

# **UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**Y FINANCIERAS**

**CARRERA: ECONOMÍA**



## **TESIS DE GRADO**

### **Integración Económica Chile-Bolivia**

Postulante : Romelio Oscar Coca Untoja

Tutor : Dr. Fernando Untoja Choque

LA PAZ – BOLIVIA

2008

**Con todo amor a mi madre**

***Bertha Untoja***

**Con profundo afecto al Dr.**

***Fernando Untoja***

## **Resumen Ejecutivo**

El proceso de globalización de la economía se constituye en una fuerza muy poderosa que tuvo y tiene la capacidad de eliminar las fronteras comerciales y nacionales de los países, por lo que las políticas comerciales, fiscales y monetarias de las economías desarrolladas y más aún de aquellas que están en desarrollo, en gran medida interdependen de las medidas adoptadas por otras economías.

Es en este marco, en el que, tanto para los economistas y los hacedores de política económica se plantea la urgencia de trazar nuevas estrategias para la inserción de la economía boliviana en el contexto de la economía mundial. De ahí que viendo esta realidad, nosotros hemos emprendido la tarea de proponer una nueva estrategia en términos de Integración Económica entre Bolivia y Chile.

Estrategia que básicamente descansa en el marco teórico de la economía internacional como de la teoría de Integración Económica, que en síntesis es posible señalar que el desarrollo del comercio internacional siempre trae consigo un efecto positivo para el desarrollo de las economías, mientras que los procesos de integración económica, se constituyen en mecanismos de consolidar alianzas estratégicas, que tiene como efecto la dinamización de las economías por medio del proceso de creación de comercio.

Entonces, es a partir de esas consideraciones que en nuestro trabajo de tesis se plantea la consolidación de una Alianza Económica entre Bolivia y Chile, desarrollo que requiere la consideración de aspectos tanto del campo económico como del campo político. Pues, nuestra Alianza va más allá del ACE 22 y en términos políticos e históricos va más allá de los resultados de la Guerra del Pacífico (1879), que de cierta forma se constituye en un ancla a nivel del pensamiento, equiparable con la idea de los indigenistas, en cuanto al proceso de colonización de 500 años.

En este sentido, la Alianza Económica entre Bolivia y Chile, desde nuestra visión puede constituirse -para la economía boliviana- en un motor muy importante para alcanzar mejores niveles de desarrollo, aprovechando la experiencia industrial de Chile y de sus capitales disponibles, que consideramos pueden servir de base para la implementación y desarrollando Alianzas estratégicas tanto a nivel de empresas existentes como en la formación de nuevas empresas binacionales.

# INDICE

<b>Introducción General.....</b>	<b>1</b>
<b>I. Planteamiento del Problema.....</b>	<b>3</b>
a) Marco Teórico.....	4
b) Metodología.....	16
c) Delimitación.....	16
<b>II. Formulación de la Hipótesis.....</b>	<b>17</b>
a) Hipótesis Central.....	17
b) Objetivos.....	17
<b>PRIMERA PARTE: LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL</b>	
Introducción.....	18
<b>CAPITULO I: DEL COMERCIO INTERNACIONAL A LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA</b>	
Sección I. Génesis de la teoría del Comercio Internacional.....	20
Sección II. Desarrollo de la Integración Económica.....	31
<b>CAPITULO II: LA TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA, SUS FORMAS Y EL MODELO BÁSICO</b>	
Sección I: La Integración Económica y sus formas.....	37
Sección II. El Modelo Básico de la Integración Económica.....	41
<b>SEGUNDA PARTE: BOLIVIA Y CHILE EN EL ESCENARIO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL</b>	
Introducción.....	54
<b>CAPITULO I. LA VISIÓN HISTÓRICA, Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN LA REGIÓN</b>	
Sección I. La integración económica desde la visión histórica.....	56
Sección II. Los procesos de integración en América Latina.....	61

## **CAPITULO II. EL MODELO DE CRECIMIENTO HACIA AFUERA DE BOLIVIA Y CHILE**

Sección I.	El contexto Económico Boliviano.....	76
Sección II.	Una síntesis de la Economía Chilena.....	103

## **TERCERA PARTE: PERSPECTIVAS DE UNA ALIANZA ECONÓMICA ENTRE BOLIVIA Y CHILE**

Introducción.....	124
-------------------	-----

### **CAPITULO I. BOLIVIA-CHILE: UNA ESTRECHA RELACIÓN ECONÓMICA**

Sección I.	Potencialidades de Bolivia para una Alianza Económica.....	125
Sección II.	Las ventajas de Chile para una Alianza Económica.....	134

### **CAPITULO II. ALIANZA ECONÓMICA: UNA NUEVA FORMA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

Sección I.	Razones para una Alianza Económica entre Bolivia y Chile.....	140
Sección II.	Alianza Económica Bolivia-Chile una estrategia de desarrollo.....	153
Conclusiones.....	161	
Bibliografía.....	167	

## **ANEXOS**

# INTEGRACIÓN ECONÓMICA CHILE-BOLIVIA

## Introducción General

El proceso de mundialización de la economía, ha generado un conjunto de cambios, tanto en el orden político como en el orden económico, a ello se debe que en estos últimos tiempos, tanto en las esferas políticas, como en las economías, a menudo se escuche debatir sobre temas como la inserción externa, los Acuerdos o Tratados de Libre Comercio, los Acuerdos de Complementación Económica o finalmente de Acuerdos de Integración Económica.

En este contexto, muchos sostienen que ante la desaparición de la bipolaridad y de posiciones nacionalistas, surge la necesidad de la formación de acuerdos regionales, de ahí se entiende que las economías desarrolladas como aquellas en desarrollo, en el actual contexto están en una búsqueda constante de posicionarse y un permanente redefinir su lugar y espacio dentro del conjunto de la economía internacional.

Sobre estos criterios y consideraciones, nos hemos planteado como tema central de nuestra investigación las posibilidades y oportunidades que conllevan los procesos de integración, para las economías de los países en desarrollo.

Por otro lado, se debe comprender que las estrategias de inserción de unas economías con otras en el concierto de la economía mundial, lo realizan de distintas formas, en algunos casos como una cooperación y en otros como un proceso de integración económica.

Así mientras las economías menos desarrolladas a través de los procesos de integración más bien persiguen lograr mayores niveles de desarrollo, las economías desarrolladas o industrializadas al conformar bloques buscan liderar el bloque regional e incluso hegemonizar la economía a nivel mundial.

Entonces, el proceso de globalización de la economía y su lógica consecuencia de conformación de bloques regionales ha dado lugar a una mayor interdependencia entre las economías, lo que ha conducido a la firma de una serie de acuerdos de integración, siendo en algunos casos de gran alcance tanto en términos de países miembros (mercados) como en la coordinación de políticas económicas, tal el caso de la Unión Europea que esta conformado por 25 países (2004) donde las políticas fiscales y monetarias se va definiendo de manera conjunta entre todos los países integrantes.

Luego, la globalización de la economía es preciso comprenderlo como un proceso de expansión del comercio fundamentalmente y la apertura de nuevos mercados; aquello ha conducido a muchos países a fortalecer su comercio y sus mercados, como el caso de los países asiáticos que a la cabeza de Japón, China, los cuatro tigres asiáticos (Taiwan, Hong Kong, Singapur y Corea del Sur) y otros en un plano estrictamente regional han consolidado un polo importante para el desarrollo del comercio internacional.

Otra región importante en este proceso de mundialización de la economía, obviamente es el continente Americano que a la cabeza de los Estados Unidos viene trabajando lo que es el ALCA, o Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, que tiene como objetivo fundamental la consolidación de una Zona de Libre Comercio que comprenda Norte América, Centro y Sudamérica.

Es en este marco que los sucesivos gobiernos de los Estados Unidos han ido firmando sendos Tratados de Libre Comercio, con países como México, Perú, Chile y Colombia, esperando realizarlo con el resto de los países a mediano plazo. Sin embargo, el proyecto del ALCA como los TLCs, han sido blanco de muchas críticas y en algunos casos han provocando movilizaciones sociales generando y desencadenando caos político y social en algunos países, lo que obviamente muestra que un proceso de liberalización y expansión del comercio o un proceso de integración no sólo esta marcado por cuestiones estrictamente económicas, sino también conlleva otros factores, de carácter político, histórico, social e incluso culturales.

Ante estos acontecimientos acelerados que ocurren en la economía mundial, las economías en desarrollo como la boliviana, están frente a la exigencia y la urgente necesidad de trazar sus propias estrategias para su inserción en este proceso de globalización de la economía, por un lado aprovechando al máximo sus ventajas, y por otro reduciendo al mínimo sus desventajas.

Caracterizado sintéticamente el actual proceso económico, se nota claramente que los nuevos problemas que enfrentan las economías, radican en el establecimiento de estrategias de inserción en el marco de la economía mundial, proceso del cual ningún país y mucho menos Bolivia no pueden quedar al margen.

Es en esta búsqueda de alternativas de posicionamiento para la economía boliviana que se centra nuestra investigación, en este marco y para situar nuestro trabajo una parte será fundamentalmente de carácter teórico que abarcara la teoría del comercio internacional para desembocar en la teoría de la integración económica.

Mientras que la otra parte estará orientada a realizar una descripción de algunas consideraciones históricas y una síntesis de los procesos de integración a nivel de Sudamérica para luego contextualizar la situación económica de Bolivia y Chile, y las políticas económicas implementadas en este proceso de globalización, para finalmente sintetizar la relación económica entre Bolivia y Chile.

Finalmente, la última parte de nuestra tesis, estará destinada a demostrar algunas de las potencialidades y ventajas de Bolivia como de Chile, que se constituyan en factores de competitividad y de mayores niveles de desarrollo de ambas economías, dentro de lo que nosotros denominamos la Alianza Económica.

## **I. Planteamiento del Problema**

La coyuntura actual de la economía mundial, como se conoce exige a los países desarrollados y fundamentalmente a los países en desarrollo a trazarse nuevas estrategias de posicionamiento dentro del contexto global de la economía.

Pues, la dinámica del proceso económico mundial, ha hecho que las relaciones económicas internacionales entre los países, además de basarse en consideraciones teóricas de carácter estrictamente económico, deban considerar también cuestiones de orden político. En este marco debemos advertir que la interrelación económica entre los países en el proceso económico actual, depende no solamente del análisis económico, sino también de las decisiones políticas de los gobiernos.

Así, el desenvolvimiento económico a nivel interno como la magnitud del flujo comercial internacional de un país, están determinadas fundamentalmente por las políticas económicas que aplican los Estados, no sólo eso, sino que en gran medida las decisiones de política económica implementadas por los países, responden a las decisiones y las políticas económicas implementadas por los otros países.

Es en este nuevo contexto, conocido como la globalización en el que se opera nuevas estrategias de inserción de las economías dentro del conjunto de la economía, dando origen al mismo tiempo el desarrollo de nuevas ramas y teorías económicas como la integración económica.

### a) Marco Teórico

El proceso acelerado de globalización de la economía expresado en niveles crecientes de intercambio comercial lo que se ha traducido de cierta forma en la desaparición de las fronteras de los Estados Nacionales, plantea a los países una serie de cuestiones y desafíos tanto en el orden interno como en su relación con el orden externo.

La fuerza del proceso de mundialización de la economía y fundamentalmente el desarrollo del comercio internacional, ha obligado a las economías a plantearse y consolidar nuevas formas y **estrategias** de posicionamiento en el concierto de la economía y el mercado mundial, y a partir de ello lograr beneficios a nivel interno.

De ahí que, entre teóricos de la economía, en los círculos políticos y de gobierno de los diferentes países se hayan planteado la tarea de lograr para los países un crecimiento económico sostenido en base a la liberalización de la economía, es decir en función a niveles crecientes de las exportaciones que garantice un nivel de empleo estable, que se traduzca en un mayor desarrollo económico.

Concebida de esta forma el actual desarrollo de las economías, marcada por una fuerte expansión del comercio internacional, se evidencia que aquella está afectada por una serie de nuevas formas de interrelación económica entre los países.

Concretamente, nos referimos al hecho que las económicas en la actualidad, hacen frente fundamentalmente a fenómenos de orden externo, como la firma de tratados a nivel mundial en relación al tema arancelario (GATT), Acuerdos sobre calidad (ISO), la creación de organismos supranacionales (OMC) o finalmente la firma de acuerdos de integración a nivel de las regiones.

A partir de estos elementos que configuran las relaciones económicas internacionales, claramente se percibe que las economías hasta ahora caracterizadas por un cierto grado de independencia en las decisiones económicas y de política, pasaron a constituirse en economías altamente dependientes del entorno económico exterior.

Por tanto, dentro de la actual coyuntura económica, los gobiernos de los países ubicados dentro de una misma región como fuera de ellas, no están en condiciones de definir sus políticas económicas y comerciales al margen de las políticas que adoptan los otros países.

Lo que quiere decir que las políticas económicas y comerciales que implementan los gobiernos de los países desarrollados como aquellos en desarrollo, están marcados

por una estrecha dependencia entre ellas, debido a que cada país llega a constituirse en un socio comercial importante para otro. Se establece entonces que la base y principio teórico de las políticas económicas y comerciales que implementan los gobiernos descansa en una creciente liberalización del comercio y la eliminación de barreras arancelarias y para arancelarias hasta cierto punto.

Lo cierto, es que haciendo una retrospectiva de las consideraciones teóricas a propósito del comercio internacional, ya sea desde el punto de vista de los mercantilistas, que afirman que el comercio es la honra del reino, *la noble profesión del comerciante, el terror de nuestro enemigos...*(Mun)<sup>1</sup> es abordado tanto desde un punto de vista político como desde un punto de vista económico.

Mientras, que el comercio internacional desde la visión clásica es caracterizado como el espacio desde donde se desarrolla la especialización de un país en la producción de bienes donde se tiene ventaja, operándose al mismo tiempo la especialización de la mano de obra, generándose una división del trabajo a escala internacional. Por otra parte la importancia del comercio internacional para los clásicos como para nosotros, es que en el marco de la división internacional del trabajo, los países irremediamente deben especializarse en la explotación de recursos en los que se tiene ventaja comparativa.

Más aún cuando por teoría como por los hechos, sabemos que pese a establecerse un conjunto de barreras que pueden ser de contingentes, para arancelarios o arancelarios e incluso ideológicos, el comercio internacional inevitablemente sigue su curso, es decir que a lo largo de la historia, pese a conflictos bélicos, el establecimiento de aranceles; el comercio ha sido y es la forma de relacionamiento más importante entre los países.

Por ello, a pesar de grandes conflictos bélicos, se han hecho esfuerzos para eliminar las barreras y liberalizar cada vez más el comercio, para lograr este propósito, los Estados han ido suscribiendo una serie de acuerdos comerciales, que de manera paulatina han permitido anular aquellas restricciones al comercio, generando un creciente intercambio comercial.

Es en este marco de una creciente expansión del comercio internacional, que surge la cuestión de la integración, pero ya no desde el punto de vista político, sino más

---

<sup>1</sup> Mun Tomás. La Riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior. Pág. 60

bien como un problema de la teoría económica, que en términos históricos, ésta se plantea a la conclusión de la segunda Guerra Mundial.

Se sabe, que anterior al conflicto bélico, ya se habían realizado varios intentos de integración en Europa, sin embargo los obstáculos de orden político fueron las principales causas del fracaso de esas tentativas<sup>2</sup>. Al respecto Bela Balassa, sostiene que la Integración hasta entonces era vista más bien desde un punto de vista político que desde un visión económica, así en su síntesis del recorrido de la teoría de la integración, señala que esta forma de considerar la integración fue el resultado de la política alemana, que consistía en integrar los países y territorios ocupados por Alemania, haciendo aparecer al fenómeno de la integración, más como una expansión imperialista.

Conforme a estas consideraciones preliminares, es imprescindible adentrarnos en la búsqueda de las reflexiones y la concepción teórica de quienes se ocuparon de la integración económica, como nuevo fenómeno de la economía. Entre uno de los autores bolivianos que se ocupan del fenómeno de la integración económica es Edgar Camacho, que en su trabajo a propósito de la Integración Andina afirma que el problema de la integración económica regional **es un proceso de naturaleza política**<sup>3</sup>.

Si bien aquella es una consideración preliminar, donde evidenciamos la preeminencia del punto de vista político, Camacho cuando se refiere a la integración económica dentro del contexto de las relaciones económicas, sostiene que **“la integración significa agrupar y compatibilizar armónicamente las economías de los países participantes”**.

Por otro lado, para Vincent Gómez-García -un autor contemporáneo-, la integración económica esta asociada al conjunto de la **inserción** externa de una economía fundamentalmente en su dimensión de participación en el sistema multilateral de comercio, de relacionamiento con los polos dominantes de la economía internacional<sup>4</sup>.

Otros autores cuando se refieren a la integración, sostienen que ésta debe ser comprendida como la **eliminación de fronteras económicas**<sup>5</sup> enfatizando que el desarrollo del comercio y la integración económica, debe ocuparse de integrar y desarrollar el comercio en las zonas fronterizas.

---

<sup>2</sup> Balassa Bela; Teoría de la Integración Económica; Pág. 3

<sup>3</sup> Camacho Omiste, Edgar; Bolivia y la Integración Andina; Pág. 19

<sup>4</sup> Gómez-García, Vincent; Corredores Interoceánicos; Pág. 52

<sup>5</sup> Seoane Flores Alfredo, Orias Arredondo y Torrez Armas William; Desarrollo fronterizo: Construyendo una nueva agenda. Pág. 64

Cuando entre estas definiciones intentamos encontrar elementos precisos sobre lo que se debe entender por integración económica, nos enfrentamos a definiciones demasiado generales y amplias que no nos permite avanzar en la comprensión de la integración y acerca de los pasos que se debe seguir para alcanzar el objetivo de la integración misma.

En este contexto, encontramos el trabajo de Ramón Tamañes, quién señala que la integración desde un punto de vista económico “**es un proceso y que a través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado, de una dimensión más idónea**”<sup>6</sup>.

De la definición de Tamañes debemos remarcar, aquella parte que hace referencia a la integración como un proceso, pues ello inmediatamente nos hace pensar que cuando se habla de integración económica, ésta debe seguir determinados pasos y por supuesto diferentes niveles de integración.

Tras esta primera aproximación al concepto de integración económica, encontramos el trabajo de Bela Balassa quién concibe la Integración Económica como un concepto que adopta simultáneamente dos sentidos, por un lado como “un proceso” y por otra parte “como una situación de las actividades económicas”<sup>7</sup>.

A partir de ello Balassa sostiene que la Integración Económica entendida como un **proceso**, se refiere a que ésta debe estar **acompañada por una serie de medidas**, que tienen el fin de abolir la discriminación, entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones.

Mientras, que la integración económica en su segundo sentido **–situación–**, debe comprenderse en tanto que “**ausencia de formas de discriminación** entre economías nacionales”.

Este doble sentido que adopta la definición de Balassa nos permite vislumbrar el punto de partida para comprender la integración económica, pues definida aquella como una situación, nos lleva a reflexionar sobre el estado de las medidas económicas existentes, entre las economías que se van a integrar.

---

<sup>6</sup> Tamañes Ramón; Estructura Económica Internacional; Pág. 174

<sup>7</sup> Balassa Bela; Teoría de la Integración Económica; Pág. 1

Obviamente el estado –actual- de las medidas –arancelarias-, sirve de base para la proyección de la integración, ya que tal situación permite tener certidumbre a cerca de las medidas económicas y comerciales hasta ahora aplicadas entre dos economías, para luego en función de estas proyectar las nuevas medidas de política económicas, que permita lograr consolidar un nivel esperado de integración.

Por otra parte la definición simultánea de integración económica de Balassa, le permite afirmar que sólo a partir de su concepción de integración, en tanto que proceso y situación, es posible establecer y comprender las diferentes formas de integración tales como: Área o Zona de Libre Comercio (ZLC), Unión Aduanera (UA), Mercado Común (MC), Unión Económica (UE), e Integración Total (IT).<sup>8</sup>

Contrariamente a esta definición, y a las formas de integración señaladas; Gomez-Garcia desde una concepción muy abstracta sostiene que la integración económica ya no se limita a los cursos de acción política vinculados a la creación y desarrollo de esquemas de integración sub-regional o regional, bajo la forma de zonas de libre comercio, uniones aduaneras o mercados comunes, sino simplemente a una inserción externa y de relacionamiento con los polos de desarrollo.

Pero, si bien es cierto, que la economía mundial exige una mayor participación del conjunto de las economías en el contexto de un mercado globalizado, desde nuestra percepción este tomar parte del proceso desde ningún punto de vista puede realizarse sin pasar diferentes etapas, sino más bien esto exige que se lo realice siguiendo los diferentes grados y formas de integración.

Por otra parte, esta inserción en la economía mundial en el caso de Bolivia como de los otros países del mundo, desde nuestro punto de vista ya se ha venido dando desde varios siglos atrás, sin embargo en este proceso de inserción, muchas economías han sido arrastradas por la fuerza del desarrollo del comercio internacional.

En este entendido, nosotros concebimos que un proceso de Integración Económica además del hecho de insertarse simple y llanamente en el mercado mundial, exige una estrategia económica y política en términos de buscar el posicionamiento (lugar) de una economía (país) en la economía globalizada.

Por tanto, el posicionamiento dentro de la economía mundial, desde nuestra visión requiere el establecimiento de procesos de integración estratégicos, y aquellos están

---

<sup>8</sup> Idem.

explicadas por las decisiones políticas y las políticas económicas y arancelarias, es decir por el pago de derechos en las importaciones o en las exportaciones en algunos casos.

En este marco, Ramón Tames en su Estructura Económica Internacional sostiene que las posibles formas alternativas de la integración descansan “**sobre la base del papel y función del arancel de aduanas**”<sup>9</sup>, para luego sobre esta base y concepción del papel de los aranceles proponernos las formas alternativas de integración como: un Sistema de Preferencias Aduaneras, Zona de Libre Comercio, Uniones Aduaneras y Uniones Económicas que ciertamente no se diferencia mucho de la clasificación realizada por Balassa.

En esta misma línea de análisis, Martínez afirma que los grados de integración son más bien un proceso que nos conduce a una situación o una forma de integración, dejando claramente establecido que las diferencias entre estas formas o grados de integración, esta dado por el nivel alcanzado en el **desarme arancelario** y por la coordinación de las **políticas económicas**<sup>10</sup>.

Coincidentemente, con Tames y Martínez, Bela Balassa realiza su clasificación de las formas de integración a partir del papel de los aranceles y de las políticas económicas. Es en este contexto y a partir de ello se puede afirmar que alcanzar una determinada forma de integración, significa la eliminación de las fronteras económicas creadas por la discriminación de carácter arancelario o para arancelario.

Por otra parte, debemos señalar que la historia de un proceso de Integración Económica no termina con el simple desarrollo y establecimiento de determinada forma, sino que ésta además requiere una evaluación de los posibles efectos que puedan generar al interior de las economías que se integran.

En este marco, y para una mayor comprensión de la integración económica, los teóricos de la Integración Económica se han preocupado por desarrollar algunos modelos básicos como la Unión Aduanera, a partir del cual se ha procurado comprender los posibles efectos de un proceso de integración económica.

Uno de los primeros trabajos que se ocupa sobre el tema pertenece a Jacob Viner, que desde una posición liberal, y partiendo desde el punto de vista del productor, sostiene que la Unión Aduanera genera dos fuerzas: de **creación y desviación** de comercio.

---

<sup>9</sup> Tames Ramón; Op. Cit. Pág. 175

<sup>10</sup> Martínez Coll, Juan Carlos; “*Grados de integración económica*” en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes; <http://www.eumed.net>

Fuerzas que en definitiva deben comprenderse como los efectos de un proceso de integración, pues se establece que el desplazamiento de los productores hacia fuentes de mayor o menor costo, según la fuerza predominante. Entonces, se generará creación de comercio en la medida que este desplazamiento por parte de los productores sea hacia fuentes de menor costo; y la desviación de comercio cuando el desplazamiento se de hacia fuentes de mayor costo.

El posterior desarrollo teórico de la Integración Económica toma como punto de partida el trabajo de Viner, en este contexto Makower y Morton siguiendo el análisis Vineriano intentan establecer las posibles ganancias o pérdidas de un proceso de integración, de donde se llega a la conclusión que los beneficios o pérdidas dependerán de si las economías que se integran serán complementarias o competitivas, es decir que la evaluación de los procesos de integración esta en función de la **complementariedad y la competitividad** medida desde el punto de vista de la relación de costos.

Sostendrán que la Unión Aduanera entre economías complementarias en todo caso significa mayores beneficios para los países integrados, mientras que la integración entre economías competitivas generará ganancias mínimas, lo que quiere decir que la Integración entre economías complementarias –de costos disímiles- desde todo punto de vista es preferible a la integración entre países de economías competitivas.

Hasta aquí, se evidencia que el modelo básico –Unión Aduanera- esta explicado y justificado básicamente por los beneficios o ganancias que logran los productores como resultado de un proceso de Integración, que se expresa en el acceso a fuentes de menor costo o porque en términos de competencia tienen menores costos que les puede permitir llegar a un segmento de mercado importante, frente a empresas que tiene costos elevados.

Esto muestra que hasta ese momento, el tema de los precios relativos o la variación de los precios y su efecto sustitución no son puestos en cuestión, lo que quiere decir obviamente que el problema de la Integración Económica es visto y analizado sólo desde el lado del productor.

Sin embargo, Lipsey, Gehrels y Meade, cada uno de forma independiente se encargaran de mostrar los límites de la teoría vineriana, en el sentido de que no considera los cambios que se dan en la demanda de productos como consecuencia de las variaciones de los precios de los productos transables.

Es de esta manera que los precios relativos son introducidos como nuevos elementos de análisis dentro de la teoría de las Uniones Aduaneras, de tal forma que permita una evaluación más real de los posibles efectos, llegando a la conclusión que la desviación de comercio en el sentido de Viner, no es del todo negativo pues a pesar de ello, los efectos en términos de consumo serán beneficios para los consumidores.

Aquellos beneficios para Meade dependerá de un conjunto de factores, de si los bienes que se exportan al nuevo mercado integrado se lo realiza por primera vez, si se esta hablando de bienes sustitutos o bienes complementarios, concluyendo que los efectos de un proceso de integración puede dividirse en efectos primarios, secundarios y terciarios dependiendo precisamente de los bienes que se trata.

Balassa señala que la importancia de una integración económica radica precisamente en los efectos dentro de la distribución de los recursos, como también en el nivel de consumo y la producción.

A partir de estos argumentos teóricos, en nuestro trabajo de tesis, intentaremos vislumbrar los posibles efectos que podrían resultar tras un proceso de integración económica entre Bolivia y Chile, al cual nosotros la denominaremos Alianza Económica Bolivia-Chile.

Sin embargo, como se ha podido notar los procesos de integración económica se ha tratado de comprenderlo sólo desde el punto de vista económico, como si esta no comprendiera factores de orden político, que como se evidencia influye en las relaciones económicas entre los países.

Más aún en el caso de las relaciones de Bolivia y Chile, que se encuentran marcados por un componente histórico, que si bien no se constituye en una barrera infranqueable para el comercio entre ambas economías, la historia como parte importante del proceso educativo social en lugar de constituirse en un punto de examen y de reflexión, que permita cambiar ciertos comportamientos, económicos, sociales y políticos, en el caso de Bolivia más bien juega simplemente el papel de un ancla a la visión y las formas de pensamiento a nivel individual y colectivo.

En este marco, el plantearse un proceso de integración entre ambas economías, nos impone en primer término la tarea insoslayable de considerar un elemento de carácter histórico como la Guerra del Pacífico de 1879, del cual más que el detalle de los hechos históricos en si mismo, nos interesa conocer la percepción de algunos autores y los

resultados que se han derivado de aquel conflicto bélico, tanto en las relaciones políticas como económicas entre Bolivia y Chile.

Lo cierto de ello, es que en el caso boliviano, tal como lo evidenciaremos más adelante, parece haber una fuerte predominancia de consideraciones político-históricas, que obviamente se han traducido en serias barreras en las relaciones diplomáticas entre Bolivia y Chile, lo que también ha significado sino en un bajo nivel en las relaciones económicas, pero sí en un intercambio comercial deficiente y por supuesto deficitario en relación a las importaciones de Chile.

De ahí que, el contexto político parece constituirse, sino en una barrera infranqueable, en uno de los mayores problemas que requiere una pronta solución, para elevar el nivel de las relaciones económicas entre Bolivia y Chile, lo cual entendemos debe estar planteada en el marco de nuevos paradigmas que nos permita ir más allá de la historia bélica y romper con el proceso histórico percibido por Nicolás Cruz, en el sentido de que Latinoamérica en particular desde el establecimiento de las repúblicas su historia no ha discurrido de manera integrada<sup>11</sup>.

Por tanto, las relaciones económicas y comerciales de Chile y Bolivia a nuestro entender no pueden estar supeditadas y marcadas por los resultados de la Guerra de 1879, incluso a pesar de la “perdida cualitativa de salida al Pacífico” a la que hace referencia Fernando Cajías.

Pues, si bien es cierto que los resultados de la Guerra del Pacífico afecta mucho más en la mentalidad de la sociedad boliviana que las otras pérdidas territoriales, aquella forma de pensar en criterio nuestro no es más que el resultado de la transmisión de prejuicios de los historiadores, que pretenden que la sociedad sea cómplice de su visión, haciendo que la cuestión de la mediterraneidad sirva de velo, para justificar el fracaso de las políticas de desarrollo que se han implantado en Bolivia.

