

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



TESIS DE GRADO

**“La Formación de la Zona de Libre Comercio
Bolivia-MERCOSUR con el ACE-36; Periodo
1997-2009”**

Postulante: Jairo Vincent Arana Gironda

Tutor: Lic. Roberto Ticona García

Relator: Lic. Gilka Averanga R.

La Paz - Bolivia
2011

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

Dedicatoria

Dedicado con mucho amor a mi Madre y a Valeria esto no hubiera sido posible sin ustedes...

Agradecimientos

Durante la investigación de esta tesis se conto con el apoyo del Lic. Roberto Ticona Garcia a quien quiero agradecer sinceramente por su tiempo, apoyo e incentivarnos a perseverar a mí persona y a los compañeros del curso Seminario-Taller para egresados. Además agradecer a la Lic. Gilka Averanga por sus consejos y su apoyo desinteresado.

Índice

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
Maco Metodológico y Referencial	2
1.1 Delimitación del Tema	2
1.1.1 Delimitación Temporal.....	2
1.1.2 Delimitación Espacial.....	2
1.1.3 Restricciones a nivel de variables.....	2
1.2 Planteamiento del problema	3
1.2.1 Problema Central.....	6
1.2.2 Causas del Problema.....	6
1.2.3 Justificación.....	6
1.2.3.1 Económica.....	6
1.2.3.2 Social.....	7
1.2.3.3 Comercio Exterior de Bolivia.....	7
1.3 Planteamiento de los Objetivos	7
1.3.1 Objetivo General.....	7
1.3.2 Objetivo Específicos.....	7
1.4 Planteamiento de la Hipótesis	8
1.5 Metodología	9
1.5.1 Método de investigación.....	9
1.5.2 Tipo de Investigación.....	9
1.5.2.1 Investigación Descriptiva.....	9
1.5.2.2 Investigación Relacional.....	9
1.5.3 Fuentes de información.....	10
1.5.4 Procesamiento de Datos.....	10
1.6. Marco Teórico	10
1.6.1 Marco conceptual.....	10
1.6.2 Marco Teórico.....	15
1.6.2.1 Las Teorías Clásicas del Comercio Internacional.....	15
1.6.2.1.1 La Ventaja Absoluta de Adam Smith.....	16
1.6.2.1.2 La Ventaja Comparativa de David Ricardo.....	18
1.6.2.1.3 El modelo de Heckscher – Ohlin (H-O).....	20
1.6.2.2 Visión estructuralista del comercio internacional: Centro-Periferia.....	21
1.6.2.2.1 La Tesis de Raúl Prebisch - Singer.....	22
1.6.2.3 La Tesis de Linder.....	24

1.6.2.4	Visiones de integración Económica.....	24
1.6.2.4.1	Bela Balassa y su teoría de la Integración.....	24
1.6.2.4.2	Ramón Tamames y la integración económica.....	28
1.6.2.4.3	Los efectos estáticos y dinámicos de la integración económica.....	29
1.6.2.5	La competencia imperfecta y comercio internacional.....	32
CAPÍTULO II	37
Aspectos Políticos, Institucionales y Legales	37
2.1 Aspectos Políticos- Económicos	37
2.1.1	Multilateralismo y el Regionalismo.....	37
2.1.2	El Origen y la conformación del GATT.....	39
2.1.3	Las Naciones Unidas y el Comercio.....	40
2.1.3.1	La UNCTAD.....	41
2.1.3.2	La Formación de la CEPAL.....	41
2.1.4	La Formación de la Unión Europea.....	42
2.1.5	La Formación de los TLC's.....	44
2.1.6	Aspectos Políticos-Económicos de los procesos de Integración en América Latina.....	45
2.1.6.1	La Formación de ALALC.....	46
2.1.6.2	La Formación del MERCOSUR.....	47
2.1.6.3	Procesos Alternativos en la Región.....	48
2.2 Aspectos Institucionales	49
2.2.1	La Organización Mundial del Comercio.....	50
2.2.2	La Asociación Latinoamericana de Integración.....	51
2.2.3	El Mercado Común del Sur (MERCOSUR).....	52
2.2.4	Instituciones Bolivianas.....	54
2.2.4.1	Ministerio de Relaciones Exteriores.....	55
2.2.4.2	CEPROBOL y Promueve Bolivia.....	56
2.2.4.3	Cámaras Bolivianas de Exportación.....	59
2.2.4.4	El instituto Boliviano de Comercio Exterior.....	61
2.3 Aspectos Normativos	62
2.3.1	Acuerdos a nivel mundial en el marco de la OMC.....	62
2.3.2	Acuerdo regionales en el marco del ALADI.....	66
2.3.3	Acuerdo de complementación Económica N° 36.....	67
2.3.4	Legislación Boliviana del Comercio Exterior.....	72

CAPÍTULO III.....	78
Factores determinantes en la dinámica comercial.....	78
3.1 Características del intercambio comercial, un análisis estructural Bolivia-MERCOSUR..	78
3.1.1 Evolución de las importaciones y exportaciones Bolivia-MERCOSUR.....	78
3.1.2 Exportaciones bolivianas tradicionales y no tradicionales al MERCOSUR.....	82
3.1.3 Expansión y diversificación de las exportaciones con la Zona de libre comercio Bolivia-MERCOSUR.....	88
3.1.4 Las diferencias estructurales del intercambio comercial Bolivia MERCOSUR.....	90
3.1.4.1 Exportaciones según tecnología incorporada.....	91
3.1.4.2 El intercambio intra e Inter industrial Bolivia-MERCOSUR.....	93
3.1.4.3 Importaciones según CUODE.....	95
3.2 Las Barreras No Arancelarias Impuestas a Bolivia.....	96
3.2.1 La Progresividad No Arancelaria.....	96
3.3 Aprovechamiento, Costos y Beneficios del ACE-36.....	112
3.3.1 El Aprovechamiento del ACE-36.....	113
3.3.2 El Análisis costo/beneficio fiscal del ACE-36.....	113
3.4 El rol del Estado e instituciones que apoyo a las exportaciones hacia el MERCOSUR.....	118
3.4.1 Evolución de la Política Comercial desde 1985 al 2009.....	119
3.4.1.1 Periodo 1985 – 1989.....	119
3.4.1.2 Periodo 1989 - 1993.....	121
3.4.1.3 Periodo 1993 - 1999.....	122
3.4.1.4 Periodo 2000 - 2009.....	123
3.4.2 Resultados y Efectos de la Política Comercial.....	125
3.4.2.1 Resultados de la Política Comercial.....	126
3.4.2.2 Efectos de la Política Comercial.....	128
CAPÍTULO IV.....	130
Conclusiones y Recomendaciones.....	130
4.1 Conclusiones.....	130
4.2 Recomendaciones.....	133
Bibliografía	
Anexos	

Índice de Gráficas

Gráfica N° 1 Exportaciones de Bolivia al MERCOSUR.....	79
Gráfica N° 2 Importaciones desde el MERCOSUR.....	81
Gráfica N° 3 Balanza Comercial de Bolivia con el MERCOSUR.....	82
Gráfica N° 4 Exportaciones tradicionales y no tradicionales.....	83
Gráfica N° 5 Destino de exportaciones tradicionales por países del MERCOSUR.....	84
Gráfica N° 6 Destino de exportaciones tradicionales por países del MERCOSUR en porcentajes.	84
Gráfica N° 7 Destino de exportaciones no tradicionales por países del MERCOSUR.....	85
Gráfica N° 8 Destino de exportaciones no tradicionales por países del MERCOSUR en porcentajes.....	85
Gráfica N° 9 Índice de Herfindahl-Hirschmann.....	89
Gráfica N° 10 Índice de Krugman.....	90
Gráfica N° 11 Exportaciones según tecnología Incorporada en porcentajes.....	91
Gráfica N° 12 Exportaciones según tecnología Incorporada en miles de dólares.....	92
Gráfica N° 13 Exportaciones según tecnología incorporada sin bienes primarios.....	93
Gráfica N° 14 Comercio Intra –Industrial (índice de Grubel y Lloyd).....	94
Gráfica N° 15 Evolución de la importaciones de Bolivia desde el MERCOSUR según CUODE.....	95
Gráfica N° 16 Exportaciones con Preferencias.....	113
Gráfica N° 17 Gravámenes (GA) Cobrados por Importaciones del MERCOSUR.....	117
Gráfica N° 18 Recaudación Liberada (GA) con la Vigencia del ACE-36.....	118

Índice de Cuadros

Cuadro N° 1 Promoción de exportaciones en Bolivia.....	54
Cuadro N° 2 Programa de liberación comercial.....	69
Cuadro N° 3 Exportaciones de Bolivia al MERCOSUR.....	78
Cuadro N° 4 Importaciones desde el MERCOSUR.....	80
Cuadro N° 5 Balanza Comercial de Bolivia con el MERCOSUR.....	81
Cuadro N° 6 Exportaciones tradicionales y no tradicionales.....	83
Cuadro N° 7 Destino de exportaciones tradicionales por países del MERCOSUR.....	84
Cuadro N° 8 Destino de exportaciones no tradicionales por países del MERCOSUR.....	85
Cuadro N° 9 Frecuencia de exportaciones tradicionales al MERCOSUR.....	86
Cuadro N° 10 Frecuencia de exportaciones no tradicionales por países al MERCOSUR.....	87
Cuadro N° 11 Grupo de productos que tienen restricciones de ingreso a la Argentina.....	97
Cuadro N° 12 Restricciones que tiene la República Argentina para las Importaciones.....	99
Cuadro N° 13 Grupo de productos que tienen restricciones de ingreso al Brasil.....	102
Cuadro N° 14 Restricciones que tiene la República del Brasil para las Importaciones.....	104
Cuadro N° 15 Grupo de productos que tienen restricciones de ingreso al Paraguay	106
Cuadro N° 16 Restricciones que tiene la República del Paraguay para las Importaciones.....	107
Cuadro N° 17 Grupo de productos que tienen restricciones de ingreso al Uruguay	109
Cuadro N° 18 Restricciones que tiene la República del Uruguay para las Importaciones.....	110
Cuadro N° 19 Evolución del aprovechamiento potencial de exportaciones bolivianas al MERCOSUR, bajo el ACE-36.....	115

Índice de Anexos

I Indicadores de Posición Comercial.....	ii
II Clasificación Según Intensidad Tecnológica.....	iii
Figura N° 1 Estructura Organizacional de la OMC.....	v
Figura N° 2 Estructura de la ALADI.....	vi
Figura N° 3 Estructura de la CANEB.....	vi
Figura N° 4 Estructura de Funcional del MERCOSUR.....	vii
Figura N° 5 Estructura del IBCE.....	viii
Cuadro N° 1 Clasificación Según Intensidad Tecnológica.....	iv
Cuadro N° 2 Índice de Krugman	viii
Cuadro N° 3 Índice Herfindahl-Hirschman	viii
Cuadro N° 4 Comercio Intra e Inter industrial entre Bolivia y el MERCOSUR.....	ix
Cuadro N° 5 Evolución de las importaciones según CUODE.....	ix
Cuadro N° 6 Gravamen cobrado por importaciones del MERCOSUR.....	ix

RESUMEN

La historia económica de Bolivia muestra con una estructura primario exportadora, es decir un país exportador de recursos naturales debido a la riqueza, llevando a depender de la exportación de estos bienes para su desarrollo, subsistencia y crecimiento, y apoyado como alternativa por los gobiernos de su historia. En las últimas 4 décadas se trató de cambiar esto a través de políticas como la sustitución de importaciones en los 60's-80's, después de ello políticas neoliberales que apuntaban a liberación y apertura de mercados a mediados de los 80's hasta finales de los 90's.

Producto de las políticas neoliberales y la corriente del nuevo regionalismo en Latinoamérica Bolivia participa en distintos acuerdos que promueven la integración, uno de ellos importante por las relaciones comerciales es el Acuerdo de Complementación Económica N°36 firmado en 1996 con el MERCOSUR, uno de los bloques regionales de integración de América más importantes, al cual pertenecen Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay donde los primeros son los principales socios comerciales de Bolivia.

El fin del ACE-36 era formar una zona de libre comercio que permita ambas partes un desarrollo equilibrado, recíproco que promueva una integración económica como tal, los resultados o el avance hasta el año 2009 no son alentadores después de 13 años de vigencia y a 5 años de la meta final, lleva cuestionar por qué no se viabiliza este proceso de integración y de su ineficiencia para mejorar el intercambio comercial a favor sobre todo de Bolivia de lo cual es objeto de esta investigación

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPÍTULO I
MARCO METODOLÓGICO



LA FORMACIÓN DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO BOLIVIA-MERCOSUR CON EL ACE-36; PERIODO 1997-2009

INTRODUCCIÓN

En la economía de cada país uno de los sectores importantes, es el sector exportador e importador del cual depende en gran parte sus ingresos, su desarrollo y la satisfacción de las necesidades de un, en el caso boliviano sector exportador, o el agregado exportaciones en los últimos años llegó a tener un rol importante en lo que respecta al Producto Interno Bruto.

En la última década las exportaciones bolivianas tuvieron un crecimiento espectacular de 900 millones de dólares a unos 5 mil millones dólares lo cual es histórico para la economía del país, y esto se debió a factores sobre todo de carácter exógeno, como la subida de precios internacionales de materias primas y la demanda de los países emergentes como China, etc. La historia económica de Bolivia muestra que fue y lo es aún que tiene una estructura primario - exportadora, lo cual marca a Bolivia como un país exportador de recursos naturales, esta su naturaleza llevó a depender de la exportación de estos bienes para su desarrollo y crecimiento, impulsado como opción por los gobiernos de turno. En este contexto en las últimas 4 décadas se trató de cambiar esto a través de políticas como la sustitución de importaciones en los 60's, 80's, después de ello se aplicó políticas neoliberales que apuntaban a la apertura de mercados a partir de mediados de los 80's.

Producto de las políticas neoliberales de apertura de mercados y la corriente del nuevo regionalismo en Latinoamérica Bolivia llega participar en distintos acuerdos que promueven la integración, uno de ellos importante por las relaciones comerciales y por el tema de esta tesis es Acuerdo de Complementación Económica N°36 firmado en 1996 con el MERCOSUR, uno de los bloques regionales de integración de América más importantes, principales socios comerciales de Bolivia.

El fin del ACE-36 era formar una zona de libre comercio que permita ambas partes un desarrollo equilibrado, recíproco que promueva una integración económica como tal, los resultados o el avance hasta el año 2009 no son alentadores después de 13 años de vigencia y a 5 años de la meta final, lo cual lleva cuestionar por qué no se viabiliza este proceso de integración y de su ineficiencia para mejorar el intercambio comercial a favor sobre todo de Bolivia de lo cual es objeto de esta investigación

LA FORMACIÓN DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO BOLIVIA-MERCOSUR CON EL ACE-36; PERIODO 1997-2009

CAPÍTULO I

MARCO METODOLÓGICO REFERENCIAL DEL PERFIL

ACCIÓN: LA FORMACIÓN

OBJETO: LA ZONA DE LIBRE COMERCIO

LOCALIZACIÓN: BOLIVIA

PERIODO DE INVESTIGACIÓN: 1997-2009

1.1. DELIMITACIÓN DEL TEMA

1.1.1 Temporal

El periodo que se estudia son los años 1997 al 2009, siendo que el año 1997 se inicia la vigencia del Acuerdo de Complementación de Económica - N° 36 firmado entre el MERCOSUR-Bolivia y de esta manera comienza el proceso de formación de la Zona de Libre de Comercio entre las partes firmantes, recibiendo ambas partes ciertos beneficios en cuanto a una apertura del mercado, con el proceso de desgravación arancelaria iniciado en dicho año y que tal proceso continuó durante los últimos 13 años, hasta el año 2009, donde la formación de la zona de libre comercio como proceso de integración se encuentra en su última etapa de consolidación llegando a una desgravación casi total del universo arancelario característica especial de estos procesos de integración.

1.1.2 Espacial

En lo espacial se considera a Bolivia, al área del comercio exterior y sus sectores exportadores e importadores y el beneficio o costo fiscal que generan estos, al existir un acuerdo como el ACE-36 que vincula a nuestro país con el MERCOSUR, en este marco se pretende tomar el estudio como un aporte más a este sector, cargado de un enfoque objetivo visto desde el lado boliviano acerca de este modelo de integración en el cuál Bolivia participa.

1.1.3 Restricciones a nivel de variables

Sub-Categoría: Zona de Libre Comercio

- N° de preferencias (otorgadas y recibidas)
- Costo beneficio/fiscal (recaudación ordinaria y liberada).

- N° Normas, políticas o instituciones que apoyan a las exportaciones.
- N° barreras no arancelarias aplicadas a productos importados.
- Peaks no arancelarios para productos sensibles.
- Índice de apertura de mercados.

Sub- categoría: Intercambio Comercial

- Índice de Herfindahl Hirschmann
- Serie de exportaciones no tradicionales (frecuencia).
- Evolución de exportaciones con tecnología incorporada
- Exportaciones e importaciones (valor)
- Índice de Grubel Lloyd o Krugman,
- Evoluciones de importaciones según CUODE¹

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La integración económica intrarregional en Latinoamérica se origina con un importante proceso conocido como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en la década 60's, que pretendió la conformación de una zona de libre comercio⁹ con sus respectivas reducciones graduales de tarifas arancelarias, pero los avances fueron casi nulos debido al incumplimiento generalizado de los países miembros.

Debido a estas circunstancias en la región se replantea un nuevo acuerdo que se expresa en la conformación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), a través de la firma del Tratado de Montevideo de 1980, que tiene por objetivo la formación de un mercado común latinoamericano, y que a través de distintos mecanismo de promoción comercial desarrolló acuerdos de preferencia arancelaria regional (PAR), acuerdos de alcance regional y los acuerdos de alcance parcial (AAP)², en este ámbito se crea el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Venezuela que aun no es miembro pleno y sigue en proceso adhesión plena a este bloque.

¹CUODE, Clasificación según uso o destino económico

²IBCE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior. "Análisis del Comercio Exterior de Bolivia y Aprovechamiento de Acuerdos Preferenciales. Santa Cruz- Bolivia 2009 Pag.31

Bolivia a mediados de la década de los 80's vive un conjunto de reformas estructurales donde adopta el modelo de desarrollo neoliberal dictado por el consenso de Washington, y en si este proceso se lleva a cabo en toda la región, donde los países incluido Bolivia adoptan políticas de liberación comercial y apertura de mercados, en los 90's Bolivia con el apoyo de actores públicos privados se firmaron distintos acuerdos; como el Acuerdo del Alcance Parcial de Complementación Económica (AAP-CE) N° 22 con Chile el 6 de abril de 1993, el 23 de diciembre 1996 el AAP-CE N° 31 con México y el de mayor relevancia para este estudio en diciembre en 1996 se firma AAP-CE N° 36 con el MERCOSUR, con lo que se demuestra que Bolivia ejerce la apertura de sus mercados y además llega a ser el país en Sudamérica con las más bajas tarifas arancelarias, si antes de 1985 Bolivia registraba tarifas de arancel de entre 20% a 70%³.

Después de las reformas aplicadas en base al DS 21060 las tarifas arancelarias se reducen al 10% del valor "CIF aduana de destino" y con el DS. 21367 se establece un gravamen consolidado de (GAC) del 20% como máximo sobre el valor CIF de las importaciones. En este marco el resultado de este proceso de reformas estructurales vividas en Bolivia más los fenómenos integracionistas de los dos bloques más importantes a los que pertenece Bolivia son la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el MERCOSUR en condición de asociado y con los que se produce el mayor intercambio comercial en términos de valor y volumen.

En el caso del MERCOSUR, Bolivia firma el Acuerdo del Alcance Parcial de Complementación Económica (AAP-CE) N° 36 o ACE-36 el 17 de diciembre de 1996 en Brasil, que entre sus objetivos considera "*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 recíproco*",⁴ siendo que a la fecha la Zona de libre Comercio (ZLC) sería una realidad sobre todo para una gran parte del universo arancelario. El Acuerdo prevé la conformación del Área de Libre Comercio en un plazo máximo de 18 años, es decir, para el año 2014 absolutamente todo el universo arancelario estaría liberado. Bolivia en cuanto a su oferta exportable, a lo largo de su historia económica se ha caracterizado por ser un país exportador de materia primas desde la colonia pasando por los

³ RODRIGUÉZ ALVAREZ GARY ANTONIO. Instituto Boliviano de Comercio Exterior. "*Apertura Económica y Exportaciones en Bolivia: El Papel del Estado (1980-2003)*". Santa Cruz- Bolivia 2004 Pag.88

⁴ ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N° 36 CELEBRADO ENTRE LOS GOBIENOS DE LOS ESTADOS PARTES DEL MERCOSUR Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA. Título I Artículo ° 1.

minerales (plata, estaño), la goma, y actualmente el gas natural, del cual depende gran parte de su economía, en este ámbito el intercambio comercial con los países del MERCOSUR especialmente con Brasil y Argentina tendió a ser dependiente de este comercio, del gas natural, con la Argentina a inicios de la década de los 90's, y reactivándose en su exportación a inicios del nuevo siglo y con Brasil comenzó a exportar a inicios del 2000. Pese a ello la evolución del comercio con este bloque fue deficitario, en varios años podríamos señalar una década de déficit comercial dentro del periodo 1990-2009, sin embargo se tuvieron años de superávit comercial gracias a las exportaciones de gas natural; al excluir las exportaciones de hidrocarburos y en especial del gas natural entre 1990-2009 la característica de estos años es el déficit en cuanto a intercambio comercial con este bloque⁵.

A inicios y hasta mediados de esta década Bolivia en cuanto a exportaciones ha llegado a tener un boom, registrando records en cuanto valor y un tanto de volumen, esto en si debido a un efecto de precios internacionales⁶ de minerales, el petróleo y su derivados, esto provocando que se muestre y se afiance Bolivia como un país con un perfil primario-exportador, concentrando su oferta exportable en Hidrocarburos y Minerales. Un análisis de las exportaciones sin hidrocarburos y minerales, denota que la oferta exportable no tradicional no mejoró⁷.

Un acuerdo como es el caso del ACE-36 el año 1996 y que entra en vigencia en 1997 que originó una apertura gradual de mercados, es decir 241 millones de habitantes considerados como potenciales consumidores⁸ por el MERCOSUR, esto pudo llevar a Bolivia a exportar, diversificar y expandir su oferta lo que debió traducirse en tener una mayor dinámica comercial, lo que no sería observable al excluirse las exportaciones de gas y minerales. Por lo tanto la creación o formación de una área o zona de libre comercio entre Bolivia-MERCOSUR, no sería suficiente para este fin y como modelo no sería válido para tener una mayor dinámica comercial, por tanto el objetivo que plantea el acuerdo de diversificar y la expansión del comercio no se estaría cumpliendo, visible ello en la estructura de la oferta exportable que no habría cambiado desde la suscripción del acuerdo.

⁵IBCE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior. Óp. Cit. Pág. 70

⁶NOTA: El efecto precio se refiere a un incremento de precios internacionales de materias primas y a la renegociación de precios de exportación gas natural con el Brasil y la Argentina

⁷IBCE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior. Óp. Cit. Pág. 70

⁸IBCE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior. "Análisis del Comercio Exterior de Bolivia y Aprovechamiento de Acuerdos Preferenciales". Santa Cruz- Bolivia 2009 Pag.63.

1.2.1 Problema Central

PROBLEMA CENTRAL:

La formación de la Zona de Libre de Comercio Bolivia-MERCOSUR es deficiente en la generación de una dinámica comercial que diversifique y expanda el intercambio comercial.

1.2.2 Causas del Problema

CAUSAS

- a. Contención y estancamiento de las estructuras de intercambio comercial concentradas en productos tradicionales
- b. Rigidez y mantenimiento de las barreras no arancelarias del MERCOSUR.
- c. Desaprovechamiento del Acuerdo de Complementación Económica N°36
- d. Inadecuadas implementación estrategias y políticas de promoción de exportaciones al MERCOSUR.

1.2.3 Justificación

1.2.3.1. Económica

La importancia del estudio de este tema en el sentido económico se relaciona con corrientes ideológicas que surgieron en la década de los 90's y se prolongó hasta la presente década, donde estas corrientes son nutridas de intereses económicos parciales que fueron impulsadas por países desarrollados como EEUU y otros, puestos en marcha desde los noventa los acuerdos de libre comercio o tratados de libre comercio (TLC's), donde diversos países Latinoamericanos y países vecinos fueron paulatinamente firmando TLC's con Estados Unidos y otros países; donde Bolivia también fue tentado a firmar, sindicando de los beneficios extra-ordinarios para algunos de los sectores exportadores, pero existe evidencia sobre todo de países centro americanos que firmaron TLC's donde se tiene desastres económicos, países que tuvieron que empeñar sus materias primas para comprar productos de consumo.

Es en este sentido que al viabilizar y ser visible una zona o área de libre comercio con un bloque como el MERCOSUR, donde Brasil y Argentina como economías emergentes, con estructuras exportables consolidadas e industrialmente avanzadas llegan a constituirse en amenazas cercanas para una estructura exportable boliviana concentrada en materias primas, y una industria pequeña y joven comparativamente a la del Brasil y de la Argentina, donde el desplazamiento de las industrias nacionales, se viabilice a través de este acuerdo. Lo que implica que áreas de libre comercio, TLC's, zonas de libre comercio como modelos

de integración y de desarrollo solo llegaría a ser beneficioso para países con igual grado de desarrollo.

1.2.3.2. Social

En cuanto a lo social es necesario considerar que la zona de libre comercio Bolivia-Mercosur implica la apertura de un gran mercado lo que significa una oportunidad para empresas emprendedoras y acceder a mercados que permitan generar fuentes de empleos, para familias. En sentido opuesto llega a representar una amenaza para los pequeños productores pudiéndose dar un proceso de desplazamiento de industria y afectar a los empleo de estas industrias.de pequeños productores

1.2.3.3. Comercio Exterior de Bolivia

En este ámbito la apertura de mercado del MERCOSUR significa oportunidades para sector productor y exportador del país, dado que existe un mercado (demanda) potencial y este sector pueda aprovechar la desgravación arancelaria gradual que es dado en este proceso de formación de la zona de libre comercio y como las políticas, estrategias e instituciones vigentes pueden promover las exportaciones bolivianas al MERCOSUR, y a si mismo generar la competitividad necesaria para penetrar en estos mercados.

1.3 PLANTEAMIENTO DE LOS OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

OBJETIVO GENERAL

- Demostrar la ineficiencia de la formación de Zona de libre comercio Bolivia-MERCOSUR en la generación de una dinámica comercial diversificada y expansión del intercambio comercial.

1.3.2 Objetivos Específicos

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a. Identificar las características del intercambio comercial en cuanto concentración y estructuras Bolivia-MERCOSUR.
- b. Analizar la aplicación y la reducción de las barreras no arancelarias del MERCOSUR.
- c. Evaluar el aprovechamiento del Acuerdo de Complementación Económica N° 36 sus beneficios y costos fiscales.
- d. Evaluar las políticas, estrategias y acciones dedicadas a promover las exportaciones al MERCOSUR.

1.4 PLANTEAMIENTO DE LA HIPOTESIS

La deficiente generación de dinámica comercial diversificada y expansión, en la formación de la Zona de Libre Comercio Bolivia MERCOSUR, es ocasionada por un intercambio comercial entre estructuras exportadoras e importadoras distintas no complementarias.

VARIABLE DEPENDIENTE: Dinámica comercial en la formación de la ZLC Bolivia-MERCOSUR

VARIABLES INDEPENDIENTES:

- a. Intercambio comercial concentrado y/o contenido de la oferta exportable.
 - Serie y Frecuencia de exportaciones en valor tradicionales y no tradicionales
 - Índice de concentración/diversificación (Herfindahf-Hirschman).
 - Evolución con exportaciones con tecnología incorporada según CUCI
 - Evolución de importaciones y exportaciones (valor)
 - Índice de diferencias de estructuras de exportaciones (Grubel Lloyd o Krugman).
 - Importaciones según CUODE
- b. La Barreras No Arancelarias
 - N° de productos con Barreras no Arancelarias
 - N° de restricciones aplicadas por productos
 - Progresividad Arancelaria y no arancelaria
- c. Aprovechamiento del acuerdo de complementación económica N°36
 - Exportaciones al MERCOSUR VS Importaciones Mundiales del MERCOSUR
 - Costo / beneficio fiscales (Recaudación liberada Vs Recaudación ordinaria)
- d. Inadecuada implementación estrategias y políticas de promoción de exportaciones al MERCOSUR.
 - N° de normas que favorecen a las exportaciones bolivianas
 - N° de instituciones dedicadas apoyar al sector exportador.

1.5 METODOLOGÍA

1.5.1 Método de Investigación

El método de investigación que permite llevar adelante la presente tesis es inductivo y deductivo a su vez⁹. La tesis que se presenta tiene naturaleza inductiva por el mismo hecho que se plantea una hipótesis sobre un hecho particular y que a partir de ello de manera ascendente puede llegar a generalizar sobre características esenciales de las formaciones de zonas de libre comercio y su viabilidad e implicancia como modelo de integración.

Se utiliza al método deductivo en una primera etapa de esta tesis cuando a partir de generalizaciones teóricas realizadas por distintos autores se fundamenta y se asienta lineamientos que de alguna manera descienden y explicar el fenómeno que es la formación de las zonas de libre comercio, y permiten llegar a lo particular con respecto al objeto de investigación de esta tesis. De esta manera la utilización de ambos métodos permite esa contrastación que debe existir entre teoría y realidad, dándose como resultado una explicación objetiva de la realidad.

Por la explicación dada más allá de definir los métodos de investigación muestra la esencia de lo que pretende este estudio que utiliza estos métodos como guía para alcanzar el objetivo de esta investigación.

1.5.2 Tipo de Investigación

Los tipos de investigación visto por conveniente para el presente trabajo son el descriptivo y el relacional:

1.5.2.1 Investigación Descriptiva¹⁰

Porque se busca especificar, medir ciertas propiedades importantes que puede presentar el fenómeno económico que representa la formación de una Zona de Libre Comercio, y dentro de ello poder identificar a otras variables específicas preponderantes y medibles.

1.5.2.2 Investigación Relacional¹¹

Siendo que identificadas variables de los fenómenos económicos, bajo este tipo de investigación el propósito es de medir el grado de relación que puede existir entre la variable dependiente y las variables independientes, es decir si el problema de la deficiente generación de la dinámica de la Zona de libre comercio está relacionado con sus causas ya

⁹ROJAS SORIANO RAÚL. "El Proceso de la Investigación Científica". Editorial Trillas. México 2004. Pág. 83-84.

¹⁰HERNANDEZ SAMPIERI ROBERTO. "Metodología de la Investigación". Ed. Mc Graw Hill. 2da ed. 1998. Pag. 60

¹¹HERNANDEZ SAMPIERI ROBERTO. Ibid. Pag. 62-63

descritas y de alguna manera explicar el fenómeno económico dando respuesta al porque del problema.

1.5.3 Fuente de información

Las fuentes de información para el presente trabajo es la utilización de información primaria y secundaria, siendo que se utilizará revistas de análisis económico, estadísticas proporcionadas por Instituto Nacional de Estadística (INE) y estadísticas de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

1.5.4 Procesamiento de Datos

El proceso de análisis de datos es el siguiente:

- Recolección de datos
- Clasificación y selección de datos
- Sistematización de datos.
- Codificación, tabulación y análisis estadístico en la información que corresponda
- Presentación de graficas, tablas e indicadores propuestos, para facilitar la demostración de la hipótesis.

1.6 MARCO TEÓRICO

1.6.1 Marco Conceptual

Acuerdo Comercial

Convenio o tratado entre dos o más países con la finalidad de promover y facilitar el comercio. Se reconocen acuerdos de varios tipos según diferentes criterios de clasificación. Alcance parcial (AAP); cuando no participan la totalidad de los países miembros (operando de manera bilateral dentro de un determinado grupo, por ejemplo); o no abarcan la totalidad del universo arancelario, ni las normas y disciplinas comerciales. Complementación económica (ACE) se conceden facilidades mutuas tendientes a fomentar, estimular y complementar actividades productivas dando lugar a la facilitación del comercio y

estimulando la inversión y los flujos de capitales, mecanismo utilizado regularmente por países latinoamericanos ajustado bajo el marco del ALADI¹²

Acceso al Mercado

Capacidad de los proveedores nacionales de bienes y servicios para penetrar el mercado correspondiente de otro país. El grado de acceso al mercado externo depende de la presencia y magnitud de las barreras comerciales.¹³

Arancel

Derecho de aduana que grava las mercancías importadas por un país y que constituye el instrumento por excelencia del proteccionismo, favoreciendo a los productores nacionales, generándose peaks o crestas arancelarias que son valores máximos o mínimos para cada tipo de bien. El arancel aduanero en algunas ocasiones se aplica también a las exportaciones de un país por meras necesidades económicas aumentando la recaudación tributaria. La tarifa oficial donde se recogen los aranceles aplicables a la entrada, salida y tránsito internacional de mercancías se denomina arancel de aduanas.¹⁴ Puede ser de dos tipos específico o ad valorem. El primer tipo impone la obligación del pago de un determinado monto por cada unidad del bien que se comercializa (cada unidad de peso o de volumen); el segundo obliga al pago de un porcentaje del valor de los bienes comercializados y es el tipo de arancel que más se utiliza hoy en día¹⁵.

Asimetrías

Término que se aplica a la diferencia entre dos o más economías. Estas diferencias cobraron mucha importancia en las negociaciones del ALCA. Dada la disparidad en los tamaños entre economía de los Estados Unidos con las demás naciones de América Latina. En los procesos de relacionamiento comercial las economías más grandes tienen a su disposición mayores capacidades de amortiguación, su mercado interno es más extendido, cuentan con recursos financieros para aplicar protecciones o subsidios, etc. Por lo tanto, los procesos de integración y las negociaciones comerciales deberían reducir las asimetrías.¹⁶

¹²GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. "Integración y comercio-Diccionario latinoamericano de términos y conceptos". Ed. Coscoroba. Montevideo-Uruguay. 2007. Pag. 14

¹³ESPASA. "Diccionario Espasa de Economía y Negocios". Ed. Espasa Calpe, 1999.

¹⁴ESPASA. *Ibíd.*

¹⁵GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. *Óp. Cit.* Pag. 32

¹⁶GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA *Ibíd.* Pag. 33

Arancel NMF (nación más favorecida)

Arancel normal no discriminatorio aplicado a las importaciones (excluye los aranceles preferenciales previstos en acuerdos de libre comercio y otros regímenes o aranceles aplicables en el marco de los contingentes)¹⁷

Barreras a la entrada

Factores que impiden o dificultan la incorporación de nuevas empresas a una rama de actividad, aunque las empresas ya establecidas estén percibiendo utilidades excesivas. Hay dos grandes categorías de barreras: estructurales (económicas o involuntarias) y estratégicas (conductuales). Las barreras estructurales se derivan de las características fundamentales de la industria, entre otras la tecnología, el costo y la demanda. Las barreras estratégicas se derivan del comportamiento de las empresas ya establecidas.¹⁸

Balanza Comercial

Valor total de las exportaciones en bienes y servicios de un país, menos sus importaciones. Se puede calcular una balanza comercial global, continental, regional o bilateral entre dos países. El déficit comercial alude a un balance donde el valor de las importaciones sobrepasa los ingresos por exportaciones, en caso contrario se hará mención a un superávit comercial.¹⁹

Barreras comerciales no arancelarias

Conocido también como barreras para-arancelarias, son instrumentos de política comercial, excluyendo los aranceles, utilizados por los gobiernos para restringir o limitar las importaciones. Se establecen con el fin de impedir importaciones, sea para proteger un sector productivo nacional, para regular el mercado interno, controlar la balanza comercial, etc. Estas barreras pueden establecerse como: a) prohibiciones, impidiendo la importación de determinado bien; b) cuotas o contingentes, fijando topes o límites a la cantidad que de un bien es posibles importar; c) otros controles tales como normas sanitarias, exigencias en etiquetado, embalaje, etc. En tanto los acuerdos del GATT y otros convenios comerciales apuntan a liberalizar el comercio por medio de una reducción o anulación de los aranceles, se observa que los países acuden cada vez más a medidas proteccionistas basadas en barreras no arancelarias.²⁰

¹⁷ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC). "Glosarios de términos"

¹⁸OEA- BID-CEPAL. "Diccionario de Términos de Comercio". Ed. CEPAL. Noviembre de 2003. Pag. 38

¹⁹GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Óp. Cit. Pag. 37

²⁰GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Ibíd. Pag. 39

Comercio exterior

Relaciones comerciales de un país con el resto del mundo. Su evolución se considera como un indicador principal de la coyuntura económica de los países²¹.

Comercio Internacional

Categoría y/o rama de la economía internacional que se preocupa por los aspectos reales de las relaciones económicas entre naciones y por las tendencias en el largo plazo. Intercambio de bienes y servicios a través fronteras nacionales.

Competitividad

Evaluación relativa del desempeño de una empresa o sector en vender sus productos o servicios en el mercado, en comparación a otras empresas o sectores. Las empresas de mayor competitividad logran alcanzar porcentajes mayores del mercado, y por lo tanto desplazan a otras compañías. Corrientemente el concepto se ha enfocado en las empresas, y por lo tanto la competitividad expresaría sus propias dinámicas y características. En su versión más simple, la competitividad dependería de la venta de bienes y servicios de mayor calidad y de menor precio que los competidores domésticos e internacionales, mientras que en perspectivas más complejas se consideran otros aspectos, tales como el papel de las marcas, el origen de los productos, sus aspectos sociales y ambientales. etc. A partir de ello originarse dos conceptos más como ser la competitividad sistémica y la espuria.²²

Comercio Intraindustrial

Se denomina comercio intraindustrial al intercambio que se realiza entre industrias del mismo sector, y normalmente se refiere a un intercambio comercial de manufacturas por manufacturas²³.

Comercio Interindustrial

²¹ESPASA. Óp. Cit.

²²GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Óp. Cit. Pag. 66

²³DURÁN LIMA JOSÉ E. "Indicadores de comercio exterior y política comercial; generalidades metodológicas e indicadores básicos". Ed. CEPAL-Naciones Unidas. Santiago-Chile. 2008. Pag.31

En contraposición se denomina comercio interindustrial al intercambio que se realiza entre industrias de distintos sectores, y normalmente se refiere a un intercambio comercial de productos básicos (por ejemplo alimentos) por manufacturas.²⁴

Normas de origen

Leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con arreglo a los cuales se determina el país de origen de un producto. De la decisión de la autoridad de aduanas acerca del origen de una partida de productos depende por ejemplo que ésta se incluya en un contingente, pueda beneficiarse de una preferencia arancelaria, esté gravada con un derecho antidumping, etc. Esas normas varían de un país a otro²⁵.

Progresividad Arancelaria

La progresividad arancelaria significa que un país protege su industria de transformación imponiendo aranceles bajos para materias primas y aranceles altos para productos de mayor elaboración esto es bienes intermedios y bienes de capital.²⁶

Comercio Intrarregional

Comercio internacional que se da dentro de una misma región, sea esta un región de limitada geográficamente, o una región definida por un acuerdo comercial. En los últimos años se ha observado que el comercio internacional sobre todo descansa en transacciones dentro de una misma región usualmente promovidas por acuerdos de comercio preferencial. Es el caso más importante de la Unión Europea, donde el comercio entre sus miembros supera el 31 % del total.²⁷

Economías de Escala

Disminución de los costes unitarios de fabricación al aumentar la capacidad y el volumen de producción de un proceso productivo, por repartirse los costes fijos entre más unidades de producto. Puede ser consecuencia de un menor impacto unitario de los costes generales, una mayor experiencia de los trabajadores, una utilización más eficaz de la maquinaria, descuentos de proveedores, etc.²⁸

Términos de intercambio

²⁴DURÁN LIMA JOSÉ E. ". Ibid. Pag.34

²⁵ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC). "Glosarios de términos".

²⁶DURÁN LIMA JOSÉ E. Óp. Cit. Pag.34

²⁷GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Óp. Cit. Pág. 64.

²⁸ESPASA. Óp. Cit.

Los términos de intercambio de una nación se definen como la proporción del precio de sus exportaciones de mercancías respecto al precio de importación de mercancías. Puesto que en un mundo de dos naciones las exportaciones de una nación son las importaciones de su socio comercial, los términos de intercambio de este último son iguales al inverso. O recíproco, del primero.²⁹

Especialización Horizontal y Vertical

La especialización horizontal son fábricas que se especializan en diferentes variedades de un mismo producto y la especialización vertical se refiere a la separación de diversas plantas de las diferentes actividades que conducen a la producción de una mercancía determinada.³⁰

1.6.2 Marco Teórico

1.6.2.1 Las Teorías Clásicas del Comercio Internacional

Los iniciadores del estudio del comercio internacional fueron en principio los economistas Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, etc. el primero considerado el padre de la economía y sus sucesores que hicieron de la economía una ciencia, como economistas llegaron a tratar distintos temas que hacen a esta ciencia, pero en lo que hacen a esta parte de la economía internacional, que estudia entre una de sus partes al comercio internacional, estos economistas se ocupan de responder tres preguntas importantes dentro de lo que es la teoría del comercio internacional, y son:

1. ¿Cuáles son las ganancias del comercio?

Que está relacionado sobre el beneficio que reciben los países por el comercio internacional, de donde y como se divide las ganancias entre países provenientes del comercio, ¿Qué tan alto es el costo de completa autosuficiencia?³¹

2. ¿Cuál es la estructura (o dirección, o patrón) del Comercio?

Pregunta de especial interés para responder en esta tesis, y que hace referencia a qué se exporta o qué se importa de cada país, o como se podría interpretar esta pregunta ¿cuáles son las leyes fundamentales que gobiernan la asignación de los recursos y el flujo del comercio?³²

²⁹DOMINICK SALVATORE. "Economía internacional". Ed. PrenticeHall. sexta ed. México 1999. Pág. 93

³⁰BELA BALASSA. "El desarrollo económico e integración". Conferencia centro de estudios monetarios Latinoamericanos. 1º edición. México. 1965. Pág. 84

³¹CHACHOLIADES MILTIADES. "Economía Internacional". Ed. McGrawHill. 2da. ed. Pág. 15

³²CHACHOLIADES MILTIADES. Ibid. Pág. 15

3. ¿Cuáles son los términos de intercambio?³³

Pregunta referida a los precios, los volúmenes que se intercambian de bienes y servicios importados y exportados.

