UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
Facultad de Ciencias Económicas y Financieras
Carrera: Economía

TESIS DE GRADO

"LOS BENEFICIOS DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL BOLIVIANA EN EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS"

POSTULANTE: Erasmo Javier Mendoza Copa
TUTOR : Lic. Máximo Bairon Castrillo

La Paz – Bolivia
2005

DEDICATORIA

A mis padres Tomás Mendoza H. Gumercinda Copa por la confianza depositada, por toda su comprensión y apoyo para llegar a este fin.
A mis hermanos: Lidia, Néstor, Susana, Francia y Raúl por su constante apoyo en todo momento.

AGRADECIMIENTO

Agradecimiento al Lic. Máximo Bairon Castrillo Asesor de mi Tesis, por brindarme la colaboración desinteresada y el incentivo necesario para realizar el presente trabajo ¡Gracias!
Al Lic. Boris Quevedo Calderón Prof. Relator por las correcciones, observaciones y sugerencias efectuadas al presente trabajo de Tesis.

ÍNDICE

CAPITULO I **Pág**

1. Introducción 1
1.1 Planteamiento del problema 2
a) Causas del problema 3
b) Formulación del problema 3
1.2 Justificación 4
1.3 Objetivos 5
1.3.1 Objetivo general 5
1.3.2 Objetivos específicos 5
1.4 Delimitación del tema 5
1.5 Hipótesis de trabajo 6
1.6 Metodología 6

CAPITULO II

2. Marco teórico 8
2.1 Marco conceptual 8
2.1.1 Definiciones de integración económica 9
2.1.2 Área de libre comercio 11
a) Zonas de libre comercio de "primera generación" 12
b) Y zonas de libre comercio de "nueva generación" 12
2.1.3 Las exportaciones y crecimiento económico 13
2.1.4 Regionalismo abierto 15
2.1.5 Globalización 16
2.1.6 Competitividad 17
2.2 Marco histórico 19
2.3 Marco referencial 22
2.3.1 Comercio Mundial y los procesos de integración 22

CAPITULO III

3. Área de Libre Comercio de las Américas 25
3.1 Antecedentes 25
3.1.1 Objetivos y principios del ALCA 28
3.1.2 Temas de negociación 30
3.1.3 Proceso de convergencia en el ALCA 37
3.1.4 Asimetría entre los países ricos y pobres 39
3.2 Potencialidad del ALCA 42
3.2.1 Acceso al mercado hemisférico 43
3.3 Relaciones internacionales de los países frente a una economía globalizada 44
3.4 Análisis y evaluación económica del área comercial hemisférica 45
3.5 Estructura arancelaria del ALCA 45
3.6 Proyección y participación de economías pequeñas y grandes en el ALCA 49
3.6.1 Grado de preparación 51
3.6.1.1 Estructura macroeconomica y sectorial 52
3.6.1.2 Diversificación y dinamismo exportador 52
3.6.1.3 Recursos humanos 53

3.6.1.4 Infraestructura 53
3.7 Inserción hemisférica, integración regional en América del Norte y América Latina 53
3.8 América Latina y las negociaciones frente al ALCA 56
3.9 Estados Unidos y la autoridad de promoción de comercio 58
CAPITULO IV
4. Acuerdos comerciales en el Hemisferio y su relación con Bolivia 61
4.1 Comunidad Andina de Naciones 61
4.1.1 Comercio exterior de la CAN 64
4.1.2 Comercio exterior de Bolivia con la CAN 69
4.1.3 ATPA Y ATPDEA 71
4.2 El MERCOSUR 73
4.2.1 Antecedentes de integración del MERCOSUR 74
4.2.2 Potencialidad del MERCOSUR 75
4.2.3 Comercio exterior del MERCOSUR 76
4.2.4 MERCOSUR – Bolivia 78
4.2.5 Comercio exterior de Bolivia con el MERCOSUR 80
4.3 Tratado de Libre Comercio de América del Norte 81
CAPITULO V
5. Bolivia y el ALCA 85
5.1 Antecedentes históricos de Bolivia con los países 85
5.1.1 Participación en los procesos de integración 86
5.1.2 Estrategias y perspectivas para su ingreso al acuerdo 88
5.2 Diferencia de nuestra economía en el ALCA 89
5.2.1 Competitividad del país 90
5.3 Política comercial de Bolivia 93
5.3.1 Sector no tradicional 93
5.3.2 Sector tradicional 94
5.3.3 Sector manufacturero 95
5.3.4 Sector servicios 95
5.4 Balanza comercial de Bolivia con el ALCA, comportamiento y tendencia 96
5.5 Desarrollo desigual de nuestra economía en el Hemisferio 98
5.6 Factores negativos y positivos para su ingreso de Bolivia al ALCA 99
5.7 Costos y beneficios 100
5.7.1 Costos 101
5.7.2 Beneficios 102
5.8 Restricciones y perspectivas del país en el ALCA 104
5.9 Proceso productivo y potencialidad del mercado 105
5.9.1 Diversificación de las exportaciones 105
5.10 Política exterior de Bolivia 106
5.10.1 La apertura externa y política de integración 106
5.10.1.1 Política de integración 106
CAPITULO VI
6.1 Marco verificativo de la hipótesis 109
6.2 Especificación de las series históricas de las variables 110

6.3 Especificación funcional del modelo 110
6.4 Especificación econometrica del modelo 110
6.5 Estimación econometrica del modelo 111
6.6 Interpretación del modelo 112
6.7 Interpretación de estadísticos de regresión 112
6.8 Varianzas y covarianzas de los estimadores 114
6.9 Grafico de estimación 115
7. Conclusiones 116
8. Anexo 120
9. Bibliografía 139

RESUMEN

El tema investigado esta referido al proceso de integración que nuestro país negocia con 34 naciones del Continente Americano excepto Cuba, en el cual se negocian temas no solo comerciales sino abarca temas como servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales. La negociación fue lanzada en diciembre de 1994 en la primera cumbre de las Américas de Miami y conformar de esta forma el ALCA.

El objetivo del proceso de investigación esta orientado a efectuar un análisis de los costos y beneficios que representa para una economía pequeña como Bolivia. Para este fin se hizo un análisis de los acuerdos en el que participa Bolivia, el proceso de negociación del ALCA y su incidencia para nuestra economía.

En el proceso de negociación participan países altamente desarrollados como EE.UU., países consistentes en la región (Argentina y Brasil), medianos y países de economías pequeñas. Todos estos de un carácter asimétrico para conformar una zona de libre comercio, confirmándose que los países compiten en condiciones desiguales, esta diferencia se evidencia entre países respecto a su grado de desarrollo.

El tema refleja el interés de EE.UU. en América Latina, un mercado de origen (materias primas) y un mercado de destino para sus exportaciones, debido al surgimiento de grandes bloques económicos que le disputan el liderazgo en el plano comercial financiero y tecnológico.

De concretar Bolivia este acuerdo como el ALCA o cuerdos bilaterales como TLC con EE.UU. que tiene los mismos fines, las consecuencias será desde la desaparición de nuestras empresas hasta la privatización de todo los servicios estatales, porque nuestra capacidad competitiva es limitada ante empresas transnacionales y el incremento del desempleo.

I. INTRODUCCIÓN

El entorno internacional en los últimos años constituye una mayor apertura comercial, eliminación de barreras comerciales, a través de acuerdos de libre comercio, para mejorar la inserción en los mercados externos, en este marco los países latinoamericanos optan por una mayor integración, que busca establecer y garantizar el funcionamiento de un sistema de comercio liberalizado, generando nuevas dinámicas en los procesos de integración bilateral y de bloques.

Uno de los elementos destacados que emergen de consideraciones, discusiones y opiniones, es en torno a la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)[1], relacionado con el proceso de integración hemisférica, que tiene él propósito entre otras cosas, de incrementar el comercio entre los países componentes del acuerdo.

El presente trabajo tiene por objeto efectuar un análisis exhaustivo pormenorizado de los alcances y las expectativas que tiene nuestra economía en el ALCA. Por que representa un proceso complejo, que exige muchos desafíos y tiene como objeto fundamental la liberalización del comercio y flujo de inversiones, a pesar de existir una diferencia en el grado de apertura y el tamaño de las economías participantes.

En este contexto en capitulo primero se hace referencia en forma explicita el planteamiento del problema, planteamiento de la hipótesis, así como el objetivo general y los objetivos específicos. El capitulo dos bajo la dinámica de marco teórico comprende tres elementos, a nivel conceptual, histórico y referencial, donde se desarrolla diversas teorías y posiciones teóricas que sustentan nuestra investigación. En el capitulo tres efectuamos un análisis detallado de todo el proceso de conformación del ALCA que esta

[1] El ALCA, esta compuesta por 34 países del continente americano con excepción de Cuba: "Norte América" Canadá, Estados Unidos y México; "Sur América" Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela; "Centro América" Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá; "Caribe" Antigua y Barbudas, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guayana, Haití, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, República Dominicana, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam y Trinidad Tobago.

en procesos de negociación. El capítulo cuatro esta orientado a realizar un diagnostico y evaluar el aprovechamiento respecto a los acuerdos de integración en el que participa Bolivia. Posteriormente en el capitulo cinco analizamos y evaluamos la importancia del ALCA referidos a los costos y beneficios que representara para Bolivia. Por ultimo en el capitulo seis se realiza una prueba econométrica para evaluar los coeficientes de impacto.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El comercio internacional es una de las ramas de la economía que estudia las relaciones comerciales, económicas y financieras de un país con el resto del mundo, en su formación y desarrollo emplea los principios básicos y leyes de la economía, en particular aquellos que se refieren a la circulación de la riqueza, formación de los mercados, leyes de la oferta y demanda, etc.

Bolivia durante la segunda mitad de la década de los ochenta, instaura un nuevo modelo de desarrollo orientado hacia fuera, basado en los principios de una economía de mercado. "El programa de estabilización y Ajuste Estructural se basa, fundamentalmente, en conversión de los precios relativos, apertura de los flujos comerciales y financieros y medidas de cambio estructural"[2]. Una de las medidas adoptadas fue el aprovechamiento de las ventajas del comercio internacional mediante la liberalización comercial y la promoción de exportaciones a fin de asignar eficientemente los recursos.

La participación del país en los acuerdos regionales y subregionales es una alternativa para lograr niveles adecuados de competitividad internacional, conseguir la ampliación del mercado y vencer la fragilidad estructural productiva del pais. En este contexto debemos analizar las limitaciones de países pequeños como el nuestro respecto a su competitividad en una economía globalizada.

---

[2] Requena, Juan Carlos, *Ajuste Estructural y crecimiento estructural*, UDAPE núm. 3, Bolivia 1992, pág.14.

La participación de Bolivia en el ALCA representa un desafío grande, se debe tomar algunas acciones inmediatas; como es la necesidad de mejorar su competitividad productiva, establecer políticas y estrategias al interior de nuestra economía, de esta forma beneficiarnos del acuerdo.

a) Causas del problema

En nuestra economía, existen restricciones que tienen que ver con políticas económicas aplicadas en el pasado, es necesario recordar que Bolivia tiene una actividad productiva heterogénea, su crecimiento es desigual, existe una dependencia de insumos externos para la diversificación productiva, que no permite competir externamente y tener una inserción creciente en el mercado mundial.

La productividad es reducida y poco diversificada con productos que no tienen un mercado importante en el Hemisferio, además de que la estructura del comercio del país, tiene la especialización en productos primarios no renovables. La deficiente provisión de infraestructura vial, reduce significativamente la competitividad de los sectores productivos, bajo nivel de inversión en el potenciamiento del capital humano, tanto por parte del sector público como privado, requeridos para el desarrollo económico, estos factores son determinantes para el subdesarrollo productivo de Bolivia.

b) Formulación del Problema

Tomando en consideración los argumentos expuestos, se plantea las siguientes interrogantes: ¿En que medida beneficiara a Bolivia el acuerdo con el ALCA, teniendo como referencia que nuestra oferta exportable es reducida y poco diversificada, para alcanzar un crecimiento económico esperado?.¿Bolivia con una economía de menor desarrollo estará en condiciones de asumir el reto de participar en la integración

hemisférica?. ¿La competencia desleal y hegemónica de EE.UU. que manera incidirá en nuestro país, en el proceso de integración comercial?.

1.2 JUSTIFICACIÓN

El tema reviste importancia por sus características, porque actualmente toda las economías parten del principio de expandir sus fronteras comerciales y para ello los gobiernos ven por conveniente optar por participar en la agrupación de mercados (integración comercial), que es un instrumento que permite el acceso a nuevos mercados para las exportaciones.

La conformación del ALCA, se inicio en 1994 en la Cumbre de las Américas de Miami donde los Jefes de Estado y de Gobierno de 34 naciones de América exceptuando Cuba, decidieron unir las economías del Hemisferio en un solo acuerdo que finalizara las negociaciones para el año 2005 en el cual se eliminan progresivamente las barreras al comercio y a la inversión.

El país no puede estar exento de este proceso como es la creación del ALCA, si bien es un proyecto su conformación, no por ello el tema no merece un análisis exhaustivo, de las perspectivas y alcances que tiene nuestra economía, más aun representa uno de los mercados más amplios y la participación hegemónica de los Estados Unidos de Norte América.

Específicamente dentro el proceso de investigación se quiere determinar cual será la incidencia para nuestra economía. Un proceso de integración no solo tiene el objeto de incrementar las exportaciones sino de elevar el nivel de vida de la población porque se sostiene que las exportaciones son el camino para llegar al crecimiento económico.
Por tanto, Bolivia como país participante en las negociaciones para la conformación del ALCA, se caracteriza por una economía de menor desarrollo y existe una diferencia ostensible con los países de mayor desarrollo.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

El objetivo general de la investigación es analizar los beneficios de una eventual participación de Bolivia como país de menor desarrollo económico en el ALCA y evaluar la influencia que puede representar para nuestra economía en las exportaciones bolivianas.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Analizar nuestra oferta exportable en los sectores más competitivos, para acceder en forma exitosa al ALCA.
- Determinar el grado de importancia que tiene para nuestra economía el ALCA y analizar las metas que persigue Bolivia en las negociaciones.
- Evaluar el aprovechamiento en los esquemas de integración en el que participa Bolivia, y la influencia que ha tenido sobre el crecimiento y desarrollo de las exportaciones.

1.4 DELIMITACIÓN DEL TEMA

Referente a la determinación en el *tiempo*, para el presente trabajo de investigación, por la particularidad de sus características, enmarca el periodo entre 1990 a 2001. Analizando en primera instancia la relación comercial existente antes de las negociaciones primera Cumbre de las Américas, luego a partir de que 34 naciones acuerdan iniciar las negociaciones para la conformación del ALCA, previo análisis de las exportaciones a partir de implantación de la Nueva Política Económica.

En cuanto a la determinación *espacial*, comprende el comercio hemisférico de los 34 países que negocian su participación en el ALCA, específicamente se estudiara la participación de Bolivia en el acuerdo, haciendo énfasis en las exportaciones.

1.5 HIPÓTESIS DE TRABAJO

Nos planteamos una hipótesis principal y secundaria que pueda responder la interrogante acerca de la participación del país en el ALCA y las perspectivas que pueda representar este desafío.

Hipótesis Principal

Una eventual participación de Bolivia como país de menor desarrollo económico en el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, incidirá favorablemente en el incremento de las exportaciones de bienes, como resultado de la ampliación del mercado, a pesar de tener una economía que se caracteriza por una oferta exportable reducida, poco diversificada y localizada básicamente en sectores primarios.

Hipótesis Secundaria

Si bien afirmamos que una integración comercial en el ALCA incrementara nuestras exportaciones, esto no quiere decir que este factor tendrá un efecto positivo en el crecimiento económico, teniendo como referencia los acuerdos regionales y subregionales, que no lograron diversificar y dinamizar nuestra oferta exportable.

1.6 METODOLOGÍA

La metodología ha utilizarse en el proceso de investigación y que mejor se adapta al propósito es el método inductivo y deductivo, ambos no se excluyen uno al otro, por el contrario se complementan mutuamente.

"El método *Inductivo* es un proceso en el que, a partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones o leyes universales que explican o relacionan los fenómenos

estudiados"[3]. Es decir, es aquel que establece proposiciones de carácter general inferidas de la observación y el estudio analítico de los hechos y fenómenos particulares.

Por lo tanto, el método inductivo utiliza la observación directa de los fenómenos, la experimentación y el estudio de las relaciones que existen entre ellos.

"*Deducción,* consiste en obtener conclusiones particulares a partir de una ley universal"[4]. El método deductivo siempre parte de verdades preestablecidas para inferir de ellas conclusiones respecto de casos particulares, por lo tanto, la deducción establece conclusiones lógicas. Es decir que el método parte siempre de verdades generales y progresa por el razonamiento.

La investigación científica se puede definir como una serie de etapas a través de las cuales se busca el conocimiento. En nuestra investigación efectuaremos una recopilación histórica y analítica de todo el proceso que conlleva el ALCA y llegar a lo particular para establecer conclusiones lógicas, para ver si favorece a economías como la nuestra.

[3] Lourdes Münch – Ernesto Angeles, *Métodos y Técnicas de Investigación*, ed. Trillas S.A., Segunda edición, México 2000, pág. 16.
[4] Ídem, pp. 16-17.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

En el presente capitulo se recurre a la revisión teórica sobre integración económica, el cual nos permite establecer la línea a seguir en el proceso de investigación.

2.1 MARCO CONCEPTUAL

La integración económica es una rama de la teoría del comercio internacional que se ocupa de agrupar mercados, llevando a distintos países a intercambiar sus productos en diferentes grados de desarrollo económico e industrial, en este sentido, algunas naciones ven por conveniente expandir su economía más allá de sus fronteras participando en los procesos de integración.

Los procesos de integración pueden presentarse en el campo político, social, cultural y económico, sobresaliendo este ultimo por su mayor tratamiento en la integración bilateral y en bloque, en América Latina la "... integración se concentra más bien en los aspectos económicos, y muy en especial en lo comercial"[5].

La integración económica para muchos países es el instrumento para lograr acceso a mercados más amplios y aprovechar las ventajas. Para Camacho Omiste, "la integración regional es un instrumento mediante el cual, se trata de alcanzar la unidad de varios Estados con objetivos exclusivamente económicos, aparte de ser un proceso de naturaleza política"[6].

Desde el punto de vista teórico, la integración económica se interesa en los efectos económicos en sus diversas formas, medidas que están dirigidas a abolir la

---

[5] Sunkel, Osvaldo, *Integración Política y Económica*, ed. Universitaria, Santiago de Chile 1970, pág.13.
[6] Camacho Omiste, Edgar, *Bolivia y La Integración Andina*, ed. Los Amigos del Libro, Bolivia 1981, pág. 19.

discriminación entre unidades económicas de diferentes países esencialmente a los hechos del mercado y del intercambio.

Un acuerdo de integración de países equivale a la eliminación de las barreras artificiales que obstruyen el flujo permanente de la actividad económica a través de las fronteras nacionales, es decir, relaciones económicas más estrechas, libre circulación de los factores de producción, coordinación de políticas económicas y crear estructuras más estables.

2.1.1 DEFINICIONES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Balassa Bela, considera a la integración económica "...como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones"[7].

G. Haberler, la integración lo define "por relaciones económicas más estrechas entre las áreas a las que concierne la libre circulación de los factores de la producción y la coordinación de las políticas económicas con el propósito de favorecer la igualación de los precios de los productos y de los servicios"[8]

Para Ramón Tamanes la integración económica es un proceso, "a través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado de una dimensión idónea"[9]. A este respecto Ricardo Ffrenchs sostiene que, "la integración económica es visualizada por muchas naciones como el instrumento más indicado para lograr acceso a mercados más

---

[7] Balassa, Bela, *Teoría de la Integración Económica,* ed. UTEHA, México 1964, pág. 1.
[8] G. Haberler, *Integration and growth of the world Economy,* Marzo 1965, Menasha, Wisconsin.
[9] Tamames, Ramón, *Estructura económica internacional,* ed. Alianza, Madrid 1984, pág 174.

amplios, mejor conocidos y más estables, que promuevan tanto el crecimiento de las exportaciones como la sustitución de importaciones sobre una base regional"[10].

Por otra parte, autores como Zorrilla Arena – Méndez, en su libro Diccionario de Economía, afirma que la integración económica, "es la unión económica de varias regiones o paises que persiguen objetivos comunes. Proceso histórico social mediante el cual dos o más naciones independientes y separadas se unen económicamente con el objeto de formar un solo mercado, es decir, un mercado común que permita obtener beneficios económicos a los países integrantes del mismo"[11].

Entonces, la integración económica es un instrumento mediante el cual dos o más naciones deciden unir varios mercados en uno solo y obtener beneficios económicos, acompañados de medidas que estén dirigidos a eliminar gradualmente obstáculos al intercambio entre unidades económicas. En este contexto, representa una forma de relación económica internacional y un medio para mejorar los niveles de vida de la población de los países que participan en proceso de unificación de mercados.

La Integración económica puede presentar varias formas y grados de integración. Balassa Bela, clasifica estos grados de integración, en: área o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total[12].

1. ***Área de libre comercio***, es la primera fase de integración económica, esta formada por dos o más países, donde se eliminan aranceles y las restricciones al comercio entre países miembros, a fin de que los bienes y servicios originarios de cualquiera de los países del acuerdo circulen libremente. Pero cada país conserva sus tarifas arancelarias frente a terceros países no pertenecientes al acuerdo. Estos acuerdos

---

[10] Ffenchs-Davis, Ricardo, *Economía Internacional (teoría y política para el desarrollo)*, ed. Fondo de Cultura Económica, México 1985, pág 412.
[11] Zorrilla Arana – Méndez, *Diccionario de Economía*, Segunda Edición, ed. LIMUSA, México1996.
[12] Balassa, Bela, *Teoría de la Integración Económica*, ed. UTEHA, México 1964, pág. 2.

tienen por objeto aprovechar las ventajas de la economía a escala y aumentar la productividad de las empresas existentes en el acuerdo.

2. ***Unión aduanera***, es otra forma de integración económica de dos o más economías nacionales, este proceso supone la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias, además de permitir la libre circulación de bienes producidos en el acuerdo y se establece una tarifa o arancel externo común, hacia el resto del mundo. Dicho en otros términos, consiste en poner un mismo impuesto a artículos importados que provengan de otros países que no son parte del acuerdo.
3. ***Mercado común***, permite el libre movimiento de todos los factores de producción (bienes y servicios, capitales y trabajadores) entre ellos, también se eliminan todas las restricciones comerciales sobre su comercio mutuo.
4. ***Unión económica***, es un modelo más avanzado de integración económica, combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, armoniza políticas económicas (fiscales y monetarias) de los países miembros para aprovechar eficazmente el nuevo espacio económico creado.
5. Y por ultimo la *"...**integración económica*** total presupone, la unificación de políticas monetarias, fiscales, social y anticíclica, además de requerir una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias, para los estados miembros"[13].

2.1.2 ÁREA DE LIBRE COMERCIO

La investigación a desarrollar es sobre el Área de Libre Comercio de las Américas, por lo que es oportuno analizar la parte teórica:

Para autores como, Dominick Salvatore el Área de Libre Comercio, "... es la forma de integración económica en el cual se eliminan todas las barreras al comercio entre miembros, pero cada país conserva los propios con respecto a los no asociados"[14]. Al

---

[13] Ídem anterior, pág 2.

[14] Dominick, Salvatore, *Economía Internacional*, 4ta edición McGRAW- HILL, Colombia 1997, pág. 321.

respecto Para Ramón Tamanes, sostiene que el Área de Libre Comercio "... es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio"[15].

Finalmente para Balassa Bela, "en un área de libre comercio, las tarifas entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área"[16]. Además estudios realizados por el Sistema Económico Latinoamericano (SELA)[17] el área de libre comercio lo divide en dos generaciones:

a) Zonas de Libre Comercio de "primera generación"

Se caracterizan por su naturaleza esencialmente comercial al promover la desgravación plena con mecanismos sencillos y transparentes, aunque con un moderado grado de diferenciación selectiva en términos de ritmos y modalidades de liberalización entre grupos de bienes. Bajo esta modalidad se pueden clasificar las zonas de libre comercio pactadas por Chile con varios países como Bolivia, Colombia, Ecuador, México y Venezuela, así como el reciente Acuerdo de Complementación Económica Chile – Mercado Común del Sur (MERCOSUR), estos acuerdos promueven la desgravación plena de prácticamente la totalidad del universo arancelario.

b) Y Zonas de Libre Comercio de "nueva generación"

Abarcan un ámbito más amplio que el del comercio de bienes, extendiéndose a temas como servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales. Contienen disposiciones más complejas y elaboradas de regulación de la competencia, y una mayor selectividad en el proceso de ampliación del mercado. Se incluirían en esta categoría los tratados suscritos entre México, Colombia y Venezuela (G3), México y Costa Rica,

---

[15] Tamames, Ramón , *Estructura económica internacional*, ed. Alianza, Madrid 1984, pág 179
[16] Balassa, Bela, *Teoría de la Integración Económica*, ed. UTEHA, México 1964, pág. 2.
[17] SELA, *Avances en el proceso de integración regional y su convergencia*, disponible en http://www.sela.org.

México y Bolivia. Si se considera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) suscrito entre Canadá, Estados Unidos y México.

2.1.3 LAS EXPORTACIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

En la teoría convencional del comercio internacional, el crecimiento económico es producto de una mejor asignación de recursos y el aprovechamiento de las ventajas comparativas. Una integración puede contribuir a una organización más eficiente de recursos y aprovechar la explotación de economías internas y externas, por lo tanto, algunas naciones exportadoras alcanzan mayor crecimiento por lo que se debe tomar en cuenta el papel de los mercados

Como análisis Balassa, estudio el desempeño del comercio exterior de Inglaterra, donde el crecimiento de la economía británica fue a través de las exportaciones de productos industriales a cambio de bienes primarios, en este sentido "... el despegue de la economía inglesa se originó en un aceleramiento repentino de las exportaciones"[18]. El avance de la industria textil, orientado hacia las exportaciones, fue un factor del desarrollo de la economía inglesa, este avance de la industria textil, a su vez, contribuyó a estimular la industria del hierro a través de la demanda de máquinas de vapor y maquinaria textil, consiguientemente las industrias manufactureras británicas se expanden a causa de que existen mercados para las exportaciones de sus mercancías.

Adam Smith, ya observaba que el aumento de las exportaciones contribuía el mejoramiento de las fuerzas productivas, mediante la aplicación de métodos de producción en gran escala[19], las innovaciones y los mejores conocimientos técnicos, contribuye al incremento de la producción y exportar a nuevos mercados, este incremento de las exportaciones puede contribuir al crecimiento económico.

---

[18] Ídem anterior, pág. 38.

[19] Las economías a escala son resultado de una mayor eficiencia, solo son posibles cuando la producción se lleva acabo masivamente, todo esta apoyado en un fuerte avance tecnológico, la producción en gran dimensión y grandes series, que surgen con vistas a mercados muy amplios

Los investigadores actualmente analizan la vinculación entre exportaciones y crecimiento, con una idea básica de que las exportaciones pueden impulsar el proceso de crecimiento.

La exportación en los países menos desarrollados aparece como el principal generador de divisas, pero no actúa como factor de crecimiento a objeto de lograr mayor eficiencia productiva, esta expansión de las exportaciones contribuye al incremento de la disponibilidad de divisas para importar. El principal rol de las exportaciones es estimular las restricciones externas, permitiendo aumentar las importaciones de bienes intermedios y no en la generación de externalidades que estimulen el crecimiento.

Ahora los países menos desarrollados que dependen de las exportaciones difícilmente pueden esperar un crecimiento económico mediante la expansión de las exportaciones tradicionales, sino deben ser a través de la diversificación productiva, es decir que los productos a exportar deben tener mayor valor agregado, como ocurrió en Inglaterra donde las exportaciones fueron de productos manufacturados.

Ya en 1948 Raúl Prebisch, atribuía la diferencia en el desarrollo económico a dos grupos, denominados Centrales y Periféricos. El primero "posee una estructura productiva y económica diversificada y homogénea"[20]. La diversificación, es porque comparativamente esta compuesto por una amplitud en la actividad económica, y la periferia a diferencia de la central esta especializada básicamente en la producción de bienes primarios para la exportación, carencia de cadenas de producción industrial, lo que muestra un cuadro de heterogeneidad estructural.

Las nuevas teorías de crecimiento económico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) incorpora en su análisis, "...la importancia de la competitividad para

[20] Hounie, Adela, *Revista CEPAL* # 68, pág. 9

que el crecimiento a largo plazo sea autosostenido...con...capacidad de incrementar o al menos sostener su participación en los mercados internacionales..."[21]

La capacidad de sostenimiento depende mucho de la incorporación de progreso tecnológico en la producción de bienes y servicios, y no solo la difusión e innovación de tecnología, sino una continua renovación intelectual de los recursos humanos a la actividad productiva, el empleo eficiente de estos recursos permite la inserción al mercado internacional.

La producción de bienes es muy importante cuando se emplea intensivamente el empleo de "...conocimiento y tecnología, así como la creación de redes productivas y servicios articulados en torno a las exportaciones. En otros términos un crecimiento rápido propulsado por las exportaciones exige la diversificación de los bienes y los mercados a favor de los productos más dinámicos"[22], que generalmente tiene mayor contenido de valor agregado.

2.1.4 REGIONALISMO ABIERTO

El regionalismo abierto son acciones orientadas a incrementar la interdependencia entre países de una determinada zona, en una tendencia hacia el flujo del comercio, capital y trabajo, además de conocimiento, "En América Latina, regionalismo abierto y nuevo regionalismo son empleados indistintamente para describir un movimiento caracterizado por la liberalización extensiva del comercio de bienes y servicios, y de los movimientos de capital, junto con la armonización de los regímenes regulatorios nacionales"[23].

Regionalismo abierto se define como, "la interdependencia entre acuerdos de carácter preferencial y la integración de hecho, determinada por las señales de mercado, como

---

[21] Ídem, pág.19.
[22] Ídem, pág.20.
[23] CEPAL, *Panorama de inserción internacional de América Latina y el Caribe 1999-2000*, Santiago de Chile, Marzo 2001, pág. 201.

resultado de una apertura no discriminatoria"[24]. El regionalismo "abierto se opone a ***regionalismo cerrado***... este último alude a una estrategia de desarrollo basada en mercados protegidos, en el regionalismo abierto la apertura preferencial es practicada por gobiernos que profesan su compromiso con los principios y disciplinas del sistema multilateral de comercio"[25].

2.1.5 GLOBALIZACIÓN

En la actualidad la globalización, esta inmerso en un proceso de integración. En ese, sentido la globalización es él..."crecimiento de la actividad económica trascendiendo las fronteras nacionales y regionales"[26]. Es decir, que la globalización es la integración de los mercados de bienes, servicios, capitales y trabajo. Así el mundo esta sufriendo transformaciones enormes referentes a la economía, con la desaparición de fronteras comerciales y de protección, de manera que este proceso de globalización la hacen las empresas globales.

De manera que la globalización "en sentido amplio abarcaría la expansión y la liberalización del comercio internacional, la creciente interdependencia de las economías nacionales, y las también crecientes velocidades de circulación de capital, tecnología, la información en general y los procesos de difusión cultural"[27].

Lo cierto en el mundo existe un temor, no se sabe si proporcionara más riqueza o bienestar ó caso contrario, desocupación, perdida en las reivindicaciones sociales, especialmente en países de la periferia. Esta competencia creciente e interdependiente tendrá más efectos y la amenaza de marginalización y exclusión, sobre regiones y países

---

[24] Ídem anterior, pág. 201.
[25] Ídem anterior, pág. 26.
[26] Ugarteche, Oscar, *El falso dilema. América latina en la economía global*, Caracas Venezuela 1997, pág 96.
[27] Achard, Diego – García Pelufo, Juan Ignacio – González, Luis Eduardo, *América Latina a Principios del Siglo XXI: Integración Identidad y Globalización, (Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas)*, BID – INTAL, Argentina 2001, pág. 5.

del tercer mundo, como también a sectores sociales marginales de países industrializados.

La integración regional de países también llamada regionalización, en acuerdos tiende a reemplazar las fronteras de las naciones disolviendo estos, por nuevas fronteras que abarcaría geográficamente más espacio físico. Entonces estas tendencias mostraría que el mundo se globaliza, por lo que, una región en su conjunto o un país no puede quedar al margen de ese proceso, las consecuencias de la marginalización serían muy negativos específicamente para América Latina.

Esta idea en América Latina, sobre cambios recientes está asociada a los nuevos procesos de integración como por ejemplo el MERCOSUR y los nuevos impulsos que se perfilan a los primeros acuerdos subregionales, como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común Centro Americano (MCCA).

2.1.6 COMPETITIVIDAD

La competitividad de un país se debe a que su industria tenga la capacidad de innovar y mejorar. Las empresas deben lograr ventajas frente a sus competidores del mundo a causa de las presiones y retos, en un mundo donde cada vez la competencia es más internacional. Estos retos son a causa de tener, fuertes competidores, proveedores dinámicos de insumos y clientes exigentes de un país.

Esta competencia es a causa de la creación y asimilación de conocimiento, pero "ninguna nación puede ni podrá ser competitiva en todo los sectores, ni siquiera en la mayoría de ellos... las naciones triunfan en sectores determinados debido a que el entorno nacional es más progresivo, dinámico y estimulante"[28].

[28] Porter, Michael E., *Ser Competitivo, nuevas aportaciones y conclusiones*, ed. DEUSTO S.A., España 1999, pág 163.

Contradiciendo con el modo de pensar actual, pensamiento en el que prevalece que "los costos de la mano de obra, los tipos de interés, los tipos de cambio y las economías a escala son los determinantes más potentes de la competitividad"[29].

La competitividad nacional se convirtió en una preocupación para los gobiernos y las industrias es un proceso mediante al cual los países rivalizan para obtener mejores posiciones en el mercado. No existe una definición muy aceptada de la palabra competitividad nacional, pero algunos consideran que:

- La competitividad como fenómeno macroeconómico impulsada por variables como los tipos de cambio, tipos de interés y el déficit público.
- Otros consideran que esta en función de la mano de obra barata y abundante.
- También lo relacionan con la abundante posesión de recursos naturales.
- O la política oficial, es la que impulsa la competitividad.

Si se considera estos argumentos, no son plenamente satisfactorios, todos constituyen alguna verdad. Al respecto las naciones altamente desarrollados no cuentan con todos estos recursos disponibles en su territorio.

El concepto más significativo de competitividad nacional es la productividad como lo afirma Porter "el objetivo principal de una nación es conseguir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos... para hacerlo depende de la productividad con la que se emplean la mano de obra y el capital"[30].

Es indudable que la competitividad se entiende como la habilidad de las empresas, industrias, de una región o país de generar más riqueza maximizando sus ingresos, que sus competidores en el mercado mundial.

---

[29] Ídem, pág 164.
[30] Ídem, pág. 168.

2.2 MARCO HISTÓRICO

La formación económica de las sociedades latinoamericanas estuvo altamente condicionada por su pasado colonial y por el tipo de producto primario exportable a través del cual se incorporó a la especialización productiva mundial a partir de la segunda mitad del pasado siglo. La posición periférica de los países latinoamericanos, exportadores de productos agrícolas (de clima templado o tropical), mineros, o extractivos hacia los países desarrollados, no facilitó la interdependencia de sus economías en el plano del comercio y la inversión.

Las iniciativas para lograr la integración y cooperación en América Latina se remonta a los movimientos de independencia y la consolidación de los estados independientes. La integración de los países latinoamericanos históricamente se ha intentado por dos vías una política y otra económica, la primera con la consigna de hacer de varios Estados un solo Estado y uno de los promotores indudablemente fue el Libertador Simón Bolívar, promoviendo unificar los países latinoamericanos que esta contenida en su famosa carta de Jamaica de 1815, donde plantea "la idea magnifica de formar de todo el mundo nuevo una sola nación con un solo vinculo que ligue sus partes entre si y con el todo. Ya que tiene un origen, lengua y una costumbre y una religión, debería por consiguiente, tener un solo gobierno que confederase los diversos estados que hayan de formarse..."[31]. El mismo no tuvo éxito, comparando con lo que hoy es Estados Unidos de Norte América (USA), que fue exitoso la integración política de 13 colonias, logrando construir un solo país.

La segunda vía, es la económica de hacer un solo mercado de la unión de varios mercados. La tesis central de esta propuesta fue: partir de la integración económica para llegar a la integración política, es decir, hacer primero la integración económica de nuestros países para ir creando las mejores condiciones que nos permitan llegar a la

---

[31] SELA, Otto Boye, *Fundamentos para la integración de América Latina y el Caribe (discurso pronunciado en el IV foro Empresarial Andino Maracaibo)*, Venezuela 23 de mayo 2001, disponible en la página Web http://www.sela.org.

integración política. Esta experiencia se inició aproximadamente a finales de la década del 50 del siglo pasado y formó parte de las propuestas de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas, para promover el desarrollo de América Latina y el Caribe.

La conformación de un Área de Libre Comercio del total del Continente Americano, aunque su naturaleza es nueva, ya en el siglo XIX, concretamente el año 1889, "...cuando el movimiento Pan Americanista estaba en sus albores, ya el Secretario de Estado norteamericano, James Blaine, propuso a sus colegas del Hemisferio la creación de una unión aduanera que abarcara todo el territorio continental. No obstante, en esa oportunidad la iniciativa no prosperó, mayormente debido a la oposición de los países del Cono Sur, que veían en dicho proyecto, una amenaza al florecimiento de sus nacientes industrias manufactureras, y un instrumento para perpetuar una injusta división del trabajo"[32].

La década de los años 60 dio origen a acuerdos de integración en América Latina, inicialmente surge la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960 cuyo objetivo fue crear una Zona de Libre Comercio, para llegar a un Mercado Común Latinoamericano, esta compuesta por 10 países de América del Sur más México, posteriormente el año 1980 se transformo en la Asociación Latinoamericana de Integración, que es el marco de referencia de distintos procesos de integración subregional. La constitución del MCCA en 1960 compuesta por cinco países de Centro América, como objetivos tienen la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas más el establecimiento de una tarifa externa común. A partir de 1969 se pone en marcha del Acuerdo de Cartagena o Pacto Andino que como objetivos tiene la libre circulación de bienes, servicios y capitales, más tarifa externa común, programación industrial conjunta, trato preferencial a Bolivia y Ecuador, el mismo que en 1988 se transformó en la Comunidad Andina de Naciones. A estos proceso se suma la

[32] COMEX Roberto Echandi, *Área de libre Comercio de las Américas: Orígenes, desarrollo y perspectivas,* noviembre de 1995 disponible en la página Web. http://www.comex.org.

Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) en 1968 integrando los países del Caribe de habla española, francesa e inglesa, parte de los cuales constituirán posteriormente en 1973 la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Una segunda fase de integración después de la crisis vivida en la dedada de los 80 y la implantación del neoliberalismo. Actualmente existen cuatro grandes tratados subregionales de integración económica en sus diversas fases, es así que la mayoría de los pises latinoamericanos y caribeños participan actualmente en uno o varios esquemas de integración, llamados también de segunda generación. La Comunidad Andina de Naciones reestructurado en 1988 del Pacto Andino a través del protocolo modificatorio del Acuerdo de Cartagena. El Mercado Común del Sur se constituyo mediante la firma del tratado de asunción en 1991 y entro en vigencia en 1994, es un proceso de integración económica de Argentina, Brasil Paraguay y Uruguay. Otro de los acuerdos es el Sistema de Integración Centroamericana que fue instituido mediante protocolo de Tegucigalpa 1991, sumando a esto el Mercado Común del Caribe a este convenio se complementa la Asociación de Estados del Caribe en 1994.

Pero no debemos dejar de lado los acontecimientos de América del Norte que esta conformada por países altamente industrializados y serán parte principal del acuerdo hemisférico, donde también se conformo el Tratado de Libre Comercio de Norte América integrado por Canadá, Estados Unidos de Norte América y México, entrando en vigencia en 1994 después de varios años de negociación.

La mayoría de los analista latinoamericanos afirman que el ALCA no es más que una extensión del TLCAN, al resto de los países de Latinoamérica y el Caribe, por lo que debemos tener muy en cuenta sobre la evaluación de lo que hasta la actualidad ocurre en este acuerdo.

La conformación de un Área de Libre Comercio en el Hemisferio, fue lanzada por el Ex – presidente George Bush, basada en la Ley de la Iniciativa para las Américas (ILPA), en julio de 1990, que inicialmente tenia el objetivo de dar mayor empuje al intercambio

de bienes y servicios e inversión en el Hemisferio. Esta iniciativa significó, cambios en la administración Norteamericana hacia los países la América Latina y el Caribe, a esta postura existe una fuerte corriente de analistas que afirma que el verdadero objetivo de la IPLA fue, desde la perspectiva norteamericana, acelerar y a profundizar las reformas económicas neoliberales que se introdujeron en la región Latinoamérica - Caribe, a través de los denominados Planes de Ajuste Estructural y cuyas consecuencias, al menos en los años que llevan de vigencia, han sido la profundización de la pobreza, el desempleo y la exclusión social. La IPLA respondió en su momento... a las necesidades económicas y estratégicas de USA por el nuevo marco de las relaciones económicas internacionales, por la caída del muro de Berlín y el derrumbe de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y por el surgimiento de grandes bloques económicos que le disputaban (y disputan) a USA el liderazgo en el plano comercial, financiero y tecnológico.

El proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas, hoy en día es uno de los temas prioritarios y novedosos en el campo de la política comercial. Inicialmente se puso en marcha en diciembre de 1994, cuando los Jefes de Estado y de los Gobiernos de 34 Naciones de las Américas decidieron conformar el Área de Libre Comercio de las Américas, podemos advertir que es una de las políticas estadounidense de apertura económica global a escala continental.

2.3 MARCO REFERENCIAL

2.3.1 COMERCIO MUNDIAL Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN.

Las integraciones regionales han seguido avanzando en el mundo, aunque, como es lógico, todos los procesos de integración económica regional se ven siempre muy influidos por las circunstancias políticas y económicas. "A mediados del 2000 la Secretaría de la Organización mundial del Comercio (OMC), había computado 114 Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) en vigor y notificados a la OMC por uno o

varios miembros de la organización. Prácticamente todos los miembros de la OMC eran parte por lo menos en un ACR y muchos lo eran en dos o más; sólo Hong Kong, China; el Japón; Macao, China; y Mongolia no son actualmente parte en ningún ACR. El mayor número de acuerdos correspondía a la Unión Europea, cuya red de acuerdos comerciales preferenciales abarca Europa, África, Oriente Medio, Asia y, a partir de 2000, América Latina. También los acuerdos comerciales interregionales están adquiriendo cada vez más prioridad para otros miembros de la OMC"[33]. Los acuerdos comerciales regionales son distintos de los acuerdos de integración regional en la medida en que los primeros prevén que las partes se otorguen recíprocamente un trato arancelario preferencial y los segundos fomentan el libre comercio y la cooperación.

La integración europea ha iniciado una nueva fase desde muchos puntos de vista, empezando por la entrada en vigor del euro el 1 de enero de 1999. La nueva moneda común para 11 de los 15 Estados actualmente miembros de la Unión Europea (UE), marca el comienzo de una nueva fase federal de la construcción europea con la creación de la primera institución europea auténticamente federal, el Banco Central Europeo (BCE). Durante 1999 la integración europea ha vivido tres momentos fundamentales respecto a su integración económica, presente y futura, y dos respecto a su futura unión política. En cuanto a las cuestiones económicas, el Consejo Europeo cerró el 25 de marzo en Berlín la discusión de la agenda 2000 por una Europa más amplia y más fuerte. Allí se decidieron las perspectivas financieras que deben guiar el presupuesto que cada año establecerán la Comisión, el Consejo y el Parlamento. El tercer momento importante para la economía europea y su futuro viene constituido por el Consejo Europeo de Helsinki, en diciembre, donde no se pudo avanzar hacia la armonización fiscal por el veto británico, y en el que se decidió abrir negociaciones de adhesión con seis países adicionales a los seis con los que ya se está negociando desde 1997. Los nuevos países con los que a partir de febrero de 2000 se inician las negociaciones de ampliación serán Letonia, Lituania, Eslovaquia, Rumania, Bulgaria y Malta.

---

[33] Organización Mundial del Comercio, *Informe anual 2001*, pág 41.

La UE está negociando acuerdos bilaterales de libre comercio de segunda generación, basados en un intercambio recíproco de preferencias, con interlocutores comerciales del Mediterráneo y África Septentrional, como parte del proceso de establecimiento de una zona de libre comercio de Europa y el Mediterráneo para 2010.

En América del Norte, específicamente el TLCAN vincula a Canadá, México y Estados Unidos de Norteamérica a partir de 1994. Otro de los acuerdos es el CARICON, que esta conformada por 15 miembros, existen también otros acuerdos como el MCCA de Centroamérica, a esto podemos sumar la Comunidad Andina de Naciones y el MERCOSUR. Estos cinco acuerdos subregionales llegarían a conformar lo que se denomina ALCA.

Dentro los proceso de integración existen acuerdos como la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) que esta conformado por países del Asía, los mismos que han convenido llegar a una etapa final de liberalización arancelaria a fin de establecer una zona de libre comercio para el año 2005. De la misma forma en África se organiza acuerdos para la conformación de nuevos mercados subregionales. Estos procesos de integración en el mundo entero a través de regiones muestra que se están conformando grandes bloques económicos en todo los continentes. Es asi, que el mundo vive en la actualidad la unión de mercados para provecho propio de cada país.

Los acuerdos que analizaremos en el proceso de investigación como factor comparativo es la participación de nuestro país en los distintos esquemas de integración subregional como es el CAN y el MERCOSUR para luego analizar lo que en parte llegara a ser el ALCA. Ya que las negociaciones se realizan en el marco de acuerdos regionales como; El Tratado de Libre de América del Norte, Mercado Común del Sur, Comunidad Andina de Naciones, Mercado Común Centro Americano y Mercado Común Caribeño.

CAPITULO Nº III

3. ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

3.1 ANTECEDENTES

Los Jefes de Estado y de Gobierno de 34 Naciones del Continente Americano (excepto Cuba) acordaron conformar un solo acuerdo, el Área de Libre Comercio de las Américas, las negociaciones comenzaron en diciembre de 1994, en la Cumbre de las Américas de Miami, la etapa de negociaciones debe finalizar el año 2005, en el cual se eliminan progresivamente las barreras al comercio y a la inversión, originando una mayor interdependencia.

La fase preparatoria y las fechas claves del ALCA son:

Fechas	Cumbre y reuniones ministeriales	Países
Diciembre 1994	I Cumbre de las Américas	Miami, Estados Unidos
Junio 1995	1ra Reunión Ministerial	Demver, Estados Unidos
Marzo 1996	2da Reunión Ministerial	Cartagena, Colombia
Mayo 1997	3ra Reunión Ministerial	Belo Horizonte, Brasil
Marzo 1998	4ta Reunión Ministerial	San José, Costa Rica
Abril 1998	II Cumbre de la Américas	Santiago, Chile
Noviembre 1999	5ta Reunión Ministerial	Toronto, Canadá
Abril 2001	6ta Reunión Ministerial	Buenos Aires, Argentina
Abril 2001	III Cumbre de las Américas	Quebec, Canadá
2005	Cumbre de las Américas	

En esta fase preparatoria para conformar el ALCA se realizaron seis reuniones ministeriales, específicamente en la reunión ministerial de San José de Costa Rica se estableció la estructura de principios y objetivos que rigen las negociaciones.

Asimismo, se realizo tres Cumbres de Mandatarios, donde acordaron que el proceso de negociación seria transparente, tomando en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías participantes, para que todo los países de América participen en el ALCA.

En la Primera Cumbre de mandatarios firmaron una declaración de principios y planes de acción, los objetivos de esta nueva alianza son: Preservar y fortalecer la comunidad de democracias de las Américas; Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio; Erradicar la pobreza y la discriminación en el Hemisferio; Garantizar el desarrollo sostenible y conservar el medio ambiente para las generaciones futuras.

En la primera reunión de Ministros llevado a cabo en Denver, EE.UU., se establecieron siete grupos de trabajo en las siguientes áreas: Acceso a Mercados; Procedimientos Aduaneros y Reglas de Origen; Inversión; Normas y Barreras Técnicas al Comercio; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios y el Grupo de Trabajo sobre Economías más Pequeñas.

En la segunda reunión Ministerial de Cartagena Colombia, reafirmaron el compromiso de finalizar el proceso para el año 2005, además se crearon cuatro grupos más de trabajo en las siguientes áreas: Compras del Sector Público; Derechos de Propiedad Intelectual; Servicios y Política de Competencia

La tercera reunión Ministerial de Belo Horizonte Brasil, se crea un Comité Preparatorio integrado por 34 Viceministros responsables del área comercial, con propósitos de intensificar sus esfuerzos a fin de promover el consumo y completar las recomendaciones sobre puntos pendientes. Adicionalmente se lanzo la pagina oficial del ALCA http: //www.ftaa-alca.org, con el propósito de brindar información al publico sobre el proceso y también se creo el grupo de trabajo en Solución de Controversias.

En la cuarta Reunión Ministerial de San José, de Costa Rica, los Ministros responsables recomendaron que las negociaciones fueran lanzadas durante la Segunda Cumbre realizada en Santiago de Chile, en esta declaración se establecieron doce principios y seis objetivos, formando nueve Grupos de Negociación y tres Grupos no Negociadores que son: Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas; Comité Conjunto de Expertos del Sector Público y Privado sobre Comercio Electrónico; y un Comité de Representantes del Gobierno en la Participación de la Sociedad Civil.

En la Segunda Cumbre llevada a cabo en Santiago de Chile, se lanzo oficialmente las negociaciones del ALCA, reafirmando la conclusión de las negociaciones para el año 2005, un acuerdo que será equilibrado, amplio y congruente con la OMC, y constituirá un compromiso único, lo que significa que todos los participantes asumirán las obligaciones acordadas en el acuerdo.

Quinta Reunión Ministerial llevada en Toronto Canadá, se pidió a los negociadores que elaboren un texto borrador. Los países del ALCA asumieron una posición conjunta, acordando trabajar unidos para lograr el objetivo de eliminar los subsidios a la exportación de productos agrícolas en el contexto de las Negociaciones Multilaterales sobre Agricultura de la OMC. "También acordamos que los intereses de las economías en desarrollo, incluyendo las economías más pequeñas del ALCA, deberían ser abordados por medio de una mayor atención a la puesta en práctica efectiva del trato especial y diferenciado y otras disposiciones de la OMC que afectan a los países en desarrollo y un mayor apoyo a la generación de capacidad y asistencia técnica..."[34].

Los ministros recibieron el borrador del acuerdo, en una decisión sin precedentes, decidieron aumentar la transparencia del proceso y recomendaron a los Jefes de Estado y de Gobierno hacer público el borrador. Los ministros también destacaron la necesidad de

[34] Ver Quinta Reunión Ministerial de Comercio, Toronto-Canadá, 4 de Noviembre de 1999.

incrementar el diálogo con la sociedad civil y brindar asistencia técnica a las economías más pequeñas para facilitar su participación en el ALCA

En la tercera Cumbre ratifican el compromiso de la integración hemisférica, con las prerrogativas de crear mayor prosperidad e incrementar las oportunidades económicas, al mismo tiempo, fomentar la justicia social y desarrollar el potencial humano, al respecto Venezuela reserva su posición.

Una de las condiciones expuestas para participar en el ALCA, es que el Estado participante goce de un sistema democrático, una alteración constituiría un obstáculo para dicho gobierno en el proceso de integración.

3.1.1 OBJETIVOS Y PRINCIPIOS DEL ALCA

La conformación del Área de Libre Comercio de las Américas esta guiada, toda sus negociaciones por los siguientes objetivos y principios[35], ratificada en la segunda Cumbre de Mandatarios en la República de Chile:

Objetivos Generales

- Promover la prosperidad a través de la creciente integración económica y el libre comercio entre los países del Hemisferio, como factores claves para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger el medio ambiente.
- Establecer un Área de Libre Comercio en la que serán progresivamente eliminadas las barreras al comercio de bienes y servicios y la inversión, concluyendo las negociaciones a más tardar en el año 2005 y alcanzando avances concretos hacia el logro de ese objetivo para el final de este siglo.

[35] Ver Cuarta Reunión Ministerial, San José Costa Rica, Marzo de 1998.

- Maximizar la apertura de los mercados mediante altos niveles de disciplina a través de un acuerdo balanceado y comprehensivo.
- Proporcionar oportunidades para facilitar la integración de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA, con el fin de concretar sus oportunidades y aumentar su nivel de desarrollo.
- Procurar que nuestras políticas ambientales y de liberalización comercial se apoyen mutuamente, tomando en cuenta los esfuerzos emprendidos por la OMC y otras organizaciones internacionales.
- Asegurar, de conformidad con nuestras respectivas leyes y reglamentos, la observancia y promoción de los derechos laborales renovando nuestro compromiso de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas, y reconociendo que la Organización Internacional del Trabajo es la entidad competente para establecer y ocuparse de esas normas fundamentales del trabajo.

Principios Generales

- Las decisiones en el proceso de negociaciones del ALCA se tomarán por consenso.
- Las negociaciones serán conducidas de una manera transparente para asegurar ventajas mutuas y mayores beneficios para todos los participantes del ALCA.
- El Acuerdo del ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la OMC. Con este fin, los países participantes reiteran su compromiso con las reglas y disciplinas multilaterales, en particular con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994) y su Entendimiento en la Ronda Uruguay y el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).
- El ALCA deberá incorporar mejoras respecto de las reglas y disciplinas de la OMC cuando ello sea posible y apropiado, tomando en cuenta las plenas implicaciones de los derechos y obligaciones de los países como miembros de la OMC.
- Las negociaciones se iniciarán simultáneamente en todas las áreas temáticas. El inicio, la conducción y el resultado de las negociaciones del ALCA se deberán tratar

como partes de un compromiso único (single undertaking) que incluya los derechos y obligaciones mutuamente acordadas.

- El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA.
- Los países podrán negociar y aceptar las obligaciones del ALCA individualmente o como miembros de un grupo de integración subregional que negocie como una unidad.
- Debería otorgarse atención a las necesidades, condiciones económicas (incluyendo costos de transición y posibles desequilibrios internos) y oportunidades de las economías más pequeñas, con el objeto de asegurar su plena participación en el ALCA.
- Los derechos y obligaciones del ALCA deberán ser comunes a todos los países. En la negociación de las distintas áreas temáticas se podrán incluir medidas tales como asistencia técnica en áreas específicas y períodos más largos o diferenciales para el cumplimiento de las obligaciones, sobre una base de caso por caso, con el fin de facilitar el ajuste de las economías más pequeñas y la plena participación de todos los países en el ALCA.
- Las medidas que se acuerden para facilitar la participación de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA deberán ser transparentes, simples y de fácil aplicación, reconociendo el grado de heterogeneidad de éstas.
- Todos los países deben asegurar que sus leyes, reglamentos, y procedimientos administrativos estén conformes con las obligaciones del acuerdo del ALCA.
- Para asegurar la plena participación de todos los países en el ALCA, las diferencias en el nivel de desarrollo deberían ser tomadas en cuenta.

3.1.2 TEMAS DE NEGOCIACIÓN

Para conformar el ALCA, se establecieron grupos de negociación en diferentes áreas: acceso a mercados, agricultura, inversiones, procedimientos aduaneros y reglas de

origen, normas y barreras técnicas al comercio, servicios, antidumping y derechos compensatorios, compra del sector público, derechos de propiedad intelectual, política de competencia, solución de controversias, y uno de los más importantes es el grupo de trabajo sobre las economías pequeñas. Las áreas más difíciles a negociarse son las referidas al antidumping[36], subsidios[37] y agricultura, porque se trata de un problema estructural para EE.UU. En el proceso de negociación América Latina y el Caribe buscan como objetivo la apertura del mercado de los EE.UU. y Canadá el cual significa la eliminación de las barreras no-arancelarias[38].

El ALCA fortalecerá la competitividad de las empresas de servicios, industria y bancos de Estados Unidos en la economía mundial, principalmente a través de acceso a materias primas y mano de obra barata, más los negocios seguros, como la privatización de los servicios básicos del continente.

Los temas de negociación están agrupados en el ***Comité de Negociación Comerciales*** (CNC), cumple el papel central en la gestión de las negociaciones del ALCA, en la que el comité debe orientar la labor de los grupos de negociación y de los otros tres grupos y comités creados por la Declaración de San José.

El grupo de negociaciones de ***Acceso a Mercados***, tiene como fin elaborar, organizar, incluyendo un cronograma sobre metas y modalidades de negociación para eliminar progresivamente los aranceles y las barreras no arancelarias en el Hemisferio, dirigido a productos agrícolas e industriales. Por consiguiente, esta encargada de conducir las negociaciones en el área de aranceles, medicas no arancelarias, medidas de salvaguardia, reglas de origen, procedimientos y normas aduaneras y barreras técnicas al comercio.

---

[36] Acción encaminada a proteger el mercado interno de la competencia del exterior.

[37] Beneficio económico concedido por un gobierno a sus productores de artículos, con frecuencia para robustecerlos en su posición competitiva. El subsidio puede ser directo (subvenciones en efectivo) o indirecto (crédito a la exportación con bajo interés, garantizados por una dependencia gubernamental.

[38] Son condiciones no impositivas que imponen algunos países a productos de importación con el objeto de proteger sus industrias. Las principales barreras no arancelarias se refieren al cumplimiento de cuotas de importación, medidas sanitarias en algunas medidas ecológicas que restringen la entrada de importaciones.

A este respecto, todo el universo arancelario esta sujeto a negociación, asimismo, se puede negociar diferentes cronogramas de liberalización comercial. Uno de los objetivos es la necesidad de facilitar la integración de las naciones más pequeñas para que tenga plena participación en las negociaciones del ALCA.

En este contexto, restringe la capacidad de regulación de los gobiernos al considerar barreras no arancelarias los estándares ambientales, laborales y sociales, así como la prestación de servicios públicos, la aplicación de medidas compensatorias como los subsidios y las compras gubernamentales.

Como en principio se cito existen diferentes grupos de negociación como el de ***Agricultura***, este grupo debe coordinar con el grupo de negociaciones Acceso a Mercados. En las negociaciones se debe tomar en cuenta él alcancé y la metodología para eliminar los subsidios a las exportaciones que afectan el comercio de productos agrícolas en el Hemisferio. La aplicación de *Medidas Sanitarias Fitosanitarios* (MSF), que no constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países. Estas medidas solo serán aplicadas para lograr el nivel adecuado de protección de la salud de la vida humana, animal y vegetal.

Por lo tanto, este grupo debe formular mecanismos para facilitar la plena implementación del acuerdo de MSF y la OMC. Estas negociaciones están encaminadas para eliminar los subsidios agrícolas que afectan al comercio y identificar otras practicas que distorsionan el comercio de los productos agrícolas incluyendo a aquellos que tengan un efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas.

Este grupo de negociación, busca eliminar de una manera simple todos los obstáculos a los que se ha enfrentado la OMC, se centra principalmente en los tres elementos en disputa: los Organismos Genéticamente Modificados (OGM), los subsidios internos, las exportaciones y la reducción de aranceles. Llegaría a restringir la capacidad de los países para establecer regulaciones y prohibiciones para los OGM, la posibilidad de exigir su

etiquetado, prohibiciones sobre sus importaciones e inclusive sobre la siembra, el cual representa la eliminación agrícola a los pequeños productores y campesinos colocándolos en competencia abierta frente a las transnacionales. La reducción de los aranceles elimina la protección estatal al sector agrícola, pone a competir a los campesinos y pequeños productores con las transnacionales.

El grupo de negociación sobre ***Inversiones***, debe establecer un marco jurídico para promover la inversión creando un ambiente estable en el Hemisferio para proteger la inversión, sin crear obstáculos para las inversiones provenientes del exterior del Hemisferio. Es un grupo particularmente muy importante, conlleva un peligro o riesgo que la estructura institucional estuviese al servicio de capitales de inversión, pareciera que el objeto es promover el beneficio a cualquier costo para el inversionista, si esto ocurre, se sacrificaría otros intereses tales como el desarrollo nacional, derechos de los trabajadores, un trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plena.

Respecto al movimiento del personal clave esta referido a que una empresa o corporación traslada personal extranjero importante sin restricciones para que desempeñe funciones directivas de administración u operación de una inversión considerado indispensable. Para lo cual, el Estado receptor de la inversión otorga permiso de entrada a dicho personal sin mayores restricciones.

Otra de las disposiciones es la expropiación e indemnización por perdidas, de acuerdo a las negociaciones, no se puede nacionalizar ni expropiar directa o indirectamente una inversión. La empresa o inversionista puede reclamar indemnización, compensación u otros arreglos por ganancia y negocio, cuando sufrieran perdidas, afectados por una guerra, conflictos armados, un estado de emergencia nacional, disturbios civiles, desastres naturales, establecimiento de reglamentos o leyes y otros acontecimientos similares, los pagos serán libremente transferibles. Permitiendo de esta forma que interés privados de empresas o corporaciones tengan prioridad por encima de los gobiernos.

El grupo de negociación ***Subsidios Antidumping y Derechos Compensatorios***, tiene la finalidad de identificar las opciones correspondientes a subsidios existentes en la OMC del Acuerdo de Subsidios y Medidas Compensatorios, para alcanzar un entendimiento común con miras a mejorar las reglas y procedimientos sobre la aplicación de leyes Antidumping y Derechos Compensatorios a fin de no crear obstáculos injustificados al comercio en el Hemisferio. En todo caso, afecta a países más desarrollados que están en la capacidad de establecer medidas dumping[39] o en subsidiar amplios programas productivos. Es uno de los reclamos más controvertidos en las negociaciones del ALCA, ya que EE.UU. no quiere cambios, pero los países latinoamericanos como Brasil, Chile, Argentina, etc., exigen que se trate este punto.

Respecto del grupo de ***Servicios***, esta orientado a establecer bases para liberalizar progresivamente el comercio de servicios en condiciones de transparencia y certidumbre restringiendo las acciones del gobierno. Pretende reducir y privatizar los servicios públicos considerados monopolios para abrirlos como servicios privados. Las áreas incluirían sanidad, cuidado hospitalario, atención domiciliaria, odontología, educación en los diferentes niveles, museos, cárceles, bibliotecas, servicios jurídicos, energía, servicios hídricos, de protección ambiental, propiedad inmobiliaria, seguros, servicios postales, transporte y medios de comunicación social. El acuerdo establecería una cobertura universal a los inversionistas o empresas de todos los países del ALCA al sector de servicios, como trato nacional, el mismo trato que se da a los proveedores de servicios un país.

De incluirse los derechos de tratamiento nacional en el ALCA, prácticamente la totalidad de servicios públicos de los gobiernos podrían quedar abiertos a la competencia de empresas extranjeras con fines de lucro. Eliminándose, el apoyo que los gobiernos pudieran dar a empresas nacionales que puedan prestar los servicios.

---

[39] Término inglés con el que se designa a la venta de mercancías en el mercado extranjero por debajo del precio que se vende en el mercado interno del país exportador o la venta incluso por debajo del coste de producción. Los países adoptan medidas antidumping frente a las empresas extranjeras que practican este tipo de actividades que es considerada como competencia desleal.

El objetivo general de las negociaciones sobre ***Compras del Sector Público*** consiste en ampliar el acceso a los mercados, para las compras del sector público a los países del ALCA, en temas como contratación y adquisición, bajo el principio de no-discriminación y transparencia a través de publicidad y convocatorias establecidas en las respectivas legislaciones nacionales. Estas disposiciones muestran más restricciones a las instituciones públicas en la promoción de la economía nacional. La apertura de todos los contratos de servicios y bienes del gobierno a licitaciones, tiene como objetivo abrir los contratos de compras del Estado a las transnacionales.

Mientras que el grupo de ***Solución de Controversias*** debe establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de diferencias entre los países, el arbitraje y la solución de diferencias deben estar en el marco del ALCA. Si un país pierde una disputa debe aceptar el fallo del panel de solución y pagar indemnizaciones al país ganador, uno de los riesgos es el dominio de los EE.UU. en materia de disputa y de representación de grandes corporaciones. Este proceso de arbitraje, la documentación y las actuaciones tienen carácter confidencial excepto el informe final.

Los ***Derechos de Propiedad Intelectual*** en el ALCA debe promover y asegurar una adecuada protección a los derechos de propiedad intelectual. La categoría de propiedad intelectual se refiere esencialmente a las patentes que son de carácter exclusivo, muchos de estas patentes se encuentran en poder de grandes empresas transnacionales.

Cada parte aplicara protección a los derechos de propiedad intelectual, a las obras literarias, propiedad industrial, productores e interpretación fonográfica, comercio, obtenciones vegetales, distribución de señales satelitales, derechos de marca, también tienen el derecho de patentar productos, procesos y material orgánico en el campo de la biotecnología y medicina.

Y el grupo de ***Políticas de Competencia***, tiene como objetivo garantizar que los beneficios del proceso de liberalización del ALCA, no sean menoscabados por practicas empresariales anticompetitivas. Específicamente debe avanzar hacia el establecimiento de una cobertura jurídica e institucional en el ámbito, nacional, subregional o regional que proscriba la ejecución de practicas empresariales anticompetitivas, garantizando la aplicación de normas sobre la libre competencia entre y dentro de los países del Hemisferio. Las negociaciones en este grupo se orientan a desmantelar las empresas estatales o "monopolios domésticos", para permitir la libre competencia a las transnacionales, en un mercado abierto a favor de intereses corporativos.

Además se crearon tres comités no negociadores especiales y estas son: El ***Comité Tripartito*** integrado por al Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de los Estados Americanos(OEA), y la Comisión Económica para América Latina, que brindan apoyo técnico, analítico y logístico al proceso y asistencia técnica especialmente a las economías más pequeñas del ALCA. En la práctica, este apoyo ha incluido ayudar a los gobiernos a compilar inventarios de leyes y reglamentos nacionales y regionales así como bases de datos sobre comercio y aranceles aduaneros, analizar normas y disposiciones regulatorias vigentes relacionadas con el comercio, y preparar estudios y documentos de antecedentes relativos a los ámbitos de negociación[40].

Grupo no-negociadores, el Comité conjunto de expertos del Gobierno y del Sector Privado sobre Comercio Electrónico, tiene a su cargo formular recomendaciones sobre como ampliar beneficios que derivan del mercado electrónico. A esto se suma, el Comité de representantes gubernamentales sobre la participación de la sociedad civil, se creo para que grupos de representante de la sociedad civil puedan presentar puntos de vista (contribuciones) sobre temas comerciales, en sectores empresariales, productivos, laboral, académica y grupos medioambientales.

---

[40] Salazar, José Manuel – Xirinachs, *El proceso del ALCA de Miami a Québec 2001*, Revista de Integración N°14 INTAL, año 2001, pág 302.

Por ultimo el grupo consultivo sobre ***Economías Pequeñas***, tiene la finalidad de identificar y evaluar los factores que afectan la participación de las economías pequeñas, lograr el tratamiento de las diferencias en el nivel de desarrollo y tamaños de las economías participantes en el acuerdo hemisférico. Y de formular recomendaciones al CNC, relativos al tratamiento de los intereses e inquietudes de las economías más pequeñas.

Como se observa el ALCA, aunque se denomine de libre comercio lo que busca en si es el control por parte del gran capital de los Estados Unidos, del total de las actividades y recursos de los países del continente americano, si entra en vigencia no solo afectara el comercio sino también la producción, los servicios, la educación, la salud, el agua, la propiedad de la tierra y los recursos naturales. Por lo tanto, tiene objetivos claros como permitir la expansión ilimitada y garantizada del capital transnacional en el continente, específicamente los capitales estadounidenses, los mismos recibirán diversas formas de protección y garantías. Y si el Estado no cumple las empresas transnacionales pueden demandar compensaciones por ganancias no realizadas.

El ALCA de esta forma se ampliara en todas las actividades nacionales, incluso en aquellas actividades de servicios y bienes que actualmente son públicos. colectivos o de acceso gratuito, todos los servicios públicos (la educación, la salud, la electricidad, el agua, las comunicaciones, las cárceles, los caminos etc.) se privatizaran de manera directa o indirecta a través de ventas o licitaciones. Y en caso de conflictos el inversionista demandara a los gobiernos y estos aceptar arbitrajes internacionales privados y secretos.

3.1.3 PROCESO DE CONVERGENCIA EN EL ALCA

El propósito de la integración es el de incrementar el comercio bienes y servicios entre países que componen el acuerdo, por lo tanto, dentro el proceso de negociación y discusión del ALCA se debe llegar a un grado de convergencia sobre principios y temas

importantes para conformar el acuerdo, esto quiere decir, que las economías de distintos grados de desarrollo deben llegar a un acuerdo que converja las diferencias entre las 34 naciones participantes, en la medida en que se elimine las restricciones al comercio, movimiento de capital, transferencia de tecnología, aprovechar las ventajas del comercio, incrementando la producción y la productividad de la mano de obra y mejorar los niveles de salario real de un país.

Preservar los intereses de los países participantes de manera equilibrada será compleja, porque, existe diferencia desde la dotación de recursos naturales, nivel de desarrollo, tamaño de las economías y capacidad competitiva para obtener beneficios. Por lo tanto, el ALCA llega a ser la integración de mercados desiguales.

Las diversas discrepancias que existen en el escenario de construcción del ALCA se originan tanto en el interior de los grupos subregionales de países con características similares, así como también en economías con distintos niveles de desarrollo. De igual forma, existen diferencias respecto a aspectos puntuales tales como: Armonización de los procedimientos aduaneros a nivel hemisférico; Consecución de un acuerdo sobre inversión; así como también las medidas especiales de comercio más adecuadas para el desarrollo competitivo de las economías más pequeñas.

Dos asuntos que causaron controversias en el marco de la Cumbre de Miami y que aún siguen en discusión, son los referidos a los temas laborales y a los estándares ambientales

En la cuarta reunión ministerial uno de los principios generales esta referido a que el ALCA puede coexistir con los acuerdos subregionales y bilaterales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA. Los países podrán negociar y adherirse al acuerdo individualmente o en grupo, brindando especial atención a las necesidades y condiciones económicas de las economías más pequeñas para facilitar su plena participación.

Una de las opciones de convergencia se basara en los acuerdos actualmente existentes (bilaterales y subregionales) y avanzar de manera gradual hacia un mecanismo que englobe, a fin de ampliar y profundizar la integración económica del Hemisferio.

3.1.4 ASIMETRÍA ENTRE LOS PAÍSES RICOS Y POBRES

No se puede desconocer las pronunciadas asimetrías en una zona de libre comercio hemisférico, entre países desarrollados (EE.UU., Canadá) y los países Latinoamericanos y del Caribe. Y la diferencia existente en los países Latinoamericano, de economías mayores, medianas y pequeños, esta diferencia no solo se encuentra en términos de producto e ingreso sino en términos de mercado, competitividad y apertura económica.

Las asimetrías existen, países ricos y pobres que se dan en el ámbito internacional y regional, diferencias en cuanto a las posibilidades de aprovechar las oportunidades de desarrollo que pudieran derivar de los distintos procesos de integración.

En los últimos años estas diferencias se incrementaron produciendo "...más que una convergencia, una divergencia en los niveles de ingreso entre los países en desarrollo y los países desarrollados"[41]. Las tendencias de los países progresaran relativamente con respecto a las economías avanzadas, la polarización se hizo más fuerte desde los inicios de los años ochenta.

El establecimiento del ALCA genera ciertos desequilibrios que significan costos distintos para los países en desarrollo, de la misma forma para las economías más pequeñas y menos desarrolladas, enfrentaran los mayores costos de ajuste, por lo que el trato debe ser diferenciado entre países con diferente nivel de desarrollo.

---

[41] SELA, *El tratamiento de las asimetrías en los procesos de integración regional y subregional,* disponible en la página Web http://www.sela.org.

Para un mejor entendimiento etimológicamente las *asimetrías* son aquellas características que no pueden ser sometidas a un mismo patrón de medida, por tanto, están referidas a la diferencia entre países respecto a su grado de desarrollo. Se puede utilizar para comparar sectores y aspectos determinados dentro de un país o también entre países y la relación entre ellas.

A partir, del grado de desarrollo se puede clasificar a los países de nuestro continente y tener una visión clara al problema de las asimetrías, en América Latina y el Caribe son países en desarrollo de un ingreso medio y países en desarrollo de bajos ingresos, y según el Banco Mundial a países como Haití, Nicaragua, Honduras, Guyana y Bolivia pueden considerarse como menos desarrollados de acuerdo a criterio de la ronda de Uruguay, estos mismos países con excepción de Haití para el FMI son países pobres altamente endeudados. Estos países que tienen bajos ingresos y a los más pequeños dentro de los de menor desarrollo relativo, la mayoría esta en América Central y el Caribe, están considerados para fines de cooperación técnica en las negociaciones previas del ALCA.

Las negociaciones en un principio quedaron relegados a la conformación de un grupo consultivo sobre economías pequeñas, pero a partir de la reunión ministerial de Toronto 1999 se demanda el trato especial y diferenciado (refleja el reconocimiento de que los países compiten en condiciones desiguales), sea parte de cada grupo de negociación, pero el trato quedo minimizado a países de menor desarrollo relativo. Este trato preferencial fue demandado en el caso del ALCA por los países andinos, centroamericanos y del caribe en cada tema de negociación.

El proceso de creación del ALCA será compleja particularmente por las amplias diferencias en el nivel de desarrollo y el tamaño de las economías del Hemisferio, un análisis efectuado por SELA establece que "...al ALCA se intenta trasladar el modelo de la OMC, de acuerdo al cual dentro de la normativa general el tratamiento preferencial se limitaría al otorgamiento de plazos más largos de adaptación. También al igual que en la

OMC, habría algunas excepciones para las *economías más pequeñas* y las obligaciones contractuales serían de carácter recíproco, mientras que el trato preferente estaría sujeto a negociación política..."[42].

Esta discusión se centra en las asimetrías complejas y para llegar a un acuerdo se puede considerar, "un posible punto de partida para superar el dilema entre uniformidad normativa y asimetrías -o en otros términos, entre reciprocidad y trato preferencial- sería el reconocimiento de las grandes categorías en que se subdividen los países del Hemisferio de acuerdo a su grado de desarrollo"[43].

Respecto a la liberalización asimétrica del comercio *industrial* de los países de menor desarrollo, en los países más grandes existe un nivel de protección arancelaria a veces sesgada a favor de estas y para los países de menor desarrollo implica mayores costos ante la liberalización del comercio recíproco, entonces la apertura del comercio industrial debe ser gradual para los países pequeños. Respecto al comercio *agrícola* no existe una diferencia significativa en su capacidad exportadora, esto se observa en países pequeños que es relativamente mayor al de los países desarrollados.

Si Bolivia se inserta a este acuerdo, lo haría bajo una modalidad muy asimétrica, caracterizada por la exportación dominante de productos primarios y muy secundariamente por la exportación de manufacturas basadas en recursos naturales. En la actualidad nuestro país exporta a los mercados internacionales, soya, aceite de soya, castaña, madera, palmitos y otros. Es asimétrico por que es exportador de materia primas e importador de manufactura, aparte de no responder al patrón de especialización de la economía mundial y regional.

La historia ha demostrado que la integración comercial planteada sobre bases asimétricas, beneficia más a países más desarrollados, en contraposición a países de menor desarrollo que implica mayores costos.

---

[42] Ídem, SELA.
[43] Ídem, SELA.

Las perspectivas que tiene el ALCA a este respecto, podría traducirse en una ventaja para los países del TLCAN, por que las diferencias son enormes respecto a los demás países del Hemisferio.

3.2 POTENCIALIDAD DEL ALCA

Si se conforma el ALCA, pasara de ser bloques regionales a un acuerdo hemisférico, este acuerdo tendrá la ventaja de contar con Estados Unidos de Norte América, país hegemónico en el ámbito mundial y países de un poder económico muy grande como es Canadá, además, de países grandes de Sudamérica como Argentina y Brasil, que representan las economías más consistentes de la región.

El ALCA tiene una extensión territorial de 39,590 millones de kilómetros cuadrados y abarca un mercado que esta al rededor de 827 millones de habitantes en los 34 países del Hemisferio, un Producto Interno Bruto (PIB) de 12.651.960 millones de dólares, las exportaciones suman 1.307.253 millones de dólares y las importaciones un monto de 1.778.217 millones de dólares (ver cuadro N° 3.1), desde el 2005 llegaría a ser uno de los bloques comerciales más grandes del mundo.

Observado los indicadores económicos del ALCA, representa a escala mundial el 13% de la población y el 40% del Producto Interno Bruto y el 21% de las exportaciones mundiales, y el 28% de las importaciones, como podemos observar en cuadro 3.1.1.

CUADRO N° 3.1.1

ALCA: INDICADORES ECONOMICOS AÑO 2001

	ALCA millones	TOTAL MUNDO millones	%
Población	827,20	6.130,10	13,5
PIB	12.651,96	31.121,44	40,7
Exportaciones	1.307.253,00	6.155.000,00	21,2
Importaciones	1.778.217,00	6.441.000,00	27,6

Fuente: OMC, World Development Inticators, World Bank 2002

El proceso de dialogo iniciado en el ámbito continental, con miras a conformar una Zona de Libre Comercio abarca desde el extremo norte Alaska hasta el extremo sur la Patagonia, representa el comercio abierto en todo el Hemisferio Occidental, esta liberalización del comercio, es acompañada generalmente por la polarización al comercio y de la inversión a favor de los países o áreas más fuertes en términos productivos y competitivos.