De ahí que, a pesar del discurso histórico distorcionador, se evidencia que las relaciones económicas entre Bolivia y Chile no se anularon por completo, ya que al final del conflicto bélico, el tema estrictamente comercial obligo a ambos países a establecer una serie de normativas que configuraron y aun configuran la relación boliviano-chileno en cuanto al uso de territorio y puertos chilenos.

---

<sup>11</sup> Nicolás Cruz; Bolivia Chile y Perú: Una opción cooperativa; Pág. 35.

En este marco, en una investigación por demás interesante Ramiro Orias menciona una serie de tratados que va desde el Tratado de Paz y Amistad de 1904, la Convención sobre Trafico Comercial en 1912 que reglamenta en sus aspectos operativos al anterior Tratado, La Convención de Libre Transito en 1937, la Declaración de Arica de 1954, el Acuerdo de Complementación Económica en 1955, donde “ambos gobiernos convienen en prestar todas las facilidades necesarias para la construcción y operación por YPFB de un oleoducto entre Oruro y Arica” y finalmente el ACE 22 de 1993.

En razón a este conjunto de acuerdos firmados por los gobiernos de Bolivia y Chile, podemos afirmar que la actividad comercial siempre estuvo por encima del problema de la mediterraneidad, lo que quiere decir que la economía se constituye en el ámbito desde el cual adquiere fuerza las relaciones entre ambos países, particularmente por el flujo de comercio boliviano hacia Chile y viceversa, como por el volumen de mercaderías que pasan por los puertos chilenos y últimamente por la importante participación de capitales bolivianos dentro de la economía chilena y viceversa.

En este contexto, debemos remarcar que Chile se encuentra en un 3er lugar de importancia como socio entre los países fronterizos desde donde Bolivia realiza sus importaciones alcanzado en términos de valor a 235 millones de dólares la gestión 2006.

Por otra parte, considerando la relación de Bolivia y Chile desde el punto de vista de la Balanza Comercial, el déficit comercial boliviano respecto de Chile alcanza a 166,5 millones de dólares, lo que le ubica en el primer lugar entre los países fronterizos con los que el intercambio comercial boliviano es deficitario.

Ahora si vemos desde el punto de vista de los productos se tiene que en 1995 el 57% de las exportaciones de Bolivia al mercado chileno estaba representado por sólo 2 productos derivados de la soya, pero al 2005 tenemos que los mismos 56% esta representado por 8 productos exportados, los que están compuestos por los derivados de soya, por los palmitos, maderas, bananas y ananás.

La relación de Bolivia y Chile desde el punto de vista de las vías de salida y entrada de los productos de importación y exportación boliviana según datos estadísticos muestra que en 1995 el 47% de las exportaciones tienen como vía de salida los puertos chilenos, lo que contrasta con las cifras del 2006, pues sólo el 37% de las exportaciones hacen uso de los puertos chilenos, encontrándose por encima de éstos Puerto Suárez que concentra el 38% de las exportaciones.

Sin embargo, no deja de ser importante remarcar que este incremento de Puerto Suárez como vía de salida de las exportaciones, se debe básicamente a la venta de gas natural destinado al mercado brasilero, que alcanza a 1.379 millones de dólares, que representa el 84% de las exportaciones que utilizan esta vía de salida, es decir que sin considerar la exportación de gas natural, las exportaciones por Puerto Suárez sólo alcanzaría a 250 millones.

Por tanto en estas condiciones los puertos chilenos concentrarían el 53% de las exportaciones según vía de salida, lo que quiere decir que la importancia de los puertos chilenos como vía de salida en relación al año 1995 se ha incrementado.

Considerando el tema de las Inversiones Extranjeras Directas, según datos del 2004, a nivel de los principales países inversores del mundo, Chile ocupa el décimo tercer lugar con 4.208 millones de dólares, y en el 5º lugar si sólo consideramos los países sudamericanos, tomando los años 1996 y 1998 como referencia podemos constatar que Chile se ubicaba en el 3º y 7º lugar entre los países que invierten en Bolivia alcanzando la cifras a 27.129 y 23.052 millones de dólares respectivamente.

Si en lo económico se tiene sentado buenas bases para un proyecto de integración económica, a nivel político no se vislumbra grandes avances, a pesar de que este debía ser el campo privilegiado desde el cual se estimule la búsqueda de formulas que hagan posible la integración.

En este sentido, nuestro trabajo de tesis esta enfocado fundamentalmente en plantear una estrategia de inserción de la economía boliviana en el contexto de la economía internacional enmarcado en un proceso de integración, que lo denominamos Alianza Económica entre Bolivia y Chile.

Por otra parte, algo que se debe remarcar es que algunos autores como Edgar Camacho cuando hacen referencia a un proceso de integración, éste debe cumplir algunos requisitos o condiciones, que desde nuestra visión no son de cumplimiento imperativo, precisamente por el carácter dinámico de la integración.

Una de las primeras condiciones para lograr la integración, esta referido a un grado mínimo de **armonización de determinadas políticas**<sup>12</sup> en el sector comercial, industrial y agropecuario.

---

<sup>12</sup> Camacho Omiste Edgar; Op. Cit.; Pág. 139

Por otro lado, el proceso de integración de acuerdo al autor, requiere una amplia **infraestructura física**, que vincule a los países y los articule internamente; otro factor a considerar en un proceso de integración es el **desarrollo del sector agrícola**, ya que esta debe garantizar los alimentos para la sociedad y los insumos al sector industrial.

Finalmente, se cita como otra condicionante la adopción de una **política común de inversiones**, que evite la duplicación de proyectos, además de promover el **cambio tecnológico y científico**, y armonizar las políticas de los países respecto de las **inversiones extranjeras**.

En ese marco, y sabiendo que la actividad económica y fundamentalmente el comercio internacional claramente se ve afectado por las restricciones arancelarias y para arancelarias, porque frenan el intercambio comercial entre los países, intentaremos determinar en que medida la eliminación de estas barreras puede ser beneficioso para Bolivia y Chile.

No sólo eso sino también en que medida la eliminación de barreras de carácter ideológico, político e histórico pueden ser beneficiosos para la profundización del comercio entre Bolivia y Chile, como el emprendimiento de proyectos de integración económica entre ambos países.

Entonces, la integración económica de las dos economías, debe permitirnos visualizar en que forma su implementación puede incrementar el bienestar de la sociedad, tanto desde el punto de vista del consumidor como desde el punto de vista del productor, en consecuencia nuestra problemática queda planteada de la siguiente forma:

**“Por qué, a pesar del vinculo estrecho de la economía boliviana con la economía chilena en el contexto de su comercio internacional, en tanto que mercado proveedor y demandante; y además por constituirse los puertos chilenos la vía de salida y entrada por excelencia de las importaciones y exportaciones de Bolivia, no se logro avanzar en cuanto a la posibilidad de lograr una integración de ambas economías”.**

## **b) Metodología**

Nuestro trabajo de tesis en primera instancia estará caracterizado por un proceso de exploración a cerca de la concepción del comercio internacional, para sobre esta base teórica, pasar a desarrollar lo que se comprende por Integración Económica y las formas (esquemas) en que se reviste, para concluir en el modelo básico, como es la Unión Aduanera.

Por otra parte, se caracterizara los elementos perturbadores en la relación entre Bolivia y Chile, para luego realizar un trabajo descriptivo de la actual situación de ambas economías. Para luego en base a aquellas consideraciones teóricas generales del comercio internacional, de Integración Económica pasar a desarrollar nuestro planteamiento de Alianza Económica Bolivia-Chile como una nueva forma de integración..

Entonces, la metodología en que se sustenta nuestro trabajo de tesis, viene a ser el **método deductivo**, pues desde cuestiones totalmente generales, desembocaremos en una situación muy particular.

## **c) Delimitación**

En lo que se respecta a la **delimitación temporal**, nuestro trabajo de tesis comprenderá el periodo de los años 1985 y 2005, en el caso de la economía boliviana, que corresponde a la aplicación de la Nueva Política Económica, en base al modelo neoliberal. Mientras que en el caso de Chile, el intervalo de estudio estará demarcado por los años 1973 y 2005, que corresponde al periodo de vigencia también del modelo neoliberal.

En lo tocante a la **delimitación espacial** de nuestro estudio, aquella estará demarcada por el territorio de Bolivia y de Chile, países que se constituyen en objeto de nuestra investigación.

## **II. Formulación de la Hipótesis**

### **a) Hipótesis Central**

La creciente interdependencia económica entre los países como consecuencia del proceso de la globalización de la economía, y el imperativo de que cada país genere sus propias estrategias de inserción dentro de la economía mundial, por una parte.

Y por otro lado, el hecho que la economía boliviana y chilena, a pesar del conflicto bélico de 1879, mantienen una estrecha relación a nivel del comercio internacional, nos formulamos la siguiente hipótesis de trabajo.

**“La economía Boliviana puede alcanzar en términos de crecimiento y desarrollo económico un nivel más alto, dentro de un marco de integración Económica, como la Alianza Económica”.**

### **b) Objetivos**

#### **Objetivo General**

Demostrar que una Integración Económica bajo la forma de una Alianza Económica Bolivia y Chile, puede ser altamente beneficioso para el desarrollo del País.

#### **Objetivos Específicos**

- ⇒ Mostrar que Bolivia cuenta con ventajas comparativas para llevar adelante un proceso de integración.
- ⇒ Probar que una Integración Económica entre Bolivia y Chile, traerá consigo un mayor nivel de inversiones extranjeras directas.
- ⇒ Demostrar la posibilidad de una mejor distribución de los ingresos como resultado de la integración Bolivia-Chile.
- ⇒ Mostrar que la integración Económica Bolivia-Chile, permitirá mejorar el nivel de vida del país.

## **PRIMERA PARTE: LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL**

### **Introducción**

Esta primera parte de nuestra investigación, estará consagrada a realizar un repaso de carácter estrictamente teórico, así el capítulo inicial básicamente está situado dentro del pensamiento económico, fundamentalmente en lo que se refiere al desarrollo de la teoría del comercio internacional.

En este marco, trataremos de aproximarnos lo más posible a los aportes teóricos en relación a esta rama de la economía, y por supuesto encontrar las limitaciones y las controversias desarrolladas entre los autores.

Empezaremos este recorrido, refiriéndonos a las reflexiones de los mercantilistas en relación al comercio internacional, que era vista como el medio para incrementar la riqueza de los reinos, mediante la obtención y la acumulación de metales preciosos.

En esta revista de los autores mercantilistas, encontramos posiciones por demás interesantes, en el sentido de que la rama del comercio en relación a la industria y la agricultura, procuraba una mayor ganancia a las economías, concluyendo además la necesidad de mantener una balanza favorable en el intercambio comercial.

La fase posterior al periodo mercantilista, comprende el desarrollo de la Escuela Clásica, que sobre la base de la teoría de la División Internacional del Trabajo de Smith, se incorpora nuevos conceptos tales como la ventaja absoluta y la especialización.

Sin embargo, el trabajo teórico de Smith sobre la ventaja absoluta era en cierto modo ver sólo una parte del problema, en este contexto David Ricardo se preocupa de desarrollar la teoría de la ventaja relativa.

Ricardo, explica que el intercambio internacional entre los países se da en los sectores donde se tenga aquella ventaja, de donde concluye que a pesar de las restricciones que se puedan imponer al comercio, este de todos modos se desarrollara.

A decir de las teorías del comercio internacional, la teoría de la ventaja relativa hasta hoy se constituye en la base de análisis de la economía internacional como también el marco sobre el cual se desarrollan las nuevas teorías del comercio internacional, que en cierta forma no son más que la continuidad de la escuela clásica.

En este marco, para tener claro el concepto de lo que se entiende por integración económica nos remitiremos a la etimología de aquel concepto, y a partir de ella mostrar las diferentes connotaciones que asume.

Asimismo, veremos que la integración económica en tanto que concepto económico y tema de estudio en el contexto de la economía, se desarrolla a la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, lo que quiere decir que el uso del concepto de integración hasta entonces estuvo limitado a las ciencias sociales, la antropología, y la política, en este último caso la integración era vista como un proceso de expansión imperialista.

Sin embargo, los estudios del comercio internacional se encargaron de romper definitivamente con aquellos criterios, para luego proponernos que la integración en términos económicos, es un proceso por el cual dos economías se unen, unión que estará explicada por el papel de los aranceles, que definen el grado de integración de las economías.

Comprendido la integración como un proceso, los estudios nos muestran que aquellas etapas básicamente consisten en el establecimiento de determinadas formas de integración, que va desde la Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, y otras.

Finalmente, antes de concluir esta parte de nuestro trabajo, nos ocuparemos de desarrollar el modelo básico planteado por Viner, Makower, Lipsey, Meade y otros, a partir del cual se hace posible la comprensión de un proceso de integración.

## **CAPITULO I: DEL COMERCIO INTERNACIONAL A LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

### **Sección I. Génesis de la teoría del Comercio Internacional**

Una adecuada comprensión del concepto de comercio internacional, exige remontarnos hasta los siglos XV, época en que Europa salía de la Edad Media, periodo en el que la actividad industrial, como el comercio eran catalogados como actividades sociales respetables.

Una característica fundamental de aquel periodo radica en el hecho de que se consolida la idea de independencia nacional, gracias a la formación de grandes naciones como Francia, España, Portugal, Holanda y los países bajos.

Entre los hechos más importantes que sucede en aquella época es el descubrimiento de América y su posterior colonización, lo que dio lugar al traslado de los tesoros de los Imperio Inca y Azteca hacia Europa, aliviando de esta manera las necesidades metálicas de los países europeos.

Aquel incremento de oro y plata, y su explotación en las minas, fue una causa fundamental para el incremento del comercio, esto a su vez dio impulso para la formación de instituciones de crédito, por tanto se establece que este periodo se caracteriza por el auge del capitalismo comercial y financiero.

Es necesario también dejar establecido que el comercio internacional a partir del siglo XVI empezó a adquirir mayor relevancia, pues con la creación de los imperios coloniales europeos, el comercio se convirtió en un instrumento de política imperialista.

Así, la riqueza de un país estaba medida en función de la cantidad de metales – oro y plata- preciosos que poseía. Esta concepción del papel del comercio internacional, conocida como mercantilismo, predominó durante los siglos XVI y XVII.

Los gobernantes de la época, se dieron cuenta que la promoción del comercio exterior daba la posibilidad de aumentar la riqueza, y por lo tanto el poder de su país. Así, entre los siglos XV y XVIII el tema del comercio exterior es abordado por los mercantilistas, quienes ante el auge del capitalismo comercial y financiero, realizaron algunas consideraciones económicas, que tenían que ver con: 1) La sobreestima al oro y la plata como a la más valiosa riqueza, entonces el bienestar de una nación dependía de

la cantidad de metales preciosos que tenía a su disposición.<sup>13</sup> 2) El comercio exterior era considerado como un medio ordinario para obtener y aumentar la riqueza y el tesoro de un país cuando este no cuenta con minas.

En el trabajo de Lucy Quisbert encontramos aquella cita de Thomas Mun, que sostiene que la regla “era vender más anualmente a los extranjeros en valor de lo que consumimos de ellos”, tomando en cuenta la necesidad de los vecinos, lo que significaba darle un mayor dinamismo al comercio exterior conociendo los mercados extranjeros para obtener mayores ventajas.

Así, Mun refiriéndose al comercio exterior, afirma que el valor de ésta radica en que esta expresa “la gran renta del rey, la honra del reino, **la noble profesión del comerciante**, la escuela de nuestros oficios, la satisfacción de nuestras necesidades, **el empleo de nuestros pobres**, el mejoramiento de nuestras tierras, la manutención de nuestros marineros, las murallas de nuestros reinos, los recursos de nuestro tesoro, el nervio de nuestras guerras, **el terror de nuestro enemigos**”<sup>14</sup>.

Sostiene además que la balanza del comercio exterior debía ser la norma de la riqueza, mostrándonos los primeros indicios de lo que hoy conocemos como la balanza comercial. Otro de los autores mencionados por Quisbert, es **William Petty**, quién en el alto grado sobreestima el comercio, afirmando que “*había más que ganar de las manufacturas, que de la agricultura, y más del comercio que de la manufactura*”<sup>15</sup>, mostrándonos que en el orden de importancia entre las actividades económicas existe una preeminencia del comercio sobre las otras actividades.

La política mercantilista y la apertura de nuevas áreas conllevó grandes cambios, así los comerciantes compraban tierras, donde introdujeron *innovaciones técnicas* en la agricultura, el incremento de la demanda por textiles exigió la *expansión de áreas* de pastoreo, y finalmente se *reorganizó el trabajo* familiar e individual en talleres, convirtiéndose los artesanos en obreros, y los comerciantes en empresarios capitalistas.

En ese contexto de transformaciones dentro de la estructura económica, a mediados del siglo XVIII, surgen otros pensadores de la economía, a los que hoy conocemos como los clásicos. En términos generales, es posible afirmar que los clásicos

---

<sup>13</sup> Quisbert Chambi, Lucy; Economía Mundial y Evolución de los términos de intercambio (Bolivia en cifras 1980-1994); Pág. 16

<sup>14</sup> Mun Tomás; La Riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior; Pág. 60

<sup>15</sup> Quisbert Chambi Lucy María; Op. Cit. Pág. 16

desarrollaron su teoría económica a partir de críticas a las ideas mercantilistas con relación al comercio exterior.

Así, los fundamentos del análisis clásico a propósito del comercio internacional, según Aubin y Norel radica en que «*Toute l'analyse du commerce international s'articule autour de trois questions essentielles. «Pourquoi les pays échangent-ils?», c'est la question du fondement de l'échange. «Quel pays échange quel produit?», c'est la question du sens de l'échange. «Comment se fait l'échange?», c'est la question de termes de l'échange avec son corollaire, la répartition de gains».* (Todo el análisis del comercio internacional se articula alrededor de tres cuestiones esenciales. ¿Por qué los países intercambian?, esta es la cuestión del fundamento del intercambio. ¿Cuál país intercambia cual producto? Esta es la cuestión del sentido del intercambio. ¿Cómo se hace el intercambio?, es la cuestión de los términos del intercambio con su corolario, la repartición de las ganancias.)

Según el mismo estudio, la respuesta a la primera cuestión esta dada por Adam Smith (1776) quién afirma que la especialización productiva aumenta la producción total, es decir que «les avantages de la division du travail, de la spécialisation des taches. C'est la un moyen de produire davantage ou à moindre coût», además «la spécialisation permet aussi d'acrotre la productivité»<sup>16</sup>.

Entonces, como se evidencia, Smith introduce el concepto de la especialización, en el sentido que los recursos limitados de un país debían asignarse de modo eficaz a los procesos productivos, para poder satisfacer una demanda creciente de bienes de consumo.

Luego, el marco teórico -de la especialización- desarrollado por Smith, le permite además incorporar el concepto de la ventaja absoluta, que es una primera instancia de respuesta a la segunda cuestión fundamental. Puesto que aquella, determina el sentido del comercio entre los países, así la ventaja absoluta «enseigne que chaque pays doit se spécialiser dans la production pour laquelle il a l'avantage»<sup>17</sup>.

Por tanto, se concluye que un país que comercia a escala internacional debe especializarse en producir los bienes en los que tiene *ventaja absoluta*, es decir en los bienes que produce a menores costes que el resto de los países. Entonces, el país

---

<sup>16</sup> Aubin Christian y Norel Philippe; *Économie internationale*; Pág. 19

<sup>17</sup> Ídem.

exportará parte de estos bienes para financiar las importaciones de otros productos que los demás producen con menores costes.

De otro lado, Adam Smith, partiendo de la teoría de la *División Internacional del Trabajo* sostuvo que “sin un país producía aquellos artículos para los cuales le eran favorables el clima, su situación y otras ventajas de que pudiese disponer y los intercambiaban por artículos producidos en otros países, esta mejor distribución racional de sus recursos y del trabajo, permitirá aumentar la satisfacción de ese país”, pero no sólo eso, sino que “aumentaría la felicidad de la humanidad entera con un mayor volumen de riqueza”<sup>18</sup>.

Como se puede advertir, este es el punto de ruptura con los autores mercantilistas, pues a partir de este momento el comercio exterior deja de ser el medio ordinario para aumentar la riqueza de un país tal como era planteado por los mercantilistas, sino más bien el intercambio internacional desde la visión Smithiana incrementa la riqueza mundial.

Sin embargo, una de las limitaciones teóricas de Adam Smith, es que la teoría de la ventaja absoluta puede ser útil en el caso especial de que un país produce sólo un bien, de tal forma que esta no permite explicar que sucede cuando un país tiene la capacidad de producir ambos bienes a menor costo que el otro país.

En consecuencia, será David Ricardo quién sobre la base de la División Internacional del Trabajo y de una situación absoluta de libre comercio, cuando se refiere al comercio internacional afirma que *“el objetivo de todo comercio es aumentar la producción y que incrementándola, aunque pueda ocasionarse una pérdida parcial, se incrementa la felicidad general.”*<sup>19</sup>

Se sabe que Ricardo es quién da respuesta a la limitación de la ventaja absoluta de Smith, en el sentido de que su razonamiento se centra en la relación de costos, lo que desde entonces se conoce como los “costos relativos”.

Así Aubin y Norel sostienen que *«pour bénéficier des avantages de la spécialisation et de l'échange, chaque pays doit développer la production pour laquelle il a le coût relatif de plus faible. La spécialisation des pays, conformément a leurs avantages relatifs, a permis une création nette de richesse (augmentation de la production mondiale)»* (Para beneficiarse de las ventajas de la especialización y del intercambio, cada país

---

<sup>18</sup> Smith Adam; Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones Pág. 46

<sup>19</sup> Ricardo David; Principios de economía política y del impuesto; Pág. 101-102

debe desarrollar la producción para la cual el tiene el costo relativo más débil. La especialización de los países, conforme a sus ventajas relativas, permite una creación neta de riqueza (aumento de la producción mundial).

Por tanto, a partir de la teoría de la ventaja comparativa se comprende que un país puede lograr ganancias si comercia con el resto de los países aunque todos los demás produzcan con menores costes ya que «la recherche d'un gain maximal pousse chaque pays à renoncer totalement à la production pour laquelle il n'est pas compétitif ».

Entonces, existe una ventaja comparativa cuando los costes de producción y los precios percibidos son tales que cada país produce un producto que se venderá más caro en el mercado exterior en relación al mercado interior. Luego, si cada país se especializa en la producción de los bienes y servicios en los que tiene ventaja comparativa, el resultado es un mayor nivel de producción mundial y mayor riqueza para todos los estados que comercian entre sí.

Lo que quiere decir además, que hay otras ganancias económicas derivadas del comercio internacional, pues este aumenta la producción mundial y hace que los recursos se asignen de forma más eficiente, lo que permite a los países (y por tanto a los agentes económicos) consumir mayor cantidad y diversidad de bienes.

Estas consideraciones, permiten concluir que a pesar que los países tienen una dotación limitada de recursos naturales, todos pueden producir y consumir más si se especializan y comercian entre ellos. Por otro lado, el comercio internacional aumenta el número de mercados potenciales en los que un país puede vender los bienes que produce.

El incremento de la demanda internacional de bienes y servicios se traduce en un aumento de la producción y en el uso más eficiente de las materias primas y del trabajo, lo que a su vez aumenta el nivel de empleo de un país. La competencia derivada del comercio internacional también obliga a las empresas nacionales a producir con más eficiencia, y a modernizarse a través de la innovación.

Luego, Ricardo propone que un país al invertir su capital y trabajo en las actividades más beneficiosas, también están cooperando al bienestar universal, porque el trabajo y el capital estarían siendo empleados en la forma más efectiva y económicamente posible. Y finalmente sostiene que *“el comercio exterior ya sea*

*estimulado, impedido o libre continuara siempre cualquiera que sea la dificultad comparativa de la producción en los diversos países”.*

Entre otra de las escuelas que aportan a la teoría del comercio internacional es la Escuela Neoclásica, que en términos generales no es más que la prosecución de la teoría del comercio internacional desarrollada por la escuela clásica, pues esta « se caracterise plus par une continuité que par une rupture avec l'analyse clasique » según Aubin y Norel.

Uno de los teóricos de esta escuela es A. Marschall, quien para explicar el comercio parte de dos cuestiones básicas: 1) Por qué surge el comercio? y 2) Cuál la causa que origina el comercio?, para luego afirmar que **el comercio es el resultado de la diferencia relativa entre ambos** y que dicho **comercio queda justificado por las distintas ventajas que tiene un país** y sus relaciones comerciales con otros países.

De acuerdo a Quisbert las ventajas del intercambio comercial de los países puede resumirse en tres: a) El *exceso de valor* para el mismo de las cosas que importa sobre el valor para el mismo de las cosas que tiene que hacer en su lugar, es decir la suma de capitales y mano de obra dedicadas a hacer las cosas que exporta. b) Tiende a *estimular* dentro de un país a sus industrias más refinadas ó a *ahogaras*. c) Aquellos países en los que el provecho del comercio se distingue en proporciones desiguales entre sus diferentes industrias, pueden en general continuar su comercio con ventajas para todos<sup>20</sup>.

En este marco, señala que lo evidente en el pensamiento de este autor en torno al comercio exterior es su seguridad en la obtención de beneficios en el intercambio de bienes para cualquier país, como también la continuidad del comercio internacional, lo que ya fuera afirmado por David Ricardo.

Por tanto, el comercio internacional permite a un *país especializarse* en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. Por otra parte permite a un país **consumir más** de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía. Finalmente, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía.

Prosiguiendo con el repaso de la teoría del Comercio Internacional, conocemos que los precios relativos se constituyen en la variable clave para la escuela neoclásica. Lo cierto es que cuando Aubin y Norel afirman que la escuela neoclásica no es más que la

---

<sup>20</sup> Quisbert Chambi Lucy Maria; Op. Cit; Pág. 22-23

continuidad de los clásicos, no se equivocan, pues de hecho los neoclásicos no introducen grandes cambios en el conjunto de los supuestos clásicos.

Así, parten de una situación de *pleno empleo* de factores que se encuentran fijas en el país, a ello se agrega el supuesto de que existe una *perfecta concurrencia* tanto en el mercado de factores como en el mercado de bienes, lo que quiere decir que no existe elementos distorsionadores. Dentro de este modelo de dos bienes, la oferta esta resumida por la frontera de producción, expresada en una curva cóncava decreciente cuya pendiente en valor absoluto expresa la tasa marginal de transformación (TMT), la que también conocemos como el costo de oportunidad de producir una unidad adicional de bien a costa de otro bien.

Por otra parte, la demanda es derivada de una función de utilidad colectiva que tiene las mismas características y propiedades de las curvas de utilidad utilizadas en microeconomía. Así, el valor -en términos absolutos- de la pendiente de la curva de utilidad expresa la Tasa Marginal de Sustitución (TMS), es decir que esta mide la cantidad que se renuncia consumir del bien (x), para incrementar el consumo del otro bien (y), evidentemente sin disminuir el nivel de utilidad, puesto que ella es constante a lo largo de la curva de indiferencia.

Entonces, el equilibrio del lado de la demanda esta dado por la igualdad de las TMS en relación a los precios de los bienes; sin considerar un eventual efecto ingreso; un incremento en el precio del bien (x) en relación al precio de (y) lógicamente conduce a una reducción del consumo de (x) y un incremento en el consumo de (y), tal como se aprecia en la gráfica siguiente.

A partir de estos dos elementos, el equilibrio de la economía esta dada por un punto A, donde la curva de la frontera de posibilidades de producción (FF) es tangente a la curva de de indiferencia colectiva más alta ( $U_A$ ) o más alejada del origen, en este punto (A) la relación de precios es igual tanto en la TMT y en la TMS.