Estas preguntas son importantes siendo que los distintos economistas de épocas anteriores y actuales han estado interesados en responder, y dar explicaciones de cómo los estados puede de alguna manera influir sobre estos temas, y beneficiar a la población de sus Estados. Estas interrogantes llegan a convertirse en interesantes y ser motivo de respuesta en este estudio.

1.6.2.1.1 La Ventaja Absoluta de Adam Smith

La ventaja absoluta es el punto de partida teórico, siendo que antes de Adam Smith los Mercantilistas no se preocuparon de las causas y el porqué del comercio internacional más bien apuntaron a ver los beneficios, que surgiera para ellos a partir de un superávit comercial, lo que implicaba y permitía una simplemente una acumulación de metales (oro y plata) y se traducía en riqueza según ellos sin embargo como afirmaba Smith ello no era riqueza, sino se trataba de un atesoramiento.

Smith con el planteamiento de la ventaja absoluta plantea que existe una vocación productiva que tendría cada país haciendo referencia a una especialización o división del trabajo, es que en ese ámbito declaró con un ejemplo *“que un jefe de familia prudente nunca intentará producir en casa lo que le costaría más producir que comprar”*³⁴ esto hace referencia que un país debe producir bienes en los que es más eficiente que otro país, entonces cada país tendría una especialidad en producir algún bien de manera más eficiente, y se pueden beneficiar ambos países intercambiándolos, para esto Smith explica ello con un ejemplo, donde solamente existe un solo factor de producción que es trabajo y que es homogéneo, existen dos países Inglaterra y Estados Unidos, en el primero en un día produce 1 unidad de alimento y 6 unidades de tela, en el segundo es decir Estados Unidos produce en un día 2 unidades de alimentos y 4 unidades de tela, de esta manera Smith³⁵ explica y se puede apreciar que Estado Unidos es más eficiente en la producción de alimentos e Inglaterra lo es en la producción de tela, ambos producen más con la misma

³³CHACHOLIADES MILTIADES. *Ibíd.* Pág. 15

³⁴CHACHOLIADES MILTIADES. *Ibíd.* Pág. 15

³⁵CHACHOLIADES MILTIADES. *Ibíd.* Pág. 17

cantidad de trabajo, por tanto Estados Unidos tiene ventaja absoluta en la producción de alimentos e Inglaterra tiene ventaja absoluta en la producción de telas.

Es en este sentido que Smith a partir del dicho que es mejor comprar que producir algo más caro, se establece la división del trabajo internacionalmente, y además apoyado en este concepto que los países puede beneficiarse del libre comercio al intercambiar bienes de menor costo que producen otros países, pudiéndose asignar de manera más eficiente (ahorrar el factor trabajo) para los recursos actividades más eficientes y más productivas, de esta manera Smith muestra la ganancia que existiría con el libre comercio. Por tanto bajo la teoría de la ventaja absoluta un país exporta (importa) aquellos bienes en las que tuviera ventaja (desventaja) absoluta de costes de producción respecto a otro país.

Y en síntesis, Smith responde a las tres preguntas inicialmente propuestas; la respuesta a la primera pregunta, las ganancias del comercio son comprar más barato y asignar mejor los recursos; la respuesta a la segunda, es que la división del trabajo, la especialización y producción eficiente determinan la estructura, patrón y dirección del comercio; por último la respuesta a la tercera pregunta, el intercambio comercial en cuanto volumen está determinado(o bajo términos de) por los precios (mano invisible).

La teoría de Smith la desarrolló bajo supuestos que en la realidad no llega a cumplirse o son limitativos, en el sentido de que el trabajo no es homogéneo, y que no es el único factor producción y que los países solo se avocarían a producir cierto tipo de bienes que realizan de manera eficiente considerando como medida de eficiencia al trabajo simplemente, anclado en la teoría del valor trabajo. Lo que no es determinante al momento evidenciar la conveniencia para dedicarse a una actividad productiva que un país quiera y obtenga mayor beneficio. Sin embargo es importante a medida que se puede comparar con el patrón, estructura y dirección del comercio exterior de Bolivia, es que más eficiente en la producción (exportación) de gas natural y minerales por ello Bolivia se habría especializado en la producción de estos bienes, entiéndase esta comparación en el sentido teórico que realiza Smith simplemente y en ese sentido podrá afirmarse que Bolivia tiene ventajas absolutas en gas natural y minerales, agregando que la venta de estos bienes serviría a Bolivia para intercambiar por otros bienes que le es más costoso producir que comprar.

1.6.2.1.2 La Ventaja Comparativa de David Ricardo

La ventaja comparativa llega a ser un concepto importante dentro del cual los países realizan el comercio internacional, desarrollado por David Ricardo seguidor del pensamiento y la escuela de Adam Smith, la ventaja absoluta es solamente un caso especial del principio general de la ventaja comparativa³⁶. Principio o concepto que es aplicable en muchas cuestiones prácticas y que manejan economistas actuales como Paul Krugman,

David Ricardo explica a partir del mismo punto de partida de la producción de dos bienes tela y alimento, donde el factor trabajo tiene carácter de inmóvil internacionalmente, es decir que no pueden desplazar trabajadores de una país a otro, donde la productividad del trabajo es constante dentro un país, pero puede variar de un país otro³⁷, según Ricardo un país tiene ventaja comparativa, y debe especializarse para exportar en aquellos bienes cuyo costo relativo respecto a otros bienes en el propio país sea menor al correspondiente costo relativo existente en otro país, siendo que un país no debe necesariamente especializarse en producir (exportar) en un bien de menor coste internacional, como lo propuso Adam Smith.

Para ilustrar en el caso del ejemplo anterior de Estados Unidos que produce 2 unidades alimento (2A) y 4 unidades de tela (4T), mientras que Inglaterra que produce 1 unidad de alimento(1A) y 6 unidades de tela (6T), entonces al comparar en términos de costes relativos es decir $2A/1A$ es mayor a $4T/6T$, por tanto Estados Unidos tiene ventaja comparativa en la producción alimentos, y en caso contrario o viceversa al comparar $1A/2A$ es menor a $6T/4T$, por tanto Inglaterra tiene ventaja comparativa en la producción de telas.

Como se puede apreciar la ventaja comparativa es una expresión del término relativo, sirve de análisis también como modelo en cual existe un relacionamiento comercial entre un país pequeño o en vías de desarrollado con un país desarrollado donde este último país debido al progreso técnico llega tener ventajas absolutas respecto al otro país en vías desarrollo en todas las líneas de producción, lo cual permite su aplicabilidad este caso a su vez determinar que un país vías de desarrollo también puede llegar tener ventajas comparativas³⁸.

En este sentido se puede también manifestar el beneficio ¿Cómo? *“cuando un país se especializa en la producción de un bien en el cual tiene ventaja comparativa, la producción*

³⁶CHACHOLIADES MILTIADES. *Ibíd.* Pág. 18

³⁷LOPÉZ MARTINEZ IVAN. *“Las relaciones comerciales entre España y Portugal”*. Cap. I: Teorías del comercio Internacional. Pág. 38

³⁸Véase el ejemplo para mayor comprensión que propone Chacholiades Pág. 21 en la obra citada.

*total mundial de cada bien necesariamente se incrementa (potencialmente), con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio*³⁹. La anterior cita se conoce como la ley de la ventaja comparativa y el beneficio que hace referencia se expresaría en un ahorro de días de trabajo, es decir que existe disminución en los costos de producción, tal ganancia solo se haría efectiva con un libre comercio, existiendo estas condiciones, debido a que la ventaja comparativa es la base para el comercio entre dos países ya en el caso de que Estados Unidos tenga superioridad, términos relativos respecto Inglaterra en la producción de alimento y tela, no habría necesidad de intercambiar ejemplo que se diera la siguiente situación relativa de producción $3A/1A = 6T/2T$ donde es un caso especial que se tiene ventaja igual y no existe ventaja comparativa por tanto no hay necesidad de intercambio.

En síntesis Ricardo también responde de alguna manera a las tres preguntas, con relación a la primera el beneficio del comercio se traduce en la obtención (importación) de bien con un costo de producción relativo menor, y/o ahorro de trabajo, en cuanto la segunda pregunta, el patrón, la estructura del comercio depende de la existencia de la ventaja comparativa en la producción de un bien, lo que invita a los países especializarse en la producción (exportación) de esos bienes, finalmente a lo que hace la tercera pregunta acerca de los términos de intercambios Ricardo no precisa en relación a los precios siendo este factor de relación de intercambio, por tanto no especifica Ricardo en relación a este tema, serán otros posterior a él que usando el modelo de Ricardo que traten ampliar este tema que no es interés tratarlo en este punto.

Si se fuere a aplicar y/o comparar lo que es la ventaja comparativa en el caso de Bolivia y a partir de esta analogía se dirá que Bolivia tendría ventaja comparativa en la producción de gas natural siendo que se especializa en esta actividad, por ello gas natural es el bien con menor costo relativo de producción por ello explica su exportación hacia otros países.

1.6.2.1.3 El modelo de Heckscher – Ohlin (H-O)

Si bien Heckscher – Ohlin no pertenecen a la escuela clásica pero si son parte seguidores de los principios que hacían a esta escuela, en la cual posteriormente se los conocería como pertenecientes a la escuela neoclásica, pero que también resultarían decisivas sus aportaciones a la teoría del comercio internacional.

³⁹CHACHOLIADES MILTIADES. *Ibíd.* Pág. 21

La contribución que realizan estos dos economistas neoclásicos, basados en la ventaja comparativa es que: *“un país exportará bienes que utilizan en forma relativamente intensa el factor de producción relativamente abundante del país e importará los bienes que utilizan en forma relativamente intensa el factor de producción relativamente escaso del país”*⁴⁰. Lo que hace referencia es que un país se especializa a partir de su dotación factorial, por tanto a partir de la abundancia relativa (es decir tener un factor de producción más que otro factor producción) de los factores de producción el modelo de (H-O) explica la existencia y la composición del comercio internacional.

Para ilustrar ello se hace referencia a que existen dos países A y B, donde la productividad del trabajo es homogénea en ambos países, al igual que la tecnología y las preferencias de los consumidores, donde se producen dos bienes que pueden ser tela y alimento fabricado a partir de distintas técnicas pero con funciones de producción⁴¹ distintas donde los factores de producción son el capital y el trabajo, y que bajo el supuesto de que la tela requiere más unidades de capital por unidad de trabajo que la del bien alimento, entonces podrá decirse que la tela es intensiva en capital y el alimento es intensivo en trabajo. Esto debido a la dotación factorial relativa de los países, lo cual determinara cierta estructura comercial entre ellos⁴², a partir de esto por supongamos que el país A por distintas cuestiones está dotado con relación al país B de mas unidades capital por unidad de trabajo; inversamente, el país B está dotado de más unidades de trabajo por unidad de capital. Por tanto el modelo H-O indica que el país A se especializara (exportará) el bien tela, y el país B se especializara (exportará) el bien alimento. Los diferentes precios relativos de los factores, es debido a las distintas dotaciones factoriales que los explican, las diferencias de costos relativos en la producción de ambos bienes.

Esta situación lleva a incidir que en el comercio internacional equivale a un intercambio de factores productivos, siendo que cada país compra (importa) del exterior su factor escaso y vende (exporta) al exterior su factor abundante⁴³. Existe evidencia empírica acerca de este modelo o teorema (H-O) de ello se encargaron mucho economistas y una de las más conocidas es la realizada por Wassily W. Leontief, que a través del uso de la matriz insumo-producto detalla que sectores en una economía realizan distintos flujos de productos de

⁴⁰APPLEYARD Y FIELD. *“Economía Internacional”*. Ed. McGrawHill. 4ta. edición. Pág. 139

⁴¹Entiéndase como función de producción a la combinación de factores utilizados en la producción de dicho bien.

⁴²LOPÉZ MARTINEZ IVAN. *Óp. Cit.* Pág. 42

⁴³LOPÉZ MARTINEZ IVAN. *Ibíd.* Pág. 43

cada sector hacia los demás y se puede apreciar los requerimientos directos de factores, para ello Leontief evalúa el modelo H-O para Estados Unidos utilizando datos de 1947 y la matriz insumo-producto determino cuanto capital y trabajo tenían las importaciones y las exportaciones, concluyendo que Estados Unidos importaba bienes intensivos en capital y exportaba bienes intensivos en trabajo⁴⁴, por eso se conoce a esta demostración como la paradoja de Leontief, pero dicha paradoja sería restrictiva solo al considerar solo dos factores y no considerar a un factor adicional como los recursos naturales, en este sentido Estados Unidos estaría importando bienes intensivos en recursos naturales⁴⁵, algo definitivamente demostrable en la realidad.

De alguna manera el modelo H-O puede llegar a explicar el patrón y la estructura productiva (exportadora) de un país, siendo la razón principal la abundancia de un factor productivo en un determinado país. En el caso boliviano es un país intensivo en recursos naturales (minerales y gas natural) lo que definiría de alguna manera su estructura productiva exportadora, este análisis basado simplemente a nivel teórico valga la aclaración.

1.6.2.2 Visión estructuralista del Comercio Internacional: Centro-Periferia

Se considera la visión estructuralista dentro de lo que es el comercio internacional debido a que la escuela estructuralista realiza un análisis del intercambio comercial sobre todo en un contexto en el latinoamericano, que explica la realidad de este continente; y que son pertenecientes a la clasificación de países en vías de desarrollo en particular de Bolivia, pese a que el análisis se hace en la década de los 50's del siglo pasado, pero vigente aún, donde uno de los generadores de esta corriente es Raúl Prebisch.

Este asevera que existe una tendencia al desequilibrio exterior de los países en desarrollo debido sobre todo a la disparidad con que tienden a crecer las exportaciones primarias en comparación con las importaciones de bienes industriales en estos países, siendo que estos últimos crecen con celeridad, con relación a las exportaciones primarias y que es consecuencia irreversible del progreso técnico en los centros industriales, ello se debería a que reemplaza a los productos naturales por productos sintéticos.⁴⁶

⁴⁴Véase para una mayor comprensión APPLEYARD Y FIELD. Óp. Cit. Pág. 140-145

⁴⁵APPLEYARD Y FIELD. Ibid. Pág. 144

⁴⁶PREBISCH RAÚL. "Nueva política comercial para el desarrollo: Informe de Raúl Prebisch conferencia NNUU Comercio y desarrollo". Ed. Fondo de Cultura. 1964. Pág. 21.

Prebisch señala “Una de las características del progreso técnico es no haber penetrado por igual en todas las actividades ni en todos los países, lo cual tiene considerable importancia en la explicación de las diferencias estructurales y los contrastes y disparidades que ellas dimanar en el proceso de desarrollo”⁴⁷. Lo cual explica hasta cierto punto esta situación, donde debido a este progreso técnico que se genera en países industriales, y como efecto tiene un aumento en la producción, pero señala Prebisch también que en estos países si se incrementa la producción no solamente es a causa del progreso técnico sino que existe actitudes políticas relacionadas con subsidios y esto porque en esos países los precios internos son superiores a los internacionales y que a raíz de estos incentivos se llagan a producir excedentes exportables deprimiendo los mercados mundiales sin que otros países productores puedan imitar por la debilidad de su economía⁴⁸; visto por Prebisch sobre todo en la agricultura.

1.6.2.2.1 La Tesis de Prebisch-Singer

La tesis de Prebisch surge de los conceptos vertidos en el anterior punto, pero no solamente Prebisch, sino otros economistas como Hans Singer y Gunnar Myrdal, que señalaron que la economía mundial es sistema asimétrico, en el que los países desarrollados o industrializados actúan como “Centro” y las naciones en vías de desarrollo ocupan el papel de “Periferia”, aspecto destacado en las discusiones internacionales⁴⁹ y argumentaron que los países exportadores primarios, que son aquellos del Tercer Mundo, habían estado experimentado un deterioro sistemático, lo que significa que los países en vías de desarrollo tienden a exportar cantidades crecientes de sus productos primarios a cambio de importaciones de manufacturas provenientes de los países industrializados⁵⁰.

Esto llega a significar que existe cierta implicancia en cuanto al patrón de comercio y estructura productiva debido a razones históricas, donde el proceso de industrialización generó desde sus primeras etapas una división internacional del trabajo en la cual la Periferia suministra materias primas a los países del Centro, José Antonio Ocampo señala que en estas condiciones, el cambio de estructura (patrón) productiva opera como sesgo sistemático contra los países en vías de desarrollo.

⁴⁷PREBISCH RAÚL. *Ibíd.* Pág. 21

⁴⁸PREBISCH RAÚL. *Ibíd.* Pág. 22

⁴⁹OCAMPO JOSÉ ANTONIO. “*El desarrollo desde dentro: Un enfoque neoestructuralista para América Latina*”. Osvaldo Sunkel *Compilador*. Ed. Fondo de Cultura. México. Reimpresión 1995. Pág. 417

⁵⁰CHACHOLIADES MILTIADES. *Óp. Cit.* Pág. 155

El economista Chacholiades de manera sistemática llega a abordar la Tesis Prebisch-Singer lo cual interesa presentar por este orden donde se ubican dos argumentos teóricos:

- i. *El sesgo en la demanda.* La demanda por manufacturas tiende a crecer más rápidamente que la demanda por productos primarios, debido a que la elasticidad-ingreso de la demanda es mayor para las manufacturas que para los productos primarios, bajo la presunción de que el progreso técnico economiza materias primas, implica que la demanda hace que los términos de intercambio de las exportaciones primarias se deteriore con el tiempo. Pese a que el economista Chacholiades objeta este argumento y compara Estados Unidos como país grande (exportador de alimentos) y a Taiwán y Corea del Sur como pequeños (exportadores de radios o manufacturas) para reprobar, parece que se olvida que el primero subsidia y los segundos no son países de periferia, para la época que redacta.
- ii. *Imperfecciones del mercado.* En los países desarrollados el progreso técnico no conduce a menores precios, y si se da un incremento de la productividad es aprovechada por los fabricantes para obtener más beneficio siendo que se tiene una estructura de mercado de tipo oligopolística o ese beneficio es pasada a los trabajadores en forma de mayores salarios. Y en tanto en los países en desarrollo, donde no existe un excedente de trabajo, el progreso técnico resulta en menores precios en la medida en que el rendimiento de los factores permanece constante. Donde los países desarrollados se benefician de sus ganancias en la productividad como de los países en desarrollo, por tanto los términos de intercambio de los países en desarrollo tienden a deteriorarse con el tiempo.⁵¹

1.6.2.3 La Tesis Linder.

Si bien el economista Staffan Burestam Linder (1961) no es estructuralista, al igual que estos tiene cierta similitud. Lo importante de este economista es que señala aptitud que tendría que tener un país para exportar productos manufacturados, que estructura sería la necesaria para determinar el patrón del comercio en un país. En este sentido Linder plantea que un país exportará los productos manufacturados que tengan un amplio mercado local, siendo que los fabricantes tendrían cierta habilidad, familiaridad, conocimiento y hasta un costo

⁵¹CHACHOLIADES MILTIADES. *Ibíd.* Pág. 156

barato de producción, pudiendo acceder a nuevos mercados con gustos y niveles de ingresos similares.⁵²

Linder considera también que el comercio internacional está ligado a ventajas comparativas, su origen se encuentra en importancia de la demanda interna, debido a que el mercado interno ofrece un fuerte incentivo a la innovación y una elevada producción posibilitando las economías de escala.⁵³ Chacholiades afirma que la tesis de Linder se aplica solamente a manufacturas, y que va en contraposición al modelo H-O. Sin embargo pueden darse excepciones y que plantea una de las características principales del comercio en especial del elevado intercambio que se genera entre países industrializados.⁵⁴

1.6.2.4 Visiones de integración Económica

Este punto muestra lo que llegaría a ser una sub-categoría dentro del comercio internacional y ésta sub-categoría a la que se hace referencia es la integración económica. Fenómeno económico que se va dando en muchas regiones del mundo. Es a partir del fin de la segunda guerra mundial crece un reciente interés por la integración económica, siendo que esta era apreciada como una forma de expansión imperialista⁵⁵.

1.6.2.4.1 Bela Balassa y su teoría de la Integración

Bela Balassa es uno de los economistas más conocidos que trata el tema de la integración económica. Para Balassa la integración económica no tiene un significado claro, pero define *“como un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones.”*⁵⁶ Bajo esta óptica Balassa distingue la integración y la cooperación, donde la esta última involucra acciones encaminadas a disminuir la discriminación, mientras que la integración económica se toman medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación levantar las barreras que hacen al comercio.

A fin de ampliar el concepto de integración económica, adopta varias formas que representan los grados de integración económica, donde un primer grado son: las áreas o

⁵²CHACHOLIADES MILTIADES. *Ibíd.* Pág. 123

⁵³LOPÉZ MARTINEZ IVAN. *Op. Cit.* Pág. 49

⁵⁴LOPÉZ MARTINEZ IVAN. *Ibíd.* Pág. 49

⁵⁵BELA BALASSA. *“Teoría de la integración económica”*. Ed. Hispano América. 1º ed. México. 1964. Pág. 3

⁵⁶BELA BALASSA. *Ibíd.* Pág. 1

zona de libre comercio, en el segundo grado está la unión aduanera, el tercer grado es el mercado común y finalmente el grado máximo de integración se traduce en una unión económica e integración económica total. En este sentido Balassa establece los distintos niveles de integración⁵⁷:

- *Área o zona de libre comercio*

Donde las tarifas y las restricciones entre los países que participan son abolidas, pero donde cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área.

- *La unión aduanera*

Es el grado integración donde además de la supresión de discriminación a los movimientos de mercancías dentro de la unión, se llega equipar o igual tarifas en el comercio con países no miembros de la unión.

- *El mercado común*

Basado en la eliminación no solamente de restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores.

- *Unión económica*

Balassa señala que es un mercado común, donde da un cierto grado de armonización de políticas económicas nacionales, con el objeto de eliminar las discriminaciones resultantes de las disparidades de dichas políticas.

- *Integración económica total*

El máximo grado de integración donde supone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica además se establece una autoridad supranacional sobre los Estados miembros.

Para Balassa los planes de integración económica se crean, en parte para contrarrestar la discriminación inherente al incremento alcanzado por la intervención estatal, además de mitigar fluctuaciones cíclicas transmitidas a través de las relaciones de comercio exterior, para esto es necesario coordinar ciertas políticas anticíclicas entre los países participantes, así mismo que la integración debe llegar a fomentar el desarrollo, este aspecto es afirmado por Balassa cuando se forma el Mercado Común Europeo, el resultado de este desarrollo se hará efectivo debido a factores dinámicos tales como las economías de producción a gran

⁵⁷BELA BALASSA. *Ibíd.* Pág. 2

escala gracias a un mercado más amplio, disminución de la inseguridad del comercio interzonal y una tasa más rápida del cambio tecnológico.⁵⁸

En el caso de los países subdesarrollados la integración económica puede considerarse como alternativa para el desarrollo económico, además de asegurar un mercado de magnitud que permita el desarrollo paralelo de nuevas industrias siendo que daría origen a producción en escala lo cual es inaplicable en mercados nacionales pequeños, incrementar el poder de negociación y reducir la vulnerabilidad externa de sus miembros. Balassa explica esto en un contexto en el cual los países subdesarrollados lleguen a integrarse para ser frente a la integración europea. Si bien a un inicio los motivos de integración políticas, puede convertirse en una etapa ulterior en factores económicos.

En este sentido existen dos ideales de integración que son el liberal, quienes consideran la integración económica como un retorno del ideal librecambista, donde existe simplemente la supresión de impedimentos al movimiento de mercancías; el otro ideal es direccional donde la integración se logra mediante estados abiertos, coordinando planes económicos nacionales sin eliminar barreras del comercio, descartándose todo tipo de técnicas de mercado. Sin embargo ambos ideales conviven de acuerdo a las necesidades de los Estados.⁵⁹ En la tendencia dirigista se considera la existencia de planificación e intervención gubernamental su grado es discutible, pero Balassa señala que en países subdesarrollados necesitan más intervención estatal en la vida económica que la economías avanzadas debido a que los incentivos producidos en el mercado a menudo no conducen al desarrollo, misma que disminuiría a medida que aumente el desarrollo.⁶⁰

Bienestar, eficiencia estática y dinámica

La integración genera o afecta al bienestar económico en cuanto a lo siguiente:

- a) Cambio en el volumen cuantitativo de artículos producidos.
- b) Cambio en el grado de discriminación entre bienes nacionales extranjeros.
- c) Redistribución de ingresos entre los nacionales de diferentes países.
- d) Redistribución de ingresos dentro de los países individuales.

Dentro lo anterior es necesario distinguir entre el componente real del ingreso que hace referencia al bienestar potencial (eficiencia) y el componente distributivo del bienestar

⁵⁸BELA BALASSA. *Ibíd.* Pág. 6

⁵⁹BELA BALASSA. *Ibíd.* Pág. 8-9

⁶⁰BELA BALASSA. *Ibíd.* Pág. 11

económico que se refiere a los efectos redistributivos del ingreso en el bienestar (equidad). En este ámbito el bienestar potencial se incrementa (o decrece) con la cantidad de bienes y servicios producidos con un insumo, además ello influye en las preferencias del consumidor siendo que al eliminarse las discriminaciones entre mercancías nacionales y extranjeras, entonces se genera una eficiencia en producción y eficiencia en cambio, lo que origina un incremento del bienestar potencial (ingreso real). Así mismo es necesario considerar el segundo componente distributivo aunque es poco claro Balassa señala que un incremento en bienestar potencial sería equivalente a una mejoría en la distribución de recursos en determinado momento (eficiencia estática). Entonces éste considera que la eficiencia dinámica se traduce en tasa de crecimiento del ingreso nacional asequible con recursos y tasa de ahorro dado, lo que implica un desplazamiento de la frontera de la producción en dirección nordeste⁶¹.

A partir de ello Balassa concluye que dada la eficiencia estática de una economía, los principales factores que afectan a su eficiencia dinámica son: el progreso tecnológico, la distribución de la inversión, las relaciones inter-industriales dinámicas de la producción e inversión y la incertidumbre en las decisiones económicas. En este marco éste señala que para evaluar los efectos de la integración económica, se debe usar la eficiencia dinámica como indicador primordial del éxito, considerando por igual los cambios en la eficiencia de la distribución de recursos, en un sentido estático y los efectos dinámicos de la integración.

1.6.2.4.2 Ramón Tamames y la integración económica

Ramón Tamames es otro autor que considera a la integración económica desde un enfoque desde la estructura económica internacional, rescatando que este proceso se fue acelerando en estos tiempos. Para Tamames *“la integración es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensión unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea.”*⁶² Para llegar a este propósito es necesario realizar una serie de actuaciones de acoplamiento de las estructuras nacionales, con el fin de incurrir en un mínimo de coste social, en un periodo transitorio más o menos largo.

Éste autor señala que para una verdadera integración económica es necesaria una base de política supranacional y el progreso de esta necesita de una coordinación de políticas más

⁶¹BELA BALASSA, *Ibíd.* Pág. 14-15

⁶²TAMAMES RAMÓN. *“Estructura Económica Internacional”*. Ed. Alianza. Octava edición. Madrid. Pág. 174

estrecha; e identifica como posibles formas de integración a: los sistemas de preferencia aduaneras, zonas de libre comercio, uniones aduaneras y uniones económicas, dicha clasificación está en base al arancel y al régimen de comercio, siendo que este se constituye en el mecanismo de defensa más importante de las economías nacionales.⁶³

Niveles de integración según Ramón Tamames⁶⁴

- *Preferencias aduaneras*

Forma integración basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se conceden entre sí una serie de ventajas aduaneras, lo cual no extensible a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de nación más favorecida.

- *Zonas de libre comercio*

Se consideran como un término medio entre las preferencias y la unión aduanera, las zonas son de libre comercio son formaciones poco estables, se crean con carácter transitorio y por la fuerza de los hechos tienen a convertirse en uniones aduaneras o a desaparecer. Se forma a partir de dos o más países que de manera inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí conforme a un plan y un plazo de tiempo, pero mantienen cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su régimen de comercio.

Para Tamames *“la formación de zonas de libre comercio sólo es posible entre países que se encuentran en un grado de desarrollo más o menos alto y homogéneo. Entre los países menos desarrollados, este tipo de integración no puede tener sino un carácter meramente transitorio... Al iniciar o ampliar su industrialización cualquiera de los Estados miembros, se hace necesario, pues ir al establecimiento de una Tarifa Exterior Común, o a la elevación de una cierta barrera frente a determinados copartícipes.”⁶⁵*

- *Uniones Aduaneras*

Son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales previamente separadas. Esta supone la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión, además de la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países

1.6.2.4.3 Los efectos estáticos y dinámicos de la integración económica

⁶³TAMAMES RAMÓN. *Ibíd.* Pág. 174-175

⁶⁴TAMAMES RAMÓN. *Ibíd.* Pág. 175-178

⁶⁵ TAMAMES RAMÓN. *Ibíd.* Pág. 178

Para señalar y explicar los efectos que se producen por la integración económica los autores abordan de distinta manera, en sentido que lo hacen por separado y/o solo tocan alguno casos, pero dentro ello es posible considerar dos tipos de efectos generales de acuerdo al carácter temporal, el estático y el dinámico dentro un proceso de integración, dentro de estos dos efectos existen ciertos fenómenos o tópicos, detallados a continuación, la división de efectos estáticos y dinámicos es consideración tomada de Martin Guinart⁶⁶, además Balassa en su obra "Teoría de la integración" considera la integración en dos aspectos estático y dinámico.

Efectos estáticos de la integración económica

En un proceso de integración económica implica un acuerdo en cual se establece en algún grado un trato diferenciado para los países miembros, en relación con los países no miembros y como resultado de este tipo de integración puede provocar desplazamientos en el patrón o dirección del comercio entre los miembros y no miembros, el impacto en un país participante, puede ser ambiguo y por eso es preciso analizar a los países por separado. Si la integración tiende hacia el libre comercio entre los países miembros, también puede desviar el comercio de un país no miembro de bajo costo (que sigue enfrentando los aranceles externos del grupo) o a un país miembro (que ya no enfrenta ningún arancel). Estos dos efectos estáticos de la integración económica⁶⁷, se conocen como:

- 1) Creación de comercio.
- 2) Desviación de comercio.

La creación de comercio se origina cuando la integración económica genera un cambio en el origen del producto de un productor nacional con recursos de mayor costo, al producto miembro con recursos de menor costo; el cambio, representa un movimiento en la dirección de la asignación de recursos de libre comercio⁶⁸, traducido en un bienestar. O en palabras de Balassa "*La creación de comercio representa un movimiento hacia una situación de libre comercio, ya que implica un cambio de fuentes con altos costos de abastecimiento a otras de costos más reducidos...*"⁶⁹.

La desviación de comercio existe cuando se opera un cambio en el origen del producto de un productor no miembro de la integración con recursos de menor costo a un productor

⁶⁶GUINART MARTÍN. "Integración económica (Un análisis teórico de la integración)".Artículo. Centro Argentino de Estudios Internacionales.

⁶⁷GUINART MARTÍN. *Ibíd.* Pág. 3

⁶⁸GUINART MARTÍN. *Ibíd.* Pág. 3

⁶⁹BELA BALASSA. *Óp. Cit.* Pág. 29

miembro en la asignación de recursos en el libre comercio y por eso puede disminuir el bienestar⁷⁰, es decir un productor no miembro es proveedor de los países miembros y que utiliza a algún país como puente para ingresar a la zona de integración de productores miembros. O como señala Balassa. “*La desviación del comercio actúa en dirección opuesta: produce un cambio en las compras del productor de bajos costos a uno de costo más altos.*”⁷¹

Los efectos tanto de la creación o desviación de comercio parten de un tema de eficiencia en la producción y esto son positivos cuando se genera un ahorro de costos, resultante de un cambio en las compras al costo más bajo y son negativos cuando existe un costo extra en la producción de una mercancía o producto en el país miembro.

Efectos dinámicos en la integración económica

En cuanto a los efectos dinámicos en la integración económica, es probable que la estructura y el desempeño de los países participantes evolucionen de manera distinta que sin la integración económica afecte. Los factores que causan esto se conocen como los efectos dinámicos⁷² o como llama Tamames ventajas de la integración económica, entre los cuales se puede detallar lo siguiente:

- *Mercado amplio*

La ampliación del mercado para los productores llega ejercer un triple efecto sobre la explotación de cada industria, como la construcción de grandes plantas, reducción de costos lo que se llama economías de escala, un segundo efecto posibilita la reducción de variedad de productos en cada una de las plantas, y traerá consigo un aumento de producción en serie y tercer efecto que un mercado mayor, las diversas actividades pueden confinarse en plantas autónomas, originándose especializaciones horizontales y verticales.⁷³

- *Economías de escala*

Resultado de una mayor eficiencia basa en la dimensión de la planta de producción que permite costes medios unitarios mínimos, posibilitando la competencia en el mercado internacional, solo es posible cuando la producción es masiva apoyado por un fuerte avance tecnológico y surgir con vistas a mercados amplios o como consecuencia de concentración

⁷⁰GUINART MARTÍN. Óp. Cit.. Pág. 3

⁷¹BELA BALASSA. Óp. Cit Pág. 29

⁷²GUINART.MARTÍN Ibid. Pág. 6

⁷³BELA BALASSA. “*El desarrollo económico e integración*”. Conferencia centro de estudios monetarios Latinoamericanos. 1º edición. México. 1965. Pág. 83

de empresas preexistentes dentro de un área en proceso de integración y que en un fase inicial son aprovechadas por empresas transnacionales.⁷⁴ Para obtener las economías de escala en una zona integrada se requiere de inversiones, que no estarán disponibles si desalienta la inversión extranjera y no se genera ahorro interno, lo que dependerá de políticas económicas señala Balassa.⁷⁵

- *Intensificación de la competencia*

Resultante de la integración un mercado se conduce a cierta intensificación de la competencia, donde las empresas trabajan en una dimensión óptima siendo favorable para el consumidor, con precio más bajos, mejor calidad, aceleración del proceso tecnológico⁷⁶.

- *Transformaciones estructurales*

Si bien no se establece con claridad, pero supone que la integración posibilita una industrialización competitiva, en sectores como el agrario y otras áreas como la educación, fiscal, crédito, etc. propias de la dinámica de la integración, impulsando a los países miembros menos desarrollados a actuar de manera que se reduzcan gradualmente la distancias de los países más avanzados⁷⁷.

- *Otros efectos*

Otros efectos dinámicos que se pueden dar por un proceso de integración son la posibilidad de desarrollar nuevas actividades difíciles de emprender aisladamente en campos industrial y tecnológico; un aumento del poder negociación de un país; atracción de divisas y incremento de reservas; la formulación de políticas coherentes en el ámbito económico (disciplina monetaria, arancelaria, comercial, etc.); e incrementar o propiciar condiciones para el crecimiento y desarrollo económico de países integrados bajo alguna modalidad⁷⁸.

1.6.2.5 La competencia imperfecta y el comercio internacional

Dentro de las teorías clásicas, neoclásicas del comercio internacional consideran a la ventaja comparativa como motivo por el cual los países se especializan y comercian distintos productos (comercio interindustrial), tomando en cuenta el supuesto de competencia perfecta y rendimientos constantes,⁷⁹ donde los flujos comerciales son analizados, en este contexto. Un reciente interés en las últimas décadas por nuevos economistas entre ellos

⁷⁴TAMAMES RAMÓN. Óp Cit. Pág. 180-181

⁷⁵BELA BALASSA. "El desarrollo económico e integración". Óp. Cit. Pág.79

⁷⁶TAMAMES RAMÓN. Ibíd. Pág. 181

⁷⁷TAMAMES RAMÓN. Ibíd. Pág. 184

⁷⁸TAMAMES RAMÓN. Ibíd. Pág. 182-185

⁷⁹KRUGMAN PAUL. "Economía Internacional". Ed. Addison^Wesley. 5ª quinta edición. España.2001. Pág. 125

Krugman, Dominick, etc. detectan ciertas características de un comercio internacional donde se comercia un mismo producto (o variedades del mismo producto) conocido como comercio intraindustrial entre países; donde esto permite considerar aspectos tales como las economías de escala, de la diferenciación de productos, de las nuevas tecnologías, etc.⁸⁰ En este nuevo contexto es visible la presencia de economías de escala, con empresas grandes y pequeñas en un mercado, lo que significa la existencia de competencia imperfecta u oligopolios.

La competencia imperfecta se establece en condiciones donde las empresas son conscientes de que pueden influir sobre los precios de sus productos y que pueden vender más sólo reduciendo sus precios, caracterizada porque existen industrias donde hay pocos productores y los consumidores perciben el producto ofrecido por cada productor como diferenciado, por tal razón cada empresa de alguna manera es fijadora de precio.⁸¹ En este sentido bajo esta corriente de pensamiento gran parte del comercio internacional se genera bajo una estructura de mercado en competencia imperfecta (o competencia monopolística u oligopolios), basado en economías de escalas y diferenciación de productos.⁸²

Lo anterior se argumenta en que el comercio aumenta el tamaño del mercado, en competencia monopolística, donde existen industrias es donde hay economías de escala, la variedad de bienes que un país puede producir y su escala de producción están restringidas por el tamaño del mercado, bajo está depende el número de industrias y el precio. Entonces el comercio internacional puede crear un mayor mercado o integrar mercados, donde cada país puede especializarse en la producción de un menor número de productos de lo que haría en ausencia de comercio y comprando de otros países puede ofrecer la variedad de bienes disponibles para consumidores, esta ganancia mutua es posible incluso cuando los países no difieren en sus recursos o en su tecnología.⁸³

Para obtener ganancias de la integración, los países deben comerciar a escala internacional, de esta manera conseguir economías de escala, cada empresa debe concentrar su producción en un país (el propio y el extranjero) y vender la producción a consumidores de ambos mercados. Si bien un mercado integrado puede generar la aparición de empresas y/o

⁸⁰LOPÉZ MARTINEZ IVAN. Óp. Cit. Pág. 57

⁸¹KRUGMAN PAUL. Óp. Cit. Pág. 128

⁸²Véase KRUGMAN PAUL. Ibíd. Pág. 125-138 o DOMINICK SALVATORE. Óp. Cit. Pág. 160-186

⁸³KRUGMAN PAUL. Ibíd. Pág. 136-137

industrias, la localización de estas en un país determinado y con el patrón del comercio dependería según Krugman de una relación entre la ventaja comparativa y las economías de escala, para ello señala la existencia de un modelo en competencia monopolística en cual comercian dos países donde uno de ellos está dotado de capital abundante y el otro está dotado de trabajo abundante, y además existe dos industrias una de alimentos y otra manufactura, esta última intensiva en capital⁸⁴.

En este modelo a diferencia de uno en competencia perfecta donde el producto es homogéneo, por el contrario en competencia monopolística las empresas producen productos diferenciados, siendo que en la existencia de economías de escala ningún país puede producir toda variedad de productos manufacturados por si mismos así ambos países pueden producir algunas manufacturas, pero producirán cosas distintas. Pero si no produjeran cosas distintas solo el intercambio se limitaría solo a manufacturas por alimentos; pero en situación de competencia monopolística tanto las empresas manufactureras nacionales como extranjeras producirán productos diferentes, y parte de los consumidores preferirán la variedad que se produzca, entonces existirá la tendencia de exportar e importar manufacturas en dicha industria. En este marco el comercio mundial tiene dos partes; la primera parte que es un comercio en dos direcciones en un mismo sector este es el caso sector manufacturero, es decir se comercia dentro de este sector, lo que se conoce como comercio intraindustrial; la otra parte del comercio mundial donde se intercambia manufacturas por alimentos lo que se conoce como comercio interindustrial⁸⁵.

Con ello Krugman concluye en 4 puntos respecto al patrón o la dirección del comercio⁸⁶:

- i. El Comercio interindustrial, refleja la ventaja comparativa, siendo que se exporta bienes que se tiene superioridad en su producción relativa a otro bien.
- ii. El comercio intraindustrial no refleja la ventaja comparativa, debido a que se producen productos diferenciados y la demanda de productos producidos en el extranjero (variedad)
- iii. El patrón de comercio intraindustrial es en sí mismo impredecible, dado que no hay modelo que establezca que producto manufacturero se produce en un país específico.

⁸⁴KRUGMAN PAUL. *Ibíd.* Pág. 139

⁸⁵KRUGMAN PAUL. *Ibíd.* Pág. 140

⁸⁶KRUGMAN PAUL. *Ibíd.* Pág. 140-141

- iv. La importancia relativa del comercio intraindustrial e interindustrial depende de lo similares que sean los países. *“Si nuestro país y el extranjero son similares en su relaciones capital-trabajo, habrá poco comercio interindustrial y el comercio intraindustrial basado en economías de escala será dominante”*⁸⁷.

Lo que se hizo evidente cuando en 1958 se eliminaron los aranceles y otras obstrucciones al flujo comercial entre países miembros de Unión Europea, o Mercado Común, Balassa descubrió que el volumen del comercio aumento en la mayor parte por intercambio de productos diferenciados, dentro de cada clasificación industrial amplia.⁸⁸ Las industrias con alto nivel de comercio intraindustrial tienden a ser de bienes manufacturados sofisticados y las industrias con comercio intraindustrial muy pequeño son productos intensivos en trabajo.

Las ganancias que producen este tipo de comercio intraindustrial es que exceden a las ventajas comparativas porque permite el beneficios de mercados más grandes, además se incrementa la variedad de bienes disponibles. Sin embargo este comercio podrá ser beneficioso cuando los países son similares en sus ofertas relativas de factores, por lo que no habría mucho comercio interindustrial y cuando hay presencia de economías de escala y diferenciación de productos, esto es dominante en países con un nivel desarrollo económico similar⁸⁹.

En Resumen las diversas teorías que hacen al comercio internacional e integración económica, referencian que un país tiene un patrón, una dirección o estructura, pero también puede entenderse esto bajo la forma de comercio y relación con otros países; bajo el supuesto teórico de competencia perfecta y rendimientos constantes en un país su patrón está determinado por la ventaja comparativa respecto a otros países y que está relacionado con la dotación de factores productivos y naturales, también considerados en modelos cercanos a la realidad, donde el costo de producción implica el lugar o país donde se debe producir y quien será sujeto de compra, lo que para los autores se traduce en beneficio en general; bajo este lineamiento se da un comercio llamado interindustrial, que explica gran parte del comercio internacional.