3.2.1 ACCESO AL MERCADO HEMISFÉRICO

El acceso al mercado externo es una de las condiciones fundamentales para el desarrollo del sector transable de los países, converge con un modelo abierto y competitivo en el comercio mundial, caracterizada por la creciente globalización.

Se debe considerar el tamaño del mercado tomando en cuenta el consumo potencial que incide en mayores posibilidades de exportación, en tanto pueda satisfacer una demanda en forma competitiva. La magnitud del mercado y el potencial de la demanda del ALCA puede analizarse, desde algunos indicadores básicos tales como la población, el producto interno bruto y el consumo.

Se debe destacar, que el mayor mercado y socio comerciales es Estados Unidos que expande significativamente la posibilidad de comercio de sus socios, en general los países del ALCA, debido a su diversificación productiva y el alto nivel de consumo interno, abren la posibilidad de incrementar el comercio hemisférico entre los países.

El objetivo del acuerdo es eliminar las trabas al comercio reciproco, a fin de promover un proceso convergente que conduzca al establecimiento de Área de Libre Comercio del Hemisferio, liberalizando el comercio y fortaleciendo el nivel de productividad para alcanzar objetivos auto sustentables, que actualmente ya no es posible lograr aisladamente desde una economía cerrada.

3.3 RELACIONES INTERNACIONALES DE LOS PAÍSES FRENTE A UNA ECONOMÍA GLOBALIZADA

Mientras se trabaja en las negociaciones para el establecimiento del ALCA, en tiempos de la globalización, el papel de América Latina en su actividad exportadora es proveedor de materia prima, existiendo un proceso de desarrollo desigual, esto se acentúa más en zonas que se rezagan progresivamente mientras otros ingresan al capitalismo. Lo evidente es que con este nuevo orden en un mercado globalizado expulsa a gran parte de las economías y deja solamente ha aquellos países con gran capacidad de compra y alta productividad.

El carácter de las relaciones internacionales es que los países no pueden estar aislados. La cooperación regional e interregional adquieren un carácter diferente en la conformación de áreas comerciales, partiendo de las integraciones de países que pueden ofrecer mercados de relaciones libres.

Estos grupos de cooperación o integración quieren establecer relaciones más confiables y estables facilitando el acceso a un mercado amplio, y crear nuevos mercados a través de la integración de mercados. Al respecto la globalización no ofrece una deseable confiabilidad sí las relaciones son netamente bilaterales.

Lo que lleva a los países de todas las regiones a abandonar el proteccionismo y la fuerte intervención estatal de las políticas del pasado y actualmente adoptan políticas orientados a mercados extemos, con el fin de competir en la economía mundial.

Así las economías latinoamericanas abren sus economías al comercio en la región en distintos acuerdos subregionales, estos pueden contribuir a acuerdos comerciales hemisféricos, como se perfila el Área de Libre Comercio de las Américas.

3.4 ANÁLISIS Y EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL ÁREA COMERCIAL HEMISFÉRICA

El Área de Libre Comercio Hemisférico, por sus características citadas anteriormente, muestra las siguientes cifras; las exportaciones totales para el periodo 2001 son de 1.307.253 millones de dólares, de esto el 53,8 % de las exportaciones hemisféricas corresponde a los Estados Unidos de Norte América, seguido por otro grande que es Canadá con el 19,88 % del total, sumando ambos el 73,7 % son para las exportaciones de los países más industrializados de la región, se puede observar la diferencia con el resto de los países participantes del Área de Libre Comercio de las Américas, el país que más exporta en América Latina es Brasil con el 4,45 %, referente a Bolivia la diferencia es abismal porque solo exporta el 0,10% del total de las exportaciones de ALCA en el periodo 2001, como podemos observar en el cuadro N° 3.1 y cuadro 3.2.

Respecto a las importaciones hemisféricas, para el año 2001 fue de 1.778.217 millones de dólares, pero se puede observar en el cuadro N° 3.1 y 3.3, igual que las exportaciones el que mayor importa mercancías es los Estados Unidos de Norte América que es del 66,4 % del total de las importaciones, comparativamente con los países latinoamericanos el país que más importaciones concreta es Brasil con 3,28 %, para nuestro país las importaciones son el 0,10 % del mercado hemisférico.

3.5 ESTRUCTURA ARANCELARIA DEL ALCA

El arancel es la tasa o tarifa que se cobra por derechos aduaneros, a los bienes de importación y exportación. Por lo tanto, el arancel es una lista o nomenclatura muy extensa de mercancías que se paga al gobierno de un país por importar productos, estos aranceles o también llamados alícuotas en un proceso de integración como es el ALCA desaparecen al intercambiar mercancías. A partir del año 2005 el Área de Libre Comercio de las Américas adoptara un arancel único para las 34 naciones participantes en las negociaciones. Estas estructuras arancelarias de los países del Hemisferio que

negocian actualmente solo será intra-hemisferio, quiere decir al interior del acuerdo, pero con el resto del mercado mundial y otros bloques que no estén en al ALCA, existirá un trato distinto y tendrán aranceles proteccionistas.

Estas alícuotas que se van negociando para los distintos productos transables intra - hemisférica, deben llegar a una convergencia para que no sean muy traumáticas, a pesar de existir diferencias asimétricas de las economías participantes. En el ALCA las negociaciones tienen características de los acuerdos de ultima generación, en los cuales se incorpora a las discusiones de preferencias arancelarias y plazos de desgravación, disciplinas como normas técnicas y los procedimientos aduaneros. Y el enfoque tradicional para negociar concesiones arancelarias, basadas en las tarifas arancelarias consolidadas con base en el tratamiento de la nación más favorecida (NMF) o muy probablemente adopte el esquema de la OMC de los acuerdos multilaterales, o la formula del TLCAN para las preferencias arancelarias en el acuerdo hemisférico.

3.5.1 Aranceles y Desgravación

Los aranceles y plazos de desgravación adquieren una singular importancia por la dimensión del acuerdo, no sólo por la cantidad de países participantes en el acuerdo, sino por las reglas que ya se han preestablecido como modalidad de desgravación.

Establecer una tasa base para el inicio de la desgravación significa fijar los niveles máximos del arancel por parte de economías, del tamaño y entorno de su comercio con los países participantes del acuerdo.

Los plazos de desgravación, acordadas son:

- Canasta A (desgravación inmediata);
- Canasta B (hasta 5 años para la desgravación);
- Canasta C (más de 5 años y menos de 10 para la desgravación) y

- Canasta D (más de10 años). Todavía no se ha definido cual será el plazo de la Lista D o si éste será variable por sectores o productos, pero es poco probable que se acuerde un plazo mayor de 15 años y algunas delegaciones hablan de 12 años como máximo.

3.5.2 Normas de Origen

Al mismo nivel de los aranceles y los plazos de desgravación, las reglas que permiten calificar a una mercancía como merecedora del trato preferencial al interior de un acuerdo comercial, es decir las normas de origen, son un elemento crucial de la estrategia de negociación. A diferencia de los aranceles que son transitorios, las normas de origen rigen de manera permanente durante la existencia del acuerdo y el nivel de exigencia que se defina para ellas definiría una buena parte la estructura futura de las corrientes comerciales.

En efecto, normas muy exigentes se convierten en un instrumento idóneo para la desviación y concentración de comercio. Normas menos exigentes como las que prevalecen en los acuerdos de la ALADI, permiten contar con corrientes comerciales menos dependientes. La tendencia que se está desarrollando en la negociación del ALCA está más inclinada al tipo de normas exigentes como las del TLCAN, que a las del tipo ALADI.

3.5.3 Medidas no Arancelarias

El objeto de negociación en este tema son todas aquellas medidas que por sus efectos actúan directamente sobre la cantidad o precio de las importaciones por lo que tienen un efecto similar a los aranceles.

En general se refiere a medidas como:

- Restricciones cuantitativas de las importaciones;

- Precios o valores mínimos;
- Requisitos de precios de exportación e importación
- Licencias de importación condicionadas al cumplimiento de requisitos de desempeño;
- Restricciones voluntarias a las exportaciones excepto las permitidas por el GATT de 1994

3.5.4 Barreras Técnicas

Otro tipo de medidas que también tienen la posibilidad de afectar el flujo de las importaciones son todas aquellas relativas a la normalización en la producción (reglamentos técnicos, metrología, procedimientos de evaluación de la conformidad, etc.). Se busca con esto que en el ALCA sus miembros eliminen todas aquellas normas técnicas innecesarias.

El tema tiene un enorme impacto en el desarrollo de la negociación, este tipo de medidas han proliferado en sustitución de la liberalización arancelaria y se han constituido en los nuevos "aranceles" de muchas economías que cuentan con los recursos para administrar y controlar en el comercio estas medidas.

3.5.5 Procedimientos Aduaneros

Las formalidades de autorización aduanal en los puertos nacionales de entrada pueden considerarse como barreras no arancelarias si provocan demoras indebidas. En este sentido se ha previsto un capítulo para el establecimiento de normas y procedimientos que regulen la operación de las aduanas y se evite con ello la existencia de obstáculos de carácter administrativo. La preocupación, es que la negociación no derive en la exigencia de una serie de estándares aduaneros difíciles de cumplir, y constituyan en obstáculos comerciales.

3.5.6 Salvaguardias

Son medidas temporales y selectivas ideadas explícitamente para refrenar las importaciones, tales como aumentos arancelarios, cuotas de aranceles o restricciones cuantitativas. En esta perspectiva, la salvaguardia de un acuerdo preferencial como el ALCA se hace necesaria por cuanto permite contar con una válvula de escape en casos de afectación crítica de la producción por los flujos comerciales nuevos que se generen.

3.5.7 Subsidios, Antidumping y Medidas Compensatorias

Este tema ha sido desarrollado también en los acuerdos multilaterales de la OMC, prevaleciendo de manera importante los criterios impuestos por los grandes actores del comercio internacional como Estados Unidos, país que es un gran usuario de las mismas en el ámbito mundial. Ya que son medidas encaminada a proteger los mercados interiores de la competencia desde el exterior.

Esta condición, sumado al hecho de que el desarrollo de investigaciones sobre estas prácticas conlleva grandes dificultades analíticas y operativas, hace prever que no se pueda lograr mucho más en materia de normas para el ALCA, que lo alcanzado en la OMC.

3.6 PROYECCIÓN Y PARTICIPACIÓN DE ECONOMÍAS PEQUEÑAS Y GRANDES EN EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

El proceso de integración hemisférica del continente americano será necesariamente complejo si se considera la enorme dispersión que existe en el tamaño de las distintas economías, en este sentido, se debe identificar y evaluar los factores que afectarían a las economías pequeñas al conformarse el ALCA. A este respecto el Comité Tripartito tiene que proporcionar información suficiente y pertinente de las distintas economías hemisféricas.

Las diferencias ostensibles que se advierte entre las pequeñas economías y los países más grandes son enormes. El conjunto de países pequeños está en Centro América, el Caribe y América del Sur, estos paises de menor desarrollo relativo reflejan un menor grado de preparación estructural, para beneficiarse de la Zona de Libre Comercio del Hemisferio, caracterizadas por exportaciones poco diversificadas, con especialización en la exportación de materias primas y la participación de productos vulnerables en el sector de la manufactura, lo que no, facilita la inserción en un mercado hemisférico competitivo y cambiante por las características asimétricas existentes, esto a consecuencia de que los países pequeños dependen en mayor grado del comercio exterior que es el único ingreso de cada país.

Las nuevas teorías de crecimiento, retoman el interés de la producción a escala y el tamaño de los mercados, especialmente el papel del comercio internacional en el crecimiento económico. Comparativamente con las economías desarrolladas, las deseconomías a escala incrementan los costos de producción en economías pequeñas y una menor diversificación en las exportaciones los hace más vulnerables, estos factores adquieren importancia por que el comercio (exportaciones e importaciones), son factores claves del desarrollo económico. Estas desventajas para los países pequeños dependen relativamente de las condiciones preferenciales con sus principales socios comerciales.

No existe una definición sobre economía pequeña pero podemos analizar desde un punto de vista de la CEPAL "...el tamaño de una economía se mide en función de su población superficie o ingreso interno... Si se utiliza una definición de pequeña economía basada en la población (debe ser mayor a 10 millones de habitantes o menos a comienzos de los años noventa), la mayoría de las economías de América Latina son pequeñas, todas las del Caribe (excepto Cuba), las del Istmo cen-troamericano, Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay"[44].

---

[44] Escaith, Humbert, *Las economías pequeñas de América Latina y el Caribe*, Revista CEPAL # 74, Chile agosto 2001, pág. 72.

Estos países en cuanto al tamaño y el nivel de desarrollo son demasiado asimétricos, un claro ejemplo es difícil lograr economías a escala en los países pequeños ya que las empresas grandes de estos son chicas en comparación con los competidores regionales, e incluso tienen la dificultad de seguir con el ritmo tecnológico imperante en el mundo. Esto a consecuencia de una estreches del mercado y una menor diversificación productiva, además, las empresas tienen dificultades para contratar mano de obra calificada necesaria para el proceso productivo, son vulnerables a razón de que existe escasa diversificación en sus exportaciones que están concentrados en un pequeño grupo de productos y mercados, a su vez son muy dependientes de las importaciones para satisfacer su demanda externa. Sumándose a esta vulnerabilidad el proteccionismo de las economías desarrolladas para productos sensibles como la agrícola, textiles y vestuarios.

3.6.1 GRADO DE PREPARACIÓN

El grado de preparación de cada país no solo interesa a países pequeños sino también a todos los demás que están empeñados a construir el Área de Libre Comercio de las Américas. Para la conformación de este acuerdo existen condiciones y una de ellas es el grado de preparación para beneficiarse del acuerdo.

Este esquema de integración que incluye a países como Estados Unidos de Norte América que esta altamente desarrollado y otros que son mucho más pequeños, y heterogéneos en lo político, económico y social, incluso en OMC tienen poca influencia en las decisiones.

Una economía para beneficiarse del acuerdo de Libre Comercio respecto a otras economías es de minimizar los costos y maximizar los beneficios, y por esto es importante evaluar los factores estructurales, en lo productivo, capacidad de organización y nivel de desarrollo. En este sentido los países de menor desarrollo pueden sentirse poco beneficiados, por la sencilla razón de que la tendencia de las

inversiones en el área de integración será hacia los países más desarrollados. Más aun cada país al participar en una integración comercial desea obtener el máximo beneficio del proceso de apertura económica y competir eficazmente en la Zona de Libre Comercio. Por lo tanto este aprovechamiento dependerá de una asignación más eficiente de los recursos existentes, como efecto de la eliminación de las barreras arancelarias.

La expansión y el acceso al mercado de los Estados Unidos de Norte América tiene un efecto sobre los países latinoamericanos, tienen la oportunidad de acceder al comercio y la inversión, pero el aprovechamiento del mercado para los países pequeños puede estar limitado por la oferta externa. Esto a consecuencia de una infraestructura inadecuada, mercado de capital segmentada e ineficiente, mano de obra poco capacitada, insuficiencia en conocimiento gerenciales y tecnológicos y elevados costos en la información. Estos beneficios del Libre Comercio de una economía pueden clasificarse en: Estructura macroeconómica y sectorial, inserción internacional, recursos humanos e infraestructura.

3.6.1.1 ESTRUCTURA MACROECONOMICA Y SECTORIAL

El grado de preparación se determina por la oferta interna en cada país y la capacidad para sacar provecho de los beneficios de un acuerdo de Libre Comercio como: equilibrio de los mercados de bienes y servicios, sector financiero estable, condiciones favorables para la inversión extranjera y la productividad de factores. La mayor parte de los países pequeños del Hemisferio cuentan con riesgo de menor desarrollo relativo, lo cual puede dificultar el proceso de integración. A través de estos indicadores un país con menor desarrollo grado de preparación estructural son pequeños y estructuralmente menos preparados para obtener beneficios del ALCA, entre ellos esta nuestro país.

3.6.1.2 DIVERSIFICACIÓN Y DINAMISMO EXPORTADOR

Si un país depende primordialmente, de las exportaciones, y tiene bienes exportables diversificados, esta preparado para asumir los retos de la liberalización comercial. Referente a los países pequeños la participación de sus exportaciones a Estados Unidos de América no es diversificada a diferencia de los países grandes, de la misma forma tienen un menor grado de participación en las importaciones de USA, estos dos fenómenos pueden atribuirse al tamaño de estas economías. Las diferencia entre países pequeños especialmente los más pequeños del Caribe, se encuentran en posición menos favorables a raíz de limitaciones en sus exportaciones, por posición geográfica desfavorable o menor diversificación.

3.6.1.3 RECURSOS HUMANOS

El proceso de inserción en una economía internacional exige recursos humanos, diestros y capaces de absorber nuevas tecnologías. El mercado exige el incremento en la competitividad y productividad por eso se requiere recursos humanos con altos niveles de educación, para sacar provecho de las oportunidades del libre comercio.

3.6.1.4 INFRAESTRUCTURA

Todo país para tener beneficios en el Área de Libre Comercio de las Américas debe tener disponibilidad y la calidad de infraestructura que es: transporte, energía y telecomunicaciones, son uno de los requisitos que debe disponer un país para ser competitivos y son factores de atracción para los flujos de inversión productiva.

3.7 INSERCIÓN HEMISFÉRICA, INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA DEL NORTE Y AMÉRICA LATINA

La disposición de 34 países de las Américas, ha demostrado en la cumbre de las Américas de Miami, diciembre de 1994 y las siguientes dos cumbres, Santiago de Chile 1998 y la de Canadá Québec, conformar el Área de Libre Comercio de las Américas, a

pesar de ser una estrategia estadounidense de vincular América Latina y El Caribe. Para nuestros países representa la inserción en la economía mundial. Por ello, para los países Latinoamericanos y Caribeños, esta mucho en juego sus intereses en el proceso de negociación para llegar a una integración hemisférica.

La inserción a la economía internacional actualmente se da en función al grado de apertura de las economías y a las características del intercambio comercial, ha su ves influido por políticas comerciales. Esta inserción de los países latinoamericanos a la economía mundial fue por dos vías: una primera con la adopción de políticas que conducen a una mayor apertura de las economías, a través del predominio de las reglas del mercado, participación en mecanismos multilaterales y la atracción a la inversión extranjera, las reformas de política económica implantadas a mediados de los años ochenta, contribuyeron durante la década de los noventa a la recuperación de la actividad económica, aumentando considerablemente el comercio exterior, disminución de la tasa de inflación, aumento creciente del desempleo urbano y del endeudamiento externo; y la segunda vía es fortaleciendo los acuerdos subregionales de integración, acuerdos de libre comercio y de complementación económica, el surgimiento de estos acuerdos ha sido otra modalidad de inserción de las economías de la región.

La iniciativa para las Américas expuesta por los Estados Unidos, fue a consecuencia de la perdida relativa de posiciones de la economía estadounidense y el incremento presente y previsible de la competencia inter capitalista, a lo que se agrega el fin de la guerra fría, el avance las economías asiáticas y relanzamiento de la integración Europea.

A lo largo de los años noventa se ha acentuado el proceso de globalización del sistema mundial, el cual a originando cambios sustanciales en todos los ámbitos de la vida social, conducidos por el avance científico y cambio tecnológico, con crecientes niveles de interdependencia de las economías nacionales y procesos de flexibilidad laboral.

A la hegemonía económica y militar estadounidense, se adicionan Japón y la Unión Europea que es el nuevo eje de las economías mundiales, con el predominio global del neoliberalismo. En la década de los noventa surgieron los problemas globales y la aparición de las desigualdades y de la polarización económica social.

a) América del norte

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte denominado TLC (North American Free Trade Agreement - NAFTA), entra en vigencia en 1994. Con este, tratado se demuestra una vez más que la reorganización del comercio mundial a través de bloques económicos es una tendencia clara que imprime una nueva dinámica a las políticas de integración y de tratados de comercio entre países[45].

TLC es un tratado de libre comercio que actúa únicamente sobre los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países miembros. Se observa una diferencia a las áreas de mercado común, no se mantienen políticas de aranceles externos comunes, tampoco se permite la movilidad de mano de obra y tampoco se llevan políticas económicas conjuntas entre los países.

b) América Latina

En América Latina los países participan en acuerdos de comercio preferencial a fines de los años 60 y los 70 la ALADI tubo cierto éxito en el comercio intra-regional en manufactura, producción industrial, que exportaban a los mercados regionales, otros acuerdos como el Pacto Andino que analizaremos en él capitulo cuatro.

El hecho más importante fue la creación del MERCOSUR en el año 1991, basado en la cooperación existente entre Argentina y Brasil que fue más halla del comercio bilateral

[45] Rico Fontaura, Victor – Finot, Roberto Emilio, *Bolivia y los Caminos de la Integración Latinoamericana*, ed. ILDIS, Bolivia 1994, pág.185.

incluido Paraguay y Uruguay, convirtiéndose en el acuerdo de comercio preferencial más dinámico de la región y en 1996 Bolivia y Chile pasaron a ser miembros asociados. Esto origino que el MERCOSUR busca extenderse a todos los países latinoamericanos para crear el Área de Libre Comercio de Sudamérica.

El ALCA, en sus componentes económicos, a través de las negociaciones debe llegar a plasmarse, en un funcionamiento económico orientado hacia el mercado interno hemisférico, acceso justo y equilibrado para las mercancías y capitales estadounidenses que tienen criterios semejantes a los del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no-exigencia del trato preferencial por parte de los países atrasados. Respecto a lo citado los países Latinoamericanos y los gobiernos de la región se limitan únicamente a aceptarlos, a identificar la mejor forma de adecuarse y tratar de tener buenas expectativas en las listas que se incorporan en el ALCA.

Mientras el ALCA tiene una lenta marcha los países de Latinoamérica y el Caribe, continúan en sus procesos de integración regional, para tener mayores vínculos económicos, fortaleciendo los viejos esquemas de integración cono son: Mercado Común Centro Americano, Grupo Andino, CARICOM, y el MERCOSUR, así como el reciente compromiso de crear una Zona de Libre Comercio Sudamericana y la firma de acuerdos Bilaterales, acuerdos marco, acuerdos de preferencia arancelaria, de liberalización comercial, complementación económica y el establecimiento de uniones aduaneras.

3.8 AMÉRICA LATINA Y LAS NEGOCIACIONES FRENTE AL ALCA

Se puede observar que en Estados Unidos se privilegia las negociaciones bilaterales en el marco del ALCA. Mientras tanto en América del Sur, los países agrupados en acuerdos subregionales enfatizan la participación grupal un claro ejemplo Argentina y Brasil agrupados en el MERCOSUR enfatizan las negociaciones por bloques

Mientras que en la Comunidad Andina, que es uno de los procesos integracionistas antiguos conformado por países como Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, los puntos de vista sobre la integración están divididas, entre una integración Hemisférica y Sudamericana, si bien, sus representantes de cada país siguen el modelo del MERCOSUR, de hacer un solo frente económico y politico, Perú, referente a este punto es más regionalista privilegiando un mayor acercamiento al MERCOSUR para formar una región de libre comercio para tener una mayor capacidad de negociación frente a otra subregión. Bolivia se halla más cerca del MERCOSUR que de la Comunidad Andina de Naciones. Actualmente se viene negociando un acuerdo entre el MERCOSUR y el CAN que llegarían a unir las dos economías. Referente a Chile esta más cerca del MERCOSUR a pesar de tener ya un acuerdo bilateral con el país del Norte.

Se puede advertir que la mayor contienda en las negociaciones será Estados Unidos de Norte América y Brasil y el papel de las economías pequeñas, para el cual se establecieron normas en las negociaciones como medidas cautelares, porque los resultados deberán ser como un compromiso único.

Desde la perspectiva latinoamericana y caribeña, el ALCA puede representar significativos beneficios y costos para la región.

En cuanto a las ventajas potenciales podríamos mencionar:

- El mayor acceso al mercado norteamericano, objetivo que podría contribuir a la consolidación de la apertura y a obtener mayores flujos de inversión extranjera directa
- El estímulo a la inversión que significaría una mayor dimensión del mercado y la consolidación de políticas macroeconómicas;
- Disminución del "riesgo país";
- Mayor acceso a mercados de otros países latinoamericanos no incluidos en los propios esquemas de integración;

- Aumento del poder de negociación respecto de otras áreas y terceros países.

Por otra parte, los inconvenientes podrían surgir de los siguientes factores:

- Los mayores costos de ajuste y la necesidad de reconversión más acelerada de actividades industriales, teniendo en cuenta la existencia de aranceles más altos, estructuras de precios diferentes y mercados de productos financieros y de trabajos más segmentados;
- Las pérdidas de las preferencias en los esquemas subregionales y entre los paises latinoamericanos, a favor de Estados Unidos y Canadá:
- Las dificultades para obtener una rápida liberalización del sector agrícola y la eliminación de los subsidios existentes en Estados Unidos y Canadá:
- La exigencia de cambios en algunas políticas internas, como en materia de reglamentaciones laborales, medio-ambientalistas y de disciplina de competencia;
- Las mayores exigencias en materia de reglas de origen, similares a las del TLCAN;
- Las limitaciones en el desarrollo de políticas comerciales e industriales propias;
- Las obligaciones más estrictas en materia de inversiones y de propiedad intelectual;
- Por último, es conveniente señalar que hasta ahora existen pocas estimaciones cuantitativas sobre los beneficios y los costos que conseguiría América Latina y el Caribe de formarse una zona de libre comercio hemisférica.

3.9 ESTADOS UNIDOS Y LA AUTORIDAD DE PROMOCIÓN DE COMERCIO

La Autoridad de Promoción de Comercio, fue aprobada por la Cámara de Representante el 27 de julio y por Senado el 1 de agosto y el Presidente Bush la firmo el 6 de agosto del 2002, es una serie de disposiciones especiales mediante las cuales el poder Legislativo del Gobierno de los Estados Unidos delega al Ejecutivo parte de su autoridad en materia de política comercial. La autoridad de promoción comercial (TPA, por Trade

Promotion Authority), anteriormente conocida como vía rápida, autoriza negociar acuerdos comerciales y presentarlos al Congreso para su aprobación o rechazo, sin que el Congreso pueda enmendar el tratado, es considerada esencial para que Estados Unidos pueda aprobar los acuerdos comerciales que se están negociando actualmente, como el tratado bilateral de libre comercio con Chile, el ALCA y la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales en la Organización Mundial de Comercio.

La autoridad de la vía rápida ha sido utilizada para aprobar cinco acuerdos comerciales, incluidos los acuerdos de la Ronda de Tokio y la Ronda de Uruguay, los acuerdos de libre comercio con Israel y Canadá, el TLCAN. El Gobierno de los Estados Unidos espera utilizar esta autoridad para concretar varios acuerdos pendientes, entre los cuales se destaca el Área de Libre Comercio de las Américas.

El objeto de la vía rápida es de crear un entendimiento entre ambos poderes sobre política comercial estadounidense. La vía rápida va más allá de un compromiso legal entre ambos poderes, presupone un alto grado de armonía política entre el Ejecutivo y el Legislativo. Por lo que el Ejecutivo conviene en mantener una estrecha consulta con el Congreso, entorno a los objetivos y la realización de las negociaciones comerciales, mientras que a su vez el Congreso propone que cualquier acuerdo de las negociaciones debe ser objeto de análisis preferencial. Aunque es importante que ambos poderes de Estados Unidos concuerden sobre los términos según los cuales se aprobará e instrumentara un acuerdo y logren un consenso.

Una nueva concesión de la autoridad para negociar por la vía rápida no significó la paralización total de la política comercial estadounidense, específicamente la ausencia de una autoridad de la vía rápida no evitó que Estados Unidos participe en las negociaciones del ALCA. La facultad negociadora por la vía rápida, es de que el Congreso tiene una simple opción de aprobar o rechazar los tratados en aquellos casos en el que se otorga un mandato negociador al Ejecutivo, mediante este instrumento el

Gobierno estadounidense consigue otorgar credibilidad a su compromiso permanente con el comercio multilateral.

Actualmente, Estados Unidos, otorga preferencias comerciales a América Latina, con excepción de Cuba. Los países que se benefician actualmente de un acceso preferencial al mercado estadounidense son: Acuerdo de libre comercio (México); los que se benefician con la Ley de Preferencias Comerciales en la Región Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú); el Sistema Generalizado de Preferencias que beneficia a (Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay y Venezuela); la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que beneficia a todos los países Centroamérica y del Caribe.

La Ley concedida al Ejecutivo y la autoridad para negociar acuerdos comerciales, es hasta fecha 1 de junio del 2005 y una posible extensión por dos años más. Esta ley requiere que el Presidente consulte con el Congreso, es decir que ejerce control sobre los negociadores de EE.UU., sobre productos sensibles a las importaciones como por ejemplo, productos agropecuarios, textiles y ropa. Esto significa que esta obligado a consultar con el Congreso y solicitar una evaluación, de los efectos probables de reducciones arancelarias. Respecto a textiles y ropa el mercado norteamericano abre unilateralmente, ofreciendo acceso textiles y ropa hechas en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

CAPITULO IV

4. ACUERDOS COMERCIALES EN EL HEMISFERIO Y SU RELACIÓN CON BOLIVIA

En materia de integración Bolivia se ha caracterizado por su activa participación en casi todos los esquemas constituidos. Esencialmente por su posición geopolítica, como país miembro, de la Asociación Latinoamericana de Integración, Comunidad Andina de Naciones, Sistema Económico Latinoamericano, Grupo de Río y del Acuerdo de Complementación Económica firmado con el Mercado Común del Sur, además de varios acuerdos de Complementación Económica en el marco de la ALADI. En la actualidad participa en las negociaciones para conformar el ALCA

4.1 COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES

La Comunidad Andina, previamente considerada como Grupo Andino constituye un mercado de especial interés internacional, su estructura productiva muestra características a la de los países subdesarrollados y dependientes, su economía se fundamenta en la producción de materia prima.

Su constitución fue en fecha 26 de mayo de 1969, los representantes plenipotenciarios de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú firmaron el acuerdo de Cartagena. Luego de una larga negociación posterior, Venezuela anuncio el 13 de febrero de 1973, el ingreso como sexto miembro, mientras que Chile se retiro el año 1976, debido a la incompatibilidad de la política económica ultra liberal del régimen militar de Pinochet. Es una iniciativa de integración subregional más antigua del continente y es la experiencia de integración de mayor desarrollo institucional de América Latina y el Caribe, pero en los años setenta y ochenta vivió un periodo de turbulencia exacerbada, generalizados por profundas diferencias políticas de sus participantes.

A partir de 1982 empiezan a generalizarse los incumplimientos a los compromisos del acuerdo, pues se imponen restricciones reciprocas al intercambio como parte de las políticas nacionales para enfrentar la crisis del endeudamiento externo y queda en evidencia la necesidad de introducir ajustes.

A mediados de la década de los ochenta se comprueba el fracaso del modelo andino de integración en el dirigismo estatal y en políticas proteccionistas, además de la crisis generalizada de la economía de los países andinos que determino el estancamiento e inclusive el retroceso en los principales indicadores económicos y sociales, de esta manera perdiendo la participación en el comercio mundial, estos factores fueron de carácter externo e interno.

En la segunda mitad de los 80 se dan profundas transformaciones políticas y económicas en el ámbito internacional, este escenario obligo a reformular radicalmente las políticas para sanear la economía y poder insertar de una forma más efectiva en el mercado mundial. Los países andinos pusieron en practica medidas de ajuste y estabilización con apertura externa y reformas estructurales encaminadas a establecer reglas de mercado y de competencia.

En este contexto, los mandatarios del Grupo Andino diseñaron nuevas estrategias las mismas que fueron aprobadas en Galápagos a fines de 1989, reconoce por primera vez la complementariedad entre la integración y la apertura externa de las economías superando concepciones proteccionistas.

En 1990 en la Reunión del Consejo Presidencial Andino llevada en La Paz, relanzan el proceso integracionista sobre bases conceptuales y pragmáticas, para profundizar el proceso de integración, en la búsqueda de una mayor eficiencia y competitividad de su economía, mediante la liberación y la apertura al comercio y la inversión internacional.

En esta década se produce él relanzamiento del proceso de integración, revitalizando y transformando gracias al mayor consenso entre sus miembros. Estas reformas al Acuerdo de Cartagena, fueron a raíz del Protocolo de Quito de 1988 guiada por el plan estratégico para la reorientación del Grupo Andino de 1989 para establecer un área de libre comercio en 1993 y dos años después, una unión aduanera parcial entre tres países Colombia, Ecuador y Venezuela. Perú no participó aunque en 1997 acordó condiciones para su plena integración en un periodo de ocho años.

Los procesos de integración, regional y subregional, constituye un rasgo característico y cultural de nuestro continente, estos proceso de integración a fines del siglo XX y a principios del siglo XXI, han alcanzado una dinámica con la suscripción de acuerdos bilaterales y multilaterales, de diversos alcances y resultados, prueba de ello es que el Acuerdo de Cartagena, más específicamente en 1996, con la suscripción del Protocolo de Trujillo, se establece la Comunidad Andina de Naciones y el Sistema Andino de Integración (SAI), el mismo que entro en vigencia el 3 de junio de 1997.

Colombia y Venezuela fueron los primeros en avanzar hacia el libre comercio, finalizando en 1992, a esto se sumo Bolivia abriendo sus mercados en el mismo periodo y Ecuador lo hizo recién en 1993, Perú el otro miembro va eliminando paulatinamente los aranceles para llegar al 2005 donde se tiene proyectada el mercado común, con una agenda donde figura la plena liberalización comercial de bienes y servicios, además, de llegar a la libre circulación de capitales y personas.

Los avances hacia la adopción de un arancel externo común (AEC) redujo los mercados de protección (la estructura arancelaria de los años setenta), pero se puede observar, en la practica este acuerdo es solo entre tres países, porque Perú no es miembro del AEC y a Bolivia se lo autorizo su propia estructura arancelaria externa. Por lo tanto, el AEC constituye un régimen imperfecto, pero se puede advertir que la protección extema a decrecido sensiblemente desde principios de los noventa.

Los líderes andinos reiteraron su adhesión al regionalismo abierto y al establecimiento del mercado común para el año 2005, si bien es un ambicioso proyecto los miembros de la comunidad están en una fase inicial de desarrollo y sus miembros mantienen un firme compromiso de integración.

Bolivia en los últimos años a incrementado la relación comercial particularmente con Colombia y Perú, ser miembro de la Comunidad Andina significa el acceso a un mercado ampliado cerca de 101 millones de habitantes.

4.1.1 COMERCIO EXTERIOR DE LA CAN

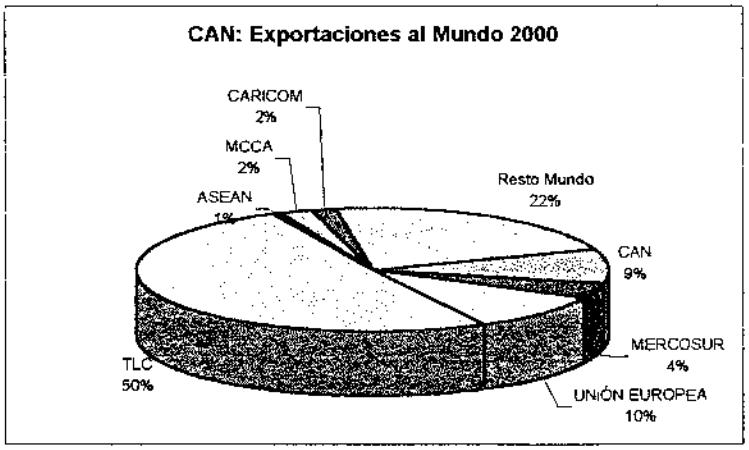
Luego de un periodo de aletargamiento de los años ochenta, en la década de los noventa la CAN tomo un nuevo impulso que se vio reflejado por una expansión en las exportaciones intracomunitarias. La segunda mitad de los años noventa no fueron muy positivo para las exportaciones de los países miembros del acuerdo en el periodo 1998 y 1999 refleja una caída en las exportaciones intracomunitarias, esto también se observo en las exportaciones subregionales, si bien en el año 2000 se expande de manera positiva el comercio entre países del acuerdo, esto no refleja una tendencia creciente después de la crisis financiera mundial.

Como ya lo dijimos el principal destino de las exportaciones de la Comunidad Andina de Naciones es el mercado Norte Americano, representa el 50% de las ventas mundiales andinos en el año 2000, de este porcentaje al país que más se exporta es a Estados Unidos de Norte América con un 46.7%, el resto a Canadá y México. El segundo cliente significativo es la UE representando para el año 1991 el 18% y para el año 2000 decreció al 9%. Pero el mercado intrasubregional es el más dinámico, el tercero en importancia registro para el año 1991 el 6% del total de las exportaciones mundiales, observándose un mayor dinamismo comercial, para el año 2000 se incremento al 9%, sin embargo muestra un menor peso relativo de las exportaciones totales comunitarias al mundo en comparación a otros esquemas subregionales. El cuarto lugar en importancia

está el MERCOSUR, donde las exportaciones para el año 2000 refleja un 4%, como podemos observar el cuadro Nº 4.1 y los gráficos 4.1 – 4.2.

GRAFICO Nº 4.1

GRAFICO Nº 4.2



Los países de CAN como Perú, Ecuador tienen un porcentaje significativo de sus exportaciones a Japón y los países del sur este asiático, de un 20% para Perú y 10% Ecuador. En el caso de Colombia, Ecuador y Venezuela países donde el petróleo es uno de los productos más importantes, se observo un incremento en el valor unitario de sus exportaciones a consecuencia de la subida de los precios del petróleo. Referente a Colombia el precio de las exportaciones de café se redujo, pero fue compensada por la subida de precios del petróleo.

Si analizamos a nuestros socios comerciales en primer lugar esta los Estados Unidos de Norte América, para las exportaciones de Venezuela, Colombia y Ecuador el mercado más representativo es EE.UU., Bolivia tradicionalmente a comerciado con países de Sur América, por su parte Perú como ya se indico tiene a Asía- Pacífico como mercados más importantes de sus exportaciones.

Los principales productos exportados por la CAN, son materias primas, solo de petróleo crudo y sus derivados tiene una participación del 50% de las exportaciones andinas, los países que exporta en este rubro son Venezuela, Colombia y Ecuador. El primero es el mayor exportador de petróleo con el 77% de sus exportaciones, seguido por Colombia, estas exportaciones anuales de la misma categoría son menores a la de Venezuela pero igualmente significativas, con un 31% del total de sus exportaciones. En le caso de Ecuador las exportaciones del mismo rubro representa el 32% del total, siendo el mercado principal Estados Unidos, ver cuadro N°4.3.

Otro de los productos en orden de importancia es el café que tiene destino, Estados Unidos con un 35%, Alemania con el 22%, Japón con un 12%, Canadá y otros, los principales exportadores esta en el orden de Colombia, Perú y Ecuador.

Seguidamente esta el Oro, destinada a Suiza con el 39%, Reino Unido 12% y Estados Unidos. Otro de los productos es el Banano con un 26% a Estados Unidos, Bélgica, Italia, Alemania y Rusia. Sumando a esto el producto en importancia es la harina de pescado, producido mayormente por Perú, los principales destinos son los países de China Alemania, Taiwan, Japón y otros.