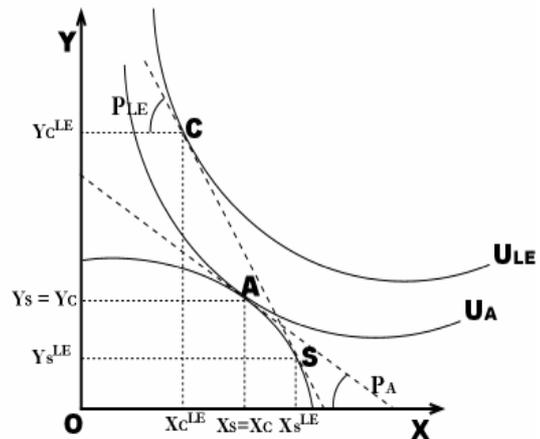
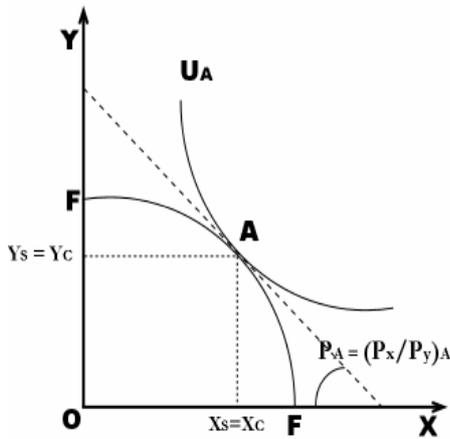
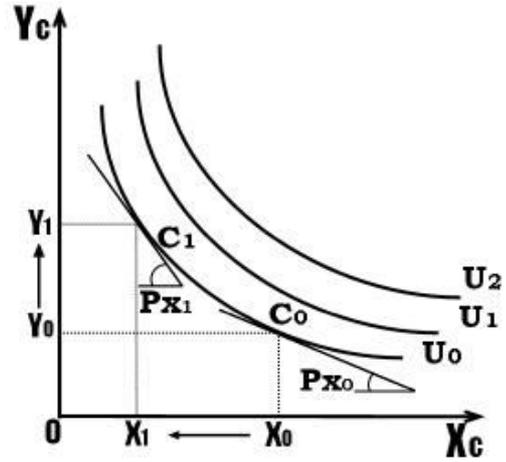
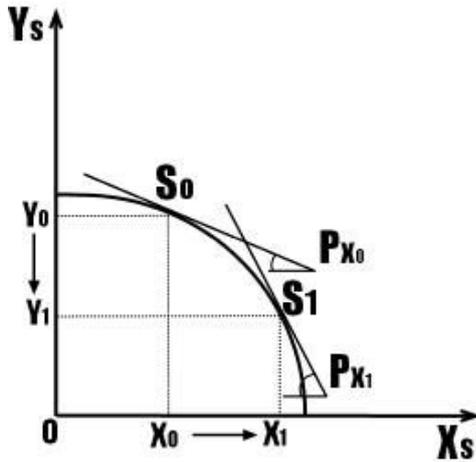
### El Equilibrio Económico Neoclásico

$$P_X \cdot dX_s = -P_Y \cdot dY_s$$

$$\text{TMT} = -\frac{dY_s}{dX_s} = \frac{P_X}{P_Y} = P_X$$

$$P_X \cdot dX_c = -P_Y \cdot dY_c$$

$$\text{TMS} = -\frac{dY_c}{dX_c} = \frac{P_X}{P_Y} = P_X$$



En torno al equilibrio de una economía abierta, según los neoclásicos, la relación de precios de equilibrio del mercado mundial estaría dado de forma exógena, entonces en un contexto de dos bienes (x) e (y) donde el precio de (x) es superior en el mercado mundial, la relación de precios internos de la economía deben tender a igualarse con estos precios, entonces en primera instancia se entiende que se generara una reasignación de los recursos a favor de la producción de (x) y en desmedro de (y), por

otra parte a nivel del consumo de (x) a nivel del mercado interno se reduce como resultado del alza de los precios.

A partir de ello, se establece que este cambio en el equilibrio y en la relación de precios debe estar acompañado por un desplazamiento en la frontera de producción hasta que la Tasa Marginal de Transformación se iguale a la nueva Tasa Marginal de Sustitución, es decir a la nueva relación de precios.

Luego de haber realizado un resumen apretado de la teoría del comercio internacional, es menester mencionar que la importancia de ésta, varía en función de cada economía nacional. Así mientras algunos países sólo exportan bienes con el fin de *aumentar su mercado* nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía otros dependen del comercio internacional para *lograr divisas y bienes* para satisfacer la demanda interior.

En este último contexto el comercio internacional es considerado como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía, por ello los países menos desarrollados apoyados por los organismos internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio.

Sin embargo, pese a la creciente importancia del comercio internacional para las economías, muchos gobiernos optan por restringir la entrada de bienes foráneos para proteger los intereses nacionales. Entonces la intervención de los gobiernos puede ser una reacción ante políticas comerciales emprendidas por otros países, o puede responder a un interés por proteger un sector industrial nacional poco desarrollado.

De ahí que desde el surgimiento del comercio internacional moderno, los países han intentado mantener una balanza comercial favorable, es decir, exportar más de lo que importan, una de las formas más sencillas para limitar las importaciones consiste en impedir que entren en el país bienes producidos en el extranjero.

En este marco, se establece un límite cuantitativo a la entrada de productos foráneos. A estas restricciones cuantitativas Carlos Montes las denomina **contingentes**. Los contingentes a la importación en todo caso son el medio más rápido para frenar o revertir una tendencia negativa en la balanza de pagos de un país.

Otras de las forma de restricción mencionado por Montes son: las medidas *no arancelarias y las barreras para arancelarias*, que consisten en el establecimiento de

restricciones de calidad y salubridad en el primer caso; mientras en el segundo caso se refieren a medidas restrictivas de cupos de valor y volúmenes.

De lo afirmado, se devela que existe una cierta confusión en la concepción de Montes, pues desde nuestro punto de vista las medidas de cupos de valor y volúmenes caen dentro de los contingentes, mientras que las medidas de calidad y salubridad más bien forman parte de las barreras para arancelarias.

Sin embargo, si bien los contingentes son una modalidad más rápida, el método más común para frenar las importaciones consiste en establecer las medidas para arancelarias u establecer tasas de *aranceles*, que conceptualmente se define como **un impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta**<sup>21</sup>.

El arancel, pagado por el comprador del bien, eleva el precio de ese producto en el país importador. Este aumento desincentiva la demanda de consumo de bienes importados, por lo que consigue reducir de modo eficiente el volumen de importaciones.

Muchos consideran que los aranceles son considerados un *subsidio* encubierto para las industrias competidoras de productos importados; pues cuanto mayor sea el precio resultante de la aplicación del arancel, mayor será el beneficio de los productores nacionales al poder vender a un precio superior del que podrían establecer en caso de competencia internacional, lo que incentiva a aumentar su propia producción.

Aunque las barreras no siempre se imponen con el objetivo de reducir el comercio, de hecho tienen este efecto. Entre este tipo de barreras se encuentran las regulaciones nacionales sobre higiene y seguridad, códigos deontológicos (deberes) y políticas impositivas.

La subvención pública a determinadas industrias también puede considerarse como una barrera arancelaria al libre comercio, porque estas subvenciones conceden ventajas a las industrias nacionales.

Durante la primera mitad del siglo XX, cada país establecía aranceles distintos en función no de los bienes importados, sino del país de origen de éstos, imponiendo menores aranceles a los estados aliados y aumentando a los demás países.

---

<sup>21</sup> Comercio; Glosario Año 1 N° 15 08/05/2001

Las políticas comerciales se convirtieron en fuente de conflictos entre países y el comercio se veía muy reducido durante los conflictos bélicos. Sin embargo por la década de 1930 se intentó por primera vez coordinar la política comercial a escala internacional.

Al principio, los países negociaban tratados bilaterales. A partir de la II Guerra Mundial, se crearon organizaciones internacionales para fomentar el comercio entre países, eliminando las barreras al mismo, ya fuesen arancelarias o no arancelarias.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, más conocido como *GATT* (*General Agreement on Tariffs and Trade*) firmado por 23 países no comunistas en 1947, fue el primer acuerdo multinacional que intentaba reducir las restricciones al comercio.

El GATT llegó a englobar a más de 100 países y afectó al 80% del comercio mundial. Desde 1947, el GATT organizó una serie de conferencias internacionales o “rondas” de negociación multilateral, siendo la última la Ronda de Uruguay que finalizó en 1993.

En ella los países miembros acordaron reemplazar el GATT por la Organización Mundial del Comercio (OMC). En este marco se imprimen nuevos conceptos como la globalización, que intenta describir los cambios que vienen sufriendo las economías nacionales, traduciéndose en **sistemas sociales abiertos e interdependientes**.

Entonces, la mundialización surge fundamentalmente como consecuencia del proceso de internacionalización de la economía, es en este marco que la OMC se constituye en el organismo supranacional para fomentar el comercio entre sus países miembros.

Allá también, surge la necesidad de la creación de áreas de libre comercio en las que se reduzcan o se eliminan los aranceles entre los países miembros. Cabe mencionar que anterior a la formación del mismo GATT, impulsados por los intereses económicos, ya se forman algunas asociaciones de países como la Commonwealth, creada en 1931, aquella consistía en que entidades políticas (54 estados) soberanos y algunos territorios dependientes ofrecen una simbólica o real fidelidad a la Corona británica.

Otro de los procesos es conocido como el Benelux, creado en 1948 e integrada por Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo, en este proceso se eliminaron por completo los aranceles y se creó un único arancel externo común para los bienes provenientes de otros países.

En 1951, Francia, la República Federal de Alemania y los países miembros del Benelux crearon la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). En 1957 estos países, más Italia, formaron la Comunidad Económica Europea (CEE, actual Unión Europea), que pretendía reducir las barreras comerciales entre los países miembros. La respuesta de la Unión Soviética a la creación de estas organizaciones fue el COMECON (Consejo de Ayuda Mutua Económica) creado en 1949, disolviéndose en 1991 debido a los cambios políticos y económicos del mundo comunista.

El proceso acelerado de la globalización y de una alta interdependencia ha conducido a muchos economistas a vislumbrar el crecimiento de tres grandes bloques comerciales: la Unión Europea, el integrado por los países miembros del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLC) y el formado por los países asiáticos.

Entonces la economía de libre mercado, la integración regional y la globalización, conforman el contexto de un nuevo orden económico y social en el mundo actual<sup>22</sup>, donde los países inevitablemente de una forma integrada o en alianzas deben trazar sus estrategias y establecer sus objetivos de desarrollo.

## **Sección II. Desarrollo de la Teoría de la Integración Económica**

Antes de entrar de lleno al tema de la integración económica, es conveniente realizar un primer acercamiento al concepto mismo del vocablo integración remitiéndonos a la raíz misma del concepto, que se origina en el verbo integrar y esta etimológicamente proviene del **latín integrare**<sup>23</sup> y este a su vez proviene de **integer** (íntegro) de acuerdo al diccionario Clave.

En este marco, integrar se define, como el “**componer un todo con partes diversas**”<sup>24</sup>, lo que inicialmente nos hace pensar en una situación de partes separadas o dispersas; según otra de las definiciones, coincidiendo con la anterior integrar esta “referido a un todo, formarlo o componerlo”<sup>25</sup>.

Pasando al concepto de integración, en un plano estrictamente empresarial se señala que es “la reunión, bajo la misma dirección, de establecimientos que se completan los unos a los otros, de modo que el producto de uno es el imput del siguiente”.

---

<sup>22</sup> Comercio; Una cumbre de sectores productivos I; Año 1, N° 39 23/10/2001

<sup>23</sup> Larousse, Diccionario Enciclopédico 2002; Pág. 163

<sup>24</sup> Ídem;

<sup>25</sup> Clave;

Sin embargo, como se puede apreciar estas definiciones son totalmente insuficientes para comprender en su verdadera dimensión la integración económica, en este sentido surge la necesidad de situar en términos temporales, desde cuando propiamente los economistas nos referimos a la integración económica o más propiamente dicho desde que momento ésta es vista como un fenómeno o problema de la teoría económica.

En esta retrospectiva de carácter histórica, algunos autores nacionales como Edgar Camacho (1986), parafraseando a otros autores, sostiene que hasta la Segunda Guerra mundial, su uso conceptual estaba limitado al contexto de las ciencias sociales tales como la sociología y la antropología.

Este criterio ya lo encontramos en Bela Balassa (1964), así cuando se refiere al tema de la integración económica argumenta, que hasta el siglo XX ninguna unión aduanera de consideración fue instituida, fundamentalmente porque los obstáculos de orden político fueron la causa de los muchos fracasos en este intento.

También señala, que por los años 30 los hitleristas se empeñaron en la tarea de integrar económicamente a los países satélites y los territorios ocupados por Alemania, de tal forma que la integración económica aparecía y era vista como un hecho fundamentalmente político, de ahí que estos intentos de integración se mostraban nada menos que como una forma de expansión imperialista.

Retornando al trabajo de Camacho, en la parte de las definiciones conceptuales sostiene que la **integración económica** no es otra cosa que una unión en la cual **las economías de dos o más países funcionan como un todo único, sin llegar a la fusión política de los Estados.**<sup>26</sup>

De aquella definición propuesta por éste autor, debemos remarcar el hecho de que claramente Camacho distingue y diferencia la integración económica de la integración política, en el sentido de que ésta última está relacionada con la idea de formación, nacimiento y desaparición de comunidades políticas independientes.

Sin embargo, dejemos establecido que si bien es importante la precisión y diferenciación entre estos dos fenómenos por su distinta naturaleza, en nuestra concepción aquello de ninguna manera implica que la integración económica soslaye las cuestiones de orden político, pues como podremos ver más adelante, los factores

---

<sup>26</sup> Camacho Omiste Edgar; Op. Cit.; Pág. 21

políticos en determinado momento pesan dentro de las decisiones en el proceso de la integración económica.

Por eso, pensamos que la integración como un fenómeno económico, no puede escapar a aquella consideración de Oscar Muñoz que sostiene que cuando hablamos de economía **“es preciso reconocer otros rasgos del individuo que da origen a los fenómenos económicos”** pues el ser humano no es racionalidad pura sino que también es historia, es decir, experiencias, recuerdos, vivencias, tradiciones, valores, afectos a partir de los cuales se genera la conducta y las expectativas a futuro<sup>27</sup>

Por tanto, es probable concluir que los fenómenos económicos y por supuesto la integración como parte de aquella, no esta al margen y aislada de los fenómenos sociales y políticos, que en cierto momento pueden constituirse en una de las barreras para lograr los objetivos de una integración y en definitiva la integración misma o el fracaso de ella.

Entre otros autores contemporáneos que se ocupan de la integración económica, es Gómez-García Vincent que en su investigación a propósito de los corredores interoceánicos, en uno de sus acápites donde analiza el fenómeno de la globalización de la economía internacional, sostiene que la integración económica se traduce en **una mayor integración de los mercados**<sup>28</sup>.

Gómez-García, afirma que la integración económica, posee en principio una connotación asociada al conjunto de la inserción externa de una economía, tanto en su dimensión multilateral de comercio y relacionamiento con los polos dominantes de la economía internacional como en el desarrollo de proyectos específicos de integración bilateral, sub-regional o regional.

Sin embargo, casi contradiciéndose con lo anteriormente expuesto, Gómez sostiene que la integración económica de un país con el resto del mundo no se limita a los cursos de acción política vinculados a la creación y desarrollo de esquemas de integración sub-regional, bajo la forma de Zonas de Libre Comercio, Uniones Aduaneras o mercados comunes, sino simple y llanamente como un proceso de inserción externa.

Entonces, desde nuestro punto de vista, Gómez no logra diferenciar entre lo que es un proceso de integración propiamente dicho, y la competencia de los países para ocupar un lugar y espacio en la escala del concierto de la economía globalizada.

---

<sup>27</sup> Muñoz Gomá Oscar; Chile y su industrialización. Pasado, crisis y opciones; Pág. 27

<sup>28</sup> Gómez-García Vincent; Corredores Interoceánicos e integración en la Economía Mundial; Pág. 42

Pues, conocemos además, que la inserción dentro del comercio internacional, se da desde ya bastante tiempo atrás, es decir que aquella –inserción- esta dada de hecho, tal como lo entendió David Ricardo en el sentido de que el comercio entre los países se daría a pesar de las barreras que se le impongan.

En este sentido, pensamos que la integración económica no puede y no debe ser confundida simplemente con un proceso de inserción en el concierto de la economía mundial, pues ésta entendida en su estricto sentido no es otra cosa que la introducción de una cosa en otra, si se quiere la introducción de un país en el mercado mundial que de hecho ya esta dado, lo que es totalmente diferente al sentido de la integración.

Además, la inserción -de Gómez-, soslaya el problema de las barreras arancelarias y para arancelarias que establecen las economías, mientras que la integración económica exige que las economías que se integren, coordinen sus políticas destinadas a crear las condiciones para dicho proceso y por supuesto para el logro de objetivos concretos de los países que se integran.

En tal sentido, la integración ciertamente tiene que ver con las acciones políticas destinadas fundamentalmente a tratar el tema de los aranceles, que hacen el papel de barreras al desarrollo del comercio, entonces un proceso de integración -como lo desarrollaremos- no puede ser comprendida sino desde la eliminación del conjunto de barreras que se establecen entre una y otra economía.

Otro de los autores que hace referencia al tema de la integración económica es Alfredo Seoane quién al referirse al tema de la integración, ésta es comprendida como la eliminación de fronteras económicas<sup>29</sup> enfatizando en que el desarrollo del comercio y la integración económica, debe ocuparse de integrar y desarrollar el comercio en las zonas fronterizas.

Si bien se hacen algunos avances en cuanto al concepto de integración, el marco conceptual de los autores nacionales no nos permite visualizar los elementos fundamentales que nos permita comprender la integración económica en su verdadera dimensión.

Por esta razón, nos vimos obligados a virar nuestra mirada fuera del país, y recurrir a otros puntos de vista respecto a la integración económica, en este sentido Ruy

---

<sup>29</sup> Seoane Flores Alfredo, Orias Arredondo y Torrez Armas William; Desarrollo fronterizo: Construyendo una nueva agenda. Pág. 115

Carlos Pereira; Diplomático brasileño y experto en relaciones económicas internacionales afirma que la **Integración es siempre una construcción**. Pero es *una construcción que se hace por medio de una destrucción creadora: hay que destruir las barreras comerciales hay que destruir el espíritu de rivalidad muchas veces históricamente alimentado*.

Por otra parte Ramón Tames, en su Estructura Económica Internacional, al referirse concretamente a la Integración Económica desde el punto de vista económico, afirma que es un **proceso**, a través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado de una dimensión más idónea<sup>30</sup>.

Dos elementos importantes debemos resaltar de la concepción de Tames, el primero de ellos es que inicialmente establece que la Integración es un proceso, y en segundo lugar el hecho de que esta desemboca en una **ampliación de mercado**.

En esta aproximación al concepto de la integración económica hallamos el trabajo de Bela Balassa, quién coincide de alguna forma con Ramón Tames, en cuanto a su definición en términos de proceso. Pero, la diferencia entre estos dos autores, es que Balassa, logra ir más allá y afirma que la Integración Económica en términos conceptuales puede definirse como un proceso y como una situación de las actividades económicas<sup>31</sup>.

Así, Balassa señala que la integración en su primer sentido –**proceso**– debe entenderse como aquel hecho que esta acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones. Mientras que la integración en su segunda acepción, **situación**, viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación.

Esta definición simultánea de Balassa, en gran manera permite comprender que metodológicamente es imprescindible tomar como punto de partida el estado o la **situación** actual de las medidas económicas entre dos economías. Con ello queremos decir que al tomar la situación como punto de partida, aquella debe constituirse en un punto de evaluación de la situación actual de inserción y la relación de una economía con otra y con el sistema multilateral.

Es decir, que el estado de cosas en cuanto a la integración debe servir de base para avanzar en la integración económica, primero porque nos da certidumbre a cerca de

---

<sup>30</sup> Tames, Ramón; Estructura Económica Internacional; Pág. 174

<sup>31</sup> Balassa Bela; Teoría de la Integración Económica; Pág. 1

las medidas económicas y comerciales que han aplicado hasta cierto momento las economías que se integraran, y en segundo lugar porque al tener conocimiento de aquellas, permite a los países plantearse las medidas económicas a seguir, para consolidar un nivel esperado de integración.

Entonces, la integración en el marco de la segunda acepción, es decir en tanto que proceso, debe comprenderse como las etapas que se darán en la eliminación de las fronteras económicas establecidas por la discriminación de carácter arancelario o para arancelario. Otro elemento que debemos destacar en el trabajo de Bela Balassa, es aquella clara diferenciación que realiza entre la **cooperación y la integración**, pues dentro del primer caso se habla de acciones encaminadas a **disminuir la discriminación**, contrariamente a la integración, que implica medidas encaminadas a **suprimir** algunas formas de discriminación.

A partir de su clara definición y diferenciación de otras formas, Balassa sostiene que sólo desde su concepción –simultánea- de integración en sus dos versiones, es posible comprender el desarrollo de las formas de integración y por supuesto plantearse la cuestión básica de la integración, que se centra en los efectos económicos, tanto en lo que se refiere al comercio internacional, en la distribución de los recursos, del consumo y evidentemente el crecimiento y desarrollo económico.

Finalmente, Camacho menciona algunos de los requisitos para llevar adelante un proceso de integración, aunque desde nuestro punto de vista en ningún momento aquellos deben constituirse en una limitante o barrera para un proceso de integración, ya que lo que interesa de un proceso de esta naturaleza son más bien sus posibles efectos.

Sin embargo, cabe mencionar algunos de los requisitos que se plantea tales como: llevar un grado mínimo de **armonización de determinadas políticas**<sup>32</sup> en el sector comercial, industrial y agropecuario. Por otra parte, el proceso de integración de acuerdo a este autor, requiere una amplia **infraestructura física**, que vincule a los países y los articule internamente. Un tercer requisito que considera el autor es el **desarrollo del sector agrícola**, ya que esta debe garantizar los alimentos para la sociedad y los insumos al sector industrial. Menciona entre otra condicionante la adopción de una política común de inversiones, que eviten la duplicación de proyectos, además de promover el **cambio tecnológico y científico**, y armonizar las políticas de los países respecto de las **inversiones extranjeras**.

---

<sup>32</sup> Camacho Omiste Edgar; Bolivia y la Integración Andina; Pág. 138

## **CAPITULO II: LA TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA, SUS FORMAS Y EL MODELO BÁSICO**

### **Sección I. La Integración Económica y sus formas**

Definido la integración económica como un proceso y una situación en la eliminación de barreras, esta parte de nuestra investigación tiene dos propósitos fundamentales: 1) Definir las formas –esquemas- de integración, y 2) Establecer el modelo básico para comprender un proceso de integración.

Entonces, es necesario precisar que cuando hablamos de barreras, fundamentalmente nos referimos a los aranceles que en definitiva desempeñan un papel crítico dentro del comercio exterior.

Así, el arancel esta definido como un impuesto aduanero al comprador; éste generalmente es aplicado por el Gobierno sobre las importaciones y a veces, sobre las exportaciones. Como afirmamos anteriormente, al principio, los aranceles únicamente tenían el fin de aumentar los ingresos del Estado. Pero, como consecuencia del crecimiento de la industria y la formación de economías nacionales empezaron a imponerse, fundamentalmente, como instrumentos de política económica.

Entonces, los aranceles cambiaron de función, pues éstos se establecían para proteger la industria nacional de la competencia externa y para lograr el superávit de la balanza comercial. En este contexto, muchos autores coinciden en que los aranceles se constituyen en barreras que se impone al comercio, de tal forma que impiden el intercambio libre, así Lipsey cuando se refiere a los aranceles sostiene que éste juega el papel discriminador entre bienes y/o países.

De acuerdo a este autor el papel discriminador de los aranceles pueden ser de dos tipos, el primer caso de discriminación se da cuando se asignan tasas impositivas a bienes distintos, mientras que el segundo caso se produce, cuando un mismo bien, esta sometido a diferentes tasas, de acuerdo al país de origen de dicho bien.

Luego, en el marco de estas formas de discriminación, puntualiza que la teoría de las uniones aduaneras debe ocuparse de los efectos de los cambios discriminatorios de las barreras comerciales sobre bases geográficas<sup>33</sup>, es decir considerando el país de origen de los bienes.

---

<sup>33</sup> Lipsey, R. G.; Teoría de las Uniones Aduaneras: Una reseña general Pág. 33

Una vez comprendido el papel de los aranceles podemos comenzar sintetizando lo que en teoría se conoce como las formas de integración, sin embargo la clasificación de estos esquemas o formas varían de un autor a otro, pero no en la definición de cada una de ellas, sino más bien en que algunas de ellas no son consideradas.

Ahora bien, por una cuestión de orden metodológico, cabe señalar que las formas de integración están explicadas básicamente por el papel de los aranceles aduaneros, es decir por el sistema arancelario o el pago de derechos en las importaciones o en las exportaciones.

Así, Tamañes sostiene que las posibles formas alternativas de la integración están explicadas “**sobre la base del papel y función del arancel de aduanas**”<sup>34</sup>. Para, luego partiendo de esta base proponernos las formas alternativas de integración tales como: un Sistema de Preferencias Aduaneras, Zona de Libre Comercio, Uniones Aduaneras y Uniones Económicas.

Coincidente con Tamañes, Martínez nos dice que los grados de integración son más bien un proceso que nos conduce a una situación o una forma de integración, las diferencias entre estas formas o grados de integración, esta dado por el nivel alcanzado por el **desarme arancelario** y por la **coordinación de las políticas económicas**<sup>35</sup>.

Por otro lado, Balassa cuando se refiere a las medidas destinadas a eliminar las discriminaciones, aquella esta referida a la supresión de los aranceles, hecho que le permite realizar una clasificación de las formas de integración tales como: área o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica, e integración total.<sup>36</sup>

De aquellas clasificaciones realizadas por los diferentes autores, tomaremos la última –de Balassa- porque desde nuestro punto de vista nos muestra una clasificación más completa de las formas de integración que engloba a las otras.

Sin embargo, pensamos que es necesario confrontar las formas de integración entre algunos autores, en este marco empezaremos por mencionar aquella primera forma -**Sistema de Preferencias Aduaneras**- mencionado por Ramón Tamañes, quién explica que se trata de un conjunto de territorios aduaneros que se conceden entre si una serie de ventajas aduaneras.

---

<sup>34</sup> Tamañes Ramón; Op. Cit. Pág. 175

<sup>35</sup> Martínez Coll, Juan Carlos (2001); “*Grados de integración económica*” en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes; <http://www.eumed.net>

<sup>36</sup> Balassa Bela; Op. Cit. Pág. 2

Ahora bien, lo que no queda claro y en cierta forma entra en contradicción con la teoría de la integración, es el hecho de que las ventajas no necesariamente significa la eliminación de los aranceles, mientras que las formas de integración como se evidencio están definidas por el papel de los aranceles y su eliminación, por lo que el Sistema de Preferencias Aduaneras, más bien cae dentro de la forma de cooperación establecida por Balassa.

Continuando con la exposición de Tames, argumenta que la **Zona de Libre Comercio**, es más bien un término medio entre el Sistema de Preferencias y la Unión Aduanera, es decir que tiene un carácter transitorio y poco estable<sup>37</sup>, pero lo que no nos explica el autor es el porque de la reducida estabilidad y tampoco el constituirse simplemente como un hecho transitorio.

Pues, nosotros más bien comprendemos que la ZLC se constituye en el punto de partida del proceso de integración, precisamente porque dentro de esta primera forma todas las tarifas arancelarias son abolidas entre los países miembros, y en general no simplemente esta tiene una carácter transitorio, sino que cada una de las formas de integración asumen este carácter hacia la subsiguiente forma de integración.

Jean Lecerf cuando se refiere a la ZLC, aclara que: « la conséquence: de douanes interieures gardent un role. Elles doivent s'assurer que les produits qui entrent ont bien pour origine l'industrie de l'un des partenaires »<sup>38</sup> (Consecuencia: las aduanas interiores guardan un rol. Deben asegurarse que los productos que entran tienen por origen la industria de uno de los asociados).

Otra forma de integración económica planteada en los estudios realizados es la **Unión Aduanera**, de acuerdo a Tames ésta supone la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales.

Sin embargo, nuevamente nos encontramos ante una ambigüedad conceptual, ya que cuando menciona el tema de supresión gradual arancelaria, nosotros entendemos que esta debiera operarse dentro del Sistema de Preferencias Aduaneras, pues aquella en tanto que una forma de cooperación debe ser el espacio para la supresión arancelaria gradual.

---

<sup>37</sup> Tames; Ramón; Estructura Económica Internacional; Pág. 179

<sup>38</sup> Lecerf Jean; Histoire de l'unité européenne ; Pág. 140

Por otra parte, al afirmar que la Unión Aduanera es la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales, entonces de hecho supone que tras la implementación de la Unión, la eliminación de las barreras arancelarias son inmediatas, porque además se establece un arancel común frente a terceros, lo que quiere decir que la eliminación de barreras de ninguna manera puede ser gradual.

Con bastante razón Balassa, al respecto nos dice que la Unión Aduanera al ser la forma básica de integración, supone además de la supresión de la discriminación, la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros, es decir que se establece un arancel común.

Jean Lecerf todavía más explícito dice que la « Unión Douaniere, adopte un seul tarif douanier a toutes ses frontieres. Elle peut, par consequent, abolir les douanes interior » (adopta una sola tarifa aduanera en todas sus fronteras. Puede por consecuencia abolir las aduanas interiores), de tal forma que Tomanes se equivoca al hablarnos de una supresión gradual de barreras.

Continuando con esta clasificación de las formas de integración, tenemos lo que se ha venido a llamar el **Mercado Común**, que no se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino también a las que dificultan el movimiento de los factores<sup>39</sup>, lo que quiere decir que la implementación de esta forma además de expandir el mercado de bienes, logrado con una unión aduanera, expande el mercado de factores.

Otras de las formas de integración, es conocida bajo el denominativo de **Unión Económica**, donde se opera además de la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores de producción, un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, es decir que dentro de la Unión Económica se da un proceso de coordinación de las políticas a implementarse.

Y finalmente la **Integración Económica Total**, que de acuerdo a Balassa, esta demanda la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica, lo que implica el establecimiento de instituciones supranacionales, que se ocuparan de estos temas.

Enmarcados en el concepto de integración económica y los diferentes grados de integración estudiados, coincidimos -tanto con Tomanes como con Balassa- en que la Unión Aduanera, se constituye en la máxima expresión o la forma básica de la integración.

---

<sup>39</sup> Balassa Bela; Op. Cit. Pág. 2

Entonces, partiendo de estas consideraciones, y sin el ánimo de entrar en controversia con el punto de vista de estos autores, nosotros a partir de este momento optaremos por hablar o llamarlo el **modelo básico** de un proceso de integración.

Pues como podremos ver más adelante, la Unión Aduanera como modelo básico ha permitido a muchos autores desarrollar la teoría de la integración económica, y partir de esta han intentado demostrar y medir los beneficios que conlleva un proceso de integración.