⁸⁷KRUGMAN PAUL. *Ibíd.* Pág. 141

⁸⁸DOMINICK SALVATORE. *Op. Cit.* Pág. 160 o véase también la obra de BELA BALASSA. *“El desarrollo económico e integración”*. Capítulo VI Pág. 83

⁸⁹KRUGMAN PAUL. *Ibíd.* Pág. 142-143

El otro contexto en el cual un país se relaciona y comercia con otros el supuesto teórico es la existencia de competencia imperfecta y rendimientos decrecientes en un país, y su patrón esta determinado en un contexto donde este país produce productos diferenciados y existe demanda de otros países y preferencia por variedad de productos, estos lineamientos de igual manera cercanos a la realidad, esto hace que genere un comercio denominado intraindustrial y que es la otra parte que explica el comercio internacional.

En estos dos contextos se desarrolla el comercio internacional y la integración económica donde algunos países con la finalidad de incrementar el volumen del comercio llevan adelante proceso de integración, los cuales generan estos dos tipos de comercio interindustrial e intraindustrial, es que los países pretende obtener beneficios económicos a partir de la integración económica, sin embargo existen condiciones para que los países acceden a esos beneficios económicos y es que los países deben tener cierta similitud (estructural) para llevar adelante un buen proceso de integración, apoyado en la evidencia del éxito en la integración en Europa, pero además que es poco favorable en países con diferencias estructurales o subdesarrollados como señalan tanto Tamames, Balassa y otros autores señalados en este marco teórico.

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPÍTULO II
ASPECTOS POLÍTICOS, INSTITUCIONALES Y LEGALES



CAPÍTULO II

ASPECTOS POLÍTICOS, INSTITUCIONALES Y LEGALES

2.1 ASPECTOS POLÍTICOS-ECONÓMICOS

Las relaciones comerciales de un país con otros o la ampliación de mercados, no siempre pueden darse en el plano netamente económico, y es que existe por medio de ella intereses políticos. Los procesos económicos en el mundo, en primera instancia se establecen a través de acercamientos a nivel político, en una segunda instancia se develan los intereses económicos. En este sentido los procesos comerciales y de integración se han dado en este plano político, los cuales establecen el grado de afianzamiento de estos, detallados a continuación.

2.1.1 El regionalismo y el multilateralismo

En un mundo globalizado, en el cual una de sus características principales es la existencia una economía global, donde se fueron produciendo en dos niveles el comercio internacional y las relaciones comerciales, un nivel que centrado en una tendencia donde los países se relacionan bajo acuerdos comerciales de tipo regional (bilaterales, regionales, interregionales); y el otro nivel llevado a cabo en el plano multilateral aglutinados en la Organización Mundial del Comercio (OMC)⁹⁰. Son dos sistemas, iniciativas, tendencias y escenarios en los cuales el comercio internacional mundial fue convergiendo.

En estos dos escenarios y tendencias el regionalismo y el multilateralismo, buscan liberalizar el comercio internacional, ampliar y acceder a mercados para favorecer los procesos de integración. El multilateralismo que surge como plan incluso antes de que acabe la segunda guerra mundial en EEUU⁹¹ para paliar los efectos devastadores de la segunda guerra, y la práctica de este multilateralismo después de la segunda guerra mundial como instrumento para evitar guerras futuras o guerras comerciales.⁹² Se crean distintas organizaciones de orden multilateral, impulsadas por países como los EEUU y apoyada por ingleses que asegure un sistema de tipo económico liberal en la posguerra. O como Gardner señala que los EEUU buscaba o busca planificar su política económica exterior y para ello necesitaba

⁹⁰MINA MASHAYEKHI, LAKSHMI PURI AND TAISUKE ITO. "Multilateralism and Regionalism: The New Interface". UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT UNCTAD. New York and Geneva.2005

⁹¹ GARDNER N. RICHARD. "Esterling-Dollar Diplomacy: Anglo-american collaboration in the reconstrucción of multilateral trade" c 1956. Ed. Troquel. Bs. Argentina. 1996. Pág. 105-106

⁹²KOHON FLORENCIA Y ARCE HORACIO. "Regionalismo y multilateralismo: ¿Caminos complementarios o alternativos hacia el libre comercio?". Boletín informativo, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de Argentina. Año 12- Nº 59 - enero - febrero de 2007. Pág. 3

tener mercados extranjeros para colocar productos de su industria y ello sería posible con la reconstrucción de un sistema de tráfico internacional libre y ágil de tipo multilateral y que sería viable en un mundo en paz y en condiciones de expansión del comercio, para lo cual las barreras al comercio y los pagos estén reducidos a niveles moderados y no exista discriminaciones en su aplicación, lo mismo en política monetaria se elimine por completo los controles de cambios pero si la existencia de convertibilidad de divisas, en esencia el multilateralismo buscaba el comercio libre y menos impedimento para el movimiento de mercancías y capitales.⁹³

Para ello EEUU e Inglaterra a través de sus asesores Harry D. White y J.M. Keynes a través de planes (antes de la guerra) vieron preciso que la política económica exterior debía establecerse con la creación de organismo multilaterales, en el caso de política comercial era preciso establecer la Carta de la Organización Internacional de Comercio (OIC) y el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT siglas en ingles), en cuanto política financiera la creación del Fondo Monetario internacional (FMI) y El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) además de una la Unión Compensadora Internacional, además de otras que apoyadas con fondos que permitan viabilizar a Naciones Unidas y asociados para la reconstrucción económica en el mundo⁹⁴. Con visión multilateral que al paso de los años estas y otras organizaciones se fueron afianzando y algunas desaparecieron esto con la integración de nuevos países, buscando facilitar los flujos comerciales que alguna manera inciden la economías de los países y del mundo.

El regionalismo como sistema y modelo también se desarrolla paralelamente al multilateralismo en la década del 50's, aunque no con mucha relevancia⁹⁵ con la obligación de cooperar a los países devastados por la guerra, aparecen en Europa con la creación de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas o la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) creadas a título temporal⁹⁶ y copiadas en el resto del mundo posteriormente que también se afianzaron o que fueron absorbidas. Frente a ello al paso de la décadas a partir de los años 80's y 90's los acuerdos regionales a nivel mundial fueron proliferando tanto en Latinoamérica, como en resto del mundo, dichos acuerdos regionales que buscan la formación de áreas de preferencias arancelarias, zonas de libre

⁹³ GARDNER N. RICHARD. Óp. Cit. Pág. 32-33

⁹⁴ GARDNER N. RICHARD. Ibíd. Pág. 105-111

⁹⁵ KOHON FLORENCIA Y ARCE HORACIO. Óp. Cit. Pág. 23

⁹⁶ NÈME JACQUES - NÈME COLETTE. "Organizaciones Económicas Internacionales"1972-Paris .Al español . Ed Ariel S.A. 1974 Pág.8-9

comercio y uniones aduaneras además de los Tratados de libre comercio (TLC), que tiene objetivo de igual manera incrementar el flujo comerciales entre la partes firmantes, cabe destacar que muchos ellos bajo el amparo, normativa y/o compatibilizados en el marco de la OMC.

En este sentido existe cierta divergencia y reparo entre los economistas, relacionistas internacionales y organizaciones, para adoptar que modelo o sistema es el más adecuado para propiciar además de la liberalización o incrementar flujo del comercio, propiciar un desarrollo y crecimiento de los países, razón por la cual existen pros y contras e intensos debates en la posición de que para algunos el regionalismo es un obstáculo⁹⁷ para el multilateralismo y otros argumentos que el regionalismo debe ser una interconexión hacia el multilateralismo.⁹⁸

Sin embargo los países desarrollados como EEUU o los Europeos son participes tanto de los organismos multilaterales como en el caso de interés para este estudio de la OMC y por el otro la estos mismo países tiene acuerdos de tipo regionalizados en el caso de EEUU como el NAFTA (sigla en ingles) o TLC con México y Canadá; o la Unión Europea el acuerdo regionalizado más importante y consolidado a la fecha. De igual manera los países en vías desarrollados o menos desarrollados pertenecen a estos dos sistemas, en el caso de Bolivia que pertenece a la OMC y acuerdos regionales como la Comunidad Andina (CAN) o al ALADI. El entrar al debate puede desviar el objeto de este estudio, pero sirve de referencia en el plano político económico.

2.1.2 El origen y la conformación del GATT

El surgimiento del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) como sistema multilateral que ha regulado el comercio internacional a lo largo de los 60 últimos años, es un acuerdo que surge como un intento fallido de conformar la Organización Internacional del Comercio quien tendría que haber sido la encargada de administrar el GATT. Pero intereses políticos económicos de gobiernos de EEUU y Gran Bretaña impidieron ello.⁹⁹ Sin embargo que fue firmado por veintitrés países en 1947 sirvió de base aunque fue un acuerdo de tipo provisional se convirtió en una organización a fuerza de las cosas en una organización que propone reducir los obstáculos a los intercambio.

⁹⁷ KOHON FLORENCIA Y ARCE HORACIO. Óp. Cit. Pág. 24-28

⁹⁸ MINA MASHAYEKHI, LAKSHMI PURI AND TAISUKE ITO. Óp. Cit. Pág.1

⁹⁹ GARDNER N. RICHARD. Óp. Cit. Pág. 450-464

El GATT era una propuesta impulsada por EEUU en el marco de expansión de comercio mundial bajo la igualdad del trato y la conclusión de acuerdos recíprocos, proceso que se inicio en Londres en 1946, luego en Ginebra mayo de 1947 y finalmente en la conferencia llevada cabo en la Habana en noviembre de 1947 a marzo de 1948, se declara la carta de la Habana que trataba sobre el fin, los objetivos, el empleo, el desarrollo económico, la reconstrucción y los acuerdo intergubernamentales; todo ello fundada en ideas como la no discriminación, supresión de discriminaciones, la reducción de aranceles y condena a los carteles internacionales, pese a ello cada una tenía sus excepciones.¹⁰⁰

Las excepciones fue lo que favoreció al GATT para su asentamiento y duración a lo largo de los años lo que permitió ser un acuerdo un tanto flexible por ese lado¹⁰¹, la principal excepción en el GATT pese al principio de no discriminación, es que se permite la creación acuerdos de tipo regional como las zonas de libre comercio, uniones aduaneras, etc. claro que bajo ciertas condiciones. De esta manera con la adhesión de nuevos países el GATT ha permanecido vigente por más de 50 años y en algún momento ser un organismo multilateral que viabilice y el comercio libre.

2.1.3 Las Naciones Unidas y el comercio

La formación de Naciones Unidas en plano multilateral si bien se construye como un organismo simbólico impulsado por los países aliados ganadores de la guerra que permita la integración de los países evite guerras vividas en ese entonces detallada en su carta de organización que entra en vigor el 24 de octubre de 1945 con la participación de 50 naciones, previó la cooperación internacional no solo en el orden político, si no económico, social y cultural, al mismo tiempo de instituir el Consejo Económico y Social (ECOSOC) de las Naciones Unidas, y en este marco es un organismo flexible, que permite en este caso tener cierta tutela en lo que respecta a economía y comercio¹⁰². Por ello se trata a esta organización en este punto de este capítulo y se considera a instituciones como la UNCTAD y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que en sentido político y económico influyen.

2.1.3.1 La UNCTAD

¹⁰⁰ NÊME JACQUES - NÊME COLETTE. Óp. Cit., Pág. 46

¹⁰¹ NÊME JACQUES - NÊME COLETTE. Ibíd. Pág. 47-48

¹⁰² NÊME JACQUES - NÊME COLETTE. Ibíd. Pág. 38

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD siglas en ingles). Surge a mediados de la década de los 60's con el fin de dar solución y apoyo a la concentrada y reducida participación de los países en vías de desarrollo en el comercio mundial, a través de desarrollar exportaciones de productos manufacturados.¹⁰³ En 1961 el ECOSOC de las Naciones Unidas a fin de ver la posibilidad de declarar entre los años 1961-1970 como Decenio del Desarrollo, la idea de la propuesta era concretar un ritmo de crecimiento adecuado para la economía mundial y especialmente para los países subdesarrollados, proponiendo metas de crecimiento a nivel global con énfasis para los denominados como Países Menos Desarrollados (PMD).¹⁰⁴

Fue que en un 3 de agosto de 1962 ECOSOC convocó a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development), llevada a cabo en sesiones preparatorias entre 1962 a 1964, donde en marzo de ese mismo año en Ginebra se realizó la apertura, quien el secretario de la UNCTAD fue Raúl Prebisch economista consciente e impulsor de las aspiraciones de los países subdesarrollados, realizada esta primera conferencia con la participación 120 países miembros de las Naciones Unidas y además de otros¹⁰⁵.

Su actividad dedicada a promover y resolver los problemas del comercio internacional, en lo referente a productos básicos, manufacturas, transacciones invisibles y financiación, transporte marítimo sistemas de preferencias entre otros que son problemas del comercio internacional y en los países subdesarrollados. Las conferencias de la UNCTAD se han ido celebrado sucesivamente después de 1964, con temas específicos y coordinando con el ECOSOC y las Comisiones Económicas de distintas regiones del mundo.

2.1.3.2 La formación de la CEPAL

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe organización de tipo regional surge como modelo emulado de la Comisión Económica de Europa destinada a la cooperación y reconstrucción de Europa, cabe mencionar ambas instituciones bajo tuición de la Organización de Naciones Unidas (ONU)

2.1.4 La Formación de la Unión Europea

La formación de la Unión Europea (UE) como se la conoce hoy en día es la expresión más clara y contundente en la realidad de lo que manifiesta la teoría de la integración económica,

¹⁰³ NÊME JACQUES - NÊME COLETTE. *Ibíd.* Pág. 78

¹⁰⁴ TAMAMES RAMÓN. *Óp. Cit.* Pág. 144-145

¹⁰⁵ TAMAMES RAMÓN. *Ibíd.* Pág. 146

sin embargo llegar al máximo nivel de la integración que es la unión económica, y que fue posible en gracias a un proceso de más 50 años de vigencia a la fecha, además importante dentro de los proceso de regionalización, razón por la cual es considerada en este estudio.

El proceso o el génesis de este modelo de integración se origina con ejecución del Plan Marshall y la puesta en marcha de la Organización Europea de Cooperación Económica OEECE en 1948, iniciándose con ello la cooperación en Europa Occidental y la creación de códigos de liberalización de mercancías y de invisible, la Unión Europea de Pagos y el establecimiento de de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) que utilizan los países europeos, fueron pasos iniciales que facilitarían la integración más adelante.¹⁰⁶

Entre otros procesos en Europa hubo necesidad de llevar adelante distintos tipos de acuerdos y se intento con mayor menor grado de éxito que permitan la reducción de aranceles. Los proyectos que resultaron viables fueron antecedentes para la conformación de la unión económica en Europa fue el BENELUX un cuero firmado entre Bélgica, Países bajos y Luxemburgo en la creación de una unión aduanera; otro tipo de acuerdos fueron a nivel sectorial como la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), impulsado por el ministro francés Robert Schuman que recogió la idea de Jean Monnet; el CECA se crea en 1952, pese a tener una limitante dado que se dieron a nivel sectorial y trascendían otros sectores otro ejemplo es la Comunidad Europea de la Energía (EURATOM) en 1957.¹⁰⁷

La guerra en Corea 1950 era una alarma que impulsaba a la necesidad de un proyecto de unidad en los países del occidente de Europa bajo estas circunstancia los tres del Benelux, y los seis países (Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos) del CECA en 1955 se reunieron la finalidad de crear un Mercado Común con metas sectoriales tanto en el campo de transportes, energía convencional y atómica. Reuniones posteriores entre autoridades de los 6 gobiernos es que el 25 de marzo de 1957 se firma el tratado de Roma ratificado en 1958, de este modo se constituye la Comunidad Económica Europea (CEE) y la EURATOM¹⁰⁸.

El tratado de Roma que tenía la finalidad de crear un mercado común de un periodo de 12 años 1958-1970 y que en palabras de Walter Hallstein presidente de CEE en dicho periodo

¹⁰⁶ TAMAMES RAMÓN. *Ibíd.* Pág. 187

¹⁰⁷ TAMAMES RAMÓN. *Ibíd.* Pág. 188

¹⁰⁸ TAMAMES RAMÓN. *Ibíd.* Pág. 189

significa un proyecto que buscaba como meta final la unión económica y la unión política, el 8 de abril de 1965 se Firma del Tratado de fusión de los ejecutivos de las tres Comunidades (CECA, CEE y Euratom) por el que se constituyen un Consejo y una Comisión únicos. Dicho Tratado entra en vigor el 1 de julio de 1967. En 1973: La Comunidad se amplía a nueve Estados miembros con la adhesión de Dinamarca, a Irlanda y al Reino Unido y desarrolla sus propias políticas comunes. En junio de 1979 se produjo un avance decisivo para la Comunidad Europea con las primeras elecciones al Parlamento Europeo por sufragio universal directo. Las adhesiones de Grecia el año 1981 y de España y Portugal en 1986 reforzaron la presencia de la Comunidad en el flanco sur de Europa¹⁰⁹.

Un suceso importante en proceso de la formación de la UE, es que la Comisión Europea, presidida por Jacques Delors, publica un Libro Blanco que establecía el calendario para la construcción del mercado único europeo, cuya finalización debía producirse antes del 1 de enero de 1993. Este ambicioso objetivo quedó consagrado en el Acta Única Europea, que se firmó en febrero de 1986 y entró en vigor el 1 de julio de 1987. Otro suceso histórico a nivel mundial es cuando la estructura política de Europa sufrió una profunda transformación con la caída del muro de Berlín en 1989; ésta dio lugar a la unificación de Alemania en octubre de 1990 y a la llegada de la democracia a los países de Europa Central y Oriental, que se liberaban así del control soviético.¹¹⁰

Y es en lo 90's que los Estados miembros negociaban el nuevo Tratado de la Unión Europea, que fue adoptado por el Consejo Europeo, compuesto por los Jefes de Estado o de Gobierno, reunido en Maastricht en diciembre de 1991. El Tratado entró en vigor el 1 de noviembre de 1993. Al añadir a las estructuras comunitarias integradas un sistema de cooperación intergubernamental en algunos ámbitos, el Tratado creaba la Unión Europea. Posterior a ello se adhieren otros países el 2002 se inicia la introducción de las monedas y billetes únicos dentro de la unión y el la circulación del Euro y a la fecha ya son 27 estados, con futuras adhesiones.

2.1.5 La Formación de los TLC's

Los tratados de libre Comercio (TLC's) se han proliferado en los últimos años a lo largo de mundo como instrumentos utilizados para lograr la eliminación o reducción sustancial de los

¹⁰⁹ www.europa.eu

¹¹⁰ www.europa.eu

aranceles, fomentar el intercambio comercial y armonizar las norma de comercio, pero no se incluyen negociaciones en materia de circulación de personas, ni políticas económicas o instituciones políticas comunes entre países, por lo que este tipo de tratados no necesariamente conlleva a la una integración económica.¹¹¹ Los TLC's son instrumento ampliamente utilizado por los EEUU avanzado en el bilateralismo, pero también por otros países pero se observa que en la experiencia internacional los TLC's son muy condicionados, siendo que sus reglas han permitido que un país mantenga subsidios a ciertos sectores, cuotas o aranceles y que permita a su vez la apertura de otros generando asimetrías¹¹².

Es necesario señalar y que en la bibliografía económica existe autores utilizan el tratado de libre comercio (TLC) como similar o igual a una zona de libre comercio, utilizando indistintamente, pero es preciso señalar en base a la experiencia económica y los acuerdos llevados adelante como los TLC's y las zonas de libre comercio existe diferencia. Los TLC últimamente impulsados no buscan la integración, sino mas tiene un fin estrictamente comercial el cual se los Estados delinean políticas en el plano comercial sin equilibrar asimetrías que puedan existir entre los Estados firmantes. En cambio las zonas de libre comercio tienen una dimensión política además de la liberación comercial, y se tiene previsto coordinar políticas productivas, de tránsito de personas, laborales, articulación en áreas de educación, salud, etc. es un proceso que busca la unión económica y la unión política, como meta final bajo un esquema de supranacionalidad que en los TLC's no existe¹¹³.

En este contexto en América Latina se fueron impulsando y aprobando con varios países incluso hubo el proyecto de formar el Área de Libre Comercio de las Américas conocido como ALCA para lo cual hubo resistencia política y social en distintos países de la región proyecto que fue desdeñado y se procedió negociar los TLC's. Uno de los primeros fue la NAFTA o TLCAN (tratado de libre comercio del atlántico norte) que entro en vigencia en 1994 entre México, EEUU y Canadá para lo cual se registro resistencia en lado mexicano y en el congreso norteamericano, por las posibles consecuencias desfavorables. Posterior a ello se El CAFTA o TLC con Centroamérica, para lo cual existió oposición política y social en los países centro americanos, actualmente existe evidencia de efectos negativos para estos países. En este ámbito también se negocio con Chile, Perú, Colombia¹¹⁴ en la última década,

¹¹¹ GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Óp. Cit. Pág. 181

¹¹² GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Ibíd. Pág. 181

¹¹³ GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Ibíd. Pág. 110-111

¹¹⁴ GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Ibíd. Pág. 182-183

al cual Bolivia también se entro negociaciones pero que fueron desechadas por oposición social y política.

En este sentido los TLC's son acuerdos muy resistidos y controvertidos por países sobre todo de la región y se impulsaron por los gobiernos liberales especialmente de la región y fueron también rechazados por los gobiernos de tendencia izquierda por lo cual el proyecto del ALCA quedo estancado, y en ese marco surgieron procesos alternativos al TLC's impulsado EEUU, que mas adelante son vistos.

2.1.6 Aspectos Políticos-Económicos de los procesos de Integración en América Latina

América Latina es una región en desarrollo que logró una independencia política en el siglo XIX. La formación económica en los países latinoamericanas estuvo altamente condicionada por su pasado colonial, es decir por el carácter primario exportador de la especialización productiva mundial y como señalo Prebisch los latinoamericanos ocuparon la posición de periferia, lo exportadores de productos agrícolas (de clima templado o tropical), mineros, o extractivos hacia los países desarrollados.

Durante la primera mitad del siglo XX, las economías grandes y medianas de América Latina aprovecharon las principales crisis internacionales (primera guerra mundial, depresión de los años treinta, segunda guerra mundial) para desarrollar e iniciar un proceso de industrialización orientado a los mercados nacionales de cada país y, en particular, a sus grandes áreas metropolitanas, lo que se llamo el proceso de industrialización por sustitución de importaciones apoyado estímulos y proteccionismo, misma que no permitió la interdependencia de la economías latinoamericanas siendo que no se generó un comercio reciproco y si existió fue escaso. En ese sentido se hicieron proyectos para viabilizar proyectos de integración surgen así la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), y el Mercado Común Centroamericano (MCCA). La ALALC incluyó a los diez países independientes de Sudamérica más México, y el MCCA a los cinco países del istmo centroamericano.

2.1.6.1 La Formación del ALALC

Un aspecto de tipo político económico que señala Tamames es el marco de la firma del tratado de Roma que crea 1957 CEE, los países latinoamericanos supusieron como

amenaza a la CEE y como instrumento de obstrucción para el futuro de las exportaciones de Latinoamérica a Europa de los productos primarios lo cual impulso a los países sudamericanos a unir sus fuerzas para hacer frente a la unión de los países europeos, factor que impulso de manera decisiva a favor de proyectos de integración. De manera paralela en la CEPAL se habían realizado los primeros estudios sobre integración económica con cierta dimensión en cual un proyecto de esta índole era necesario.¹¹⁵

Impulsado por la CEPAL, en marco del artículo XXIV del GATT que permite la creación de zonas de libre comercio, y la creación CEE, los países como Brasil, Uruguay, Paraguay, Argentina, Perú y Chile una invitación a México y al resto de Sudamérica deciden crear una Zona de libre, y bajo una negociación breve nace en diciembre de 1960 la Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (ALALC) con la firma del tratado de Montevideo que se suman en los siguientes años Colombia (1961), Ecuador(1961) y Bolivia (1967).¹¹⁶ Cuyo tratado busca la una zona de libre comercio a través de distintos mecanismo como las listas nacionales, lista común, supresión de restricciones cuantitativas, acuerdos de complementación, etc.¹¹⁷.

El esquema de integración no alcanzó los propósitos debido a sucesivas ampliaciones del proceso de desgravación, pese a que en los primeros cinco primeros años 1962 -1967 en el intercambio intrazonal paso de 322 a 700 millones de dólares.¹¹⁸ La crisis del acuerdo se genera en 1967 cuando hubo dificultades para avanzar en las negociaciones de las listas nacionales de la lista común, pese al intento de enmendar con el protocolo de Caracas y otros planes la ALALC ritmo de actividad disminuyó y se acrecentó los acuerdos de complementación industrial como instrumento alternativo a las listas nacionales, lo cual se tradujo en estancamiento del acuerdo y no se dio el proceso de integración.

El 27 de junio de 1980 en una conferencia extraordinaria de ministros en Acapulco se da la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) para sustituir al ALALC por la imposibilidad de respetar el compromiso de los 11 países miembros, con lo cual se reconoció el fracaso del proyecto. Por el cual un nuevo tratado de Montevideo suscrito el 12 de agosto de 1980 con la totalidad de los países que integraban el ALALC, se establece un

¹¹⁵ TAMAMES RAMÓN. Óp. Cit. Pág. 253-255

¹¹⁶ GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Óp. Cit. Pág. 20

¹¹⁷ Véase para mayor comprensión a TAMAMES RAMÓN. Óp. Cit. Pág. 255-261

¹¹⁸ TAMAMES RAMÓN. *Ibíd.* Pág. 262-263

nuevo ordenamiento jurídico operativo para el proceso de integración instituyendo el ALADI¹¹⁹.

2.1.6.2 La Formación del MERCOSUR

La Formación del Mercado Común del Sur es uno de los procesos comerciales más recientes en la década de los 90's que avanzó de manera progresiva como proceso de integración alcanzando en pocos años el nivel mercado común dentro de la escala de integración. Sus antecedentes políticos-económicos se remontan a la formación de una alianza entre Argentina, Brasil y Chile, que se denominó en ese entonces "mediación ABC", realizada por estos tres países en 1914 en la guerra civil mexicana, firmado como tratado de ABC en 1915, lo cual no fue ratificado en 1950 se quiso intentar un nuevo ABC pero no fue viable, que para algunos es un antecedente del MERCOSUR.¹²⁰ En la década de 80's precisamente a la corriente del nuevo regionalismo en 1986 se inaugura el Programa de Intercambio y Cooperación Argentina- firmado en 1986 que sería otro precedente del MERCOSUR¹²¹.

Un antecedente claro es que a principios de 1985 el recién electo Tancredo Neves en visita a al presidente argentino Raúl Alfonsín, en búsqueda de un entendimiento político y conversaciones en un acuerdo económico, con el cual se comprometen a trabajar un amplio espacio democrático y de modernización económica el cual se plasma en la declaración de Iguazú en noviembre de 1985. Y para un avance en ello los Ministros de Relaciones Exteriores de ambos países firman el Acta de Integración Argentino-Brasileña en 29 de julio 1986. Posteriores reuniones en los ochentas suscripción de acuerdos comerciales, el 26 de marzo de 1991 se firma el Tratado de Asunción, Paraguay y Uruguay solicitan su incorporación en agosto de 1990, con lo cual se crea el MERCOSUR.

Como bloque sienta las bases fundamentales sobre las que se enmarcan las relaciones entre los Estados Partes y representa, por sobre todo, un Acuerdo Político El MERCOSUR es un elemento de estabilidad en la región, siendo que genera profundiza los vínculos tanto económicos como políticos y neutraliza las tendencias hacia la fragmentación. Los responsables políticos, las burocracias estatales, los trabajadores y los hombres de empresa tienen en el MERCOSUR un ámbito de discusión, de múltiples y complejas facetas, donde se

¹¹⁹TAMAMES RAMÓN. *Ibíd.* Pág. 264

¹²⁰ GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. *Óp. Cit.* Pág. 13

¹²¹ BOUZAS ROBERTO. "El nuevo regionalismo y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente". Revista de la CEPAL 85- Abril de 2005

pueden abordar y resolver asuntos de interés común¹²²

En este contexto, los cuatro Estados Partes del MERCOSUR, junto con Bolivia y Chile, han constituido el "Mecanismo de Consulta y Concertación Política", que permite consensuar posiciones en materias de alcance regional que superan lo estrictamente económico y comercial. En ese sentido en la X Reunión del Consejo del Mercado Común (San Luis, 25 de Junio de 1996), se suscribió la "Declaración Presidencial sobre Compromiso Democrático en el MERCOSUR", así como el Protocolo de Adhesión de Bolivia y Chile a dicha Declaración, instrumento que traduce la plena vigencia de las instituciones democráticas, condición indispensable para la existencia y el desarrollo del MERCOSUR¹²³

2.1.6.3 Procesos Alternativos en la Región

Procesos alternativos de integración en América Latina surgieron en mucho más en estas dos últimas décadas, estos procesos alternativos en algunos casos surgen por influencia de tipo política y contraposición a modelos económicos que de alguna manera fueron impulsados por los organismos multilaterales y/o países industrializados. Para ir nombrando esta la Alternativa Bolivariana para las Américas, propuesta el 2001 por el presidente Hugo Chávez en contraposición al ALCA; el ALBA se firma entre Venezuela y Cuba y al cual Bolivia se adhiere en 2006, firmando ese mismo año el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) acuerdo con un enfoque más de tipo social y al que se incorpora en 2007 Nicaragua.¹²⁴

Otro proceso de integración de reciente creación en la presente década en la cual participa Bolivia es la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) con la participación de 12 países sudamericanos como iniciativa de convergencia entre el MERCOSUR, la Comunidad Andina de Naciones, Chile Surinam y Guyana, presenta en 2004 con el objetivo de articular los diferentes mecanismo de integración física, energética, económica y la liberalización comercial dentro de la región. Proceso que impulsa Henrique Cardoso en 2000, con la primera cumbre entre presidentes, en la cual se apostó el acercamiento entre la CAN y el MERCOSUR como medio de coordinación tanto frente al ALCA (que se encontraba en negociación), proponiendo en ese entonces un área de libre comercio de Sur América (ALCSA), que finalmente concluyo con la Iniciativa de Integración Suramericana (IIRSA).

¹²² www.mercosur.org Pagina oficial del MERCOSUR

¹²³ *Ibíd* . www.mercosur.org.uy

¹²⁴ GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Óp. Cit. Pág. 21-22

Una segunda cumbre se realizó en 2002 en Ecuador, en 2004 en Perú el IIRSA paso a denominarse como la Comunidad Sudamericana de Naciones la con la meta de construir un espacio suramericano integrado, la cuarta cumbre paso a ser la primera cumbre de la CSN llevado a con en Brasil en 2005, en ese sentido se dieron avances con la ampliación de objetivos en distintos campos¹²⁵ esto en la segunda cumbre en Bolivia el 2006 con la declaración de Cochabamba. Finalmente el 2007 la comunidad termina por renombrarse a Unión de Naciones Suramericanas UNASUR celebrada Venezuela en la primera cumbre presidencia suramericana sobre energía.

2.2 ASPECTOS INSTITUCIONALES

El punto anterior sirvió de análisis de los procesos políticos económicos de integración en el plano multilateral y en regional, se consideraron aquellos de mayor relevancia en lo que respecta a la economía mundial, y también se consideraron los procesos de integración a nivel regional latinoamericano sobre todo en los cuales Bolivia participa y es influido. En este sentido el resultado de esos procesos a nivel global originaron instituciones que regulan e impulsan los procesos de integración económica a nivel global y regional. Además en este punto se pretende considerar a instituciones nacionales públicas y privadas bolivianas que participan en las relaciones exteriores comerciales y económicas.

2.2.1 La Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio que conocida como OMC o, por sus siglas en inglés, WTO fue establecida en 1995, suscrita con el Acta de Marrakech el 15 de abril de 1994. La OMC administra los acuerdos comerciales negociados por sus miembros (denominados Acuerdos Abarcados).

Su sistema de comercio tiene casi medio siglo de existencia. Desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) estableció las reglas del sistema¹²⁶. La última y la más importante ronda del GATT fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre

¹²⁵ Véase para mayor referencia GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. *Ibíd.* Pág. 67-70

¹²⁶ www.wto.org. Página oficial de la OMC

1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan actualmente el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones y dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales (propiedad intelectual).

Objeto

La Organización Mundial del Comercio (OMC) se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países.

Funciones Principales¹²⁷

Las funciones que la OMC cumple son:

- La administración de acuerdos de la OMC. Siendo el principal el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Otros acuerdos como el de la agricultura, los Servicios, derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio, medidas antidumping, subvenciones, medidas compensatorias, salvaguardias, medidas sanitarias y fitosanitarias, textiles y otros acuerdos plurilaterales¹²⁸.
- Resolver diferencias comerciales entre sus miembros
- Supervisar las políticas comerciales de cada país
- Brindar asistencia técnica y de formación para los países en desarrollo
- Ser un foro de negociaciones comerciales
- Cooperar con otras organizaciones internacionales

Estructura

Todos los Miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos, comités, etc., con excepción del Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias, y los comités establecidos en el marco de los acuerdos plurilaterales. La autoridad máxima u órgano de toma de decisiones es la Conferencia Ministerial en un primer nivel, después en un segundo nivel esta el Consejo General bajo sus tres formas, en un tercer nivel está los tres consejos (mercancías, servicios y el Consejo de los ADPIC)¹²⁹.

Actualmente la OMC agrupa a sus estados miembros, a estados observadores y también a organizaciones como la ONU y el Banco Mundial. Actualmente la organización cuenta con

¹²⁷ GUDYNAS EDUARDO Y BUONOMO MARIELA. Óp. Cit. Pág. 141

¹²⁸ IBCE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior. Óp. Cit. Pág. 29

¹²⁹ Ver estructura organizacional en ANEXOS

153 miembros tras la adhesión de Cabo Verde el 23 de julio de 2008 y 30 naciones en calidad de observadores. Bolivia se une a la OMC en septiembre de 1995.

2.2.2 La Asociación Latinoamérica de Integración

La ALADI es el organismo de integración regional de América Latina. Creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo. Reemplaza a la ALALC. Su adhesión está abierta a cualquier país de Latinoamérica. Los doce miembros que integran la ALADI están clasificados de la siguiente manera: países más desarrollados (Argentina, Brasil y México); intermedios (Chile, Colombia, Perú, Uruguay, Cuba y Venezuela) y menos desarrollados (Bolivia, Ecuador y Paraguay). Participan también 11 países observadores: Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Italia, Nicaragua, Panamá, Portugal y España¹³⁰.

Objetivo

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano. A diferencia de su antecesor, la ALALC, no se tiene como meta en un plazo determinado crear una zona de libre comercio sino un sistema de preferencias económicas o mecanismos similares. La ALADI da cabida en su estructura jurídica a los más vigorosos acuerdos subregionales, plurilaterales y bilaterales de integración que surgen en forma creciente en el continente (Comunidad Andina de Naciones, MERCOSUR, etc.). Por tanto, le corresponde a la Asociación como marco o “paraguas” institucional y normativo de la integración regional desarrollar acciones tendientes a apoyar y fomentar estos esfuerzos con la finalidad de hacerlos confluir progresivamente en la creación de un espacio económico común¹³¹.

Mecanismos de integración

Los mecanismos de integración son (según el Capítulo II del Tratado):

- **Preferencia Arancelaria Regional (PAR):** Los países miembros se otorgarán recíprocamente una preferencia arancelaria regional, que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sujetará a la reglamentación correspondiente:
- **Acuerdos de alcance regional:** son aquéllos en los que participan todos los países miembros;

¹³⁰ www.aladi.org Pagina oficial de la ALADI

¹³¹ www.aladi.org Pagina oficial de la ALADI

- **Acuerdos de alcance parcial:** con la participación de dos o más países del área. Pueden referirse al intercambio de bienes en las áreas de la educación, cultura e investigación y desarrollo científico.

Estructura

Su estructura incluye el consejo de ministros de relaciones exteriores, la Conferencia de Evaluación y Convergencia y el Comité de Representantes; y la Secretaría General como órgano técnico.

2.2.3 El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

El MERCOSUR que nace con el tratado de Asunción, suscrito con la participación de La República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay suscribieron el 26 de marzo de 1991. En 1996 Bolivia y Chile participan como países asociados, lo que significa no son miembros plenos, en el marco de la ALADI. En los últimos años es el relacionado con la solicitud de ingreso de la República Bolivariana de Venezuela como miembro pleno al MERCOSUR en base al 20 artículo de TM80. En dicho marco, el 4 de julio de 2006 se aprobó el Protocolo de Adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR pero cabe destacar que no fue aun ratificado por algunos parlamentos del MERCOSUR por lo todavía es un país asociado, mediante el cual se establecen las condiciones y los plazos previstos para la plena incorporación de Venezuela al bloque. A diferencia de Bolivia, Chile, Perú Colombia y Ecuador que son solo países asociados.

Objetivo

El objetivo del Tratado de Asunción es la integración de los cuatro Estados Partes a través:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos.
- El establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC).
- La adopción de una política comercial común.
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales.
- La armonización de legislaciones en las áreas pertinentes

Estructura jurídica

El Mercosur cuenta con una estructura jurídica en la que se combinan los tratados, protocolos y declaraciones del Derecho Internacional, con normas propias obligatorias

dictadas por los órganos decisorios del bloque (derecho comunitario), recomendaciones no obligatorias dictadas por los órganos auxiliares y acuerdos de concertación social regional.

El Mercosur posee tres organismos decisorios:

- El Consejo del Mercado Común (CMC), su órgano supremo, que dicta Decisiones;
- El Grupo Mercado Común (GMC) que dicta Resoluciones;
- La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM), dicta Directivas.

Estructura institucional

El Protocolo de Ouro Preto, firmado el 17 de diciembre de 1994 y vigente desde el 1 de enero de 1995, el Establece la siguiente Estructura

1. El Consejo del Mercado Común (CMC), órgano supremo del Mercosur, creado en 1991.
2. El Grupo Mercado Común (GMC), órgano ejecutivo, creado en 1991.
3. El Parlamento del Mercosur, constituido en 2005, comenzó a sesionar el 7 de mayo de 2007 en reemplazo de la Comisión Parlamentaria Conjunta.
4. La Comisión de Representantes Permanentes del Mercosur (CRPM) y su Presidente, creada en 2003. El Presidente de la CRPM representa al Mercosur frente a terceros.
5. La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM), órgano encargado de la gestión aduanera y arancelaria, creado en 1994.
6. El Tribunal Permanente de Revisión del Mercosur (TPRM), con sede en Asunción, creado en 2002 e instalado en 2004.

Adicionalmente, el Mercosur cuenta con instancias políticas de menor importancia decisoria, pero que ocupan un lugar destacado en su esquema orgánico¹³²

2.2.4 Instituciones Bolivianas

En cuanto a instituciones Bolivianas dedicadas a ejercer la política exterior económica y comercial e impulsar esta, es posible identificar tanto a instituciones tales como públicas y privadas. Papel que el Estado fue desarrollando pero como un aspecto complementario a las carteras o ministerios de Gobierno de Turno, para ilustrar plano institucional por parte del Estado desde la Nueva Política Económica dictada en 1985 hasta la fecha se presenta el siguiente cuadro N°1.

¹³² Ver anexos la estructura del MERCOSUR

Cuadro N°1 Promoción de exportaciones en Bolivia
Aspectos Institucionales (1985-2010)

Entidad Cabeza del Sector Exportaciones	Periodo (años)	Partido en Función de Gobierno	Entidad Promotora de Exportaciones
Ministerio de Industria, comercio y Turismo (MICT)	1985-1989	Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR)	Dirección General de Comercio Exterior (DICOMEX)
Ministerio de Exportaciones y Competitividad Economía (MECE)	1989-1993	Movimiento de Izquierda Revolucionaria (MIR)	Instituto Nacional de Promoción de Exportaciones (INPEX)
Secretaría Nacional de Industria Comercio (SNIC)	1993-1997	Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR)	Instituto Nacional de Promoción de Exportaciones (INPEX)
Ministerio de Comercio Exterior e Inversión (MCEI)	1997-2002	Acción Democrática Nacionalista (ADN)	Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL)
Ministerio de Desarrollo Económico (MDE)	2002-2003	Movimiento de Nacionalista Revolucionario (MNR)	CEPROBOL
Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto (MREC)	2004-2007	Gobiernos de transición	CEPROBOL
Ministerio de Producción y Microempresa	2007-2010	Movimiento al Socialismo (MAS)	Promueve Bolivia

Fuente: Legislación Boliviana- GARY ANTONIO RODRIGUÉZ ALVAREZ. Instituto Boliviano de Comercio Exterior. "Apertura Económica y Exportaciones en Bolivia: El Papel del Estado (1980-2003)".

Elaboración: Propia

El plano institucional gubernamental de acción en los últimos 25 años en cuales se trató impulsar las exportaciones con resultados poco evidentes, pese a ello existe además instituciones privadas detalladas mas adelante que participan en el contexto de la política exterior económica y comercial de Bolivia

2.2.4.1 Ministerio de Relaciones Exteriores¹³³

El Ministerio de Relaciones Exteriores es la institución pública actualmente a cargo de la política Exterior de Bolivia cuyo enfoque es de llevar adelante esta, fue sufriendo cierto viraje y tiene una particular característica debido a la asunción del Presidente Evo Morales. Quien desde 2006 establece lineamiento de la manera como Bolivia afronta las relaciones económica- comerciales y políticas, en este plano el Ministerio de Relaciones Exteriores se desenvuelve en el siguiente esquema

¹³³ www.rree.gob.bo Pagina Oficial del Ministerio

Misión

Preservar y resguardar la soberanía e intereses de Bolivia ante la comunidad internacional, así como analizar, planificar, coordinar, centralizar y ejecutar la Política Exterior del Estado Plurinacional.