Como ya se afirmo las exportaciones intracomunitarias representa un crecimiento del 13% entre periodo de 1993 y 2000 de esto se benefician los países más dinámicos como Colombia y Venezuela, en promedio más de tres veces de las exportaciones del Perú, Ecuador y Bolivia. Como podemos observar en el cuadro N° 4.1 Colombia y Venezuela

son los principales socios, siendo Colombia el más diversificado, con exportaciones mejor distribuidas. Venezuela exporta en mayor cantidad a Colombia seguido de Perú y Ecuador, la relación entre Ecuador y Perú se incremento, estas exportaciones son especialmente de aceite crudo y petróleo. La relación de Bolivia con la CAN, exporta más a Colombia y Perú.

CUADRO Nº 4.3
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LA CAN
Participación porcentual exportaciones

Producto	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**
Petroleo crudo	30,1	37,3	34,0	27,7	48,4
Café verde o tosrado y sucedaneos de caféque contenga café	5,8	4,3	5,8	5,8	3,8
Plátanos frescos (inclusi bananas)	3,2	3,2	3,8	4,0	3,5
Oro no monetario, en bruto semilabrado o en polvo	2,2	2,1	1,7	3,4	3,0
Carbón (antracita hulla)	1,8	1,8	1,8	2,7	2,2
Flores y capullos cortados		1,3	1,4	1,8	1,7
Crustéceos y moluscos, frescos refrigerados, salados, congelados	1,7	1,4	1,9	2,2	1,7
Cobre refinado (incluido el refundido)	1,9	1,6	1,7	1,6	1,4
Producto derivados del petróleo	16,0	14,9	13,5	11,5	1,3
Aluminio y sus aleaciones, sin forjar	1,8	n.d	n.d	1,3	1,3
Total participación	**64,5**	**67,9**	**65,6**	**62,0**	**68,3**

Fuente CAN *Según clasificación CUCI*

Respecto a manufacturas Venezuela es la que más exporta, manufacturas concentrados en productos derivados de recursos naturales con poco valor agregado, conjuntamente con Perú y Venezuela sus exportaciones son de petróleo y minería, en cambio Colombia es más diversificado en su actividad exportadora correspondiente a productos químicos y productos alimenticios, bebidas, así como prendas de vestir.

Como ya es de conocimiento el comercio de Bolivia es más representativo con Colombia y Perú, con este ultimo el flujo de exportaciones desde Bolivia al Perú es más dinámico, producto de un acuerdo firmado en 1992, en este acuerdo se establece que el universo arancelario de productos peruanos ingresa a Bolivia con liberalización de aranceles de aduanas y mientras los bienes de Bolivia ingresan al Perú con liberalización

total, excepto algunas partidas. Y a Colombia los productos que exporta Bolivia son la Soya y sus derivados cuadro N° 4.8.

La tendencia de las importaciones para los países de la CAN, fue relativamente creciente hasta 1999 año en el cual caen, pero luego se recupera en el año 2001, específicamente para el año 1991 representan el 61%, del total de las compras del hemisferio y para el año 2000 mantiene este porcentaje. La distribución de las importaciones es bastante semejante a las exportaciones, el TLCAN en primer lugar con 38% para el año 2000, para este mismo año el segundo en importancia es la UE con un 16%, mejorando considerablemente y además duplicando en la CAN de un 7% del año 1991 al 14% en el año 2000 esto quiere decir que mejoro el fluido comercial al interior del CAN, (observar el cuadro N° 4.2).

Las principales categorías importadas para 1999 son maquinarias, equipos de transporte que representan el 40%, referidos a vehículos automotores de carretera, además, de maquinaria relacionada del sector industrial en general, partes de maquinaria, en menor proporción la importación de equipos destinados a la telecomunicación, referente a productos químicos y conexos la cuarta parte corresponde a productos químicos orgánicos, sumando a esto productos farmacéuticos, medicinales y por ultimo plásticos en forma primaria. Estos productos químicos y manufacturados representa el 16%, respecto a productos manufacturados los más predominantes son el hierro y acero y en menor proporción el papel y cartón, hilados, tejidos artículos confeccionados de fibras textiles además de manufactura de metal y el 10% representan productos alimenticios y animales vivos ver cuadro N° 4.4.

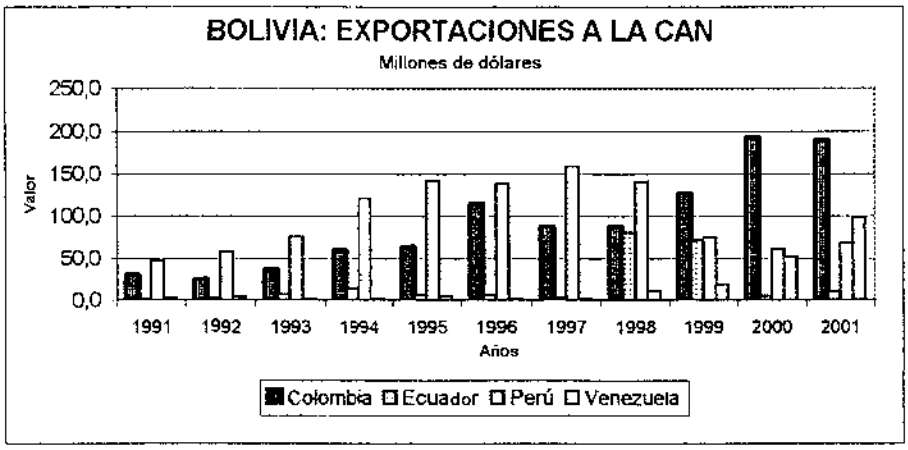
Las importaciones intracomunitarias crecieron en un 15% en el periodo 1992 a 2000. Los principales productos de importación son el petróleo crudo, sus principales proveedores son Ecuador con 33%, Venezuela con el 27% y Colombia.

Respecto a la importación de aparatos emisores con receptores incorporados, los principales proveedores son EE.UU., Brasil, Corea, Japón, México y otros que son extracomunitarias. Otro de los productos importados son vehículos de transporte de personas, provenientes de Japón, EE.UU., Ecuador, Brasil y Corea. Otro de los rubros importantes es los medicamentos para consumo humano provenientes de México, Colombia, EE.UU., Suiza y Alemania y otros.

En resumen podemos afirmar que el comercio de la CAN con el mundo sigue siendo inter - industrial, caracterizado por las exportaciones de productos primarios a cambio de bienes manufacturados, especialmente de bienes de capital y bienes intermedios elaborados.

4.1.2 COMERCIO EXTERIOR DE BOLIVIA CON LA CAN

GRAFICO Nº 4.3



Bolivia como miembro de la Comunidad Andina de Naciones fue uno de los principales impulsores de este bloque comercial. "Es parte de la unión aduanera con sus propias estructuras arancelarias, permitiéndosele mantener sus niveles de 10 y 5% dentro el Arancel Externo Común Andino que es de 5, 10,15 y 20%; y además se le ha permitido excluirse del sistema andino de franjas de precios para productos agrícolas, en su calidad

de país de menor desarrollo relativo y por poseer una política nacional mucho más abierta y definida que la de otros países miembros"[46]. Si bien en la CAN se saca provecho de la apertura comercial más diversificado, Bolivia no ha aprovechado todo el potencial del acuerdo, las exportaciones a la Comunidad Andina se caracteriza por la diversidad de producto, siendo los principales la Soya y sus derivados, Girasol y el aceite comestible, derivado de estos productos, el algodón, las carnes y otros productos alimenticios, observar cuadro N° 4.8.

GRAFICO N° 4.4

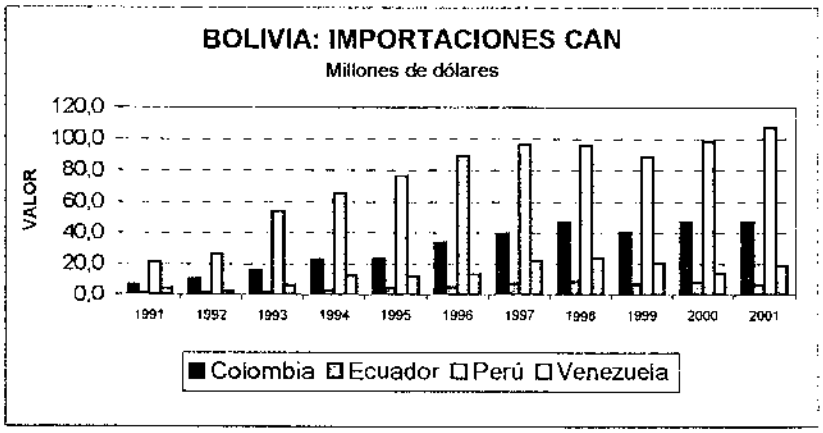
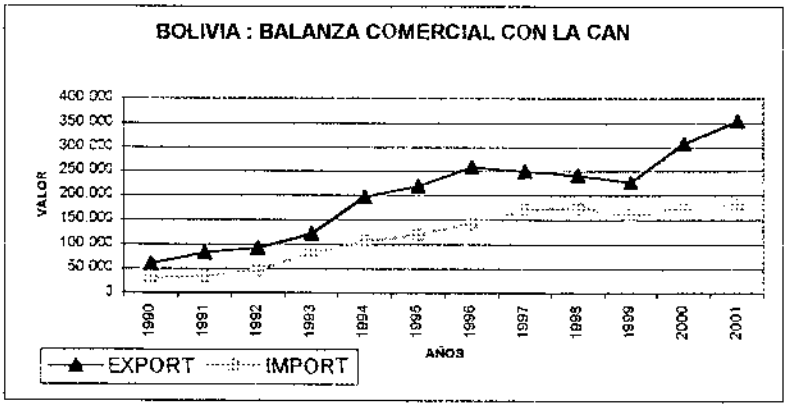


GRAFICO N° 4.5



Para nuestro país la comunidad andina es de mucha importancia para el año 2000 representa el 21% del total de las exportaciones comparando con el año 1991 donde solo

[46] Pinto de Loza Carolina – Mayer Prieto Rodolfo, *Acuerdos comerciales y exportación*, CEDLA, La Paz 1999, pág. 27.

era del 9,6% de las exportaciones, con un significativo incremento del 22 %. Respecto a las importaciones desde la comunidad andina para nuestro país no varia de un 3.4 % en 1991 a un 10,5% del año 2001 (observar el cuadro 4.4 y 4.5).

El comportamiento de la Balanza comercial con la Comunidad Andina de Naciones, para nuestro país fue favorable en los años 1990 al 2001, donde el país incremento sus exportaciones de soya y sus derivados, en este periodo Bolivia tiene un balance comercial positivo, debido al crecimiento de las exportaciones no tradicionales. Esta valoración podemos constatar en el cuadro N° 4.7 y el gráfico 4.5, donde la relación con otros bloques claramente es favorable respecto a otros.

4.1.3 ATPA Y ATPDEA

El Andean Trade Preference Act[47] (ATPA) entro en ejecución en diciembre de 1991 y expiro en diciembre del 2001. Los objetivos son desarrollo de actividad económica alternativa a la producción de la coca y estimulo a la inversión en sectores no tradicionales. El ATPA representa la gran desventaja de ser concesiones unilaterales dentro de la política de cooperación al desarrollo y lucha antidroga por parte de los Estados Unidos.

Estados Unidos es el mayor comprador de las exportaciones bolivianas tales como minerales de estaño, antimonio y oro, dentro de los productos no tradicionales la madera aserrada, joyería en oro, castaña y prendas de vestir. Para Estados Unidos sólo significa menos del uno por ciento de sus importaciones totales, pero para los países que se benefician, representa la generación de más fuentes de trabajo que contrastan con las alarmantes cifras de desempleo de nuestros países. Particularmente a nuestro país

[47] ATPA, es la "Ley de Preferencias Arancelarias Andinas" (Ley que en 1991 aprobó el Congreso de Estados Unidos de Norte América en contraprestación a la lucha contra el narcotráfico), programa unilateral de comercio preferencial, diseñado para promover el desarrollo económico a través de la iniciativa para el área andina, Bolivia, Colombia Ecuador y Perú.

interesa para la exportación de fibras de Algodón y Camélidos, Calzados y Manufacturas de Cuero.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas es una herramienta útil para el fortalecimiento de nuestros aparatos productivos, es así que los Jefes de Estado de la Comunidad Andina gestionaron ante los poderes Ejecutivo y Legislativo de los Estados Unidos de Norteamérica, dirigidos a lograr la renovación y ampliación de la Ley de Preferencias Arancelarias, con la inclusión de Venezuela.

"El Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica, señor George W. Bush, anuncio el 14 de febrero del 2002, su decisión de diferir por un periodo máximo de 90 dias el cobro de aranceles para los productos contemplados en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, cuya vigencia expiró el 4 de diciembre del 2001, provenientes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, países beneficiarios de dicha ley"[48].

Las gestiones diplomáticas emprendidas por los países beneficiarios para la renovación y ampliación del ATPA, fue considerada en el poder Legislativo de Estado Unidos de Norteamérica, "el proyecto de ley HR 3009 – Ley de Promoción del Comercio Andino y Erradicación de la Droga (ATPDEA) - aprobado por el plenario de la Cámara de Representantes y remitido al Senado para su consideración el 16 de noviembre de 2001, ampliaba de manera significativa los beneficios comerciales otorgados a los países andinos hasta el 31 de diciembre del 2006"[49].

El presidente de los Estados Unidos George Bush promulga el 6 de agosto del 2002, la Ley que renueva y amplia el ATPA (excepto Venezuela), que permite a los países andinos exportar a ese país productos agroindustriales, pesqueros y textiles, esta renovación regirá hasta el 2006, mediante la Ley de Preferencias Comerciales Andinas,

---

[48] Estado Actual de la Renovación y Ampliación del APTA , Secretaria General de la Comunidad Andina, 15 de febrero del 2005, puede ver en la página Web http://www.comunidadandina.org.

[49] Ídem anterior.

se incrementara las exportaciones andinas hasta el 2% del total de las compras de Estados Unidos, el mismo se aplicara con carácter retroactivo a partir del 4 de diciembre del 2001 hasta el 31 de diciembre del 2006, el porcentaje se incrementa cada año hasta el 5% en 4 años de vigencia.

Según los legisladores, la Ley "está dirigida a propiciar el incremento de los flujos comerciales entre los países beneficiarios y los Estados Unidos y generar empleo e inversión, a fin de fortalecer las economías andinas y promover la estabilidad política, económica y social en la subregión, con la finalidad de definir e implementar alternativas viables de desarrollo, sostenibles en el largo plazo"[50].

Esta Ley no solamente renueva las preferencias arancelarias que tenia, en el caso de nuestro país en joyería, minería, metales y madera, sino se amplía a productos que eran calificados de sensibles como calzados, productos de cuero (carteras, maletas, artículos planos, guantes y confecciones de cuero). Pero lo más relevante esta referido al sector textil, incluye a toda prenda de vestir con fibra de llama, alpaca y vicuña, para este rubro de las confecciones, las preferencias entran en vigor el 1 de octubre del 2002, cumpliendo los requisitos de elegibilidad establecidos, la lista de productos que beneficia alcanza a 6100 productos.

4.2 EL MERCOSUR

Las sub-agrupaciones es un avance en pos de la integración latinoamericana y uno de ellos es el MERCOSUR que busca como objetivo el establecimiento de un espacio económico ampliado, aunque mantiene los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio, además la necesidad de coordinar las políticas macroeconómicas claves, hacia la apertura de sus economías al comercio internacional.

---

[50] Síntesis elaborada por la Secretaria General de la Comunidad Andina, *Política Exterior Común*, 6 de agosto del 2002, puede ver en la página Web http://www.comunidadandina.org.

4.2.1 ANTECEDENTES DE INTEGRACIÓN DEL MERCOSUR

El origen del MERCOSUR se remonta al Tratado de Asunción, a partir de la suscripción del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), convenidos en el Acta de Integración del 20 de julio de 1986, dando origen a un proceso de apertura bilateral entre los gobiernos de Argentina y Brasil, llevados por el interés de restablecer el nivel de intercambio que se vio disminuido ostensiblemente como producto de la crisis de la deuda externa.

El Tratado de Asunción, suscrito por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay el 26 de marzo de 1991 instituye el MERCOSUR con cuatro objetivos fundamentales contenidos en él articulo 1ro, que apuntan a la estructuración de un Mercado Común en un plazo de cuatro años. Tiene la intencionalidad de lograr más que una integración propiamente dicha la inserción competitiva de los países a partir del comercio. Técnicamente este tratado esta refrendado en la ALADI bajo la denominación de Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 18, el texto establece la libre circulación de bienes, servicios y factores de producción a través de la eliminación de los derechos aduaneros y las restricciones no arancelarias, adopción de una política comercial común, coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales a fin de asegurar las condiciones de competitividad.

La aplicación del tratado se fundamenta en el principio de la reciprocidad de derechos y las obligaciones y en la igualdad de los socios, contemplando tan sólo las excepciones temporales para Paraguay y Uruguay[51].

El Protocolo de Ouro Preto de 17 de diciembre 1994 establece el nuevo régimen de la Unión Aduanera, como etapa para alcanzar la construcción del Mercado Común, reafirmando los principios y objetivos del tratado de Asunción. Hasta el 31 de diciembre

---

[51] CEPAL (Comisión Económica para América Latina), *Desenvolvimiento de los procesos de Integración de América Latina y el Caribe*, LC/R. 1527, México 1995, pág. 30.

de 1994 el Tratado establece el periodo de transición y a partir de enero de 1995 queda conformado el MERCOSUR.

Funciona una Unión Aduanera imperfecta, adoptando un AEC pero que conserva protecciones y alícuotas para un cierto número de productos, que quedan protegidos y sometidos a una desgravación progresiva en los próximos diez años.

4.2.2 POTENCIALIDAD DEL MERCOSUR

Este acuerdo subregional tiene la ventaja de contar con los dos países más grandes de Sudamérica que representan las economías más consistentes en toda la región. La extensión geográfica del MERCOSUR (excepto Bolivia y Chile), une un área de 12 millones de kilómetros cuadrados y abarca un mercado de 219 millones de habitantes en los cuatro países, con un producto interno bruto de 871.438 millones de dólares referente al año 2001. Los acuerdos firmados con Bolivia y Chile suma un área de 13.6 millones de kilómetros cuadrados así mismo la población aproximada suma a 243 millones que se observa en el cuadro N°4.9, constituyéndose el mercado más importante de la región sudamericana.

CUADRO Nº 4.9
INDICADORES ECDNOMICOS MERCOSUR

País	Area Km2	Población 2001 miles	PIB 2001 millones de $us	Millones de $us 2001 Exporta-ciones	Millones de $us 2001 importa-ciones
Argentina	2.761.274	37.944	268.638	26.655	20.311
Bolivia	1.098.581	8.274	7.969	1.285	1.724
Brasil	8.456.508	172.891	502.509	58.223	58.265
Chile	756.626	15.402	66.450	17.440	17.243
Paraguay	406.752	5.778	7.206	989	2.145
Uruguay	175.016	3.361	18.666	2.060	3.061
Total	13.654.757	243.650	871.438	106.652	102.749

Fuente: World Development Indicators database, World Bank, Mayo 2003
CEPAL, Anuario Estadístico 2002
Informe sobre desarrollo humano, Naciones Unidas 2002

4.2.3 COMERCIO EXTERIOR DEL MERCOSUR

Las exportaciones del MERCOSUR representan un 53% y un 60% de las importaciones Sudamericanas, de diferente peso relativo de cada uno de los cuatro países miembros excepto Bolivia y Chile, constituye el 4to bloque económico en importancia el ámbito mundial.

Dentro el MERCOSUR, debe destacarse que el mayor mercado de todos los socios comerciales es el Brasil, que expande significativamente la posibilidad de comercio de sus socios. En general los países del MERCOSUR, debido a su diversificación productiva y el alto nivel de consumo interno, abre la posibilidad de incrementar el comercio intrasubregional entre los Estados Partes y con aquellos países como Bolivia y Chile que firmaron el acuerdo de libre comercio.

El Acuerdo permite eliminar recíprocamente las trabas al comercio, a fin de promover un proceso convergente que conduzca al establecimiento de un mercado común regional. A través de la liberalización continua y progresivo, estableciendo franjas de desgravación y fortaleciendo el proceso de integración en América Latina.

El MERCOSUR en su comercio mundial transfiere el 91 % de sus exportaciones fuera del acuerdo en el periodo 1990, para caer considerablemente a un 78% en el periodo 1998 donde toda Latinoamérica sufre una crisis, recuperando paulatinamente hasta el 80% en el periodo 2000, de estas exportaciones a inicio de la década de los años noventa en comercio al interior del MERCOSUR solo representa el 9% en el periodo 1990, después de la firma del acuerdo el comercio de mercancías se incrementa al 25% en el periodo 1998, para luego descender al 20% en el año 2000, esto podemos observar en el cuadro N° 4.10, de estos indicadores el país que más participación tienen en las exportaciones del MERCOSUR es Brasil copando el 65% en el año 2000, seguido por la Argentina con el 31%, Uruguay su participación representa solo el 3% y por ultimo

Paraguay con el 1% de participación en el periodo 2000, esto podemos observar en el cuadro N° 4.11.

GRAFICO N° 4.6

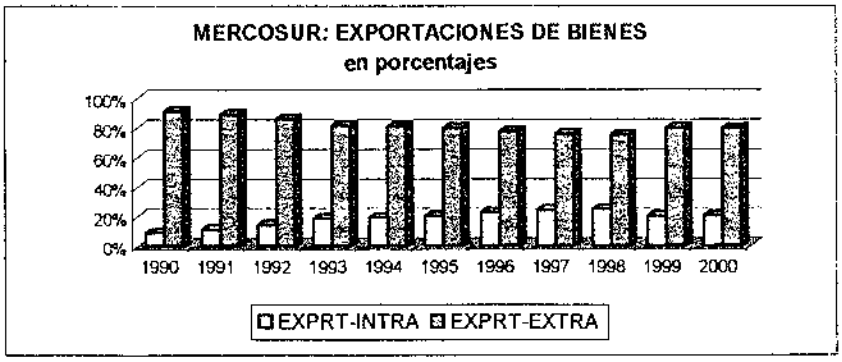
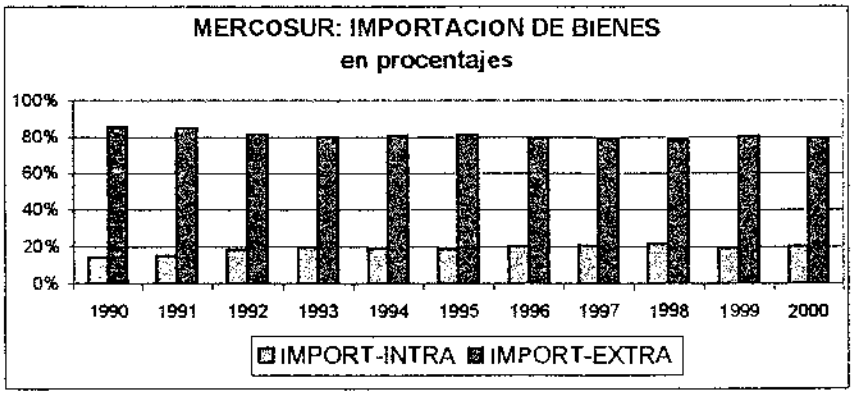


GRAFICO N° 4.7



Respecto a las importaciones del MERCOSUR, la procedencia de las mercancías son fuera del acuerdo el 86% en el periodo 1990 y la importación Intra-MERCOSUR solo representa el 14% para en mismo periodo. Esta relación comercial después del acuerdo el intercambio al interior tubo un crecimiento pequeño alcanzando al 20% en el periodo 2000, y las importaciones provenientes fuera del acuerdo descendió al 80% con referencia al año 1990. De estas importaciones como el de las exportaciones el país que más contribuye al movimiento de mercancías es Brasil seguido pos Argentina como observamos en cuadro N° 4.11 y 4.12. Su balanza comercial intra MERCOSUR es deficitaria en todo los periodos, excepto los años1993,1994 y 1995 donde la balanza comercial fue positiva, como podemos observar en el cuadro N° 4.10.

4.2.4 MERCOSUR – BOLIVIA

El proceso de integración económica Bolivia – MERCOSUR, que por sus características esencialmente de comercio subregional, son de mucha relevancia en la integración latinoamericana.

La importancia de accesibilidad, competitividad, integración económica, integración energética, integración vial e inserción en la economía global son el marco de referencia del acuerdo. La importancia con referencia a la actividad productiva, comercial y social del país, que por su concepto esta orientado a establecer mejores condiciones de la sociedad en general.

Anterior al tratado firmado con el MERCOSUR, Bolivia participa del tratado de la Cuenca del Plata del que forma parte Argentina, Brasil Paraguay y Uruguay; programa de Hidrovía Paraguay – Paraná; proyecto de integración energética con Argentina y Brasil; y por ultimo tiene suscrito acuerdos de Complementación Económica Bilaterales con los cuatro países del MERCOSUR en el marco de la ALADI. Las listas de preferencias de los Acuerdos de Complementación Económica Bilaterales fueron la base de negociación para arribar a la Zona de Libre Comercio MERCOSUR – Bolivia.

Dentro, el proceso inicialmente sé firmo el Acuerdo de Complementación Económica Nº 34 denominado también como negociaciones "4+1", suscrito el 7 de diciembre de 1995, que tiene la duración de un año, hasta la formación de un Acuerdo de Zona de Libre Comercio entre los países miembros del MERCOSUR, llamados Estados Partes y por otra Bolivia, denominados para las negociaciones "Partes Signatarias", el mismo se prorrogo hasta el 28 de febrero de 1997.

A partir del 1 de marzo de 1997 se pone en vigencia el acuerdo de Libre Comercio entre las Partes Signatarias, denominada Acuerdo de Complementación Económica Nº 36

suscrito el 17 de diciembre de 1996 en la ciudad de Fortaleza. Para Bolivia el MERCOSUR significa un mercado natural en vista de la proximidad geográfica, situación que permitiría a las exportaciones competir con menor costo, además, el interés se justifica plenamente porque su intercambio con los países del MERCOSUR es mayor a la del Grupo Andino.

Las negociaciones para llegar al Acuerdo de Libre Comercio se hizo sobre la base del Acuerdo Marco de Libre Comercio del 25 de junio de 1996 en San Luis. Este Acuerdo, tiene la finalidad de conformar una Zona de Libre Comercio en un plazo de 10 años, despertando inquietud en la colectividad sobre los posibles beneficios y costos que pueden tener para la economía boliviana. A Bolivia como miembro semipleno le otorga flexibilidad para participar de otros acuerdos de integración, pero este le impide participar en el organismo de decisión del MERCOSUR. El acuerdo busca crear un espacio de cooperación e integración económica y física que facilite la libre circulación de bienes y servicios (entre ellos la mano de obra) y la plena utilización de factores productivos.

Al país le toca desempañar un papel articulador en el Cono Sur, porque se debe tomar en cuenta que las relaciones con el MERCOSUR tienen varias formas de integración: energético, física, financiero y el comercial.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Bolivia y el MERCOSUR, busca objetivos[52] que no son estrictamente comerciales:

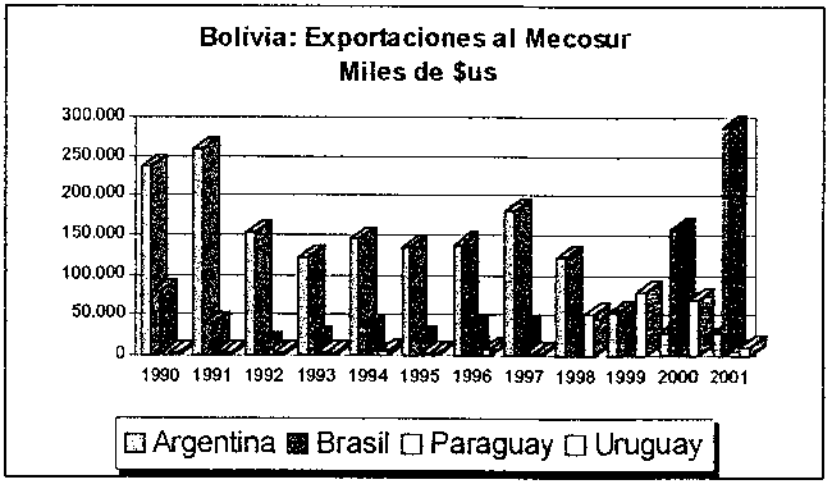
- Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación económica y física que contribuyan a la creación de un espacio económico ampliado que tienda la libre circulación de bienes y servicios, y la plena utilización de los factores productivos;

[52] Ver, Titulo 1, Art. 1, *Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR Bolivia N° 36*, Fortaleza 17 de diciembre 1996.

- 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 el comercio reciproco;
- Promover el desarrollo y la utilización de la estructura física con especial énfasis en la progresiva liberación de las comunicaciones y el transporte fluvial y terrestre y en la facilitación de la navegación por la Hidrovía Paraguay – Paraná, Puerto Cáceres – Puerto Nueva Palmira;
- Establecer un marco normativo para la promoción y la protección de las inversiones;
- Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica;
- Promover consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que efectúen con terceros países y en bloque de países extra-regionales.

4.2.5 COMERCIO EXTERIOR DE BOLIVIA CON EL MERCOSUR

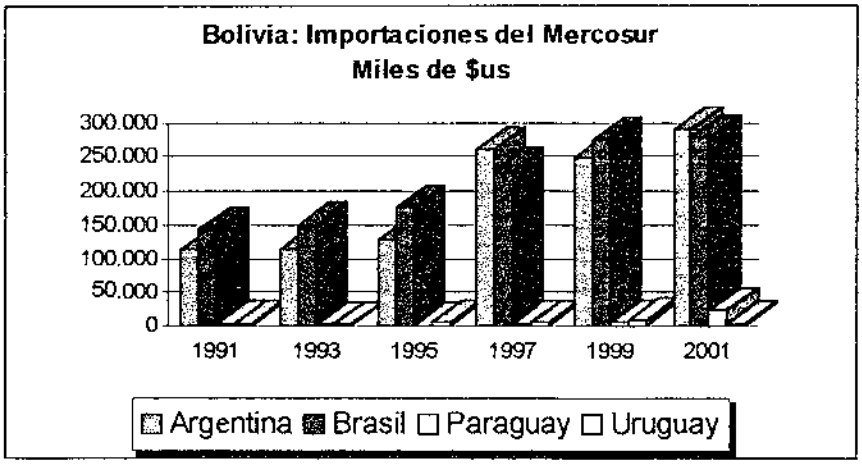
GRAFICO N°4.8



Las exportaciones de Bolivia al MERCOSUR están concentradas en el Gas Natural, Madera y derivados, Palmitos en conservas, prendas de vestir y productos agrícolas, los mercados principales y naturales son la Argentina y Brasil, ver cuadro N° 4.13. La

importancia del MERCOSUR como mercado para las exportaciones bolivianas se mantiene constante de un 13% en 1995 al 18 % en 2000, las exportaciones más significativas a este mercado es el Gas Natural su destino es Brasil. Referente a las importaciones se incrementa de un 21,5% en 1995 a un 31% en 2000, ver los cuadros 5.1 y 5.2.

GRAFICO N° 4.9



4.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Canadá, Estados Unidos de Norte América y México iniciaron las negociaciones a partir de febrero de 1991 con la participación de los mandatarios de los países nombrados. Complementándose las negociaciones en octubre de 1993, Tratado de Libre Comercio de América del Norte denominado TLC (North American Free Trade Agreement - NAFTA, entro en vigor el 1 de enero de 1994, vinculando entre sí las economías de países con niveles de ingreso sumamente dispares.

Con este, Tratado se demuestra una vez más que la reorganización del comercio mundial a través de bloques económicos es una tendencia clara que imprime una nueva dinámica

a las políticas de integración y de tratados de comercio entre países.[53] TLC es un tratado de libre comercio que actúa únicamente sobre los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países miembros. Se observa una diferencia a las áreas de mercado común, no se mantienen políticas de aranceles externos comunes, tampoco se permite la movilidad de mano de obra y mucho menos se llevan políticas económicas conjuntas entre los países.

Hasta el presente, el TLCAN ha permitido acrecentar sustancialmente las corrientes intraregionales de comercio e inversión y ha dado génesis a un marco institucional para abordar asuntos comunes planteados por la creciente integración económica, como son la resolución de conflictos, la infraestructura en zonas limítrofes o la protección del medio ambiente[54]. Actualmente el intercambio comercial Canadá y Estados Unidos de Norteamérica están exentos de aranceles, excepto aquellos bienes que están sujetos a una reducción progresiva.

Cada miembro del TLCAN ejerce el control exclusivo de su propia política arancelaria unilateral y de la negociación de acuerdos comerciales preferentes con otras naciones, en contraste con las uniones aduaneras que definen un arancel externo común y requieren la coordinación entre sus miembros en materia de política comercial[55]. Así mismo, los miembros negocian por separado acuerdos comerciales con otros países.

Como se observa Bolivia no participa en este acuerdo pero tiene un especial significado para América Latina por las características del mercado. Actualmente el país se beneficia de los Sistemas Generales de Preferencia (SGP) norteamericano y canadiense, así como del Andean Trade Preference Act

---

[53] Rico Fontaura, Victor - Finot, Roberto Emilio, *Bolivia y los Caminos de Integración Latinoamericana*, ed. ILDIS, Bolivia 1994, pág. 185.

[54] Instituto de Investigación para América Latina y el Caribe, *Nota periódica sobre integración y comercio en las Américas*, Argentina 15 de diciembre del 2000, pág. 46.

[55] Ídem anterior, pág. 51.

Bolivia en 1999 dirigió el 17% de sus exportaciones al NAFTA, y el 35% de las importaciones realizadas por el país provienen del NAFTA ver los cuadros N° 5.1 y 5.2, se observa que existe una fuerte concentración del comercio hacia esta zona, el mayor porcentaje de comercio entre importaciones y exportaciones se los efectúa con los Estados Unidos.

GRAFICO N° 4.10

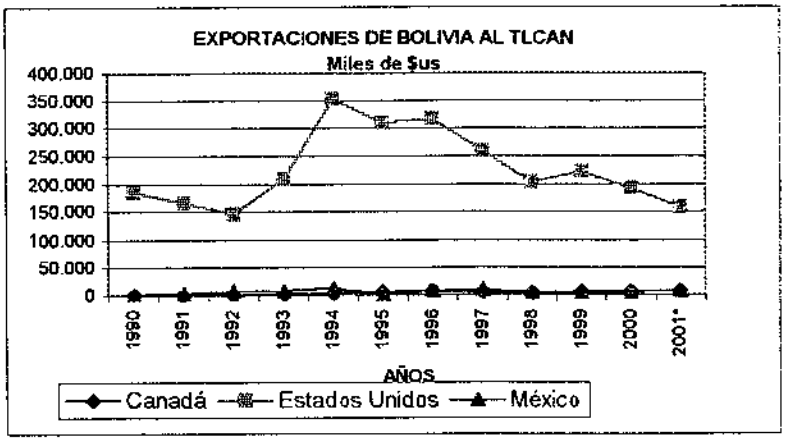
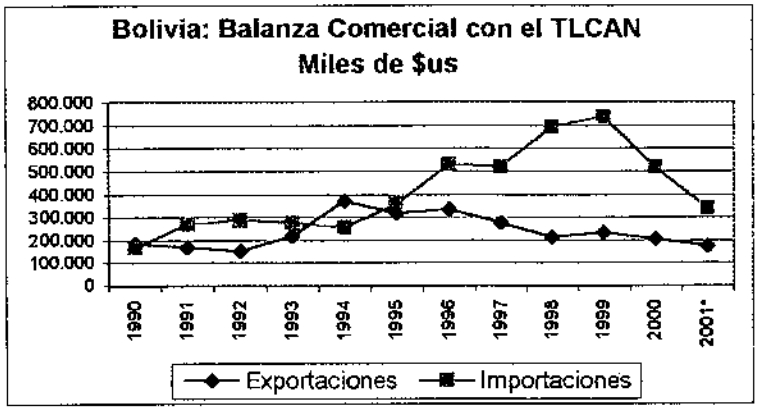


GRAFICO 4.11



Nuestra balanza comercial con referencia a este mercado a partir de 1990 hasta 1996 fue con saldos negativos, exceptuando el año de 1994 donde nuestra una balanza comercial positivo, ver cuadro N° 4.7 y el gráfico 4.11, las importaciones de Bolivia del NAFTA están compuestas esencialmente de bienes intermedios y bienes de capital y en menor grado de materias primas. Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones

como; café y castaña, derivados del petróleo, estaño metálico, referente a la manufactura la joyería de oro y derivados de madera.(ver cuadro Nº 4.16).

A manera de resumen analizando los acuerdos de la Comunidad Andina de Naciones y el MERCOSUR, en el primer acuerdo solo el 6,2% del total del universo arancelario se aprovecha y más bajo es en el MERCOSUR con un 4%, esto a consecuencia de la insuficiencia en las bases productivas del país, concentrado en pocos rubros especialmente muy ligados a sectores extractivos como la minería, hidrocarburos y algunos productos agrícolas ya mencionado.

CAPITULO Nº V

5. BOLIVIA Y EL ALCA

El mundo entero y especialmente América Latina vive una vertiginosa dinámica integracionista y Bolivia no esta exenta, arrastrando al país hacia nuevos desafíos, el mismo debe asumir los retos que representa la participación futura en el Área de Libre Comercio de las Américas de forma que no sea traumática para la economía nacional.

El país debe analizar las bondades que brindaría el ALCA y especialmente la apertura del mercado norteamericano a favor de nuestras exportaciones. Los pretendidos beneficios que espera América Latina y especialmente Bolivia no esta libre de estos costos que habremos de asumir para alcanzar los potenciales beneficios comerciales que generara el acuerdo hemisférico. En esa medida se debe consolidar y establecer condiciones favorables para la captación de inversiones y fortalecer nuestra actividad productiva. Históricamente se demostró que los beneficios de la integración sobre bases asimétricas son mayores para los países desarrollados y absorbe los costos las naciones menos preparadas. Entonces, nuestro país debe asumir que un proceso de integración no debe estar exclusivamente orientado a la negociación, sino el de preservar el desarrollo de nuestra economía aplicando políticas para hacer frente a este desafío.

5.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE BOLIVIA CON LOS PAÍSES

Hasta la fecha, las negociaciones para la conformación del acuerdo se lo esta haciendo por bloques regionales, en los cuales Bolivia tiene mayor dinamismo integracionista en el continente sudamericano, como es la Comunidad Andina y el MERCOSUR, países miembros de la ALADI desde 1960 el cual fija las reglas básicas para la conformación de mercados ampliados, tema que se analizo en él capitulo IV.