Por tanto, se infiere que cualquier trabajo de investigación a cerca del fenómeno económico de la integración, tiene como imperativo desarrollar este modelo, para desembocar en los efectos que se puede generar tras la integración de las economías.

## **Sección II. El Modelo Básico de la Integración Económica**

Antes de comenzar el desarrollo de los diferentes trabajos teóricos acerca del modelo básico, debemos mencionar que Lipsey acertadamente nos recuerda que antes de salir a la luz el trabajo del profesor Viner, la antigua teoría no tuvo la necesidad de explicitar el tema, pues más bien ésta estaba dentro de la tradición oral, pues partían del principio de que el libre comercio eleva al máximo el bienestar mundial.

Esto parece del todo cierto, pues si bien el problema de la política arancelaria estuvo siempre presente en los análisis teóricos ya sea desde el punto de vista de los proteccionistas como de los partidarios del libre comercio no fue considerada como un tema que deba estudiarse de manera separada.

Así, Balassa en un apretado resumen de las posiciones teóricas al respecto de los aranceles, menciona que por los años 40, autores como Cournot y Wicksell, se refirieron al tema de los aranceles<sup>40</sup>, en el sentido de como estos afectaban al bienestar. Recién en los años 50, surgieron algunos trabajos como de Maurice Byé, quien toca el problema de la creación versus la desviación de comercio.

Sin embargo, si bien hubieron autores que se ocuparon del tema arancelario como de la creación y la desviación de comercio, no se logro concretar la teoría de la integración económica o de la unión aduanera, de tal forma que se tuvo que esperar hasta

---

<sup>40</sup> Idem.

el trabajo de Jacob Viner (1950) constituyéndose en el precursor de la teoría de la integración.

En tal sentido, compartimos la posición de muchos estudiosos que afirman que sólo a partir de aquel momento, la integración económica pasa a formar parte como uno de los temas y problemas de la teoría económica.

De ahí que cuando se estudia el tema de las uniones aduaneras, imprescindiblemente se debe recurrir a la teoría Vineriana, pues a pesar de que esta fue cuestionada por estudios posteriores, en general aquellos análisis descansan sobre esta base teórica, es decir que pese a las controversias teóricas desatadas en relación a la integración económica o más propiamente en torno a la unión aduanera, nosotros vislumbramos dos vertientes de análisis que en realidad más que contradictorias son complementarias: así mientras la primera corriente se ocupa de la unión aduanera desde el punto de vista de los efectos sobre la producción, el segundo enfoque se diferencia porque aborda el tema desde la perspectiva de la demanda, o del consumidor.

En ese marco, al sumergirnos en los argumentos de la primera fuente, ineludiblemente debemos referirnos a los aspectos fundamentales que plantea Viner en su teoría, entre estos y ciertamente el fundamental es la cuestión de los *efectos* que trae consigo una unión, aunque reconoce que no es posible realizarlo de forma a priori.

Jacob Viner al iniciar su análisis, centra su atención en lo que puede significar la eliminación de aranceles en el marco de una Unión Aduanera, puesto que hasta la conformación de dicha unión aquellas tarifas (aranceles), habían operado efectivamente como una *barrera a la importación* parcial o completa<sup>41</sup>.

Una de las cuestiones básicas y fundamentales que nos plantea el profesor Viner, es el *objetivo* de una Unión Aduanera, al respecto sostiene *que para bien o para mal, este no es más que el desplazamiento* de las fuentes de abastecimiento, pudiendo ser este movimiento a fuentes de costos más bajos o costos más altos, dependiendo de las circunstancias.

Así, aquel desplazamiento de unas fuentes a otras efectivizada por parte de los productores, nos hace pensar que un primer efecto generado por un proceso de integración económica - unión aduanera- se da en el lado de la producción.

---

<sup>41</sup> Viner Jacob. Teoría Económica de las Uniones Aduaneras; Pág. 91

Partiendo de este desplazamiento –de fuentes- Jacob Viner desarrolla un primer concepto, que lo denomina como **creación de comercio**, y al respecto sostiene que ésta –creación- se da cuando dicho desplazamiento es hacia bienes abastecidos de fuentes de menor costo monetario que antes.

Un segundo concepto desarrollado por Viner, tiene que ver con lo contrario a la creación, es decir la **desviación de comercio**, que dentro de su esquema teórico debe comprenderse como el efecto de desviar las compras hacia fuentes de costo monetario mayor.

Por tal razón, Viner sostiene que la desviación de comercio se constituye en un instrumento para lograr que la protección arancelaria resulte eficaz<sup>42</sup> al contrario del concepto de creación que expresa más bien el libre comercio. Por otro lado, afirma que existen mayores probabilidades para el funcionamiento de una unión aduanera dentro del último contexto, evaluando sus consecuencias para el área de la unión o para el mundo en conjunto.

Otro aspecto importante considerado por la teoría Vineriana, es que la predominancia de una de estas dos fuerzas, es decir de la creación o desviación de comercio, generará *beneficios o pérdidas*.

Señala también que cuando predomina la fuerza de creación de comercio, por lo menos uno de los miembros debe beneficiarse, e incluso este beneficio podría alcanzar a ambos países que conforman la unión, lo que se traduce en un beneficio neto de ambos; por tanto bajo estas condiciones estaría también beneficiándose el mundo en su conjunto.

Mientras que cuando predomina la fuerza de la desviación de comercio sucede el fenómeno en sentido inverso, es decir que la unión aduanera puede generar la pérdida de uno de los dos países miembros; pudiendo darse incluso la pérdida de los dos; lo que significará también la pérdida del mundo en su conjunto.

Por otra parte, Viner establece que las probabilidades de mayores beneficios de una unión aduanera será mayor si se cumple algunas condiciones: 1) *cuanto mayor sea el área económica*; 2) *mientras menor sea el nivel medio de los aranceles sobre importaciones del resto del mundo en comparación con el nivel que prevalecería en ausencia de unión*; 3) *cuanto menor sea el grado de complementariedad o mayor el grado de rivalidad*; 4) *mientras mayores sean las diferencias de los costos unitarios de las*

---

<sup>42</sup> Idem.

industrias; 5) cuanto *mayor sean los aranceles en los mercados de exportación*; 6) mientras *menor sea el conjunto de industrias protegidas* para los que un ensanchamiento de mercado se traduciría en costos unitario menores; y 7) mientras menor sea el conjunto de industrias protegidas para los que un ensanchamiento de mercado no se tradujese en costos unitarios menores.

Finalmente, Viner justificando su teoría, a cerca de las ventajas de una Unión Aduanera recurre a Lionel Robins, que textualmente apuntado por Viner señala que “la unión arancelaria es una ventaja sólo en la medida en que, en términos netos conduzca a una mayor división del trabajo”.

Lo que quiere decir que la teoría de las uniones aduaneras de Viner descansa sobre la teoría clásica del comercio internacional que tiene como fundamento la división internacional del trabajo propuesta por Smith y sostenida por Ricardo.

Los posteriores desarrollos teóricos de las uniones aduaneras, parten precisamente sobre esta base, así los conceptos de creación y desviación de comercio dan las primeras luces, en el sentido de realizar una evaluación de los posibles efectos de las uniones aduaneras.

En este sentido, Melvyn Krauss sostiene que toda -unión aduanera- integración económica **intrínsecamente desata dos fuerzas contrarias**, de donde nosotros podemos afirmar que una unión aduanera simultáneamente desarrolla tanto la fuerza de creación como de desviación de comercio.

Krauss lo explica de una forma muy sencilla, afirma que la unión de todas formas desata una creación de comercio resultante de la eliminación de la protección a los productores nacionales frente a sus competidores en los países asociados y una de desviación de comercio resultante de la mayor protección concedida a los productores nacionales frente a los terceros países.”<sup>43</sup>

Por otra parte, Krauss críticamente sostiene que Viner se concentra demasiado en un aspecto particular del problema de los efectos de la producción, de donde evidencia que el problema de la unión aduanera no está del todo resuelto, pues los conceptos de creación y desviación de comercio están enmarcadas dentro de la esfera de la

---

<sup>43</sup> Krauss Melvyn; *Desarrollos Recientes de la Teoría de la Unión Aduanera: Una Reseña Interpretativa* Pág. 55

producción, de donde se establece que la teoría de Viner es una mirada parcial de la integración, soslayando los efectos que puede generarse en lado de la demanda.

Consecuentemente, Krauss afirma que el análisis de Viner se basa en supuestos demasiado irreales, tales como la *constancia de los precios* relativos de los bienes, lo que se traduce obviamente en una *demanda fija*, además de enfrentar una situación de *costos constantes* lo que en la realidad es bastante improbable que suceda.

A pesar de estas limitaciones encontrada en la teoría de Viner, se desarrollaron nuevos argumentos en favor de las uniones aduaneras, entre estos trabajos, están el de Makower y Morton que al respecto de las uniones aduaneras y esencialmente en lo que se refiere a la evaluación de la posibilidad de ocurrir cierta creación de comercio, sostienen que las ganancias serán mayores entre menos semejantes sean las razones de costos en los países.

En este sentido, a decir de Makower y Morton “*la magnitud de la ganancia mundial depende directamente del monto de la diferencia de costos, entre mayores sean las diferencias, mayor será el beneficio*”<sup>44</sup>. De este modo, en base a estos argumentos introducen dentro del análisis teórico de la unión aduanera dos nuevos conceptos: **economías rivales** –países con costos similares- y **economías complementarias** –países con costos disímiles-.

Lipsey al respecto, en su Reseña General de la Teoría de las Uniones Aduaneras, refiriéndose a Makower y Morton afirma que las **economías complementarias**, debe comprenderse como aquellas que tienen razones no similares de costos<sup>45</sup>, lo que les permitió concluir que una unión aduanera entre estas economías generaría grandes ganancias.

El razonamiento de Makower y Morton, pasa porque la unión aduanera entre dos economías complementarias, generaría mayor creación de comercio, por tanto de ella derivarían beneficios adicionales.

En el caso contrario, cuando la unión aduanera se da entre **economías competitivas o rivales** donde las razones de costos son similares, más bien la creación de comercio nuevo será mínima, traduciéndose aquello en ganancias reducidas.

---

<sup>44</sup> Makower H y Morton G.; Contribución a una teoría de las Uniones Aduaneras; Pág. 196

<sup>45</sup> Lipsey R. G.; La Teoría de las Uniones Aduaneras: Una Reseña General; Pág. 37

Por tanto, la especialización entre áreas –unión aduanera- produce una ganancia traducido en el consumo de cantidades mayores de algunos bienes sin sacrificar nada de lo demás siempre que las tasas de sustitución de la producción difiera, es decir  $x/y$  sea diferente de  $x/y$ .

Lo cierto es que los conceptos de complementariedad y rivalidad desatan ya cierta discusión, pues según Viner las probabilidades de beneficios de una unión aduanera serán mayores si las economías tienen menor grado de complementariedad, es decir mayor grado de rivalidad

Es sobre este criterio, que Balassa entiende que estos conceptos deben más bien enmarcarse en las similitudes y diferencias en el campo de productos manufacturados, es decir dentro de la gama de productos finales producidos por las industrias de los países en cuestión.

Entonces, la rivalidad debe entenderse en el sentido que los países que se unen producen mercancías semejantes con anterioridad a la unión, mientras que la complementariedad representa las diferencias considerables en la variedad de productos manufacturados, por tanto se establece que las ganancias serán mayores si las economías son rivales, es decir, mientras mayor sea la correspondencia en clase de productos de las industrias de costo altos entre las diversas partes de la unión aduanera<sup>46</sup>.

Sin embargo, en nuestro criterio el concepto de complementariedad y rivalidad desarrollado por Viner es un tanto sesgado, pues si partimos de la teoría de Viner a cerca del desplazamiento hacia fuentes de mayor o menor costo, se comprenderá que el criterio de Makower y Morton parecen tener razón en el sentido de que la complementariedad o rivalidad debe verse desde una óptica de diferencias de costos y no de productos.

Estos nuevos elementos conceptuales –rivalidad y complementariedad de las economías- de análisis, en realidad podemos considerarlos de mucha importancia, para nuestro estudio, ya que inevitablemente de ellos dependerán los efectos de una unión aduanera.

Sin embargo, a pesar de haberse incorporado nuevos conceptos al análisis de la teoría de la integración, podemos afirmar que el problema y las posiciones teóricas continua siendo parcial, pues con los conceptos de economías complementarias y

---

<sup>46</sup> Viner Jacob. Op. Cit. Pág. 99

competitivas de Makower y Morton, no se ha logrado abandonar, el lado de la producción quedando todavía fuera del esquema del análisis los efectos de la unión sobre la demanda.

De todas formas, los avances dentro de la teoría de las uniones aduaneras no se dejarían esperar mucho tiempo, pues con Meade, Gehrels y Lipsey el análisis teórico de las uniones aduaneras, pasara del lado del productor al lado del consumidor, a este proceso el mismo Lipsey lo llama como el Segundo gran desarrollo de la teoría.

Este cambio de dirección de la teoría de las uniones aduaneras, descansa sobre el análisis de los efectos en el *bienestar* como consecuencia de la **sustitución** de bienes que se origina ante la variación de los precios relativos.

De este modo se rompe con el supuesto Vineriano de una demanda fija, que soslaya la cuestión de los precios relativos, que implica la existencia del *efecto sustitución*, como consecuencia de la variación de los precios de los bienes.

Al respecto Lipsey en su resumen del desarrollo de la teoría de las uniones aduaneras menciona, que el efecto de sustitución en el consumo parece haber sido descubierto en forma independiente tanto por Meade, Gehrels y el mismo Lipsey.

Entonces Lipsey (1957) junto a Gehrels relajan el supuesto de consumo de proporciones fijas, donde se anuncia el antiprobema de la unión aduanera desviadora del comercio que se traduce en un incremento del bienestar: el caso contrario a la supuesta ley vineriana de que la desviación del comercio disminuye necesariamente el bienestar<sup>47</sup>

En este sentido, la crítica de Lipsey a la teoría de Viner, se refiere a los conceptos de creación y desviación de comercio que tienen su base en la teoría clásica del comercio internacional. En franca alusión a los economistas clásicos, sostiene que incorporado en la tradición oral en el desarrollo de la teoría, se tenía la creencia de que “las uniones aduaneras aumentarían el bienestar siempre o casi siempre”<sup>48</sup>, debido a la baja de los aranceles, que significaba un movimiento con tendencia al libre comercio, lo que se traduciría en el incremento del bienestar mundial, aun a pesar de que no se alcance el máximo de bienestar.

Con el propósito de demostrar este error teórico, nos plantea tres situaciones posibles que pueden ocurrir en el marco de una unión aduanera: 1) Ni A, ni B producen un

---

<sup>47</sup> Krauss Melvyn; Op. Cit. Pág. 56

<sup>48</sup> Lipsey Op. Cit. Pág. 34

bien dado, es decir que ambos estarían importando dicho bien, por tanto una eliminación de los aranceles entre A y B, no generaría ningún cambio; 2) Un segundo caso se da cuando uno de los dos países produce ineficientemente dicho bien bajo protección arancelaria, mientras que el otro no lo produce, de tal forma que adoptando la tarifa del país que lo produce, garantizara el mercado del país que no lo produce, favoreciéndose la industria ineficiente, esta situación se trata más bien de una desviación, por tanto significa pérdida para los consumidores del país que no lo produce, puesto que podría adquirir de un tercer país que lo produce de forma más eficiente. 3) Finalmente, otra situación posible es que ambos países produzcan dicho bien bajo protección arancelaria, en este caso formándose la unión aduanera, se elimina el arancel, asegurando de esta forma que el menos ineficiente capture el mercado de la unión, a lo que se llama creación de comercio.

Estas posibles situaciones que se presentan en una unión aduanera, hecha por tierra aquella apreciación clásica de que toda eliminación arancelaria generaría beneficios, puesto que en determinadas circunstancias representaría pérdidas tal como lo explica Lipsey.

La exposición teórica de Lipsey, devela también otros errores dentro del análisis de Viner, remarcando que no toma en cuenta otros elementos que configuran el intercambio económico como la estructura de los precios relativos, el cual omite Viner bajo el supuesto implícito de que los bienes se consumen en proporciones fijas, de donde se dice que el análisis de Viner está realizado para un caso especial.

Desde la perspectiva de Lipsey, la unión aduanera generará ciertos cambios en los patrones de consumo –aún cuando la producción mundial es constante- a causa de las modificaciones de los precios relativos en los mercados internos de los países miembros, por lo que en general debe esperarse que este genere alguna sustitución entre los bienes.

Entonces, el relajamiento del supuesto de demanda fija de Viner y la introducción de la variable de sustitución en el consumo, le permite afirmar primero que no es del todo cierto que la creación de comercio sea buena y la desviación sea mala y en segundo lugar sobre esta base sostiene que tanto la creación como la desviación de comercio en el marco de una unión aduanera, genera siempre una mejora en el bienestar de los agentes económicos, tanto en el lado de los productores como en el lado de los consumidores.

El gran mérito de Lipsey por tanto, radica en el hecho que él se constituye en uno de los precursores del estudio de las uniones aduaneras desde el punto de vista de la demanda. En este sentido Lipsey R. G. afirmará que incluso ante un nivel de *ingreso*

*constante* mundial, la conformación de una unión aduanera generara ciertos cambios en los patrones de consumo como resultado de las variaciones de los precios relativos<sup>49</sup> que prevalecen dentro del mercado interno de los países que conforman la unión.

Con estas observaciones a la teoría Vineriana, introduce en el estudio de las uniones aduaneras, un concepto muy conocido dentro de la teoría económica “**efecto sustitución**”, y al respecto Lipsey argumenta que este puede operar aun cuando no hay efecto de producción.

La introducción del “efecto sustitución” dentro del estudio de las uniones aduaneras, le es de gran utilidad para terminar con aquella conclusión simplista, de que la creación de comercio es “buena” y la desviación de comercio “mala”, pues cuando se consideran los efectos de consumo estas dejan de ser validas.

Pues, propone que ante la formación una unión aduanera, “en general se espera que los miembros de la unión aumenten su consumo de los productos entre ellos mismos y disminuyan las importaciones provenientes del resto del mundo”<sup>50</sup>. En este marco Lipsey señala algunas **fuentes** que pueden generar ganancias o pérdidas, entre estas comienza por enunciar: a) la **especialización** de la producción en un marco de **ventaja comparativa**; b) las **economías de escala**; c) las variaciones de los **términos de intercambio**, d) los cambios forzados de **eficiencia** debido a una mayor competencia y e) la modificación de las **tasas de crecimiento**<sup>51</sup>.

A partir de ello, Lipsey sostiene que una unión aduanera desviadora de comercio genera dos efectos contrarios: 1) El país A cambia sus compras de una fuente de costo menor a otra de costo mayor, por tanto necesita exportar mayor cantidad de bienes; y 2) Al formarse la unión se elimina la divergencia existente entre los precios internos y los internacionales.

Finalmente, en la última parte de su exposición de su ensayo llega a la conclusión interesante, de que el problema complejo de la medición de bienestar mundial se hace más difícil pues cuando hay muchos países, pues cada uno ellos sigue una política arancelaria distinta.

Por tanto a partir de esta conclusión podemos afirmar la necesidad de diferenciar dos efectos, uno de primer orden y otro de segundo orden, en consecuencia el efecto que

---

<sup>49</sup> Lipsey R.G.; Teoría de las Uniones Aduaneras: La desviación de comercio y el bienestar; Pg. 231

<sup>50</sup> Idem.

<sup>51</sup> Lipsey, R. G.; Teoría de las Uniones Aduaneras: Una reseña general Pág. 33-34

tiene preeminencia es el que se genera al interior de los países que forman la unión aduanera, y posteriormente el efecto sobre la economía mundial.

De otro lado, y de cierto modo bajo los mismos argumentos que Lipsey, Gehrels señala que el examen de las uniones aduaneras sólo a la luz de los efectos de producción tal como lo hizo Viner, genera una conclusión sesgada en cuanto a sus efectos sobre los países miembros<sup>52</sup>, es decir que el enfoque de Viner estaría subestimando las ganancias de los miembros de una unión aduanera en casos favorables.

En aquel marco de consideraciones Gehrels sostiene que un elemento que debe considerarse en el examen de las uniones aduaneras es la respuesta de los consumidores a la reducción de los precios de importación, causada por la eliminación del arancel.

Por tanto, la desviación de las importaciones de una fuente de abastecimiento de costo bajo a otra de costo alto no es sinónimo de empeoramiento de la posición del país importador, pues dicho país, no sólo estará obteniendo en el extranjero a menor costo, una cantidad del bien igual al anterior volumen de producción interna, sino que estará importando y consumiendo una cantidad mayor de dicho bien.

De ello concluye Gehrels que a pesar de que en el proceso de formación de una unión aduanera se genere un empeoramiento de los términos de intercambio, este habrá mejorado su posición importando más de los socios de la unión que antes de terceros países.

Entre otros estudios relacionados con la unión aduanera, se destaca el trabajo de Meade que es uno de los exponentes más agudos en su visión de las posibles ganancias o pérdidas al formarse una unión aduanera.

El análisis meadeano al igual que los otros autores, lo realiza ya no desde la perspectiva del productor sino desde la perspectiva de la demanda o dicho de otro modo, desde el punto de vista del consumidor.

Para llevar adelante esta empresa, Meade comienza criticando la teoría Vineriana, en el sentido de que cuando Viner imprime los conceptos de creación y desviación de comercio, lo realiza sólo desde el punto de vista del productor.

---

<sup>52</sup> Gehrels F; La Unión Aduanera desde el punto de vista de un país en particular; Pág. 226

Además, devela que la teoría Vineriana deja también otro problema sin resolución, pues “no nos dice como comparar las ganancias económicas derivadas de algunos elementos de creación de comercio con las pérdidas económicas derivadas de algunos otros elementos de desviación del comercio”<sup>53</sup>

A partir de estas consideraciones y puntos críticos, James Edward Meade afirma que, no sólo se debe considerar el volumen total del comercio, cuyos costos se han elevado y el volumen total de comercio cuyos costos se ha reducido, sino que también se debe considerar la medida en que los costos se han elevado en cada unidad de comercio desviado y la medida en que han bajado en cada unidad el comercio de nueva creación.

Esto le permite, introducir dentro del análisis de la teoría de la integración la función de demanda que básicamente depende del comportamiento de los precios relativos, en este marco Meade afirma que ya no es posible limitarnos a la tarea relativamente objetiva de comparar los costos de producción por lo que debemos introducir en nuestro cálculo la utilidad.

Por tanto, partiendo de esta afirmación Meade, nos introduce en un nuevo terreno -el del consumidor- que hasta ahora había sido soslayado por autores anteriores, que sólo habían visto el lado de la producción.

En este marco, Meade en base a la crítica a Viner propone que para una real evaluación de las ganancias o pérdidas generadas por una unión aduanera debe considerarse y compararse también el valor de los bienes adicionales (importados) por los consumidores con relación a su costo de producción(domestico).

Por otro lado, al establecerse una unión aduanera los precios de los bienes sufrirán cambios, lo cual afecta no sólo al bien en cuestión sino al conjunto de bienes que pueden ser sustitutos, es decir que esta variación de precios más allá de afectar a los bienes de los países miembros ésta también afecta a los productos de terceras economías relacionadas con los miembros de la unión, precisamente como consecuencia del efecto sustitución.

Estos nuevos argumentos de análisis incorporados en la teoría de las uniones aduaneras, le abre paso para afirmar que la ganancia o la pérdida depende de dos cosas: la **estructura del sistema arancelario** como punto de partida y la **estructura de condiciones de demanda** en los países involucrados.

---

<sup>53</sup> Meade, James Edward. Teoría de las Uniones Aduaneras; Pág. 106

En este sentido, Meade nos propone que la relación de precios será la que determine cuanto se ganará por una expansión de una unidad de este comercio, y la diferencia de precios estará determinada por la suma del arancel inicial del país A y por el arancel inicial del país B ( $10\% + 20\% = 30\%$ ).

Con ello demuestra, en primer lugar, que las cantidades demandadas se incrementarían, cuando el precio del bien importado ha descendido, y entonces el socio que exporta dicha mercancía incrementará su producción, por lo que el análisis de las uniones aduaneras debe contemplar además los costos respecto de aquellos incrementos, puesto que aquella cantidad adicional obtenida por el socio importador, no eran obtenidos de otro país a cierto costo.

Siguiendo estas observaciones Meade plantea la necesidad de realizar una comparación entre el valor del bien adicional para los consumidores del país importador con su costo de producción del socio exportador. Es en función a esta premisa que este autor se preocupa por el cálculo de la utilidad.

Para ello y para una mejor comprensión del problema de las uniones aduaneras Meade plantea su análisis en base al criterio no de la eliminación sino de la reducción arancelaria en etapas, de donde concluye que las primeras etapas de reducción preferente de los aranceles sobre el comercio mutuo de los socios tendrán mayores probabilidades de ser benéficas que las últimas etapas.<sup>54</sup>

Esto permite a Meade sostener que la evaluación de una unión aduanera sobre el bienestar debe “considerar no sólo el peso que debe asignarse a cada unidad de comercio expandido o contraído; también debemos considerar el grado en que la unión aduanera tiende a expandir o contraer el comercio”, obviamente considerando los efectos desde el punto de vista de la demanda y la utilidad.

De ello establece que los efectos de una modificación arancelaria pueden ser divididos en tres grandes rubros que los denomina: primarios, secundarios y terciarios. Un **efecto primario**, como consecuencia de un cambio primario será benéfico y se incrementará el bienestar económico mientras mayor sea la expansión primaria del comercio, debido a la disminución del arancel de A y mayor sea la tasa inicial de este arancel, teniendo en cuenta que los ingresos y los precios de los otros bienes de A y B permanezcan constantes.

---

<sup>54</sup> Idem.

Mientras que los **efectos secundarios** esta conformado por un conjunto de ocho casos posibles, donde los cambios del comercio están explicados por la condición de los bienes, es decir si son o no bienes sustitutos o en su caso complementarios, de ahí que sostenga que “el efecto de una unión aduanera sobre el bienestar económico depende en medida muy grande de las circunstancias de cada caso”<sup>55</sup>

Finalmente, los **efectos terciarios** tiene que ver con aquellos elementos que afecta a la balanza de pagos, puesto que el establecimiento de una unión aduanera según –Meade- debe afectar necesariamente sobre éste, generando, o bien un superávit o un déficit, lo cual dependerá de las políticas económicas que implementen los países miembros de la unión, como de las políticas de los países del resto del mundo a los que exportan o de donde importan algunos productos.

---

<sup>55</sup> Idem.

## **SEGUNDA PARTE: BOLIVIA Y CHILE EN EL ESCENARIO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL**

### **Introducción**

Esta segunda parte de nuestro trabajo de tesis, estará volcada en primera instancia si se quiere a desempolvar no estrictamente los hechos de la historia de Bolivia, sino a ver los diferentes enfoques y percepciones en relación a la guerra de 1879 entre Bolivia y Chile.

En este marco, hemos considerado necesario, entender conceptualmente la historia, y así comprender el valor de ésta para el hombre, es así que a lo largo de la historia del hombre, tanto desde el punto de vista filosófico como desde el punto de vista de los historiadores, fundamentalmente se trata de un “*examen*” para los humanos.

Se afirma en algunas exposiciones que sin este “examen de la vida” el hombre no tendría ninguna capacidad de pensar el presente y mucho menos el futuro que nos depara tanto a nivel individual como colectivamente.

A partir de estas consideraciones, se observara claramente que la visión histórica –boliviana- en relación a la Guerra del Pacífico de 1879 acaecida entre Bolivia y Chile no deja de ser preocupante, puesto que en lugar que aquellos hechos sirvan precisamente como un punto de examen y de análisis, que permitan trazar y proyectar el desarrollo futuro del país, sólo ha servido para que junto con el enclaustramiento territorial, por medio de la ideologización se haya enclaustrado la mente de muchos hombres y mujeres.

De ahí, se comprenderá que muchos historiadores, desde una mirada bastante obtusa se dieron a la tarea de difundir la idea de que el escaso desarrollo alcanzado por el país, no es más que el resultado de aquella guerra y el estado de mediterraneidad de Bolivia.

Incluso, el enfoque de quienes hoy afirman ser parte de los historiadores “revisionistas”, en su lectura histórica no dejan de ser tan conservadores como aquellos historiadores tradicionales, pues de todas formas afirman que la perdida territorial en la costa del Pacífico es del orden cualitativo, lo que explicaría el sentimiento latente dentro la sociedad, sosteniendo además que las posibilidades de una integración pasa precisamente por la solución de este problema histórico.

Prosiguiendo con el punto de vista de los historiadores y algunos actores políticos, fundamentalmente chilenos, se vislumbrara que el punto de vista es totalmente opuesto,

en el que más bien se nota una amplia voluntad para llevar adelante un proceso de integración.

No obstante a estas controversias, realizaremos un repaso sintético de los procesos de integración generados a nivel de la región, de los cuales son o en algunos casos fueron parte tanto Bolivia como Chile.

En este marco, debemos establecer que nos referiremos sólo a los acuerdos regionales, limitándonos a mencionar algunos de los resultados obtenidos y en algunos casos los avances logrados por los dos países dentro de estos procesos.

Ya en el segundo capítulo de la investigación, es de nuestro interés, realizar un balance de la economía de Bolivia –en la primera sección- partiendo de una síntesis de la situación previa a las reformas estructurales de 1985, para desembocar en la coyuntura actual de la economía boliviana.