Objetivos Estratégico

- Reivindicar el derecho irrenunciable e imprescriptible de Bolivia al Territorio que le de acceso al Océano pacífico y a su espacio.
- Incorporar, en la política exterior, los principios constitucionales del Estado Plurinacional y los sistemas e planificación estratégica operativa.
- Fortalecer la participación de Bolivia en los foros y organismos internacionales con el fin de promover temas clave de la política exterior así como los de la agenda internacional en coordinación con otros países.
- Posicionar la nueva política exterior boliviana a nivel bilateral con países de América, Europa, Asia, África y Oceanía.
- Establecer relaciones diplomáticas con países que son de importancia estratégica para Bolivia.
- Negociar acuerdos comerciales y de inversión; adecuar y fortalecer los procesos de integración, promoviendo los intereses nacionales bajo los principios de la Constitución Política del Estado.
- Lograr que la comunidad internacional reconozca a la hoja de coca originaria y ancestral como patrimonio cultural y recurso natural renovable de la biodiversidad de Bolivia y como factor de cohesión.
- Contribuir a preservar, fortalecer y consolidar la soberanía e integridad territorial del Estado Plurinacional comunitario y social.
- Fortalecer los mecanismos de gestión institucional, a través de acciones eficaces, eficientes y transparentes en cumplimiento de la normativa vigente.
- Institucionalizar en el aparato público del Estado Plurinacional de Bolivia, políticas, estrategias y prácticas de apoyo y protección a las bolivianas y bolivianos en el exterior, que garanticen el ejercicio de los derechos humanos fundamentales.

Estructura orgánica¹³⁴

Dentro de la Estructura orgánica del Ministerio del Relaciones Exteriores existe dos Viceministerios encargado del comercio y la relación con las organizaciones internacionales. De acuerdo al D.S. 29894 el Viceministerio de relaciones Económicas y Comercio Exterior, a

¹³⁴ Ver estructura orgánica en Anexos

través de sus distintas unidades o dirección supervisa acuerdos comerciales y de inversión, integración económica y cooperación tanto a nivel regional como subregional. El otro Viceministerio de Relaciones Exteriores supervisa de igual manera con sus direcciones los distintos acuerdos de orden multilateral o regional a nivel internacional.

2.2.4.2 CEPROBOL y Promueve Bolivia

Dentro de la institucionalidad pública boliviana en estos 13 años fue la sustitución del INPEX por Centro de Promoción Boliviana (CEPROBOL) establecido en 1998 con el D.S. 24946, institución que apoyó a las exportaciones bolivianas, siendo la más representativa e importante, en este punto no se tratará su incidencia positiva o negativa, simplemente se detallará los objetivos que persigue.

Misión u Objeto

La responsabilidad de CEPROBOL fue de promover las exportaciones, impulsar el crecimiento de la capacidad exportadora del país, su acceso a los mercados internacionales, promover las inversiones nacionales y extranjeras y promover el sector del turismo en todos sus campos¹³⁵.

Fue también de promover la internacionalización de la economía boliviana para favorecer el crecimiento económico, incrementando las exportaciones y su diversificación, conquistando mercados, atrayendo inversiones y propiciando alianzas empresariales¹³⁶.

Atribuciones¹³⁷

El CEPROBOL aplicará las políticas y estrategias de mercado y promoción que formule el Viceministerio de Relaciones Económicas y Comercio Exterior.

Las atribuciones de CEPROBOL fueron las siguientes:

- a. Ejecutar acciones e implementar políticas destinadas a la promoción económica y aprovechamiento de los acuerdos comerciales y de integración.
- b. Ejecutar acciones e implementar políticas de promoción comercial de los productos bolivianos en el exterior con el objetivo de lograr mayores niveles de exportación, abriendo, consolidando y ampliando los mercados de exportación.

¹³⁵ D. S. 24946

¹³⁶ D. S. 27901 Decreto Supremo de reorganización en el gobierno de Meza Gisbert

¹³⁷ Ibíd D.S. 27901

- c. Ejecutar acciones e implementar políticas destinadas a la promoción de inversiones nacionales y extranjeras hacia los sectores productivos no extractivos, así como en el sector de los servicios.
- d. Promover alianzas entre empresas nacionales y extranjeras entre instituciones y entre éstas y las empresas con el fin de aprovechar los acuerdos comerciales y mercados internacionales, incrementando progresivamente el valor agregado de la producción nacional.
- e. Coordinar a nivel nacional los proyectos y programas de promoción comercial, económica, inversiones y alianzas empresariales que se ejecuten en los sectores público y privado, con los que CEPROBOL deberá acordar los planes anuales operativos.
- f. Otras que le encomiende el Directorio

Estructura

CEPROBOL en su estructura institucional estuvo compuesta por un directorio, en el cual participaban varios viceministros de distintas áreas productivas pero además estaba compuesta por actores privados como el Presidente de la Cámara de Industrias, de la Cámara de Exportadores y el Presidente de la confederación de micro y pequeños empresarios. Que estaba a cargo de un Director Ejecutivo la Máxima Autoridad y contaba con las direcciones de área de Auditoría Interna, de Administración y Finanzas y de Asesoría Legal, Direcciones de área técnicas, así como un Funcionario de Enlace Operativo.

Ahora en los últimos años debido a un cambio de gobierno y a un nuevo Plan de Desarrollo Nacional se deja atrás a CEPROBOL sin antes pasar con el D.S. 28631 a dependencia del Ministerio de producción y microempresa, pero sirve de base para una nueva institución que realice estas mismas funciones y se denomina PROMUEVE BOLIVIA con el D.S. 29727

Objeto o Misión¹³⁸

PROMUEVE - BOLIVIA está destinada a facilitar, impulsar y promover las exportaciones y el turismo de Bolivia en el exterior, en los sectores público, privado, comunitario y mixto, en el marco de un patrón exportador diversificado y con mayor valor agregado.

Atribuciones

PROMUEVE – BOLIVIA, tendrá las siguientes funciones y atribuciones:

¹³⁸ D.S. 29727

- a. Concertar y coordinar las actividades de los sectores público y privado en materia de promoción de exportaciones y turismo.
- b. Implementar las estrategias y programas nacionales de promoción de exportaciones y turismo.
- c. Operativizar política de promoción de exportaciones y turismo en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Cultos.
- d. Identificar y difundir oportunidades de exportación para el sector público, privado y mixto.
- e. Asesorar y direccionar la labor de los agregados comerciales de Bolivia en el exterior, en cumplimiento del objetivo de promoción de las exportaciones y turismo.
- f. Simplificar, facilitar y asesorar técnica y jurídicamente en los trámites relacionados a las exportaciones.
- g. Asesorar técnica, financiera y logísticamente para las exportaciones.
- h. Capacitar al sector empresarial en comercio exterior.
- i. Brindar información sobre devolución impositiva a las exportaciones y mercados de exportación.
- j. Exponer productos con potencial exportador.
- k. Promover la participación de los productores nacionales en ferias y misiones comerciales nacionales e internacionales¹³⁹.

Las atribuciones de CEPROBOL y ahora Promueve Bolivia de alguna manera tienen el mismo fin el promover exportaciones, el cómo dependerá de la óptica del gobierno de turno

2.2.4.3 Cámaras Bolivianas de Exportación¹⁴⁰

Dentro del marco de instituciones privadas Bolivia cuenta con la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia o (CANEB) institución de tipo sectorial que reúne exportadores de Bolivia fue fundada en fecha 2 de agosto de 1969 bajo el nombre de Asociación Nacional de Exportadores de Bolivia como una entidad gremial nacional de derecho privado con patrimonio propio y sin fines de lucro. Asocia y representa a las Cámaras Departamentales de Exportadores. Su personería jurídica se halla reconocida mediante Resolución Suprema N 158332 de fecha 20 de julio de 1971.

¹³⁹ *Ibíd.* D.S. 29727

¹⁴⁰ www.caneb.org Página oficial de la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia

A través de la Resolución Suprema No. 212255 de fecha 17 de marzo de 1993 se modifica el nombre de Asociación Nacional de Exportadores de Bolivia a Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia - CANEB

Misión

La Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia - CANEB, fomenta el desarrollo económico y social del país, sustentando la filosofía de la libre empresa como base esencial de este proceso, a través del apoyo al desarrollo de las exportaciones representando los intereses de Bolivia.

Visión

Tiene como visión la de fortalecer el desarrollo integral de empresas fomentando la oferta exportable boliviana en mercados internacionales, a través de la elaboración de estrategias sectoriales dirigidas a la inserción de los productos en mercados potenciales del exterior.

Objetivos

La CANEB tiene como objetivo fundamental la promoción de las exportaciones, defender y representar al gremio exportador asociado y participar activamente en el proceso de desarrollo económico y social del país.

Así también determinó como, plasmar en objetivos específicos, sus actividades en apoyo, fortalecimiento y consolidación del sector exportador boliviano, dentro de los cuales se encuentran:

- a. Fomentar la unión de los exportadores bolivianos mediante la asociación gremial.
- b. Orientar la política exportadora de bienes y servicios, promoviendo la facilitación y la competitividad de las exportaciones ante los organismos del Estado.
- c. Oficiar como árbitro y/o mediador entre los exportadores entre éstos y/o terceras personas, así como entre las Cámaras Departamentales, siempre que le sea solicitado.
- d. Informar a las Cámaras de Exportadores afiliadas sobre asuntos de interés de la actividad exportadora en el campo técnico, económico, social, de legislación tributaria, laboral, Acuerdos de Integración, estadísticas, políticas generales de exportación, normativa emitida por el Gobierno Nacional y demás aspectos que fueren convenientes.

- e. Defender los intereses del sector exportador del país ante las instancias nacionales e internacionales y en caso de ser necesario, constituirse en parte civil.
- f. Fomentar, promover y difundir la cultura exportadora, organizando y participando en todo tipo de seminarios, congresos y/o cursos de capacitación nacional e internacional.
- g. Emitir a través de las Cámaras de Exportadores afiliadas los certificados de origen para las exportaciones nacionales de acuerdo a las normativas internacionales de origen en vigencia; en virtud a las funciones encomendadas mediante Decreto Supremo N 28143 de 17 de mayo de 2005.
- h. Establecer relaciones con organismos similares de otros países, organismos internacionales así como con agencias especializadas en comercio exterior y promoción de exportaciones en beneficio del sector exportador boliviano.
- i. Sustentar y fomentar la solidaridad entre las Cámaras de Exportadores afiliadas en el ejercicio de las actividades que éstas llevan a cabo.

Estructura Institucional

La Cámara Nacional de Exportadores aglutina otras cámaras de exportadores a nivel departamental

2.2.4.4 El Instituto Boliviano de Comercio Exterior¹⁴¹

El Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) es una de las instituciones privadas de muy activa participación y cooperación tanto entidades públicas como privadas. El IBCE inicia sus actividades a finales de 1986. El 16 de mayo de 1988, el IBCE obtiene su Personería Jurídica No. 204442 aprobando los Estatutos y Reglamentos, a fin de darle nombre e identidad a la creación, llamándose Instituto Boliviano de Comercio Exterior. A partir de la gestión 1997, el IBCE ha pasado a ser una institución técnica asesora para los Miembros Institucionales de su Directorio, en la preparación, seguimiento y actuación directa en negociaciones comerciales.

Perfil Institucional

El Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) es una institución técnica de promoción del comercio, cuyo trabajo se enmarca en el cumplimiento de los grandes objetivos nacionales de crecimiento económico y desarrollo social. El objetivo económico del IBCE es el de

¹⁴¹ www.ibce.org.bo Página Oficial del IBCE

contribuir al desarrollo productivo del país; su objetivo social es generar crecientes fuentes de empleo a través de la consolidación del comercio exterior boliviano.

La institución inició sus actividades a finales de 1986, logrando consolidar rápidamente su presencia en el ámbito nacional e internacional. Su órgano de dirección máxima es el Directorio, donde se hallan representadas las siguientes instituciones:

- Cámara Agropecuaria del Oriente (CAO)
- Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz (CAINCO).
- Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CADEX)
- Cámara Forestal de Bolivia (CFB)
- Cámara Regional de Despachantes de Aduana de Santa Cruz (CRDA)
- Cámara Nacional de Despachantes de Aduanas (CNDA) - Miembro temporal

Objetivos generales

Los objetivos generales de la institución son los siguientes:

- Impulsar el progreso económico y social de Bolivia por medio del comercio exterior, desarrollando para ello una conciencia y cultura exportadora con la capacitación y especialización de recursos humanos en temas de comercio exterior y la búsqueda de la diversificación e incremento de las exportaciones no tradicionales.
- Contribuir a mejorar la reinserción del país en el contexto comercial internacional a través de la difusión de información comercial (ofertas, demandas y oportunidades de negocios); la identificación de oportunidades de producción de bienes y servicios; el desarrollo de una imagen-país favorable para los negocios.
- Promover oportunidades de producción, inversión y realización de negocios, tanto de bienes como de servicios, por la apertura, consolidación y desarrollo de nuevos mercados; la negociación de acuerdos y convenios comerciales internacionales; y el estudio de los potenciales impactos de la participación de Bolivia en nuevos esquemas de integración.
- Fomentar la eficiencia, la competitividad, la productividad y la calidad empresarial a través del apoyo a la gestión de exportación, mediante el apoyo directo en materia de: legislación, normalización, procedimientos, transporte, financiamiento y la realización de gestiones especiales ante organismos y autoridades de Gobierno.

2.3 ASPECTOS NORMATIVOS

Los temas normativos en cuanto a comercio e integración se consideran dentro de un marco internacional, es decir en el contexto que regula la Organización Mundial del Comercio a nivel multilateral, y en el plano regional existen normas en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración, marco en el cual se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica N° 36 y que es tema central de este estudio. En este sentido en el plano nacional existen una serie de normas que relacionan con el comercio exterior estableciendo un marco regulatorio.

2.3.1 Acuerdos a nivel mundial en el Marco de la OMC

Principios básicos del GATT/OMC

A lo largo de las rondas de negociación multilateral, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) respetó tres principios básicos:

- a) Las negociaciones arancelarias deben ser en base recíproca y mutuamente ventajosa,
- b) El trato de las importaciones debe ser igual al nacional y
- c) Las negociaciones deben ser aplicadas en una base de Nación Más Favorecida.

a. Reciprocidad¹⁴²

El principio de reciprocidad implica que llevar a cabo una acción está condicionado a la acción de una contraparte, y es la principal justificación para impedir el free riding en la liberalización comercial, es decir, el accionar de los países que no son recíprocos. Este principio figura en el Artículo XXVIII, donde se plasma que “los derechos de aduana constituyen con frecuencia serios obstáculos para el comercio” por lo que las negociaciones deben tender a reducirlos.

Aplicando la reciprocidad, en las primeras rondas de negociación se utilizó la técnica del “principal oferente”, que consistía en que dos socios intercambiaran reducciones recíprocas en dos productos en los que eran mutuamente los principales oferentes. Como lo negociado debía extenderse a terceros países por la Cláusula Nación Más Favorecida (NMF), esta técnica minimizaba el free-riding por reducir los incentivos de otorgar concesiones a los países que no son los principales oferentes. Brindar una concesión a un pequeño oferente implica no tener la oportunidad de intercambiarla con el principal oferente, que va a recibirla

¹⁴² www.wto.org. (Página oficial de la OMC)

de todas formas por la cláusula NMF. Es decir, las ventajas de los países que no querían negociar activamente e intercambiar concesiones se reducían debido a que por lo general las concesiones recíprocas no eran de interés para todos.

El problema de esta técnica es la complejidad para extenderla a medida que la cantidad de países que negociaba se iba incrementando. El origen del Principio de Reciprocidad se encuentra en el proteccionismo estadounidense posterior a la crisis de 1929, cuando los aranceles fueron elevados a niveles extremadamente elevados en el Smoot-Hawley Tariff Act por presión de lobbies industriales proteccionistas. Sin embargo, en 1934 el Reciprocal Trade Agreement Act y sus modificaciones autorizan al Poder Ejecutivo de ese país a firmar acuerdos bilaterales que le permitan obtener reducciones arancelarias recíprocas. Estados Unidos se ve posibilitado de participar en las primeras cinco rondas multilaterales de negociación comercial gracias a esta legislación, y así logra incluir la reciprocidad en el GATT.

Por otra parte, este principio fue resultado de la estrategia de quienes, también en Estados Unidos, querían liberalizar el comercio pero pensaban que no podían realizar su implementación unilateralmente. Adicionalmente, según Nogués (2001), las liberalizaciones negociadas de forma multilateral fueron mejor sostenidas en el tiempo que los intentos de apertura unilateral.

Por último, la reciprocidad en las negociaciones puede ser “intra asunto” cuando el intercambio involucra concesiones de naturaleza idéntica, como es el caso de reducciones arancelarias de un grupo de productos por otro, o “inter asunto” cuando se trata de temas disímiles y, por ejemplo, se negocia reducir aranceles contra eliminar subsidios. El criterio que estamos describiendo a su vez puede ser específico para un producto como en las negociaciones “item por item”, o “across the board” si las negociaciones son más generales.

b. Trato Nacional

En segundo lugar el principio del “trato nacional”, que en el apartado 2 del Artículo III indica que los productos importados deben recibir el mismo trato que el de los productos nacionales similares. Este principio también se aplica en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales. Cabe señalar que el presente principio sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha entrado en el mercado,

por lo que la aplicación de aranceles a las importaciones no constituye una violación del trato nacional.

c. Nación Más favorecida

En contraposición con la reciprocidad, este principio es de incondicionalidad. Tal como figura en el Párrafo 1, del Artículo I, de la Parte 1 del GATT de 1947, el comercio en el marco de este acuerdo debe realizarse de acuerdo al “Trato general de la nación más favorecida”, que indica que:

- Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del Artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.¹⁴³

Es decir que, según el GATT, un principio que debe respetarse al comerciar de forma multilateral es extender el otorgamiento de los beneficios que se han concedido a un socio comercial a todos los demás socios por igual. En consecuencia, los países miembros no pueden discriminar a otros al otorgar preferencias arancelarias.

Sin embargo, las disposiciones del artículo I son relativizadas por tres alternativas de otorgamiento de preferencias en el marco del Acuerdo GATT/OMC:

a) Artículo XXIV del GATT

a.1) Contenido

Cuando se firmó el GATT en 1947 sólo el Artículo XXIV regulaba la formación de Acuerdos de Integración Regional (AIRs). Dicho artículo fue ideado cuando prácticamente no existían ZLCs ni UAs¹⁴⁴ en el mundo, e incorporado al GATT básicamente por la insistencia de los futuros miembros de la Comunidad Europea. Según Krueger (1999) en un principio la única

¹⁴³ Acuerdo GATT

¹⁴⁴ Nota UAs es abreviatura de Uniones Aduaneras

excepción a los principios del GATT iban a ser la UAs. Otra versión indica que Canadá y Estados Unidos habrían presionado para que se incluyan también las ZLCs. Siria y Líbano fueron los países que propusieron la posibilidad de permitir las ZLCs.

- Los AIRs son discriminatorios por naturaleza, debido a que al otorgarse los países que los integran preferencias arancelarias entre ellos que no son extendidas a los países no miembros, no cumplen con el principio de NMF. Los Acuerdos de integración Regional son considerados como una excepción a los principios básicos del GATT y su formación es permitida por el mismo GATT.
- El artículo XXIV del GATT autoriza como excepción especial el establecimiento de acuerdos comerciales regionales a condición de que cumplan determinados criterios, entre ellos como:
 - ✓ Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio (...) lo notificará sin demora a las PARTES CONTRATANTES. El establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios.
 - ✓ Se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (...) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos. En el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, con respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso.
 - ✓ En el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en

que se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso. Todo acuerdo provisional comprende un plan y un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

2.3.2 Acuerdos regionales en marco del ALADI

En el marco de la ALADI el tratado de Montevideo es el marco regulatorio TM80 se establecen:

- **Preferencia Arancelaria Regional:** *Los países miembros se otorgarán recíprocamente una preferencia arancelaria regional, que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sujetará a la reglamentación correspondiente:*
- **Acuerdos de alcance regional:** *son aquéllos en los que participan todos los países miembros;*
- **Acuerdos de alcance parcial:** *con la participación de dos o más países del área. Pueden referirse al intercambio de bienes en las áreas de la educación, cultura e investigación y desarrollo científico.*

2.3.3 Acuerdo de Complementación Económica N° 36¹⁴⁵

I. Antecedentes

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) fue instituido mediante el Tratado de Asunción del 26 de marzo de 1991 a partir del 1ro. de enero de 1995 el MERCOSUR adopta y aplica el Arancel Externo Común para el comercio con terceros países, lo que significa que se convierte en una Unión Aduanera.

El relacionamiento formal de Bolivia con el MERCOSUR, es a través de un esquema de integración, se inicia paralelamente a la firma del Tratado de Asunción. En diferentes oportunidades el MERCOSUR expresó su interés de explorar conjuntamente con Bolivia las distintas modalidades y alternativas para concretar una mayor vinculación comercial.

¹⁴⁵ www.aduana.gob.bo Pagina Oficial de la Aduana Nacional Boliviana

El acercamiento de Bolivia al MERCOSUR se basó en los siguientes tres elementos centrales:

- La homogeneización de los Acuerdos de Complementación Económica que Bolivia tenía vigente bilateralmente con cada uno de los cuatro Estados Partes del MERCOSUR;
- La obtención del status de observador en los diferentes Grupos de Trabajo del MERCOSUR y
- La negociación de un Acuerdo de Libre Comercio.

En esa oportunidad se acordó que la conformación de la Zona de Libre Comercio debería cumplirse en dos etapas; una primera de renegociación de las preferencias que se tenían vigentes a nivel bilateral para su multilateralización, que debería concluir en diciembre de 1995 y una segunda para la concreción del Acuerdo de Libre Comercio, propiamente dicho, que debería concluir en 1996, y en lo posible hasta junio del mencionado año.

En este contexto, el 7 de diciembre de 1995 se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR – Bolivia (ACE 34), donde se inscribieron sólo las preferencias arancelarias multilateralizadas, las que Bolivia tenía negociadas bilateralmente con cada uno de los países del MERCOSUR.

II. Conformación de una Zona de Libre Comercio.

El nuevo Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR – Bolivia (ACE 36) que sustituyó al ACE 34, conjuntamente el Acta de Fortaleza, fue suscrito el 17 de diciembre de 1996 en Fortaleza, Brasil, en oportunidad de la Cumbre del MERCOSUR.

El ACE 36 está constituido por:

- Anexos 1 al 7, en los que se inscriben los listados de productos del Programa de liberación Comercial, sujetos a desgravaciones arancelarias específicas; Anexo 8, sobre el Régimen de Adecuación intra MERCOSUR; Anexo 9 sobre Régimen General de Origen; Anexo 10 sobre Cláusulas de Salvaguardia; Anexo 11 sobre Régimen de Solución de Controversias; Notas Complementarias de los artículos 5, 6 y 7 del Acuerdo y Protocolo sobre Integración Física.
- Se estableció que el nuevo Acuerdo y sus Anexos entrarán en vigencia a partir del 28 de febrero de 1997. De conformidad al Acta de Fortaleza, el Gobierno de Bolivia

dispuso la vigencia administrativa del Acuerdo de Complementación Económica No. 36, mediante Decreto Supremo No. 24503 de 21 de febrero de 1997.

El Acuerdo de Complementación Económica No. 36 establece que:

- La Zona de Libre Comercio se conformará al término de 10 años, en cuyo plazo la liberalización del comercio entre las Partes deberá comprender el 90% del nomenclador y el 80% del comercio recíproco, como mínimo.
- Adicionalmente, se define la liberalización en un plazo de 15 años de productos que se consideran de mayor sensibilidad.
- Finalmente, se define que Bolivia liberalizará una reducida nómina de productos (28 – sector oleaginoso y azúcar) al término de 18 años a partir de la vigencia del Acuerdo, por lo que, el año 2015 quedará conformada totalmente la Zona de Libre Comercio entre el MERCOSUR y Bolivia.
- El Programa de Liberación Comercial (PLC) está definido en los siguientes términos:
 - ✓ Margen inicial de desgravación del 30% (Desgravación General para el resto del universo arancelario). Se establecen cuatro grados de sensibilidades de productos
 - ✓ Con desgravación a 10 años, manteniendo los 3 primeros años el margen de preferencia inicial del 15% para continuar con desgravaciones progresivas y automáticas a partir del año 4 para concluir el año 10.
 - ✓ Con desgravación a 10 años, manteniendo los 5 primeros años el margen de preferencia inicial del 10% para continuar con desgravaciones progresivas y automáticas a partir del año 6 para concluir el año 10.
 - ✓ Con desgravación a 15 años, iniciando las desgravaciones progresivas y automáticas el año 9 con un margen de preferencia del 10%.
 - ✓ Con desgravación a 18 años (sólo Bolivia), para 28 productos del sector oleaginoso y el azúcar, para los cuales se inicia la desgravación a partir del año 9 con un margen de preferencia del 10%, que se mantiene por los 5 años siguientes, para continuar el año 14 con desgravaciones progresivas y automáticas para llegar al arancel cero el año 2014.

Cuadro N° 2 Programa de Liberación Comercial

Año	D.Gral	Anexo 1	Anexo 2	(ACE 34)		Anexo 3	Anexo 4	Anexo 5	Anexo 6	Anexo 7
1997	30	50	30	50	70	80	15	10		
1998	35	50	35	55	73	82	15	10		
1999	40	50	40	60	76	84	15	10		
2000	45	50	45	65	79	86	20	10		
2001	50	60	50	70	82	88	25	10		
2002	60	60	60	75	85	90	30	20		
2003	70	70	70	80	88	92	40	40		
2004	80	80	80	85	92	94	60	60		
2005	90	90	90	90	94	96	80	80	10	10
2006	100	100	100	100	100	100	100	100	20	10
2007									30	10
2008									40	10
2009									60	20
2010									80	30
2011									100	40
2012										60
2013										80
2014										100

Fuente: ACE-36

Elaboración: Propia

Anexo de Régimen General de Origen (RGO) contiene dos aspectos centrales:

Contenido Regional está segmentado en tres partes:

- Régimen General del 60% de materiales originarios de las Partes y 40% importados de terceros países (aplicable a la fecha);
- Régimen especial del 50% de materiales originarios de las Partes y 50% importados de terceros países, vigente por un lapso de 5 años para una nómina reducida de productos, en favor de Bolivia y Paraguay (venció su vigencia);
- Para un número reducido de productos se considerará un tratamiento especial (40% originarios de las Partes y 60% importados) a favor de Bolivia y Paraguay, por un lapso de tres años y prorrogable por un año adicional (venció su vigencia).
- Acumulativo Regional , consistente en que un producto podrá calificar origen para el comercio entre MERCOSUR y Bolivia cuando sea elaborado con materiales originarios de un tercer país de la ALADI, siempre y cuando éste tenga suscritos Acuerdos de Libre Comercio con ambas Partes y los materiales tengan una desgravación total en ambos Acuerdos.

Incentivos a la exportación, como el RITEX y Draw Back, podrán ser utilizados por 5 años a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo y aún podrá extenderse la utilización de los mismos por dos años más, cuando la Comisión Administradora lo analice.

Integración Física : en el Protocolo Adicional sobre Integración Física las Partes se comprometen a desarrollar, ampliar, perfeccionar y mantener las vinculaciones terrestres, fluviales, lacustres, marítimas y aéreas. Asimismo, promoverán la libre utilización de carreteras, pasos fronterizos habilitados y sus instalaciones, puertos fluviales y marítimos, terminales de carga, vías férreas y canales, y en particular la Hidrovía Paraguay-Paraná, Puerto Cáceres-Puerto de Nueva Palmira.

Tasa Estadística : queda establecido que Argentina eliminará la tasa estadística para las importaciones de Bolivia, a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo.

III. Tratamientos Diferenciados

Las asimetrías en los niveles de desarrollo entre Bolivia y el MERCOSUR fueron recogidas en la composición de los segmentos del Programa de Liberación y mediante la multilateralización de los mecanismos regionales de la ALADI, como ser la Nómina de Apertura de Mercados – NAM y la Preferencia Arancelaria Regional – PAR, en favor de Bolivia en su condición de país de menor desarrollo económico relativo.

Asimismo, se debe destacar el alcance que está llamado a cumplir el Protocolo sobre Integración Física para la vinculación de los mercados de la región y la proyección de los mismos a ultramar.

IV. Protocolos Adicionales al ACE-36.

- Primer Protocolo Adicional: Incorpora formulario para la certificación de origen de las mercancías negociadas.
- Segundo Protocolo Adicional: Sustituye los requisitos de origen del Anexo 9, numeral 25.
- Tercer Protocolo Adicional: Amplía preferencias para productos del Capítulo 27.
- Cuarto Protocolo Adicional: Modifica el artículo 42 del Acuerdo.
- Quinto Protocolo Adicional: Modifica el artículo 15 del Anexo 9 del Acuerdo, relativo a la emisión de certificados de origen para el caso de mercaderías a ser expuestas en ferias y exposiciones.

- Sexto Protocolo Adicional: Prorroga desde el 1º/1/00 hasta el 31/3/00 los tratamientos preferenciales con cupo establecido en el Anexo 2 para los ítem 6205.20.00 y 6205.30.00.
- Séptimo Protocolo Adicional: Prorroga desde el 1º/1/00 hasta el 31/3/00 el tratamiento especial del Régimen de Origen para los productos incluidos en el Apéndice 2, literal b) del Anexo 9 del ACE N° 36.
- Octavo Protocolo Adicional: Tiene como objeto prorrogar desde el 29/02/00 y hasta la entrada en vigor del nuevo Régimen de Solución de Controversias, la vigencia del Anexo 11 del ACE N° 36.
- Noveno Protocolo Adicional: Entrada en vigencia: 12 de marzo de 2002. Certificación de origen de los productos exportados a través de ductos
- Décimo Protocolo Adicional: Amplía el plazo de aplicación del Régimen de Origen previsto en el Apéndice 2, literal b) del Anexo 9 del Acuerdo.
- Décimo Primer Protocolo Adicional: Aprueba el Régimen de Solución de Controversias definitivo.
- Décimo Segundo Protocolo Adicional: Argentina otorga un cupo de importación hasta el 31/12/01.
- Décimo Tercer Protocolo Adicional: Entrada en vigor del Protocolo el 19 de marzo de 2002. Modifica el plazo de validez de los certificados de origen.
- Décimo Cuarto Protocolo Adicional: Entrada en vigencia el 16 de abril de 2002 (Nota ALADI/SGA-COM-87/02). Profundización de preferencias otorgadas entre los países signatarios y requisitos específicos de origen.
- Décimo Quinto Protocolo Adicional: Modifica el Artículo 19 del Acuerdo.
- Décimo Sexto Protocolo Adicional: Aplicación del Régimen Transitorio de Origen hasta el 31/03/2002.
- Décimo Séptimo Protocolo Adicional: Cupos otorgados de Argentina a Bolivia.
- Décimo Octavo Protocolo Adicional: Amplía hasta el 31 de diciembre de 2002 el tratamiento especial del Régimen de Origen.
- Décimo Noveno Protocolo Adicional: El Protocolo tiene, entre otros objetivos, realizar ajustes al Acuerdo original (MERCOSUR-Bolivia) a través de modificaciones en las preferencias otorgadas por los países suscriptores del mismo.
- Vigésimo Protocolo Adicional: Incorpora como Anexo al Protocolo sobre Integración Física Adicional al Acuerdo el "Acuerdo entre la República Argentina y la República de Bolivia sobre la Construcción del Puente en el Paso Fronterizo Salvador Mazza – Yacuiba".

- Vigésimo Primer Protocolo Adicional: Incorpora y ajusta preferencias en los Anexos 2 y 7 del Acuerdo.
- Vigésimo Segundo Protocolo Adicional: Incorpora al Acuerdo el “Acuerdo para la Facilitación del Comercio mediante el establecimiento de Áreas de Control Integrado en las fronteras entre los Estados Partes del MERCOSUR y la República de Bolivia”.
- Vigésimo Tercer Protocolo Adicional: Modificar el Artículo 19 del Acuerdo: "Los productos que incorporen en su fabricación insumos importados temporalmente, o bajo el régimen de draw back, no se beneficiarán del Programa de Liberalización establecido en el presente Acuerdo, a partir del 1° de enero de 2011".
- Vigésimo Cuarto Protocolo Adicional: Aprueba el “Programa de Acción MERCOSUR Libre de Fiebre Aftosa” (PAMA).
- Vigésimo Quinto Protocolo Adicional: Incorpora al Acuerdo el “Acuerdo Interinstitucional de Asistencia y Cooperación Mutua en Asuntos Aduaneros entre la Dirección General de Aduanas del Paraguay y la Aduana Nacional de Bolivia.

2.3.4 Legislación Boliviana del Comercio Exterior

En el marco de normativo del comercio internacional se agrupa bajo los siguientes puntos:

Normativa Aduanera

La normativa de Aduanas en Bolivia establece la potestad aduanera y las relaciones jurídicas que se establecen entre la Aduana Nacional de Bolivia y las personas, naturales y jurídicas, que intervienen en el ingreso y salida de mercancías dentro del territorio aduanero nacional. De igual forma, regula los regímenes aduaneros, las operaciones aduaneras, los delitos y contravenciones aduaneras y tributarias y los procedimientos para su juzgamiento.

Reglamenta la Ley General de Aduanas y establece los procedimientos para el ingreso y salida de mercancías del territorio aduanero nacional. Establece los procedimientos para los regímenes de importación y exportación, además, de los regímenes especiales del comercio exterior.

- Reglamento a la Ley general de Aduanas
- Ley general de Aduanas
- D.S. 27947 Modificaciones al Reglamento de la Ley de Aduanas
- Resolución Administrativa 01-014-06 Despacho Aduanero de Exp
- Resolución de Directorio 01-025-02 Procedimiento de Tránsito

- Resolución de Directorio 01-038-04 Régimen de depósito en Ad
- Resolución Ministerial 670 Arancel Aduanero de Importación 2

Régimen de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo (Ritex)

El Régimen de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo - RITEX, permite la admisión temporal de mercancías en territorio aduanero nacional, con suspensión del pago de los tributos aduaneros, destinados exclusivamente a ser reexportadas en un periodo de tiempo de 360 días, luego de haber sido sometidas a una transformación, elaboración o reparación.

Este Régimen está regulado en forma general por la Ley 1489 (Ley de Tratamiento Impositivo de las Exportaciones) de 16 de abril de 1993 y por la Ley 1990 (Ley General de Aduanas) de 28 de julio de 1999, reglamentada por el DS N° 25706 de 14 de marzo de 2000 y sus modificaciones. El RITEX es un instrumento que ha sido utilizado por los exportadores hace varios años que beneficia a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas a acogerse a los beneficios de esta norma, importando bienes, transformándolos y exportándolos.

- Resolución Administrativa 001 Metodología de Validación de
- RITEX; Decreto Supremo No. 25706 de 14/03/2000.- "Reglamento del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo - RITEX" Establece las normas reglamentarias del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (RITEX). Determina los plazos de admisión de las mercancías, las mercancías admitidas, los procedimientos a seguir para la inscripción de las empresas en el régimen y el control y fiscalización de la aduana al igual que los ilícitos tributarios y aduaneros que se pudieran cometer en el régimen.
- D.S. 27128 Modificaciones al D.S. 25706
- D.S. 27128 Modificadorio del D.S. 25706
- D.S. 28125 modificaciones RITEX
- Form. Anexo al Informe Pericial
- Form. Solicitud de Incorporación RITEX
- Form. Solicitud de Modificación RITEX

Las Zonas Francas

Las Zonas Francas son áreas del territorio nacional perfectamente delimitadas y cercadas, dotadas de infraestructura adecuada para la realización de operaciones comerciales e

industriales y sujetas al principio de segregación aduanera y fiscal. En aplicación de este principio, las zonas francas están exentas del pago de impuestos internos y de aranceles aduaneros.

Las Zonas Francas Industriales y Comerciales, se implementaron en Bolivia el año 1991, con el objeto de facilitar las operaciones del sector comercial e industrial nacional e internacional, a partir del tratamiento de segregación aduanera y fiscal a las operaciones que se realicen en estas áreas. Las Zonas Francas, son administradas por empresas del sector privado, las cuales se adjudican una concesión de administración por 40 años.

Las Zonas Francas se encuentran en las principales ciudades capitales, así como en puntos fronterizos, sujetándose siempre al control y supervisión de la Aduana Nacional.

Desde la promulgación del D.S. 22526, se han otorgado trece concesiones para zonas francas, once de las cuales son de carácter comercial e industrial. En la actualidad, se encuentran en operación diez Zonas Francas Comerciales y dos Zonas Francas Industriales.

- Ley 2135 Zona Franca Comercial Cobija
- Ley 3248 Modificaciones a la Ley 2135
- Decreto Supremo No. 27944 de 20/12/04.- Establece la política rol y los objetivos de las zonas francas nacionales, así como la reglamentación relativa a la creación, concesión, control y fiscalización de las zonas francas, los derechos y obligaciones de los concesionarios y usuarios, y las operaciones comerciales e industriales de zonas francas.
- D.S. 28126 Funcionamiento en Zonas y Depósitos Francos

Régimen Tributario Nacional

Se debe resaltar que en esta sección se encuentra la normativa vigente sobre el Régimen Tributario Nacional Boliviano, añadiendo al mismo el más relevante para el sector, que es el tratamiento impositivo a las exportaciones a través de la Devolución de Impuestos mediante los Certificados de Devolución Impositiva – (CEDEIM).

- Código Tributario Boliviano; Ley 2492 (actualizado al 31/12/05) establece principios, instituciones procedimientos y las normas fundamentales que regulan el régimen jurídico del sistema tributario boliviano y son aplicables a todos los tributos de carácter nacional, departamental, municipal y universitario.
- Ley 2166 del Servicio Nacional de Impuestos

- Ley 3092 Procedimiento para el conocimiento y Resolución de
- Ley 3249 Tasa cero IVA Transporte Internacional de Carga
- Ley 3446 Impuesto a las Transacciones Financieras - ITF
- Ley 3467 Modificaciones al Código Tributario
- D.S. 21530 Reglamento al Impuesto al Valor Agregado - IVA
- Ley de Impuestos; Ley 843 (ordenado a diciembre de 2004)
- D.S. 21532 Reglamento al Impuesto a las Transacciones - IT
- D.S. 24051 Reglamento al Impuesto a las Utilidades - IUE
- D.S. 24053 Reglamento al Impuesto de Consumos Específicos -
- D.S. 25705 Autofacturación de minerales, metales y manufactura
- D.S. 27241 Procedimientos de los Recursos Administrativos
- D.S. 27310 Reglamento al Código Tributario
- D.S. 27337 Mecanismos Tributarios y Aduaneros para el desarrollo
- D.S. 27350 Reglamento para conocimiento de los Recursos de A
- D.S. 27878 Tratamiento Tributario para el sector minero meta
- D.S. 28656 Procedimiento del Transporte Internacional de Carga
- D.S. 28815 Reglamento al Impuesto a la Transacciones Financiamiento

Devolución impositiva

Basados en el principio de neutralidad impositiva, los exportadores de mercancías y servicios reciben la devolución de los impuestos internos al consumo y los aranceles de importación, incorporados en los costos y gastos vinculados a la actividad exportadora. Los impuestos y aranceles son devueltos a través del Certificado de Devolución Impositiva, CEDEIM, el cual se constituye en el mecanismo legal para la devolución de impuestos a los exportadores.

El CEDEIM es un título valor transferible por simple endoso, con vigencia indefinida. Su utilización de parte del tenedor final será para el pago de tributos cuya recaudación esté a cargo de la Aduana Nacional o el Servicio Nacional de Impuestos Internos, es decir, aranceles de importación y/o impuestos internos, cualquiera de ellos. Los mismos pueden ser descontados o transados en la Bolsa de Valores.

- Ley 1489 de 16/04/93; Regula el régimen de exportación, estableciendo la neutralidad impositiva al igual que los regímenes de exportación especiales como: internación temporal, zonas francas comerciales e industriales y devolución de impuestos a las exportaciones.

- Ley 1963 de 23/03/99; "Modificaciones a la Ley No. 1489" Modifica los artículos 12 y 13 de la Ley no. 1489 (Ley de Exportaciones), incluyendo los gastos vinculados a la actividad exportadora, para la devolución impositiva.
- Decreto Supremo No. 25465 de 23/07/99; "Reglamento para la Devolución de Impuestos a las Exportaciones" Establece el Reglamento para la Devolución de Impuestos a las Exportaciones (Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a los Consumos Específicos y el Gravamen Arancelario). Establece los Certificados de Devolución Impositiva (CEDEIM) y determina los procedimientos para el cálculo de los mismos. De igual forma, establece el procedimiento para la tramitación del CEDEIM y para la Devolución Impositiva del Sector Minero-Metalúrgico.
- Decreto Supremo No. 26397 de 17/11/01: modificadorio del D.S. 25465
- D.S. 25859 entrega CEDEIM sin boleta de garantía
- D.S. 28428 Reconocimiento Transitorio de Laboratorio de Mine
- RND 10-0004-03 Nuevo Procedimiento para Entrega de Solicitud
- RND10-0004-03 DUDIE

Normas de sanidad e inocuidad alimentaria

- Ley N. 2061 Creación de SENASAG
- Ley N. 3525 Regulación promoción a la producción agropecuaria y forestal no maderable ecológica
- RND10-0004-03 DUDIE
- Decreto Supremo N 24463 Reglamento al régimen agropecuario simplificado
- Decreto Supremo No 26081 Normas generales castaña
- Decreto Supremo N 28558 Desarrollo de la producción ecológica
- Procedimiento Emisión de Certificados
- Procedimiento para la Modificación de Certificados
- Requisitos sanitarios
- Resolución administrativa N. 059 Reglamento de certificación de embalajes
- Resolución normativa de directorio N. 10-0004-03 Nuevo procedimiento para entrega de solicitudes
- Formularios de solicitud de certificado sanitario

Otras normas relacionadas al sector¹⁴⁶

Se detallan a continuación normas con el sector exportador

¹⁴⁶ www.caneb.org.bo

- Ley 1182 de Inversiones
- Ley 2685 Ley de Promoción Económica del Alto
- Ley 3162 Promoción de la Actividad Ferial Internacional y de
- Ley 3420 Zonas Económicas - Polos de Desarrollo
- D.S. 23308 Norma Antidumping y de Prácticas Desleales
- D.S. 24498 Sistema Boliviano de Normalización, Metrología, A
- D.S. 25672 Reglamento de uso de contenedores
- D.S. 25704 Pago del Gravamen Arancelario para la Importación
- D.S. 26110 Importación de Plantas Industriales Llave en mano
- D.S. 26910 Ingreso y Salida de Contenedores
- D.S. 27590 Mecanismos para la prohibición de Minerales No Me
- D.S. 27945 Reglamento de la ley de Promoción Económica del Alto
- D.S. 28018 Puerto Seco en el Departamento de Oruro
- D.S. 28124 Política Nacional del Desarrollo de las Exportación
- D.S. 28143 Disolución del SIVEX
- D.S. 28332 Red de Fomento a las Exportaciones REFO
- D.S. 28524 Normas de Aplicación de Medidas Salvaguardias
- D.S. 29258 Nueva Estructura CONEX
- RND 01-025-05 Procedimiento de Ferias Internacionales

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPÍTULO III
LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA DINAMICA
COMERCIAL



CAPÍTULO III

LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA DINAMICA COMERCIAL

3.1 LAS CARACTERÍSTICAS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL, UN ANÁLISIS ESTRUCTURAL BOLIVIA-MERCOSUR

Este punto contempla la esencia del tema de investigación, que consiste en el análisis de resultados de este proceso de formación de la Zona de Libre Comercio y que como tal son estos resultados los que demuestran que la Zona de libre comercio no logró generar la dinámica comercial que diversifique y expanda el intercambio comercial entre Bolivia y el MERCOSUR, los datos y el análisis de los mismos considera exportaciones importaciones a nivel agregado como MERCOSUR, así como desgregado por países según la conveniencia y necesidad del estudio.