Podemos observar que como todo país las mayores relaciones comerciales en comercio exterior se tiene con los Estados Unidos de Norte América, la relación con América Central y el Caribe son de menor relevancia pero con América del Sur es más dinámica especialmente con la CAN, sin desmerecer el MERCOSUR que son mercados naturales para Bolivia.

La relación más directa del país con USA es el ATPDEA que no es un acuerdo comercial sino más bien una ayuda de Estados Unidos de Norte América al país por la lucha frontal contra el narcotráfico que asumió el gobierno boliviano, pero que no lo hemos sabido aprovechar por la poca diversificación productiva que tiene nuestra estructura productiva.

5.1.1 PARTICIPACIÓN EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

A inicios de la década de los 90 en la región y el Hemisferio se observo una dinámica de regionalismo e integración inédita, aplicando el modelo de regionalismo abierto en Sudamérica, lográndose avances muy significativos en la CAN, hacia procesos de liberalización de todo el comercio, asumiendo desde entonces el desafío para una unión aduanera. El MERCOSUR por su parte, logro en 1994 completar la zona de libre comercio y asumir el reto de una unión aduanera.

Estos procesos de integración tienen logros destacados como la ampliación significativa de los flujos comerciales dentro los esquemas de integración, originando un dialogo fluido con espíritu sudamericanista, desarrollándose frecuentes encuentros de mandatarios, para tratar problemas regionales y buscar soluciones cooperativas y conformar un espacio integrado en Sudamérica resultado de una convergencia entre la CAN, MERCOSUR y Chile, esta llegaría a ser muy beneficiosa para prepara un mercado interno.

La propuesta de EEUU. a los países americanos para conformar el ALCA ha dejado importantes experiencias, pero no nos permite ver con claridad la modalidad que asumirá el ALCA y las consecuencias que tendrá sobre los países y los procesos de integración en Sudamérica. Al respecto existen corrientes que sostienen que la mejor forma de participar en las negociaciones seria desarrollando una previa o simultanea integración sudamericana, que permita lograr un mayor poder de negociación, respondiendo de mejor manera a las asimetrías existentes.

Referente a nuestro país el balance de su participación activa en procesos de integración es favorable, principalmente con la CAN, porque mediante esa participación logro una diversificación de las exportaciones pero no suficientes, el sector que más se beneficio fueron las exportaciones no tradicionales (agroindustriales). Referente al MERCOSUR nuestro país es socio semipleno con el cual tiene una mayor actividad comercial a través de la exportación de gas natural, primero a la Argentina posteriormente a Brasil, considerado uno de los mercados más grandes de América Latina, respecto al Chile nuestro país de la misma forma tiene un flujo comercial intenso. Es así el país por su ubicación geográfica, geopolítica y geoeconómico entre la CAN y el MERCOSUR debe asumir la función de unificación, articulación entre estos grupos, el cual permite al país una posición central en el proceso de integración energética, física y de comunicación en la región.

Mientras el ALCA llega a ser un esquema de integración totalmente abierto, pretende la reproducción de economías a escala en el continente. Nuestro país por el tamaño de su mercado, la cantidad de sus empresas y la inexistente red de economía a escala, no puede construir un mercado interno y acceder competitivamente en la economía mundial.

En Sudamérica nuestro país comparte frontera territorial y una serie de rasgos políticos y económicos con países vecinos. Estos rasgos pueden enumerarse desde sistemas democráticos establecidos, economía de mercado, procesos de apertura, liberalización

comercial, participación en procesos de integración y asumir un reto común como la globalización y la evolución tecnológica. Además de participar conjuntamente sus vecinos en diversas organizaciones como la ONU, OMC, OEA, FMI y Banco Mundial, en lo político participa en el Grupo de Río, Cumbres Hemisféricas, Iberoamericanas, Sudamericanas y otros. Respecto a lo regional Bolivia y Chile participa como país asociado del MERCOSUR, respecto al Perú conjuntamente Bolivia son países miembros de la CAN.

Entre sus vecinos los países de Argentina y Brasil son considerados países con economías consistentes y Bolivia conjuntamente Paraguay son economías pequeñas. Para nuestro país en lo comercial el mercado de la CAN arroja un superávit gracias a la exportación de productos no tradicionales, especialmente la de oleaginosas y un déficit comercial con el MERCOSUR(ver cuadro 3.7).

5.1.2 ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS PARA SU INGRESO AL ACUERDO

A partir de 1985 Bolivia aplica reformas económicas como la apertura de su economía eliminando las barreras arancelarias a la importación y exportación de productos. A lo largo de los años, y ha partir de la implantación de la nueva política económica no ha cambiado, relativamente sigue como en el pasado. Por ejemplo las exportaciones aun se basan en productos básicos, que están sujetos a fluctuaciones del mercado internacional, referente a nuestras industrias son las mismas, la mejor actividad es la agroindustrial con la exportación de soya, aceite, castaña y palmitos. Hecho esta radiografía a la actividad productiva del país, las perspectivas son menores, además, la participación en acuerdos subregionales no produjo afectos multiplicadores en la actividad productiva del país (ver cuadro N° 4.8).

Los efectos de un acuerdo de integración no solamente se miden en su tamaño o dimensión; es importante también tomar en cuenta la calidad de la integración, que puede verse en las diferencias en el patrón de comercio que surge entre los socios en

comparación con el comercio con terceros países. Cuando se trata de países pequeños acostumbrados a exportar al mundo materias primas sujetas a la volatilidad de los precios internacionales, es importante tener la oportunidad de contar con un mercado distinto, donde pueda probarse la capacidad del país de desarrollar productos con mayor valor agregado, que además de no ser tan vulnerables a shocks externos.

5.2 DIFERENCIA DE NUESTRA ECONOMÍA EN EL ALCA

Las diferencias económicas existentes entre países latinoamericanos más aun en el Hemisferio son muy significativas, hasta el punto de que nuestro país en su actividad productiva es casi insignificante, ante un mercado competitivo, esta diferencia se puede contrastar con uno de los mayores socios como es Estados Unidos de Norte América.

Como afirma Pablo Ramos Bolivia "...tiene mucho que perder y muy poco que ganar, por la sencilla razón de que ... un gran porcentaje, de empresarios bolivianos – grandes, medianos y pequeños – serán llevados a la quiebra o expulsados del mercado"[56], porque nuestra capacidad competitiva es limitada ante empresas transnacionales de un poder económico significativo.

Solo el mercado Norte Americano específicamente Estado Unidos representa el 34,5 % de la población de ALCA, un Producto Interno Bruto de 10.065.265 millones de dólares que representa el 79.55%, sus exportaciones son el 53,8 % del total del ALCA para el año 2001 como se puede observar el cuadro N° 3.1. A comparación de estos indicadores Bolivia, ofrece un mercado de tan solo 1 % de habitantes del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, con un Producto Interno Bruto de solo 7.969 millones de dólares que representa el 0,06%, respecto a las exportaciones representan el 0,10 % para el año 2001. Esto indicadores nos muestra la enorme diferencia existente, sino también en el grado de desarrollo social, tecnológico y económico que son muy enormes.

---

[56] Ramos Sánchez, Pablo, *El Economista,* Boletín del Instituto de Investigaciones Económicas (UMSA), año 2, noviembre 2001 N° 14.

5.2.1 COMPETITIVIDAD DEL PAÍS

La competitividad de un país es un proceso mediante el cual las empresas buscan establecer y obtener mejores posiciones en el mercado, sean rentables y sostenibles en el tiempo, a través de una mayor productividad y reducción de costos.

CUADRO Nº 5.7

Ranking global de competitividad 2001

País	R	País	R	País	R
Finlandia	1	Italia	26	Egipto	51
EE. UU.	2	Chile	27	Jamaica	52
Canada	3	Hungria	28	Panama	53
Singapur	4	Estonia	29	Turquía	54
Australia	5	Malasia	30	Perú	55
Noruega	6	Eslovenia	31	Rumania	56
Taiwán	7	Maruicio	32	India	57
Holanda	8	Tailandia	33	El Salvador	58
Suecia	9	Sud Africa	34	Bulgaria	59
Nueva Zelanda	10	Costa Rica	35	Vietnam	60
Irlanda	11	Grecia	36	Sri Lanka	61
Reino Unido	12	Rep. Checa	37	Venezuela	62
Hong Kong	13	Trinidad T Tobago	38	Rusia	63
Dinamarca	14	China	39	Indonesia	64
Suiza	15	Rep. Eslovaca	40	Colombia	65
Islandia	16	Polonia	41	Guatemala	66
Alemania	17	Mexico	42	**Bolivia**	67
Austria	18	Lituania	43	Ecuador	68
Bélgica	19	Brasil	44	Ucrania	69
Francia	20	Jordania	45	Honduras	70
Japón	21	Uruguay	46	Bangladesh	71
España	22	Latvia	47	Paraguay	72
Korea	23	Filipinas	48	Nicaragua	73
Israel	24	Argentina	49	Nigeria	74
Portugal	25	Rep. Dominicana	50	Zimbawe	75

Fuente: World Economic Forum
R = Puesto o lugar

Esta competencia se genera a través de los siguientes factores: "la facilidad de entrada al mercado para nuevas empresas, la existencia potencial de productos sustitutos, el poder de negociación de los oferentes y compradores y la rivalidad entre empresas

existentes"[57]. Estos elementos están en función a la estructura de cada industria característica técnica y la realidad económica, los mismos que fijan la utilidad de las empresas. Según al ranking global de competitividad nuestro país ocupa el puesto 67.

Este reto representa para el país asumir medidas de políticas, económicas y sociales las cuales pueden aumentar la competitividad del país, y generar mejores condiciones para las empresas que operan en el país y estos consigan un mayor nivele de exportaciones y la consiguiente inserción en el merado mundial, estas políticas son:

- **Desarrollo del capital humano,** constituye una variable importante, en este aspecto el gobierno boliviano a través de la Reforma Educativa, busca objetivos orientados a mejorar la enseñanza y alcanzar un mayor nivel de educación.
- **Investigación,** que representa uno de los pilares para el crecimiento de un país e identificar en que sectores es más dinámico la economía boliviana.
- **Un sistema financiero estable,** es un factor muy importante, en nuestro país a partir de la estabilización económica mejoro la eficiencia del sector financiero, acceso al crédito por la micro y pequeña empresa y sector informal además de la creación del mercado de valores.
- **Vías de integración nacional e internacional, infraestructura caminera y comunicaciones,** si bien es fundamental, en nuestro país por la posición geográfica accidentada y la falta de desarrollo de infraestructura caminera y comunicacional limita el desarrollo del país, adicionalmente el alto costo que representa el acceso a los puertos marítimos desde los centros de producción.
- **Rol del Estado,** antes de 1985 el Estado boliviano jugo un rol activo en la economía, pero después de la implantación de la nueva política económica el Estado redefinió sus funciones, dejando al sector privado el desarrollo productivo, transfiriendo las empresas públicas al sector privado a través de

[57] Antelo Callisperis, Eduardo – Jemio Mollinedo Luis Carlos – Requena Blanco, Juan Bernardo, *Competitividad en Bolivia,* UDAPE, vol 13 Bolivia 1995, pág. 152.

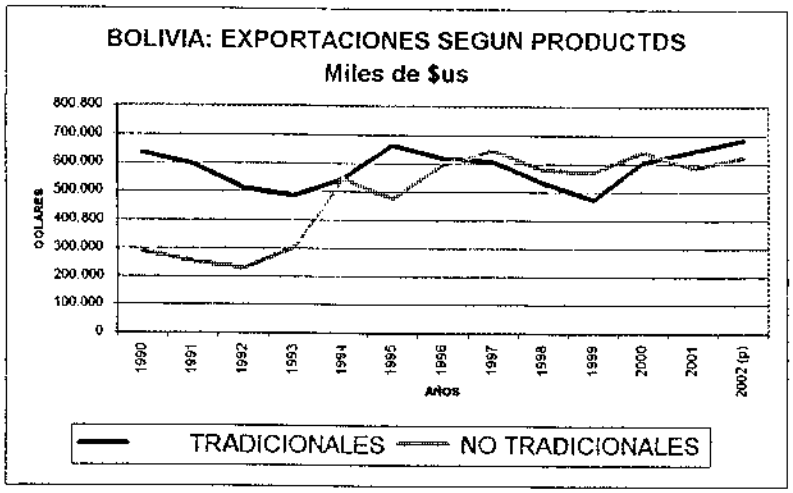
procesos como la privatización y capitalización, que no genero mayor desarrollo, sino trajo más pobreza.

- **Políticas empresariales privados, desarrollando los recursos humanos,** para incrementar las ventajas competitivas y que las empresas crezcan en escala, las empresas no invierten en la capacitación de mano de obra ni en lo administrativo investigando sobre nuevos mercados, tecnología y metodología para incrementar su productividad.
- **Apertura a mercados externos para nuestros productos,** posiblemente la estreches del mercado domestico sea un obstáculo para el desarrollo de las empresas privadas productivas, por el bajo poder adquisitivo sino por el número del potencial de compradores, por eso es fundamentalmente e imperioso la apertura de nuevos mercados.
- **Políticas macroeconómicas,** la estabilidad es una de las reglas fundamentales para que una empresa defina estrategias de competitividad, por lo que el gobierno debe mantener una combinación de política fiscal, monetaria y cambiaria y asegurar una baja inflación y tipo de cambio competitivo.
- **Políticas comerciales acordes para la inserción mundial,** representa promover la apertura al comercio exterior de la economía boliviana y la inserción a diferentes acuerdos comerciales, fundamentalmente los mercados como el MERCOSUR, CAN, ATPDEA, y otros, mercados en los cuales es competitivo nuestro país en hidrocarburos, soya y sus derivados.

El tipo de cambio real es un indicador que relaciona el poder compra de una moneda con el poder de compra de otra moneda de otros países, es tradicionalmente usado como indicador de la competitividad del sector exportador, los datos obtenidos del ITCR por UDAPE muestra indices mayores a 100 en los periodos 1990 y 2001 lo que refleja ganancia de competitividad reflejando un índice más estables (ver cuadro N° 5.8). La competitividad depende de los costos internos, también de la evolución de los precios internacionales, en este sendito una liberalización comercial puede influir sobre el incremento o decremento de la competitividad de las exportaciones

5.3 POLÍTICA COMERCIAL DE BOLIVIA

GRAFICO Nº 5.1



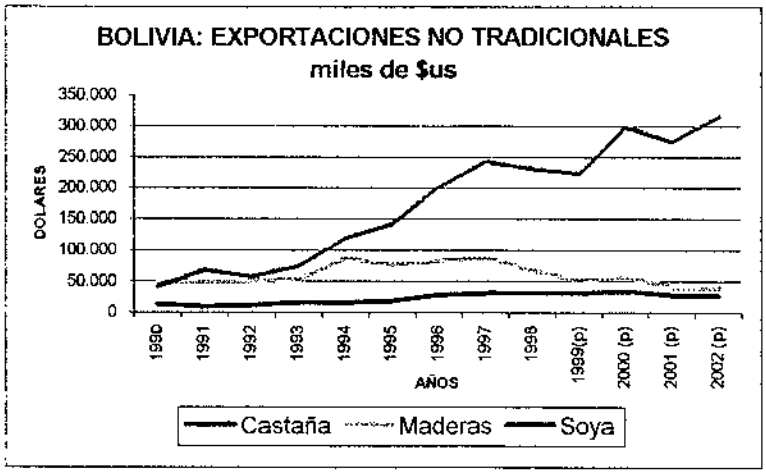
El programa de estabilización ejecutado en el segundo quinquenio de la década de los ochenta por Bolivia, estuvo orientado a políticas comerciales y de inversión. Actualmente nuestro país utiliza programas de reembolso de impuestos para prestar apoyo a las exportaciones, pero estos programas de apoyo, ayuda poco para superar las dificultades que representa para los productores y exportadores, porque los problemas que afectan a los diversos sectores de la economía nacional son estructurales. A esto se suma que los exportadores bolivianos tropiezan con dificultades para acceder a los mercados extranjeros, especialmente respecto a prescripciones técnicas. Las exportaciones bolivianas las detallamos a continuación de acuerdo a sectores y actividades principales de nuestra economía, ver gráfico Nº 5.1.

5.3.1 SECTOR NO TRADICIONAL

Este sector contribuye a los ingresos de divisas de Bolivia, con un 44 por ciento para el periodo 2000, especialmente las exportaciones de soya y sus derivados experimentan un incremento considerable a partir de 1993, constituyéndose en uno de los rubros más sobresaliente, en este sector en el periodo de 1990 solo representaba el 30 por ciento de las exportaciones nacionales. Podemos destacar los mercados de Colombia y Perú que

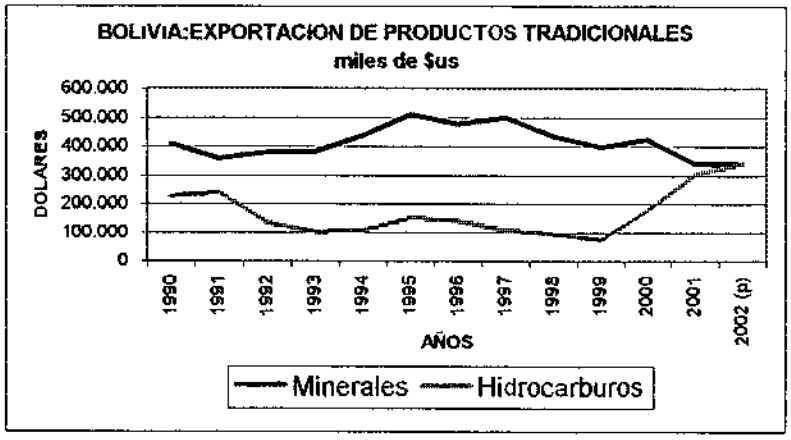
absorben el 40 por ciento de las exportaciones nacionales en el sector de productos no tradicionales, como se observa en el gráfico N° 5.2 y los cuadros 4.8, 4.13 y 4.16

GRAFICO N° 5.2



5.3.2 SECTOR TRADICIONAL

CUADRO N° 5.3



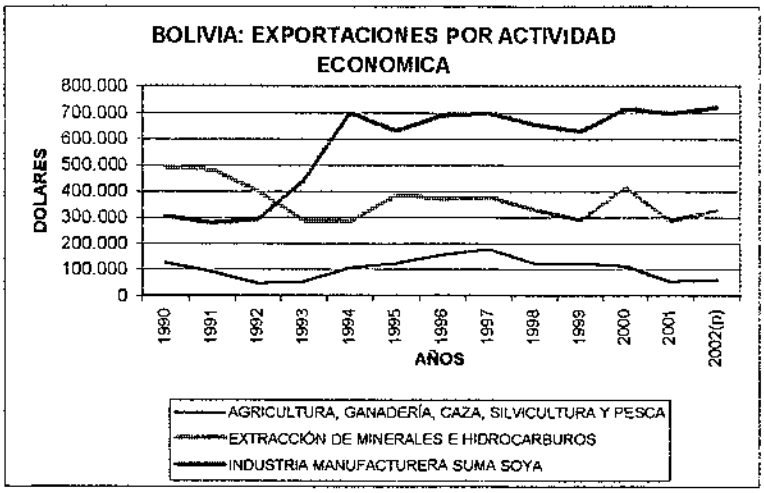
El sector de las exportaciones tradicionales, como es la exportación de minerales e hidrocarburos sigue siendo muy atractivo para las inversiones extranjeras, incentivados por la privatización y la capitalización. Este sector contribuye para el periodo 2000 con el 41 por ciento a los ingresos de exportación, el sector de hidrocarburo que representa un ingreso del 12 por ciento y el minero el 29 por ciento a diferencia que en los inicios

de los años noventa la minería contribuía con el 43 por ciento el mismo que fue decreciendo a partir de 1996, en la actualidad el rubro de hidrocarburos es muy atractivo para las inversiones extranjeras ver gráfico N° 5.3

5.3.3 SECTOR MANUFACTURERO

Se logro poco progreso en la actividad manufacturera, que fue distinto a los productos de minerales, y agrícola, esto se debe a problemas relacionados con infraestructura, elevados costos de transporte, escasa oferta de mano de obra calificada y una indiscriminada competencia de la actividad informal, además del cierre de muchas empresas productivas a partir de la implantación de la nueva política económica su contribución a la actividad económica del país es muy pequeña, exceptuando la contribución de la actividad agroindustrial que contribuye considerablemente a este sector que se puede observar el gráfico N° 5.4

GRAFICO N° 5.4



5.3.4 SECTOR SERVICIOS

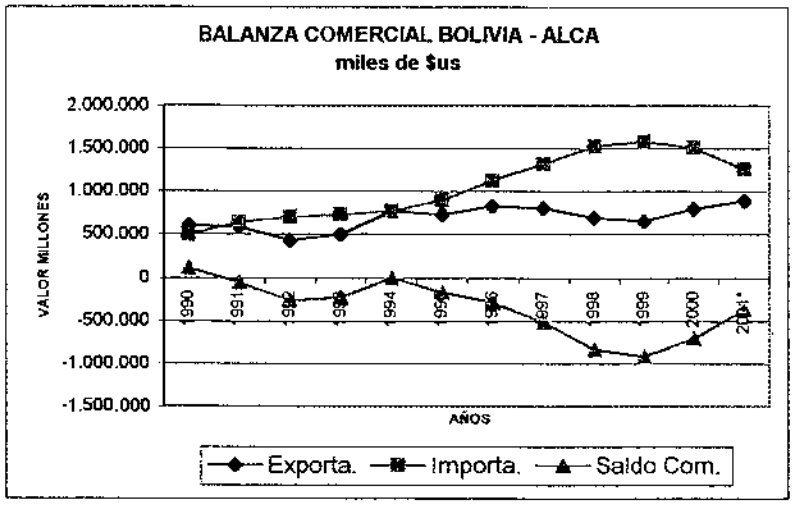
Otro de los sectores, es de servicios, que paso a desempeñar una función fundamental en la economía boliviana. La mayor parte de esta actividad fue privatizada, como los

servicios financieros, transporte y telecomunicaciones, que anteriormente estaba bajo la responsabilidad del Estado. Como podemos observar la mayor parte de esta actividad esta ahora abierta a la inversión extranjera.

5.4 BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA CON EL ALCA, COMPORTAMIENTO Y TENDENCIA

La Balanza Comercial de Bolivia con el ALCA en el periodo de análisis 1990-2001 muestra saldos negativos exceptuando el año 1990 y 1994 que tiene saldos positivos que refleja el siguiente grafico ver gráfico 5.5.

GRAFICO N° 5.5



Como se puede observar es deficitaria en la mayoría de los años, existe baja en las exportaciones y un incremento constante en las importaciones, advertimos que nuestra economía en su actividad productiva o exportadora no es competitiva, lo que desfavorece su participación en el ALCA.

El comercio de Bolivia con el ALCA sé observar el crecimiento de las exportaciones y las importaciones, un saldo positivo en los años 1990 y 1994 y negativo a partir de 1991 al 1993 y a partir de 1995 los saldos son negativos hasta el año 2001, si bien tenemos

saldos negativos las exportaciones tiene un crecimiento significativo en el sector no tradicional y una recuperación de las exportaciones no tradicionales en los últimos años. Sin embargo el constante déficit de los últimos años se debió al incremento notable de las importaciones que es preocupante para nuestra economía, ver gráfico 5.5. Este déficit refleja una disminución en nuestros ingresos por exportación lo cual representa una mayor demanda de divisas requeridos para importar.

Por consiguiente, la pregunta es, que efectos tendrán el comercio con los países del ALCA, puesto que la mayor relación comercial y movimiento en las exportaciones es con Argentina, Estados Unidos, Brasil, Chile, Colombia y Perú. Si observamos esta tendencia es más regional por la proximidad de los mercados naturales como son el CAN y MERCOSUR, que son más beneficiosos a comparación de un acuerdo hemisférico que llegaría a ser muy desfavorable por que nuestros productos no son muy competitivos. Y en lo que se refiere a las importaciones son procedentes de EE.UU. Brasil Argentina Chile y Perú, (ver cuadro 5.1.1 y 5.2.1).

Además, en nuestro país se detecta que las deficiencias de la oferta exportable son a causa de la falta de infraestructura vial y fundamentalmente escasez de mano de obra calificada, que restringe las inversiones.

CUADRO Nº 5.1.1
BOLIVIA : EXPORTACIONES POR AÑOS A PAISES MAS DINAMICOS
EN PORCENTAJES

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Estados Unidos	19,3	18,5	18,8	25,7	31,4	26,2	24,5	20,3	15,3	15,8	13,1	11,6	11,5
Brasil	8,2	4,2	1,7	2,6	3,1	1,7	2,7	2,9	2,0	2,7	10,8	21,2	21,0
Colombia	0,4	3,4	3,2	4,5	5,3	5,4	8,9	6,9	6,4	9,6	13,3	13,7	13,7
Argentina	24,7	28,9	19,8	15,1	12,9	11,3	10,7	14,2	9,2	3,8	2,0	2,0	2,0
Perú	5,6	5,3	7,5	9,3	10,7	12,0	10,4	12,3	9,9	4,9	3,9	4,7	4,7
Chile	3,5	3,7	2,3	1,8	1,6	2,1	3,0	4,4	2,4	1,7	1,7	1,9	1,7
R. DE PAÍSES	38,3	36,0	46,7	41,1	34,9	41,2	39,7	39,0	54,7	61,6	55,3	44,8	45,5
Total	61,7	64,0	53,3	58,9	65,1	58,8	60,3	61,0	45,3	38,4	44,7	55,2	54,5

Fuente : INE-BOLIVIA ANUARIO-1999 Y 2002

Elaboración Propia.

(*) Preliminar

CUADRO Nº 5.2.1
BOLIVIA: IMPORTACIONES SEGÚN PAIS DE ORIGEN MAS DINAMICOS
CIF FRONTERA EN PORCENTAJES

Pises	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2901	2002*
Argentina	10,5	11,3	9,1	9,7	9,8	8,9	8,3	13,6	9,6	11,8	15,7	18,0	17,4
Brasil	16,8	14,3	14,5	12,7	14,9	12,2	11,1	11,9	10,3	13,1	14,1	16,1	22,0
Colombia	0,6	0,7	0,9	1,3	1,9	1,6	2,0	2,1	1,9	1,9	2,4	2,8	2,4
Chile	12,5	6,4	6,9	7,5	7,9	7,5	6,8	6,4	5,8	6,3	6,4	8,5	7,0
Estados Unidos	22,0	25,5	23,6	21,7	19,1	21,9	27,7	23,1	25,5	32,3	22,5	18,3	15,6
Perú	3,2	2,1	2,4	4,6	5,4	5,3	5,4	5,1	3,9	4,2	5,1	6,3	5,4
R. MUNDO	34,5	39,7	42,5	42,3	40,9	42,6	38,6	37,7	43,0	30,4	31,9	29,9	30,2
Total	65,5	60,3	57,5	57,7	59,1	57,4	61,4	62,3	57,0	69,6	68,1	70,1	69,8

Fuente : INE-BOLIVIA ANUARIO-1999 y 2002
Elaboración propia
(*) Preliminar

5.5 DESARROLLO DESIGUAL DE NUESTRA ECONOMÍA EN EL HEMISFERIO

Bolivia es un país que tiene un desarrollo incipiente y un mercado reducido, en Sudamérica es una de las economías pequeñas, en el marco de la ALADI conjuntamente con Ecuador y Paraguay es considerado como un país de menor desarrollo económico relativo.

En las negociaciones, el ALCA para Bolivia constituye un reto muy importante uno por la complejidad y el impacto que puede tener para el desarrollo del país. Su participación en las negociaciones para nuestro país significa solo el seguimiento, no permitiendo el análisis coherente y mucho menos un diseño estratégico concertado entre los actores de la sociedad.

Desde la óptica del gobierno el país acepto el reto de la integración hemisférica, porque considera un proceso irreversible, más aun una de las condiciones impuesta por EE.UU. en la ampliación del ATPDEA, es que el país participe en las negociaciones para la conformación del ALCA.

Pero existen sentimientos diferentes en la sociedad boliviana, unos que están de acuerdo otros no, en el sentido de miedo, rechazo y fatalismo. El primero representaría quedar aislados en el caso de no participar en el acuerdo, el segundo específicamente relacionado con los costos que puede representar el ALCA para el país y por ultimo de fatalismo en el sentido de que el ALCA es irreversible. La opinión general del país es que no estamos preparados adecuadamente para enfrentar este desafío, donde el país se someterá a una competencia abierta y desleal. En este sentido el ALCA representa para Bolivia oportunidades pero también amenaza por lo tanto es necesario hacer una cuantificación de los costos y beneficios.

5.6 FACTORES NEGATIVOS Y POSITIVOS PARA SU INGRESO DE BOLIVIA AL ALCA

Bolivia como país ante un escenario comercial complejo y asimétrico tiene un mercado pequeño, empresas poco competitivas, una inexistente red de economías a escala, son factores negativos, a esto se suma el proceso de negociación del ALCA, puesto en tapete de discusión, el país no esta exento de estos acuerdos en el escenario internacional, lo único que nos queda es de preparar nuestra economía fortaleciendo nuestras deficiencias estructurales, en lo político, económico, social y tecnológico que son requisitos innegables en la actualidad y asumir estos cambios con mucho cuidado, sin dejar al Bolivia más pobre de lo que se encuentra, después de la errada decisión que se tomo como la capitalización de las empresas estatales.

La conformación de Acuerdos de Libre Comercio genera cambios económicos como políticos y a esto se lo considera como costos y beneficios para un país, la apertura de sus fronteras a la libre circulación de mercancías e inversión en un esquema asimétrico, "...dominado por un socio muchísimo más grande -cómo es el caso de Estados Unidos, para cualquier país Latinoamericano, y aun más para Bolivia –observamos que los resultados – estrictamente económicos- son poco optimistas, esto en el sentido que las

ganancias del comercio para Bolivia –tanto estáticas como dinámicas no serian significativas"[58].

5.7 COSTOS Y BENEFICIOS

Una apertura del comercio representa costos y beneficios para todo país que participa en las negociaciones aun más para él nuestro que tiene características de una economía pequeña. En si el proceso "...trae consigo costos para algunos sectores económicos de los países, los cuales no están en condiciones de competir, por diferentes razones, con importaciones de menor costo provenientes de países envueltos en el potencial acuerdo de libre comercio"[59].

En estos acuerdos cada país persigue beneficios e incurre en costos, dado que en general ningún país esta dispuesto a dar concesiones sin obtener algo a cambio, por lo tanto los tratados deben verse como una transacción económica en la que se paga por obtener beneficios.

El beneficio representa el incremento de las exportaciones a EEUU, asimismo, el otro beneficio para el consumidor es comprar bienes y servicios de EEUU a precios bajos. Pero los costos que representa es el desplazamiento de los productores locales, lo que significa que los consumidores y exportadores ganan pero los más perjudicados son los trabajadores y productores que son desplazados de sus actividades.

Todo este proceso produce efectos los mismos son: la *creación del comercio*, donde la producción nacional cara es remplazada por productos más baratos importados, procedentes del acuerdo; la *desviación del comercio*, es cuando ingresan mercancías más

---

[58] Barrios, Raúl – Gómez Garcia, Vicente – Kafka, Jorge – Seoane, Alfredo – Sucre, José, *Política Exterior Boliviana: Tendencias y Desafíos*, ed. UDAPEX – ILDIS, La Paz Bolivia 1995, pp. 99 - 100.

[59] Fuentes, Juan Pablo, *Costos y beneficios del ALCA (América Latina y el Caribe en el próximo milenio)*, ed. SELA N° 55 Enero-Abril 1999, disponible en la página Web. http://www. Sela.org, publicaciones.

costosas procedentes de los nuevos socios, remplazando a las mercancías baratas que tenia procedencia del resto del mundo.

En resumen, la creación del comercio representa beneficios, en la medida en que se mejora la eficiencia productiva, mientras que la desviación del comercio representa perdidas de bienestar en general. Por lo que "...una desviación del comercio es un costo para todo tercer país que puede asistir al colapso de su participación en el mercado si se mantiene fuera de una zona de libre comercio"[60].

5.7.1 COSTOS

La apertura comercial, como todos saben se relaciona con la mayor competencia en los sectores que compite con las importaciones, por lo tanto, el costo de una eventual participación de Bolivia en un esquema de integración como es el ALCA, el efecto seria considerablemente alto en el corto plazo, como resultado de la importación de productos con costos menores.

Es un ejemplo muy claro, que en América Latina hoy en día muchas empresas o industrias han empezado a desaparecer como consecuencia de mayor apertura económica, muchos sectores aun disfrutan de barreras arancelarias y están por encima del promedio de los países desarrollados.

Esto quiere decir que el costo para nuestro país y especialmente para el sector industrial en general afectara en el corto plazo considerablemente. A esto se suma los costos, esencialmente en la perdida de recaudaciones aduaneras, incremento en nuestro déficit comercial, adicionalmente se sumaria el desempleo que actualmente es creciente en nuestro país.

---

[60] Escaith, Hubert, *Las economías pequeñas de América Latina y el Caribe*, CEPAL, Revista N° 74, Chile agosto 2001, pág 80.

Así podemos identificar los costos por la eliminación de barreras arancelarias:

- Perdida de empleo en el sector que compiten las importaciones.
- Disminución de las ganancias financieras por mayor competencia.
- Incremento de la desigualdad económica.
- Perdida de ingresos fiscales (en el corto plazo por concepto de aranceles).

A este respecto William Torres[61] identifica los costos que representaría para Bolivia el ALCA:

- Otorgación ampliada de los principios de trato nacional y cláusula de la nación más favorecida, así como mayores exigencias en torno al derecho de establecimiento y seguridad jurídica;
- Posibilidades de desvío de comercio, incremento de las importaciones y reducción de las exportaciones, agravando el actual déficit comercial;
- Costos regionales y sectoriales en competitividad, en productividad y en empleo;
- Nuevas obligaciones de apertura y liberalización en disciplinas como servicios, propiedad intelectual, medio ambiente y derechos laborales;
- Plazos limitados de protección y adecuación para el sector productivo; y
- No hay garantías de que las diferencias y asimetrías entre los países involucrados no se profundicen.

5.7.2 BENEFICIOS

Los beneficios que un país obtiene de un Tratado de Libre Comercio como el Área de Libre Comercio de las Américas dependen de las ventajas competitivas, en sectores donde realmente puedan identificar y beneficiare en mayor grado del libre comercio y de los flujos de inversión generados por los tratados de libre comercio.

---

[61] Torres Arma William G., *Bolivia ante el reto de La integración hemisférica,* Instituto Boliviano de Comercio Exterior, julio 2001, pág.13.

En contra posición a esto los países que no identifiquen los sectores a promocionar sé verán perjudicadas por el libre comercio, es decir, que los productos de procedencia externa, desplazaran a los productos nacionales, de aquellos bienes que compiten con las importaciones.

Los beneficios que se obtienen los enumeramos a continuación:

- Desarrollo del sector manufacturero, promoviendo las economías a escala
- Promoción de las inversiones y la acumulación de capital.
- Transferencia de tecnología.
- Aumento de la eficiencia global a largo plazo.
- Caída de precios en bienes intermedios, utilizados como insumos en la industria.

Para William Torres los beneficios[62] a obtenerse de un acuerdo en el ALCA, representarían los siguientes beneficios:

- El proceso le permitirá a Bolivia tener mayor presencia y condiciones de acceso preferencial al mayor mercado del mundo y a otros importantes mercados en el continente;
- El ALCA permitirá la formación de capitales y la creación de nuevas industrias, así como posibilidades de empleo, captación de inversiones y tecnología;
- La creación de comercio, la ampliación de mercados, la liberalización comercial y los flujos de inversión contribuirán al desarrollo y la prosperidad del país así como a la disminución de la pobreza;
- La creación del ALCA permitirá la reducción de la competencia desleal y la adecuación de la legislación boliviana a las normas, exigencias y disciplinas internacionales;

[62] Ídem anterior, pág 13.

- El ALCA le permitirá a Bolivia una mejor inserción, reduciendo su marginación y aislamiento internacional y
- Será una señal positiva del compromiso de Bolivia con el libre comercio y la economía de mercado.

Los efectos de los costos y beneficios pueden ser a largo y corto plazo dependiendo del grado de desarrollo del socio con los que sé esta negociando la apertura comercial.

5.8 RESTRICCIONES Y PERSPECTIVAS DEL PAÍS EN EL ALCA

Las negociaciones en el marco del ALCA, el país debe de negociar en bloque, para definir posiciones conjuntas y articular intereses, porque Bolivia carece de peso e importancia para enfrentar individualmente las negociaciones.

En este proceso el ALCA involucra a países con diferentes intereses y aspiraciones, desde países más poblados y ricos a países más pobres y pequeños. Existiendo una diferencia en términos de geografía, población, capacidad de producción y nivel de desarrolló, esta diferencia genera asimetrías. Por lo tanto, Bolivia debe tratar de buscar "...tratamientos diferenciados en el ámbito de la liberalización arancelaria, con plazos más largos para la adecuación de los aparatos productivos y la apertura de mercados en forma más acelerada para favorecer el acceso de las exportaciones de los países de economías más pequeñas."[63]

La participación de Bolivia significa un seguimiento de las negociaciones, no se hizo un análisis interno de los problemas, mucho menos diseñar estrategias concertadas con la participación de la sociedad civil sobre el ALCA, hay que tomar muy encuenta que las negociaciones no solo son comerciales sino por su complejidad involucra temas como la inversión, servicios y propiedad intelectual, en los que el país tiene escaso criterio.

---

[63] Gary Rodriguez, *Tratamiento a las Economías Pequeñas y Vulnerables en el ALCA, en: Comercio Exterior, Publicación Informativa del IBCE*, Santa Cruz de la Sierra-Bolivia, Mayo 2001, Año 9 No. 93.

5.9 PROCESO PRODUCTIVO Y POTENCIALIDAD DEL MERCADO

La inserción de Bolivia en la economía mundial históricamente se caracteriza por su especialización en productos primarios, minerales como plata y estaño, actualmente lo hace exportando gas natural. Bolivia abrió agresivamente su economía y se puede decir que tiene niveles más bajos de protección, su actividad productiva en la actualidad es competitiva en ciertos productos, siendo su mayor potencial la agroindustria, aunque "Bolivia es un país rico en materias primas y recursos naturales es absolutamente marginal en el comercio mundial"[64].

5.9.1 DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Si un país como el nuestro depende de las exportaciones es necesario centrar esfuerzos para una diversificación de nuestra oferta exportable, incorporando exportaciones que sean intensivas en mano de obra y productos con mayor contenido tecnológico, en consecuencia se requiere un fuerte apoyo estatal que permita superar las restricciones de carácter estructural. Uno de estos factores, para lograr dicha diversificación será la promoción de la inversión dentro un sistema de concertación entre el sector público y privado, que garantice la generación permanente de ahorro en nuestro país, al mismo tiempo que permita la atracción de capitales y la apertura a nuevos mercados de exportación.