Dentro de este marco descriptivo, y con el propósito de contrastar la experiencia boliviana y la chilena en la aplicación de las reformas estructurales, volcaremos nuestra mirada hacia la economía de Chile.

Nuestra revista de la economía chilena lo dividiremos en dos periodos, no porque signifiquen la ruptura o el cambio de modelo de desarrollo, sino más bien porque se generan cambios dentro de la estructura política de Chile.

## **CAPITULO I. LA VISIÓN HISTÓRICA, Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN LA REGIÓN**

### **Sección I. La integración económica desde la visión histórica**

Esta sección debemos comenzar remarcando que todo fenómeno económico y más el de la integración económica, no es posible plantearlo y estudiarlo simple y llanamente como un hecho económico, es decir desde un punto de vista estrictamente racional.

Por otra parte, y a pesar de haber quedado demostrado tanto desde el punto de vista de la teoría del comercio internacional como de la integración económica, que los países pueden lograr beneficios con el libre intercambio, en el caso particular de Bolivia y Chile parecen existir otros factores que evitan el logro de estos beneficios.

Así, como se podrá apreciar a lo largo de nuestro trabajo de investigación, un proceso de integración además de consideraciones económicas, conlleva simultáneamente aspectos de orden histórico y político, que de una u otra forma afectan a un proceso de integración económica.

Es en este sentido, que compartimos el criterio de Oscar Muñoz quién en su parte introductoria de su trabajo: *Chile y su industrialización*, advierte que cuando se trata de entender los fenómenos económicos debe tomarse en cuenta el contexto histórico, social y político, ya que “es imposible entender la economía y su desarrollo si se hace abstracción de ese contexto”<sup>56</sup>.

De ello y siguiendo esta línea de análisis, pensamos que el tema de la integración entre Bolivia y Chile, exige una revisión de los acontecimientos y la relación histórica y política entre ambos países, pues aquellas nos permitirán vislumbrar, algunos de los factores que pueden constituirse en barreras o en su caso en puentes para lograr el objetivo de la integración.

Por ello, antes de referirnos a las diferentes percepciones desde el punto de vista de los historiadores, hemos visto la necesidad de realizar una aproximación al concepto mismo de la historia, y a partir de ello comprender el valor que tiene esta para los estudiosos de la filosofía, de los historiadores y obviamente de los economistas, y en función a ello entender lo que es la historia para el hombre y desde luego para la sociedad.

---

<sup>56</sup> Muñoz Gomá Oscar; Chile y su Industrialización. Pasado, crisis y opciones; Pág. 9

En este contexto, empecemos por la concepción filosófica de Karl Jaspers (1883-1969), quién al referirse a la historia afirma que aquella rama es la que **“nos suministra los patrones para medir el presente”**<sup>57</sup>, de donde se entiende con claridad que los hechos históricos deben ser considerados como una magnitud o unidad de medida que nos permita evaluar el presente.

Si bien la concepción de Jaspers es bastante contemporánea, esta forma de pensar la historia no tiene un origen reciente, pues José Luis Romero remitiéndonos hasta los griegos, en su estudio sobre el pensamiento de la Historia, sostiene que para Sócrates la historia no era más que un examen de la vida, de donde este último afirma que “una vida sin examen no es vida”<sup>58</sup>.

Estos criterios en torno a la historia, si bien son coincidentes desde el punto de vista filosófico como de los historiadores, -Sócrates, Jaspers y Romero-, es una exigencia para nosotros que estudiamos los fenómenos económicos conocer cual el punto de vista de los economistas a propósito de la historia.

Tal como se podrá notar, en gran medida los economistas coinciden con las anteriores percepciones, así Ekelund en su introducción a la Historia de la Teoría Económica y su Métodos sostiene que “los humanos sólo pueden juzgar donde están en términos de donde han estado” lo que implica que medir o examinar el presente esta en relación estrecha con los acontecimientos históricos.

Prosiguiendo, Ekelund argumenta que la historia lo es de los humanos y si ellos quieren comprenderse, no pueden ignorarla<sup>59</sup>, de ello entonces es posible sostener que la historia como un hecho y producto social es uno de los elementos insoslayables a ser considerados por los economistas en tanto que científicos sociales.

Luego de situar conceptualmente y establecer el valor que adquiere la historia para el hombre, y siguiendo la visión de Muñoz en cuanto a los factores que influyen en los fenómenos económicos, pensar las posibilidades de integración económica entre Bolivia y Chile, no puede soslayar aquellos hechos ocurridos en el pasado.

No cabe la menor duda que entre aquellos hechos históricos que han marcado de gran manera las relaciones económicas y políticas de Bolivia y Chile, es la Guerra del Pacífico de 1879, no por la guerra en si misma sino fundamentalmente por su

---

<sup>57</sup> Jasper Karl; La filosofía, Pág. 80

<sup>58</sup> Romero José Luis, De Herodoto a Polibio; Pág. 10

<sup>59</sup> Ekelund Robert; Historia de la Teoría Económica y su Método, Pág.

consecuencia de la pérdida territorial de Bolivia y la situación de mediterraneidad en la que se encuentra actualmente el país.

En razón a estas consecuencias históricas, que lamentablemente influyen en las relaciones económicas, nuestro trabajo de tesis no puede limitarse solamente a visualizar las posibilidades económicas para una posible integración, sino obligatoriamente debe develar los factores que pueden frenar dicho proceso.

Puesto que actuar de otro modo, no sería más que condenar nuestro trabajo a una visión parcial, debido a que la Guerra del Pacífico de 1879 y su resultado que se expresa en la mediterraneidad de Bolivia, para una mayoría de la sociedad boliviana, se constituye en un *tema crucial* dentro de las relaciones comerciales de Bolivia y Chile.

En este contexto, pensamos que es menester pasar revista a la visión de los historiadores en cuanto a su lectura de los hechos, como a su pensamiento de la integración, fundamentalmente porque en su condición de educadores de la sociedad influyen en gran medida en el pensamiento histórico del conjunto social de nuestro país, como de Chile.

Uno de los trabajos bastante interesantes, es el de Nicolás Cruz –historiador chileno- que, en su evaluación a propósito del tema de la integración, sostiene que “la historia de los pueblos iberoamericanos no ha discurrido de manera integrada” ya que la mirada y el accionar de estos países estuvo puesto en establecer relaciones con los países europeos y los Estados Unidos antes que entre ellos mismos.

Prosiguiendo con su exposición, señala que el *conflicto* ocupó un lugar muy significativo en la forma de relacionarse en los últimos siglos, de ahí que la integración no ha sido percibida como un aspecto destacado en la conformación y desarrollo de estas sociedades<sup>60</sup>.

Sin embargo, si bien desde el punto de vista político la integración no parece haber ocupado un lugar privilegiado en el relacionamiento de los países sudamericanos, Cruz sostiene que a nivel de la economía, existe una integración que está en acto desde hace ya un tiempo<sup>61</sup>, una posición por demás cierta tal como lo corroboraran los historiadores bolivianos.

---

<sup>60</sup> Cruz Nicolás; Historia e Integración: Una visión desde Chile; Pág. 36

<sup>61</sup> Idem.

Así, el historiador boliviano Fernando Cajías, enmarcado en el criterio de los historiadores revisionistas, tal como se autodefine, afirma que *“pese al continuo conflicto diplomático, a la animadversión política, otros tejidos sociales mantuvieron relaciones cordiales, así actualmente muchos empresarios chilenos tienen instalados importantes negocios en nuestro país”*<sup>62</sup>.

Sin embargo, desde nuestro enfoque la posición de Cajías como de Cruz nos parece muy poco claro, pues si bien uno nos habla de tejidos sociales y el otro de una integración en acto, no nos dicen en lo absoluto como se establece esta red, o como se da esta integración.

En este sentido, cuando se habla de tejidos sociales que configuran la relación de Bolivia y Chile, debemos afirmar que esta básicamente está expresada a través de una importante migración aymara-quechua (boliviana) hacia las ciudades de Arica e Iquique de Chile.

La consecuencia lógica de este fenómeno migratorio, es que una parte importante de los ciudadanos bolivianos han optado por adquirir la ciudadanía chilena, pero sin renunciar a la nacionalidad boliviana, es decir que al mantener ambas nacionalidades, aquello obviamente les permite ir más allá de relaciones cordiales, armando toda una compleja red social y económica entre Bolivia y Chile.

Este juego de mantener ambas nacionalidades, ha permitido que muchos de La Paz, Santa Cruz, y Oruro, inviertan en propiedades dentro de las zonas francas de Arica e Iquique, es decir que la relación económica en términos de inversión es de ida y vuelta.

Se entiende que en este marco Seoane sostiene que mientras las relaciones diplomáticas entre Bolivia y Chile no siempre transcurren por canales de entendimiento, las relaciones económicas operadas fundamentalmente por los agentes privados cobran un dinamismo y autonomía creciente<sup>63</sup>, lo que significa que es menester profundizar estas relaciones, pero de una forma organizada e institucional.

Si bien esto sucede a nivel social y económico en la relación de ambos países, en lo político desde la misma visión de los historiadores, se observa una clara ruptura, pues se mantiene el conflicto de 1879 como una constante, y la solución del problema de la mediterraneidad, aparece como un requisito previo para un proceso de integración.

---

<sup>62</sup> Cajías Fernando; Los mitos históricos como obstáculos; Pág. 23

<sup>63</sup> Seoane Alfredo; De la Complementariedad Económica la Integración; Pág. 127

Para justificar esta posición se recurre al argumento que el conflicto de la Guerra del Pacífico, y la consecuente pérdida territorial de Bolivia, significa ante todo una pérdida del orden cualitativo, al contrario de las otras pérdidas territoriales sufridas por Bolivia, que son sólo pérdidas cuantitativas, en el sentido de que Bolivia no dejó de ser país amazónico, ni chaqueño, con las otras pérdidas territoriales, ocurriendo todo lo contrario con el caso de la Guerra de 1879 ya que aquella pérdida significó que Bolivia dejó de ser un país costero<sup>64</sup>.

Es en este marco que Cajías argumenta que aquella desmembración territorial de Bolivia, es la causa del *subdesarrollo boliviano*, visión que es compartida por amplios sectores de la población, es decir, que el escaso desarrollo del país “en general es atribuido a la mediterraneidad de Bolivia, producto de aquella guerra”.

Sin embargo, contrariamente al historiador boliviano Nicolás Cruz, desde su visión más optimista, cuando hace referencia al ámbito político sostiene que aquel espacio “se nos presenta como un campo desde el cual se estimule la búsqueda de fórmulas que hagan posible la integración”<sup>65</sup>.

Lo cierto, es que desde nuestro punto de vista en Bolivia el papel principal de los historiadores parece ser la tarea política de alimentar en la sociedad un chauvinismo recalcitrante, lo que es totalmente inconsistente y contradictorio con la realidad económica del país y más aún con la coyuntura de la economía mundial.

Como conocemos los avances en las relaciones diplomáticas y políticas han sido casi nulos hasta ahora, sin embargo es menester mencionar que hubo algunos intentos serios de solución al problema de la mediterraneidad de Bolivia, durante los gobiernos de Banzer en Bolivia y Pinochet en Chile.

Humberto Vacaflor al referirse a estos intentos de solución de la mediterraneidad de Bolivia, afirma que “los chilenos sin embargo saben que el tema central es insoslayable. Lo supo Augusto Pinochet, que no solamente avanzó en el frustrado intento de un trueque territorial con Hugo Banzer”<sup>66</sup>.

Vacaflor señala también, que de acuerdo algunas confidencias de los funcionarios del Consulado Chileno, Pinochet estuvo en Bolivia en 1988 visitando al entonces presidente Víctor Paz Estensoro donde se habló de la posibilidad de conceder un corredor

---

<sup>64</sup> Idem.

<sup>65</sup> Cruz Nicolás; Op cit. Pág. 38

<sup>66</sup> Vacaflor Humberto; El dialogo con Chile; La Razón 26/05/03; Pág. A4

al sur de Iquique, lo que quiere decir que voluntad chilena si hubo, tal como lo menciona en una entrevista Edmundo Pérez Yoma en su calidad de ex cónsul general de Chile, quién criticó y sostuvo no estar de acuerdo con las voces que decían que “la mejor relación con Bolivia es no tener relación” puesto que “Bolivia es un país importante para nosotros y nosotros estamos dispuestos. Depende de Bolivia”.

Consultado sobre el tema de la mediterraneidad de Bolivia, Pérez Yoma afirmaba que “si dependiera sólo de Chile, ya lo habríamos resuelto de algún modo. Pero también depende de Perú. Hasta ahora los esfuerzo de Chile se han estrellado con la negativa de Perú de tratar el tema”.

Lo que confirma aquella consideración de que Chile tiene el candado y Perú la llave, en este marco Jaime Mendoza en una nota que encontramos en el trabajo de Cajías sostenía que “mas bien el Perú se apresuro a entregar Arica a Chile para librarla de Bolivia. Puso esa provincia en manos del enemigo para que no la tomase el amigo”. Si esto es cierto entonces habría que pensar seriamente quién es el enemigo, y a partir de ello trazar una nueva estrategia de relación con Chile.

## **Sección II. Los procesos de integración en América Latina**

Esta sección de nuestro trabajo esta dedicada a contextualizar los procesos de integración a nivel de la región, por lo que partiendo de estos intentaremos evidenciar los beneficios obtenidos por la economía boliviana, si es que lo hubo.

Cuando hablamos de los procesos de integración en que esta inmersa Bolivia, muchos sostienen que el país siempre tuvo un *papel activo* dentro de estos procesos, de ahí se entiende que Bolivia sea miembro de la mayoría de los procesos de integración que se han emprendido a nivel regional o continental.

En su trabajo a cerca de las probabilidades del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Gómez y Seoane, mencionan que Bolivia participa como país miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en el acuerdo de Cartagena (GRAN); del Tratado de la Cuenca del Plata, del Tratado de Cooperación Amazónica, del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), del Grupo de Río, en calidad de observador

en el MERCOSUR. Además de haber suscrito varios acuerdos de Complementación Económica bilaterales en el marco de la ALADI.<sup>67</sup>

Si bien, el país es miembro activo de todos estos procesos de integración, para efectos de nuestro trabajo de tesis, sólo nos interesara evidenciar, los beneficios que ha logrado el país con su participación en aquellos proceso de integración más próximos y que engloban a gran parte de los países de la región, como son la ALADI, el MERCOSUR y la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Pero, antes de entrar a desarrollar los procesos de integración a nivel regional es imprescindible, detenernos en la visión de algunos análisis a propósito del papel que debe jugar Bolivia en los procesos de integración, como respuesta al proceso de mundialización de la economía.

La dinámica de la economía mundial, empuja a las economías a establecer procesos de integración bilaterales o multilaterales dentro y fuera de la región, en este sentido Ibáñez Mario, nos habla de una *situación ventajosa* de Bolivia en lo que toca a su situación territorial.

En ese marco, propone la necesidad que Bolivia tenga que explotar su **misión integradora continental**, es decir aprovechar su ventaja comparativa y su espacio vital para mantener una permanente posición conquistadora de los movimientos comerciales e industriales y articular las diferentes regiones y las sub-zonas productivas para explotar sus potencialidades.<sup>68</sup>

### **Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)**

Se sabe que las ideas de integración económica y sus experiencias en el contexto regional data su inicio en febrero de 1960, cuando se suscribe el Tratado de Montevideo, con el cual se constituye la Asociación Latinoamérica de Libre Comercio (ALALC).

Este tratado en un principio fue firmado por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, habiéndolo suscrito posteriormente Colombia y Ecuador en 1961, Venezuela en 1966 y Bolivia en 1967<sup>69</sup>, lo que significa que la participación de Bolivia dentro de este proceso data aproximadamente 40 años.

---

<sup>67</sup> Gómez-García Vincent, Seoane Flores Alfredo; Bolivia y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Pág.

<sup>68</sup> Ibáñez Monje Mario Alfonso; Comercio: Bolivia y su destino integrador; Pág. 2 13/02/2001

<sup>69</sup> Comercio; Señores: De que integración regional están hablando? 10/07/2001

Más allá de la envergadura que representa la extensión territorial de la ALALC, porque reúne a 11 países latinoamericanos, lo que nos interesa evidentemente es la envergadura del mercado, que alberga a 98.156.000 habitantes, y por su puesto el transcurso del tiempo desde su formación.

Pero, antes de centrar nuestra mirada en el tema de los beneficios logrados por Bolivia en el marco de la ALALC, debemos contextualizar este proceso de integración, en lo que se refiere al destino y los objetivos bajo las cuales se forma la ALALC.

Entre los objetivos fundamentales que se mencionan en el Comercio Import-Export, están: 1) **promover la economía** de los países miembros, por otro lado 2) lograr el **desarrollo de las fuentes productivas** y como no puede ser de otro modo, a la par tenía el destino de 3) **fortalecer el ritmo de crecimiento** de las economías en base a la formación de empresas multinacionales y para los países menos desarrollados la aplicación de 4) mecanismos destinados a **compensar la situación desventajosa** que afectan a Bolivia y Paraguay por su carácter mediterráneo.

Pese a los objetivos, planteados por la ALALC, se menciona que el país no ha logrado ningún provecho de sus beneficios y menos se ha hecho algo como socio para inscribirse con letras mayúsculas en este proceso dada su ventaja comparativa como *país de contactos*, lo que quiere decir a pesar de los 40 de participación de Bolivia dentro de este proceso, los beneficios son escasos.

Esto muestra claramente, que las políticas implementadas por los gobiernos de turno estuvieron caracterizadas por una total falta de voluntad política, a lo que se debe agregar además la incompetencia del cuerpo diplomático en cuanto al hecho de sacar provecho de las ventajas, lo que quiere decir que en Bolivia “no tenemos ni una estrategia de integración regional ni normativa claras sobre ella”.<sup>70</sup>

### **Comunidad Andina de Naciones (CAN)**

Dentro de esta síntesis de los procesos de integración de las que hace parte Bolivia, es insoslayable referirnos a la Comunidad Andina de Naciones, pues muchos coinciden que dentro de este acuerdo regional Bolivia tiene los mayores avances en cuanto al tema mismo de integración.

---

<sup>70</sup> Idem.

Sin embargo, para analizar el proceso Andino, deseamos partir por aquella cuestión irónica lanzada por Pereira Ruy, en el sentido de invitarnos a reflexionar acerca del significado que tiene realmente la Comunidad Andina de Naciones<sup>71</sup> para Bolivia.

En consecuencia, antes de poder establecer lo beneficioso que ha sido para el país, su participación activa dentro del Grupo Andino, es menester revisar también -como en el caso de la ALADI- la concepción de objetivos de la CAN, y sobre esta base, mencionar los beneficios que se obtuvo en los 37 años de participación dentro de este acuerdo.

La constitución del Grupo Andino, data desde 1969, su base legal radica en el Acuerdo de Cartagena (1969) firmado por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú en la ciudad colombiana de Cartagena.

Uno de los principales fines de este proceso de integración, era crear un *mercado común* de ámbito regional, de ello se derivó un programa de política común -el Pacto Andino- y la integración de los países firmantes en el denominado entonces Grupo Andino.

Entre otros objetivos iniciales que se planteó el Grupo Andino consistía en **erradicar por completo los aranceles** entre los países firmantes y la creación de un único Arancel Externo Común (AEC) frente a terceros, lo que quiere decir que el propósito fundamental planteado con el establecimiento del Grupo era la implementación de una Unión Aduanera.

Ya por el año 1973 Venezuela se adhirió, y 3 años más tarde el Grupo sufrió la baja de Chile, como consecuencia de las nuevas directrices políticas implantadas por Augusto Pinochet, jefe del Estado chileno desde 1973.

Sin embargo, no es posible desentendernos de que al interior del grupo se enfrentaron una serie de problemas, sobre todo debido a las frecuentes tensiones territoriales entre Ecuador y Perú, lo que de cierta forma significó que el Acuerdo se alejara de sus objetivos.

Pese a las contrariedades en el marco de sus objetivos, el año 1984 se lanzó la propuesta de establecer una **moneda única**, en un esfuerzo por reducir la dependencia con respecto al dólar estadounidense. Algunos de los más ambiciosos programas del

---

<sup>71</sup> Comercio: Entrevista a Ruy Carlos Pereira; Diplomático brasileño y experto en relaciones económicas internacionales "el ALCA y la apertura de mercado internacional 10/07/2001

grupo, era el establecimiento de una unión aduanera, fueron modificados por el Protocolo de Quito de 1987.

Más tarde, en la cumbre celebrada en mayo de 1991, se acordaron tres importantes compromisos: siendo el principal la creación de un mercado común andino, que entraría en vigor en 1995, lo que a pesar del tiempo transcurrido no se vislumbra señales de hacerse efecto.

En 1996 la Asamblea General cambió su denominación de Grupo por el de *Comunidad*. La máxima autoridad de la Comunidad esta conformada por una Comisión, formada por un representante de cada país.

La presidencia es rotatoria y varios órganos subsidiarios coordinan la política relativa a cuestiones como el comercio, la industria, el turismo, el intercambio monetario, la planificación financiera y la legislación

Dentro del tema político, se acordó también introducir el sufragio universal para elegir al Parlamento Andino; y otorgar a los países miembros la igualdad de derechos en lo concerniente al espacio aéreo y aeropuertos dentro del territorio del grupo.

Sin embargo, estos últimos acuerdos en materia política, entendemos que sería sólo posible habiendo llegado y superado la forma de integración del mercado común, lo que quiere decir que la CAN ya había perdido sus objetivos y por ello también a sus miembros, tal como sucedió con Chile en 1976 y Venezuela en 2006.

Pese a ello, algunas voces recientes (2001), sostienen que son varias las razones para fortalecer este acuerdo, se menciona en primer lugar que la comunidad es el principal socio comercial de Bolivia, y como segunda razón se afirma que tenemos una economía complementaria con esta área de integración, y finalmente porque tenemos una historia larga, que a la luz de la crisis que se esta viviendo, la Comunidad andina se constituye en un proceso sólido, confiable y que tiene sostenibilidad en el largo plazo.<sup>72</sup>

A pesar de las voces alentadoras de solidez de la Comunidad Andina, los hechos nos muestran grandes debilidades y falta de compromiso con este proceso, de ahí que ante el lanzamiento de la iniciativa para las Américas quedo develado su fragilidad en el sentido de que se generaron dos efectos importantes mencionados por García y Seoane, en su trabajo desarrollado conjuntamente.

---

<sup>72</sup> Comercio; Tareas urgente en el Corto Plazo Pág. 4 Año 1 N° 18 7/08/2001

El primero de ellos, es el efecto integrador que ha forzado la profundización de las normas comunitarias; mientras que el segundo se trata más bien de un efecto disociador, puesto que las acciones bilaterales ha prosperado con mayor velocidad, vulnerando la necesaria proyección externa conjunta.

De ello podemos decir que el efecto disociador tuvo un mayor peso dentro de las relaciones internas de la CAN, significando el retiro de socios como el caso de Venezuela (2006) para pasar a formar parte del MERCOSUR, de tal forma que esto evidencia que el Grupo Andino a pesar del tiempo transcurrido no es capaz de definir estrategias de grupo por lo que “no ha logrado consenso para avanzar en la negociación conjunta con los Estados Unidos”<sup>73</sup>.

Por otra parte, devela que al interior de la CAN existe una preeminencia de los intereses individuales de cada uno de los países miembros, lo que se traduce por tanto en una total incapacidad de lograr y cumplir sus objetivos de Grupo, de donde es posible llegar a la conclusión que a mediano plazo la Comunidad Andina esta condenada al fracaso en el logro de sus objetivos de integración.

Una clara muestra de aquello es lo sucedido en Tarija, en la última reunión del Grupo, en el que más bien por una especie de compasión a Bolivia, que de compromiso entre los socios, estuvo al borde de la disolución de la CAN.

Sin embargo, pensamos que desde ningún punto de vista ello debe ser un motivo de preocupación, porque de todas maneras y a pesar de la participación activa de Bolivia en este proceso, como se ha podido notar, para Bolivia la misma es totalmente insignificante.

Así, ya lo veía en 1987 Edgar Camacho que en su trabajo referido a la integración Andina escribía que al cabo de 16 años de participación dentro de este proceso de integración, “se ha hecho más evidente el desequilibrio en el desarrollo regional”<sup>74</sup>, debido fundamentalmente al hecho de que los problemas estructurales de la economía del país no cambiaron.

Entre estas cuestiones de orden estructural se menciona que la economía boliviana apenas representa el 4% de la subregión (Vease Bolivia y la Integración Andina), lo que en otros términos significa que el mercado es totalmente reducido,

---

<sup>73</sup> Gómez-García Vincent, Seoane Flores Alfredo; Bolivia y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte Pág. 111

<sup>74</sup> Camacho Omiste Edgar; Bolivia y la Integración Andina; Pág. 278

generando un escaso interés por parte de los socios, más aún cuando sabemos que el nivel de ingresos per cápita de Bolivia esta por debajo de los mil dólares.

Lo cierto es que aquella situación, no parece haber cambiado en mucho a lo largo de estos años, pues según los recientes estudios de Gómez-García, a propósito del tema señala que la CAN tiene una relevancia limitada, puesto que el único beneficio concreto que se verifica es la del mercado común andino para el complejo de oleaginosos.<sup>75</sup>

### **Mercado Común del Sur (MERCOSUR)**

Otro de los procesos de integración que se destaca a nivel regional, es el MERCOSUR, que tiene como antecedente la firma entre Argentina y Brasil el Acta de Integración del 20 de julio de 1986, el que apuntaba a la formación de un mercado común para el año 2000.

Sin embargo, la meta de conformación del mercado común fue acelerado por la firma -entre los presidentes Menem y Collor de Melo- del Acta de Buenos Aires el 6 de junio de 1990, dando lugar a la ampliación paulatina del intercambio.

Alentado por este avance, Uruguay realizó las gestiones para su incorporación dentro del proceso, de ahí que en agosto de aquel mismo año, los representantes de los tres países y de Chile se reunieron en Brasilia, decidiéndose en la misma la ampliación del tratado incorporándose Uruguay y Paraguay, mientras Chile mantenía su situación expectante.

En este marco, el 26 de marzo de 1991, en Asunción se firma el Tratado que instaaura el MERCOSUR, poniéndose en vigencia el 29 de noviembre del mismo año. El principio fundamental sobre la que se asienta el Tratado, básicamente se refiere a la reciprocidad de los derechos y las obligaciones y en la igualdad de los socios, contemplando solamente una excepción de carácter temporal para Uruguay y Paraguay.

Los principales objetivos, delineados en el Tratado, son: 1) la **libre circulación de bienes, servicios y factores** de producción por medio de la eliminación de derechos aduaneros y los no arancelarios, 2) establecimiento de un **Arancel Externo Común** (AEC), además de la adopción de una política comercial común con respecto a terceros, 3) la **coordinación de políticas** macroeconómicas y sectoriales y asegurar las condiciones para la competencia.

---

<sup>75</sup> Gómez-García Vincent; Corredores Interoceánicos e Integración Pág. 62

La consolidación del MERCOSUR, en gran medida fue resultado del esfuerzo de las Cumbres presidenciales, celebrados de forma continua, dichas reuniones de los jefes de gobierno de los países miembros, permitió avanzar por ejemplo en la armonización de sus políticas macroeconómicas, los programas de desgravación y el cronograma estricto para el cumplimiento de las etapas.

Se entiende que este proceso de consolidación del MERCOSUR ha generado un ambiente adecuado para que otro país como Venezuela, abandone la CAN para pasar a formar parte del MERCOSUR, debilitando de esta forma a la Comunidad Andina.

En este contexto, intentaremos sintetizar los avances de negociación de Bolivia en este proceso, pues si bien hasta ahora los resultados tanto con la ALADI como con la CAN en tanto que miembro activo no fueron del todo positivas para Bolivia, las negociaciones entre Bolivia y el MERCOSUR, tampoco se puede decir que fue un proceso fácil.

Se debe recordar que la participación de Bolivia dentro del MERCOSUR esta limitado a su condición de país observador, basado en el hecho de que desde el inicio de esta relación se pensó que la política oficial del Estado Boliviano era establecer un relacionamiento coherente y con una proyección de mediano y largo plazo<sup>76</sup>.

Alfredo Seoane, al respecto sostiene que la relación de Bolivia con el MERCOSUR, pasaba por alcanzar la homogenización de los acuerdos comerciales con los cuatro países miembros, mediante la firma de los Acuerdos de Complementación Económica con cada uno de ellos.

Así, a principios del segundo semestre de 1994, se realizaron varios intentos intercambiando propuestas, entre los puntos a destacarse esta: 1) Establecer una ZLC, 2) Integración Vial, 3) Promover los objetivos de la Cuenca del Plata, 4) promoción y protección de inversiones y 5) integración energética.

En este marco, y para cumplir con los objetivos propuestos se sabe que el Estado boliviano, propuso el cumplimiento de determinadas fases como: 1) Multilateralización de las preferencias otorgadas; 2) Puntos iniciales de desgravación del comercio para los restantes productos; 3) Nomina de productos a exceptuarse; 4) Constitución de la ZLC.

Sobre la base de estos puntos, el 28 de noviembre del mismo año el MERCOSUR presenta un anteproyecto de acuerdo de libre comercio al Estado Boliviano, sin embargo,

---

<sup>76</sup> Seoane Alfredo; Bolivia y el MERCOSUR : Perspectiva de un nuevo relacionamiento; Pág. 112

a pesar de los avances logrados, en enero de 1995 Bolivia adopta una posición totalmente diferente debido principalmente al rotundo rechazo que manifestaron los sectores empresariales a la negociación de una ZLC con el MERCOSUR<sup>77</sup>, limitando la negociación a la consolidación de las ventajas existentes. Postergando la negociación de una ZLC por cinco años.