3.1.1 Evolución de las importaciones y exportaciones Bolivia-MERCOSUR

La evolución del intercambio comercial entre Bolivia y el MERCOSUR fue tendiente a lo desfavorable en términos de balanza comercial para Bolivia desde inicio de la década de los 90's, incluso aún después de firmar el ACE-36 y vigencia a partir de 1997, para un análisis más específico, es observable el comportamiento de la exportaciones en términos de valor, según país de destino.

Cuadro N° 3 Exportaciones de Bolivia al MERCOSUR

Montos expresados en miles de dólares según valores oficiales en aduana

Destino	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Uruguay	8.504	2.767	50.092	77.954	69.228	9.451	1.123	854	1.433	1.517	1.319	2.427	3.226	3.037
Paraguay	2.662	154	1.935	2.124	2.239	4.684	2.712	4.282	17.762	199	28.347	30.501	54.452	18.668
Argentina	143.302	182.892	141.599	76.590	61.219	67.460	27.732	57.180	131.781	263.604	390.993	431.620	491.509	45.467
Brasil	3.621	3.727	29.932	40.861	166.488	29.955	332.711	503.969	716.396	1.139.707	1.591.923	1.750.532	3.044.427	1.670.695
MERCOSUR	158.089	189.540	223.558	197.529	299.174	111.550	364.278	566.285	867.372	1.405.027	2.012.582	2.215.080	3.593.614	1.737.867

FUENTE: ALADI

Elaboración: Propia

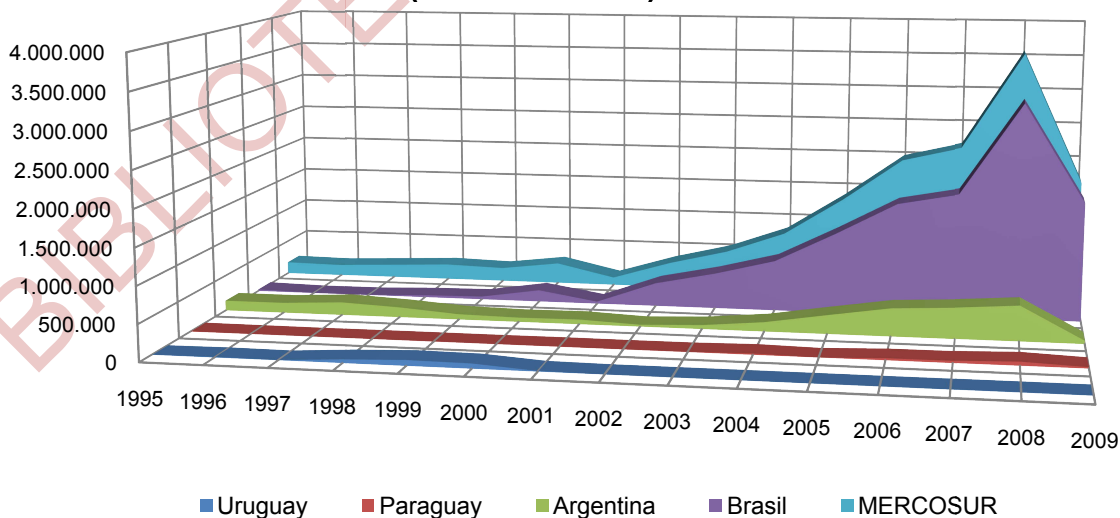
A simple vista las exportaciones totales al MERCOSUR se incrementaron en aproximadamente 11 veces en términos de valor de 158 millones de dólares en 1996 a 1.737 millones de dólares en 2009, es decir a una razón de crecimiento de las exportaciones de un 78 % anualmente en promedio en 14 años (desde 1996), es lo muestra la evolución del total exportaciones al MERCOSUR, lo que podría entenderse como favorable.

Sin embargo al desgregar por países miembros del MERCOSUR del total valor, es posible notar que las exportaciones al Uruguay tiene una evolución y un comportamiento irregular si bien antes de la firma del ACE-36 en 1996 tiene un valor de 8 millones de dólares, al 2009 se redujo a solo 3 millones de dólares, pese a ello el valor más alto registrado de exportaciones al Uruguay fue de 77,5 millones de dólares en 1999 y el más bajo de 854 mil dólares en 2003, lo que muestra exportaciones de tipo coyuntural, similar situación es con el Paraguay, la evolución de las exportaciones es también irregular un año 1997 se tiene de 2.6 millones de dólares y años siguiente cuando entra en vigencia el ACE-36 se reduce las exportaciones a solo 154 mil dólares, pero a partir del 2006 la situación cambia cuando la exportaciones tiene un comportamiento ascendente continuo.

Las exportaciones al Brasil y a la Argentina tiene un comportamiento mas continuo y evolución de tipo ascendente siendo más notorio en términos de valor las exportaciones al Brasil donde el valor más alto registrado es fue de 3,04 mil millones de dólares, razón es reflejado por un tema conocimiento general la exportación de gas natural a estos dos países, que más adelante se refleja. La grafica siguiente es la que mejor refleja la evolución de las exportaciones a los piases del MERCOSUR.

Gráfica N° 1

**Exportaciones de Bolivia al MERCOSUR
(miles de dólares)**



Fuente: ALADI

Elaboración: PROPIA

Las exportaciones al Uruguay y Paraguay no sobre pasan los 100 millones de dólares, en el caso de las Argentina no han sobre pasado los 500 millones de dólares, y finalmente en el caso del Brasil a partir de 2002 se da un ascenso de la exportaciones hasta 2008

En el caso de las importaciones en términos de valor la evolución y comportamiento fue teniendo un comportamiento al similar al exportaciones concentrado de igual manera en los dos países más grandes del MERCOSUR como la Argentina y el Brasil, en relación al Paraguay y al Uruguay, lo es visible en el en el siguiente cuadro.

Cuadro Nº 4 Importaciones de Bolivia desde el MERCOSUR

Montos expresados en miles de dólares CIF

PAISES	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Uruguay	493	5.157	7.014	7.497	3.899	3.906	3.873	3.916	3.859	5.201	6.267	9.422	18.032	18.568
Paraguay	1.101	3.171	2.055	5.125	27.118	22.978	18.132	16.731	19.157	22.756	23.677	41.293	45.326	27.778
Argentina	136.637	259.382	234.069	248.013	317.222	307.947	308.501	284.387	298.011	391.165	447.217	585.808	720.364	622.313
Brasil	181.634	227.611	252.944	27.423	284.302	276.444	39.245	347.793	493.365	513.708	576.059	709.414	914.693	786.837
MERCOSUR	319.865	495.321	496.082	288.058	632.541	611.275	369.751	652.827	814.392	932.830	1.053.220	1.345.937	1.698.415	1.455.496

FUENTE: ALADI

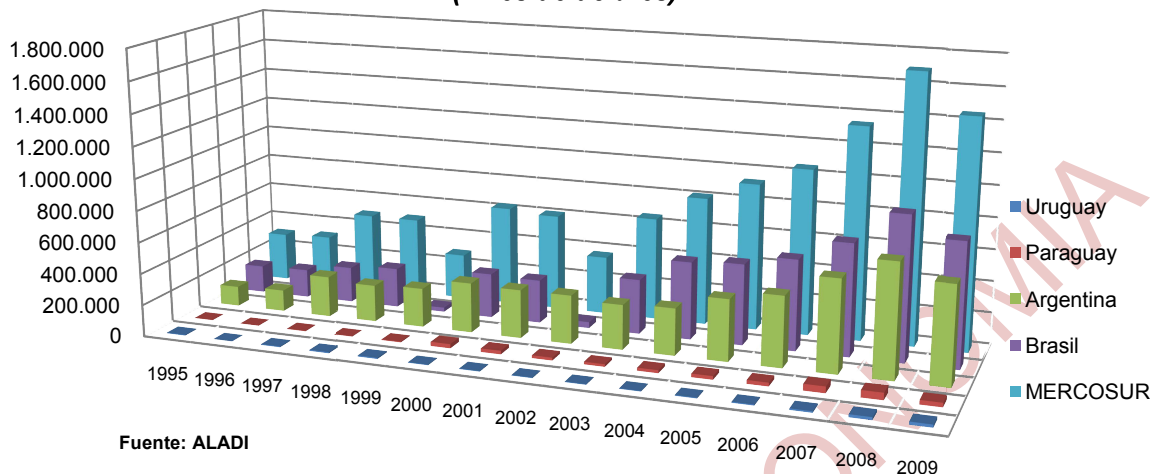
Elaboración: Propia

El cuadro permite apreciar que las importaciones tuvieron un comportamiento más continuo por la regularidad en las importaciones con una tendencia de tipo ascendente sin variaciones de gran magnitud, aunque si es visible en el total valor de MERCOSUR una variación negativa o reducción de las importaciones respecto año anterior y año posterior en las importaciones en las gestiones 1999 y 2002.

Donde los principales proveedores de Bolivia del bloque son Argentina con 42,75% y Brasil con 54,06% en 2009 y algo similar en los demás años lo que quiere decir que ambos países proveen mas del 95% aproximadamente del bloque a Bolivia. La siguiente grafica permite apreciar ello de mejor manera.

Gráfica N° 2

**Importaciones desde el MERCOSUR
(miles de dólares)**



De esta manera es posible mencionar que tanto la exportaciones e importaciones se han incrementado con el MERCOSUR, a lo largo de los últimos 13 años al calcular el saldo neto o la balanza comercial es posible visualizar en la siguiente gráfica que Bolivia, como se mencionó al inicio de este acápite que tenido saldo negativo con el MERCOSUR.

Cuadro N° 5 Balanza Comercial de Bolivia con el MERCOSUR

Montos expresados en miles de dólares según valores oficiales en aduana

Destino	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Uruguay	-2.756	8.011	-2.390	43.078	70.457	65.329	5.545	-2.750	-3.062	-2.426	-3.684	-4.948	-6.995	-14.806	-15.531
Paraguay	3.654	1.561	-3.017	-120	-3.001	-24.879	-18.294	-15.420	-12.449	-1.395	-22.557	4.670	-10.792	9.126	-9.110
Argentina	15.442	6.665	-76.490	-92.470	-171.423	-256.003	-240.487	-280.769	-227.207	-166.230	-127.561	-56.224	-154.188	-228.855	-576.846
Brasil	-151.913	-178.013	-223.884	-223.012	13.438	-117.814	-246.489	293.466	156.176	223.031	625.999	1.015.864	1.041.118	2.129.734	883.858
MERCOSUR	-135.573	-161.776	-305.781	-272.524	-90.529	-333.367	-499.725	-5.473	-86.542	52.980	472.197	959.362	869.143	1.895.199	282.371

FUENTE: ALADI

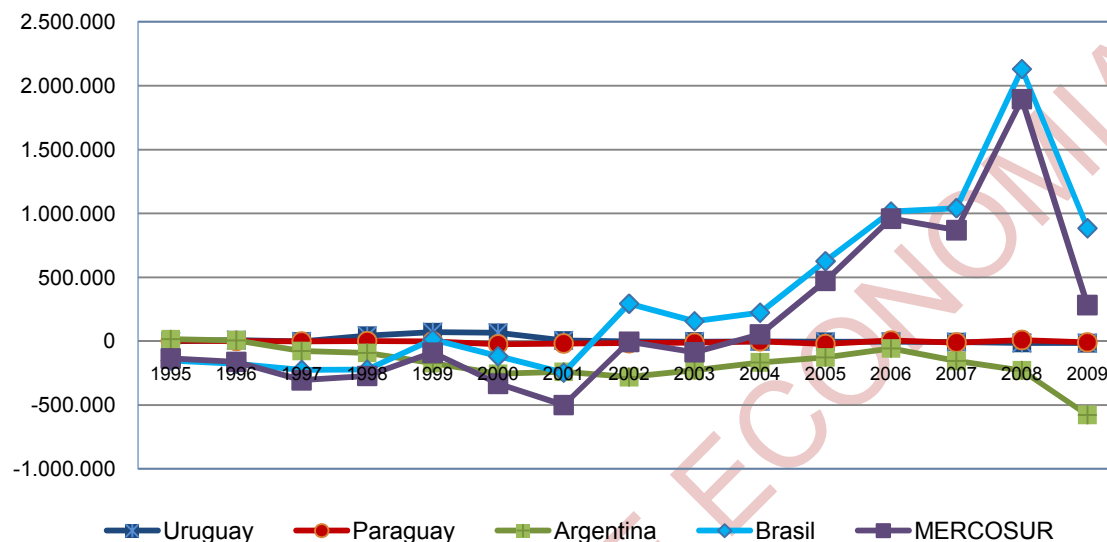
ELABORACIÓN: Propia

En el caso de Uruguay el saldo es negativo de 1995 hasta el 2009, excepto en el periodo 98-2001, en el caso del Paraguay la mayoría de los años se tiene saldo también negativo, en caso con la Argentina el saldo negativo se hace efectivo a partir de 1997 y con el Brasil tiene también un saldo negativo en cinco años pero las exportaciones de gas natural hace posible que la situación de la balanza comercial a nivel MERCOSUR sea favorable a partir de 2004

cuando las exportaciones se incrementan de manera extra-ordinaria, visible en la siguiente gráfica.

Gráfica N° 3

Balanza Comercial de Bolivia con el MERCOSUR
(miles de dólares)



■ Uruguay ● Paraguay ■ Argentina ◆ Brasil ■ MERCOSUR
 Fuente: ALADI

Elaboración: PROPIA

3.1.2 Exportaciones bolivianas tradicionales y no tradicionales la MERCOSUR

En este se pasa analizar de manera más específica y desagregada lo que son las exportaciones, lo cual permite dilucidar los efectos o al dinámica comercial que pudo tener la formación de la zona de libre comercio con el MERCOSUR con el ACE-36 y esto posible apreciar en parte con el análisis la exportaciones tradicionales o no tradicionales como así también la estructura exportable boliviana y si se fue modificando con la vigencia de este acuerdo o si se fue modificando.

Es necesario mencionar que las exportaciones tradicionales está comprendida por exportación de minerales e hidrocarburos, y no tradicionales se encuentran la soya el algodón cuero, goma, madera, y otros productos que tiene cierta relevancia en la oferta exportable de Bolivia en este sentido se tiene la siguiente tabla.

Cuadro N° 6 Exportaciones

**tradicionales y no tradicionales al
MERCOSUR**

En miles de \$us FOB

AÑO	Tradicionales	No tradicionales
1999	51.509	118.861
2000	160.736	98.434
2001	294.959	34.130
2002	333.925	26.565
2003	501.797	32.535
2004	808.653	46.360
2005	1.348.451	47.817
2006	1.904.187	57.072
2007	2.117.565	84.463
2008	3.331.229	242.581
2009	2.026.384	95.153

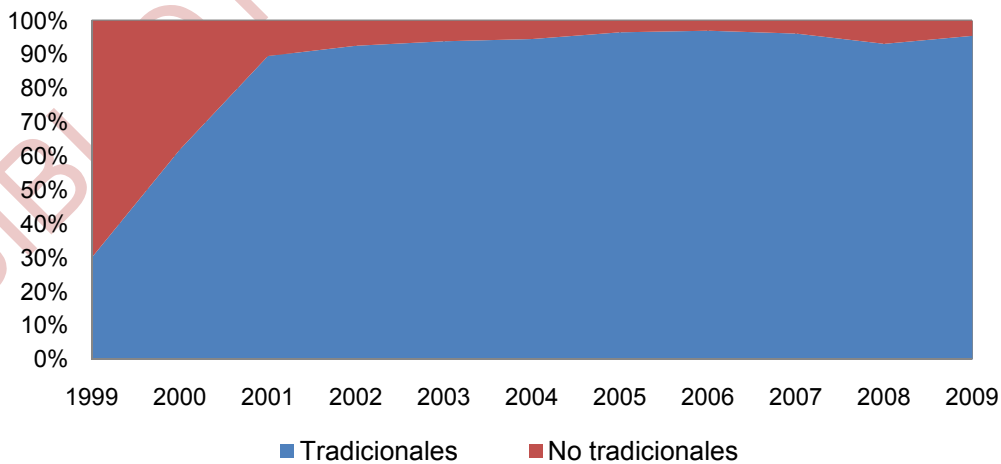
Fuente: INE

Elaboración: Propia

La tabla anterior muestra que las exportaciones tradicionales se han incrementado paulatinamente en el paso de los años y las exportaciones no tradicionales, al contrario se muestran una regularidad en términos de valor es preciso señalar que se tiene un estancamiento, y no tiene ascensos significativos como debería permitido la ampliación y/o apertura del MERCOSUR como mercado potencial. La siguiente gráfica permite ver la evolución de la estructura exportadora de Bolivia y si esta se concentrado en productos tradicionales o no tradicionales.

Gráfica N° 4

Exportaciones tradicionales y no tradicionales en %



Fuente: INE

Elaboración: PROPIA

La gráfica es contundente y dilucida que la estructura de la oferta exportable se concentra en la exportación de producto tradicionales (gas natural y minerales) y que la formación de la libre comercio con el MERCOSUR no permitido ampliar, diversificar la producción y exportación de producto no tradicionales al MERCOSUR, donde no existe la evolución o un cambio posible de carácter exportador de Bolivia. Otro punto de análisis que apoya a los datos presentados anteriormente es el destino de estas exportaciones tradicionales y no tradicionales

Cuadro N° 7

Destino de exportaciones tradicionales por países del MERCOSUR

En miles de \$us FOB

Países destino	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
URUGUAY	26	32	184	20	19	17	418	119	30	43	17
PARAGUAY	914	1.059	2.761	1.349	2.827	12.801	16.068	20.132	21.181	32.826	1.606
ARGENTINA	27.402	8.227	11.900	8.477	16.563	94.981	232.387	343.603	379.364	330.204	391.476
BRASIL	23.167	151.418	280.115	324.080	482.389	700.853	1.099.578	1.540.333	1.716.991	2.968.156	1.633.285

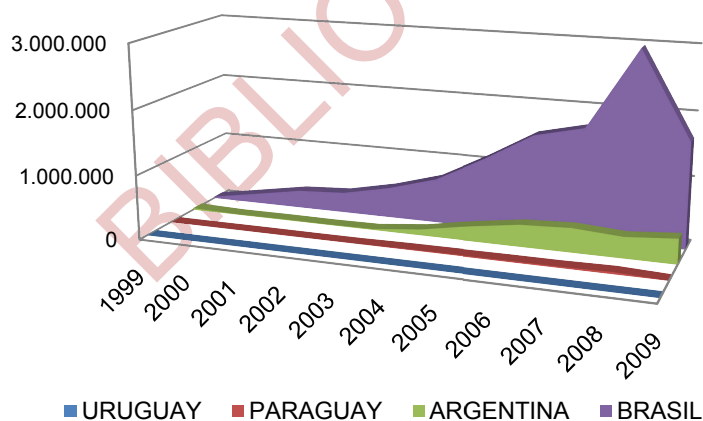
Fuente: INE

Elaboración. Propia

Donde son Argentina y Brasil quienes con compradores del gas natural y que es el principal producto tradicional que exporta Bolivia, por tanto la mayor parte de las exportaciones tradicionales se destina esto dos países, en especial Brasil como se aprecia en las siguientes gráficas.

Gráfica N° 5

Destino de exportaciones tradicionales por países del MERCOSUR
En miles de \$us FOB

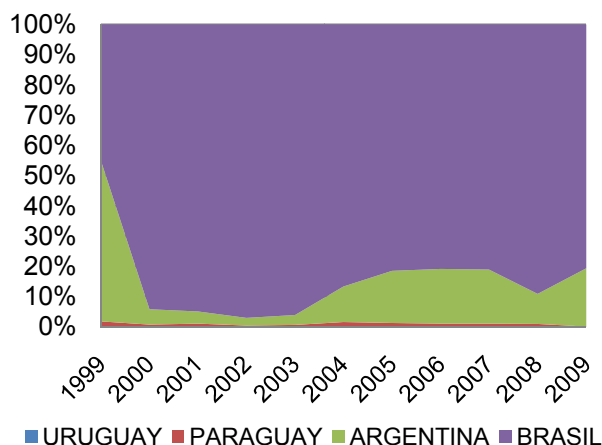


■ URUGUAY ■ PARAGUAY ■ ARGENTINA ■ BRASIL

Fuente: INE

Gráfica N° 6

Destino de exportaciones tradicionales por países del MERCOSUR en %



■ URUGUAY ■ PARAGUAY ■ ARGENTINA ■ BRASIL

Fuente: INE

En el caso de las exportaciones no tradicionales pese a no haber sufrido cambios y aumentos importantes en cuanto valor, donde inicialmente Uruguay era el principal destino de las exportaciones no tradicionales, Argentina se ha convertido en el principal destino de las exportaciones no tradicionales, siendo también importante Brasil, en este mismo contexto la siguiente tabla y gráficas, muestran la evolución de estas.

Cuadro N°8 Destino de exportaciones no tradicionales por países del MERCOSUR

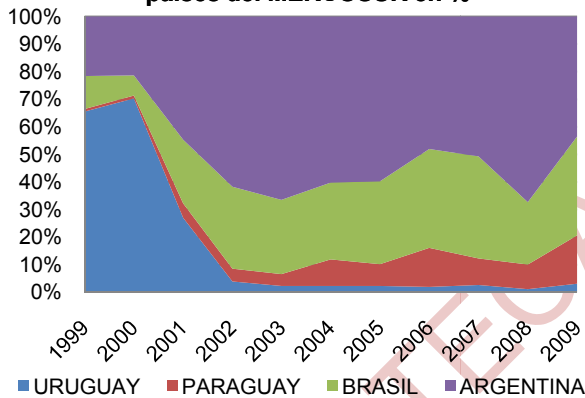
En miles de \$us FOB

Países	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
URUGUAY	77.879	69.171	9.233	1.047	768	1.067	1.085	1.097	2.214	2.934	2.957
PARAGUAY	1.208	1.021	1.763	1.227	1.386	4.464	3.801	8.129	8.212	21.579	16.720
BRASIL	14.175	7.250	7.885	7.912	8.757	12.910	14.388	20.433	31.250	54.970	34.136
ARGENTINA	25.599	20.991	15.249	16.379	21.624	27.919	28.543	27.413	42.786	163.097	41.340

Fuente: INE
Elaboración: Propia

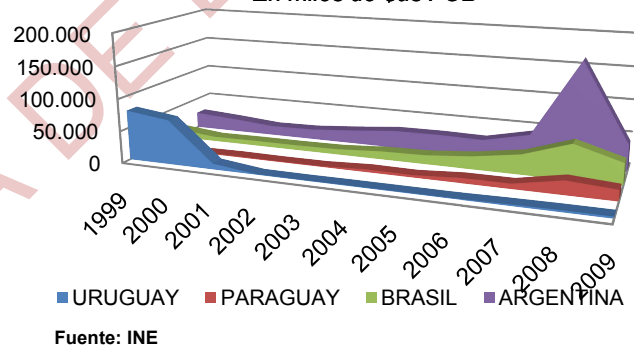
Gráfica N° 7

Destino de exportaciones no tradicionales por países del MERCOSUR en %



Gráfica N° 8

Destino de exportaciones no tradicionales por países del MERCOSUR
En miles de \$us FOB



Otro punto dentro del análisis en cual las exportaciones no tradicionales y no se diversifica la estructura exportadora no tradicional además la tradicional de Bolivia está relacionada con la frecuencia de exportación de estos productos, lo cual a través de la siguiente cuadro se verifica que los mercados o el mercado MERCOSUR no son seguros para los productos bolivianos es que no existe continuidad en las exportaciones.

Cuadro N°9 Frecuencia de exportaciones tradicionales al MERCOSUR

Producto		País	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Tradicional	Hidrocarburos	Gas Natural	Argentina	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
			Brasil	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
			Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Otros Hidrocarburos	Argentina	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
			Brasil	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
			Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			Uruguay	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0
	Minerales	Estaño	Argentina	1	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1
			Brasil	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
			Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
			Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Zinc	Argentina	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
			Brasil	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1
			Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Wolfram		Argentina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		Brasil	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
		Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Antimonio		Argentina	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	
		Brasil	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
		Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Plomo		Argentina	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	
		Brasil	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	
	Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0		
	Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Plata	Argentina	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0		
	Brasil	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1		
	Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
	Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

Fuente: INE

Elaboración: Propia en base datos del INE

1: Si se exportó ese año

0: No se exportó ese año

En el caso los productos los tradicionales exportados y su frecuencia son 5 productos los que se han exportado de manera regular y continua, son el gas natural, otros hidrocarburos, el estaño con regularidad solo al Brasil, en caso del Zinc a la Argentina excepto en 1999 y Antimonio tanto a Brasil como Argentina, los demás productos tradicionales se han

exportado con irregularidad y algunos casos Bolivia no exportó como es observable en anterior tabla. Otro apunte importante los principales producto se van a Argentina y Brasil como principales mercado fijos y seguros. Además cabe señalar en caso de alguno valor y/o volumen es pequeño.

La perspectiva de exportar mayor volumen y valor, de productos tradicionales con regularidad a Paraguay y Uruguay es reducida siendo que prácticamente no se ha exportado nada o en mejor de los caso de manera ocasional como lo muestra el cuadro anterior, lo que mostraría que no se hubiera ampliado el mercado del MERCOSUR, en el caso del Paraguay y el Uruguay.

La siguiente tabla es de similar presentación a la anterior, en cual se presenta los productos no tradicionales exportados al MERCOSUR, en los cuales la frecuencia es irregular en la mayoría de los productos detallados que son doce solamente tres se exportaron con regularidad la soya Argentina y Brasil de manera casi regular, otro producto es la madera y el cuero que se exportaron a todos los países del MERCOSUR, el algodón también tuvo frecuencia de exportación regular al Brasil solamente, y las bebidas que también tuvieron cierta frecuencia de exportación.

Cuadro N° 10
Frecuencia de exportaciones No tradicionales al MERCOSUR

Producto		País	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Exportaciones No tradicionales	Ganado Vacuno	Argentina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		Brasil	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	
		Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Café	Argentina	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	
		Brasil	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
		Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Cacao	Argentina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
		Brasil	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
		Paraguay	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
		Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Azúcar	Argentina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
		Brasil	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bebidas	Argentina	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	
	Brasil	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	

		Paraguay	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	
		Uruguay	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	Gomas	Argentina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
		Brasil	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
		Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Cueros	Argentina	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		Brasil	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		Paraguay	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		Uruguay	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Madera	Argentina	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		Brasil	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		Paraguay	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		Uruguay	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Algodón	Argentina	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
		Brasil	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Soya	Argentina	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		Brasil	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0
Paraguay		1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Uruguay		1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
Joyería	Argentina	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Brasil	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Castaña	Argentina	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	
	Brasil	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1	
	Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Fuente: INE

Elaboración: Propia en base datos del INE

1: Si se exportó ese año

0: No se exportó ese año

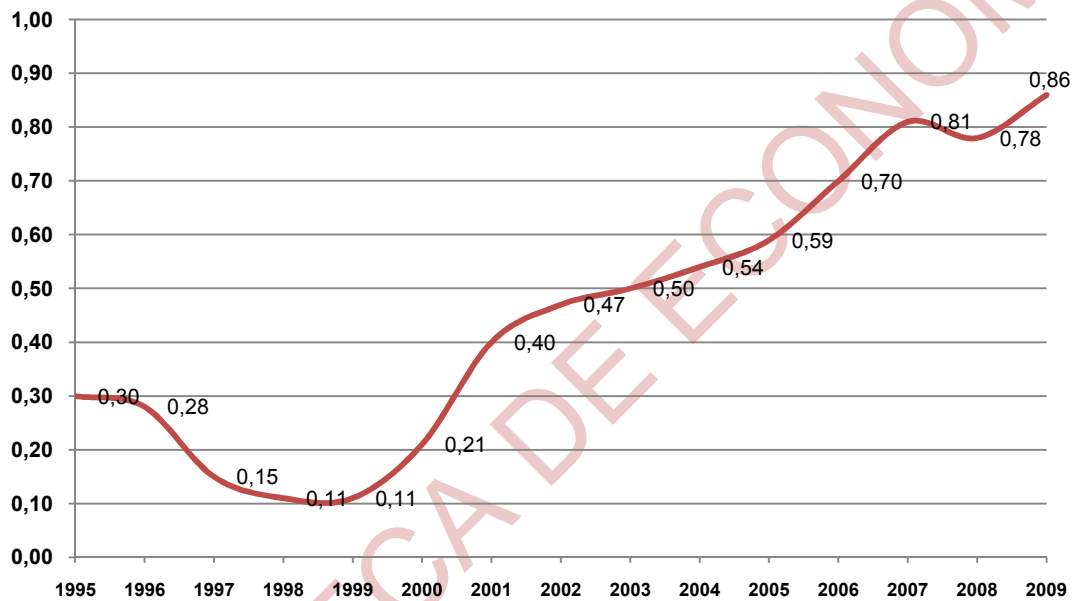
3.1.3 Expansión y diversificación de las exportaciones con la Zona de libre comercio Bolivia-MERCOSUR

La expansión y la diversificación en el intercambio comercial, son efectos de una dinámica comercial en los procesos de integración pero así mismo puede darse un efecto contrario donde la el intercambio comercial en vez de expandirse se contrae o estanca y con ello se este intercambio comercial se concentra en determinado productos, en ese sentido un instrumento, un indicador de ello es el índice Herfindahl-Hirschmann, que permite observar el grado de concentración y/o diversificación de las exportaciones. Su cálculo entre los años 1995 a 2009 permite a su vez determinar su evolución y comportamiento de las

exportaciones Bolivianas al MERCOSUR, en este aspecto el indicador se mide de la siguiente manera, entre 0.10 y 0.18 significa que las exportaciones están “moderadamente concentrado”, mientras el rango entre 0.0 y 0.10 se considera “diversificado”. El cuadro y la gráfica siguientes son evidentes en cuanto a lo que se menciona de la concentración o diversificación de las exportaciones

Gráfica N° 9

Índice Herfindahl-Hirschmann



Fuente: CEPAL

Elaboración: PROPIA

Son importantes estos datos hallados porque si se recuerda en la página 3 de este texto se detalla uno de los objetivos del ACE-36 donde la formación de la zona de libre comercio tiene como fin una expansión y la diversificación del intercambio comercio, en ese sentido la evolución del índice Herfindahl-Hirschmann es contundente y que el intercambio comercial de Bolivia con el Mercosur tendió a concentrarse a partir del año 2000 y este fue elevándose hasta el 2009 donde se tiene un índice de 0.86 lo que significa que las exportaciones están altamente concentrado. Y es que el índice refleja que la formación de la zona de libre comercio no habría generado condiciones suficientes que permitan la diversificación del intercambio comercial, esto por el elevado peso en las exportaciones de gas natural al Brasil y a la Argentina.

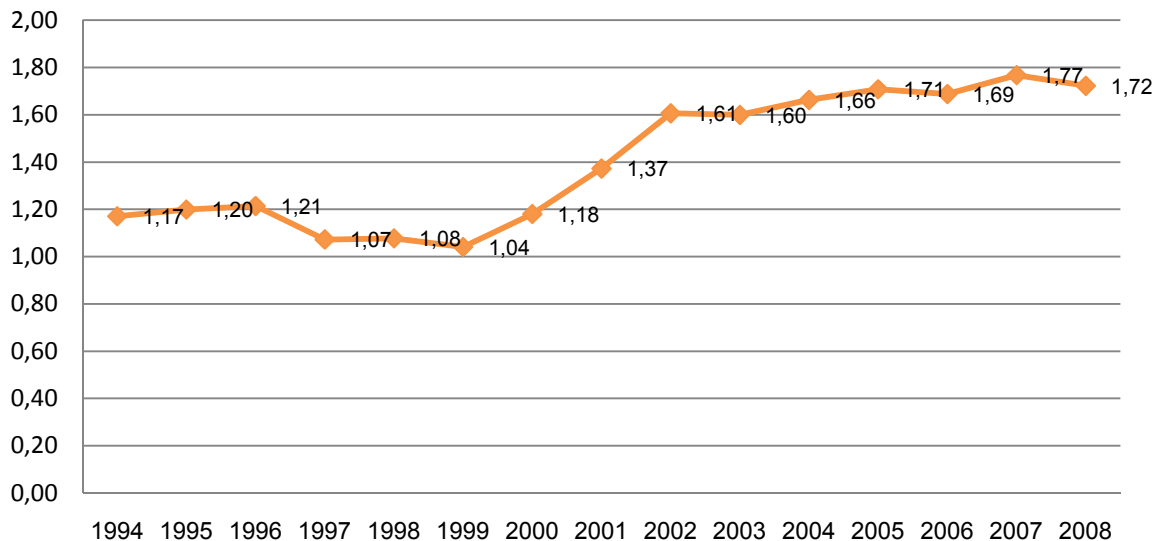
3.1.4 Las diferencias estructurales del intercambio comercial Bolivia MERCOSUR

Uno de los principales factores generadores de dinámica comercial en un proceso de integración, es el acoplamiento de estructuras de exportación, que permiten la convergencia a la similitud de estas estructuras, y cuando ello sucede el intercambio comercial es de tipo intraindustrial, lo que genera un mayor intercambio comercial en cuanto a volumen y valor, resultado de ello de un mayor beneficio entre los países que se integran en un periodo más largo.

En este sentido el índice de Krugman es una herramienta alternativa para medir la similitud de estructuras, el índice puede tomar valores de 0 a 2, donde los valores que tienden a 0 significa que las estructuras son exactamente iguales y si tienden a 2 no hay absolutamente ninguna superposición entre las estructuras comerciales o las estructuras son diferentes, en este sentido el índice de Krugman calculado entre Bolivia y el MERCOSUR tiende a 2 es mayor a 1 y este se acrecentó en la última década a medida que se consolida el ACE-36, lo sugiere este índice es que las diferencias estructurales se acrecientan y son más contundentes lo que no viabilizaría una integración favorable entre Bolivia y Mercosur.

Gráfica N° 10

Índice de Krugman



Fuente: CEPAL

Elaboración: PROPIA

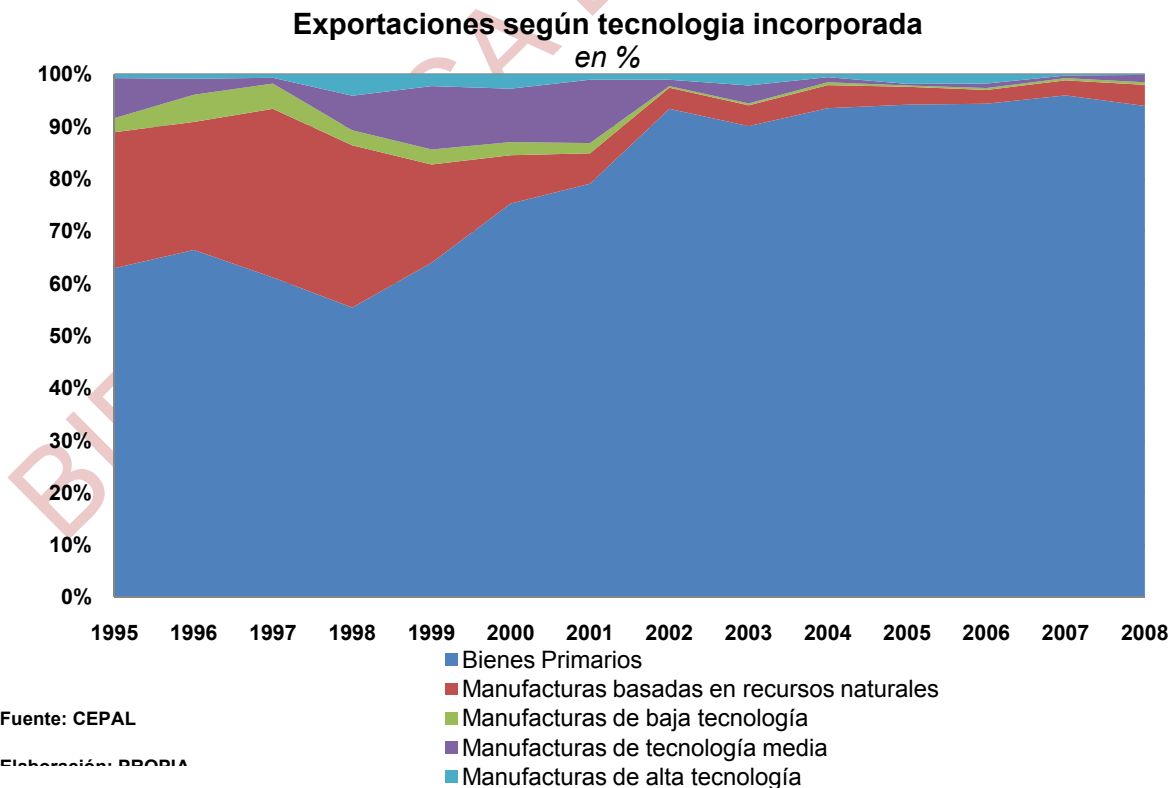
—◆— Índice de Krugman

3.1.4.1 Exportaciones según tecnología incorporada

El análisis de las exportaciones según la tecnología incorporada permite realizar un análisis de la evolución de la estructura exportadora manufacturera y primaria de Bolivia, también si el hecho de apertura de mercados con el ACE-36 permitió alentar la producción de productos manufacturados con menor y mayor intensidad tecnológica. Para determinar ello se clasificó las exportaciones bajo la metodología de CEPAL y se pudo recopilar información, clasificar y tabular en base a la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional CUCI rev.2 que es presentada en tabla siguiente página, las exportaciones al MERCOSUR con tecnología incorporada.

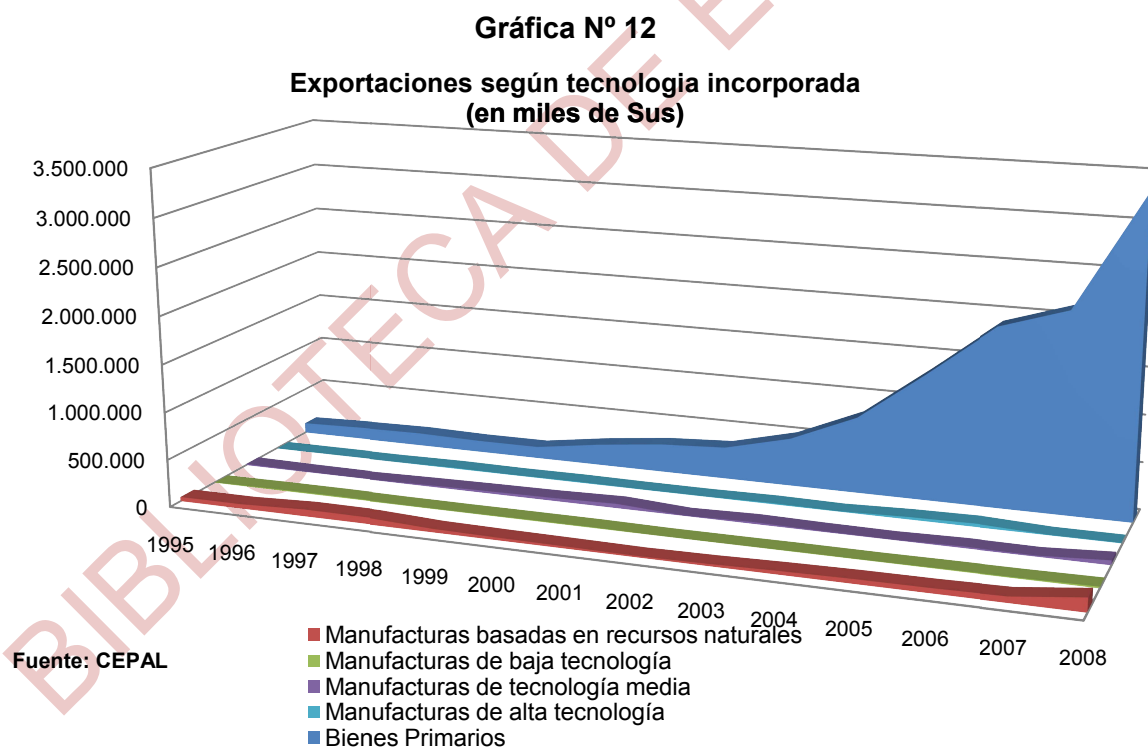
Los datos clasifican a las exportaciones en bienes primarios y bienes industrializados, los últimos subdivididos en manufacturas detalladas según la intensidad de tecnología utilizada de manufacturas basadas en recursos naturales y manufacturas de tecnología baja hasta alta tecnología. Al observar la tabla y el siguiente gráfico es apreciable que las exportaciones bolivianas están concentradas en bienes primarios, donde se encuentra el subgrupo 341 CUCI que es el gas natural, distorsiona y propone una estructura en exportaciones en bienes primario.

Gráfica N° 11



Lo que muestra la gráfica anterior muestra la evolución y comportamiento de las exportaciones según la tecnología incorporada donde un mayor porcentaje de las exportaciones que se fueron concentrado en bienes primarios de un 60% en 1995 a un 90% para 2008 y en cuanto a las manufacturas de basadas en recursos naturales estas fueron significativas entre los años 1995 a 2000 que abarcaron una participación del 30% hasta un 10% en estos años, otro componente importante con un interesante comportamiento fueron las maufacturas con tecnología media entre los años 1997 a 2002 con una participación entre un 5% a un 10%.