Esta promoción de las exportaciones debe hacer énfasis en los productos no tradicionales agroindustrial y el sector manufacturero con mayor valor agregado como los requeridos por EE.UU. aprovechando los beneficios del ATPDEA con producto elaborados en joyería, madera, artículos en cuero y prendas de vestir en el rubro de las confecciones. Para este fin es prioritario elevar el nivel de preparación en la educación con formación tecnológica y otorgar mayor prioridad en la construcción, mantenimiento

[64] Ídem anterior, pág. 8.

y reparación de las vías terrestre, integrando al país a través de los corredores de exportación.

5.10 POLÍTICA EXTERIOR DE BOLIVIA

5.10.1 LA APERTURA EXTERNA Y POLÍTICA DE INTEGRACIÓN

A partir de 1985 nuestro país efectuó unilateral la apertura de la economía nacional al exterior, además de los acuerdos internacionales de libre comercio e integración y ser parte de la OMC.

5.10.1.1 POLÍTICA DE INTEGRACIÓN

A inicio de la década de los noventa el país empieza a aplicar una política de integración con otros países y bloque de países, consistentes con modelos económicos vigentes y convergente con la practica de regionalismo abierto, desplegado mediante la concertación de acuerdos de comercio y complementación económica entre países, más conocido como acuerdos de nueva generación de un carácter eminentemente mercantil como los acuerdos del NAFTA, MERCOSUR y la reformulación del Pacto Andino.

La política boliviana de integración en la década de los noventa logra acuerdos y compromisos con distintos socios comerciales principalmente en la región, que posibilito mejorar en acceso externo para la producción transable, a partir de la obtención de desgravaciones y exenciones arancelarias para favorecer las exportaciones, aunque a cambio nuestro país ofreció un mercado previamente liberalizado. En estos acuerdos bilaterales y regionales de complementación se busco fuera de lo comercial compromisos para el desarrollo productivo y la inversión.

Bolivia continua participando en la Comunidad Andina que funciona como unión aduanera imperfecta, con la liberalización del comercio interno y vigencia del arancel

externo común, perforado por varias excepciones nacionales en cuanto a la aplicación plena de la estructura arancelaria comunitaria a todas las ramas productivas y al universo de bienes de importación. El 2004 deberá generalizarse el AEC, plenamente y sin excepciones, si los cinco países miembros adoptan una estructura arancelaria común con cuatro niveles: 0, 5%, 10% y 20% para todos los bienes del nomenclador arancelario. Sin embargo, ya se perfilan excepciones pues podría aplicarse además un nivel arancelario de 15% y Bolivia mantendría un nivel techo de 10%.

La actual participación de Bolivia en la CAN y la consolidación de un mercado común en la misma, resultan gravitantes para la economía nacional, ya que es decisiva la protección brindada por el AEC a las exportaciones bolivianas a los mercados andinos, principalmente de soya y derivados industriales, que absorben alrededor del 25% del valor total exportado anualmente por el país. Esas exportaciones se enfrentan a ofertas alternativas de terceros países, más competitivas en términos de costo y por tanto más atractivas para los propios compradores andinos, generándose con ello una gran fragilidad en cuanto a la sostenibilidad futura de la producción agroindustrial de soya y del balance comercial del país, mas aún considerando que en los últimos años sólo se alcanzó un superávit comercial con los países andinos.

En 1996 Bolivia también se asoció al MERCOSUR con el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 36. El MERCOSUR resulta uno de los principales proveedores de Bolivia de bienes de capital e insumos; el año 2000, 31% del valor total importado provino de esa región y actualmente Brasil es el único comprador de gas natural, con un valor exportado del energético que ya representa casi 20% del valor total exportado por el país. El déficit comercial con el MERCOSUR sólo ha podido minimizarse con las exportaciones de gas, hasta 1998 a la Argentina y posteriormente al Brasil, pues la exportación nacional de otros productos se mantuvo en valores bajos e incluso decrecientes, pese a la vigencia del ACE.

En ese sentido, Bolivia resulta siendo un importador neto desde el MERCOSUR y un exportador neto hacia la CAN.

Por otro lado, el país concertó Acuerdos de Complementación Económica con Chile (ACE N° 22) y México (ACE N° 31), que otorgan reducciones y preferencias arancelarias recíprocas a los intercambios comerciales bilaterales. Sin embargo, las importaciones desde Chile representan alrededor de 8% del valor total importado por el país y las exportaciones a ese mercado representen alrededor de 2% del valor total exportado.

A su vez, el ACE N° 31 negociado con México a objeto de acercar al país al TLCAN, no tuvo mayores efectos sobre el comercio bilateral, la mayoría de las exportaciones bolivianas al TLCAN (muebles y manufacturas de madera, joyería de oro, prendas de vestir, manufacturas de cuero y artesanías) se realizan en Estados Unidos, estimuladas por la liberalización de tarifas arancelarias y la eliminación de restricciones cuantitativas otorgadas al país (junto a Colombia, Ecuador y Perú), con el sistema generalizado de preferencias, regulado por la Ley de Promoción Comercial Andina de EE.UU., altamente condicionada entre otros requisitos, a la erradicación de cultivos de coca integrados con el narcotráfico.

Nuestro país tiene una vocación integracionista, forma parte de la OMC, la ALADI, la CAN, miembro asociado del MERCOSUR y actualmente se beneficia del ATPDEA otorgado por Estados Unidos, además se suscribió acuerdos comerciales con otros países.

Por lo tanto, el país esta condicionado ha convertirse en eje articulador del Cono Sur; ser centro de la integración comercial y integración física a través de la unión de los Océanos Pacífico y Atlántico, desarrollando su infraestructura (vías de comunicación), y en lo energético convertirse en el centro de distribución energética de América del Sur, las mismas deben ser preocupaciones principales en materia de política exterior.

CAPITULO VI

6.1 MARCO VERIFICATIVO DE LA HIPÓTESIS

El presente capítulo tiene el objeto de utilizar con fines investigativos, la información estadística y verificar la hipótesis propuesta a través de un modelo econométrico.

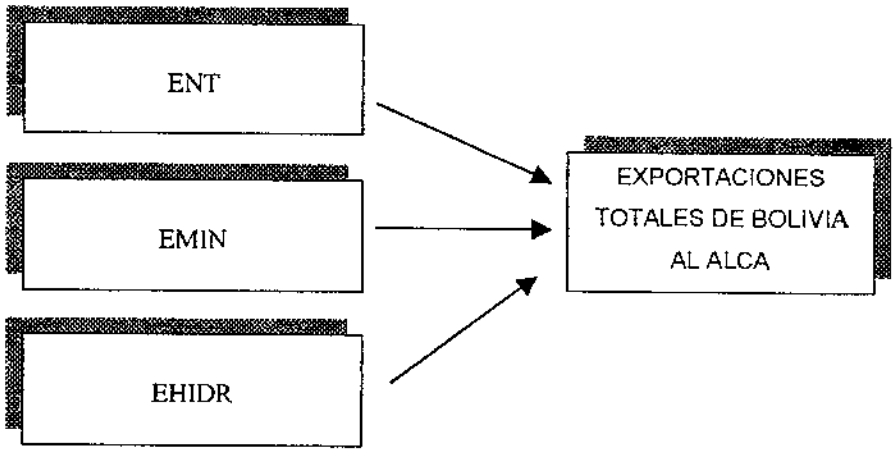
Operacionalmente se define la hipótesis a verificarse como:

VARIABLE DEPENDIENTE	NOTACIÓN	DEFINICIÓN
Exportaciones de Bolivia al ALCA	Y	Es una variable que comprende el valor total de las exportaciones de Bolivia al ALCA.

VARIABLES INDEPENDIENTES	NOTACIÓN	DEFINICIÓN
Exportaciones No Tradicionales de Bolivia	ENT	Es una variable que comprende al conjunto del valor total de las Exportaciones No Tradicionales de Bolivia
Exportaciones Mineras de Bolivia	EMIN	Es una variable que comprende el valor de Exportación de la minería.
Exportación de Hidrocarburos de Bolivia	EHIDR	Es una variable que comprende el valor de las Exportaciones de Hidrocarburos.

Por lo tanto, el planteamiento operativo a través de variables para la verificación de la hipótesis, se puede ilustrar a través del siguiente diagrama.

VARIABLES INDEPENDIENTES *VARIABLE DEPENDIENTE*



6.2 ESPECIFICACIÓN DE LAS SERIES HISTÓRICAS DE LAS VARIABLES

El periodo de investigación comprende el periodo 1990 2001.

obs	Y	ENT	EMIN	EHIDR
1990	598313.0	288301.2	407728.9	226717.0
1991	585058.0	253550.8	356275.7	240798.9
1992	429947.0	228869.9	378686.6	133564.9
1993	498194.0	300686.3	382367.0	102786.7
1994	770451.0	545135.5	437911.6	106764.8
1995	731046.0	474451.5	510536.3	152622.6
1996	827689.0	595197.5	477971.8	141345.4
1997	803027.0	647249.9	499618.8	106986.3
1998	689541.0	576310.1	435153.1	96683.69
1999	655079.0	570118.9	397001.3	75124.56
2000	801038.0	642608.6	424890.0	178777.3
2001	886093.0	582652.9	340002.5	303551.3

Fuente : Instituto nacional de Estadística anuario 2002

Y: Valor Total de Exportaciones de Bolivia al ALCA (En miles de $us)

ENT: Exportaciones No tradicionales (En miles de $us)

EMIN: Exportaciones Mineras (En miles de $us)

EHIDR: Exportación de Hidrocarburos (En miles de $us)

6.3 ESPECIFICACIÓN FUNCIONAL DEL MODELO

Funcionalmente las variables están estructuradas de la siguiente forma:

$$Y = f(ENT, EMIN, EHIDR)$$

6.4 ESPECIFICACIÓN ECONOMETRICA DEL MODELO

El modelo econométrico es de tipo lineal, definiéndose la Función de Regresión Poblacional (FRP), como:

$$Y = Bo + B1 * ENT + B2 * EMIN + B3 * EHIDR + Ut$$

6.5 ESTIMACIÓN ECONOMETRICA DEL MODELO

Para la estimación econométrica del modelo se procedió a utilizar la siguiente fórmula:

$$\hat{B} = (X^T X)^{-1} * (X^T * Y)$$

Por lo tanto, la estimación realizada es:

Y=Bo+B1*ENT+B2*EMIN+B3*EHIDR+Ut

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 10/06/04 Time: 11:24
Sample: 1990 2001
Included observations: 12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-64925.08	108202.9	-0.600031	0.5651
ENT	0.758734	0.074344	10.20577	0.0000
EMIN	0.563099	0.244076	2.307065	0.0499
EHIDR	1.009418	0.171526	5.884913	0.0004

R-squared	0.955668	Mean dependent var	689623.0
Adjusted R-squared	0.939043	S.D. dependent var	140041.2
S.E. of regression	34575.33	Akaike info criterion	24.00087
Sum squared resid	9.56E+09	Schwarz criterion	24.16251
Log likelihood	-140.0052	F-statistic	57.48537
Durbin-Watson stat	2.001516	Prob(F-statistic)	0.000009

Representación Substituyendo Coeficientes:

Y = - 64925.08 + 0.758734*ENT + 0.563099EMIN + 1.009418*EHIDR
(10.20577) **(2.307065)** **(5.884913)**

PRINCIPALES ESTADÍSTICOS DE REGRESIÓN

R^2= 95.57% (Coeficiente de Determinación)

S(u)=34575 (Error Estándar de Regresión)

F=57.485 (Estadístico F-Fisher)

D =2.001 (Estadístico Durwin-watson)

6.6 INTERPRETACIÓN DEL MODELO

De acuerdo a los valores estimados, la interpretación correspondiente para cada uno de los parámetros estimados tomando en cuenta las elasticidades, tiene la siguiente interpretación:

Para $\hat{B}$ o:

(Intercepto del modelo)

Este valor indica que cuando las variables ENT, EMIN, EHIDR son cero, el valor total de las exportaciones al ALCA es de 64.9 millones de $us.

Para $\hat{B}$ 1:

A un incremento del 1 dólar en las Exportaciones No Tradicionales, el valor de las exportaciones de Bolivia al ALCA crece en 0.75 ctvs de dólar, manteniéndose las demás variables constantes.

Para $\hat{B}$ 2:

A un incremento de 1 dólar en las Exportaciones Mineras el valor total de las exportaciones al ALCA se incrementa en 0.56 ctvs de dólar.

Para $\hat{B}$ 3:

A un incremento de 1 dólar en la Exportación de Hidrocarburos las exportaciones de Bolivia al ALCA se incrementan en 1.01 de dólar, manteniéndose las demás variables constantes.

6.7 INTERPRETACIÓN DE ESTADÍSTICOS DE REGRESIÓN

$$R^2 = \frac{\hat{B}^T (X^T Y) - n\bar{y}^2}{Y^T Y - n\bar{y}^2} = 0.9556$$

Coeficiente de determinación:

R^2=0.9556*100

R^2=95.56%

El Coeficiente de determinación para el modelo estimado indica; que las variables ENT, EMIN, EHIDR, determinan el comportamiento de las exportaciones de Bolivia al ALCA en 95.56%.

Coeficiente de Correlación Múltiple:

$$R=(R^2)^{0.5}=(0.9556)^{0.5}=0.9775*100$$
$$R=0.9775*100$$
$$R = 97.75\%$$

Este estadístico muestra la fuerza de asociación entre las variables independientes y la variable dependiente. En el presente caso las variables ENT, EMIN, EHIDR están asociadas en un 97.75% con la variable Y.

Coeficiente de No Determinación Múltiple:

$$1-R^2=(1-0.9556)*100=0.0444*100$$
$$1-R^2=4.44\%$$

El Coeficiente de No Determinación Múltiple mide la proporción relativa que no puede ser explicada por el modelo, es decir, el impacto debido a otros factores distintos a los especificados como variables independientes. En la estimación realizada el porcentaje no explicado por el modelo es del 4.44%.

Error Estándar de Estimación:

$$S_{Y,ENT,EMIN,EHIDR} = \sqrt{\frac{\sum(\hat{y}-Y)^2}{n-k}} = 34575$$

El Error Estándar de estimación mide; la dispersión de los valores estimados por la función de regresión con respecto a los valores muéstrales observados. En el modelo estimado la dispersión o Error de Estimación es de 34575 miles de $us.

Estadístico Durwin-Watson:

$$d = \frac{\sum (e_t - e_{t-1})^2}{\sum e_t^2} = 2.001$$

El estadístico Durwin Watson mediante el test de Durwin permite evaluar si las perturbaciones cumplen con el supuesto de independencia o no.

Adicionalmente un modelo autocorrelacionado puede ser el síntoma de que el modelo ha sido incorrectamente especificado, lo que implica que las variables han sido incorrectamente seleccionadas para el modelo. Para que un modelo no presente este problema, su valor debe ser tendiente a 2 tal como ocurre en el presente caso.

6.8 VARIANZAS Y COVARIANZAS DE LOS ESTIMADORES

La matriz de varianzas y covarianzas mide la dispersión de los estimadores con respecto a su verdadero parámetro poblacional, mientras las varianzas estén más cercanas a cero, las estimaciones serán más eficientes.

MATRIZ DE VARIANZAS Y COVARIANZAS DE LOS ESTIMADORES

	C	ENT	EMIN	EHIDR
C	1.17E+10	884.6001	-24084.20	-12201.79
ENT	884.6001	0.005527	-0.008167	-0.000494
EMIN	-24084.20	-0.008167	0.059573	0.018689
EHIDR	-12201.79	-0.000494	0.018689	0.029421

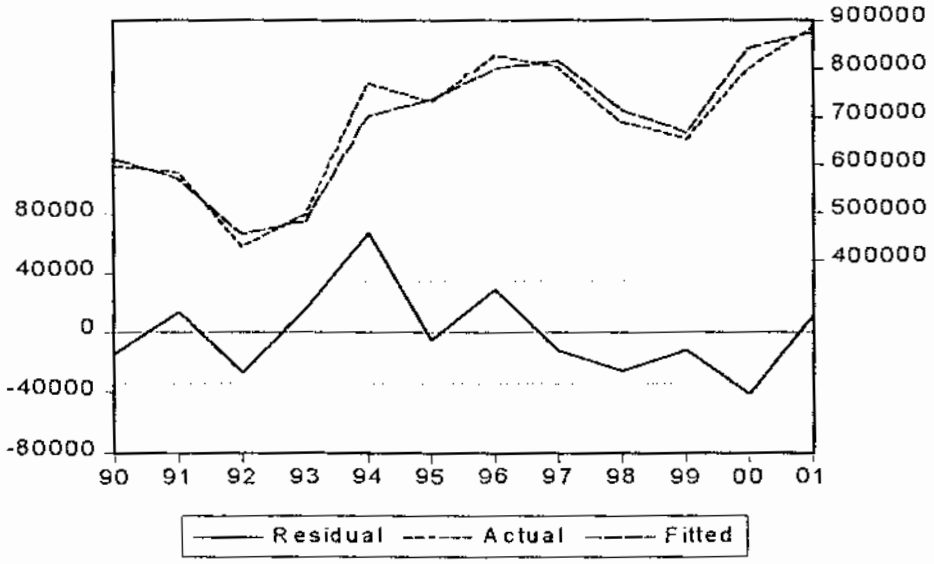
Fuente: Reporte E-Vicw

Como las Varianzas y Errores Estándar de los Estimadores tienden a cero, concluimos que las estimaciones son eficientes por ser de Varianza Mínima.

6.9 GRAFICO DE ESTIMACIÓN

De acuerdo al gráfico, se puede observar que el grado de ajuste entre la serie observada y estimada de Y tiene el mismo patrón de evolución. Asimismo los residuos tienden a cero, lo que confirma el óptimo grado de estimación de la regresión.

GRAFICO DE VALORES RESIDUALES, OBSERVADOS Y PROYECTADOS (Fitted)



CAPITULO Nº VII

7. CONCLUSIONES

En el presente capitulo estableceremos las conclusiones que se han inferido como resultado del análisis efectuado a lo largo del trabajo de investigación tomando en cuenta tres pasos:

- Sobre el efecto de los costos y beneficios de una integración comercial del país con el ALCA.
- Cuantificar el rol de las exportaciones bolivianas, en el marco de la diversificación productiva y competitividad internacional.
- El rol del país como economía pequeña en el proceso de negociación y su inserción en la economía mundial.

En esta medida se llego a efectuar una contrastación permanente entre los supuestos teóricos, además de hacer un diagnostico del posible impacto que causaría una apertura comercial como es el ALCA, sin dejar de lado lo que representa los procesos de integración en la que el país es participe, con lo que efectuamos un análisis comparativo y de referencia con la CAN y el MERCOSUR además del TLCAN.

Después de efectuar este análisis desde la visión o sustento teórico y la falta de estudios cuantitativos, una escasa información estadística para efectuar nuestro análisis empírico, a través de un análisis cuantitativo y argumentos explicativos, tanto al nivel de indicadores específicos de comercio se llego a las siguientes conclusiones.

1. El proyecto del ALCA representa un interés estratégico de Estados Unidos de Norte América (país como la primera potencia y países pequeños como el nuestro que son asimétricos en todo aspecto), para consolidar y ampliar su

presencia en los mercados latinoamericanos, preservando su presencia e importancia en la economía mundial y hacer frente a otros bloques o países que compiten la hegemonía mundial.

2. En el proceso de negociación del ALCA involucra a países con diferentes intereses, aspiraciones internacionales y peso especifico, por el cual no se puede garantizar que sean beneficioso para todo los países participantes sectores regiones y producción, puede representar una distribución in-equitativa de los costos y beneficios.

3. El ALCA eliminaría las regulaciones estatales en beneficio de los intereses privados de las empresas principalmente transnacionales, interpretados en la definición de los grupos de negociación que traducen sus propuestas en el texto del acuerdo, responden a los intereses de apertura de los mercados de las transnacionales. Así el ALCA construye en el continente un mercado abierto a favor de intereses corporativos eliminando todo tipo de protección a sus sectores y grupos sociales domésticos y a garantizar a través de regulaciones supranacionales un ambiente favorable para la operación a todo vapor de las corporaciones multinacionales.

4. Bolivia es una de las economías más pequeñas de Sudamérica, que se caracteriza por un mercado interno reducido, bajo nivel de protección y en términos estadísticos marginal en la economía mundial. En este sentido el interés del país es obtener el tratamiento preferencial para economías pequeñas.

5. Los posibles beneficios para el país es la creación y acceso preferencial a mercados amplios, incrementando las exportaciones, la posible captación de inversión y tecnología.

6. El mercado de las importaciones de los Estados Unidos uno de los más grandes de la economía mundial y el más dinámico respecto a las manufacturas, Bolivia no aprovecho el trato preferencial que otorgo EE.UU. a diferencia de otros países andinos, el comercio con este país registra persistentes déficit comerciales aunque es previsible que las exportaciones crezcan aprovechando la ampliación del ATPDEA. Está posible expansión de las exportaciones son mayores en los sectores de confección, textiles y manufacturas de cuero y madera. Las importaciones de Bolivia respecto al ALCA causarían perjuicios a la producción nacional en alimentos y productos agrícolas, sobre todo si persisten los subsidios a la producción y exportación en países competitivos como EE.UU.

7. A partir de la adopción de una nueva política económica en 1985 y la apertura económica externa, de casi más de 20 años de vigencia del modelo, no ha sido suficiente para generar una oferta exportable competitiva. Por lo tanto nuestra oferta exportable sigue siendo limitada en cuanto al volumen, número y contenido de valor agregado.

8. Si con los procesos de integración como la CAN y el MERCOSUR se incrementaron las exportaciones, aun somos exportadores de materias primas, lo cual muestra que no sirvió de mucho estos procesos para ser un país competitivo. Si bien el sector agroindustrial fue el que más se beneficio, en el ámbito regional el Brasil llega a ser más competitivo en este sector. En este contexto las políticas de integración fueron más de índole político que económico lo que demuestra que nuestro país es más importador que exportador.

9. Además existen otros factores que dificultan las políticas de exportación, como son los costos de transporte, por la falta de infraestructura vial, la geografía accidentada que restringe la localización y producción nacional.

ANEXOS

CUADRO Nº 3.1
INDICADORES ECONOMICOS (ALCA - 2001)

País	Area Km2		Población 2001		PIB - 2001 millones		Millones de $us 2001 Exporta-		Importa-	
		%	miles	%	de $us	%	ciones	%	ciones	%
Antigua y Barbuda	442	0,00	72	0,01	682	0,01	15	0,00	320	0,02
Argentina	2.761.274	6,97	37.944	4,59	268.638	2,12	26.655	2,04	20.311	1,14
Bahamas	13.864	0,04	307	0,04	4.818	0,04	930	0,07	1.850	0,10
Barbados	431	0,00	268	0,03	2.757	0,02	228	0,02	968	0,06
Bélice	22.965	0,06	245	0,03	805	0,01	166	0,01	409	0,02
Bolivia	1.098.581	2,77	8.274	1,00	7.969	0,06	1.285	0,10	1.724	0,10
Brasil	8.456.508	21,36	172.891	20,90	502.509	3,97	58.223	4,45	58.265	3,28
Canadá	9.970.610	25,18	31.100	3,76	694.475	5,49	259.858	19,88	227.165	12,77
Colombia	1.141.748	2,88	43.070	5,21	82.411	0,65	12.257	0,94	12.834	0,72
Costa Rica	51.100	0,13	4.008	0,48	16.108	0,13	5.010	0,38	6.564	0,37
Chile	756.626	1,91	15.402	1,86	66.450	0,53	17.440	1,33	17.243	0,97
Dominica	751	0,00	78	0,01	263	0,00	45	0,00	125	0,01
Ecuador	272.044	0,69	12.879	1,56	17.982	0,14	4.495	0,34	5.299	0,30
El Salvador	21.041	0,05	6.397	0,77	13.739	0,11	2.865	0,22	5.027	0,28
Estados Unidos	9.372.614	23,67	285.300	34,49	10.065.265	79,55	703.803	53,84	1.180.154	66,37
Granada	344	0,00	81	0,01	398	0,00	35	0,00	190	0,01
Guatemala	108.889	0,28	11.687	1,41	20.496	0,16	2.466	0,19	5.607	0,32
Guyana	215.000	0,54	762	0,09	699	0,01	478	0,04	584	0,03
Haití	27.400	0,07	8.511	1,03	3.737	0,03	278	0,02	1.013	0,06
Honduras	112.088	0,28	6.656	0,80	6.386	0,05	1.318	0,10	2.918	0,16
Jamaica	10.991	0,03	2.603	0,31	7.784	0,06	1.225	0,09	3.331	0,19
México	1.972.547	4,98	100.373	12,13	617.820	4,88	158.547	12,13	176.162	9,91
Nicaragua	129.000	0,33	5.208	0,63	2.563	0,02	606	0,05	1.776	0,10
Panamá	75.650	0,19	3.004	0,36	10.171	0,08	911	0,07	2.964	0,17
Paraguay	406.752	1,03	5.778	0,70	7.206	0,06	989	0,08	2.145	0,12
Perú	1.285.216	3,25	26.347	3,19	54.047	0,43	7.092	0,54	8.620	0,48
República Dominicana	48.700	0,12	8.396	1,01	21.211	0,17	5.333	0,41	8.784	0,49
Saint Kitts y Nevis	360	0,00	42	0,01	343	0,00	35	0,00	170	0,01
San Vicente y las Granadinas	390	0,00	118	0,01	353	0,00	41	0,00	186	0,01
Santa Lucía	620	0,00	147	0,02	662	0,01	45	0,00	276	0,02
Surinam	163.820	0,41	429	0,05	757	0,01	420	0,03	570	0,03
Trinidad y Tobago	5.123	0,01	1.294	0,16	8.842	0,07	4.890	0,36	3.560	0,20
Uruguay	175.016	0,44	3.361	0,41	18.666	0,15	2.060	0,16	3.061	0,17
Venezuela	912.050	2,30	24.170	2,92	124.948	0,99	27.409	2,10	18.022	1,01
Total	39.590.555	100	827.202	100	12.651.960	100	1.307.253	100	1.778.217	100

Fuente: World Development indicators database, World Bank, Mayo 2003

CEPAL, Anuario Estadistico 2002

Informe sobre desarrollo humano, Naciones Unidas 2002

OMC, Estadistica del comercio internacional 2002.

Elaboración propia.

CUADRO Nº 3.2
ALCA: EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCIAS
Millones de $us

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
nada	127.629	127.163	134.435	145.178	165.376	192.197	201.633	214.422	214.327	238.446	276.635	259.658
idos Unidos	393.592	421.730	448.163	464.773	512.627	584.743	625.073	688.697	682.138	702.098	781.125	730.803
ico	40.711	42.888	46.196	51.886	60.882	79.542	96.000	110.431	117.480	136.391	166.387	158.547
entina	12.353	11.978	12.235	13.118	15.659	20.967	23.811	26.370	26.441	23.333	26.409	26.655
via	926	849	710	728	1.032	1.100	1.137	1.167	1.104	1.051	1.230	1.205
sil	31.414	31.620	35.793	38.597	43.558	48.506	47.747	52.990	51.120	48.011	55.086	58.223
e	8.372	8.941	10.007	9.198	11.604	16.024	15.405	16.663	14.830	15.616	18.158	17.440
mbia	6.766	7.232	6.917	7.115	8.419	10.125	10.587	11.522	10.852	11.576	13.040	12.257
ador	2.714	2.852	3.007	2.904	3.819	4.307	4.900	5.264	4.203	4.451	4.927	4.495
guay	959	737	657	725	816	919	1.044	1.089	1.014	741	869	989
i	3.230	3.329	3.404	3.514	4.554	5.575	5.097	6.841	5.757	6.113	7.028	7.092
guay	1.693	1.605	1.703	1.645	1.913	2.106	2.397	2.726	2.769	2.237	2.295	2.060
ezuela	17.497	15.155	14.185	14.066	16.089	18.457	23.060	21.624	17.193	20.190	31.802	27.409
a Rica	1.448	1.598	1.841	2.625	2.869	3.453	3.730	4.268	5.511	6.577	5865	5.010
alvador	582	588	796	1.032	1.249	1.652	1.789	2.416	2.452	2.510	2941	2.865
emala	1.163	1.202	1.295	1.340	1.521	2.155	2.031	2.344	2.582	2.398	2696	2.466
duras	831	792	802	814	843	1.220	1.316	1.446	1.577	1.249	1322	1.318
aragua	330	272	223	267	351	526	671	704	573	545	631	606
ma	340	358	502	553	583	625	623	723	784	822	860	911
gua y Barbuda	21	50	65	62	44	53	38	36	36	38	10	15
mas	1.050	1.517	1.771	1.450	1.030	940	1.030	1.110	860	920	910	930
dos	209	207	191	187	182	239	281	283	252	264	272	228
e	108	98	115	118	127	142	154	159	155	166	194	166
inica	55	54	53	48	47	45	51	53	63	54	53	45
ada	27	23	20	20	23	22	20	23	41	36	40	35
ana	251	248	292	414	456	455	517	644	484	523	498	478
i	160	166	73	80	82	116	90	205	299	339	323	278
aica	1.135	1.053	1.102	1.069	1.212	1.427	1.383	1.383	1.312	1.240	1296	1.226
ública Dominicana	2.170	2.449	2.831	3.211	3.453	3.780	4.053	4.614	4.989	5.137	5737	5.333
t Kitts y Nevis	28	27	26	27	22	19	22	41	28	28	33	35
Vicente y las Granadinas	83	67	78	57	50	42	46	46	50	49	47	41
a Lucia	127	110	123	120	106	124	82	66	53	56	43	45
name	472	359	391	326	449	477	433	701	436	342	399	420
dad y Tobago	2.080	1.985	1.869	1.662	1.954	2.467	2.569	2.569	2.264	2.806	4273	4.690
AL ALCA	660.526	689.102	731.951	768.929	863.001	1.002.541	1.079.620	1.183.640	1.174.009	1.236.353	1.413.414	1.334.254
AL RESTO	2.781.474	2.825.098	3.035.049	3.008.071	3.429.999	4.119.459	4.310.380	4.391.360	4.315.991	4.463.647	5.016.586	4.820.746
AL MUNDO	3.442.000	3.515.000	3.767.000	3.777.000	4.293.000	5.122.000	5.390.000	5.575.000	5.490.000	5.700.000	6.430.000	6.155.000

ente: OMC, Estadistica del comercio internacional 2002.
boracion: Propia

CUADRD N° 3.3
ALCA: IMPORTACIDNES MUNDIALES DE MERCANCIAS
Millones de $us

Palses	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Canada	123.244	124.782	129.262	139.035	155.072	168.426	175.158	200.873	206.066	220.183	244.786	227.165
Estados Unidos	516.907	508.363	553.923	603.438	689.215	770.852	822.025	899.020	944.353	1.059.435	1.259.297	1.180.154
Mexico	43.548	52.315	65.050	68.439	83.075	75.858	93.674	114.846	130.948	148.648	182.702	176.162
Argentina	4.076	8.275	14.872	16.784	21.527	20.122	23.762	30.450	31.404	25.508	25.243	20.311
Bolivia	687	970	1.090	1.206	1.209	1.424	1.635	1.851	1.983	1.755	1.830	1.724
Brasil	22.524	22.950	23.068	27.740	35.997	53.783	56.947	65.007	60.618	51.675	58.532	58.236
Chile	7.678	8.094	10.129	11.125	11.824	15.914	17.827	19.662	18.779	15.137	18.107	17.243
Calombia	5.590	4.906	6.516	9.831	11.882	13.853	13.683	15.378	14.635	10.659	11.539	12.834
Ecuader	1.861	2.397	2.500	2.561	3.622	4.152	3.934	4.954	5.576	3.017	3.721	5.299
Paraguay	1.352	1.460	1.422	1.689	2.370	3.144	3.204	3.403	2.897	1.906	2.193	2.145
Perú	3.470	4.195	4.861	4.859	6.690	9.224	9.472	10.262	9.867	8.075	8.797	8.620
Uruguay	1.343	1.637	2.045	2.325	2.786	2.867	3.323	3.727	3.811	3.357	3.466	3.061
Venezuela	7.335	11.147	14.065	12.510	9.187	12.649	9.880	14.606	15.817	14.063	16.213	18.022
Costa Rica	1.990	1.877	2.440	3.515	3.769	4.036	4.300	4.924	6.230	6.320	6.372	6.564
El Salvadar	1.263	1.406	1.855	2.145	2.547	3.329	3.223	3.739	3.962	4.095	4.947	5.027
Guatemala	1.649	1.851	2.531	2.599	2.781	3.292	3.146	3.851	4.651	4.382	4.791	5.607
Hunduras	935	955	1.037	1.130	1.056	1.642	1.839	2.149	2.500	2.728	2.085	2.910
Nicaragua	638	751	855	744	874	961	1.141	1.532	1.492	1.982	1.759	1.776
Panama	1.539	1.695	2.024	2.188	2.404	2.510	2.779	3.002	3.074	3.516	3.379	2.964
Antigua y Barbuda	255	287	320	279	335	343	362	370	385	414	355	326
Bahamas	1.738	1.806	2.100	2.870	2.080	1.550	2.960	2.000	2.100	1.800	1.895	1.850
Barbados	700	694	521	574	615	771	833	996	1.010	1.108	1.156	989
Belice	211	256	274	280	259	257	255	286	325	366	450	409
Dominica	118	110	111	94	96	117	129	124	136	141	147	125
Granada	105	121	107	144	119	124	152	173	200	202	240	190
Guyana	311	307	442	484	506	527	597	630	600	550	660	584
Haiti	332	400	278	355	251	653	665	648	797	1.025	1.036	1.013
Jamaica	1.859	1.491	1.660	2.097	2.224	2.818	2.965	3.132	3.035	2.899	3.216	3.331
Republica Dominicar	3.006	3.054	3.859	4.654	4.903	5.170	5.727	6.609	7.597	9.041	9.479	8.784
Saint Kitts y Nevis	110	110	05	118	128	133	149	150	150	153	196	170
San Vicente y las Gran	136	139	132	134	130	135	131	188	193	201	163	186
Santa Lucia	271	295	313	300	303	307	304	332	335	360	355	276
Suriname	472	509	542	525	423	585	501	658	552	486	526	570
Trinidad y Tobago	1.262	1.667	1.436	1.463	1.134	1.724	2.204	3.059	3.012	2.744	3.308	3.560
TOTAL ALCA	758.585	771.272	851.743	928.234	1.081.413	1.183.252	1.288.888	1.422.591	1.489.090	1.606.811	1.883.741	1.778.188
TOTAL RESTO	2.783.405	2.854.728	3.028.257	2.930.766	3.307.587	4.034.748	4.256.114	4.297.409	4.177.910	4.305.189	4.827.259	4.662.812
TOTAL MUNDO	3.542.000	3.626.000	3.880.000	3.859.000	4.369.000	5.218.000	5.525.000	5.720.000	5.667.000	5.912.000	6.711.000	6.441.006

Fuenta: OMC, Estadistica del comercio internacional 2002.

Elaboracion: Prapio

CUADRO Nº 4.1
COMUNIDAD ANDINA: COMERCIO EXTERIOR DE BIENES

EXPORTACIONES (FOB)

Millones de dólares

Zona Económica	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
COMUNIDAD ANDINA	1.797	2.225	2.868	3.428	4.801	4.693	5.628	5.411	3.939	5.167	5.631
Bolivia	82	91	120	196	218	260	251	320	293	311	367
Colombia	778	1.014	1.139	1.110	1.937	1.839	2.115	2.130	1.634	2.161	2.741
Ecuador	204	178	295	386	359	428	636	540	445	662	760
Perú	254	276	269	310	405	418	515	468	347	446	523
Venezuela	478	666	1.045	1.426	1.882	1.748	2.111	1.953	1.220	1.586	1.240
MERCOSUR	984	861	921	1.216	1.479	1.642	1.979	1.516	1.685	2.299	1.807
UNIÓN EUROPEA	5.360	5.093	4.834	6.403	7.183	7.211	6.981	6.238	5.589	5.605	5.949
TLCAN	13.248	13.446	14.410	15.379	16.205	22.433	22.800	17.567	21.337	29.149	23.200
ASEAN	149	136	117	180	195	230	254	125	172	309	274
MCCA	519	536	565	623	631	774	911	750	942	1.262	1.109
CARICOM	611	664	679	1.217	609	579	392	374	512	1.098	1.016
TOTAL	**29.412**	**28.378**	**29.740**	**34.252**	**37.903**	**45.500**	**47.677**	**38.896**	**43.208**	**57.423**	**50.173**

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA, Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT).

ELABORACION: Propia

CUADRO Nº 4.2
COMUNIDAD ANDINA: COMERCIO EXTERIOR DE BIENES

IMPORTACIONES (CIF)

Millones de dólares

Zona Económica	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
COMUNIDAD ANDINA	1.769	2.108	2.646	3.279	4.880	4.907	5.907	5.209	4.098	5.477	5.872
Bolivia	33	40	77	103	116	141	166	175	157	168	179
Colombia	482	694	1.292	1.542	1.845	1.848	2.232	1.900	1.438	1.612	1.400
Ecuador	233	160	181	494	706	653	918	965	578	859	1.170
Perú	591	596	522	646	1.190	1.433	1.564	1.175	980	1.399	1.147
Venezuela	428	618	573	494	1.023	832	1.027	994	945	1.439	1.977
MERCOSUR	2.013	2.233	2.337	2.408	2.961	2.676	3.258	3.461	2.626	3.344	3.947
UNIÓN EUROPEA-15	4.910	5.607	5.721	5.855	6.892	6.946	7.562	8.380	6.421	6.508	6.971
TLC	10.093	11.988	12.616	12.246	15.671	15.620	18.546	18.552	14.796	15.404	16.893
ASEAN	101	149	152	221	277	313	327	358	292	429	509
MCCA	41	66	72	93	153	118	121	198	102	92	117
CARICOM	132	125	118	128	124	123	138	132	80	103	113
TOTAL MUNDO	**22.880**	**27.162**	**29.401**	**30.731**	**39.324**	**37.026**	**43.982**	**45.709**	**35.423**	**39.754**	**44.778**

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA, Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT).