Como no pudo ser de otro modo aquello paralizó las negociaciones entre Bolivia y los cuatro países del MERCOSUR, demostrando una vez más la incapacidad para generar condiciones para un proceso de integración latinoamericana, confirmando y contrariamente a lo que muchos piensan Bolivia desde ningún punto de vista puede considerarse como país integrador.

Por tanto, el MERCOSUR descarta las negociaciones 4+1, emprendiendo las negociaciones con la Comunidad Andina, con el objetivo de formar una Zona de Libre Comercio en 10 años, lo cual por cierto tampoco prosperó porque los puntos planteados por la CAN de cierto modo no eran otra que la réplica de lo que plantearon los empresarios bolivianos.

En esta dinámica de negociaciones, y ciertamente muy propio de países con alto criterio de negociación, el Presidente de Chile conformó un equipo de negociación que entabló un proceso de acercamiento con el MERCOSUR con la premisa no simplemente de limitar las negociaciones a la cuestión arancelaria, sino enfocarse en otros aspectos de integración como la energética e integración física.

Lo cierto es que a pesar de estos fracasos de Bolivia algunos como Seoane mantienen vivas las esperanzas, fundado en el fracaso de la Comunidad Andina y fundamentalmente porque en los últimos tiempos el proceso de integración del MERCOSUR ha cobrado mayor importancia.

Esta percepción se basa en el hecho que contrariamente a la Comunidad Andina, la importancia del MERCOSUR en el proyecto de los corredores interoceánicos es vital especialmente bajo criterios de orden estratégico de integración física.<sup>78</sup>

### **Bilaterales**

En lo que toca, a los acuerdos bilaterales, en el marco de la ALADI Bolivia ha suscrito un serie de acuerdos casi con todos los países miembros, entre ellos tenemos los

---

<sup>77</sup> Ídem.

<sup>78</sup> Seoane Alfredo; De la complementariedad económica a la integración; Pág. 63

ACE con Brasil de 2/94, con Argentina, con Uruguay y con Paraguay 3/94, mientras que con el Perú se tiene un acuerdo que propugna una Zona de Libre Comercio vigente a partir de 1 de enero de 1994.

Por otra parte, y pese a la falta de voluntad política que imprime barreras de carácter ideológico e histórico como resultado de la Guerra del Pacífico, y más propiamente a partir del momento de declaración del fin de la Guerra, se puede evidenciar que el comercio se constituye en uno de los pilares fundamentales de las relaciones entre Chile y Bolivia.

Así entre líneas, Alfredo Seoane nos recuerda que el Norte Chileno se articula económicamente con Bolivia desde hace mucho tiempo que se remonta hasta la colonia **toda vez que la plata de Potosí de la época colonial se embarcaba en Arica y en la actualidad, mas del 60% del comercio exterior de Bolivia circula por este puerto**<sup>79</sup>.

Por otro lado, Ramiro Orias en su trabajo “El régimen de los países sin litoral en el Derecho del mar y las Perspectivas para Bolivia” nos muestra una relación detallada de los acuerdos firmados durante el periodo republicano entre los Gobiernos de Bolivia y Chile.

Comienza citando el **Tratado de Paz y Amistad de 20 de octubre de 1904** donde se establecen **las bases de los derechos bolivianos de libre acceso al mar además de reconocer el dominio absoluto y perpetuo de Chile sobre los territorios ocupados por éste en virtud al Pacto de Tregua de 1884, cediendo 158.000 Km<sup>2</sup>.**

Lo que debemos destacar del tratado de 1904, a parte de las medidas compensatorias -como la construcción del ferrocarril Arica – La Paz y además de otros tramos, y el pago de 300.000 libras esterlinas a Bolivia-, es que Chile reconoce el más amplio y libre derecho de tránsito comercial por su territorio y puertos del pacífico<sup>80</sup>.

Al respecto Orias señala, y aclara que **este derecho no es irrestricto**, puesto que **su ámbito de validez sólo alcanza al tráfico comercial**<sup>81</sup>. De donde se infiere que el punto de interés mutuo, tanto para Chile como para Bolivia es la actividad comercial, ya que el **“libre tránsito”** precisamente está referido al movimiento de mercancías y al flujo del comercio boliviano.

---

<sup>79</sup> Seoane Alfredo. Op. Cit. Pág. 137

<sup>80</sup> Tratado de Paz y Amistad de 1904 (Chile-Bolivia); [www.soberaniachile.cl](http://www.soberaniachile.cl).

<sup>81</sup> Orias Arredondo, Ramiro; El Régimen de los países sin litoral en el Derecho del Mar y las perspectivas para Bolivia; Pág. 47;

Si bien, este Tratado es básicamente resultado de la Guerra de 1879, no fue el único, pues este más bien marca uno de los hitos sobre los cuales los gobiernos de ambos países firmaran nuevos acuerdos que refuerzan y complementan garantizando precisamente el libre tránsito.

A ocho años de la suscripción del Tratado de Paz de 1904, el 6 de agosto de **1912** los gobiernos de Chile y Bolivia suscriben la llamada **Convención sobre Tráfico Comercial** donde se reglamenta el Tratado de Paz y Amistad, estableciéndose además que las mercaderías bolivianas “están sometidas a las autoridades aduaneras y leyes bolivianas de materia” quedando exentas de todo reconocimiento interior.

En este estudio se menciona también la firma de la **Convención de Libre Tránsito** en **1937**, como consecuencia de que las autoridades Chilenas en nombre de la contribución a la paz, establecieron la prohibición de ingreso de armas hacia Bolivia en 1933, en el periodo de la Guerra del Chaco, así tras el periodo de guerra en que estuvo sumida Bolivia, el 16 de agosto de 1937 se firma aquel nuevo tratado, donde en su artículo 1° se aclara que el libre tránsito “comprende toda clase de carga y en todo tiempo y sin excepción alguna”<sup>82</sup>

Sin embargo, los tratados comerciales entre Chile y Bolivia no cesarían, pues el 25 de enero de **1953** se firma la **Declaración de Arica**, como consecuencia de que en aquella época Simón I. Patiño interpuso una demanda en Chile para el embargo de equipos que tenían como destino las minas nacionalizadas, así en lo sobresaliente de esta declaración se encuentra que “toda clase de de carga, sin excepción alguna, en tránsito por territorio Chileno de o para Bolivia, se halla sujeta a la jurisdicción y competencia exclusiva de las autoridades aduaneras bolivianas”.

Finalmente, Orias menciona la firma de dos nuevos acuerdos: el **Tratado de Complementación Económica** del 31 de enero de **1955**, donde ambos gobiernos se comprometen – además de los de tipo comercial, aduanera y libre tránsito- de prestar facilidades necesarias para la construcción y operación por YPF, de un oleoducto Oruro-Arica.

Un último tratado, al que se refiere este autor data del 1 de agosto de **1975** denominado como el **Sistema Integrado de Tránsito**, donde se habla de la simplificación

---

<sup>82</sup> Ídem.

de operaciones portuarias y documentales y la implementación de zonas francas en Iquique y Arica, con el fin de facilitar el comercio exterior de Bolivia.

Sin embargo, el proceso de firma de tratados entre Bolivia y Chile no concluiría, sino más bien proseguirá, en consecuencia el 6 de abril de 1993 en el marco de la ALADI, los gobiernos de la época suscriben el **Acuerdo de Complementación Económica 22**.

Dentro de sus finalidades sobresalientes del mencionado acuerdo esta: el sentar las bases para una creciente y progresiva integración de las economías; además de facilitar, ampliar y diversificar el intercambio comercial de bienes y servicios.

Mientras, que en el tema comercial ambos países se comprometen a realizar sus máximos esfuerzos para impedir la aplicación de medidas que tiendan a obstaculizar el comercio recíproco, en el tema de las inversiones en su artículo 15 se comprometen a un tratamiento no menos favorable a los capitales de otros países como nacionales señalando facilitar las inversiones de cada país signatario en el territorio del otro<sup>83</sup>.

Otro de los temas centrales del ACE 22 esta referido con aquello que se ha denominado la integración energética, ambos países asumen el compromiso de llevar a cabo acciones conjuntas tanto en la promoción de estudios como los proyectos de complementación energética, en las áreas eléctrica, geotérmica y de hidrocarburos.

En este marco, Bolivia y Chile se comprometen que en el futuro procuraran que se concreten entendimientos para la compra y venta de gas natural de origen boliviano, cuando se presente las condiciones de factibilidad técnica y económica convenientes. Se establece además que la construcción de gasoductos puede ser realizada tanto por consorcios privados de Bolivia, Chile u otro país.

Como se podrá notar, el ACE 22, es uno de los primeros pasos fundamentales que dan Bolivia y Chile en el contexto de la Integración económica, puesto que aquella no se limita al ámbito comercial, sino también trata el tema de la movilidad de factores como la inversión de capitales.

Los anexos del ACE 22, constituyen una parte importante de este tratado, pues en esta parte se contempla y establece las preferencias arancelarias que se otorgan ambos países, en el marco de la liberalización de los mercados para el intercambio tanto de productos bolivianos y chilenos.

---

<sup>83</sup> Acuerdo de Complementación Económica 22; Pág. 2

Uno de los resultados de estos avances en el proceso de integración entre Bolivia y Chile, es que a inicios del 2003 se emprende una serie de negociaciones con el propósito de consolidar hasta finales de aquel año una Zona de Libre Comercio.

En este marco Alberto Cárdenas escribía que tanto Bolivia como Chile, tiene los potenciales requeridos para llevar adelante este proceso, así entre los potenciales aportes de Chile estaría conformado por: el capital de inversión y el conocimiento proveniente de un sólido y experimentado sector industrial y financiero. Mientras que el aporte de Bolivia básicamente sería su envidiable posición geográfica que le convierte en una nación estratégica en el comercio latinoamericano.<sup>84</sup>

Lo cual es cierto, aunque nosotros pensamos que Bolivia más allá de su posición geográfica, tiene además otras potencialidades como su diversidad climatológica y de suelos, lo que se traduce obviamente en una capacidad y un ventaja comparativa inigualable en comparación con Chile, pues aquella situación, le permite a Bolivia producir una serie de productos naturales, por otra parte Bolivia cuenta con recursos energéticos como el gas natural.

En aquel mismo documento, se menciona la entrevista realizada a Fernando Urrutia Cónsul Gral. de Chile; que desde una perspectiva totalmente clara sostiene que la unión de los dos países y la apertura favorece a la mejor inserción de Chile y Bolivia en el mundo globalizado, el cual impone desafíos que, si no son enfrentados con inteligencia y unión, nos pueden aplastar.

Lo cierto, es que lo señalado por el Cónsul de Chile concuerda con lo que señalamos más adelante, en el sentido que los países en desarrollo, fundamentalmente Bolivia se encuentra en un proceso que impone la formulación de nuevas estrategias para hacer frente al fenómeno de la globalización.

Por otra parte, Isaac Maidana Viceministro de Relaciones Económicas de Bolivia en aquel entonces, afirmaba que un acuerdo bilateral no debía estar restringido a incrementar y diversificar el comercio de las partes contratantes sino generar una “fortaleza productiva”.

En este contexto, debemos señalar que el avance de las negociaciones en torno a la constitución de un TLC entre ambos países, contemplaba el desgravamen cero para

---

<sup>84</sup> Cárdenas Alberto; Bolivia y Chile se unen frente a la globalización; Nueva Economía Nº 486 Año 9 Junio 23-29; 2003

6000 productos bolivianos y 5 años de plazo para que Bolivia haga lo mismo con las exportaciones chilenas.

No obstante, a estos avances en el proceso de negociaciones dentro del contexto estrictamente comercial entre los gobiernos de Bolivia y Chile, en lo político más que persistir el conflicto parece haber un doble discurso, tal como lo señala Gómez-García en el sentido que la cancillería mantiene una situación formal de no relaciones diplomáticas, mientras que por otro lado se busca y promueve una estrecha vinculación comercial.

Lo cierto es que pese a este hecho, y a dos años de paralizar las negociaciones el Estado chileno el año 2005 lanzó la propuesta de una apertura unilateral, es decir sin ninguna exigencia de contraparte. Según fuentes del IBCE (**30/10/06**) Bolivia logra el mejor acceso que Chile haya concedido a cualquier otro socio bilateral (EE.UU., UE, México, etc.) pues la vigencia del **XV Protocolo Adicional al ACE 22** emitido por el **D.S. 28890**, el mercado chileno se abrirá para más de 6.000 productos que Bolivia puede exportar ahora con "arancel cero". Solo 8 productos no serán liberados totalmente (azúcar, trigo, harina de trigo).

No sólo eso, sino que el ofrecimiento de Chile de una apertura unilateral realizado a mediados de octubre fue formalizado a finales del mismo año, en la cumbre del MERCOSUR realizada en Montevideo, lo que quiere decir que Bolivia no tiene la obligación de dar mayor acceso.

En este sentido, en criterio del Gerente General del IBCE Gary Antonio Rodríguez, "Chile se ha vuelto uno de los mercados que mayor número de productos bolivianos recibe, siendo superado solo por los EE.UU".

De acuerdo a los cifras de Prochile el año 2006 Chile exportó a Bolivia 2324 productos que en términos de valor alcanza a 286 millones de dólares, lo que marca una gran diferencia con los 738 productos importados de Bolivia, que en términos de valor apenas alcanza a 58 millones de dólares.

Contrastando con los datos de la gestión 2005, de acuerdo al INE, Bolivia envió 378 productos a ese mercado, por un valor 37 millones de dólares, mientras que Chile vendió a Bolivia 162 millones de dólares, lo que quiere decir que las relaciones comerciales entre Bolivia y Chile cada vez se hacen más importantes.

Un último hecho remarcable es que Chile en este momento se constituye en un gran mercado, puesto que las importaciones totales de Chile entre el 2003-2005 según los

datos del Banco Central de Chile, han ido mostrando un crecimiento importante de 13%, 28% y 31% respectivamente, que en términos de valor representa a 19.380, 24.871 y 32.636 millones de dólares, lo que hace que el mercado chileno tenga un vastísimo potencial de sustitución de importaciones.

## **CAPITULO II: EL MODELO DE CRECIMIENTO HACIA AFUERA DE BOLIVIA Y CHILE**

### **Sección I. El contexto Económico Boliviano**

Previo a contextualizar la economía Boliviana, es menester realizar una aproximación a las características del país, en este marco como sabemos Bolivia esta situada en la región central de Sudamérica, limitando al norte y al este con Brasil, al sureste con Paraguay, al sur con Argentina, al oeste con Perú y al suroeste con Chile. La superficie total del país es de 1.098.581 km<sup>2</sup> y ocupa el quinto lugar en extensión después de Brasil, Argentina, Perú y Colombia. En la actualidad Bolivia cuenta con más de 9 millones de habitantes con una densidad poblacional de sólo 7,6 hab/km<sup>2</sup>, siendo esta una de las más bajas de Sudamérica.

El país, esta dividido en tres regiones geográficas: la región Andina (que comprende ambas cordilleras y el Altiplano), la región Subandina (en la que predominan Los Yungas) y la región de Los Llanos, la más extensa y menos poblada del país.

Un aspecto que debemos destacar es que Bolivia cuenta con yacimientos variados de minerales metálicos, como el estaño, plomo, plata, cobre, antimonio, zinc, oro y azufre. A ello debemos agregar sus recursos potenciales como la sal, el petróleo y gas natural, últimamente

Otro de los elementos relevantes es que Bolivia cuenta con diferentes pisos ecológicos lo que le hace tener un gran potencial para la producción agrícola, así por ejemplo las tierras de cultivo de algunas regiones, como en Los Yungas, son extraordinariamente fértiles, donde se produce arroz, hoja de coca, plátano, café, cítricos y cacao.

En este marco la agricultura tiene un gran peso en la economía boliviana, pues representa 18% anual del producto interior bruto; sin embargo a ello cabe mencionar que la mayor parte de la producción agrícola se basa en métodos de cultivo tradicionales, con algunas excepciones en el oriente.

En la actualidad podemos decir que Bolivia es autosuficiente en la producción de un número pequeño de productos tales como el azúcar, arroz, y carne, lo que quiere decir

que la demanda de otros productos alimentarios es satisfecha mediante la importación. Las empresas manufactureras operan a pequeña escala; la industria representa un 18,1% del producto interior bruto (PIB). Las principales industrias del país son de refinado de azúcar, de artículos de piel, fábricas de tabaco y de cemento, la química, papelera, mobiliaria.

Dentro de un marco de política económica y particularmente en cuanto a los modelos de desarrollo que se implementaron en la economía boliviana, es preciso diferenciar dos grandes periodos uno que va desde los años 50 hasta 1985 y un segundo periodo que tiene su inicio el 85 y alcanza hasta nuestros días.

De forma sintética nos referiremos al primer periodo, pero sin entrar en mayores detalles a cerca del modelo de desarrollo, pues se sabe que al respecto existe una serie de investigaciones, por lo que pretender detallar las políticas implementadas y los resultados obtenidos durante este periodo, no sería más que redundar en esta materia.

En consecuencia, algo que debemos destacar de este largo periodo, es que a partir de los años 50, Bolivia implementa un modelo de capitalismo de estado, donde el Estado, además de tener la responsabilidad de llevar adelante políticas sociales, asume el rol de productor, es decir convirtiéndose en un Estado productor.

Algunos años más tarde, y en el intento de lograr los niveles de desarrollo de los países europeos, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) realizó diversos trabajos de investigación para explicar el subdesarrollo económico y social que experimentaban muchos países como Bolivia.

Como resultado de estas investigaciones, los teóricos de la dependencia llegaron a concluir que la actividad exportadora de materias primas baratas era correspondida con una actividad importadora de bienes manufacturados caros, lo que constituyo de base para la implementación de la política de “sustitución de importaciones”, por los países latinoamericanos.

Sin embargo, este proceso de sustitución de importaciones, que por un lado consistía en producir los bienes indispensables localmente y satisfacer los merados emergentes y por otro consolidar un sistema de autogestión, generó al mismo tiempo la necesidad obvia de importar tecnología, traduciéndose ésta en la adquisición de una enorme deuda pública como resultado de los préstamos a los que se vieron forzados a acudir los países subdesarrollados para comprar los productos más indispensables.

Tras este periodo de estabilidad económica, entre finales de 1982 y el primer semestre de 1983 confluyen una serie de hechos de orden externo como interno, entre los externos es que varios países se declararon en mora y que las posibilidades de pago de la deuda adquirida por los países “tercermundistas” no podrían ser canceladas.

Mientras aquello sucedía en el contexto internacional, Bolivia a nivel interno sufre una serie de impactos de orden natural –actos de Dios- y de errores de política económica –actos de hombres-<sup>85</sup> que desemboca en la crisis de 1985.

Entre estos “actos de Dios” mencionados por Careaga, están las sequías en el Altiplano representando una pérdida del 70% de las cosechas y las inundaciones en el Oriente que generaron una pérdida de miles de cabezas de ganado.

Las pérdidas llegaron a representar el 5% del PIB, además las pérdidas agrícolas se tradujeron, como no podía ser de otra forma en una escasez de los productos agrícolas provocando un alza espectacular de los precios de los alimentos<sup>86</sup>

Estos acontecimientos, son precisamente los que dieron origen a un nuevo modelo de desarrollo (1985), poniéndose en vigencia la Nueva Política Económica (NPE), que en términos básicos consiste en que el crecimiento debe sustentarse en el desarrollo del sector transable, lo que quiere decir que la economía debe estar orientado al exterior, desarrollando el aparato productivo hacia los mercados internacionales.

Entre los hechos fundamentales que impulsaron la puesta en vigencia de la NPE, fue el agotamiento del modelo de crecimiento –hacia adentro o de capitalismo de Estado que tuvo su vigencia casi a lo largo de 35 años- que se expresó en la situación insostenible de la hiperinflación, alcanzando una tasa de crecimiento anual de 23.500 en el año 1985.

Se puede decir entonces que este se constituye en uno de los factores detonantes para el cambio de rumbo de la economía, ya que este periodo hiperinflacionario significó para una gran mayoría de la sociedad el desastre.

De ello se deriva que muchos, entre políticos, economistas y la sociedad en su conjunto cifraron grandes esperanzas en el nuevo modelo de desarrollo basado en las exportaciones. En este marco, dentro del nuevo modelo de desarrollo las exportaciones son consideradas un sector clave, así se sellara un nuevo slogan “exportar o morir”, es

---

<sup>85</sup> Careaga Juan L; Estabilización y Desarrollo; Pág. 22

<sup>86</sup> Ídem.

decir que el crecimiento de la economía a partir de ese momento pasa a depender de potenciar el sector exportador.

Para sustentar, la nueva política económica y las reformas estructurales se argumenta que los países que tienen una economía con reducido mercado interno, pueden lograr un mayor bienestar si se orientan al exterior<sup>87</sup>.

Por ello, después de la puesta en vigencia de la NPE, muchos analistas refiriéndose al nuevo factor de crecimiento de la economía, como eran las exportaciones afirmaban que “el fomento de **las exportaciones tiene un propósito superior**”<sup>88</sup>, de constituirse en **el motor de crecimiento** de cualquier economía en base a la productividad y la formación de recursos humanos.

Se afirmaba, también que el nuevo modelo económico implantado con el D.S. 21060, debía traducirse principalmente en el **aumento de la productividad** de tal forma que este incremento en los niveles de producción a la par de generar empleo permanente, debía elevar el nivel de vida del resto de la población.

Aunque, contrariamente a lo afirmado anteriormente, Antezana al final de este análisis, sostendrá que el fomento de las exportaciones nunca estuvo en la agenda de prioridades de los gobiernos<sup>89</sup>, lo que devela que los gobiernos que siguieron durante este proceso, no lograron comprender la verdadera dimensión del comercio internacional en el contexto del desarrollo económico, ni mucho menos el valor y rol que debía jugar el sector exportador.

Coincidente con la posición de Antezana, en líneas sobresalientes de una nota periodística se sostenía que “sin exportaciones Bolivia no podrá salir de los altos niveles de dependencia externa, sea esta vía créditos concesionales, donaciones y otros”<sup>90</sup>.

Aquello nos muestra claramente dos cosas: por un lado la preocupación de cierta forma, que las exportaciones no estaban cumpliendo su rol de constituirse en motor del crecimiento; por otro lado una latente confianza en el modelo implementado con el 21060.

En este contexto, algunas instituciones como la CADEX, como no podía ser de otra forma al abordar el tema, mostraban y mantenían vivas las esperanzas y el

---

<sup>87</sup> Candia Gaby; UDAPEX

<sup>88</sup> Antezana M. Oscar; El beneficio de las Exportaciones; La Razón 10/06/1994

<sup>89</sup> Idem.

<sup>90</sup> La Razón; Exportaciones y Desarrollo 17/06/94

optimismo, afirmando que aún había tiempo para esperar que se incrementaran las exportaciones.

Así lo muestra el artículo titulado Bases para una estrategia de crecimiento y orientación hacia afuera (I) en donde se señalaba que el crecimiento de las exportaciones en el futuro dependerá tanto de la demanda en el mercado externo como de la capacidad del país para generar la oferta, lo que a su vez estará sujeta a las inversiones.

Desde esta visión la CADEX, planteaba la necesidad de “promover una política activa de financiamiento a las exportaciones no tradicionales con crédito de pre-inversión, inversión, pre y post-embarque e impulsar las negociaciones comerciales para la apertura de nuevos mercados para la oferta nacional”.<sup>91</sup>

Por otra parte, en aquel mismo documento, se menciona además otros obstáculos que inciden y frenan el crecimiento, no sólo de las exportaciones sino de la economía, entre estos destacan en primer lugar la **mediterraneidad** y los altos costos que ello implica, además de los trámites burocráticos que significan esta situación.

Un segundo obstáculo para el crecimiento mencionado en esta publicación es aquella que tiene que ver con la situación del **transporte** y la **conformación topográfica** y el escaso 3% de carreteras asfaltadas. Además de la falta de un sistema de comunicación moderno y eficiente en tercer lugar.

Otra de las barreras a las que se hace referencia es el **sistema bancario** nacional que **carece de una entidad especializada para el fomento de las exportaciones**, y la falta de seguro de crédito para las exportaciones, finalmente la falta de políticas de incentivos para proveer las exportaciones, lo que ciertamente confirma con la posición de Antezana, en el sentido de que el tema de las exportaciones no fue la preocupación de los gobiernos.

En estos criterios, claramente se nota que uno de los mayores problemas que enfrenta el sector exportador, es el de financiamiento y por supuesto el problema de las barreras al comercio, lo que demandaba el allanamiento de los principales obstáculos que inciden negativamente en el sector exportador y por ende en un proceso acelerado de crecimiento económico.

En la segunda parte del documento, se argumenta que el nivel y expansión del ingreso dependen a corto plazo de la naturaleza y tendencia del mercado internacional y

---

<sup>91</sup> La Razón; Bases para una estrategia de crecimiento y orientación hacia afuera (I) 17/06/1994

la capacidad productiva del sector exportador, recursos humanos, innovaciones tecnológicas, políticas macroeconómicas, servicios de apoyo a la producción y al comercio exterior.

Se menciona también, que si bien los niveles arancelarios son ahora sustancialmente más bajos que hace una década, sin embargo los países industrializados aplican una serie interminable de **restricciones no arancelarias**<sup>92</sup>, lo que quiere decir que las exportaciones más que hacer frente a frenos impositivos, están más bien sujetas a barreras de calidad, que implica obviamente el uso de nuevas tecnologías en la producción de bienes.

En este marco Gaby Candia junto a otros investigadores intentaron encontrar los elementos que pueden considerarse como las determinantes de las exportaciones, las que de forma resumida están referidas a factores de orden institucionales, los de carácter exógeno y finalmente de política económica.

Dentro de los factores institucionales que determinan las exportaciones esta “**la conciencia y acción exportadoras**”, mientras que el segundo factor determinante del nivel de exportaciones esta relacionado con los ciclos crecientes y/o decrecientes del **nivel de actividad mundial**; y finalmente los de política económica que están relacionadas con las medidas de **tipo de cambio, arancelarias, tributarias, de compensación y tipo de interés**.

Contrariamente a lo que se señala la CADEX en relación a la falta de políticas de incentivo, en el trabajo de Candia se establece que las políticas económicas emprendidas por el Estado boliviano estuvieron dirigidas fundamentalmente a las medidas de compensación y de carácter arancelario y tributario, y cuando analiza el comportamiento cíclico de la economía mundial, se observa que no tuvo grandes deslices, es decir que se mantuvo con cierta estabilidad.

Entre otros aspectos económicos observados por Gaby Candia, esta referido a la problemática productiva, que radica no tanto en los costos de mano de obra sino a su **limitada productividad**; mientras que el problema significativo radica en el **acceso a recursos financieros** tanto para los bienes de capital como el de operaciones, pues los exportadores además de enfrentar altas tasas de interés que significa mayores costos deben hacer frente a excesivas garantías exigidos por los bancos.

---

<sup>92</sup> La Razón; Bases para una estrategia de crecimiento y orientación hacia afuera II CADEX

Lo que concuerda con una nota de La Razón (1994), donde se argumentaba que los altos costos financieros, los precios del transporte y la carencia de una **política adecuada de promoción** y desarrollo de la producción exportable son los principales limitantes para lograr mayores volúmenes de exportación en los productos no tradicionales.<sup>93</sup>

Por otra parte, el problema del sector exportador tiene que ver con el nivel de la **maquinaria y equipo, sus requerimientos de escala** y adaptación factorial de estos; a ello se suma aquellos factores como la limitada información comercial y de promoción de exportaciones que recaen en el Estado, además de las limitaciones o barreras para arancelarias ligadas a los controles de calidad, los volúmenes de pedidos -y la oferta nacional limitada-, siendo incompatibles con la liberalización de aranceles que se establecen en los convenios internacionales.

Como se puede notar, los puntos de vista de Candia y de la CADEX, como los análisis de prensa coinciden precisamente en que los factores que influyen de manera negativa en el nivel de las exportaciones son el sistema financiero, lo cual obviamente esta ligado a las decisiones políticas, que se traducen en políticas económicas.

Es concordante también que otro de los factores determinantes, y que se constituyen en freno para el crecimiento de las exportaciones y por ende de la economía boliviana, se refiere a la **baja productividad** de la mano de obra, que sin duda para algunas economías como la Chilena por ejemplo fue vital para su desarrollo industrial.

Otro factor de barrera, no menos importante, que exponen los empresarios -en función de nuestro trabajo de investigación- tiene que ver precisamente con la situación de mediterraneidad de Bolivia, porque suponen que esta implica mayores costos para las exportaciones.

Lo que desde nuestro punto de vista no es del todo cierto, pues compartimos el criterio de el problema de la salida marítima se trata de un sobredimensionamiento de los costos de la mediterraneidad de Bolivia<sup>94</sup>, posición que compartimos, pues lejos de una consideración económica y política simultáneamente, estaría primando más bien una posición política por parte de la CADEX.

---

<sup>93</sup> La Razón; Importante crecimiento de las exportaciones no tradicionales 06//05/1994

<sup>94</sup> Gómez-García Vincent; Corredores interoceánicos e integración en la economía mundial; Pág. 113

Lo que, obviamente estaría contradiciendo a las mismas expectativas económicas de los empresarios y por supuesto a la teoría económica pues la reducción de costos en la producción esta dada fundamentalmente por el aumento de la productividad, más que por la eliminación de costos fijos.