Ahora si se pensara que el nivel porcentual es minimizado por las exportaciones de gas natural a todas las demás exportaciones de manufacturas con tecnología, la siguiente gráfica permite apreciar que las manufacturas y/o bienes industrializados se han estacando no aumentado su volumen o valor, lo sugiere independientemente del gas natural no muestra un crecimiento de estas exportaciones hacia el MERCOSUR.



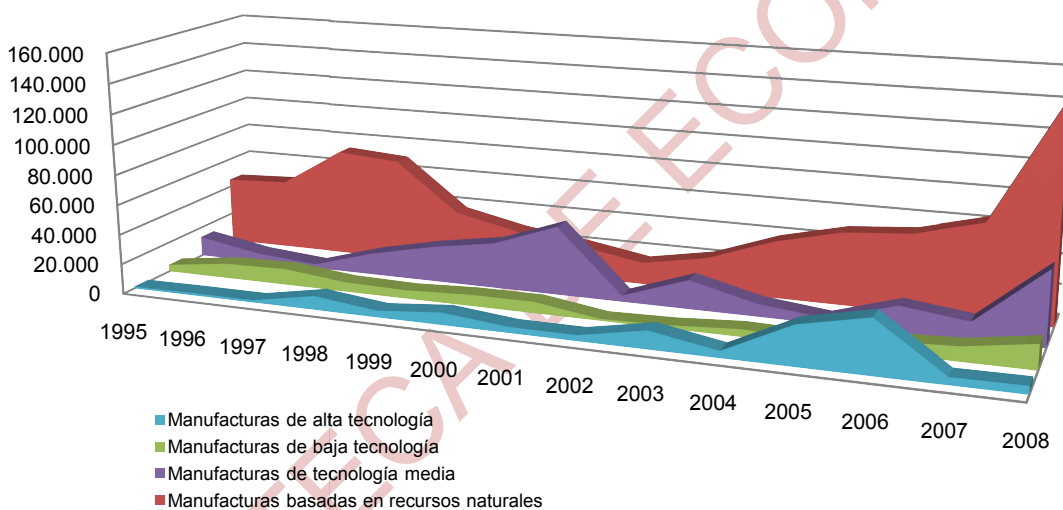
La gráfica N° 12 permite evidenciar que la exportación de los bienes primarios muestra una escalada a partir de 2003 donde los precios de estos bienes se incrementan a nivel mundial lo que es necesario destacar que estos bienes primarios son sensibles a las fluctuaciones

mundiales, que desde 2003 la demanda de este tipo de bienes primarios por parte de las economías emergentes entre ellos Brasil y la recuperada de Argentina permitieron incrementar las exportaciones de estos bienes en mayor proporción que las otras manufacturas como se aprecia en la gráfica anterior.

Es evidente que incluir en la gráfica a los bienes primarios llega a distorsionar la apreciación de la evolución de las demás manufacturas, para ello la siguiente gráfica que muestra las exportaciones de las manufacturas según tecnología incorporada, permitirá analizar la evolución de estas.

Gráfica N° 13

**Exportaciones según tecnología incorporada sin bienes primarios
(en miles de \$us)**



La gráfica N°13 evidencia que el valor de las manufacturas exportadas al MERCOSUR no superaron 150 millones de dólares en cuanto a las manufacturas basadas en recursos naturales y que las manufacturas con tecnología incorporadas no superaron los 50 millones de dólares, pero además el comportamiento es irregular y no muestra un crecimiento constante ni sostenido, pero evidencia que el cambio estructural en esta series de manufacturas no se fue produciendo bajo el proceso del ACE-36

3.1.4.2 El intercambio intra e Inter industrial Bolivia-MERCOSUR

El intercambio comercial de tipo intra-industrial e inter industrial es característica principal de la existencia de dinámica comercial, de existencia de economías de escala, y más aun si se

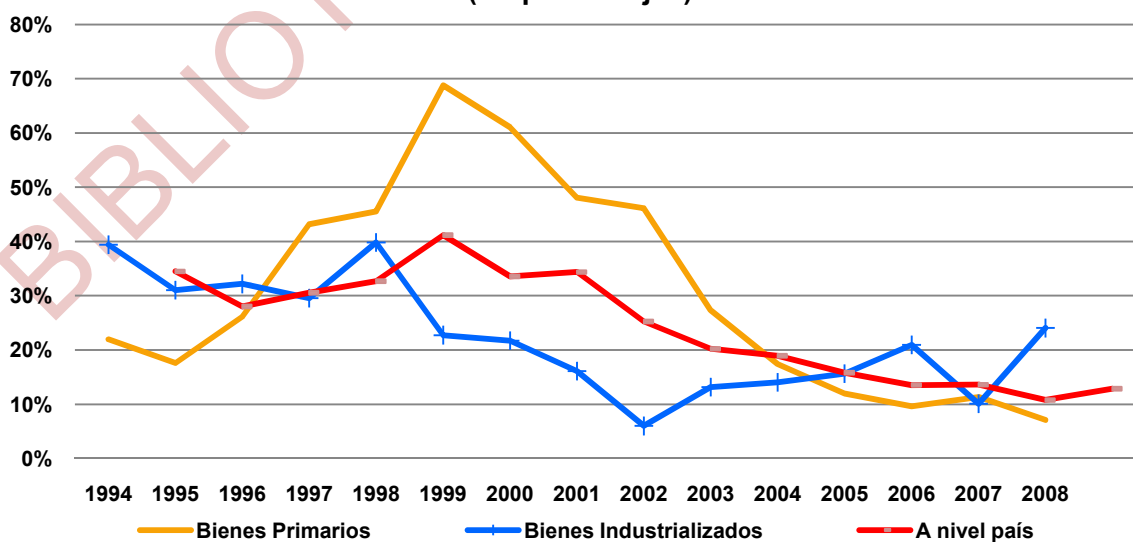
analiza su evolución en un proceso de apertura de mercados y/o integración comercial. Para ello se utiliza el índice de Grubel – Lloyd que denota la existencia o no de comercio intra-industrial, y se tiene en un rango de 0 a 100%, donde se puede entender que en un rango de 0 a 10% el comercio es de tipo inter industrial, en un rango de 11% a 33% existe un potencial comercio de intra-industrial, y si se tiene un índice mayor a 33% se tendría un intercambio comercial de tipo intraindustrial entre dos partes(Bolivia-MERCOSUR). Es necesario aclarar que es más prudente considerar que existe un comercio intra-industrial cuando este índice es mayor a 51%.

Con el índice de Grubel- Lloyd es posible denotar que el comercio intraindustrial es elevado en algunos sectores sobre y en algunos años, esto es visible en sectores similares que tienen ambas partes en proceso de integración entre Bolivia y el MERCOSUR como son los sectores de Bienes primarios y de Manufacturas basadas en recursos naturales, donde ambas partes tienen producción y exportación relacionadas con recursos naturales.

Al considerar el índice de Grubel-Lloyd agregado o a nivel país es visible en los datos obtenidos un deterioro a partir del año 2001, lo que refleja un comercio predominante de tipo inter industrial, lo cual demuestra una relación de tipo centro-periferia como mencionarían los estructuralistas es decir Bolivia vende bienes intensivos en recursos naturales y compra manufacturas del MERCOSUR, lo cual reflejado en la siguiente gráfica.

Gráfica N° 14

**Comercio Intra Industrial (Indice Grubel - Lloyd)
(En porcentajes)**



Fuente: CEPAL

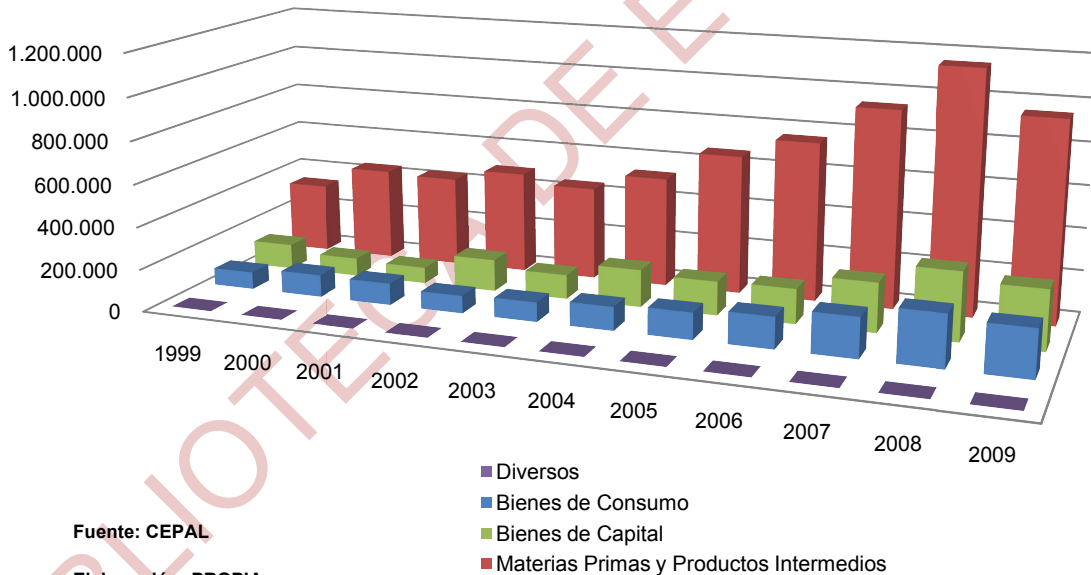
Elaboración: PROPIA

3.1.4.3 Importaciones según CUODE

La evolución de las importaciones según uso o destino económico permite un análisis desde otra perspectiva, donde se observa que tanto los bienes de consumo y de capital han tenido un comportamiento con tendencia creciente de un mas de 100% en ambos desde 1999 hasta 2009, como se observa en el cuadro y la gráfica siguiente, pero se hace menos representativo cuando considera a materias primas y productos intermedios donde se observa un crecimiento más representativo incluso en 150% comparando entre los años 1999 y 2009, es necesario indicar que dentro de este capítulo se encuentra la importación de combustibles, lo que es resultado de este incremento es decir la importación de Diesel y gasolina.

Gráfica N° 15

Evolución de las importaciones de Bolivia desde el MERCOSUR según CUODE
(en miles de \$us CIF)



La gráfica es más precisa para observar la evolución y el comportamiento de las importaciones, donde la capacidad de comprar de Bolivia, bienes de consumo, bienes de capital y materias primas y/o productos intermedios se fue incrementando en la última década, de importar 534 millones de dólares CIF en 1999 a 1.455 millones de dólares CIF en 2009.

3.2 LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS IMPUESTAS A BOLIVIA

3.2.1 La Progresividad No Arancelaria

Las barreras no arancelarias llegan a constituir en un impedimento para flujo normal del comercio, mas aun bajo el esquema de de una zona de libre comercio, pero es utilizada frecuentemente por los países como medidas alternativas para proteger sus mercados internos y a sus industrias, si bien un producto puede que no tener que pagar un arancel por ingresar a otro mercado por tener una preferencia arancelaria, dándole cierta competitividad en precio (sin elevar su costo por el pago de un arancel) implicando un incentivo para penetrar en un mercado extranjero, este mismo producto (exportador o productor) puede ser desincentivado con barreras no arancelarias e incluso por barreras para-arancelarias. Las primeras que constituyen ciertos procesos administrativos de certificación que obstaculizan y demoran el ingreso de un producto a un mercado y las segundas que generalmente se constituyen en derechos (pago de impuestos adicionales al arancel) que incrementan el costo de un producto.

Más allá de la existencia de un acuerdo de preferencia, o este caso la existencia de una Zona de Libre Comercio (ZLC) entre Bolivia y el MERCOSUR, es evidente la existencia de este tipo de barreras no arancelarias, misma que se presentan a continuación, pero que precisar o medir con exactitud además de cuantificar el efecto de estas medidas en estos años de vigencia del ACE-36, se necesitaría contar con una base de datos o un sistema de información que hubiera contabilizado preguntando a los exportadores la perdida de oportunidades y monetarias por este tipo de barreras. Sin embargo a continuación se tiene información acerca que grupo de productos tiene la mayor cantidad de restricciones que pusieron en vigencia en durante los últimos 13 años y además de cuáles son las restricciones más frecuentes utilizadas por los países miembros del MERCOSUR

La progresividad no arancelaria es presentada a nivel de país miembro del MERCOSUR que las exportaciones bolivianas afrontan, y a su vez se presenta un análisis de estas barreras que se aplican a productos bolivianos y son impedimentos al momento exportar al MERCOSUR

1. Argentina

La Argentina es uno de los principales socios comerciales de Bolivia, siendo el segundo mercado más grande del MERCOSUR, la información presentada por la ALADI permitieron

establecer y cuantificar qué productos fueron objeto de restricciones en su acceso a la República Argentina, a saber en el siguiente cuadro N° 11 todos los productos que tienen restricción¹⁴⁷

Cuadro N° 11

N°	Productos	N° de Restricciones por grupo de producto
1	Productos de origen vegetal.	9
2	Animales y productos de origen animal	8
3	Máquinas y aparatos; material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido y/o imagen y sus partes y accesorios.	8
4	Productos alimenticios	8
5	Material de transporte	7
6	Medicamentos, cosméticos y afines, materias primas para su elaboración; reactivos de diagnóstico y productos de higiene o aseo personal; preparaciones químicas anticonceptivas.	7
7	Productos y aparatos de uso veterinario	7
8	Fertilizantes, plaguicidas, productos afines.	6
9	Metales comunes y sus manufacturas.	6
10	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	5
11	Plaguicidas y productos afines.	5
12	Semillas y demás materiales de propagación vegetal.	5
13	Caucho y sus manufacturas	4
14	Fauna y flora silvestres.	4
15	Instrumentos de medición.	4
16	Instrumentos, aparatos, dispositivos y demás artículos o productos para uso médico u odontológico; productos a ser implantados en el organismo.	4
17	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas.	4
18	Materias textiles, sus manufacturas y calzados.	4
19	Productos y subproductos pesqueros y demás productos hidrobiológicos.	4
20	Envases, equipamientos y embalajes	3
21	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.	3
22	Materiales de multiplicación animal.	3
23	Mercancías diversas.	3
24	Otros productos de la industria química y conexas.	3
25	Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón.	3
26	Plástico y sus manufacturas.	3
27	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.	3
28	Productos, equipos y sustancias que afectan la capa de ozono.	3
29	Sustancias radioactivas; materiales nucleares y productos destinados a su extracción; equipos generadores de radiaciones ionizantes.	3
30	Cementos	2

¹⁴⁷ Ver **Anexo** el cuadro completo de las restricciones por productos y su base legal de la República de Argentina

31	Pinturas, tintas, barnices, lacas, esmaltes y materias colorantes.	2
32	Amianto (Asbesto) y sus manufacturas	1
33	Artefactos y equipos de utilicen combustibles gaseosos y/o líquidos	1
34	Artículos de puericultura y juguetes para niños menores de tres años	1
35	Equipos, medios y elementos de protección personal.	1
36	Instrumentos y aparatos de óptica.	1
37	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería; artículos de viaje, bolsos de mano y similares.	1
38	Máquinas herramientas.	1
39	Organismos Modificados Genéticamente.	1
40	Petróleo y derivados; gas natural; productos de la industria petroquímica; combustibles.	1
41	Productos fotográficos o cinematográficos	1
42	Tierra sola o adherida a vegetales.	1

Fuente : ALADI

Elaboración : Propia * ver anexos el cuadro completo restricciones y productos

El cuadro N° 11 es posible apreciar que 42 grupos de productos tienen por lo menos un tipo de restricción el tipo de medidas no arancelarias identificadas afectaron especialmente a productos de origen vegetal con 9 restricciones, seguidos de los productos de origen vegetal, Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; productos alimenticios con 8 tipo de restricciones, otro grupo de productos importantes, apreciables como los medicamentos, material de transporte con 7 tipos de restricciones. La lista de productos con más de dos restricciones si analizamos son productos con gran grado de valor agregado y son manufacturas en algunos, solicitándose una serie de permisos previos y autorizaciones con una base en factores sanitarios, afectando a las empresas al demorar o impedir el ingreso de los productos bolivianos exportados a la República Argentina.

Dentro de estos productos de origen vegetal se encuentran los productos exportados que se han visto afectados por este tipo de medidas destacan las piñas, bananas, especias, palmitos en conserva y frutos secos, los materiales de fricción a la República Argentina, resultó necesaria la inscripción del importador en la Subsecretaría de Industria, previo cumplimiento de requisitos mínimos de calidad, a fin de obtener el certificado de homologación automotriz y seguridad correspondiente.

Las frutas y hortalizas tiene que ajustarse a los requisitos de calidad establecidos en la normativa argentina sobre "Frutas y hortalizas en estado fresco, desecado, deshidratado o seco según el Decreto-Ley N° 9244, de fecha 10/10/63¹⁴⁸ a cual establece las normas que

¹⁴⁸ www.aladi.org

regulan la producción, tipificación, identificación y certificación de calidad y sanidad frutícola, resultando, afectados los productos bolivianos, tal el caso de las bananas, piñas, frutos secos y especias¹⁴⁹. Para analizar cuáles son estas barreras no arancelarias que la Argentina aplica a productos de importación las detallamos a continuación en siguiente cuadro N° 12

Cuadro N° 12

N°	Restricciones	Cantidad de Productos bajo esta restricción
1	Certificado de conformidad u otros requisitos para control de calidad, para fines no especificados.	18
2	Derechos Antidumping	15
3	Requisitos Relativos Al Etiquetado	11
4	Prohibición De Importación, Para Proteger La Salud De Las Personas.	10
5	Investigaciones Antidumping	8
6	Registro, Certificación Sanitaria U Otros Requisitos, Para Proteger La Salud De Las Personas.	8
7	Inscripción en un Registro U Otros Requisitos, Para Garantizar La Seguridad De Las Personas.	7
8	Inscripción en un Registro U Otros Requisitos, Para Proteger El Medio Ambiente.	6
9	Autorización Previa Para Proteger El Medio Ambiente.	5
10	Autorización Previa Para Proteger La Salud De Las Personas.	5
11	Autorización Previa Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	4
12	Compromisos Relativos Al Precio	4
13	Derechos Reguladores Variables	4
14	Precios Mínimos De Importación (Incluye Precios Mínimos De Exportación).	4
15	Prohibición De Importación, Para Proteger El Medio Ambiente.	4
16	Autorización Previa Para Fines No Especificados.	3
17	Exigencia De Utilizar Una Determinada Aduana De Entrada.	3
18	Inspección Sanitaria O Extracción De Muestras, Para Proteger La Salud De Las Personas.	3
19	Inspección Sanitaria O Extracción De Muestras, Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	3
20	Licencia Combinada Con O Sustituida Por Una Autorización Especial	3
21	Licencia Sin Condiciones Previas	3
22	Prohibición De Importación, Para Proteger La Salud De Las Plantas.	3
23	Prohibición Total	3
24	Registro, Certificación Sanitaria U Otros Requisitos, Para Preservar La Sanidad Vegetal.	3
25	Registro, Certificación Sanitaria, U Otros Requisitos, P/Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	3
26	Requisitos Relativos A Las Características De Los Productos	3
27	Trámites Aduaneros Especiales	3
28	Derechos Aplicables A Contingentes Arancelarios	2

¹⁴⁹ IBCE- ALADI, Instituto Boliviano de Comercio Exterior. "Identificación de las restricciones a las exportaciones de Bolivia hacia la región y análisis de su impacto en el comercio". Montevideo- Uruguay 2005 Pag.14-18

29	Inspección Sanitaria, Extracción De Muestras O Cuarentena, Para Preservar La Sanidad Vegetal.	2
30	Prohibición De Importación, Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	2
31	Requisitos Relativos Al Embalaje O Envasado.	2
32	Vigilancia De Las Importaciones	2
33	Aforo Aduanero Basado En Un Precio Administrativo	1
34	Autorización Previa Para Preservar La Sanidad Vegetal.	1
35	Autorización Previa Para Proteger La Fauna Y La Flora Silvestres.	1
36	Certificación Sanitaria U Otros Requisitos, Para Proteger La Fauna Y La Flora Silvestres.	1
37	Contingente De Importación, Para Proteger El Medio Ambiente.	1
38	Inspección O Extracción De Muestras Para Fines No Especificados.	1
39	Licencias Automáticas	1
40	Normas Reguladoras De Las Condiciones De Pago De Las Importaciones	1
41	Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	1
42	Prohibición De Importación, Para Garantizar La Seguridad De Las Personas.	1
43	Prohibición De Importación, Para Proteger La Fauna Y La Flora Silvestres.	1
44	Requisitos Relativos Al Transito.	1

Fuente: ALADI
Elaboración: Propia

Es apreciable que en el cuadro anterior que la república Argentina tiene como 44 tipos de restricciones distintas para aplicar a los productos de importación, que dichas se constituyen en barreras no arancelarias, donde el Certificado de conformidad u otros requisitos para control de calidad, para fines no especificados se constituye como la mayor herramienta que sirve de barrera no arancelaria y donde alrededor de 18 grupos de productos tienen que obtener esta certificación para ingresar al mercado argentino. Los productos bolivianos que tuvieron que cumplir con las características establecidas en las normas técnicas y normas de calidad establecidas por la República Argentina fueron los siguientes: materiales de fricción, bananas, piñas, especias y frutos secos.

Otra barrera de mayor utilización por la República de Argentina es son los Derechos Antidumping como es visible en el cuadro anterior, preciso que llegan constituirse como barreras para arancelarias, siendo que consisten en un pago de impuesto paralelo al arancel y que le sirve a la Argentina para equilibrar precios de entrada de productos más baratos que los nacionales argentinos. Otras barreras relevantes por el numero productos que abarcan son requisitos relativos al etiquetado; prohibición de Importación, para proteger la salud de las personas; investigaciones antidumping; registro, certificación sanitaria u otros requisitos, para proteger la salud de las personas y las Licencias Automáticas este tipo de medida forma parte del trámite del despacho de importación definitiva para consumo, entre los productos

que fueron alcanzados por este tipo de licencias, destacan las piñas y las bananas como señala un estudio que realizó el IBCE.

El estudio se tituló la Identificación de las restricciones a las exportaciones de Bolivia hacia la región y análisis de su impacto en el comercio, del cual considero este porque se realizó una investigación de campo con más de 100 empresas a nivel Bolivia señala que la Inspección previa al embarque y registro del producto afectaron a dichas exportaciones en relación al tiempo de exportación, llegándose a demorar en algunos casos hasta un año.

Además de Otras medidas no arancelarias que existe una falta de coordinación entre las aduanas de ambos países que facilite el paso de las mercaderías en frontera; así como la necesidad de evitar el abuso por parte de los gendarmes argentinos de frontera a los chóferes bolivianos, en cuanto al tema de las autorizaciones de paso por frontera y otro tema como que existen inconvenientes en el tránsito aduanero por la República Argentina, motivados, principalmente, por los problemas en almacenes aduaneros en cuanto a la igualdad de los usuarios y horarios comunes. Este estudio señala a los derechos como barreras paralelas de cuales se señala a Derecho de Importación Extrazona que se emitió la Resolución N° 8/2001 del Ministerio de Economía, a través de la cual se estableció un derecho de importación extrazona del 35% para una gama de productos, habiendo sido afectadas las exportaciones bolivianas.

En cuanto a las exportaciones bolivianas de textiles y confecciones encontraron dificultades en el acceso al mercado argentino, como ser la indebida aplicación del Derecho de Importación Específico Mínimo en las gestiones pasadas del 2000-2005, y desincentivó la colocación de la oferta boliviana en el mercado argentino.

2. Brasil

El mercado del Brasil representa uno de los más atractivos para incursionar para cualquier empresario, por su potencial en cuanto a consumidores y tamaño, geográficamente cercano a Bolivia pero también con una estructura que restringe su acceso. Se pudieron identificar a una serie de productos con restricciones en su acceso al Mercado del Brasil, entre que se puede apreciar lo siguiente Cuadro N° 13:

Cuadro N° 13

Nº	Productos	Nº de Restricciones por grupo de producto
1	Animales y productos de origen animal.	14
2	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.	10
3	Máquinas y aparatos; material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido y/o imagen y sus partes y accesorios.	7
4	Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados.	7
5	Material de transporte	6
6	Materias textiles, sus manufacturas y calzados.	6
7	Productos alimenticios.	6
8	Productos de origen vegetal.	6
9	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	5
10	Caucho y sus manufacturas	5
11	Fertilizantes, plaguicidas, productos afines.	5
12	Instrumentos, aparatos, dispositivos y demás artículos o productos para uso médico u odontológico; productos a ser implantados en el organismo.	5
13	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.	5
14	Medicamentos, cosméticos y afines, materias primas para su elaboración; reactivos de diagnóstico y productos de higiene o aseo personal; preparaciones químicas anticonceptivas; preservativos.	5
15	Metales comunes y sus manufacturas	5
16	Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón.	5
17	Plástico y sus manufacturas.	5
18	Productos y aparatos de uso veterinario.	5
19	Semillas y demás materiales de propagación vegetal.	5
20	Fauna y flora silvestres.	3
21	Mercancías diversas.	3
22	Petróleo y derivados; gas natural; productos de la industria petroquímica; combustibles.	3
23	Productos, equipos y sustancias que afectan la capa de ozono.	3
24	Residuos, materiales recuperables y desechos tóxicos o peligrosos.	3
25	Amianto (asbesto) y sus manufacturas.	2
26	Máquinas herramientas.	2
27	Piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, manufacturas de estas materias.	2
28	Pinturas, tintas, barnices, lacas, esmaltes y materias colorantes.	2
29	Sombreros, tocados y sus partes, cascos de seguridad.	2
30	Sustancias radioactivas; materiales nucleares y productos destinados a su extracción; equipos generadores de radiaciones ionizantes.	2
31	Aeronaves y sus partes.	1
32	Artefactos y equipos que utilicen combustibles gaseosos y/o líquidos.	1
33	Barcos y demás artefactos flotantes.	1
34	Bienes y servicios de informática.	1
35	Cementos.	1
36	Energía eléctrica	1
37	Envases, equipamientos y embalajes.	1

38	Instrumentos de medición.	1
39	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas.	1
40	Máquinas de franquear correspondencia.	1
41	Medidas relativas al transporte	1
42	Muebles y artículos semejantes; construcciones prefabricadas; mobiliario médico quirúrgico.	1
43	Organismos Modificados Genéticamente.	1
44	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias.	1
45	Plumas y plumón preparados; cabellos, manufacturas de cabello.	1
46	Productos fotográficos o cinematográficos.	1
47	Productos minerales	1
48	Productos pirotécnicos.	1
49	Recipientes para gas comprimido o licuado.	1
50	Sangre humana y sus derivados.	1

Fuente: ALADI

Elaboración: Propia

El cuadro anterior muestra que si bien el Brasil es un mercado grande del MERCOSUR, este tiene alrededor de 50 grupos de productos que tienen por los menos una restricción ingreso a diferencia de la Argentina que es menor, donde a través de este cuadro se puede detectar cierta sensibilidad y proteccionismo para esto sectores de los cuales son Animales y productos de origen animal; Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas; Máquinas y aparatos; material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido y/o imagen y sus partes y accesorios; Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados; Material de transporte ; materias textiles, sus manufacturas y calzados; productos alimenticios; productos de origen vegetal; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre y otros que se aprecian en el cuadro

Lo indica que de alguna manera se protege a estos productos más allá de arancel cero que pueda existir en un acuerdo, que no suficiente para dinamizar un mercado y que el arancel no es la principal barrera del comercio, sino que existe otras que impiden que se lleve a cabo una ZLC efectivamente.

Específicamente se identifica de acuerdo con estudio del IBCE que los productos mas afectados exportados por Bolivia son Palmitos en conserva, Fréjol, cebollas, palmitos en conserva, ganado, sin embargo de acuerdo un análisis exportaciones con tecnología Bolivia exporta muchos más productos que están el cuadro N° 13 tienen obstáculos de alguna restricción por lo menos. A continuación se presenta los principales instrumentos que utiliza

Brasil para obstaculizar el comercio y que le sirven de protección para el ingreso de productos.

Cuadro N° 14

N°	Restricciones	Cantidad de Productos bajo la restricción
1	Certificado De Conformidad U Otros Requisitos Para Control De Calidad, Para Fines No Especificados.	25
2	Derechos Antidumping	15
3	Autorización Previa Para Proteger La Salud De Las Personas.	10
4	Registro, Certificación Sanitaria U Otros Requisitos, Para Proteger La Salud De Las Personas.	9
5	Autorización Previa Para Preservar La Sanidad Vegetal.	7
6	Autorización Previa Para Proteger El Medio Ambiente.	7
7	Derechos Aplicables A Contingentes Arancelarios	7
8	Inscripción En Un Registro U Otros Requisitos, Para Proteger El Medio Ambiente.	7
9	Requisitos Relativos Al Etiquetado	7
10	Autorización Previa Para Fines No Especificados.	6
11	Prohibición De Importación, Para Proteger El Medio Ambiente.	6
12	Prohibición De Importación, Para Proteger La Salud De Las Personas.	6
13	Licencia Combinada Con O Sustituida Por Una Autorización Especial	5
14	Inscripción En Un Registro U Otros Requisitos, Para Garantizar La Seguridad De Las Personas.	4
15	Investigaciones Antidumping	4
16	Licencia Sin Condiciones Previas	4
17	Prohibición Total	4
18	Registro, Certificación Sanitaria U Otros Requisitos, Para Preservar La Sanidad Vegetal.	4
19	Autorización Previa Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	3
20	Exigencia De Utilizar Una Determinada Aduana De Entrada.	3
21	Requisitos Relativos A La Información	3
22	Autorización Previa Para Proteger La Fauna Y La Flora Silvestres.	2
23	Prohibición De Importación, Para Proteger La Fauna Y La Flora Silvestres.	2
24	Prohibición De Importación, Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	2
25	Regímenes De Licencias No Automáticas N.E.P.	2
26	Registro, Certificación Sanitaria, U Otros Requisitos, P/Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	2
27	Administración Estatal Del Comercio De Importación	1
28	Autorización Previa Para Garantizar La Seguridad De Las Personas.	1
29	Compromisos Relativos Al Precio	1
30	Contingente De Importación, Para Proteger El Medio Ambiente.	1
31	Derechos De Urgencia O De Salvaguardia	1
32	Inspección Sanitaria O Extracción De Muestras, Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	1
33	Inspección Sanitaria, Extra.De Muestras O Cuarentena, Para Preservar La Sanidad Vegetal.	1

34	Licencia Reservada A Determinados Compradores	1
35	Prohibición De Importación, Para Garantizar La Seguridad De Las Personas.	1
36	Prohibición De Importación, Para Proteger La Salud De Las Plantas.	1
37	Requisitos Relativos Al Embalaje O Envasado.	1
38	Transporte Nacional Obligatorio	1

Fuente: ALADI

Elaboración: Propia * Ver anexos sobre las normas aplicadas a uno de los productos

Una vez más en el cuadro anterior se aprecia que los principales argumento para detener y desincentivar el ingreso de productos al mercado brasilero está en base a los certificados de Conformidad u otros requisitos para control de calidad, para fines no especificados; los derechos Antidumping; la autorización previa para proteger la salud de las personas; el registro y la certificación sanitaria u otros requisitos, para proteger la salud de las personas, tal como se aprecia en el cuadro N° 14 donde los certificados de calidad se aplican alrededor de 25 grupos de productos y los derechos antidumping a otros 15 grupos de productos en los mas relentes por numero de productos que también abarcan

Las medidas no arancelarias, aplicadas por la República del Brasil, que más afectaron a las exportaciones bolivianas según el estudio del IBCE lo que es fácilmente demostrable de acuerdo con el cuadro N°14 destacan las de carácter sanitario, la inspección previa al embarque, y los requisitos de etiquetado para productos tales como: Palmitos en conserva, fréjol, cebollas y ganado bovino, las normas técnicas y/o normas de calidad; los productos de fréjol, cebollas, palmitos en conserva deben cumplir con ciertos patrones de calidad establecidos por el Ministerio de Agricultura, Abastecimiento y Reforma Agraria, que se encuentran en la norma sobre productos de origen vegetal sus subproductos y residuos de carácter económico según la norma portaria N° 399 de 12/07/95 MAARA).

La inspección previa al embarque para las exportaciones de carnes de vacuno y sus productos deben someterse a una Inspección de la fábrica, la misma que estará a cargo del Departamento de Inspección de Productos de Origen Animal (DIPOA) de la Secretaría de Defensa Agropecuaria de Brasil, a efectos de otorgarles la habilitación como establecimientos autorizados a exportar a Brasil. Los establecimientos deberán cumplir los requisitos previstos en la legislación y reglamentos brasileños específicos, establecidos por la Secretaría de Desarrollo Agropecuario (Decreto N° 24.548/34; Decreto N° 30.691, del 29/III/52; Portaría 183/98), lo mismo sucede con los palmitos en conserva donde toda

importación de palmito al Brasil debe previamente ser inspeccionada por técnicos brasileños en los locales de producción del país exportador.

3. Paraguay

El Mercado del Paraguay es un mercado más reducido en tamaño pero no resulta de ser un mercado alternativo que sirva para desarrollar economías de escala bajo un mercado ampliado, pero al igual que todo país tiene sus mecanismos de protección que implican una barrera para ingreso de un país determinado los exportadores de Bolivia, se enfrentan a las siguientes restricciones y prohibiciones para sus productos en el acceso al mercado paraguayo, las cuales se detallan a continuación:

Cuadro N° 15

N°	Productos	N° de Restricciones por grupo de producto
1	Materias textiles, sus manufacturas y calzados.	5
2	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	4
3	Productos de origen vegetal.	4
4	Animales y productos de origen animal.	3
5	Fertilizantes, plaguicidas, productos afines	3
6	Plaguicidas y productos afines.	3
7	Semillas y demás materiales de propagación vegetal.	3
8	Fauna y flora silvestres.	2
9	Instrumentos, aparatos, dispositivos y demás artículos o productos para uso médico u odontológico; productos a ser implantados en el organismo.	2
10	Metales comunes y sus manufacturas.	2
11	Petróleo y derivados; gas natural; productos de la industria petroquímica; combustibles.	2
12	Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados	2
13	Cementos.	1
14	Instrumentos de medición.	1
15	Material de transporte	1
16	Materiales de multiplicación animal.	1
17	Mercancías usadas.	1
18	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.	1
19	Productos y aparatos de uso veterinario.	1
20	Residuos, materiales recuperables y desechos tóxicos o peligrosos.	1

Fuente: ALADI

Elaboración: Propia

El Cuadro N° 15 evidencia que también sirve para que grupos de productos del Paraguay también son sensibles de los cuales se encuentran de acuerdo los materias textiles, sus

manufacturas y calzados que tiene 5 tipos de restricciones para ingresar al mercado paraguayo, en otros están las bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; los productos de origen vegetal; los animales y productos de origen animal, con cuatro y tres tipos de medidas restrictivas de acuerdo al cuadro y otros que puede apreciar que alrededor 21 grupo de productos tiene al menos 1 una restricción de ingreso al Paraguay.

Según el estudio del IBCE que se menciona anteriormente son los caramelos y gomas de mascar, sin embargo no son los únicos están los medicamentos y otros productos que son sujetos a restricciones como los detallados en el cuadro N° 15. Pero es importante indicar que pese a ser un mercado con estructura ofertable relativamente similar boliviano no tiene tanto restricciones por productos como los tiene Argentina y Brasil.

En el siguiente cuadro se presenta las restricciones más utilizadas por el Paraguay para obstaculizar el ingreso importaciones al mercado paraguayo

Cuadro N° 16

N°	Restricciones	Cantidad de Productos bajo esta restricción
1	Certificado De Conformidad U Otros Requisitos Para Control De Calidad, Para Fines No Especificados.	4
2	Requisitos Relativos Al Etiquetado	3
3	Autorización Previa Para Fines No Especificados.	2
4	Autorización Previa Para Preservar La Sanidad Vegetal.	2
5	Autorización Previa Para Proteger La Salud De Las Personas.	2
6	Investigaciones Antidumping	2
7	Licencia Combinada Con O Sustituida Por Una Autorización Especial	2
8	Licencia Sin Condiciones Previas	2
9	Prohibición De Importación, Para Proteger La Salud De Las Personas.	2
10	Prohibición Total	2
11	Registro, Certificación Sanitaria U Otros Requisitos, Para Preservar La Sanidad Vegetal.	2
12	Registro, Certificación Sanitaria U Otros Requisitos, Para Proteger La Salud De Las Personas.	2
13	Registro, Certificación Sanitaria, U Otros Requisitos, P/Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	2
14	Aforo Aduanero Basado En Un Precio Administrativo	1
15	Autorización Previa Para Proteger El Medio Ambiente.	1
16	Autorización Previa Para Proteger La Fauna Y La Flora Silvestres.	1
17	Autorización Previa Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	1
18	Exigencia De Utilizar Una Determinada Aduana De Entrada.	1

19	Fijación Del Precio Por La Administración	1
20	Inscripción En Un Registro U Otros Requisitos, Para Garantizar La Seguridad De Las Personas.	1
21	Inscripción En Un Registro U Otros Requisitos, Para Proteger El Medio Ambiente.	1
22	Inspección Física O Control Documental, Para Proteger El Medio Ambiente.	1
23	Inspección Sanitaria, Extracción De Muestras O Cuarentena, Para Preservar La Sanidad Vegetal.	1
24	Prohibición De Importación, Para Garantizar La Seguridad De Las Personas.	1
25	Prohibición De Importación, Para Proteger El Medio Ambiente.	1
26	Prohibición De Importación, Para Proteger La Fauna Y La Flora Silvestres.	1
27	Requisitos Relativos A Las Características De Los Productos	1
28	Vigilancia De Las Importaciones	1

Fuente: ALADI

Elaboración: Propia

Si se analiza el cuadro anterior, nuevamente se evidencia que los países para proteger su mercado el recurso más utilizado va la vía de los certificados relacionados con las normas de calidad, además de los relacionados con el etiquetado que de alguna manera facilitan el comercio lo obstruyen y lo demoran de manera que las empresas exportadoras que incursionan en nuevos mercados generalmente realizan inversiones que debieran recuperarse en el corto plazo, pero estos detalles hacen que las inversiones para ingresar a nuevos mercados se tornen un tanto dificultosas y poco rentables, creando un factor de desincentivo para nuevas incursiones.

El estudio del IBCE en cuanto a las exportaciones de productos bolivianos hacia la República del Paraguay, están sometidas a la consularización de los documentos correspondientes, las cuales deben cancelar una tasa consular (medida para-arancelaria) por cada documento requerido para su acceso al mercado paraguayo, siendo dicha medida legal, dado que en los Artículos 5° y 7° del Acuerdo ACE- 36, suscrito por Bolivia y los Estados partes del MERCOSUR, en las notas complementarias correspondientes al Paraguay, evidencian la legalidad del cobro de estas y que el Paraguay inscribió la tasa consular como una exigencia para el acceso a su mercado.

4. Uruguay

El Mercado Uruguayo siendo que tampoco representa con comprador de las exportaciones es importante porque gran parte de la soya se dirige a ese país, los exportadores bolivianos que destinaron sus ofertas exportables al mercado uruguayo, permitieron identificar como restricciones en el acceso a este mercado

Cuadro N° 17

N°	Productos	N° de Restricciones por grupo de producto
1	Productos alimenticios.	9
2	Animales y productos de origen animal.	8
3	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	6
4	Máquinas y aparatos; material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido y/o imagen y sus partes y accesorios.	5
5	Material de transporte	4
6	Materias textiles, sus manufacturas y calzados.	4
7	Medicamentos, cosméticos y afines, materias primas para su elaboración; reactivos de diagnóstico y productos de higiene o aseo personal; preparaciones químicas anticonceptivas.	4
8	Productos de origen vegetal.	4
9	Productos y aparatos de uso veterinario.	4
10	Envases, equipamientos y embalajes.	3
11	Otros productos de la industria química y conexas.	3
12	Petróleo y derivados; gas natural; productos de la industria petroquímica; combustibles.	3
13	Plaguicidas y productos afines.	3
14	Semillas y demás materiales de propagación vegetal.	3
15	Amianto (asbesto) y sus manufacturas.	2
16	Fauna y flora silvestres.	2
17	Instrumentos, aparatos, dispositivos y demás artículos o productos para uso médico u odontológico; productos a ser implantados en el organismo.	2
18	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.	2
19	Materiales de multiplicación animal	2
20	Residuos, materiales recuperables y desechos tóxicos o peligrosos.	2
21	Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados.	2
22	Artefactos y equipos que utilicen combustibles gaseosos y/o líquidos.	1
23	Caucho y sus manufacturas.	1
24	Fertilizantes, plaguicidas, productos afines.	1
25	Instrumentos de medición.	1
26	Instrumentos y aparatos de óptica.	1
27	Mercancías diversas.	1
28	Mercancías usadas.	1
29	Organismos Modificados Genéticamente.	1
30	Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón.	1
31	Productos, equipos y sustancias que afectan la capa de ozono.	1
32	Protección al Consumidor.	1
33	Sustancias radioactivas; materiales nucleares y productos destinados a su extracción; equipos generadores de radiaciones ionizantes.	1
34	Tubos, accesorios de tuberías y griferías.	1

Fuente: ALADI

Elaboración: Propia

El cuadro anterior permite analizar que los productos de alimenticios que se puedan exportar al Uruguay se encontraran con 9 tipos de restricciones para su ingreso, lo cual indicaría que son sensibles en la industria uruguaya, lo mismo sucede con los animales y de origen animal que suman alrededor de 8 tipos de restricciones, además de las bebidas, y otros productos que hacen como todo mercado visto hasta el momento presentara una barrera de ingreso.

Es evidente indicar que al revisar el grupo de productos que tienen restricciones se encuentran aquellos que son considerados de productos consumo masivo, además de algunas manufacturas, lo que demuestra que estas industrias son las que más generan valor agregado e ingreso en la economía de este país cerrando los cuatros países del MERCOSUR se tiene las medidas más utilizadas por Uruguay en barreras no arancelarias se refiere.