ELABORACION: Propia

CUADRO N° 4.3

CAN: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS

Participación porcentual

Productos	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**
Petroleo crudo	30,1	37,3	34,0	27,7	48,4
Café verde o tosrado y sucedaneos de café que contenga café	5,8	4,3	5,8	5,8	3,8
Plátanos frescos (inclusi bananas)	3,2	3,2	3,8	4,0	3,5
Oro no monetario, en bruto semilabrado o en polvo	2,2	2,1	1,7	3,4	3,0
Carbón (antracita hulla)	1,8	1,8	1,8	2,7	2,2
Flores y capullos cortados		1,3	1,4	1,8	1,7
Crustéceos y moiuscos, frescos refrigerados, salados, congelados	1,7	1,4	1,9	2,2	1,7
Cobre refinado (incluido el refundido)	1,9	1,6	1,7	1,6	1,4
Producto derivados del petróleo	16,0	14,9	13,5	11,5	1,3
Aluminio y sus aleaciones, sin forjar	1,8	n.d	n.d	1,3	1,3
Total	**64,6**	**87,9**	**66,6**	**62,0**	**69,3**

Fuente: CAN

Según clasificación CUCI

CUADRO N° 4.4

CAN: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS

Millones de $us

Productos	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**
Maquinaria y equipo de transporte	13.090	14.594	14.314	17.926	18.398	13.557
Productos quimicos y conexos	4.593	6.261	5.878	6.754	6.481	5.882
Artículos manufacturados, según el material	4.591	6.362	5.949	6.823	6.927	5.353
Productos alimenticios y animales vivos	2.815	3.572	4.168	3.984	4.432	3.694
Artículos manufacturados diversos	2.195	2.953	2.917	3.573	3.652	3.295
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	944	1.484	1.508	2.382	1.596	1.530
Materiales crudos no comestibles excepto los conbustibles	1.069	1.555	1.268	1.383	1.184	994
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	349	424	358	382	545	425
Bebidas y tabaco	198	240	253	302	318	295
Mercancias y operaciones no clasificadas en otros rubros	746	856	357	361	480	150
Total	**30.590**	**38.301**	**36.976**	**43.676**	**44.013**	**35.175**

Fuente CAN

Según clasificación CUCI

CUADRO Nº 4.5
BOLIVIA: COMERCIO EXTERIOR DE BIENES
EXPORTACIONES (FOB)
Millones de dólares

Países	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
COMUNIDAD ANDINA	**82,2**	**91,0**	**120,0**	**196,0**	**217,9**	**259,9**	**251,3**	**319,6**	**293,0**	**310,6**	**367,0**
Colombia	30,5	25,1	36,5	59,4	63,9	114,6	87,6	87,5	126,9	192,8	190,1
Ecuador	0,9	3,0	6,8	14,4	6,7	5,8	3,7	80,2	71,4	5,2	10,3
Perú	47,4	58,0	75,0	120,7	141,8	138,2	158,5	140,5	75,4	60,9	67,8
Venezuela	3,4	4,9	1,7	1,4	5,5	1,3	1,5	11,4	19,3	51,7	98,7
TOTAL	**850,8**	**705,4**	**751,3**	**1.040,8**	**1.137,6**	**1.077,9**	**1.272,1**	**1.324,7**	**1.401,9**	**1.456,7**	**1.351,3**

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA, Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT).

ELABORACION: Propia

CUADRO Nº 4.6
BOLIVIA: COMERCIO EXTERIOR DE BIENES
IMPORTACIONES (CIF)
Millones de dólares

Países	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
COMUNIDAD ANDINA	**33,3**	**40,0**	**77,4**	102,9	115,9	**141,0**	**165,9**	**175,3**	**157,2**	**168,2**	**178,7**
Colombia	6,6	10,4	15,8	22,7	23,3	33,8	39,6	46,8	40,4	47,0	46,8
Ecuador	1,3	1,3	1,5	2,5	4,1	4,9	7,6	8,7	7,0	8,2	6,1
Perú	21,3	26,1	54,1	65,1	76,6	89,1	96,5	96,1	88,9	98,8	107,1
Venezuela	4,1	2,1	6,0	12,6	11,9	13,2	22,1	23,7	20,9	14,3	18,7
TOTAL MUNDO	**992,4**	**1.115,0**	**1.176,7**	**1.196,3**	**1.434,1**	**1.643,1**	**1.892,0**	**2.382,3**	**2.098,1**	**1.976,6**	**1.707,6**

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA, Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT).

ELABORACION: Propia

CUADRO Nº 4.7
BOLIVIA: BALANZA COMERCIAL
POR BLOQUES ECONOMICOS
(en miles de dólares)

AÑOS	CAN	NAFTA	MERCOSUR	ALCA***	R. MUNDO*	TOTAL
1990	30.087	17.960	120.510	107.330	84.396	252.953
1991	49.177	-101.144	39.301	-53.780	-85.799	-98.465
1992	44.066	-134.686	-102.834	-266.427	-163.205	-356.659
1993	39.395	-57.050	-123.852	-228.619	-226.499	-368.006
1994	90.173	113.672	-115.772	98	-160.187	-72.114
1995	98.742	-39.507	-149.615	-167.591	-161.996	-252.376
1996	115.784	-194.541	-143.262	-291.823	-139.249	-361.268
1997	78.953	-242.918	-279.738	-519.375	-209.932	-653.635
1998	67.054	-478.791	-296.630	-831.516	-417.790	-1.126.157
1999	68.813	-505.564	-364.495	-918.887	108.497	-692.749
2000	133.438	-312.230	-373.457	-704.846	6.930	-545.319
2001**	175.150	-166.284	-465.095	-374.577	99.813	-356.416

Fuente : INE-BOLIVIA ANUARIO-1999 Y 2002

** PRELIMINAR: Elaboración propia

* Resto de mundo incluye Cuba y paises que no son pairticipes de las negociaciones del ALCA

*** incluye los países de Chile, MCCA y el CARIBE, países participes de las negociaciones del ALCA

CUADRO Nº 4.8
BOLIVIA: EXPORTACIONES POR PRODUCTO A LA CAN
(En dólares americanos

NANDINA 98	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	PAÍS DE DESTINO	1998	1999	2000	2001
2304000000	TORTA Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DEL ACEITE DE SOYA (SOJA),INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS"	COLOMBIA	38.477.529	59.585.148	73.337.479	67.035.188
1507100000	ACEITE DE SOYA EN BRUTO Y SUS FRACCIONES,INCLUSO DESGOMADO	COLOMBIA	26.844.222	32.249.903	46.314.890	17.367.011
1208100000	HARINA DE HABAS (POROTOS,FRIJOLES,FREJOLES) DE SOYA (SOJA)	COLOMBIA	0	8.730.743	33.004.265	0
2304000000	TORTA Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DEL ACEITE DE SOYA (SOJA),INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS"	VENEZUELA	0	2.463.480	29.318.531	7.456.386
1517900000	LAS DEMAS MEZCLAS O PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE GRASAS O ACEITES,ANIMALES O VEGETALES,O DE FRACCIONES	VENEZUELA	4.745.216	6.872.954	8.006.882	3.713.022
1517900000	LAS DEMAS MEZCLAS O PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE GRASAS O ACEITES,ANIMALES O VEGETALES,O DE FRACCIONES	COLOMBIA	5.954.898	8.033.648	6.999.708	2.955.612
2304000000	TORTA Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DEL ACEITE DE SOYA (SOJA),INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS"	PERU	25.498.099	5.527.153	6.935.001	951.479
2616100000	MINERALES DE PLATA Y SUS CONCENTRADOS	PERU	11.928.375	3.048.531	6.444.833	5.351.742
1201009000	LAS DEMAS HABAS (POROTOS,FRIJOLES,FREJOLES) DE SOYA (SOJA),INCLUSO QUEBRANTADAS	COLOMBIA	5.024.539	2.025.112	6.231.740	1.180.600
5201000000	ALGODON SIN CARDAR NI PEINAR	PERU	14.529.185	16.286.096	6.151.014	849.002
1208100000	HARINA DE HABAS (PORDTOS,FRIJOLES,FREJOLES) DE SOYA (SOJA)	PERU	13.493.530	5.600.830	5.912.709	3.783.108
1507900000	LOS DEMAS ACEITES DE SOYA (SOJA) Y SUS FRACCIONES,INCLUSO REFINADO,PERO SIN MODIFICAR QUIMICAMENTE	COLOMBIA	1.196.448	4.292.224	5.307.704	2.143.603
1512110000	ACEITES EN BRUTO DE GIRASOL O DE CARTAMO Y SUS FRACCIONES	COLOMBIA	0	3.755.226	4.942.715	3.566.305
1507100000	ACEITE DE SOYA EN BRUTO Y SUS FRACCIONES,INCLUSO DESGOMADO	VENEZUELA	0	0	4.569.810	5.540.291
0402211900	LAS DEMAS,LECHE Y NATA(CREMA),EN POLVO,GRANULOS Y DEMAS FORMAS SOLIDAS CON UN CONTENIDO DE MATERIAS GR.	COLOMBIA	1.220.435	1.025.000	4.454.078	1.175.544
1507900000	LOS DEMAS ACEITES DE SOYA (SOJA) Y SUS FRACCIONES,INCLUSO REFINADO,PERO SIN MODIFICAR QUIMICAMENTE	VENEZUELA	1.108.870	2.922.457	4.395.124	2.024.920
2306300000	TORTAS Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DE GRASAS O ACEITES VEGETALES,DE GIRASOL,INCLUSO MOLIDO	COLOMBIA	1.139.030	2.318.961	3.345.647	2.012.576
1701990000	LOS DEMAS,AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUIMICAMENTE PURA,EN ESTADO SOLIDO	PERU	13.739.204	5.074.360	2.714.747	1.774.781
1507900000	LOS DEMAS ACEITES DE SOYA (SOJA) Y SUS FRACCIONES,INCLUSO REFINADO,PERO SIN MODIFICAR QUIMICAMENTE	PERU	6.636.699	4.984.588	2.349.474	1.762.886
5205120000	HILADOS DE ALGODON SENCILLOS DE FIBRAS S/PEINAR(85% O MAS DE ALG.)DE TITULO INF.A 714.29 DTEX PERO SUP.O IGUAL	COLOMBIA	901.550	4.200.292	2.334.755	1.326.153
6305332000	LAS DEMAS BOLSAS (SACOS) Y TALEGAS,PARA ENVASAR DE TIRAS O FORMAS SIMILARES,DE POLIPROPILENO	PERU	884.786	1.669.719	2.002.755	857.122
5205120000	HILADOS DE ALGODON SENCILLOS DE FIBRAS S/PEINAR(85% O MAS DE ALG.)DE TITULO INF.A 714.29 DTEX PERO SUP.O IGUAL	PERU	615.856	1.485.567	1.923.079	515.277
2207100000	ALCOHOL ETILICO SIN DESNATURALIZAR CON GRADO ALCOHOLICO VOLUMETRICO SUPERIOR O IGUAL A 80 % VOL	PERU	2.093.284	1.522.680	1.817.820	713.900
2304000000	TORTA Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DEL ACEITE DE SOYA (SOJA),INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS"	ECUADOR	12.131.257	3.952.551	1.676.203	3.410.000
1512110000	ACEITES EN BRUTO DE GIRASOL O DE CARTAMO Y SUS FRACCIONES	VENEZUELA	0	3.153.248	1.500.365	0
1201009000	LAS DEMAS HABAS (PORDTOS,FRIJOLES,FREJOLES) DE SOYA (SOJA),INCLUSO QUEBRANTADAS	PERU	6.663.249	1.005.445	1.349.815	177.338
1208100000	HARINA DE HABAS (PORDTOS,FRIJOLES,FREJOLES) DE SOYA (SOJA)	ECUADOR	0	465.632	1.172.170	1.575.000
6001100000	ESTAÑO SIN ALEAR	COLOMBIA	778.960	1.011.030	775.880	748.473
2306300000	TORTAS Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DE GRASAS O ACEITES VEGETALES,DE GIRASOL,INCLUSO MOLIDO	ECUADOR	30.310	582.646	595.653	0

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión
Viciminesterio de Exportaciones (gestión 1998 - junio 2001)

CUADRO Nº 4.10

MERCOSUR: COMERCIO EXTERIOR DE BIENES

Millones de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EXPORTACIONES											
EXPRT-INTRA	4.127	5.103	7.216	10.026	11.957	14.384	17.038	20.053	20.351	15.163	17.709
EXPRT-INTRA	9%	11%	14%	19%	19%	20%	23%	24%	25%	20%	20%
EXPRT-EXTRA	42.275	40.788	43.246	44.095	50.157	56.019	57.960	62.289	60.972	59.158	68.752
EXPRT-EXTRA	91%	89%	86%	81%	81%	80%	77%	76%	75%	80%	80%
TOTAL	**46.402**	**45.881**	**50.462**	**54.121**	**62.114**	**70.403**	**74.998**	**82.342**	**81.323**	**74.321**	**86.461**
IMPORTACIONES											
IMPORT-INTRA	4.240	5.247	7.487	9.429	11.862	14.093	17.092	20.546	20.437	15.418	17.603
IMPORT-INTRA	14%	15%	18%	20%	19%	19%	21%	21%	21%	19%	20%
IMPORT-EXTRA	25.053	29.017	33.145	38.650	49.994	61.218	66.124	77.846	74.958	64.383	68.720
IMPORT-EXTRA	86%	85%	82%	80%	81%	81%	79%	79%	79%	81%	80%
TOTAL	**29.293**	**34.264**	**40.632**	**48.079**	**61.856**	**75.311**	**83.217**	**98.392**	**95.395**	**79.801**	**86.323**
Bal-Com intramer	-113	-144	-271	597	95	291	-54	-493	-86	-255	106
Bal-Com-extramer	17.222	11.771	10.101	5.445	163	-5.199	-8.164	-15.557	-13.986	-5.225	32

Fuente: BID

CUADRO Nº 4.11

MERCOSUR: EXPORTACIONES DE BIENES AL MUNDO

Millones de dólares

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	12.353	11.978	12.235	13.118	15.659	20.967	23.811	26.370	26.441	23.333	26.296
Brasil	31.414	31.620	35.793	38.597	43.558	46.506	47.747	52.990	51.120	48.011	55.086
Paraguay	959	737	657	725	816	919	1.044	1.089	1.014	741	852
Uruguay	1.693	1.605	1.703	1.645	1.913	2.106	2.397	2.726	2.769	2.237	2.295
TOTAL	**46.419**	**45.940**	**50.388**	**54.085**	**61.946**	**70.498**	**74.999**	**83.175**	**81.344**	**74.322**	**84.531**

Fuente Banco Interamericano de Desarrollo

Elaboración: Propia

CUADRO Nº 4.12

MERCOSUR: IMPORTACIONES DE BIENES AL MUNDO

Millones de dólares

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	4.076	8.275	14.872	16.784	21.527	20.122	23.762	30.450	31.404	25.508	25.149
Brasil	22.524	22.950	23.068	27.740	35.997	53.783	56.947	65.007	60.618	51.675	58.532
Paraguay	1.352	1.460	1.422	1.689	2.370	3.144	3.204	3.403	2.897	1.906	2.193
Uruguay	1.343	1.637	2.045	2.325	2.786	2.867	3.323	3.727	3.811	3.357	3.466
TOTAL	**29.295**	**34.322**	**41.407**	**48.538**	**62.690**	**79.918**	**87.236**	**102.607**	**98.730**	**82.446**	**89.340**

Fuente Banco Interamericano de Desarrollo

Elaboración: Propia

CUADRO Nº 4.13
BOLIVIA: EXPORTACIONES POR PRODUCTO AL MERCOSUR
(En dólares americanos)

NANDINA 96	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	PAÍS DE DESTINO	1998	1999	2000	2001
2711210000	GAS NATURAL EN ESTADO GASEDSD	BRASIL	0	15.115.610	120.541.116	100.501.502
1201009000	LAS DEMAS HABAS (POROTOS,FRIJOLES,FREJOLES) DE SOYA (SOJA),INCLUSO QUEBRANTADAS	URUGUAY	29.147.643	36.304.358	38.771.197	0
2304000000	TORTA Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DEL ACEITE DE SOYA (SOJA),INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS"	URUGUAY	14.181.002	32.245.046	29.662.116	4.623.614
1507100000	ACEITE DE SOYA EN BRUTO Y SUS FRACCIONES,INCLUSO DESGOMADO	ARGENTINA	12.501.241	5.162.760	5.963.145	1.897.423
4407290000	LAS DEMAS MADERAS ASERRADAS O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE TROPICALES CITADAS EN LA NOTA DE LA SUBPARTIC	ARGENTINA	11.511.541	5.095.949	3.264.109	856.767
2528900000	LOS DEMAS BORATOS NATURALES Y SUS CONCENTRADOS (INCLUSO CALCINADOS),EXCEPTO LOS BORATOS EXTRAIDOS DE SA	BRASIL	3.899.071	3.002.697	3.240.550	541.310
2710006000	FUELOILS (FUEL)	ARGENTINA	1.993.101	1.130.070	3.173.918	0
2008910000	PALMITOS PREPARADOS O CONSERVADOS DE OTRO MODO INCLUIDAS LAS MEZCLAS	ARGENTINA	4.729.941	3.056.876	2.906.153	1.288.542
0713339000	LOS DEMAS FRIJOLES (FREJOL,POROTO,ALUBIA,JUDIA) COMUN (PHASEOLUS VULGARIS)	BRASIL	3.036.901	6.363.688	2.177.542	106.774
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	ARGENTINA	5.645.556	3.173.500	1.813.595	883.090
2710006000	FUELOILS (FUEL)	BRASIL	1.259.385	1.017.477	1.621.529	0
4407910000	LAS DEMAS MADERAS ASERRADAS O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE DE ENCINA,ROBLE,ALCORNOQUE Y DEMAS BELLOTE	ARGENTINA	5.952.546	1.067.767	1.363.382	68.862
8001100000	ESTAÑO SIN ALEAR	BRASIL	609.017	3.119.988	1.204.444	0
4706100000	PASTA DE LINTER DE ALGODON	BRASIL	1.402.475	1.077.604	968.452	618.530
6205200000	CAMISAS DE ALGDOON PARA HOMBRES O NIÑOS	BRASIL	1.299.766	583.055	621.693	338.717
2711190000	LOS DEMAS,GAS DE PETROLEO Y DEMAS HIDROCARBUROS LICUADOS	PARAGUAY	D a		586.330	552.015
4418200000	PUERTAS Y SUS MARCOS,CONTRAMARCOS Y UMBRALES DE MADERA	ARGENTINA	2.707.127	1.311.335	393.069	7.499
5201000000	ALGODON SIN CARDAR NI PEINAR	BRASIL	928.074	989.878	257.486	0
2710006000	FUELOILS (FUEL)	PARAGUAY	369.916	311.944	229.842	0
8001100000	ESTAÑO SIN ALEAR	ARGENTINA	165.776	1.202.586	231.900	1.029.555
1206001000	SEMILLA DE GIRASOL,INCLUSO QUEBRANTADA,PARA SIEMBRA	ARGENTINA	1.628.885	1.179.314	174.028	0
4409202000	MADERA MOLDURADA,DE MADERA DISTINTA DE LA DE CONIFERAS	ARGENTINA	2.558.276	1.456.661	153.445	0
0102909000	LOS DEMAS ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA	BRASIL	660.000	675.000	145.000	0
2203000000	CERVEZA DE MALTA	BRASIL	1.055.788	942.983	80.313	67.500
2711210000	GAS NATURAL EN ESTADO GASEDSO	ARGENTINA	55.442.530	19.759.788	0	0

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión

Viciminesterio de Exportaciones (gestión 1998 - junio 2001)

TLCN : EXPORTACIONES DE BIENES

Mil millones de dólares

EXPORTACIONES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EXPORTACION-INTRA	240	249	274	304	354	394	433	495	520	580	686
EXPORTACION-EXTRA	322	342	355	358	384	462	489	519	494	497	539
TOTAL	**562**	**591**	**629**	**662**	**738**	**856**	**922**	**1014**	**1014**	**1077**	**1225**

Fuente: OMC

Elaboración: Propia

CUADRO Nº 4.15

TLCN : IMPORTACIONES DE BIENES

Mil millones de dólares

IMPORTACIONES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
IMPORTACION-INTRA	232	241	266	294	342	380	422	482	512	572	674
IMPORTACION-EXTRA	442	435	473	506	574	628	660	726	759	845	998
TOTAL	**974**	**676**	**739**	**800**	**916**	**1009**	**1082**	**1298**	**1271**	**1417**	**1672**

Fuente: OMC

Elaboración: Propia

CUADRO Nº 4.16

BOLIVIA: EXPORTACIONES POR PRODUCTD AL TLCAN

(En dólares americanos)

NANDINA 96	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	PAÍS SE DESTINO	Valor 1998	Valor 1999	Valor 2000	Valor 2001
7113190000	ARTICULOS DE JOYERIA DE LOS OEMAS METALES PRECIDSOS,INCLUSO REVESTIDOS D CHAPADOS DE META	ESTAOOS UNIDOS	58.019.066	47.954.638	45.342.775	16.466.158
8001100000	ESTAÑO SIN ALEAR	ESTAOOS UNIDOS	47.745.665	56.836.337	28.315.009	16.005.501
4418200000	PUERTAS Y SUS MARCOS,CONTRAMARCOS Y UMBRALES,DE MADERA	ESTADOS UNIDOS	6.677.438	14.048.517	12.509.411	4.952.652
2709000000	ACEITES CRUOOS OE PETROLEO D DE MINERAL BITUMINOSO	ESTADOS UNIOOS	25.009.370	23.330.600	12.500.000	0
0801220000	NUECES DEL BRASIL SIN CASCARA,FRESCOS O SECOS	ESTADOS UNIOOS	9.038.098	9.432.130	11.361.911	3.977.543
4407240000	MADERA ASERRADA D OESBASTADA LONGITUDINALMENTE OE LAS MAOERAS TROPICALES: VIROLA,MAHOGA	ESTAOOS UNIDOS	12.006.265	5.722.028	6.791.332	1.621.365
6105100000	CAMISAS OE ALGOODN,DE PUNTO,PARA HOMBRES O NIÑOS	ESTADOS UNIDOS	464.171	3.145.671	6.655.417	3.987.185
4418990000	LAS OEMAS OBRAS Y PIEZAS DE CARPINTERIA PARA CONSTRUCCIONES,DE MADERA	ESTADOS UNIOOS	468.019	3.561.215	6.377.460	51.496
4407290000	LAS OEMAS MADERAS ASERRAOAS D DESBASTAOA LONGITUDINALMENTE TROPICALES CITAOAS EN LA NOTA	MEXICO	3.004.705	2.426.023	2.664.963	1.550.981
2616100000	MINERALES DE PLATA Y SUS CONCENTRADOS	CANADA	505.418	1.981.426	2.495.557	1.485.370
2608000000	MINERAL OE CINC Y SUS CONCENTRADOS	CANADA	2.232.191	2.960.322	2.163.068	1.195.629
2616100000	MINERALES DE PLATA Y SUS CONCENTRADOS	MEXICO	0	0	1.058.907	904.182
0801220000	NUECES DEL BRASIL SIN CASCARA,FRESCOS O SECOS	CANADA	817.071	618.343	1.012.484	483.826
4104220000	LOS OEMAS CUEROS Y PIELES OE BOVINO,PRECURTIDOS DE OTRO MODO	MEXICO	214.848	33.440	408.600	124.160

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión

Viciminesterie de Exportaciones (gestión 1998 - junio 2001)

CUADRO N° 5.1

BOLIVIA : EXPORTACIONES POR AÑOS A PAISES DE DESTINO

MILES DE DOLARES

PAÍSES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Canadá	171	130	254	2.042	3.138	5.622	8.534	5.977	4.421	6.140	6.468	8.453	5.407
Estados Unidos	184.664	165.596	145.778	208.244	353.526	309.794	316.776	258.745	203.291	221.667	192.562	157.811	170.992
México	856	3.710	6.546	7.701	13.051	1.080	7.829	10.960	5.901	4.667	6.353	8.181	17.778
Colombia	4.010	30.538	25.037	36.607	59.534	63.883	115.705	87.523	84.375	134.588	195.646	168.033	139.085
Ecuador	114	941	3.016	6.781	14.445	6.744	7.050	3.564	15.639	5.554	4.713	7.772	2.400
Perú	53.040	47.566	58.179	74.967	120.716	141.767	134.969	155.969	131.565	68.586	57.436	63.783	67.373
Venezuela	2.769	3.401	4.911	1.744	1.367	5.527	1.074	1.301	9.670	17.249	49.853	95.599	174.590
Argentina	236.394	258.923	153.021	121.884	145.025	133.592	138.569	180.266	121.386	53.001	29.219	27.149	24.669
Brasil	77.985	37.825	13.117	20.955	34.889	20.266	35.171	36.482	26.712	37.342	158.668	288.000	328.135
Paraguay	1.074	1.752	1.156	1.396	963	2.960	2.122	1.323	1.889	2.122	2.080	4.524	2.634
Uruguay	3.229	1.933	1.353	1.526	4.754	1.923	8.444	2.767	50.073	77.905	69.203	9.416	1.065
Chile	33.747	32.740	17.487	14.210	18.544	25.234	39.308	56.405	32.389	24.374	25.760	23.370	30.090
Costa Rica	120		69	31		1	111	96	33	141	134	173	5.074
El Salvador					62			2	13	28	7		
Guatemala	47	1						30	5	5	18	205	327
Honduras						5		14	7	52	73	84	177
Nicaragua	0	2	0	0	0	1	13	78	72	65	33		
Panamá	93	0	19	92	410	4.784	10.724	94	1.191	1.065	1.128	3.768	257
Antigua y Barbuda			4										
Bahamas						7.690				20	49	57	90
Barbados										71	29		
Granada													1
Haití					24							21	24
Jamaica						14	235	112				16	
República Dominicana				14	3	159	1.055	1.319	889	437	1.588	957	1.075
Trinidad y Tobago											16		
Total ALCA	598.313	585.058	429.947	496.194	770.451	731.046	827.689	803.027	689.541	655.079	601.038	887.372	971.243
Resto del Mundo	357.337	310.225	343.891	310.745	353.761	450.167	467.658	469.072	635.194	750.285	673.954	465.521	400.408
Total	955.650	895.283	773.838	806.939	1.124.232	1.181.213	1.295.347	1.272.099	1.324.735	1.405.364	1.474.992	1.252.893	1.371.651

Fuente : INE-BOLIVIA ANUARIO-1999 Y 2002

Elaboración: Propia, los países del caribe como Bélice, Dominica, Guyana, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucia y Surinam no tienen actividad comercial con Bolivia.

(*) Preliminar

CUADRO N° 5.2

BOLIVIA: IMPORTACIONES POR AÑO SEGÚN PAIS DE ORIGEN

CIF FRONTERA EN MILES DE DOLARES

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Canadá	6.403	6.853	9.780	6.674	10.582	22.720	42.722	36.275	27.792	15.100	15.173	19.761	13.987
Estados Unidos	154.246	253.115	267.201	255.552	228.804	313.354	458.902	444.747	626.151	577.024	454.284	313.315	276.439
México	7.082	10.612	10.283	12.811	16.657	19.929	26.056	37.578	38.461	44.914	48.156	37.787	32.568
Colombia	4.399	8.575	10.526	15.761	22.729	23.315	33.779	40.575	46.375	40.358	48.030	47.882	42.746
Ecuador	690	1.283	5.941	4.818	5.479	7.396	4.927	7.639	8.676	6.961	8.491	6.047	6.560
Perú	22.200	21.322	27.122	54.091	65.060	76.576	90.232	97.854	95.487	88.937	102.205	107.785	94.989
Venezuela	2.357	4.089	3.488	6.033	12.621	11.893	14.076	23.336	23.677	20.908	15.486	17.144	13.969
Argentina	73.638	112.343	103.145	114.713	117.482	127.018	137.688	262.858	234.125	248.013	317.248	307.947	307.942
Brasil	118.031	142.165	163.983	149.899	178.612	175.242	183.276	229.359	253.496	274.230	284.362	275.444	389.899
Paraguay	5.223	3.518	1.326	2.651	1.478	1.323	1.275	3.171	2.055	5.125	27.118	22.978	18.123
Uruguay	1.279	3.206	3.027	2.650	3.831	4.773	5.329	5.186	7.014	7.497	3.899	3.906	3.856
Chile	87.790	63.304	78.011	88.539	93.961	106.892	112.558	123.415	142.320	132.274	170.289	144.802	123.056
Costa Rica	43	147	180	224	335	543	455	935	711	478	441	644	441
El Salvador	60	5	3	72	1.473	1.021	77	69	125	74	124	68	54
Guatemala	47	253	347	251	128	131	146	482	319	135	131	213	94
Honduras	35	4	77	25	11	40	35	48	46	61	10	74	28
Nicaragua	5	25	16	19	34	13	32	122	235	69	30	77	55
Panamá	7.221	9.907	11.831	11.865	10.923	6.397	7.391	8.520	11.183	10.065	9.989	6.882	5.076
Bahamas		53		92	37		5	2		11		4	
Barbados	11			11	9			36			7	1	2
Bélice			12			1			296	7			
Dominica		1	41	14	53	10	9		10				15
Guyana												18	
Haití		15		10							11	7	
Jamaica	23	8	2	6	11	1	31	20	58	10	5	12	3
República Dominicana		25	30	26	42	50	22	31	42	11	139	14	34
San Vicente y las Granadinas				6					5	1		50	
Surinam		10			1							8	
Trinidad y Tobago			2				489	142	2.398	703	256	180	170
Total ALCA	490.983	638.838	696.374	726.813	770.353	898.637	1.119.512	1.322.402	1.521.057	1.573.966	1.505.884	1.313.050	1.330.106
Resto del Mundo	211.714	354.910	434.123	450.132	425.993	534.952	537.103	603.332	929.835	524.147	514.427	395.220	439.970
Total	702.697	993.748	1.130.497	1.176.945	1.196.346	1.433.589	1.656.615	1.925.734	2.450.892	2.098.113	2.020.311	1.708.270	1.770.076

Fuente : INE-BOLIVIA ANUARIO-1999 Y 2002

Elaboración: Propia, los paises del caribe como Antigua y Barbuda,Granada, Saint Kitts y Nevis y Santa Lucia no tienen actividad comercial con Bolivia.

(*) Preliminar

CUADRO Nº 5.3

BOLIVIA: EXPORTACIONES POR BLOQUES ECONOMICOS

(en miles de dólares)

	G. ANDINO	NAFTA	MERCOSUR	ALCA	R. MUNDO*	TOTAL
1990	59.933	185.691	318.681	598.313	357.337	955.650
1991	82.446	169.436	300.433	585.058	310.225	895.283
1992	91.143	152.578	168.647	429.947	343.891	773.838
1993	120.098	217.987	145.761	498.194	310.745	808.939
1994	196.062	369.715	185.631	770.451	353.781	1.124.232
1995	217.921	316.496	158.741	731.046	450.167	1.181.213
1996	258.798	333.139	184.306	827.689	467.658	1.295.347
1997	248.357	275.682	220.838	803.027	469.072	1.272.099
1998	241.269	213.613	200.060	689.541	635.194	1.324.735
1999	225.977	232.474	170.370	655.079	750.285	1.405.364
2000	307.650	205.383	259.170	801.038	673.954	1.474.992
2001	355.182	174.445	329.089	887.372	465.521	1.352.893
2002**	383.448	194.177	356.503	971.243	400.408	1.371.651

Fuente : INE-BOLIVIA ANUARIO-1999 Y 2002

** PRELIMINAR: Elaboración: Propia

* Resto de mundo

CUADRO Nº 5.4

BOLIVIA : IMPORTACIONES POR BLOQUES ECONOMICOS

(en miles de dólares)

AÑOS	G. ANDINO	NAFTA	MERCOSUR	ALCA	R. MUNDO*	TOTAL
1990	29.846	167.731	198.171	490.983	211.714	702.697
1991	33.269	270.580	261.132	638.838	354.910	993.748
1992	47.077	287.264	271.481	696.374	434.123	1.130.497
1993	80.703	275.037	269.613	726.813	450.132	1.176.945
1994	105.889	256.043	301.403	770.353	425.993	1.196.346
1995	119.179	356.003	308.356	898.637	534.952	1.433.589
1996	143.014	527.680	327.568	1.119.512	537.103	1.656.615
1997	169.404	518.600	500.576	1.322.402	603.332	1.925.734
1998	174.215	692.404	496.690	1.521.057	929.835	2.450.892
1999	157.164	738.038	534.865	1.573.966	524.147	2.098.113
2000	174.212	517.613	632.627	1.505.884	514.427	2.020.311
2001	178.858	370.863	610.275	1.313.050	395.220	1.708.270
2002**	158.264	322.994	719.820	1.330.106	439.970	1.770.076

Fuente : INE-BOLIVIA ANUARIO-1999 Y 2002

** PRELIMINAR: Elaboración: Propia

* Resto de mundo

CUADRO Nº 5.6
BOLIVIA: EXPORTACIONES POR PRODUCTO A PRINCIPALES MERCADOS
(En dólares americanos)
Con mayor preponderancia respecto el año 2000

NANDINA 96	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	PAÍS DE DESTINO	Valor 1998	Valor 1999	Valor 2000	Valor 2001
2711210000	GAS NATURAL EN ESTADO GASEDSO	BRASIL	0	15.115.610	120.541.116	100.501.502
2608000000	MINERAL DE CINC Y SUS CONCENTRADOS	SUIZA	47.102.101	47.006.051	115.149.629	43.672.424
7108120000	LAS DEMAS FORMAS EN BRUTO DE ORO	REINO UNIDO	89.246.466	80.154.018	77.116.651	23.790.066
2304000000	TORTA Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DEL ACEITE DE SOYA (SOJA),INCLUSO MOLID	COLOMBIA	38.477.529	59.585.148	73.337.479	67.035.188
1507100000	ACEITE DE SOYA EN BRUTO Y SUS FRACCIONES,INCLUSO DESGOMADO	COLOMBIA	26.844.222	32.249.903	46.314.890	17.367.011
7113190000	ARTICULOS DE JOYERIA DE LOS DEMAS METALES PRECIOSOS,INCLUSO REVESTIDOS O CHAPADOS DE	ESTADOS UNIDOS	58.019.066	47.954.638	45.342.775	16.466.156
2616100000	MINERALES DE PLATA Y SUS CONCENTRADOS	SUIZA	13.191.695	14.949.833	36.122.781	12.060.819
2304000000	TORTA Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DEL ACEITE DE SOYA (SOJA),INCLUSO MOLID	URUGUAY	14.181.002	32.245.046	29.662.116	4.623.614
2304000000	TORTA Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DEL ACEITE DE SOYA (SOJA),INCLUSO MOLID	VENEZUELA	0	2.463.460	29.318.531	7.456.386
8001100000	ESTAÑO SIN ALEAR	ESTADOS UNIDOS	47.745.665	56.636.337	26.315.009	16.005.501
2606000000	MINERAL DE CINC Y SUS CONCENTRADOS	BELGICA-LUXEMBURGO	42.435.439	45.276.401	27.104.409	6.576.734
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	BRASIL	0	39.721	21.738.107	30.637.560
0801220000	NUECES DEL BRASIL SIN CASCARA,FRESCOS O SECOS	REINO UNIDO	10.606.641	13.980.575	13.019.756	4.766.685
4418200000	PUERTAS Y SUS MARCOS CONTRAMARCOS Y UMBRALES,DE MADERA	ESTADOS UNIDOS	6.677.438	14.048.517	12.509.411	4.952.652
4104290000	LOS DEMAS CUEROS Y PIELES DE BOVINO O DE EQUINO,CURTIDOS O RECURTIDOS,PERO SIN PREPARA	ITALIA	3.154.623	3.570.757	9.246.674	5.966.361
7108120000	LAS DEMAS FORMAS EN BRUTO DE ORO	SUIZA	19.111.158	6.315.764	8.378.484	15.235.492
2616100000	MINERALES DE PLATA Y SUS CONCENTRADOS	PERU	11.926.375	3.048.531	6.444.833	5.351.742
7115900000	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE METAL PRECIOSO O DE CHAPADO DE METAL PRECIOSO (PLAQUE)	ESTADOS UNIDOS	3.148.149	4.239.031	5.492.265	4.121.110
1507100000	ACEITE DE SOYA EN BRUTO Y SUS FRACCIONES,INCLUSO DESGOMADO	VENEZUELA	0	0	4.569.810	5.540.291

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior e Inversión
Viceministerio de Exportaciones (gestión 1998 - junio 2001)

CUADRO N° 5.8
PIB, EXPORTACIONES IMPORTACIONES

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO(%)PIB	* EXPORTACIONES MILLOMES $us	TASA DE CRECIMIENTO DE LAS "X"	PROPENCION MEDIA A " X"	* IMPORTACIONES MILLONES $us	TASA DE CRECIMIENTO DE LAS "M"	PROPENCION MEDIA A " M"	PROPENCION MARGINAL A "M" (%)	ITCR MULTILATERAL	COEFICIENTE DE APERTURA COMERCIAL (X+M)/PIB
1990	-	598,313	-	12,28	490,983	-	10,08	-	100,00	22,360
1991	5,27	585,058	-2,22	10,95	638,838	30,11	11,95	0,31	100,76	22,902
1992	1,65	429,947	-26,51	7,62	696,374	9,01	12,34	0,19	104,81	19,954
1993	4,27	498,194	15,87	8,70	726,813	4,37	12,69	0,36	108,88	21,386
1994	4,67	770,451	54,65	12,91	770,353	5,99	12,91	0,18	119,67	25,814
1995	4,68	731,046	-5,11	10,91	898,637	16,65	13,41	0,18	122,84	24,318
1996	4,36	827,689	13,22	11,20	1.119,512	24,58	15,15	0,32	116,76	26,352
1997	4,95	803,027	-2,98	10,14	1.322,402	18,12	16,70	0,38	115,97	26,846
1998	5,03	689,541	-14,13	8,11	1.521,057	15,02	17,90	0,34	112,00	26,014
1999	0,43	655,079	-5,00	7,92	1.573,966	3,48	19,02	-0,24	113,66	26,940
2000	2,37	801,038	22,28	9,60	1.505,884	-4,33	18,04	-0,94	113,69	27,638
2001	1,23	887,372	10,78	11,16	1.310,050	-12,81	16,51	0,49	116,25	27,666

Fuente: Instituto Nacional de Estadisticas

Elaboración: Propia

* Las exportaciones e importaciones son al ALCA.