Entonces, se comprenderá que en lugar de actuar en el marco de la racionalidad económica, se crea un sesgo al magnificar los efectos de una limitación física objetiva. Por otro lado, si desde el espectro político e histórico de manera institucionaliza se mantiene aquel criterio sesgado de que el desarrollo no solamente de las exportaciones, sino del país en su conjunto proviene del problema de la mediterraneidad, es inadmisibile que estas consideraciones sean valederas para los economistas y empresarios.

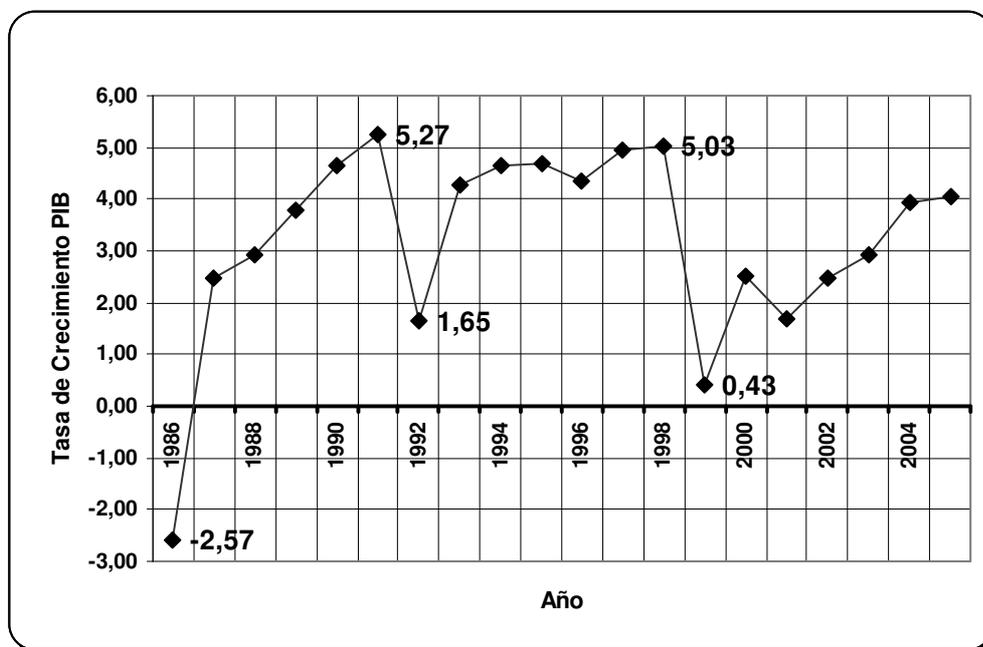
Por tanto, en lugar de ver la cuestión del enclaustramiento como un freno tanto para las exportaciones como para el desarrollo del país, desde nuestra visión es menester que esta situación se constituya en el elemento propulsor para la creación de nuevas estrategias de inserción en la economía mundial y terminar de una vez con aquel discurso institucionalizado que el subdesarrollo de Bolivia se debe en gran medida a este problema.

Cuando se considera la baja productividad de la mano de obra como uno de los problemas que enfrenta el sector exportador, aquello evidencia que en este proceso de la NPE, no se implementaron políticas destinadas a mejorar y a capacitar a este factor, siendo desde todo punto de vista el factor de producción más importante.

Luego de haber pasado revista a los distintos argumentos a favor del modelo económico neoliberal, debemos pasar a contrastar con los datos estadísticos, en el sentido de que los niveles de crecimiento de la economía boliviana en gran medida esta explicada, tanto por el comportamiento de los niveles de gasto en inversión y de gasto en exportación.

En este sentido, no cabe duda que las fluctuaciones en los niveles de crecimiento de la economía boliviana, es decir los niveles más altos y bajos deben ser nuestro punto de partida para explicar y respaldar que las exportaciones y por supuesto el gasto en inversión son determinantes del crecimiento económico.

**Grafico N° 1**  
**Bolivia: Tasa de Crecimiento del PIB: 1986 – 2005**  
**(En Porcentaje)**



FUENTE: Elaboración Propia  
 En base a datos del INE

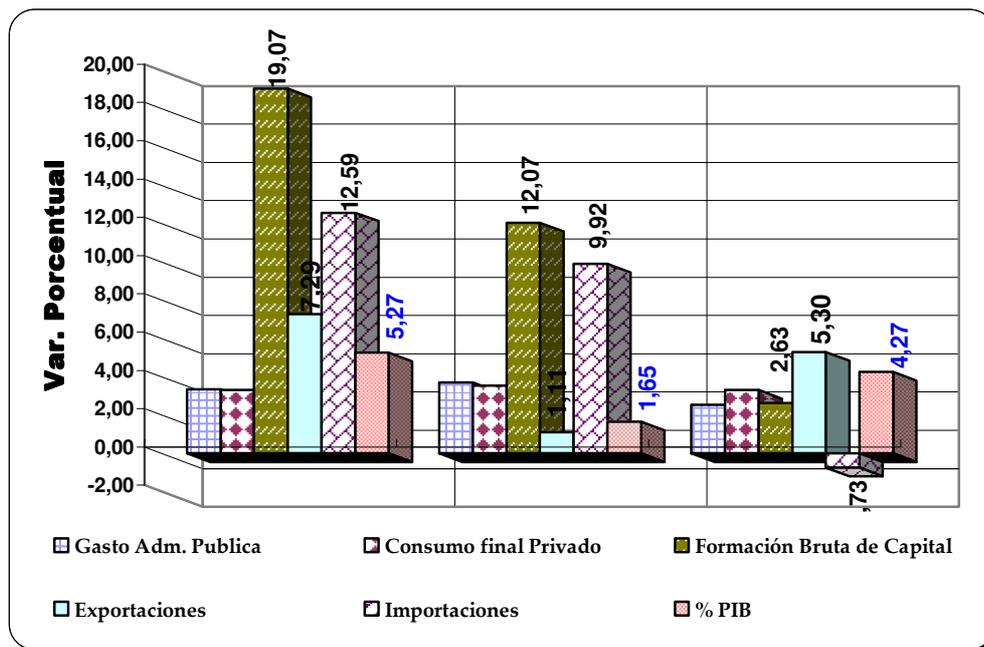
Viendo la anterior gráfica, se nota claramente que a lo largo de 20 años de vigencia del modelo neoliberal, la economía boliviana no tuvo como regla el crecimiento, así los años 85 y 86 todavía se siente las secuelas de la crisis de los primeros años de la década.

Pero, a partir de 1987, la economía de Bolivia, ingresara a una fase de crecimiento que alcanzara su máximo nivel el año 1991, que en términos porcentuales significó un crecimiento de 5,27% en relación al año anterior, sin embargo al año siguiente la economía bruscamente sufrirá una caída hasta un nivel de 1,65% en 1992.

Sin embargo, a esa caída brusca le seguirá un periodo de cinco años, que en términos de crecimiento estuvo por encima del 4%, alcanzando un promedio de 4.59% entre 1993-1997, para luego en el año 1998 alcanzar un nivel de crecimiento de 5% respecto a 1997, de donde al año siguiente (1999) nuevamente la economía boliviana sufrirá su peor caída por debajo del 0,5%.

Entonces, surge la cuestión obvia, de cuales fueron los factores que influyeron en aquellas bajas en los niveles de crecimiento, y de acuerdo a los datos estadísticos recogidos, veremos que son dos.

**Gráfico Nº 2**  
**Bolivia: Producto Interno Bruto por Tipo de Gasto: 1991 – 1993**  
**(En Porcentaje)**



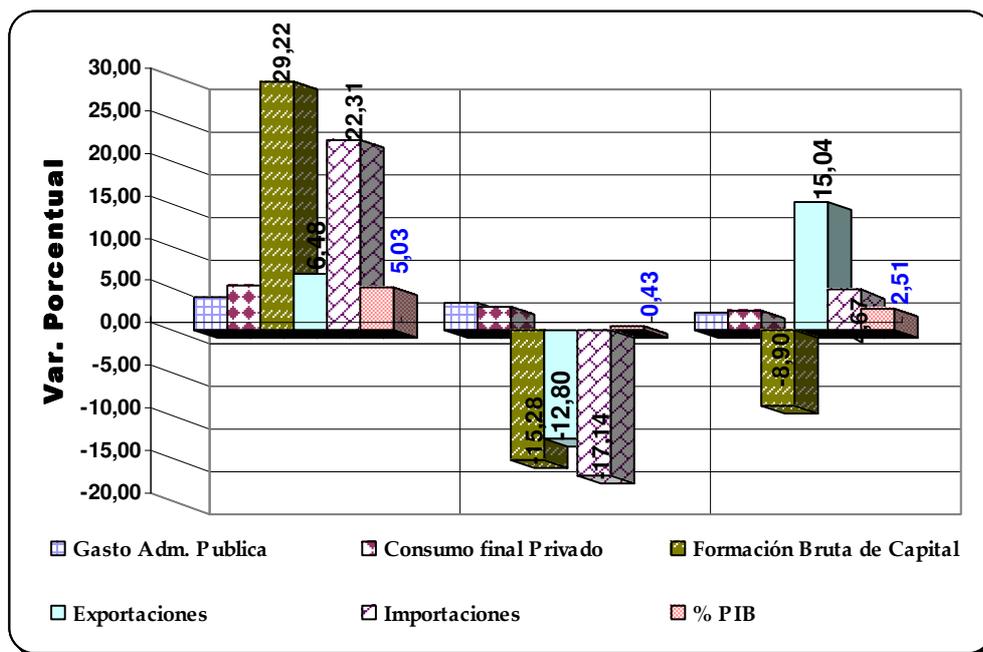
FUENTE: Elaboración Propia  
 En base a datos del INE

Entre las variables que confluyeron y provocaron la caída del Producto en 1992, tenemos el descenso de gasto en formación bruta de capital (inversiones) desde un 19% hasta un 12%, ello acompañado de una baja de las exportaciones de 7,29 hasta un 1,1% que en términos de valor significa pasar de 895 millones de dólares a 773 millones de dólares.

Aquel descenso de las exportaciones, es resultado de una baja en las exportaciones tanto de los productos tradicionales como de los productos no tradicionales; dentro del sector tradicional, debemos destacar la reducción de exportación de gas natural que de un valor de exportación de 232 millones en 1991 se redujo hasta 122 millones de dólares, mientras que la soya y el azúcar en términos de valor se redujeron de 67 a 56 millones y de 30 a 25 millones de dólares respectivamente, lo que equivale a

205.034 millones de dólares y en términos porcentuales a 26% del total de las exportaciones.

**Gráfica Nº 3**  
**Bolivia: Producto Interno Bruto por Tipo de Gasto 1998-2000**  
**(En Porcentaje)**



FUENTE: Elaboración Propia  
 En base a datos del INE

Por otro lado, cuando analizamos la descenso en el crecimiento del PIB (0,43%) de 1999 en relación a 1998, la situación es similar, puesto que en general, esta nueva caída, no es más que resultado de la reducción de gasto en formación bruta de capital (Inversión) y la baja de los niveles de exportación de este periodo.

Lo cierto es que, la economía boliviana al tener un nivel de consumo y de gasto público en niveles bastante estables, se hace altamente sensible a los cambios tanto en la variable inversión como en la variable exportación.

Pues, como podemos constatar la caída en los niveles de crecimiento del PIB, en gran medida están explicadas por los descensos de las inversiones como de las exportaciones. Así, cuando se trata de explicar, los niveles de crecimiento de la economía boliviana, por decir el sexenio de 1993-1998 en promedio la economía creció en 4,65%, lo

cual esta explicado o bien por el nivel de gasto en inversión o bien por el nivel de exportación.

Así el año 1994 en relación a 1993, las exportaciones se expandieron 15%, acompañado de una reducción de las importaciones en 0,64%, y una baja de las inversiones en 8%, pero con crecimiento de 295% en existencias, haciendo que la economía crezca hasta 4,67% durante aquel periodo, crecimiento que se supera en el año siguiente donde se alcanza un 4,68% de crecimiento, evidenciándose con las cifras, que este nuevo nivel de crecimiento de la economía es resultado de la expansión de las inversiones, de las exportaciones y en alguna medida del gasto público que ascendió en 6,63% respecto al periodo anterior.

En este sentido, analizando en primera instancia la variable de las exportaciones, se constata con cifras que aquella no dejan de centrarse en el sector tradicional. Incluso, a pesar de la vigencia de la NPE y su objetivo principal de abandonar la dependencia de las exportaciones respecto del sector tradicional, éste se constituye en uno de los pilares para la entrada de divisas.

Es decir que, si bien las exportaciones tradicionales redujeron su participación en el total de las exportaciones, aquello no significó que las exportaciones tengan mayor valor agregado, es decir que se continúa exportando materias primas, tal como se puede observar en los siguientes cuadros:

**Cuadro Nº 1**  
**Bolivia: Estructura de las exportaciones 1985 – 1995**  
**(En Millones de dólares)**

DETALLE	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>A) Productos Tradicionales</b>	<b>638</b>	<b>533</b>	<b>464</b>	<b>493</b>	<b>618</b>	<b>634</b>	<b>597</b>	<b>512</b>	<b>485</b>	<b>545</b>	<b>663</b>
<b>I. Minerales y Metales</b>	<b>264</b>	<b>201</b>	<b>208</b>	<b>274</b>	<b>403</b>	<b>408</b>	<b>356</b>	<b>379</b>	<b>382</b>	<b>438</b>	<b>511</b>
Estaño	177	103	69	78	127	108	100	98	84	91	90
Plata	9	24	28	28	31	34	28	44	56	63	71
Zinc	30	28	33	60	132	147	140	172	120	105	151
Wolfram	10	7	5	5	7	5	8	6	2	2	5
Antimonio	16	15	23	17	16	13	10	10	8	13	12
Plomo	1	5	4	6	11	15	11	11	10	12	13
Oro	1	3	9	15	44	65	39	22	76	119	131
Otros	20	16	37	64	34	22	19	15	27	32	38
<b>II. Hidrocarburos</b>	<b>374</b>	<b>333</b>	<b>256</b>	<b>219</b>	<b>214</b>	<b>227</b>	<b>241</b>	<b>134</b>	<b>103</b>	<b>107</b>	<b>153</b>
Gas Natural	373	329	249	215	214	225	232	123	90	92	92
Otros	2	4	7	4	1	1	9	11	13	15	60
<b>B) Productos no Tradicionales</b>	<b>34</b>	<b>107</b>	<b>106</b>	<b>105</b>	<b>201</b>	<b>288</b>	<b>254</b>	<b>229</b>	<b>301</b>	<b>545</b>	<b>474</b>
Soya y derivados	5	19	19	20	31	40	67	57	74	119	142
Café en grano	14	13	12	17	13	14	7	7	4	15	17
Cacao	1	4	1	1	2	4	1	1	1	1	1
Azúcar	2	5	9	6	19	32	31	25	16	45	17
Bebidas en general	0	1	2	1	6	3	4	3	4	5	7
Maderas y sus Manufacturas	6	23	31	24	46	50	49	50	53	86	76
Cueros y sus Manufacturas	1	8	8	18	18	27	14	12	15	12	12
Goma	1	4	2	2	1	2	1	0	0	0	0
Castaña	2	3	7	5	9	13	9	11	15	16	19
Algodón	1	5	7	2	9	6	14	10	10	16	30
Productos de Joyería								28	71	164	90
Otros (1)	2	23	11	8	47	97	55	25	38	66	64
<b>Sub-Total</b>	<b>672</b>	<b>640</b>	<b>570</b>	<b>597</b>	<b>819</b>	<b>923</b>	<b>851</b>	<b>741</b>	<b>786</b>	<b>1.090</b>	<b>1.138</b>
<b>C) Reexportaciones (2)</b>	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>18</b>	<b>11</b>	<b>33</b>	<b>33</b>	<b>44</b>	<b>32</b>	<b>22</b>	<b>33</b>	<b>42</b>
<b>D) Efectos personales</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>						
<b>Total valor oficial</b>	<b>675</b>	<b>650</b>	<b>588</b>	<b>608</b>	<b>852</b>	<b>956</b>	<b>895</b>	<b>774</b>	<b>809</b>	<b>1.124</b>	<b>1.181</b>
<b>Total valor FOB</b>	<b>628</b>	<b>588</b>	<b>519</b>	<b>553</b>	<b>746</b>	<b>845</b>	<b>777</b>	<b>638</b>	<b>710</b>	<b>985</b>	<b>1.042</b>

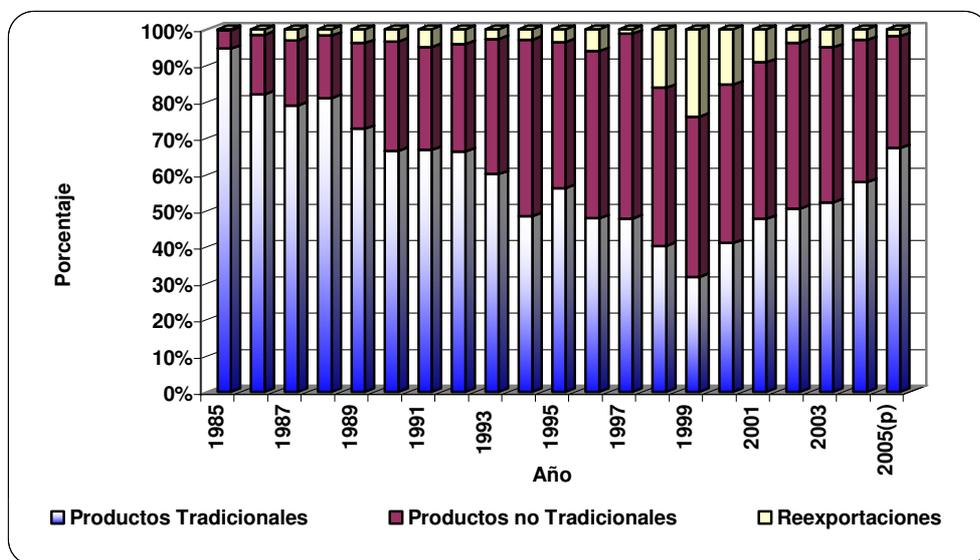
Continua

**Cuadro Nº 2**  
**Bolivia: Estructura de las exportaciones 1996 - 2005**  
**(En millones de dólares)**

DETALLE	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(p)
<b>A) Productos Tradicionales</b>	<b>619</b>	<b>607</b>	<b>532</b>	<b>472</b>	<b>604</b>	<b>644</b>	<b>693</b>	<b>875</b>	<b>1.308</b>	<b>1.886</b>
<b>I. Minerales y Metales</b>	<b>478</b>	<b>500</b>	<b>435</b>	<b>397</b>	<b>425</b>	<b>340</b>	<b>347</b>	<b>369</b>	<b>457</b>	<b>544</b>
Estaño	84	82	66	69	76	56	58	75	147	126
Plata	64	59	73	68	74	54	69	76	91	92
Zinc	152	200	158	154	171	119	112	124	152	200
Wolfram	3	3	2	1	2	4	2	2	3	8
Antimonio	10	9	6	4	2	2	3	7	9	19
Plomo	12	11	9	5	5	4	5	4	10	11
Oro	120	111	113	89	88	92	90	72	34	79
Otros	34	25	7	6	7	9	9	9	12	10
<b>II. Hidrocarburos</b>	<b>141</b>	<b>107</b>	<b>97</b>	<b>75</b>	<b>179</b>	<b>304</b>	<b>346</b>	<b>505</b>	<b>851</b>	<b>1.342</b>
Gas Natural	95	70	55	36	121	239	266	390	620	984
Otros	47	37	41	40	57	64	80	116	231	358
<b>B) Productos no Tradicionales</b>	<b>595</b>	<b>647</b>	<b>576</b>	<b>570</b>	<b>643</b>	<b>582</b>	<b>627</b>	<b>715</b>	<b>886</b>	<b>866</b>
Soya y derivados	201	242	232	223	299	275	319	370	426	373
Café en grano	16	26	15	14	10	6	6	6	9	11
Cacao	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Azúcar	28	22	24	9	7	10	16	24	31	18
Bebidas en general	9	7	9	10	6	7	6	11	15	14
Maderas y sus Manufacturas	83	88	68	73	58	41	41	43	56	68
Cueros y sus Manufacturas	12	15	11	13	23	23	24	22	24	22
Goma	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Castaña	29	31	31	31	34	28	27	38	53	74
Algodón	33	41	17	20	11	5	4	4	5	4
Productos de Joyería	89	74	48	47	46	39	57	53	62	64
Otros (1)	95	101	121	220	148	148	125	143	204	215
<b>Sub-Total</b>	<b>1.215</b>	<b>1.254</b>	<b>1.108</b>	<b>1.042</b>	<b>1.246</b>	<b>1.226</b>	<b>1.320</b>	<b>1.590</b>	<b>2.195</b>	<b>2.752</b>
<b>C) Reexportaciones (2)</b>	<b>79</b>	<b>16</b>	<b>215</b>	<b>361</b>	<b>226</b>	<b>124</b>	<b>52</b>	<b>84</b>	<b>68</b>	<b>56</b>
<b>D) Efectos personales</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>Total valor oficial</b>	<b>1.295</b>	<b>1.272</b>	<b>1.325</b>	<b>1.405</b>	<b>1.475</b>	<b>1.353</b>	<b>1.375</b>	<b>1.676</b>	<b>2.265</b>	<b>2.810</b>
<b>Total valor FOB</b>	<b>1.132</b>	<b>1.167</b>	<b>1.104</b>	<b>1.051</b>	<b>1.246</b>	<b>1.285</b>	<b>1.299</b>	<b>1.598</b>	<b>2.146</b>	<b>2.671</b>

FUENTE: Elaboración Propia  
En base al Anuario Estadístico del INE 1997 y 2004  
Memoria del Banco Central de Bolivia 2005

**Grafico Nº 4**  
**Bolivia: Composición de las Exportaciones 1985-2005**  
**(En Porcentaje)**



FUENTE: Elaboración Propia  
 En base a datos del INE

El cuadro anterior y su gráfica nos muestra la composición en términos porcentuales de las exportaciones, tradicionales, no tradicionales y las reexportaciones, se evidencia que en 1985 las exportaciones no tradicionales ascendían en valor a 638 millones de dólares, que en términos porcentuales equivalían al 95% de las exportaciones y el restante 5% estaba compuesto por los productos no tradicionales,

Si bien es cierto que entre los años 1985 y 1999, las exportaciones tradicionales tienen una tendencia decreciente, hasta alcanzar un punto de mínima participación en 1999 que sólo alcanza a 31% de total de las exportaciones, en los últimos años este sector tiende a recuperar su importancia en la variable exportaciones llegando su participación al 67% en el año 2005 que en términos de valor alcanza a 1886 millones de dólares.

Cuando observamos la evolución tendencial de las exportaciones no tradicionales tenemos un comportamiento inverso a los productos tradicionales, pues de una participación de 5% en 1985 dentro del total de las exportaciones, logra alcanzar su nivel más alto de 50% en el año 1997, con leves cambios de comportamiento entre 1994 y 1995. Sin embargo a partir de 1997 nuevamente las exportaciones no tradicionales

comienzan un descenso hasta llegar sólo a participar con el 31% en el total de las exportaciones del 2005.

La implementación de la Nueva Política Económica y la política de cambios estructurales, que otorgaba un rol fundamental -al sector exportador-, en lo que concierne al desarrollo del país, tras un periodo de cinco años parecía dar sus primeros frutos, pues, la composición estructural de las exportaciones había cambiado relativamente hasta 1990, ya que en ese año el 66% de las exportaciones corresponden a los productos tradicionales y un 33% a los no tradicionales.

Sin embargo, esta reducción en la participación del sector tradicional en el conjunto de las exportaciones no se debe tanto a una reducción en términos de valor, pues de todas formas esta se incrementa de 617 millones en 1989 a 634 millones en 1990, lo que quiere decir, que el valor de las exportaciones no tradicionales es la que se incrementa, pues de 201 a 288 millones de dólares, lo que significó un crecimiento de 43%, derivado del crecimiento de las exportaciones del azúcar en 63%, de los cueros en 50%, de la soya en 29%.

Es decir que las exportaciones tradicionales –minerales e hidrocarburos- al cabo de estos 5 años sólo descendió en menos del 1%, pues en 1985 esta alcanzaba un valor de 638 millones de dólares mientras que en 1990 se redujo a 634 millones, lo que corrobora un crecimiento en la exportación de productos no tradicionales.

Cabe señalar por otra parte, que el descenso de las exportaciones tradicionales, no significó de ninguna manera un cambio cualitativo, pues Bolivia continuo exportando materias primas es decir bienes con escaso valor agregado tales como ganado vacuno, madera, soya y el azúcar como producto elaborado.

Lo que muestra que a pesar de la tendencia creciente de las exportaciones no tradicionales, no parece haber grandes cambios tecnológicos en el sector exportador, de ahí que de una explotación y comercialización de recursos no renovables, sólo se pasó a la exportación de materias primas como la soya o el cuero.

Así, esta última (soya) de un 6% del total de las exportaciones en 1989 fue creciendo con leves fluctuaciones hasta alcanzar un 23% de las exportaciones el 2002 para luego descender hasta un 13% en el año 2005.

Entonces queda claro que a 20 años de la implementación del modelo de desarrollo orientado hacia fuera, no se logra transformar y menos diversificar el sector

exportador, evidenciando que no existe innovación tecnológica capaz de hacer frente a la nueva dinámica del comercio internacional.

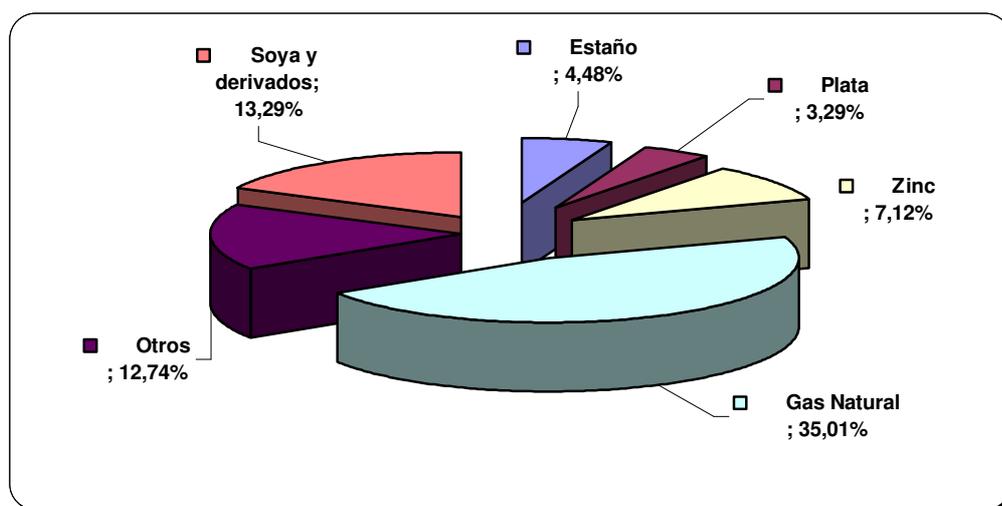
Así el sector no tradicional de un 30% de participación en 1990, al 2005 continua en esta misma posición, es decir que a pesar del transcurrir del tiempo, las exportaciones no dejan de sostenerse sobre los productos tradicionales.

Así, el gas natural en los últimos 6 años (2000-2005) se constituye en uno de los productos de exportación más importantes, que en términos de crecimiento acumulado alcanzó el 515% seguido por el wolfram con 337%, el antimonio con 284% y los otros productos del sector de hidrocarburos que creció en 281% acumulado; mientras que de los productos no tradicionales sólo se destacan el azúcar con 115% y la castaña con 109% de crecimiento acumulado.

También vemos que el gas natural de un 8% de participación en el año 1995 dentro del total de las exportaciones, pasa a ser el primer producto de exportación en el 2005, llegando su participación a 35% del total exportado, superando de lejos a las exportaciones de soya que participa con apenas 13%.

Las cifras, nos muestran que al cabo de 20 años del modelo neoliberal además de no generarse la diversificación de las exportaciones, pues estas están concentradas en pocos productos, así el **75% del total de éstas esta representado por 6 productos** tal como lo muestra el siguiente grafico:

**Gráfico Nº 5**  
**Bolivia: Composición de las Exportaciones 2005**



FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del INE

Sólo a partir de este contexto compartimos la preocupación de la Cadex, en el sentido que al no contar el país con un sector exportador diversificado y fundamentalmente de productos elaborados, es difícil elevar el nivel de productividad del sector laboral.

Otro de los problemas preocupantes para los hacedores de política económica esta referida al tema de la inversión que tiene precisamente una estrecha relación con el nivel de productividad y por ende con el nivel de las exportaciones.

Así en una nota periodística (1994) se menciona que para que el país pueda incrementar sus exportaciones con la finalidad de sentar definitivamente las bases para su ansiado desarrollo **se requiere de reglas claras transparentes y de largo aliento** que garanticen su permanencia en el tiempo, para de este modo interesar a los potenciales inversionistas nacionales o extranjeros<sup>95</sup>, lo que confirma que el tema financiero y de inversiones son barreras para el sector exportador.