Cuadro N° 18

N°	Restricciones	Cantidad de Productos bajo esta restricción
1	Certificado De Conformidad U Otros Requisitos Para Control De Calidad, Para Fines No Especificados.	17
2	Registro, Certificación Sanitaria U Otros Requisitos, Para Proteger La Salud De Las Personas.	9
3	Requisitos Relativos al etiquetado	8
4	Prohibición De Importación, Para Proteger El Medio Ambiente.	5
5	Prohibición De Importación, Para Proteger La Salud De Las Personas.	5
6	Autorización Previa Para Proteger El Medio Ambiente.	4
7	Inscripción En Un Registro U Otros Requisitos, Para Proteger El Medio Ambiente.	4
8	Prohibición Total	3
9	Registro, Certificación Sanitaria, U Otros Requisitos, P/Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	3
10	Reglamentos Técnicos	3
11	Requisitos Relativos A Las Características De Los Productos	3
12	Autorización Previa Para Proteger La Salud De Las Personas.	2
13	Inscripción En Un Registro U Otros Requisitos, Para Garantizar La Seguridad De Las Personas.	2
14	Inspección Sanitaria O Extracción De Muestras, Para Proteger La Salud De Las Personas.	2
15	Licencia Sin Condiciones Previas	2
16	Licencias Automáticas	2
17	Prohibición De Importación, Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	2
18	Trámites Aduaneros Especiales	2
19	Autorización Previa Para Fines No Especificados.	1

20	Autorización Previa Para Preservar La Sanidad Vegetal.	1
21	Autorización Previa Para Proteger La Fauna Y La Flora Silvestres.	1
22	Autorización Previa Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	1
23	Certificación Sanitaria U Otros Requisitos, Para Proteger La Fauna Y La Flora Silvestres.	1
24	Compromisos Relativos Al Precio	1
25	Derechos Antidumping	1
26	Inspección Sanitaria O Extracción De Muestras, Para Proteger La Salud Y La Vida De Los Animales.	1
27	Licencia Combinada Con O Sustituida Por Una Autorización Especial	1
28	Licencia Reservada A Determinados Compradores	1
29	Organismo Importador Único	1
30	Para Proteger La Salud De Las Plantas.	1
31	Prohibición De Importación, Para Proteger La Fauna Y La Flora Silvestres.	1
32	Prohibición Temporal	1
33	Registro, Certificación Sanitaria U Otros Requisitos, Para Preservar La Sanidad Vegetal.	1
34	Requisitos Relativos A La Información	1

Fuente: ALADI

Elaboración: Propia

Las medidas utilizadas al igual que los demás países del MERCOSUR son las medidas relacionadas con los certificados de calidad que para este caso son 17 grupos de productos que tiene que cumplir para ingresar al mercado uruguayo, lo mismo con relación al etiquetado que son ocho grupos de productos que tiene que cumplir la norma y una restricción que más allá del fin es el relacionado con el registro sanitario para proteger la salud de las personas que en algunos casos utilizada para impedir el rápido ingreso de productos extranjeros y al realizar el respectivo registro el trámite se pierde cuotas de mercados alcanzados por los productos.

De acuerdo al estudio al IBCE se identificaron ciertas medidas que apuntan a ser medidas de tipo arancelarias que tienen que ver con la existencia de una exigencia consular, establecida en marzo de 2002, mediante una tasa con una alícuota de 2% sobre el valor CIF, la cual debe ser recaudada en destino, conjuntamente con los otros derechos de importación, que posteriormente, pero que mediante el Decreto N° 349, de fecha 29/09/04, se ha previsto su reducción a 1,5% el 01/01/06 y a 1% el 01/07/07, además de una sobretasa Arancelaria dirigida al Azúcar que fecha 11 de setiembre 2003, la Dirección Nacional de Aduanas de Uruguay emitió la una orden del Día N° 90/03¹⁵⁰, donde se estipula la fijación de derechos específicos que significan un arancel del 35% sobre las subpartidas arancelarias NALADISA 1701.91.00 y 1701.99.00 (azúcar refinada).

¹⁵⁰ Ibid IBCE- ALADI, "Identificación de las restricciones a las exportaciones de Bolivia hacia la región y análisis de su impacto en el comercio". Montevideo- Uruguay 2005 Pag.21

Esto afecta al ACE-36 significando un retroceso o estancamiento en este caso, lo que se evidencio con desconocimiento de beneficios arancelarios esto en el primer semestre de la gestión 2004, donde el Uruguay desconoció la preferencia arancelaria del 50% sobre su gravamen de importación aplicable a las exportaciones bolivianas de azúcar refinada, prevista en el ACE- 36, suscrito entre Bolivia y MERCOSUR, así como la indebida aplicación de derechos específicos. En el mes de agosto de 2004, con gestiones de la embajada Boliviana éste concedió la liberación del pago de gravámenes arancelarios para el ingreso de azúcar boliviana a su mercado. Sin embargo, tal afectación sirvió de desincentivo para exportar a un mercado deficitario.

Este como muchos otros hechos no se conocen debido a que son los exportadores bolivianos que de alguna manera sufren llegado el momento de exportar y obstaculizan el desarrollo de estas, así mismos es preciso indicar de acuerdo a reportes de la ALADI todas estas medidas se ejercen reiteradas veces sobre un mismo grupo de producto a los largo de estos años, lo que los exportadores bolivianos afrontan a distintos países del MERCOSUR.

Sin embargo como se menciona desde la puesta en vigencia del ACE-36 no se tiene o no se cuantificó cuantas veces ocurrió esto con los exportadores ni tampoco es posible medir su efecto y la pérdida de oportunidades a causa de las barreras, entonces no es posible afirmar que grado afectaron a la dinámica comercial entre Bolivia y MERCOSUR, pero si es posible indicar que es un factor determinante para crear condiciones en las que se pueda generar una dinámica comercial, entre dos partes.

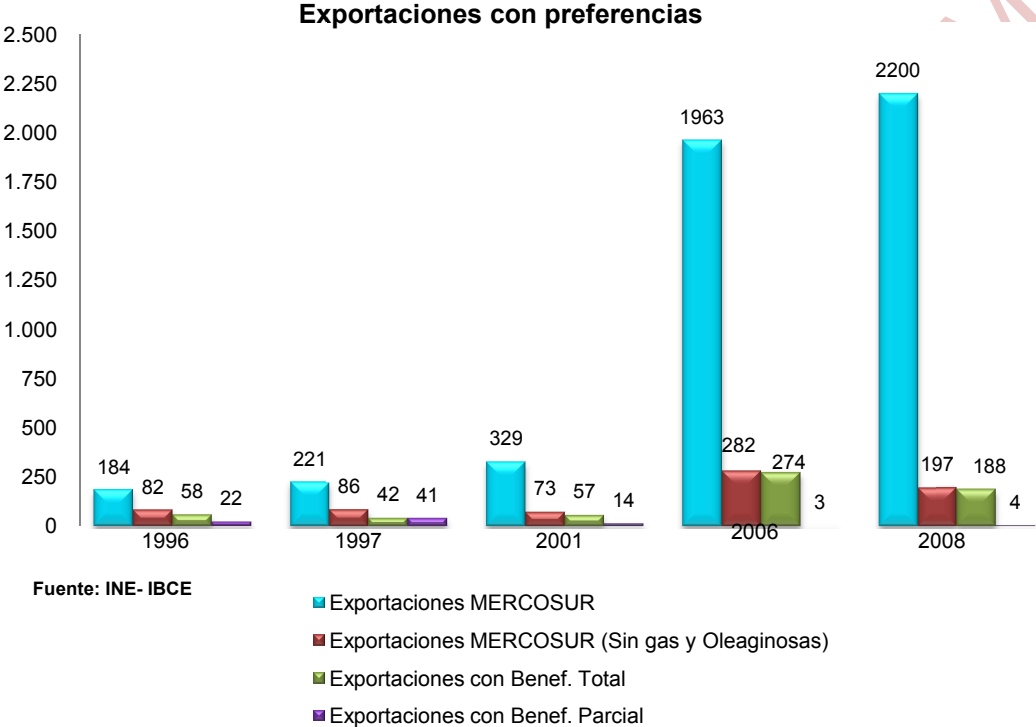
3.3 APROVECHAMIENTO, COSTOS Y BENEFICIOS DEL ACE-36

Para detallar este punto y determinar el grado de aprovechamiento del ACE-36 por parte de Bolivia, se trata de explicar a través de distintos indicadores y métodos de tal manera que pueda explicar el aprovechamiento del ACE-36 y en qué medida un desaprovechamiento pudo implicar factor más que explique la inexistencia de dinámica comercial entre Bolivia y MERCOSUR. Además de ello explicar que costo y/o beneficio se genero en este acuerdo para ello consideraremos el siguiente punto.

3.3.1 El Aprovechamiento del ACE-36

Para analizar el aprovechamiento de Bolivia del ACE-36 se considera a las exportaciones sin gas (el tradicional), ni oleaginosas un sector significativo que de alguna manera se convirtió en tradicional, para lo se presenta la siguiente gráfica donde se compara la evolución de las exportaciones que accedieron al MERCOSUR con beneficios arancelarios y exportaciones con preferencias parciales, la gráfica considera 5 años analizados que permiten analizar la evolución de las exportaciones con beneficios de preferencias arancelaria

Gráfica N° 16



Como se evidencia en el cuadro anterior en 1996 una año antes de la vigencia del ACE-36 Bolivia exporto alrededor de 82 millones de dólares al MERCOSUR sin considerar al Gas ni a las oleaginosas, de ello 58 millones de dólares con preferencias totales y 22 millones de dólares con preferencia parcial bajo el ACE-34. Sin embargo al año siguiente la puesta en vigencia del ACE-36 se observa que se incrementaron las exportaciones (Sin gas, ni oleaginosas) las exportaciones con preferencias totales decrecieron a 42 millones de dólares, esto debido a transición del acuerdo, pero además se incrementaron las exportaciones con a 41 millones las exportaciones con beneficios parciales. Si bien a medida que el proceso de desgravación iba avanzando, las exportaciones (sin gas, ni oleaginosas) el 2001 cayeron como se aprecia en la gráfica a 73 millones de dólares, pero se recuperaron

las exportaciones con beneficios preferenciales totales, pero decayeron las exportaciones con beneficios parciales a 14 millones de dólares una de las causas la crisis internacional que vivía la Argentina y el Brasil.

Ya para el año 2006 se evidencia un cambio positivo respecto a las exportaciones sin gas ni oleaginosas siendo que se cuadruplicaron respecto al 2001 ascendiendo a unos 282 millones de dólares, lo mismo sucedió con las exportaciones con beneficio total que se quintuplicaron respecto al 2001 a 274 millones de dólares pero es necesario señalar que un aumento de ello se debe más que aun mejoramiento de desempeño de las exportaciones es al proceso desgravación arancelaria, lo cual se demuestra con la caída de las exportaciones con beneficio parcial a 3 millones de dólares implicando que son productos sensibles. Ya para el 2007 el panorama es distinto se evidencia una caída de las exportaciones sin gas ni oleaginosas a 197 millones de dólares, lo mismo de las exportaciones con beneficios totales a 188 millones de dólares.

Lo que la gráfica permite observar que comparativamente entre 1997, 2006 y 2007 es no existe un crecimiento sostenido ni sorprendente en comparación al gas natural, más bien se observa un perfil mono-productor y exportador de gas natural y que las exportaciones con beneficios preferenciales no crecieron más bien disminuyeron el último año analizado, es decir un aprovechamiento pleno o efectivo del ACE-36 no es visible como demuestra la gráfica.

Para precisar un poco mas ello se presenta un siguiente cuadro en el cual se puede apreciar el potencial de mercado que tiene Bolivia para exportar, y de la participación que significa las exportaciones bolivianas en las importaciones mundiales del MERCOSUR visto a través de las 10 secciones de productos según la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI)rev2

Cuadro N° 19
Evolución del aprovechamiento potencial de exportaciones bolivianas al MERCOSUR, bajo el ACE -36
(En miles de Dólares Americanos)

Secciones de la CUCI revisión 2	1995-1999*				2000-2004*				2005-2009*			
	Bolivia Export. al Mercosur	Import. Mundiales del Mercosur	Potencial Exportador para Bolivia	Partici. de Bol. Sobre Import. del Mercosur	Bolivia Export. al Mercosur	Import. Mundiales del Mercosur	Potencial Exportador para Bolivia	Partici. de Bol. Sobre Import. del Mercosur	Bolivia Export. al Mercosur	Import. Mundiales del Mercosur	Potencial Exportador para Bolivia	Partici. de Bol. Sobre Import. del Mercosur
0 Productos Alimenticios Y Animales Vivos, Destinados Principalmente A La Alimentación	27.237	6.190.794	6.163.557	0,44%	17.233	4.056.840	4.039.607	0,42%	41.694	6.439.756	6.398.062	0,65%
1 Bebidas Y Tabaco	1.639	805.268	803.629	0,20%	98	402.015	401.917	0,02%	49	576.459	576.410	0,01%
2 Materiales Crudos No Comestibles, Excepto Los Combustibles	56.007	3.276.492	3.220.485	1,71%	28.072	2.756.552	2.728.480	1,02%	61.845	6.101.011	6.039.166	1,01%
3 Combustibles Y Lubricantes Minerales Y Productos Conexos	75.883	7.973.235	7.897.352	0,95%	407.959	10.690.843	10.282.884	3,82%	2.098.193	27.345.902	25.247.709	7,67%
4 Aceites, Grasas Y Ceras De Origen Animal Y Vegetal	10.222	431.315	421.093	2,37%	4.354	257.746	253.392	1,69%	13.960	576.661	562.701	2,42%
5 Productos Químicos Y Conexos, N.E.P.	692	14.391.740	14.391.047	0,00%	1.397	16.153.658	16.152.261	0,01%	5.625	32.623.079	32.617.454	0,02%
6 Artículos Manufacturados, Clasificados Principalmente Según El Material	8.512	11.040.496	11.031.984	0,08%	7.333	9.141.676	9.134.343	0,08%	18.982	20.965.155	20.946.173	0,09%
7 Maquinaria Y Equipo De Transporte	12.600	38.400.170	38.387.570	0,03%	22.712	30.913.568	30.890.857	0,07%	30.346	68.229.318	68.198.972	0,04%
8 Artículos Manufacturados Diversos	9.008	7.249.447	7.240.439	0,12%	6.482	5.629.071	5.622.589	0,12%	7.911	11.872.781	11.864.870	0,07%
9 Mercancías Y Operaciones No Clasificadas En Otro Rubro de la CUCI	367	72.220	71.853	0,51%	526	96.123	95.597	0,55%	457	132.975	132.518	0,34%
Total	202.168	89.831.176	89.629.008	0,23%	496.167	80.098.092	79.601.925	0,62%	2.279.062	174.863.096	172.584.034	1,30%

Fuente: ALADI

Elaboración: Propia

*Son promedios de 5 años

Lo que el cuadro anterior evidencia que a lo largo del periodo 1995 al 2009 la participación de muchas secciones de productos bajo el ACE-36 no han mejorado es decir no se aprovechado este acuerdo, tal es el caso de Productos Alimenticios y Animales Vivos, destinados principalmente a la Alimentación donde por 10 años se tenía una participación del 0,44% y los últimos años se incremento a 0,65% algo insignificante lo que es para el MERCOSUR; en el caso de bebidas y tabaco decreció tanto en valor y participación significando tan solo un 0,01%, es el mismo caso para materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles donde es un 1.01%; como es de prever en la sección Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos se incremento a un 7.67% de participación esto por aumento en los volúmenes y precios de exportación de gas y minerales.

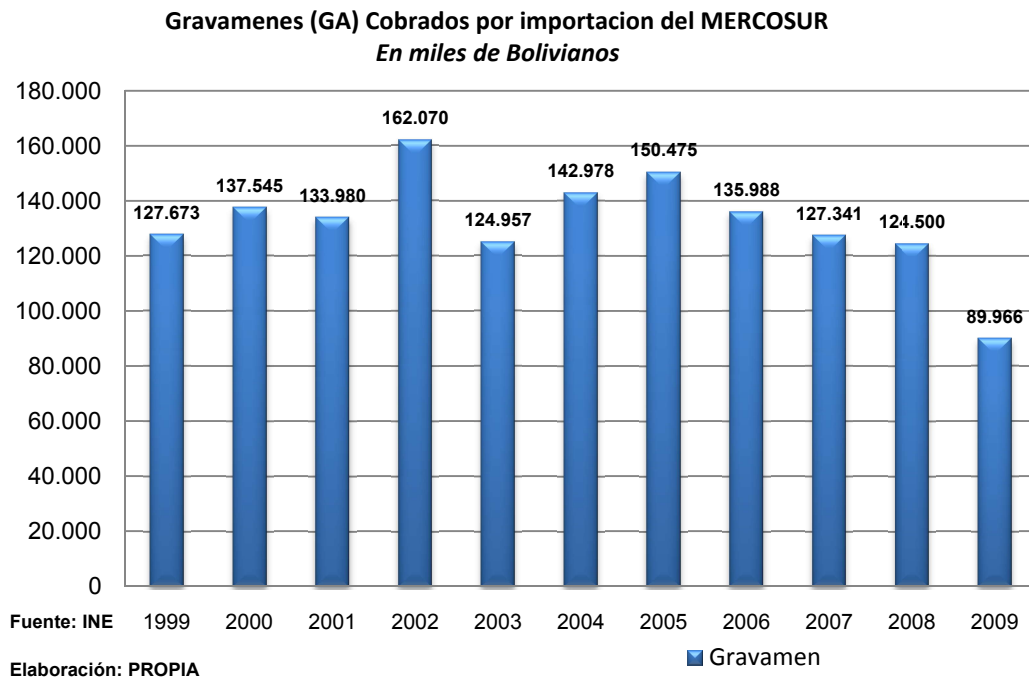
La situación en las restantes secciones (Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal; productos químicos y conexos, N.E.P; artículos manufacturados, clasificados principalmente según el Material; Maquinaria y equipo de transporte; artículos manufacturados diversos y Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI) es similar el comportamiento de estancamiento y de reducción de la participación, pero es preciso resaltar el comportamiento de los Aceites grasas y ceras que su participación se redujo pero se incrementó, representa un 2.42% en los últimos años. El potencial del mercado del MERCOSUR como se evidencia es grande pero el ACE-36 no significo suficiente estímulo ni se aprovecho para coberturar la gran demanda que tiene el MERCOSUR

3.3.2 El Análisis costo/beneficio fiscal del ACE-36

Otro aspecto que puede permitir detallar si hubo un aprovechamiento del ACE-36 en un plano fiscal es a través de las recaudaciones arancelarias provenientes del MERCOSUR y compararlas con las recaudaciones que se dejaron de percibir o lo que se conoce como recaudación liberada, para ello se analizó el siguiente punto. En este sentido el gravamen cobrado por importaciones provenientes del MERCOSUR se estanco como es notable en cuadro siguiente, pese a que los valores de importación se incrementaron considerablemente en un década, los gravámenes cobrados fueron disminuyendo esto como consecuencia desgravación gradual acordado con el ACE-36, lo cual significa que existe una considerable recaudación liberado por este concepto, significando un costo fiscal

elevado para Bolivia. Lo que en términos de recaudación tributaria tiene un efecto negativo para Bolivia por la conformación de Zona de Libre comercio de Bolivia con el MERCOSUR.

Gráfica N° 17

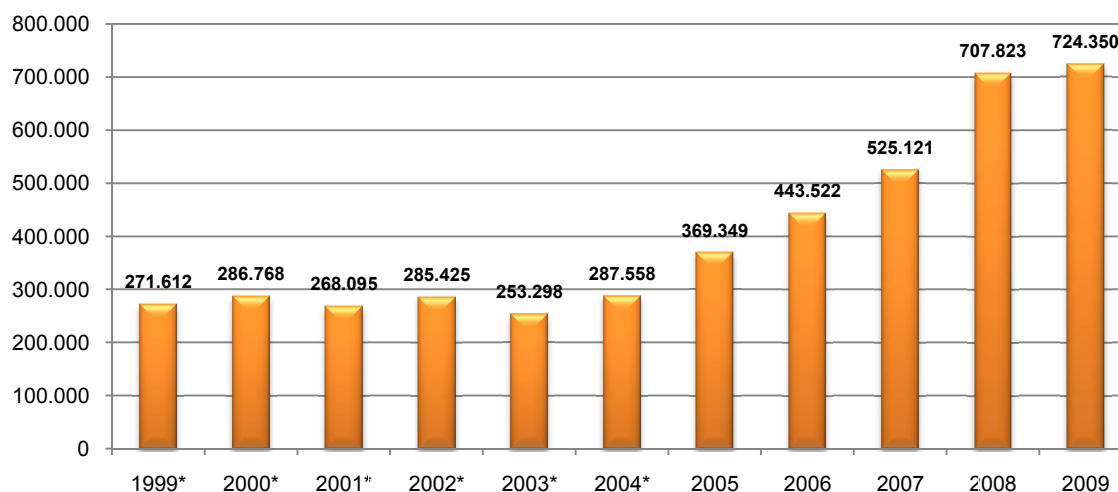


La gráfica anterior es evidente que con el ACE-36 Bolivia dejó de percibir ciertos ingresos tributarios por el concepto de Gravamen a las importaciones que si se compara el valor de importaciones de 1999 con el de 2008 que de acuerdo a la gráfica son recaudaciones similares de unos 127.000 mil bolivianos aproximadamente, recurriendo al cuadro N°4 se evidencia que las importaciones en 1999 alcanzaba a 319.865 mil dólares y que el 2008 estas llegaron 1.698.415 mil dólares, por cual la recaudación comparativamente entre el año 1999 y 2008 tiene montos similares, lo cual es evidente de que existe una perdida para el Estado Boliviano en cuanto ingresos por gravámenes.

El cuantificar esta pérdida por la otorgación de preferencias arancelarias a los países del MERCOSUR es posible a través de la recaudación liberada que se aprecia en la siguiente gráfica en el cual se aprecia la recaudación liberada o que se dejó de percibir por la firma del ACE-36.

Gráfica N° 18

Recaudacion Liberada de GA con la vigencia ACE-36 (Costo Fiscal)
(miles de Bolivinos)



Fuente: Viceministerio de Pol. Tributaria -ANB

Elaboración: Propia * Años estimados en función del GA total

■ Recaudacion Liberada del ACE-36 (Costo Fiscal)

La gráfica anterior es contundente siendo que es creciente la recaudación de gravamen no cobrado por importaciones provenientes del MERCOSUR, si se calcula un acumulado entre 1999 a 2009 este costo fiscal alcanzaría a unos 4.422.920 miles de Bolivianos aproximadamente que se dejaron de cobrar por otorgar preferencias arancelarias al MERCOSUR con el ACE-36

3.4 EL ROL DEL ESTADO Y SUS INSTITUCIONES EN APOYO A LAS EXPORTACIONES HACIA EL MERCOSUR

Para Prebisch y otros economistas como Hans Singer y Gunnar Myrdal (Estructuralistas), la economía mundial es un sistema asimétrico, en el que los países desarrollados o industrializados actúan como “Centro” y las naciones en vías de desarrollo ocupan el papel de “Periferia”¹⁵¹, realizando una comparación con este modelo centro-periferia se considera a Bolivia como la “periferia” proveedora de los recursos naturales, materias primas y manufacturas basadas en recursos naturales y por otro lado el “centro” estaría representado por el MERCOSUR, con Argentina y Brasil como los principales socios comerciales de este

¹⁵¹OCAMPO JOSÉ ANTONIO. "El desarrollo desde dentro: Un enfoque neoestructuralista para América Latina". Osvaldo Sunkel Compilador. Ed. Fondo de Cultura. México. Reimpresión 1995. Pág. 417

bloque, todos ellos adquiridores de los diferentes productos mencionados anteriormente, pero proveedores de productos ya elaborados con baja, media y/o alta tecnología cabe recalcar que estos productos son elaborados con las materias primas provenientes de nuestro país.

Por lo tanto se aprecia que el intercambio comercial de Bolivia con el MERCOSUR se caracteriza por ser de tipo interindustrial, es decir que las relaciones de intercambio comercial son de sector a sector por lo que se intercambian materias primas por manufacturas. O como Balassa, Grubel, Lloyd o Krugman señalan que en el nivel de intercambio de este tipo no existe dinámica comercial, ésta situación se observa en casi en todos sectores, excepto en el sector de manufacturas.

A pesar de ello en Bolivia se hace hincapié en políticas de liberalización del comercio y para ello se presentan los siguientes objetivos:

- Atraer la inversión extranjera
- Acelerar el progreso técnico
- Mejorar la productividad
- Acrecentar la eficiencia de las empresas bolivianas
- Ampliar el acceso a mercados internacionales

Este último punto con el fin de generar economías de escala y especialización, ello a través de la participación de nuestro país en acuerdos regionales y multilaterales.

En los siguientes acápite se apreciará de manera puntual el rol que desarrolló el Estado y sus diferentes instituciones a través de las diferentes políticas adoptadas por éstos en apoyo a las exportaciones.

3.4.1. Evolución de la Política Comercial desde 1985 al 2009

La Política Comercial adoptada por los diferentes gobiernos a lo largo de las últimas décadas se ha dividido en varios períodos:

3.4.1.1 Periodo 1985 – 1989

Con la Nueva Política Económica (NPE) comenzó a llevarse a cabo en Bolivia el proceso de liberalización comercial el cual tenía como objetivo el promover una efectiva apertura e integración de Bolivia al comercio exterior a través de las diferentes acciones a corto plazo como: limitar el incremento de los precios domésticos de los bienes transables y restablecer

las recaudaciones aduaneras, reforzando el programa de estabilización y a mediano plazo elevar la competitividad del sector transable de la economía. Por lo tanto las políticas comerciales consistieron en disminuir la dispersión de aranceles al crear un arancel único y uniforme de 20% aplicándose a todas las importaciones a ello se sumó las exoneraciones y las barreras para arancelarias.

A partir de 1987 se comenzaron a realizar algunos intentos de promover las exportaciones, esta situación se vio apoyada con el D.S. 21060 de reactivación económica y la Ley 843 (Reforma Tributaria), introduciéndose mecanismos que buscaban garantizar la “neutralidad impositiva”, al autorizarse la devolución de impuestos indirectos pagados por los exportadores de productos no tradicionales y en, algunos casos mineros, cabe recalcar que éstos mecanismos de compensación de impuestos fueron alterados en diversas oportunidades generalmente a problemas de liquidez del TGN que generaron atrasos permanentes en las devoluciones. Al margen de ello los mecanismos de compensación aplicados posteriormente fueron:

- Certificado de Reintegro Arancelario (CRA)
- Certificados de Notas de Crédito Negociables (CENOCREN)
- Bonos de Tesorería Redimibles (BTRs),
- Drawbacks
- Certificados de Devolución Impositiva (CEDEIM)

Con el Decreto 21060 también se crea el Instituto Nacional de Exportaciones (INPEX) con el objetivo de promover el crecimiento y la diversificación de las exportaciones bolivianas mediante la provisión de servicios de asistencia técnica e información. Sin embargo en febrero de 1988 fue sustituida por el Centro y Promoción Bolivia (CEPROBOL) debido a limitaciones presupuestarias restringieron las acciones de esta institución.

Con este mismo decreto se establecieron algunos subsidios en los precios y tarifas de los sectores de hidrocarburos, energía eléctrica, transporte ferroviario y aéreo, en las empresas aún controladas por el Estado para beneficiar a las exportaciones. Sin embargo estas medidas si bien buscaban promover la competitividad de los sectores transables, al reducir sus costos de producción y transporte entraron en contradicción con el esfuerzo de estabilizar la economía y fueron paulatinamente eliminadas.

Otras de las políticas adoptadas por el gobierno en este periodo fueron las siguientes:

- Imponer un régimen de libre importación de mercancías.
- Promover e incentivar el sector exportador en la economía.
- Buscar mayor grado de apoyo técnico internacional destinado a la producción.
- Crear el Fondo de Inversión Social (FIS), para incrementar el acceso al crédito para sectores exportadores.
- Promover la microempresa mediante el fácil acceso al crédito.
- Apoyar a los nuevos sectores exportadores con un sistema tributario acorde a su crecimiento.

3.4.1.2 Periodo 1989 – 1993

A inicios de ésta década se crea el Régimen de Intermediación Temporal para la Exportación (RITEX), mediante la cual se otorga la suspensión de impuestos y otros gravámenes a la importación de materias primas y bienes intermedios destinados a la producción de bienes que son posteriormente exportados. El RITEX se encuentra fuertemente relacionado con las zonas francas industriales, ya que sin éstas no se realizaría la transformación física de estos insumos. Estas Zonas Francas Industriales para la exportación, funcionan bajo el principio de segregación aduanera y fiscal, con exención de imposiciones tributarias y arancelarias.

Además de ello en este mismo año se redujo la alícuota del arancel al 10% y posteriormente se estableció una diferenciación entre los bienes de capital a los cuales se aplica una tasa arancelaria de 5%, manteniendo 10% para el restante de los bienes importados con el objetivo de buscar no sólo estabilización si no también mayor crecimiento.

En 1993 la política de promoción de exportaciones de Bolivia tomó un nuevo impulso con la aprobación de la Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo y la Ley de Desarrollo y Tratamiento de las Exportaciones (Ley N° 1489) en abril de este año. Con esta Ley se establece:

- El libre tránsito por el territorio nacional sin ninguna restricción.
- La libre contratación de servicios de empresas y entidades que los exportadores estimen convenientes.
- La libertad de exportar e importar sin necesidad de permiso o licencias previas (salvo en caso de productos que comprometan la seguridad del Estado, la flora, fauna y el patrimonio histórico y cultural de la nación).

- La garantía a los exportadores del acceso directo potencial al financiamiento internacional.
- La creación de externalidades económicas positivas mediante la inversión pública, desarrollando infraestructura que permita reducir los costos de exportación.
- Desarrollar una imagen internacional positiva de Bolivia, con el fin de atraer capital extranjero para la producción de exportación competitiva.
- Acelerar el acceso a la información y conocimiento de tecnología.
- La promoción del sector privado como principal agente en el comercio internacional.
- Promover el desarrollo de la microempresa orientada a la exportación.

También se establece en 1991 el tratado de libre comercio de Bolivia con Estados Unidos, con la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y se renueva en 2002 hasta 2006 con la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga en los Andes. El propósito de éste fue crear alternativas para la expansión productiva en Bolivia como una forma de compensación y apoyo en la lucha contra la producción y el tráfico de drogas; las preferencias comprenden la exención de aranceles para más de 6100 productos bolivianos.

3.4.1.3 Periodo 1993 – 1999

En 1993 entró en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile con tiempo indefinido y fue ampliado en 1997, bajo este acuerdo se liberalizaron más de 200 productos nacionales y alrededor de 115 productos en el caso de Chile.

Es necesario remarcar que solamente el 55% de las empresas exportadoras se ven beneficiadas de algún acuerdo comercial, por lo tanto las políticas de inserción comercial son bastante valoradas por éstas. Esto sugiere que existen oportunidades alternativas efectivas de acceso a los mercados comerciales, que son inclusive relativamente más valoradas que los acuerdos comerciales (y también por la presencia de ciertas barreras para-arancelarias incompatibles con la liberalización de aranceles bajo los acuerdos).

Posteriormente se creó la Fundación BOLINVEST, que dio continuidad a las actividades iniciadas por la cooperación internacional como la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional que a través de la consultora CARANA Corporation apoyó la promoción de exportaciones no tradicionales con énfasis en las manufacturas y los productos basados en recursos naturales.

Adicionalmente la promoción de exportaciones se ha visto beneficiada de forma directa o indirecta por varios organismos internacionales como: el BID (Banco Interamericano de

Desarrollo), BM (Banco Mundial) y la CAF (Cooperación Andina de Fomento), a través del apoyo al análisis, diseño e implementación de políticas, la contribución al fortalecimiento de las instituciones, las líneas de financiamiento específicas a la facilitación de la actividad exportadora y la generación de capacidad para las negociaciones bilaterales y multilaterales. También se creó el Fondo de Reactivación Económica, como un instrumento de expansión de las inversiones para la exportación aprovechando los beneficios de la globalización.

Respecto a las importaciones, el Gobierno promulgó en 1999 la Ley General de Aduanas con el propósito de combatir el contrabando, sin embargo, los avances fueron limitados ya que se estima que el año 2004 el contrabando representó entre el 6.2% y 8.3% del PIB y entre el 28.8% y el 38.4% de las importaciones legales, esta situación representa un grave problema debido a que tuvo principalmente un efecto negativo sobre la industria manufacturera.

3.4.1.4 Periodo 2000 - 2009

En este periodo también algunas organizaciones no gubernamentales apoyaron el desarrollo productivo para el crecimiento de las exportaciones puesta que para el 2005 el Gobierno elaboró la Estrategia Nacional de Exportaciones (ENEX), esta se dio como efecto de la recesión económica que mostró la necesidad de concebir las políticas de promoción de exportaciones de manera más integral y la consolidación de una prioridad nacional en el 2004 mediante la Ley de Reactivación Económica.

También se crea una entidad mixta descentralizada y con autonomía de recursos financieros encargada de las tareas de promoción comercial y de apoyo al sector exportador, la cual tiene como objetivo promover el eficiente uso de energía en la producción para exportación.

A partir del año 2006 se desarrolla una nueva visión de desarrollo en relación a las exportaciones pues se pretende cambiar el patrón primario exportador por un patrón de desarrollo integral y diversificado con agregación de valor, a ello se suma una estrategia que pretende modificar la liberalización comercial “irrestricta y unilateral” y profundizar las políticas de defensa comercial, todo ello en cuanto a inserción comercial se refiere.

Entre las políticas con mayor relevancia en torno a la promoción de exportaciones a partir del año 2006 al 2009 se tienen las siguientes:

- Generar mayores y mejores incentivos fiscales

- Generar un patrón exportador diversificado con mayor valor con el fin de posicionar una marca país e imagen nacional que represente una producción ecológica y orgánica.
- Promoción de mercados internos y externos para contar con información oportuna sobre volúmenes y zonas de producción, precios y compradores, e identificar nichos de mercado y oportunidades comerciales para la oferta exportable boliviana actual y potencial.
- Lograr una mayor participación estatal para obtener adecuados procedimientos de acopio, estandarización, empaque y embalaje, acreditación, certificación de calidad, promoción, apertura y ampliación de los mercados externos, en base a la Marca Boliviana.

Respecto a los acuerdos comerciales según el Plan Nacional de Desarrollo, se plantea de una manera más integral a los acuerdos comerciales, es decir que se engloban los perfiles productivo, social, cultural, político, científico y tecnológico, todos estos en función de las ventajas, capacidades y aportes; con el fin de beneficiar a los productores.

Con este Plan los nuevos acuerdos comerciales estarían enmarcados en el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCPs); que además establecerían compromisos para las inversiones en favor de los mismos, en ese sentido se pretende:

- Identificar de barreras que limitan el acceso real de los productos nacionales a los mercados en que Bolivia ha firmado acuerdos comerciales.
- Preparar y negociar los TCPs con países de similar y mayor desarrollo para generar herramientas que permitan evaluar los beneficios y riesgos de suscribir un TCPs.

Otras medidas para incentivar las exportaciones son:

- Inversiones en infraestructura y apoyo al desarrollo productivo en el marco de la Bolivia Productiva.
- Medidas para sustentar la estabilidad macroeconómica del país.
- Nuevas gestiones institucionales estatales.

Otras de las políticas comerciales adoptada en Bolivia en los diferentes periodos son:

- Políticas de endeudamiento externo orientados a financiar proyectos de exportación.
- La reversión de la brecha externa, mejorando las corrientes del comercio internacional.

- La aplicación de políticas orientadas al Fomento integral a las exportaciones de bienes y servicios.
- El mayor aprovechamiento de los mecanismos de integración y cooperación internacional.
- Promover la vinculación internacional de las redes de transporte, mediante la creación de corredores de producción y exportación de bienes y servicios.
- Crear políticas que promuevan la inversión privada hacia la transformación productiva.
- Mayor agresividad en la búsqueda de espacios en los mercados externos.
- Incentivar la inversión Extranjera Directa destinada a sectores de producción de exportación, mediante la formación de una legislación que evite discriminar respecto a los niveles de protección, crédito, régimen tributario y distribución de utilidades que otorga la legislación de origen.
- Desarrollar un marco jurídico funcional a la oferta exportable.
- Promover la libertad cambiaria y de operaciones en comercio exterior.
- La búsqueda incansable de apertura de mercados internacionales para la producción nacional mediante la promoción de foros de negociación.

3.4.2 Resultados y Efectos de la Política Comercial

La economía boliviana a partir de 1985 tendió hacia una liberalización de la Economía para obtener ganancias del comercio, a través de la apertura de mercados. En términos generales la política comercial implementada durante 1990-2004 promovió el crecimiento de las exportaciones; sin embargo, la actividad no fue dinamizada de manera importante. El salto más importante se dio en 1994, año coincidente con la vigencia de los incentivos fiscales (de 5,94% como porcentaje del PIB en 1990 se eleva al 9,17% en 1994, y solamente es superado en 2004 con el 10,22%); se destaca el desempeño de las exportaciones de hidrocarburos en los últimos años (que llega al 14,14% del PIB en 2005) resultado de las ventas de gas natural a Brasil y, en menor medida, a Argentina. Sin embargo, las exportaciones bolivianas aún se encuentran concentradas en pocos productos, relacionados con los recursos naturales que tienen el país o la producción agrícola, donde se destaca la soya y sus derivados, el zinc, la plata, el oro, el estaño, el gas natural, las maderas y la joyería en oro, lo que hace que se presenten fluctuaciones de los precios internacionales de los commodities que representan el 85,40% del total.

A ello se suman los problemas estructurales que restringen el desarrollo de los sectores no tradicionales limitando las estrategias de inserción de las exportaciones, por lo que un mercado generador de su propia dinámica productiva se hace casi inexistente, otro de los problemas que enfrenta el sector exportador son las dificultades crediticias causantes de las limitaciones al aumento de nuevas inversiones, por lo que y las innovaciones tecnológicas continuaron siendo marginales.

3.4.2.1 Resultados de la Política Comercial

Resultados 1985 – 1989

El planteamiento de los objetivos en este periodo, encontró a la economía en un período post-inflacionario importante, que afectó al sistema productivo en su conjunto. Los objetivos en materia comercial planteados al inicio del período, alcanzaron un éxito parcial en cuanto al cumplimiento, como resultado, el valor de las exportaciones se incrementó, sin embargo, el sector exportador en la economía no encontró el apoyo necesario para desarrollar niveles de competitividad internacional significativos. Otro objetivo que se alcanzó, fue la mayor participación de Bolivia dentro de los acuerdos de integración económica de la región, en este período se consolidó el concurso de Bolivia dentro de la CAN, con los beneficios consecuentes.

Resultados 1989 – 1999

Este período se caracterizó principalmente porque a principios del mismo se recibieron una serie de denuncias en el tema de corrupción, las cuales dieron a conocer la existencia de un desvío masivo de los fondos destinados al cumplimiento de los objetivos planteados, por lo tanto en materia comercial los mismos no fueron eficientemente realizados.

Para 1993 dentro de los objetivos trazados, se destacaba el incentivo al sector exportador, este objetivo fue realizado gracias a la capitalización que constituyó un fenómeno económico que durante tres periodos, llegó a nivelar el saldo negativo en Balanza de Pagos debido al crecimiento en la Inversión Extranjera Directa, sin embargo, los recursos inyectados no fueron destinados para dicho fin y el sector exportador no se benefició.

Resultados 2000 – 2009

Este periodo se caracterizo por la exportación de Gas Natural al Brasil, asimismo, los diferentes financiamientos internacionales provenientes del BID y la CAF fueron destinados de manera indirecta a favorecer al sector exportador en la economía, mediante el financiamiento de la reprogramación de deudas a la banca privada. Otro objetivo logrado por el gobierno y que beneficio al sector exportador fue la apertura del mercado norteamericano para los textiles, contemplado en el ATPDEA, a partir del cumplimiento de objetivos de erradicación de plantaciones de coca.

Transcurridos más de 20 años de la implantación de esta política comercial, los resultados obtenidos son en su mayoría adversos para la economía que dificultaron el logro de los objetivos trazados, debido a que muchas empresas no se encontraban en condiciones de enfrentar la competencia externa en forma competitiva, lo que derivó en el cierre de las empresas particulares y la privatización de las públicas que en muchos casos siguieron el mismo camino.

Existen diversos factores que explican este fenómeno, uno de los principales es la desprotección de la que fue objeto el sistema industrial interno en un período difícil para la economía, que enfrentaba un grave problema de hiperinflación que afectó al sector productivo en su conjunto. La medida aplicada bajo rótulo de “Nueva Política Economía”, coincidió con un momento caracterizado por la caída de los precios internacionales de los principales productos de exportación de la época, los minerales que es parte de la canasta de bienes primarios donde los precios tienden por lo general a caer, lo que tiene un directo impacto negativo sobre los términos de intercambio que enfrentan un deterioro permanente.

3.4.2.2 Efectos de la Política Comercial

Con los resultados obtenidos por la aplicación de instrumentos de Política Comercial aplicada por los diferentes gobiernos a lo largo de las últimas décadas, también se presentan algunos efectos:

a) Efectos Directos:

Los efectos directos son aquellos que consisten en el cambio del comportamiento de actores y variables económicas hacia los cuales se orienta intencionalmente medidas de Política Comercial, es decir que las políticas comerciales dirigidas específicamente a mejorar el sistema exportador harán que se presenten cambios en sus variables económicas. Se aprecia además que la Política Comercial en nuestro país vulnera la búsqueda de condiciones propicias para el desarrollo industrial, limitando el uso de instrumentos que ayudan a mejorar las condiciones de producción, con sus consecuentes efectos en los precios, los términos de intercambio y la generación de divisas para la economía procedentes de la participación en el comercio internacional.

b) Efectos Indirectos:

Estos efectos son las repercusiones de política comercial en terceros actores y variables económicas hacia las cuales no se orientó una medida, es decir que una política comercial dirigida al cumplimiento de cierto objetivo afecta a terceros actores, los efectos causados pueden ser favorables si contribuyen al logro de los objetivos o desfavorables si dificultan el logro de los mismos. De los diferentes objetivos propuestos por los distintos gobiernos en relación al sector externo, algunos fueron alcanzados y otros no, por lo general fueron simples postulados.