CUADRD Nº5.5

BOLIVIA: EXPORTACIONES SEGÚN PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999(p)	2000 (p)	2001 (p)
TRADICIONALES	634.446	597.075	512.252	485.154	544.676	663.159	619.317	606.605	531.837	472.126	603.667	643.554
Minerales	407.729	356.276	378.687	382.367	437.912	510.536	477.972	499.619	435.153	397.001	424.890	340.002
Estaño	146.739	140.314	98.156	83.899	91.321	89.628	83.525	81.578	66.051	69.362	76.496	56.067
Zinc	4.617	7.644	172.458	119.508	105.340	151.346	151.749	200.039	158.195	134.344	170.589	118.947
Wolfram	12.654	10.497	5.762	1.613	2.407	4.847	3.471	2.735	2.432	1.425	1.916	4.024
Antimonio	15.320	10.906	9.977	7.711	13.210	12.358	9.581	8.902	6.489	3.627	1.699	1.807
Plomo	65.321	39.278	11.104	9.870	12.083	12.588	12.061	11.092	9.125	4.778	4.772	4.063
Oro	33.596	28.312	21.885	76.310	119.096	130.811	119.603	110.543	112.695	89.109	87.970	92.197
Plata	21.820	19.190	44.166	55.983	62.663	70.843	63.968	59.259	73.135	68.085	74.040	55.929
Otros			5.235	6.526	5.187	6.608	3.732	5.725	7.032	6.270	7.408	8.969
Exportación de metales con materia prima importada			9.943	20.944	26.605	31.508	30.281	19.742				
Hidrocarburos	226.717	240798,876	133.565	102.787	106.763	152.623	141.345	106.956	96.684	75.125	178.779	303.551
Gas natural	225.270	232170,231	122.813	90.203	91.621	92.407	94.539	69.882	55.451	35.507	121.434	239.329
Otros	1.447	8628,645	10.752	12.584	15.144	60.215	46.806	37.104	41.232	39.617	57.343	64.222
NO TRADICIONALES	288.301	253550,813	228.870	300.686	545.136	474.451	595.197	647.250	576.310	370.119	642.609	582.653
Ganado vacuno	49.500	17859,099		630	2.905		495	660	676	675	230	0
Castaña	13.024	9476,575	11.162	15.236	15.773	18.702	28.616	31.092	30.872	30.919	34.066	27.746
Café	14.132	7058,314	6.883	3.878	15.146	16.854	16.458	26.046	14.956	13.822	10.353	5.830
Cacao	3.745	1038,369	790	1.134	793	616	583	848	824	844	1.054	1.178
Azúcar	31.613	30746,898	25.360	15.727	45.471	16.760	27.855	22.054	23.569	9.211	7.220	9.983
Bebidas	2.744	4089,241	3.257	3.997	5.287	7.284	9.314	6.869	9.482	9.602	6.330	7.297
Gomas	1.992	1040,28	328	148	116	145	11	7	12	3	2	6
Cueros	27.123	14155,41	11.759	14.641	11.963	12.354	12.210	14.805	11.316	12.384	22.768	23.039
Maderas	49.829	48999,43	49.885	53.385	86.434	75.868	82.579	87.580	67.513	50.987	57.746	40.997
Algodón	6.449	14278,121	9.821	9.598	15.542	30.134	32.785	40.731	16.851	19.830	10.644	4.572
Soya	40.178	67332,485	36.861	74.196	118.506	142.057	200.595	242.490	231.668	222.789	299.170	275.015
Joyería			823	39.533	139.499	78.548	39.809	19.956	3.356	15.419	31.848	27.999
Joyería con Oro Importado			26.861	31.540	24.335	11.635	49.529	54.253	44.828	32.005	13.740	11.410
Otros (1)	47.973	37476,591	25.081	37.043	63.366	63.504	94.360	99.859	120.388	151.628	147.438	147.581
REEXPORTACIÓN	32.706	44363,026	31.771	22.232	33.230	42.146	79.152	16.456	214.659	360.630	226.128	123.658
EFECTOS PERSONALES	197	294,896	945	867	1.190	1.457	1.680	1.788	1.929	2.488	2.588	3.028
TOTAL	955.650	895.283	773.838	808.939	1.124.232	1.181.213	1.295.347	1.272.099	1.324.735	1.406.364	1.474.992	1.352.893

Fuente: Instituto Nacional de Estadistica 2002

CUADRO N°5.5.1

BOLIVIA: EXPORTACIONES SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999(p)	2000(p)	2001(p)
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESC	126.228	89.943	47.377	52.815	106.447	123.471	155.517	175.972	123.647	122.797	112.479	53.463
Castaña	13.024	9.477	11.162	15.236	15.773	18.702	28.616	31.092	30.872	30.919	34.066	27.746
Café sin Tostar	14.132	7.658	6.280	3.724	15.039	16.743	16.454	26.040	14.952	13.816	10.337	5.824
Cacao en Grano	1.854	343	180	435	540	331	242	377	329	263	411	256
Semillas y Habas de Soya	14.901	24.998	15.773	18.182	43.174	46.716	64.794	61.588	47.288	40.096	46.459	1.615
Frijoles						2.057	2.279	8.687	4.579	7.810	3.770	6.036
Quinua	256	642	586	710	1.441	1.613	1.863	2.186	1.883	2.726	1.802	2.412
Flores			976	655	1.415	822	957	572	815	571	421	253
Algodón sin Cardar Ni Peinar	3.265	10.151	6.877	8.257	13.876	29.971	31.287	39.263	15.475	18.750	9.629	2.657
Otros Productos	78.797	37.274	5.543	5.616	15.189	6.517	9.025	6.167	7.453	7.845	5.584	6.595
EXTRACCIÓN DE MINERALES E HIDROCARBUROS	492.926	483.224	400.803	290.354	283.293	384.392	370.431	377.269	329.235	290.566	417.968	286.659
Gas Natural	226.701	234.476	124.668	90.621	91.621	92.407	94.539	69.882	55.451	35.507	121.434	239.329
Combustibles		5.369	1.585	5.787	6.577	48.168	38.494	28.181	30.716	27.487	36.426	47.329
Mineral de Estaño	23.267	19.450	20.453	8.763	7.796	8.210	12.583	10.954	7.837	5.279	10.293	5.161
Mineral de Zinc	146.759	140.311	172.450	119.508	105.334	151.346	151.741	200.039	157.762	154.283	170.589	118.945
Wolfram	4.617	7.644	5.762	1.615	2.407	4.847	3.471	2.738	2.432	1.425	1.916	4.024
Mineral de Antimonio	11.051	5.430	1.442	979	4.934	4.819	2.723	1.580	1.212	465	631	324
Mineral de Plomo	15.069	10.532	11.073	9.806	12.009	12.550	11.814	10.981	8.903	4.667	4.509	3.756
Mineral de Oro	18.493	17.032	20.011	4.697	10	9				37	154	33
Mineral de Plata	26.147	23.016	38.780	43.062	48.001	57.366	52.162	47.960	58.776	55.824	65.111	49.503
Otros Minerales	20.822	19.715	4.580	5.515	4.603	4.670	2.905	4.953	6.093	3.590	6.904	7.571
Otros de la Extracción de Minas									54	2		0
INDUSTRIA MANUFACTURERA	303.592	277.289	292.750	442.420	699.790	629.456	688.346	700.546	655.145	628.814	715.784	696.712
Cacao	1.781	675	610	699	253	284	341	471	495	581	643	881
Azúcar	31.613	30.747	25.360	15.727	45.471	16.760	27.855	22.054	23.569	9.211	7.220	9.983
Bebidas	2.744	4.089	3.254	3.990	5.287	7.284	9.314	6.869	9.482	9.602	6.330	7.297
Soya y Productos de Soya	25.278	42.379	41.088	56.014	75.332	95.341	135.800	180.902	184.380	182.693	252.711	273.401
Productos Alimenticios	12.209	5.031	1.103	6.860	13.869	16.497	20.229	29.569	40.513	47.797	52.121	57.243
Productos del Tabaco	1		163	490	1.743	3.185	3.754	3.587	3.007	2.575	1.689	1.397
Productos Textiles	2.083	2.532	10.060	10.793	14.682	9.853	12.774	14.416	23.338	29.663	29.451	25.536
Cueros y Manufacturas de Cuero	27.038	14.135	11.664	14.043	11.919	12.324	12.163	14.640	11.284	12.228	22.500	22.738
Prendas de Vestir, Adobo y Teñido de Pieles	6.620	8.528	3.221	4.230	6.159	9.307	17.437	16.825	9.371	11.681	16.472	15.009
Calzados	1.434	719	600	2.089	1.207	1.066	1.480	2.434	586	337	518	589
Maderas y Manufacturas de Madera	44.249	48.550	49.882	53.385	86.434	75.597	81.668	86.655	67.403	50.941	57.702	40.888
Productos de la Refinación del Petróleo	16	16	7.312	6.378	8.567	12.047	8.313	8.923	10.516	12.130	20.916	16.893
Sustancias y Productos Químicos	5.561	4.549	1.654	1.245	2.296	1.630	700	209	355	462	812	584
Estaño Metálico	83.728	80.324	77.602	75.036	83.447	81.418	70.942	70.624	58.214	64.083	66.203	50.906
Antimonio Metálico y Óxidos de Antimonio	1.602	5.017	8.045	6.356	8.106	7.540	6.858	7.322	5.277	3.162	1.068	1.483
Oro Metálico	46.828	22.249	1.874	71.612	119.086	130.802	119.602	110.543	112.695	89.072	87.816	92.164
Plata Metálica	7.449	5.256	5.387	12.921	14.662	13.477	11.806	11.299	14.359	12.262	8.929	4.426
Otros Metales Manufacturados	1.046	426	599	986	611	568	420	420	962	901	874	1.792
Fabricación de Muebles		20	476	1.117	2.398	3.063	3.356	4.700	8.890	21.562	17.512	10.034
Joyería			823	39.265	139.409	78.548	39.809	19.956	3.356	15.419	31.848	27.999
Joyería con Oro Importado			26.861	31.540	24.335	11.625	49.529	54.253	44.828	32.005	13.740	11.411
Otras Manufacturas	2.312	2.016	15.112	27.621	34.429	41.239	54.194	33.875	22.268	20.447	18.708	23.856
TOTAL	**955.650**	**895.283**	**773.838**	**808.939**	**1.124.232**	**1.181.213**	**1.295.347**	**1.272.099**	**1.324.735**	**1.405.364**	**1.474.992**	**1.352.893**

Fuente: Instituto Nacional de Estadistica

CUADRO N°5.9

El comercio de EE.UU. con América Latina y el Caribe

Los valores en millones de dólares

PAÍSES POR BLOQUE		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1999	1999	2000	2001
NAFTA	Exportaciones	111.342,0	118.422,0	130.753,0	141.825,0	165.095,0	172.335,0	189.344,7	221.502,7	233.162,3	250.956,8	298.150,5	235.158,1
	Importaciones	121.544,0	122.334,0	133.681,0	150.851,0	178.440,0	206.824,0	229.469,0	253.922,8	269.552,5	308.030,5	365.119,6	347.345,1
	Balanza com.	-10.202,0	-3.912,0	-2.928,0	-9.026,0	-13.345,0	-34.489,0	-40.124,3	-32.420,1	-36.390,2	-57.073,7	-76.969,1	-112.187,0
Canadá	Exportaciones	82.967,0	85.146,0	90.156,0	100.190,0	114.255,0	126.024,0	132.583,9	150.124,4	154.152,2	163.912,8	176.429,6	144.620,7
	Importaciones	91.372,0	91.140,0	98.497,0	110.921,0	128.947,0	145.119,0	156.505,8	168.050,5	174.843,8	198.324,0	229.209,1	216.836,2
	Balanza com.	-8.405,0	-5.994,0	-8.341,0	-10.731,0	-14.692,0	-19.095,0	-23.921,9	-17.926,1	-20.691,6	-34.411,2	-52.779,5	-72.215,5
México	Exportaciones	28.375,0	33.276,0	40.597,0	41.635,0	50.840,0	46.311,0	56.760,8	71.378,3	79.010,1	87.044,0	111.720,9	90.537,4
	Importaciones	30.172,0	31.194,0	35.184,0	39.930,0	49.493,0	61.705,0	72.963,2	85.872,3	94.708,7	109.706,5	135.910,5	130.508,9
	Balanza com.	-1.797,0	2.082,0	5.413,0	1.705,0	1.347,0	-15.394,0	-16.202,4	-14.494,0	-15.698,6	-22.662,5	-24.189,6	-39.971,5
CAN	Exportaciones	6.742,0	8.593,0	10.943,0	10.211,0	10.902,0	12.795,0	12.742,8	15.583,9	15.492,2	11.638,2	12.191,3	11.746,2
	Importaciones	15.005,0	13.278,0	13.249,0	13.517,0	14.377,0	16.694,0	20.628,7	22.223,7	17.890,0	21.504,9	30.014,0	23.746,9
	Balanza com.	-8.263,0	-4.685,0	-2.306,0	-3.306,0	-3.475,0	-3.899,0	-7.885,9	-6.639,8	-2.407,8	-9.666,7	-17.822,7	-12.000,7
Bolivia	Exportaciones	139,0	190,0	222,0	216,0	186,0	213,0	269,1	295,3	402,9	312,1	251,4	202,1
	Importaciones	203,0	209,0	161,0	191,0	260,0	263,0	275,1	222,9	223,6	217,8	190,7	165,1
	Balanza com.	-64,0	-19,0	61,0	25,0	-74,0	-50,0	-5 0	72,4	179,3	94,3	60,7	37,0
Colombia	Exportaciones	2.038,0	1.947,0	3.282,0	3.229,0	4.070,0	4.626,0	4.708,7	5.198,6	4.816,7	3.532,0	3.688,6	3.391,6
	Importaciones	3.175,0	2.734,0	2.849,0	3.033,0	3.172,0	3.755,0	4.273,3	4.724,3	4.651,5	6.275,8	6.968,6	5.622,6
	Balanza com.	-1.137,0	-787,0	433,0	196,0	898,0	873,0	435,4	474,3	165,2	-2.743,8	-3.280,0	-2.231,0
Ecuador	Exportaciones	680,0	948,0	999,0	1.098,0	1.196,0	1.538,0	1.257,4	1.522,7	1.686,6	920,1	1.037,3	1.319,1
	Importaciones	1.377,0	1.328,0	1.332,0	1.399,0	1.727,0	1.930,0	1.915,2	2.055,4	1.755,2	1.814,3	2.210,5	1.975,4
	Balanza com.	-697,0	-380,0	-333,0	-301,0	-531,0	-392,0	-658,8	-532,7	-68,6	-894,2	-1.173,2	-656,3
Perú	Exportaciones	778,0	840,0	1.002,0	1.069,0	1.408,0	1.775,0	1.766,8	1.959,8	2.056,2	1.701,1	1.661,9	1.450,5
	Importaciones	803,0	778,0	739,0	754,0	840,0	1.035,0	1.261,5	1.772,6	1.977,3	1.927,8	1.995,7	1.805,5
	Balanza com.	-25,0	62,0	263,0	315,0	568,0	740,0	505,3	187,2	78,9	-226,7	-333,8	-355,0
Venezuela	Exportaciones	3.107,0	4.668,0	5.438,0	4.599,0	4.042,0	4.641,0	4.740,8	6.607,5	6.519,8	5.372,9	5.552,1	5.382,9
	Importaciones	9.447,0	8.229,0	8.168,0	8.140,0	8.378,0	9.711,0	12.902,6	13.448,5	9.282,4	11.269,2	18.648,5	14.178,3
	Balanza com.	-6.340,0	-3.561,0	-2.730,0	-3.541,0	-4.336,0	-5.070,0	-8.161,8	-6.841,0	-2.762,6	-5.896,3	-13.096,4	-8.795,4
Mercosur *	Exportaciones	8.365,0	10.634,0	12.063,0	13.196,0	16.465,0	20.636,0	22.726,0	27.555,9	26.404,8	22.273,5	24.497,3	21.810,1
	Importaciones	11.065,0	9.603,0	10.553,0	10.450,0	12.502,0	12.728,0	13.598,1	14.410,0	15.116,8	17.094,8	20.539,0	20.914,8
	Balanza com.	-2.700,0	1.031,0	1.510,0	2.746,0	3.963,0	7.908,0	9.129,9	13.145,9	11.288,0	5.178,7	3.958,3	895,3
Argentina	Exportaciones	1.179,0	2.049,0	3.222,0	3.772,0	4.466,0	4.190,0	4.515,8	5.807,8	5.885,3	4.938,5	4.700,1	3.598,6
	Importaciones	1.509,0	1.291,0	1.254,0	1.206,0	1.725,0	1.760,0	2.278,4	2.212,4	2.252,1	2.598,5	3.102,2	2.962,6
	Balanza com.	-330,0	758,0	1.968,0	2.566,0	2.741,0	2.430,0	2.237,4	3.595,4	3.633,2	2.340,0	1.597,9	636,0
Brasil	Exportaciones	5.062,0	6.154,0	5.740,0	6.045,0	8.118,0	11.444,0	12.699 2	15.912,3	15.157,0	13.249,0	15.359,6	14.662,5
	Importaciones	7.976,0	6.727,0	7.611,0	7.466,0	8.708,0	8.815,0	6.761,5	9.629,7	10.122,5	11.313,8	13.855,0	14.415,1
	Balanza com.	-2.914,0	-573,0	-1.871,0	-1.421,0	-590,0	2.629,0	3.937,8	6.282,6	5.034,5	1.935,2	1.504,6	247,4
Paraguay	Exportaciones	307,0	375,0	415,0	521,0	794,0	993,0	897,4	913,2	785,9	515,0	444,0	367,8
	Importaciones	51,0	43,0	35,0	50,0	80,0	55,0	42,3	40,7	33,5	48,1	40,9	33,0
	Balanza com.	256,0	332,0	380,0	471,0	714,0	938,0	855,1	872,5	752,4	466,9	403,1	334,8
Uruguay	Exportaciones	145,0	216,0	231,0	253,0	311,0	396,0	484,1	547,5	591,4	492,0	538,5	358,1
	Importaciones	208,0	238,0	266,0	266,0	167,0	167,0	260,3	228,5	255,8	198,5	313,0	225,1
	Balanza com.	-63,0	-22,0	-35,0	-13,0	144,0	229,0	223,8	319,0	335,6	293,5	225,5	133,0

Chile	Exportaciones	1.672,0	1.840,0	2.455,0	2.605,0	2.776,0	3.613,0	4.131,5	4.375,1	3.985,2	3.079,0	3.455,1	2.823,1
	Importaciones	1.321,0	1.304,0	1.387,0	1.462,0	1.822,0	1.931,0	2.255,5	2.298,7	2.452,9	2.935,9	3.227,9	3.279,0
	Balanza com.	351,0	536,0	1.068,0	1.143,0	954,0	1.682,0	1.876,0	2.076,4	1.532,3	143,1	227,2	-455,9
MCCA	Exportaciones	3.805,0	4.274,0	5.392,0	5.965,0	6.627,0	7.418,0	7.731,2	8.990,1	10.167,4	10.196,0	10.678,1	9 957,5
	Importaciones	2.781,0	3.244,0	3.976,0	4.546,0	5.125,0	6.172,0	7.213,0	8.788,8	9.566,4	11.399,9	12.072,4	11 402,8
	Balanza com.	1.024,0	1.030,0	1.416,0	1.419,0	1.502,0	1.246,0	518,2	201,3	601,0	-1.203,9	-1.394,3	-1 445,1
Costa Rica	Exportaciones	992,0	1.034,0	1.351,0	1.547,0	1.867,0	1.739,0	1.813,6	2.023,5	2.299,3	2.379,7	2.445,4	2 410,7
	Importaciones	1.008,0	1.154,0	1.411,0	1.542,0	1.646,0	1.845,0	1.973,9	2.323,4	2.745,5	3.958,5	3.547,2	2 912,1
	Balanza com.	-16,0	-120,0	-60,0	5,0	221,0	-106,0	-160,3	-299,9	-446,2	-1.578,8	-1.101,8	-501,4
El Salvador	Exportaciones	556,0	534,0	741,0	869,0	932,0	1.111,0	1.072,2	1.398,2	1.515,0	1.520,2	1.774,9	1 589,9
	Importaciones	238,0	303,0	384,0	488,0	609,0	813,0	1.074,0	1.346,6	1.436,2	1.604,8	1.933,2	1 881,9
	Balanza com.	318,0	231,0	357,0	381,0	323,0	298,0	-1,8	51,6	76,6	-84,6	-158,3	-192,0
Guatemala	Exportaciones	759,0	951,0	1.204,0	1.310,0	1.355,0	1.646,0	1.564,3	1.727,7	1.940,9	1.811,5	1.895,3	1 800,9
	Importaciones	795,0	900,0	1.075,0	1.194,0	1.283,0	1.527,0	1.673,4	1.990,1	2.072,0	2.265,7	2.605,1	2 589,2
	Balanza com.	-36,0	51,0	129,0	116,0	72,0	119,0	-109,1	-262,4	-131,1	-454,2	-709,6	-788,3
Hondurss	Exportaciones	563,0	627,0	808,0	898,0	1.012,0	1.281,0	1.641,0	2.013,6	2.322,8	2.369,3	2.574,6	2 405,4
	Importaciones	492,0	557,0	783,0	915,0	1.097,0	1.442,0	1.795,9	2.322,1	2.544,9	2.713,1	3.090,0	3 131,0
	Balanza com.	71,0	70,0	25,0	-17,0	-85,0	-161,0	-154,9	-306,5	-222,1	-343,8	-515,4	-725,6
Nicaragua	Exportaciones	68,0	147,0	188,0	150,0	185,0	250,0	262,3	289,3	336,6	374,0	379,1	427,7
	Importaciones	15,0	60,0	69,0	126,0	167,0	238,0	349,9	439,2	453,3	492,8	590,0	603,0
	Balanza com.	53,0	87,0	119,0	24,0	18,0	12,0	-87,6	-149,9	-116,7	-116,8	-210,9	-175,3
Panamá	Exportaciones	867,0	961,0	1.100,0	1.191,0	1.276,0	1.391,0	1.377,8	1.537,8	1.752,6	1.741,3	1.608,8	1 222,9
	Importaciones	233,0	270,0	254,0	281,0	323,0	307,0	345,9	367,4	312,5	365,0	306,9	285,4
	Balanza com.	634,0	711,0	846,0	910,0	953,0	1.084,0	1.031,9	1.170,4	1.440,3	1.376,3	1.301,9	937,5
CARICOM	Exportaciones	6.792,0	6.698,0	6.749,0	7.473,0	7.764,0	9.163,0	9.320,0	10.911,5	11.389,8	10.897,3	11.893,3	11 205,6
	Importaciones	4.910,0	5.285,0	5.757,0	5.967,0	6.497,0	6.652,0	7.406,7	8.253,6	7.845,6	6.400,1	10.696,9	9 551,7
	Balanza com.	1.882,0	1.413,0	992,0	1.506,0	1.267,0	2.511,0	1.913,3	2.657,9	3.544,2	2.497,2	1.196,4	1 653,9
Antigua Barbuda	Exportaciones	69,0	75,0	68,0	73,0	65,0	97,0	81,7	85,1	95,8	96,1	136,7	88,8
	Importaciones	4,0	4,0	5,0	15,0	5,0	3,0	8,7	5,0	1,9	1,8	2,3	3,7
	Balanza com.	65,0	71,0	63,0	58,0	60,0	94,0	73,0	80,1	93,9	94,3	136,4	85,1
Bahamas	Exportaciones	801,0	721,0	713,0	704,0	685,0	661,0	725,0	809,9	815,1	843,6	1.064,7	913,2
	Importaciones	509,0	470,0	585,0	348,0	203,0	156,0	165,4	165,8	142,5	195,3	275,0	311,9
	Balanza com.	292,0	251,0	128,0	356,0	482,0	505,0	559,6	644,1	672,6	648,3	789,7	601,3
Barbados	Exportaciones	162,0	167,0	128,0	145,0	161,0	186,0	222,2	281,1	281,1	302,4	305,6	266,4
	Importaciones	32,0	31,0	31,0	34,0	34,0	38,0	41,2	42,1	35,3	58,9	38,6	39,5
	Balanza com.	130,0	136,0	97,0	111,0	127,0	148,0	181,0	239,0	245,8	243,5	267,0	226,9
La Belice	Exportaciones	106,0	114,0	117,0	136,0	115,0	100,0	106,6	114,8	119,9	136,1	208,5	165,9
	Importaciones	47,0	46,0	59,0	54,0	51,0	52,0	68,2	77,3	66,0	80,3	93,8	98,5
	Balanza com.	59,0	88,0	58,0	82,0	64,0	48,0	36,4	37,5	53,9	55,8	114,7	67,4
Dominica Es	Exportaciones	31,0	42,0	34,0	27,0	28,0	26,0	34,1	37,4	52,1	38,6	37,3	29,4
	Importaciones	8,0	6,0	5,0	6,0	7,0	7,0	7,7	9,1	6,4	23,0	6,9	5,2
	Balanza com.	23,0	36,0	29,0	21,0	19,0	19,0	26,4	28,3	45,7	15,8	30,4	24,2
Granada Es	Exportaciones	35,0	32,0	24,0	24,0	23,0	27,0	35,7	40,6	56,5	66,2	79,3	57,4
	Importaciones	8,0	8,0	7,0	8,0	7,0	5,0	3,6	6,5	12,1	19,8	27,1	21,8
	Balanza com.	27,0	24,0	17,0	16,0	16,0	22,0	32,1	34,1	44,4	46,4	52,2	39,6
Guyana	Exportaciones	76,0	86,0	118,0	123,0	110,0	141,0	136,8	142,5	145,5	145,1	159,0	137,5

	Importaciones	52,0	84,0	101,0	91,0	98,0	108,0	109,5	112,0	135,3	121,8	141,0	125,2
	Balanza com.	24,0	2,0	17,0	32,0	12,0	33,0	27,3	30,5	10,2	23,3	18,0	12,3
Haiti	Exportaciones	478,0	392,0	217,0	221,0	210,0	551,0	473,6	499,9	547,8	614,6	576,1	541,9
	Importaciones	343,0	285,0	107,0	154,0	59,0	130,0	143,5	188,2	271,8	301,1	297,0	263,1
	Balanza com.	135,0	107,0	110,0	67,0	151,0	421,0	330,1	311,7	276,0	313,7	279,1	278,8
Jamaica	Exportaciones	944,0	963,0	938,0	1.113,0	1.066,0	1.421,0	1.490,7	1.417,4	1.303,7	1.294,8	1.377,6	1.351,6
	Importaciones	569,0	576,0	599,0	720,0	747,0	847,0	838,8	737,9	753,3	676,9	647,7	442,0
	Balanza com.	375,0	387,0	339,0	393,0	319,0	574,0	652,1	679,5	550,4	615,9	729,9	909,6
Montserrat Es	Exportaciones	11,0	8,0	13,0	6,0	7,0	4,0	7,6	16,6	5,2	4,0	10,5	5,7
	Importaciones	1,0	2,0	2,0	1,0	1,0	2,0	4,6	5,0	0,2	0,3	0,2	0,3
	Balanza com.	10,0	6,0	11,0	5,0	6,0	2,0	3,0	11,6	5,0	3,7	10,3	5,4
St Kitts-Nieves	Exportaciones	52,0	35,0	32,0	42,0	45,0	44,0	39,2	37,8	44,6	48,5	57,9	44,4
	Importaciones	16,0	15,0	23,0	24,0	22,0	22,0	22,7	29,9	31,9	32,6	36,8	41,1
	Balanza com.	36,0	20,0	9,0	18,0	23,0	22,0	16 5	7,9	12,9	15,7	21,1	3,3
St Lucia Es	Exportaciones	83,0	89,0	82,0	99,0	81,0	81,0	84,3	89,3	92,4	96,1	105,3	82,3
	Importaciones	27,0	22,0	28,0	31,0	26,0	35,0	22 3	34,2	22,4	28,0	22,3	30,7
	Balanza com.	56,0	67,0	54,0	68,0	55,0	46,0	62,0	55,1	70,0	70,1	83,0	51,6
St Vinc & Gren	Exportaciones	35,0	43,0	35,0	38,0	38,0	42,0	45,0	54,4	274,2	92,1	37,3	37,4
	Importaciones	9,0	8,0	5,0	5,0	5,0	8,0	6,8	4,3	4,8	6,2	6,8	22,5
	Balanza com.	26,0	35,0	30,0	33,0	33,0	34,0	38,2	50,1	269,4	63,9	28,5	14,9
Surinam	Exportaciones	157,0	135,0	139,0	118,0	122,0	190,0	222,5	163,2	187,2	143,7	131,0	156,0
	Importaciones	50,0	52,0	46,0	58,0	43,0	100,0	96,6	91,5	106,1	122,9	135,3	142,7
	Balsnza com.	107,0	83,0	93,0	60,0	79,0	90,0	125,9	91,7	81,1	20,8	-4,3	13,3
Trin & Tabago	Exportaciones	430,0	469,0	447,0	529,0	541,0	669,0	665,1	1.106,0	982,8	785,5	1.096,9	1.053,6
	Importaciones	1.016,0	856,0	861,0	803,0	1.109,0	972,0	1.016,6	1.133,0	970,9	1.293,6	2.228,4	2.350,9
	Balanza com.	-586,0	-387,0	-414,0	-274,0	-568,0	-283,0	-351,5	-27,0	11,9	-506,1	-1.131,5	-1.297,3
Rep.Dominicana	Exportaciones	1.658,0	1.743,0	2.096,0	2.350,0	2.799,0	3.017,0	3.183,2	3.928,2	3.977,4	4.065,6	4.443,4	4.290,0
	Importaciones	1.747,0	2.017,0	2.372,0	2.671,0	3.094,0	3.397,0	3.574,9	4.329,0	4.443,1	4.262,0	4.384,0	4.187,1
	Balanza com.	-69,0	-274,0	-274,0	-321,0	-295,0	-380,0	-391,7	-400,8	-465,7	-196,4	59,4	102,9
Los Paises Bajos	Exportaciones	542,0	629,0	476,0	523,0	520,0	504,0	527,9	477,1	742,1	603,3	674,1	763,3
	Importaciones	421,0	656,0	646,0	397,0	424,0	288,0	662,5	581,6	307,6	383,3	718,1	498,1
	Balanza com.	121,0	-27,0	-170,0	126,0	96,0	216,0	-134,6	-104,5	434,5	220,0	-44,0	265,2
Otros * *	Exportaciones	1.122,0	955,0	1.070,0	1.202,0	1.150,0	1.362,0	1.238,8	1.590,2	1.666,2	1.498,8	1.390,1	1.220,8
	Importaciones	51,0	147,0	275,0	547,0	562,0	482,0	613,3	701,2	534,0	768,1	1.633,6	967,4
	Balanza com.	1.071,0	808,0	795,0	655,0	588,0	900,0	625,5	889,0	1.132,2	730,7	-243,5	253,4

La base. Las exportaciones del total (los fas); las importaciones Generales (las Costumbres valoran)

La fuente. CEPAL, basado en la Sección americana de figuras del Comercio.

*Mercosur incluso Chile,

* *Incluyes os países siguientes:

Anguila	Falkland Is
Aruba	French Guiana
La bermudas	Greenland
Br La virgen Es	Guadeloupe
Cyman Es	Martinique
Cuba	St Pierre & Miq
Falkland Es	Turks & Caic Is

9. BIBLIOGRAFIA

Achard, Diego – García Prhufo, Juan Ignacio – González, Luis Eduardo, *América Latina a Principios del Siglo XXI: Integración Identidad y Globalización, (Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas)*, BID – INTAL, Argentina 2001.

AGUIRRE BADANI, ALVARO-Perece Ramírez, José Luis-Villegas Quiroga, Carlos, *Nueva política económica*, CEDLA, Bolivia 1990.

ANDIC, S. y TEITEL, S., *Integración Económica*, ed. Fondo de Cultura Económica, 1ra edición, México 1977.

Antelo Callisperis, Eduardo – Jemio Mollinedo Luis Carlos – Requena Blanco, Juan Bernardo *"Competitividad en Bolivia"*, UDAPE, vol 13 Bolivia 1995.

Assael, Héctor, *Asimetrías, comercio y financiamiento en el Área de Libre Comercio de las Américas(ALCA) y en america latina y el caribe*. CEPAL Serie Fiananciemiento y Desarrollo, Chile 2004.

BALASSA, BELA, *Teoría de la integración económica*, ed. UTEHA, México 1964.

Barrios, Raúl – Gómez García, Vicente – Kafka, Jorge – Seoane, Alfredo – Sucre, José, *"Política Exterior Boliviana: Tendencias y Desafíos"*, Ed. UDAPEX – ILDIS, La Paz Bolivia 1995.

Baumann, Renato – Bustillos Ines, *Los procesos de Integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes*, CEPAL Serie Comercio Internacional, Chile 2002.

Blanco Herminio – Zaabludousky, Jaime, *Alcance y límites de la negociación del acuerdo de libre comercio de las Américas*, INTAL , Argentiona 2003.

Camacho Omiste, Edgar, *Bolivia y la Integración Andina*, ed. Los Amigos del Libro, Bolivia 1981.

CARRION, MILTON JOSE – PINTO DE LOZA, CAROLINA, *"Patrón de Inserción Internacional Competitividad y Política de Apertura en la Economía Boliviana"*, CEDLA, La Paz 1997.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina), *Desenvolvimiento de los procesos de Integración en América Latina y el Caribe*, LC/R. 1527, México 1995.

CEPAL, *La conformación del Área de Libre Comercio de las Américas(ALCA)* LC/MEX/L.405, México 1999.

CEPAL, Panorama de inserción internacional de América Latina y el Caribe 1999-2000, Santiago de Chile, Marzo 2001.

Comunidad Andina de Naciones, *Intercambio Comercial Comunidad Andina – Estados Unidos: Dinámica reciente, composición sectorial y potencialidad comercial*, Documento informativo SGDi 650 2004.

Cuarta Reunión Ministerial, San José Costa Rica, Marzo de 1998.

CUMBRE DE LAS AMERICAS, Cuarta Reunión Ministerial de Comercio, San José Costa Rica, Marzo de 1998, Declaración Conjunta, Disponible en la dirección: http://www.alca.ftaa.org/

CUMBRE DE LAS AMERICAS, Primera Reunión Ministerial sobre Comercio, Denver, Colorado Estados Unidos, junio de 1995, Declaración Conjunta, Disponible en la dirección: http://www.alca.ftaa.org/

CUMBRE DE LAS AMERICAS, Quinta Reunión Ministerial de Comercio, Toronto Canadá, noviembre de 1999, Disponible en la dirección: http://www.alca.ftaa.org/

CUMBRE DE LAS AMERICAS, Segunda Reunión Ministerial sobre Comercio, Cartagena Colombia, Marzo de 1996, Declaración Conjunta, Disponible en la dirección: http://www.alca.ftaa.org/

CUMBRE DE LAS AMERICAS, Sexta Reunión Ministerial de Comercio, Buenos Aires Argentina, Abril de 2001, Disponible en la dirección: http://www.alca.ftaa.org/

CUMBRE DE LAS AMERICAS, Tercera Reunión Ministerial de Comercio, Belo Horizonte Minas Gerais Brasil, mayo de 1997, Declaración Conjunta, Disponible en la dirección: http://www.alca.ftaa.org/

CHACHOLIADES, MILTIADES, *Economía Internacional*, ed. Mc GRAW HILL, segunda edición, Colombia 1992.

Dominick, Salvatore, *Economía Internacional*, 4ta edición McGRAW- HILL, Colombia 1997.

Escaith, Humbert, *Las economías pequeñas de América Latina y el Caribe*, REVISTA CEPAL # 74, Chile agosto 2001.

Ffenchs-Davis, Ricardo, *Economía Internacional (teoría y política para el desarrollo)* ed. Fondo de Cultura Económica. México 1985.

Fuentes, Juan Pablo, "*Costos y beneficios del ALCA*" (América Latina y el Caribe en el próximo milenio Edición SELA N° 55. Enero-Abril 1999. Disponible en la pagina Web. Pag. Htp.www. Sela.org. Publicaciones.

Granados, Jaime, *El ALCA y la OMC: Especulaciones entorno a su integración*, INTAL Argentina 1999.

Horlick, Garay – Palmer Claire, *La negociación de un Área de Libre Comercio de las Américas*, INTAL Revista Intergración y Comercio.

Instituto de Investigación para América Latina y el Caribe, *Nota periódica sobre integración y comercio en las Américas*, Argentina 15 de diciembre del 2000.

Kotschwar, Bárbara, *El Área de libre Comercio de las Américas: origen, objetivos y situación*, CIEDLA, Contribuciones año XVIII N° 4 Octubre Diciembre 2001 Argentina 2001,

Loza Tellería, Gabriel, *Bolivia y el ALCA: oportunidades, riesgos y opciones*, Fundación Milenio, Bolivia 2003.

MAX, HERMANN, *Investigación Económica*, ed. Fondo de Cultura Económica, 3ra edición México 1971.

MÜNCH, LOURDES – ANGELES, ERNESTO, *"Método y Técnicas de Investigación"*, ed. Trillas S.A., 2da Edición, México 2000.

NACIONES UNIDAS – CEPAL, *"Grado de Preparación de los Países Pequeños para Participar en el ALCA"*, LC/Mexico/L.295, 7 de marzo de 1996.

Organización Mundial del Comercio, informe anual 2001.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, *"Informe Anual-2002"*.

Pinto de Loza Carolina – Mayer Prieto Rodolfo, *Acuerdos comerciales y exportación*, CEDLA, La Paz 1999.

Porter, Michael E., *Ser competitivo nuevas aportaciones y conclusiones*, Ed. DEUSTO S.A., España 1999.

PRIMERA CUMBRE DE LAS AMERICAS, Declaración de Principios, Miami Estados Unidos, diciembre de 1994, Declaración Conjunta, Disponible en la dirección: http://www.alca.ftaa.org/

Quinta Reunión Ministerial de Comercio, Toronto-Canadá, 4 de Noviembre de 1999.

Ramos Sánchez, Pablo *"El Economista"* Boletín del Instituto de Investigaciones Económicas (UMSA), año 2, noviembre 2001 Nº 14.

RAMOS SÁNCHEZ, PABLO, *El neoliberalismo en acción*, UMSA, Bolivia 1985.

Requena, Juan Carlos, *Ajuste Estructural y crecimiento estructural*, UDAPE núm. 3, Bolivia 1992.

Rico Fontaura, Victor - Finot, Roberto Emilio, *Bolivia y los Caminos de Integración Latinoamericana*, ed. ILDIS, Bolivia 1994.

Salazar, José Manuel – Xirinachs, *El proceso del ALCA de Miami a Québec 2001*, Revista de Integración Nº14 INTAL, año 2001.

SEGUNDA CUMBRE DE LAS AMERICAS, Declaración de Santiago, Santiago de Chile, abril de 1998, Declaración Conjunta, Disponible en la dirección: http://www.alca.ftaa.org/

SELA, Avances en el proceso de integración regional y su convergencia, disponible en la Pag. Web http.www.sela.org.

SELA, *El tratamiento de las asimetrías en los procesos de integración regional y subregional*, disponible en la Pag. Web. http.www.sela.org.

SUNKEL, OSVALDO, *Integración Política y Económica*, ed. Universitacia, Santiago de Chile 1970.

TAMAMES, RAMON, *Estructura Económica Internacional*, ed. Alianza, Madrid 1984.

TERCERA CUMBRE DE LAS AMERICAS, Declaración de la ciudad de Quebec, Quebec Canadá, Abril de 2001, Disponible en la dirección: http://www.alca.ftaa.org/

Torres Armas William G. *"Bolivia ante el reto de la integración hemisférica"*, Instituto Boliviano de Comercio Exterior, julio 2001.

Ugarteche, Oscar, *El falso dilema. América latina en la economía global*, Caracas Venezuela 1997.

VALENZUELA FEIJOO, JOSÉ, *El Neoliberalismo en América Latina*, ed. Punto Cero, Bolivia 1996.

VICTOR BULMER – THOMAS, *"El Area de Libre Comercio de las Américas"*, Revista CEPAL, Numero Extraordinario, Chile 1998.

VINER, JACOB, *Comercio Internacional y Desarrollo Económico*, ed. TECNOS, S.A., Madrid 1961.