Algunos de los efectos de las políticas comerciales sobre algunos indicadores de desarrollo relevantes son los siguientes:

- Las exportaciones han tendido a reducir la pobreza, aunque con un impacto marginal, y las importaciones la han aumentado siendo el efecto mayor al de las exportaciones.
- La incidencia de las exportaciones sobre el crecimiento económico ha sido significativa solamente en los últimos años, resultado principalmente de las ventas de gas natural a Brasil; siendo que las importaciones registran una incidencia negativa en todo el período, 1990-2005.
- Los salarios de la mano de obra del sector exportador han sido mayores que el resto de la economía, mostrando que las empresas exportadoras tendrían una productividad laboral relativamente más elevada y que el patrón actual del sector exportador no favorece la disminución de la desigualdad del ingreso.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPÍTULO IV
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

Una vez concluido el estudio que pretendía llegar y cumplir a los objetivos trazados y de esta manera demostrar la hipótesis planteada:

En conclusión la evidencia empírica de muchos economistas y que muestran los estudios es que en el comercio internacional existen dos tipos de comercio uno basado en las ventajas comparativas que un país por su dotación factorial realiza con otros y este comercio es el inter-industrial, el otro tipo de comercio es aquel que se caracterizó dentro de la Unión Europea donde existe economías de escala y diferenciación de productos entre los países que comercian de manera intra-industrial y hace factible la integración de mercados. En este contexto el presente estudio el cual demuestra que la formación de la Zona de Libre Comercio Bolivia-MERCOSUR no logró generar una dinámica comercial que diversifique y expanda el intercambio comercial entre Bolivia y el MERCOSUR, debido a distintos factores, pero debido a que existe un intercambio comercial entre estructuras de exportadoras e importadoras distintas no complementarias. Bajo estos antecedentes se llega a concluir de manera específica que:

- a. Se identifica un intercambio comercial entre Bolivia y el MERCOSUR que fue desfavorable en cuanto a balanza comercial en los primeros 7 años y favorable en 6 años últimos para Bolivia, si bien se han incrementado el valor de las exportaciones, pero esto se debió a un efecto de exportación gas natural (renegociación precios/contratos y alza de precios de minerales) y/o productos tradicionales, pasando a un análisis más específico de la información presentada se evidencia que el intercambio comercial de Bolivia se centran más exportaciones tradicionales que se incrementaron a razón del 56% en promedio y en tanto las no tradicionales donde están las manufacturas y productos alternativos fue teniendo un comportamiento oscilante, creciendo y decreciente a un razón de 16%. Donde también se identifica que los mayores socios comerciales son Brasil y Argentina y quienes absorben estas exportaciones tradicionales.

También se identifica que son los minerales y los hidrocarburos los que tienen una regularidad y son frecuentes en las exportaciones, en tanto las exportaciones no tradicionales son irregulares y poco frecuentes, los más regulares son la madera y los cueros; ya en un punto más específico se analiza la información de las exportaciones e identificando que si estas se han diversificado o concentrado utilizando el índice Herfindahl-Hirschmann se prueba que bajo formación de la Zona de libre comercio las exportaciones bolivianas se fueron concentrando, es posible ello a que las estructuras exportadoras de ambas partes se fueron especializando, lo cual es indicador de una diferencia entre estructuras exportadoras haciendo inviable una integración económica vía una zona de libre comercio, lo cual se demuestra esto con el índice de Krugman que una vez aplicado los resultados muestran una tendencia que se acerca a 2 en últimos años lo que implica una diferencia entre estructuras y un no acoplamiento, lo cual que se fue acrecentando como indican los datos.

La formación de una zona de libre comercio, a medida que se consolida facilitaría la apertura de mercados, además de que proporcionaría ciertas condiciones para que las industrias o la estructura exportadora se modifique orientándose a una industrialización o un avance tecnológico, pero un análisis de la evolución de las exportaciones según tecnología incorporada evidencia que la zona de libre comercio no representó el estímulo suficiente, siendo que las exportaciones se centraron en bienes primarios y en menor grado en manufacturas de basadas en recursos naturales representado estas entre un 70% a un 90% del total, y las manufacturas con tecnología (alta, media y baja), a lo largo del periodo no representaron más que el 30% y/o un 10% últimamente o términos de valor sólo representaron entre 50 millones a 100 millones de dólares.

Todos los anteriores puntos indican que el intercambio comercial entre Bolivia-MERCOSUR es más de tipo inter-industrial que emularía el modelo de Prebisch "Centro-Periferia" donde Bolivia exporta bienes primarios y se aprovisiona de bienes industrializados del MERCOSUR, lo cual refleja el índice de Grubel-Lloyd con datos que variaron entre un 30% al 10% en estos trece años evolucionando hacia un comercio inter-industrial; y que apoyado a lo que se refiere Tamames de que debe existir similitud entre estructuras en una zona de libre comercio para un beneficio mutuo o lo que Krugman y Balassa señalaron un intercambio de tipo intra-industrial lo

que se genero al iniciarse la Unión Europea, pero lo que no se genera en la zona de libre comercio Bolivia-MERCOSUR, o la dinámica comercial que se espera.

- b.** Un análisis complementario está relacionado con las barreras no arancelarias, que habrían impedido la dinámica comercial para incrementar el flujo comercial, pero que un efecto cuantificable no es posible. Los países miembros del MERCOSUR aplican estas barreras como medidas proteccionistas, pero que son disfraz de exigencias de la formalidad de estos países, que tienen que ver con la inspección previa al embarque, normas de calidad, permisos, y otras exigencias sanitarias, además de medidas para arancelarias como derechos consulares, lo que ha desincentivado a los exportadores, pero que no son determinantes sin embargo afectan en crear condiciones para una dinámica comercial y que son trabas, pero que pese a ello se exporta.
- c.** En cuanto al aprovechamiento del acuerdo ACE-36, existe un potencial de exportación, de acuerdo a lo expuesto donde Bolivia sólo exporta un 1.30% de lo que compra el MERCOSUR al mundo en los mismo rubros que compra a Bolivia en los últimos cinco años, por sí misma la sola firma de una zona de libre comercio, con arancel disminuido no garantizó un incentivo para el incremento de la capacidad exportación de Bolivia. Si bien muchos productos ingresaron con arancel reducido o cero beneficiados por el acuerdo, pero por otra parte las recaudaciones por gravamen cobrados por importaciones fueron disminuyendo, por lo que la liberación arancelaria con los resultados obtenidos se llega concluir que Bolivia fue incurriendo en un costo fiscal o en una pérdida para Estado boliviano, pese al incremento de las importaciones.
- d.** Las políticas estatales a lo largo de distintos gobiernos no reflejan una atención específica o señalan al MERCOSUR como un mercado prioritario, pero si se priorizó con políticas estatales en cuanto a hidrocarburos o minerales. Existen intenciones de los gobiernos, pero no se concretaron en políticas, la apertura de mercados como política desde 1985 a la fecha se está concretado y manteniendo a la fecha y algunas instituciones se han creado para apoyo a los exportadores como el SIVEX

en su momento, CEPROBOL y ahora Promueve Bolivia y otros detallados, pero no se han considerado alternativas de integración como el TCP pero no están dando los resultados esperados, como es caso del mercado de Venezuela.

4.2 RECOMENDACIONES

Las recomendaciones apuntan a lo siguiente:

- a. Es evidente que existe una diferencia estructural entre Bolivia y el MERCOSUR como bloque regional y comercial a nivel de oferta exportable, es necesario entender que al negociar estos acuerdos se debe ser consciente de esta realidad, dejar que la posibilidad de que el mercado sea el que incentive a las empresas a mejorar su capacidad de producción o ingresar a este, no es suficiente, una zona de libre comercio no fue ni es la respuesta para mejorar la capacidad exportadora de Bolivia, son necesarias políticas e incentivos que apoyen a los exportadores mejorar las condiciones de competitividad y que tengan la posibilidad de acceder a estos mercados.
- b. Capacitación, transferencia tecnológica a microempresarios, a pequeños y medianos empresarios es la respuesta para mejorar nuestras condiciones competitivas y diversificar de nuestra oferta exportable como país para ingresar a estos mercados que son altamente competitivos y puedan superar las barreras no arancelarias, apoyadas con los buenos oficios de la diplomacia y política exterior gubernamental de tipo comercial para apertura flexibilizar estas barreras no arancelarias
- c. La capacitación debe ser apoyada con financiamiento, para innovación, investigación y desarrollo para sectores medianamente desarrollados y puedan consolidarse en estos mercados y tengan un mayor aprovechamiento. Una disociación entre gobierno y empresarios es evidente en los últimos cinco años pero no es necesaria, en esta coyuntura se está concentrando mas en dos sectores al gasífero y al minero, lo cual implica un riesgo al no diversificar el apoyo a otros sectores. En cuanto pérdidas por gravamen no cobrados sería necesario evaluar este acuerdo y renegociar el ACE-36
- d. Finalmente el Estado tiene que tomar acciones concretas, una de ellas es la creación de una institución encargada de dar apoyo logístico, técnico a los exportadores, pero

sobre todo a brindar información específica acerca de oportunidades de mercado y contactar a exportadores con compradores situados en estos mercados, además de lograr alianzas estratégicas con empresas de otros países puedan situarse en el país y desarrollar ese intercambio comercial a nivel intraindustrial que sería más beneficioso para el país. Otra relacionada con esta crear un sistema de información de inteligencia de mercados para penetra en estos países

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

BIBLIOGRAFÍA

- IBCE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior. *“Análisis del Comercio Exterior de Bolivia y Aprovechamiento de Acuerdos Preferenciales*. Santa Cruz- Bolivia 2009.
- GARY ANTONIO RODRIGUÉZ ALVAREZ. Instituto Boliviano de Comercio Exterior. *“Apertura Económica y Exportaciones en Bolivia: El Papel del Estado (1980-2003)”*. Santa Cruz- Bolivia.
- ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N° 36 CELEBRADO ENTRE LOS GOBIENOS DE LOS ESTADOS PARTES DEL MERCOSUR Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA.
- ROJAS SORIANO RAÚL. *“El Proceso de la Investigación Científica”*. Editorial Trillas. México 2004.
- HERNANDEZ SAMPIERI ROBERTO. *“Metodología de la Investigación”*. Ed. Mc Graw Hill. 2da ed. 1998.
- EDUARDO GUDYNAS Y MARIELA BUONOMO. *“Integración y comercio-Diccionario latinoamericano de términos y conceptos”*. Ed. Coscoroba. Montevideo-Uruguay. 2007.
- ESPASA. *“Diccionario Espasa de Economía y Negocios”*. Ed. Espasa Calpe, 1999
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC). *“Glosarios de términos”*
- OEA- BID-CEPAL. *“Diccionario de Términos de Comercio”*. Ed. CEPAL. Noviembre de 2003.
- DURÁN LIMA JOSÉ E. *“Indicadores de comercio exterior y política comercial; generalidades metodológicas e indicadores básicos”*. Ed. CEPAL-Naciones Unidas. Santiago-Chile. 2008.
- DOMINICK SALVATORE. *“Economía internacional”*. Ed. PrenticeHall. sexta edición. México 1999.
- LOPÉZ MARTINEZ IVAN. *“Las relaciones comerciales entre España y Portugal”*. Cap. I: Teorías del comercio Internacional.
- APPLEYARD Y FIELD. *“Economía Internacional”*. Ed. McGrawHill. 4ta. Edición
- PREBISCH RAÚL. *“Nueva política comercial para el desarrollo: Informe de Raúl Prebisch conferencia NNUU Comercio y desarrollo”*. Ed. Fondo de Cultura. 1964.

- OCAMPO JOSÉ ANTONIO. *“El desarrollo desde dentro: Un enfoque neoestructuralista para América Latina”*. Osvaldo Sunkel Compilador. Ed. Fondo de Cultura. México. Reimpresión 1995.
- BELA BALASSA. *“Teoría de la integración económica”*. Ed. Hispano América. 1º ed. México. 1964.
- BELA BALASSA. *“El desarrollo económico e integración”*. Conferencia centro de estudios monetarios Latinoamericanos. 1º edición. México. 1965.
- TAMAMES RAMÓN. *“Estructura Económica Internacional”*. Ed. Alianza. Octava edición. Madrid.
- MARTÍN GUINART. *“Integración económica (Un análisis teórico de la integración)”*. Centro Argentino de Estudios Internacionales.
- KRUGMAN PAUL. *“Economía Internacional”*. Ed. Addison^Wesley. 5º quinta edición. España. 2001.

Bibliografía Virtual

- www.ine.gob.bo página oficial del Instituto Nacional de Estadística
- www.ibce.org.bo página oficial del Instituto Boliviano de Comercio Exterior
- www.aladi.org página oficial de la Asociación Latinoamericana de Integración
- www.wto.org página oficial de Organización Mundial Del Comercio
- www.caneb.org página oficial de Cama Boliviana de Exportadores
- www.mercosur.org. Página oficial de Mercado Común del Sur

ANEXOS

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

I. Indicadores de Posición Comercial¹⁵²

Los indicadores de posición comercial son aquellos que se utilizaron para explicar y tener un mejor entendimiento del patrón de comercio de un país, así como de la dinámica comercial.

I.1 Índice de Herfindahl-Hirschmann (IHH)

Este indicador permite medir el grado de diversificación y/o concentración, es un índice que tiene la propiedad de ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio, de modo que si el valor exportado es reducido tiene una influencia pequeña en el indicador final y viceversa. Su cálculo es de la siguiente manera:

$$IHH = \frac{\sum_{j=1}^n p_{ij}^2 - \frac{1}{n}}{1 - \frac{1}{n}}$$

Donde: $p_{ij} = X_{ij}/XT_i$ indica la participación de mercado del país j en las exportaciones del país i en el total de sus exportaciones (XT_i). Este índice de Herfindahl Hirschman utilizado en economía industrial como indicador de la concentración de mercados, y se lee de la siguiente manera un índice mayor de 0,18 se considera un mercado “concentrado” y si este se encuentra entre 0,10 y 0,18 es un mercado “moderadamente concentrado”, y mientras se encuentra entre el rango entre 0,0 y 0,10 se considera un mercado “diversificado”.

I.2 Índice de Krugman

Este indicador tiene la función de medir la diferencia de las estructuras de exportación, sumando las diferencias entre la participación de cada industria en el total del valor agregado industrial de un país y la participación de esa misma industria en el valor agregado industria de otro país tomado referencia. Este indicador puede variar entre 0 a 2, donde cerca de 0 se debe entender que las estructuras son exactamente iguales y cerca a 2 no hay absolutamente ninguna superposición entre las estructuras comerciales de los dos países o son totalmente diferentes. Se calcula de la siguiente manera

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n \left| \frac{X_{ij}}{XT_i} - \frac{X_{kj}}{XT_k} \right|^2}{2n}$$

¹⁵² DURÁN LIMA JOSÉ E Y ALVAREZ MARIANO. "Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial". Ed. CEPAL-Naciones Unidas. Santiago-Chile. 2008 pág. 27;pág 35; pág. 30-33;

Donde P_i^k = Participación del producto k en las exportaciones totales del país i ; P_j^k = Participación del producto k en las exportaciones totales del país j ; n = Números de productos.

I.3 Índice de Grubel Lloyd

Otro indicador utilizado en la presente tesis es el de Grubel-Lloyd que se utilizó mucho para fundamentar la hipótesis de que gran parte del aumento del comercio internacional de los años sesenta entre los países industrializados debido a que tienen similitud en la dotación de factores tanto a nivel producto como a nivel país. Este indicador tiene la propiedad de mostrar si existe un comercio de tipo interindustrial o intraindustrial, donde una explicación para el aumento del comercio es en base de economías de escala y diferenciación de productos. Se mide la siguiente manera

$$IGLL = 1 - \frac{\sum X_{ij}^k - \sum M_{ij}^k}{\sum X_{ij}^k + \sum M_{ij}^k} \times 100\%$$

Donde X_{ij}^k y M_{ij}^k son las exportaciones e importaciones del producto o grupo de k del país i respecto del país j en un año periodo dado, este puede entender de 0 a 1 o en porcentajes, su cálculo es en base a la desagregación de 3 dígitos según las Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI), se lee de la siguiente manera si $IGLL > 0,33$ quiere decir que existe indicios de comercio intraindustrial, si $IGLL > 0,10$ pero $< 0,33$; es que existe un potencial de comercio intraindustrial, si el $IGLL < 0,10$ significa que existe relaciones comerciales de tipo interindustrial.

II. Clasificación Según Intensidad Tecnológica.¹⁵³

Esta clasificación utilizada también en la Tesis fue elaborada con el propósito de determinar la intensidad tecnológica en las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo, sirve también como indicador de la calidad y la cantidad y distribución de las exportaciones, esta clasificación surge como una combinación de la clasificación de Pavitt(1984) y la de la OECD (1994).

Esta clasificación se estructura utilizando el de los grupos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) revisión 2 a tres dígitos. Esta clasificación se puede apreciar en el siguiente cuadro.

¹⁵³ DURÁN LIMA JOSÉ E y ALVAREZ MARIANO."Indicadores de comercio exterior y política comercial: generalidades metodológicas e indicadores básicos". Ed. CEPAL-Naciones Unidas. Santiago-Chile. 2008 pág. 60

Cuadro N° 1

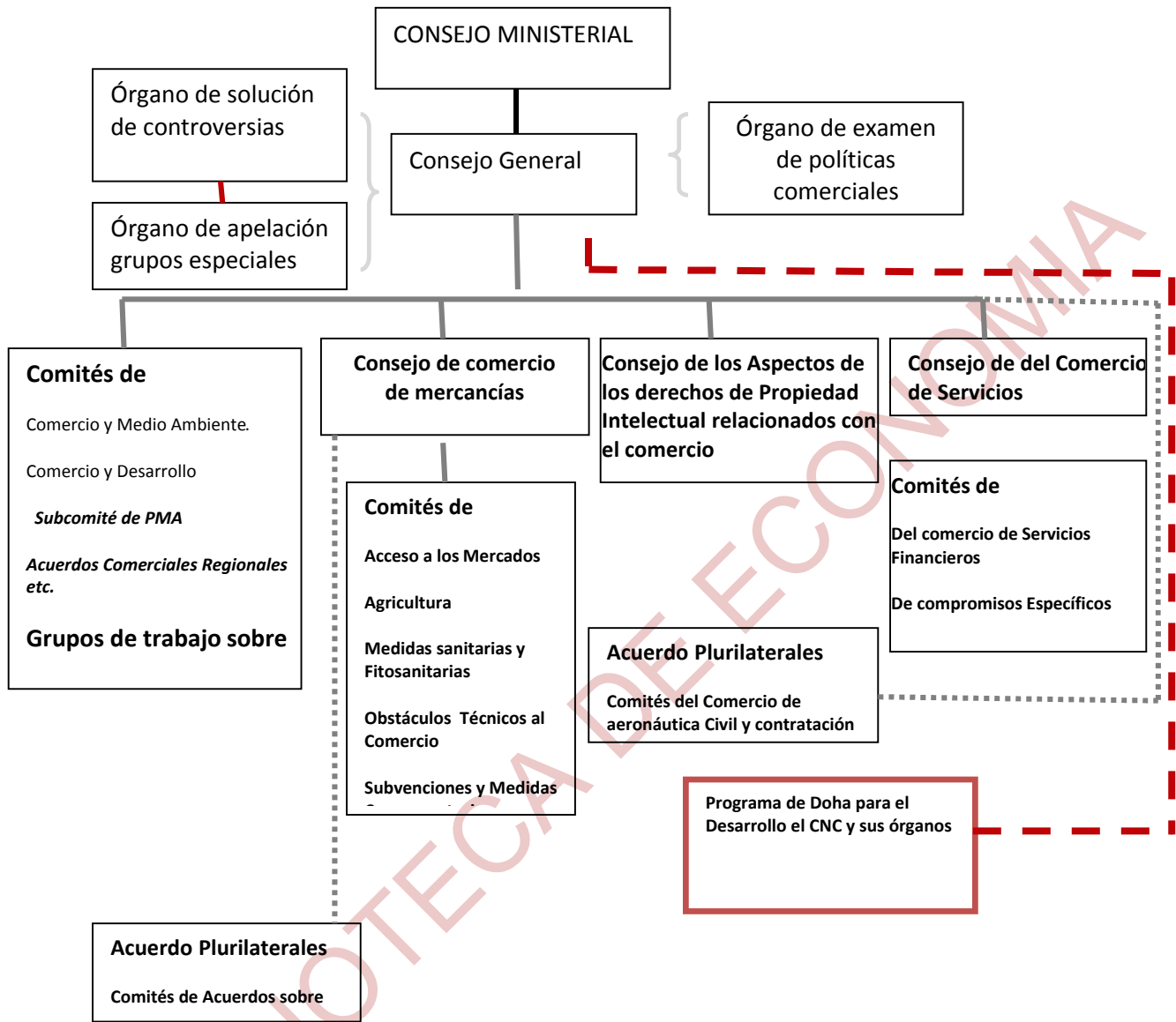
CLASIFICACIÓN DE COMERCIO SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA INCORPORADA

CATEGORÍA	EJEMPLOS DE PRODUCTOS	CUCI*
A. BIENES PRIMARIOS		
	Fruta fresca, carne, arroz, cocoa, te, café, madera, carbón, petróleo crudo, gas, minerales concentrados y chatarra	001, 011, 022, 025, 034, 036, 041, 042, 043, 044, 045, 054, 057, 071, 072, 074, 075, 081, 091, 121, 211, 212, 222, 223, 232, 244, 245, 246, 261, 263, 268, 271, 273, 274, 277, 278, 281, 286, 287, 289, 291, 292, 322, 333, 341.
B. BIENES INDUSTRIALIZADOS		
- Manufacturas basadas en recursos naturales	Preparados de fruta y carnes, bebidas, productos de madera, aceites vegetales.	a) Agrícolas/forestales 012, 014, 023, 024, 035, 037, 046, 047, 048, 056, 058, 061, 062, 073, 098, 111, 112, 122, 233, 247, 248, 251, 264, 265, 269, 423, 424, 431, 621, 625, 628, 633, 634, 635, 641.
	Metales básicos (excepto acero), derivados del petróleo, cemento, piedras preciosas, vidrio.	b) Otros productos basados en recursos naturales 282, 288, 323, 334, 335, 411, 511, 514, 515, 516, 522, 523, 531, 532, 551, 592, 661, 662, 663, 664, 667, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689.
- Manufacturas de baja tecnología	Textiles, ropa, calzado, manufacturas de cuero, bolsos de viaje.	a) Agrupación de productos textiles y de moda 611, 612, 613, 651, 652, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 831, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 851.
	Cerámica, estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes, productos plásticos.	b) Otros productos de baja tecnología 642, 665, 666, 673, 674, 675, 676, 677, 679, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 699, 821, 893, 894, 895, 897, 898, 899.
- Manufacturas de tecnología media	Vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes.	a) Productos automotrices 781, 782, 783, 784, 785.
	Fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos.	b) Industrias de procesos de tecnología media 266, 267, 512, 513, 533, 553, 554, 562, 572, 582, 583, 584, 585, 591, 598, 653, 671, 672, 678, 786, 791, 882.
	Maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes.	c) Industrias de ingeniería de tecnología media 711, 713, 714, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 736, 737, 741, 742, 743, 744, 745, 749, 762, 763, 772, 773, 775, 793, 812, 872, 873, 884, 885, 951.
- Manufacturas de alta tecnología	Máquinas para procesamiento de datos, de telecomunicaciones, equipos de televisión, y transistores, turbinas, equipos generadores de energía.	a) Productos eléctricos y electrónicos 716, 718, 751, 752, 759, 761, 764, 771, 774, 776, 778.
	Artículos farmacéuticos, aviones, instrumentos ópticos y de precisión, cámaras fotográficas.	b) Otros productos de alta tecnología 524, 541, 712, 792, 871, 874, 881.
C. OTRAS TRANSACCIONES		
	Electricidad, películas cinematográficas, impresos, transacciones especiales, oro, monedas, animales (mascotas), obras de arte.	351, 883, 892, 896, 911, 931, 941, 961, 971.

Fuente: CEPAL, sobre la base de: Sanjaya Lall, (2000) 'The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98', Oxford development studies, 28(3), 337-69.

* CUCI = Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, versión 2.

Figura N°1 Estructura de la OMC



- Rinden informe al Consejo General (o a un órgano subsidiario)
- Rinden informe al Órgano de Solución de Diferencias
- - - Los Comités de los Acuerdos plurilaterales rinden informe de sus actividades al Consejo General o al Consejo del Comercio de Mercancías, aunque no todos los Miembros de la OMC han firmado estos acuerdos
- El Comité de Negociaciones Comerciales rinde informe al Consejo General

Fuente: OMC

Figura N°2 Estructura de la ALADI

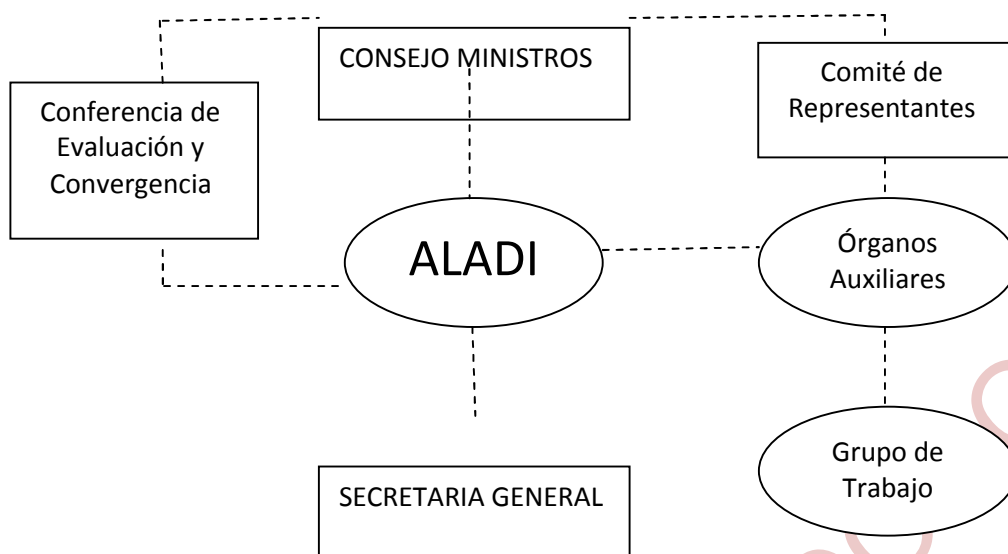
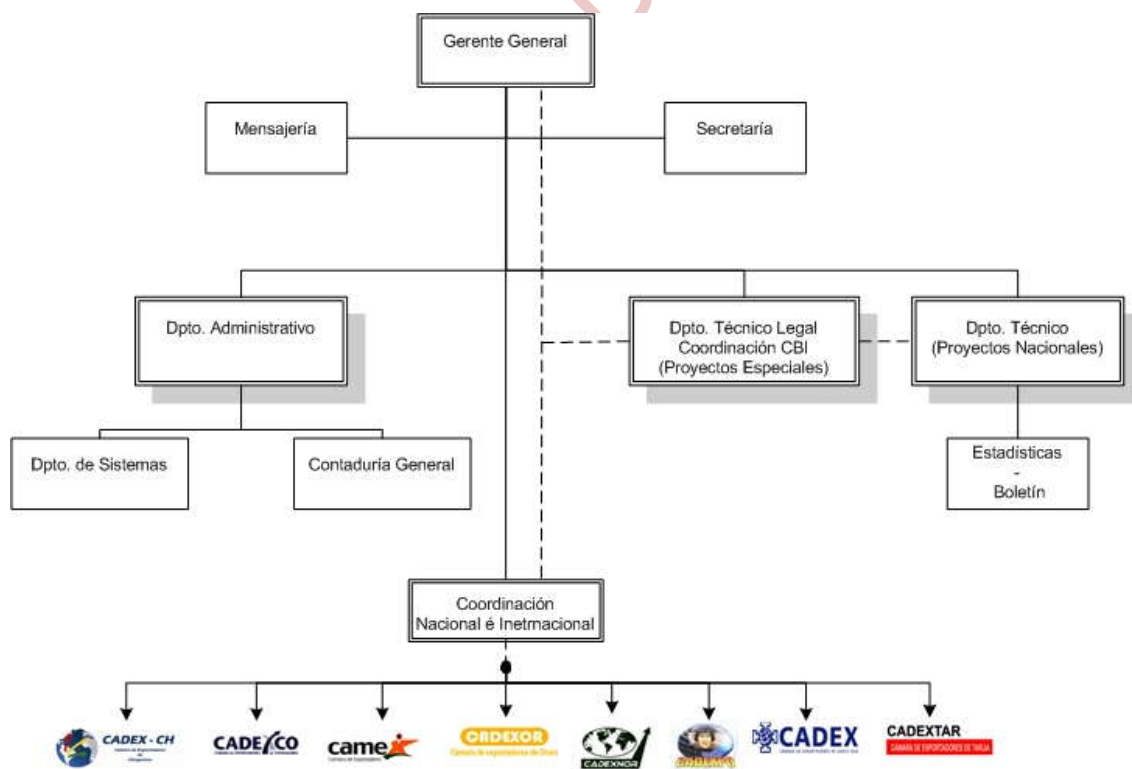


Figura N°3 Estructura de la CANEB



Fuente: CANEB

Figura N°4 Estructura del MERCOSUR

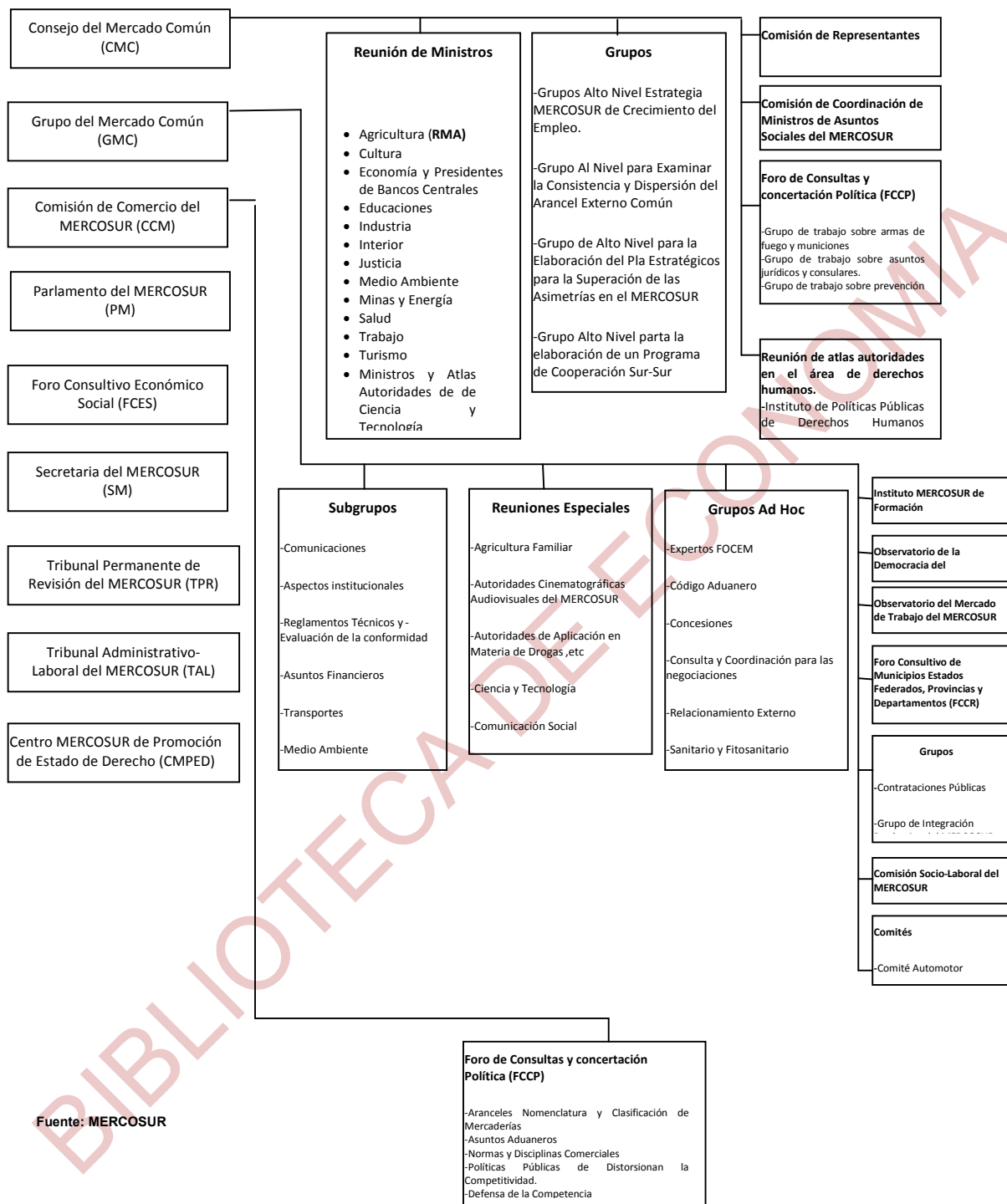
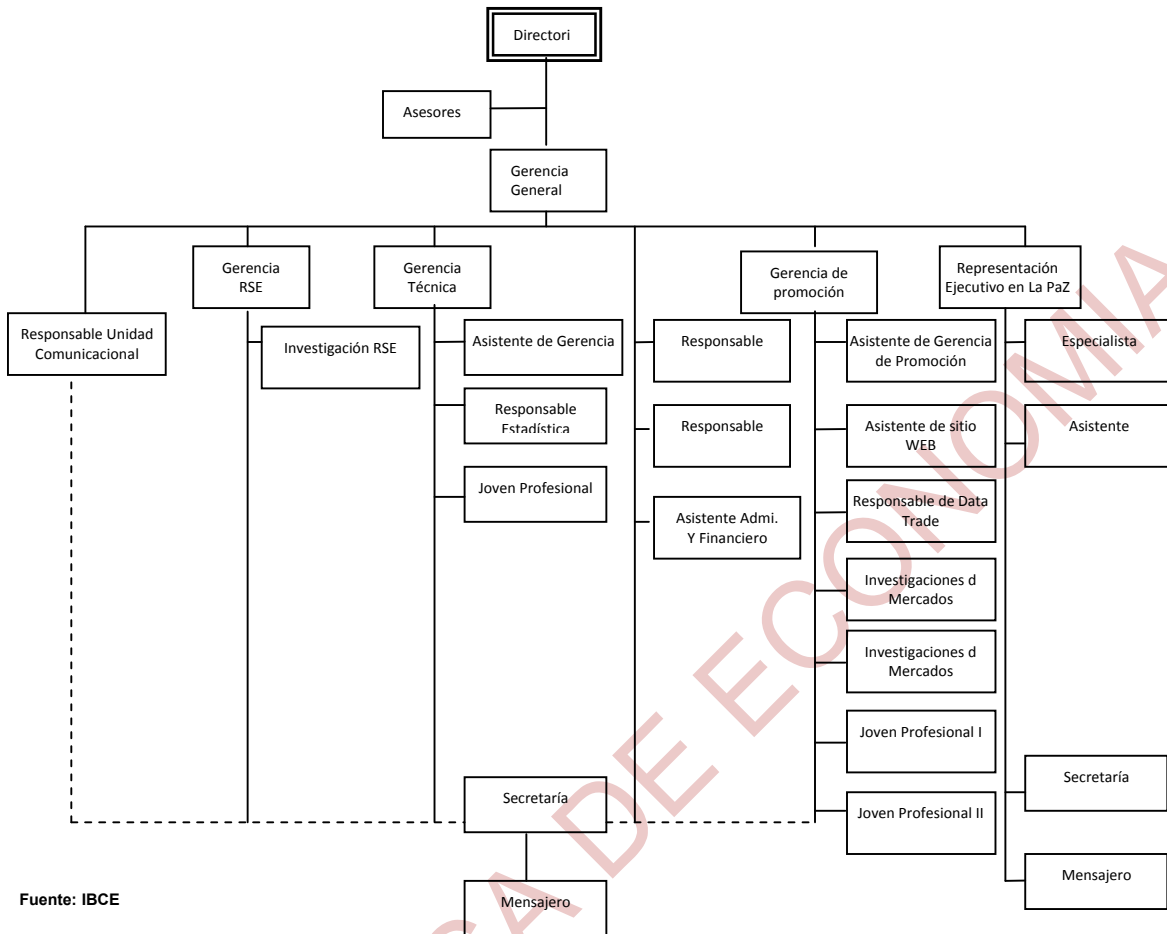


Figura N°5 Estructura del IBCE



Fuente: IBCE

Cuadro N° 2
Índice de Krugman

Índice de Krugman	
Años	Índice
1994	1,17
1995	1,20
1996	1,21
1997	1,07
1998	1,08
1999	1,04
2000	1,18
2001	1,37
2002	1,61
2003	1,60
2004	1,66
2005	1,71
2006	1,69
2007	1,77
2008	1,72

Fuente: CEPAL

Cuadro N° 3
Índice de Herfindahl-Hirschmann

Año	Índice H-H
1995	0,30
1996	0,28
1997	0,15
1998	0,11
1999	0,11
2000	0,21
2001	0,40
2002	0,47
2003	0,50
2004	0,54
2005	0,59
2006	0,70
2007	0,81
2008	0,78
2009	0,86

Fuente: CEPAL

Cuadro N° 4 Comercio Intra e inter Industria Bolivia MERCOSUR

Clasificación del comercio con el MERCOSUR en base a CUCI rev 2, según tecnología incorporada		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bienes Primarios		26%	43%	46%	69%	61%	48%	46%	27%	17%	12%	10%	11%	7%
Bienes Industriales	Manufacturas basadas en recursos naturales	65%	52%	85%	33%	23%	8%	15%	12%	35%	24%	35%	15%	51%
	Manufacturas de baja tecnología	32%	34%	23%	17%	19%	19%	3%	5%	8%	5%	9%	8%	9%
	Manufacturas de tecnología media	9%	3%	17%	23%	28%	40%	2%	15%	5%	2%	8%	5%	15%
	Manufacturas de alta tecnología	7%	5%	28%	16%	40%	17%	23%	55%	22%	69%	79%	14%	14%
	Bienes Industrializados	32%	30%	40%	23%	22%	16%	6%	13%	14%	16%	21%	10%	24%
	A nivel país	31%	33%	41%	34%	34%	25%	20%	19%	16%	14%	14%	11%	13%

Fuente: CEPAL

Cuadro N° 5 Evolución de las importaciones de Bolivia desde el MERCOSUR según CUODE

(en miles de \$us CIF)

Destino de Uso	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bienes de Consumo	82.017	105.832	103.553	83.417	92.504	111.974	126.704	148.880	189.686	246.305	224.774
Materias Primas y Productos Intermedios	332.812	440.164	430.513	487.065	444.239	524.141	661.722	755.353	935.400	1.149.125	947.906
Bienes de Capital	120.008	86.607	77.190	152.407	116.052	178.262	161.096	165.767	234.280	324.111	282.648
Diversos	28,1	22,9	18,2	67,2	32,9	15,4	20,9	103,3	94,1	62,5	55,1
TOTAL	534.865	632.627	611.275	722.956	652.828	814.393	949.543	1.070.104	1.359.460	1.719.603	1.455.384

Fuente: INE

**Cuadro N° 6
Gravamen
(En miles de Bs)**

Años	Bs
1999	127.673
2000	137.545
2001	133.980
2002	162.070
2003	124.957
2004	142.978
2005	150.475
2006	135.988
2007	127.341
2008	124.500
2009	89.966

Fuente: INE-ADUANA

**Cuadro N°13 Exportaciones de Bolivia al MERCOSUR según intensidad tecnológica incorporada
(En miles de dólares)**

Clasificación del comercio con el MERCOSUR en base a CUCI rev 2, según tecnología incorporada		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bienes Primarios		109.822	127.617	137.914	124.631	126.230	226.170	302.701	341.064	511.352	811.384	1.341.927	1.898.997	2.124.250	3.375.475
Bienes Industriales	Manufacturas basadas en recursos naturales	45.321	47.094	72.829	69.713	37.040	27.800	22.068	14.737	22.625	38.276	48.628	52.094	63.442	145.607
	Agrícolas forestales	39.191	44.480	69.564	64.344	29.037	18.011	13.605	7.106	9.661	13.344	11.653	17.323	26.895	87.459
	Otros productos basados en RN	6.130	2.614	3.265	5.369	8.003	9.789	8.463	7.631	12.964	24.932	36.975	34.771	36.547	58.148
	Manufacturas de baja tecnología	4.664	9.969	10.858	6.544	5.701	7.569	7.638	1.288	2.225	4.959	4.016	7.905	9.617	16.467
	Agrupación de productos textiles y moda	3.081	7.972	7.876	3.066	2.578	3.955	3.446	758	1.219	3.425	2.132	5.848	6.460	10.521
	Otros productos de baja tecnología	1.583	1.997	2.982	3.478	3.123	3.614	4.192	530	1.006	1.534	1.884	2.057	3.157	5.946
	Manufacturas de tecnología media	13.367	5.959	2.460	14.760	23.821	30.721	46.276	4.275	19.460	8.695	3.947	17.276	11.801	49.759
	Productos automotrices	2.507	1.364	818	4.481	4.345	5.998	7.538	343	3.338	847	136	422	606	10.628
	Industrias de Procesos de tecnología media	458	949	144	1.243	2.229	4.354	3.483	236	607	1.376	2.064	3.242	3.176	11.214
	Industrias de ingeniería de tecnología media	10.402	3.646	1.498	9.036	17.247	20.369	35.255	3.696	15.515	6.472	1.747	13.612	8.019	27.917
	Manufacturas de alta tecnología	1.274	1.594	1.575	9.279	4.519	8.260	3.967	3.908	12.094	4.586	26.137	35.480	4.971	5.327
	Productos eléctricos y electrónicos	917	710	986	1.700	1.380	1.898	1.258	924	1.678	1.830	1.017	2.036	2.722	3.106
	Otros productos de alta tecnología	357	884	589	7.579	3.139	6.362	2.709	2.984	10.416	2.756	25.120	33.444	2.249	2.221
	Bienes Industrializados		64.626	64.616	87.722	100.296	71.081	74.350	79.949	24.208	56.404	56.516	82.728	112.755	89.831

Fuente: CEPAL

Elaboración: Propia en base a metodología de la CEPAL

BIBLIOTECA DE ECONOMIA