Lo preocupante de esta situación, es que al cabo de nueve años de la NPE, todavía se reclamaba la necesidad de reglas claras y transparentes que tenga la capacidad de generar un clima de seguridad para las inversiones, aunque años más tarde autoridades del Gobierno de Banzer, se jactan afirmando que Bolivia es uno de los países más modernos en la legislación de inversiones<sup>96</sup>

Sin embargo, Rolando Morales (2003) en su análisis del desenvolvimiento de la economía boliviana, nos plantea cuestiones que de alguna forma fueron soslayadas tales como del por qué la economía no creció más?, y porque las inversiones del sector privado nacional se mantuvieron en los mismos niveles bajos?.

A partir de estos elementos, Morales llega a conclusiones muy interesantes, asegurando que el principal problema al que hace frente la economía boliviana es el **bajo rendimiento** de la inversión en términos físicos, lo que explica el bajo nivel de inversión, pues cuando las expectativas de rendimiento de la producción son bajas, la inversión es reducida y en condiciones de libre competencia, cuando los rendimientos de los países vecinos son superiores, se hace difícil exportar<sup>97</sup>.

El enfoque de Morales ciertamente va mucho mas allá del tema de la seguridad jurídica o reglas claras, ya que a decir de Morales la economía boliviana enfrenta a

---

<sup>95</sup> La Razón; Las exportaciones y la atracción de capitales 01/07/1994

<sup>96</sup> Comercio; Tareas urgente en el Corto Plazo Pág. 4 Año 1 N° 18 7/08/2001

<sup>97</sup> Morales Rolando; Hacia una agenda para el Desarrollo; Pág. 14

restricciones estructurales que le impiden crecer, estas tienen que ver con el capital humano, capital natural y capital social.

De estas debemos destacar el problema del **capital humano**, ya que esta depende en gran medida de la educación y la salud, lo que está estrechamente relacionado con el nivel de rendimiento de los empleados.

Mientras que a nivel del **capital natural**, se mencionan los problemas de la erosión de los suelos y la tenencia de la tierra. En el marco del **capital social** Morales establece problemas como: 1) la ausencia de instituciones para promover el crecimiento, 2) La fragmentación de las decisiones sobre inversión pública, 3) ineficiencia del aparato estatal y 4) la fragmentación de la organización social del aparato productivo.<sup>98</sup>

En ese marco de consideraciones, hemos contrastado tales aseveraciones con las cifras, básicamente enfocándonos en el tema de la inversión extranjera directa, llegando a la conclusión de que Bolivia, no logró constituirse en un país de interés para las inversiones, tal como se podrá apreciar en el siguiente cuadro:

---

<sup>98</sup> Morales Rolando; Op. Cit. Pág. 29

**Cuadro Nº 3**  
**Bolivia: Inversión Extranjera Directa por Año Según País de Origen**  
**1996-2004**  
**(En miles de dólares)**

Nº	PAÍS/AÑO	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003(p)	2004(p)
1	Estados Unidos	130.971	257.350	356.911	338.540	368.442	351.117	288.707	189.379	98.401
2	Países Bajos	1.019	97.114	95.904	106.107	47.436	57.795	11.899	5.361	39.939
3	España	14.351	82.543	46.335	9.624	46.435	58.828	267.648	62.749	29.893
4	Reino Unido	0	11.422	7.350	21.192	25.375	56.170	50.395	62.532	20.504
<b>5</b>	<b>Colombia</b>	<b>1.837</b>	<b>15.867</b>	<b>282</b>	<b>2.389</b>	<b>5</b>	<b>2.978</b>	<b>2.502</b>	<b>4.328</b>	<b>19.210</b>
6	Canadá	9.411	7.721	4.276	1.294	1.921	5.070	590	1.854	9.600
7	Islas Caimán	10	1.625	20.714	81.251	48.105	12.032	5.289	3.036	8.604
8	Alemania	0	0	0	0	2.954	32	0	909	7.252
<b>9</b>	<b>Brasil</b>	<b>38.089</b>	<b>68.207</b>	<b>35.088</b>	<b>139.039</b>	<b>40.399</b>	<b>72.048</b>	<b>181.944</b>	<b>61.127</b>	<b>5.957</b>
<b>10</b>	<b>Argentina</b>	<b>7.220</b>	<b>95.318</b>	<b>220.532</b>	<b>105.965</b>	<b>81.133</b>	<b>99.862</b>	<b>31.176</b>	<b>20.350</b>	<b>5.949</b>
11	Corea Del Sur	0	2.200	12.000	16.230	10.200	10.429	11.340	8.383	5.585
<b>12</b>	<b>Perú</b>	<b>11.853</b>	<b>7.150</b>	<b>20.913</b>	<b>27.799</b>	<b>6.138</b>	<b>5.716</b>	<b>5.881</b>	<b>2.028</b>	<b>4.444</b>
<b>13</b>	<b>Chile</b>	<b>27.129</b>	<b>22.940</b>	<b>23.052</b>	<b>21.108</b>	<b>2.818</b>	<b>4.874</b>	<b>5.004</b>	<b>4.752</b>	<b>4.208</b>
14	Francia	5	7.096	29.253	41.349	35.994	34.875	60.215	32.998	4.195
15	Suecia	8.309	511	9.672	10.662	8.662	6.613	1.245	979	1.893
16	Panamá	1.349	2.082	13.687	7.141	28.807	12.130	37.087	23.594	1.860
17	Uruguay	0	80	20	1.140	8	230	40	315	1.231
18	Paraguay	0	37	100	30	0	321	258	935	749
19	Suiza	408	260	527	4.830	5.168	3.125	815	42.344	560
20	Bélgica	1.081	1.388	507	0	0	0	0	0	494
21	Otros	174.163	173.113	128.937	74.757	72.475	82.867	36.979	38.971	484
	<b>Total</b>	<b>427.205</b>	<b>854.024</b>	<b>1.026.060</b>	<b>1.010.447</b>	<b>832.475</b>	<b>877.112</b>	<b>999.014</b>	<b>566.924</b>	<b>271.012</b>

FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del [www.ine.gov.bo](http://www.ine.gov.bo)

El cuadro, nos muestra en primera instancia, que en el años 2004 la inversión extranjera esta altamente concentrada en cinco países, llegando a sumar el 76% del total de las inversiones, pero por si fuera poco el 50% de la inversiones extranjeras provienen de Estados Unidos y los Países Bajos, lo que quiere decir que en materia de IED, Bolivia es altamente dependiente de pocos países.

Sin embargo se debe resaltar el hecho que Chile se constituya en una fuente importante para las inversiones extranjeras directas, hallándose entre los 15 países que invierten en Bolivia, muy cerca a la Argentina y Brasil.

La concentración de las inversiones en pocas fuentes, como es obvio, hace que las reducciones de las inversiones directas como de los Estados Unidos y de España (2004) sean factores determinantes para la caída de las IED en relación al 2003, pues esta paso de 566 a 271 millones de dólares en relación al 2003.

Aunque ciertamente esta situación ya se veía venir, precisamente esta variable ya había sufrido descensos en 1999, 2000, con leves recuperaciones en el 2001 y 2002, para agudizarse esta baja en el 2003 y 2004.

Sin embargo, en el caso de Chile, no deja de ser importante su participación en el conjunto de países que invierten en Bolivia, pues limitando esta tabla sólo a los países latinoamericano, Chile ocuparía el quinto lugar muy próximo a Brasil, Argentina y Perú.

Luego de haber realizado un repaso sobre los factores que se constituyen en freno para las exportaciones –productividad e inversiones- y por supuesto de mayores niveles de crecimiento de la economía es menester realizar un análisis del comportamiento de la balanza comercial de Bolivia.

**Cuadro Nº 4**  
**Bolivia: Balanza Comercial 1986 – 1995**  
**(Millones de Dólares)**

DETALLE	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>Total exportaciones FOB</b>	588	519	553	746	845	777	638	710	985	1.042
<b>Total Importaciones CIF</b>	674	766	591	620	703	994	1.130	1.249	1.196	1.433
<b>Balanza Comercial</b>	<b>-87</b>	<b>-248</b>	<b>-37</b>	<b>126</b>	<b>143</b>	<b>-217</b>	<b>-493</b>	<b>-540</b>	<b>-211</b>	<b>-392</b>
<b>Intercambio Global</b>	1.262	1.285	1.144	1.366	1.548	1.770	1.768	1.959	2.181	2.475

FUENTE: Elaboración Propia  
Con datos del Anuario Estadístico del INE 1997 y 2004

**Cuadro Nº 5**  
**Bolivia: Balanza Comercial 1996 – 2005**  
**(Millones de Dólares)**

DETALLE	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 (p)
<b>Total exportaciones FOB</b>	1.132	1.167	1.104	1.051	1.246	1.285	1.299	1.598	2.146	2.671
<b>Total Importaciones CIF</b>	1.656	1.925	2.450	2.098	2.020	1.708	1.832	1.690	1.886	2.350
<b>Balanza Comercial</b>	<b>-524</b>	<b>-759</b>	<b>-1.346</b>	<b>-1.047</b>	<b>-774</b>	<b>-423</b>	<b>-533</b>	<b>-92</b>	<b>260</b>	<b>321</b>
<b>Intercambio Global</b>	2.788	3.092	3.554	3.149	3.266	2.993	3.130	3.288	4.032	5.021

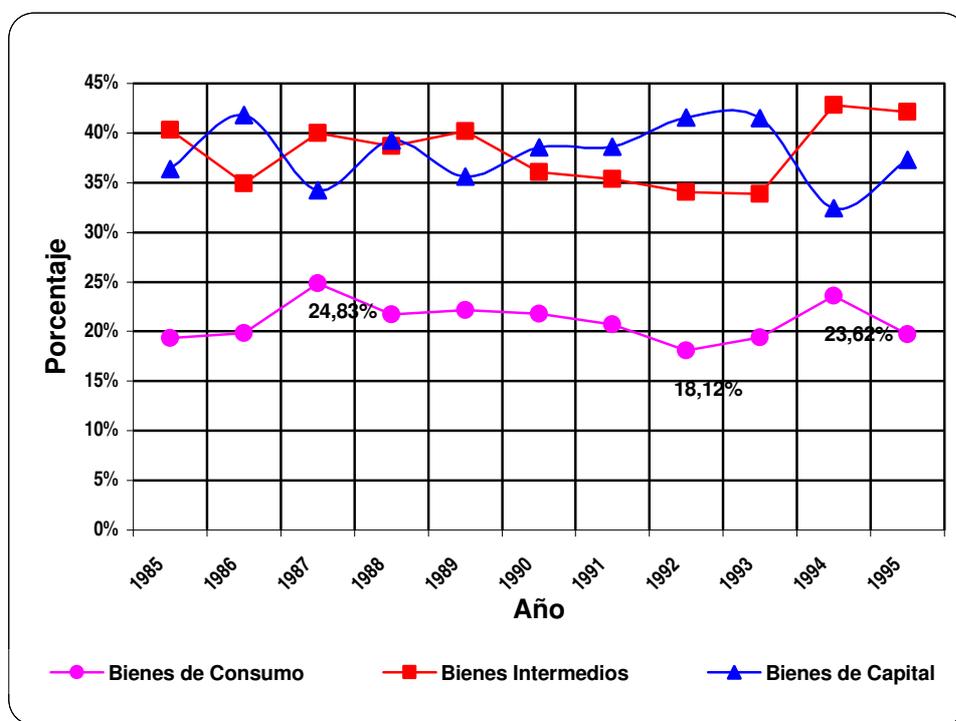
FUENTE: Elaboración Propia  
 Con datos del Anuario Estadístico del INE 1997 y 2004

Como se puede apreciar en los cuadros anteriores entre 1986 y el 2003 la Balanza Comercial de Bolivia en general fue deficitaria, con la salvedad de los años 1989 y 1990, gestiones donde se tiene superávit de 126 y 143 millones de dólares respectivamente; estas cifras positivas en balanza comercial no son más que resultado de un crecimiento de las exportaciones de 34 y 13% respectivamente frente a un crecimiento de 5 y 13% de las importaciones en los mismos periodos.

En 1991, las importaciones superan las exportaciones en 217 millones de dólares, este marca el inicio de un largo proceso deficitario, alcanzándose los déficits más alto en 1998 y 1999, donde se registra valores de 1.346 y 1.047 millones de dólares.

Conocido el comportamiento deficitario de la Balanza Comercial de Bolivia a lo largo de 20 años, debemos interesarnos por el destino de las importaciones y de acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Estadística, los bienes importados destinados al consumo es estable, sucediendo todo lo contrario con los bienes intermedios y de capital que fluctúan de un año a otro, tal como se puede observar en la siguiente gráfica.

**Gráfico N° 6**  
**Bolivia: Importaciones según destino económico**  
**1985 – 1995**



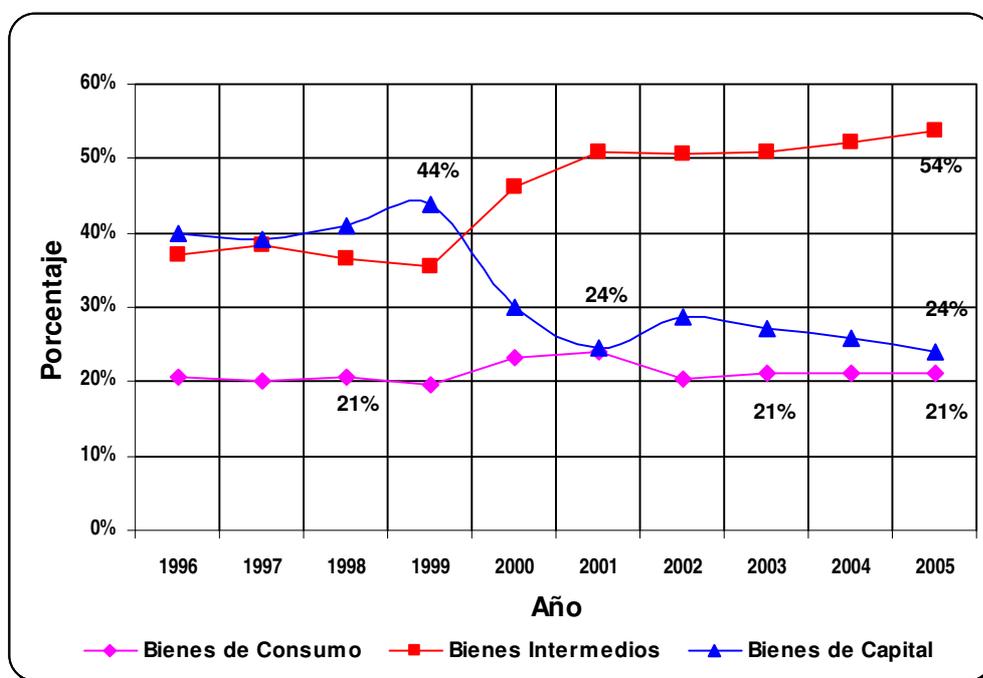
FUENTE: Elaboración Propia  
 En base a datos del INE

Los bienes importados destinados al consumo, dentro del total de las importaciones, en promedio su participación entre 1985 y 1995 esta alrededor de 21%, ascendiendo hasta el 25% en 1987 y al 24% en 1994.

Mientras que cuando se observa las curvas de importación de los bienes intermedios y de bienes de capital, nos encontramos ante comportamientos fluctuantes en cuanto a su nivel de participación dentro de la balanza comercial.

Conviene resaltar el descenso de las importaciones de los bienes intermedios que se inicia en 1990 hasta 1993, sucediendo todo lo contrario con lo bienes de capital que crecieron en su participación.

**Gráfico N° 7**  
**Bolivia: Importaciones según destino económico**  
**1996 - 2005**



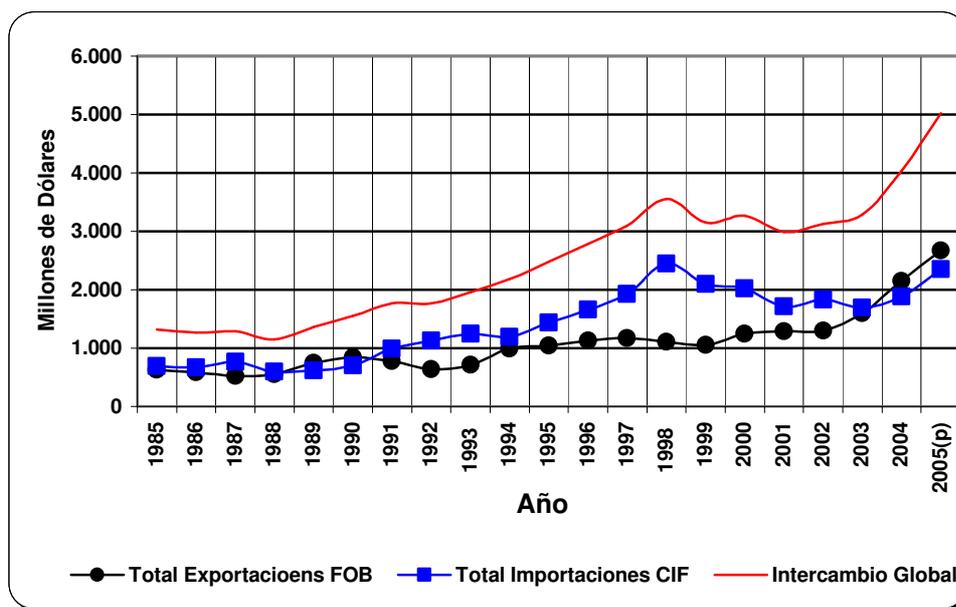
FUENTE: Elaboración Propia  
 En base a datos del INE

En la siguiente década, se verifica que la importación de bienes de consumo continua su comportamiento estable, pero lo que si nos debe llamar la atención es que a partir del 2000, la importaciones de bienes de capital sufre descensos desde un 44% (1999) de participación hasta un nivel de 24% en el 2005, debido fundamentalmente a la baja en las importaciones de bienes de capital para el sector industrial y a incrementos en la importación de bienes intermedios destinados a la industria y la construcción.

Por otro lado, a partir de 1999 las importaciones de bienes de capital reducirá su participación al 24% hasta el 2001 debido principalmente a la baja de importaciones de equipo de transporte, que desde un nivel de 39% de participación dentro del rubro de bienes de capital este año apenas participa con el 10% y dentro del gran total de las importaciones apenas su participación llega al 2% y el de los bienes de capital destinados a la industria apenas alcanza el 21%, lo que obviamente debe ser un tema de preocupación porque ello supone la caída de las inversiones en tecnología y en equipos para el desarrollo de la industria.

Entre otros elementos de análisis importantes se refiere al valor del intercambio en general, por ello conviene dar una mirada al comportamiento del total del intercambio de la economía Bolivia, desde luego aquello nos mostrara el dinamismo de las exportaciones y de las importaciones en términos globales.

**Gráfico N° 8**  
**Bolivia: Intercambio Global**  
**1985 - 2005**



FUENTE: Elaboración Propia  
 En base a datos del INE

De acuerdo a la gráfica, se observa que el intercambio global con el resto del mundo entre 1985 y 1998, tiene leves caídas, pero en general en este periodo el comercio creció aproximadamente en 300%. Pero, a partir de 1999 particularmente el nivel de las importaciones se reduciría, aunque el lado de las exportaciones se mantuvo casi a niveles constantes, generándose un crecimiento de 140% entre el 2003-2005, lo que significa que en tres años las exportaciones crecieron hasta más de un 50% -en relación al crecimiento de la década 89-98- debido fundamentalmente al crecimiento de exportación del gas natural.

Un hecho a tomarse en cuenta es que la dinámica del intercambio global con el resto del mundo y fundamentalmente su tendencia creciente tiene muy poca correlación con las exportaciones, puesto que el crecimiento de estas últimas es más bien mucho

más lenta que el de las importaciones. Lo que quiere decir que el crecimiento del comercio global más bien guarda una estrecha relación con las importaciones.

De ello se entiende el criterio de Seoane en el sentido de que la implementación de la Nueva Política Económica ha evolucionado eficientemente en cuanto a la mantención de los equilibrios macroeconómicos, pero sin embargo está no ha mostrado grandes éxitos en el crecimiento de la exportaciones<sup>99</sup> y por ende en el crecimiento de la economía, tal como se esperaba.

Se dice también, que en el marco de la política comercial, se ha desarrollado una **apertura unilateral** profunda, provocando que la economía boliviana se constituya en una de las más abiertas de la región. Entonces, esta claro, que a la par del control de las variables macroeconómicas, no se llevo adelante una política comercial adecuada para incentivar las exportaciones, y menos las inversiones en el sector exportador, es decir que la política macroeconómica logro su objetivo principal de la estabilidad, pero no pudo alcanzar el anhelado desarrollo económico sobre la base de las exportaciones.

Así lo señala la separata Comercio de La Prensa a finales del 2001: “la balanza comercial sigue en crisis por la fragilidad del aparato productivo”<sup>100</sup>, lo que quiere decir que no se logra revertir la situación de fragilidad del aparato productivo.

Lo entendió del mismo modo el titular –Claudio Mansilla- del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión por el año 2001, quién sostenía que “Bolivia tiene una balanza comercial extremadamente deficitaria porque su estructura productiva no deja de ser precaria y porque su infraestructura no ha mejorado nada. En este marco, decía que para enfrentar los nuevos desafíos como la globalización y las áreas de libre comercio la meta final es la competitividad<sup>101</sup> y esta última ciertamente se logra mejorando la productividad.

Por tanto, si bien a lo largo de este periodo, se logro pequeños crecimientos en las exportaciones, de ninguna forma nos dice que “la inserción económica externa de Bolivia” haya dejado de ser marginal, además de que la economía boliviana privilegia la explotación de recursos naturales, que explica el reducido valor de las exportaciones, que se traduce en el bajo nivel per cápita de ingresos, debido a la baja proporción de exportación de productos sofisticados de acuerdo a Gómez-García Vincent.

---

<sup>99</sup> Seoane Alfredo; De la Complementariedad Económica a la Integración; Pág. 135

<sup>100</sup> Comercio; Una cumbre de sectores productivos I; Año 1 N° 39 23/10/2001

<sup>101</sup> Comercio; Corredores interoceánicos y de exportación en peligro; Pág.6 y 8; 22/05/2001

A estos problemas debemos agregar la alta concentración de sus exportaciones en pocos productos, así el 72% de las exportaciones de Bolivia esta concentrado en apenas cinco productos de los cuales cuatro corresponden al sector tradicional y sólo un producto al sector no tradicional. Los datos son extremadamente representativos, pues el 35% se concentra en la exportación del gas natural; un 15% esta concentrado en los productos mineros como el estaño (4%), plata (3%) y zinc (7%), un 12% los otros productos del sector de hidrocarburos y finalmente la soya alcanza un 13% del total de las exportaciones.

Esta alta concentración de las exportaciones en pocos productos, como no puede ser de otro modo va provocando que el peso específico de la economía boliviana dentro del contexto de la economía mundial vaya reduciéndose cada vez más.

Entonces como se puede observar, a lo largo de este periodo de vigencia de la nueva política económica, Bolivia enfrenta problemas fundamentalmente de tipo político y de política económica, que marcan las debilidades de carácter estructural.

Entre aquellas de **carácter económico**, debemos referirnos a la estrechez de mercado que por cierto es mencionado por muchos, de otro lado tenemos la escasa formación técnica de la mano de obra, limitaciones gerenciales, precariedad de vías y medios de comunicación.

Las **debilidades de carácter político**, tienen que ver con las políticas destinada a la promoción de la producción nacional, como consecuencia de la falta de instituciones especializadas para este objetivo.

Otra de las debilidades que no es mencionado por muchos es la falta de formación y capacidad del cuerpo diplomático, así el servicio diplomático de Bolivia, que debía constituirse como el puntal de la promoción de la producción nacional y hacer de nexo y el medio de contacto con los mercados externos, más bien este tiene todas las características de institución feudal, según Fernando Untoja, criterio compartido por Mario Ibáñez Monje.

En este contexto, éste último argumenta que Bolivia muy pocas veces ha tenido negociadores competentes en materia de política internacional y peor aun en cuanto a comercio exterior.

Pero, Fernando Untoja desde una visión mucho más lucida y realista sostiene que en el transcurso de la historia republicana de Bolivia, en lo referente al servicio diplomático “nunca hubo diplomáticos de carrera, sino más bien diplomáticos a la carrera”.

Entonces, la precaria situación institucional y sus fracasos diplomáticos -para Ibáñez- explican las pérdidas territoriales, además de su insensibilidad al relacionamiento comercial e industrial entre los países donde se encuentran nuestras representaciones diplomáticas y el nuestro<sup>102</sup>

## **Sección II. Una síntesis de la Economía Chilena**

Esta sección de nuestro trabajo, esta enfocado a la revisión de las percepciones y la evolución de la economía chilena, no sin antes realizar una síntesis y contextualizar haciendo una mirada al país en su conjunto.

En este contexto empecemos, mencionando que el territorio de la República de Chile se extiende por el oeste y suroeste de Sudamérica; limita al norte con Perú, al noreste con Bolivia, al este con Argentina y al sur y oeste con el océano Pacífico. De norte a sur tiene una longitud aproximada de 4.300 km y una anchura cuyo promedio es de 180 kilómetros.

La superficie total de Chile alcanza de 756.626 km<sup>2</sup>, sin tomar en cuenta la zona antártica que reclama (Territorio Chileno Antártico). Sumados todos los territorios cuya soberanía reivindica, la nación sudamericana alcanza los 2.006.096 km<sup>2</sup> de extensión. La capital y principal ciudad es Santiago, la población de Chile alcanza a 16 millones al 2005.

Chile puede dividirse latitudinalmente en tres importantes regiones geográficas y climatológicas: la septentrional (árida), la central (mediterránea) y la meridional (templada oceánica). En general, en la costa chilena las temperaturas son moderadas por la influencia del océano Pacífico. La región septentrional de Chile es casi enteramente desértica, se puede decir una de las más secas del mundo; sin embargo, las temperaturas son moderadas por la presencia de la fría corriente de Humboldt.

En lo que se refiere a la flora la región del norte presenta pocas variedades de vegetación (coirón, llareta, pajonales y cactáceas) y es uno de los mejores ejemplos de desierto absoluto en todo el planeta. Consecuente con esta situación la fauna es también

---

<sup>102</sup> Ibáñez M. Mario Alfonso; Diplomacia de características feudales debe desaparecer Año 1 N°34 22/10/2001

menos diversificada que en otros países de Sudamérica debido a la barrera que ofrecen los Andes.

En cuanto a los recursos mineros, Chile se caracteriza por ser un país que explota tanto los recursos del suelo, como del subsuelo, exportando estos productos como materia prima. En la gran extensión de la cordillera, se encuentran unos treinta elementos mineros valiosos, siendo los más importantes: el cobre, el molibdeno, el renio, el litio y el yodo.

Por otra parte, cabe mencionar que Chile cuenta con reservas de hierro, potasio, manganeso, boro y salitre, mineral que le dio una gran riqueza a comienzos del siglo XX, pero cuya demanda ha disminuido debido a la aparición de productos sintéticos que lo han reemplazado.

Al disponer Chile de los mayores yacimientos de cobre, la economía chilena ha estado dominada por la producción de cobre. Sin embargo, a partir de la década de 1940, el sector industrial se expandió rápidamente, en gran medida por iniciativas gubernamentales, constituyéndose en la actualidad en uno de los principales países industrializados de América Latina, así como uno de los más importantes productores de minerales.

Cabe recordar que en la década de 1970 se hicieron esfuerzos por impulsar al abandonado sector agrícola y para reducir la dependencia del país de las importaciones de alimentos. Tras una reducción de los cultivos más importantes a principios de la década de 1980, la producción agrícola se recuperó hacia finales de la década.

Los bosques cubren un 21% de la superficie de Chile. En 1999 la producción de madera se elevaba a 31,7 millones de m<sup>3</sup>, dividida en maderas duras y blandas, destinada a la fabricación de tablas, pasta de papel y papel.

Por otro lado, Chile cuenta con uno de los sectores pesqueros más importantes de Sudamérica; en sus 4.300 km de litoral se consiguen unas capturas anuales de aproximadamente 6,1 millones de toneladas. La región que más recursos aporta económicamente es la I Región de Tarapacá, seguida de la VIII Región del Biobío. La industria pesquera procesa en forma de harina, aceite y conservas la mayor parte de la producción.

El sector industrial representa casi el 34% del producto geográfico bruto de Chile y ocupa aproximadamente al 26% de la población económicamente activa. De ahí que el

37% de las exportaciones para la gestión 2005 este representado por productos industriales. La industria se basa fundamentalmente en el refinado y procesamiento de los recursos minerales, agrícolas y forestales. Chile es un importante productor de acero en Sudamérica, con una producción industrial por encima de 1 millón de toneladas en 1993. También se refina el cobre y 3 refinerías de petróleo utilizan materia prima nacional e importada.

Administrativamente, Chile está dividido en 13 regiones (entre ellas la Región Metropolitana de Santiago, la capital), subdivididas a su vez en 51 provincias y éstas en 342 comunas distribuidas a lo largo del país.

Las 13 regiones de Chile, de norte a sur, es como sigue: Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Valparaíso, Metropolitana de Santiago, Libertador General Bernardo O'Higgins, Maule, Biobío, La Araucanía, Los Lagos, Aisén del General Carlos Ibáñez del Campo y Magallanes y Antártica Chilena.

En el ámbito económico, el gobierno de Pinochet aplicó medidas de austeridad que provocaron el recorte de la inflación y una mayor producción entre 1977 y 1981. No obstante, a partir de 1982, la recesión mundial y la caída de los precios del cobre provocaron un retroceso de la economía chilena.

En diciembre de 1989, durante los primeros comicios presidenciales en 19 años, los votantes eligieron por mayoría al candidato demócrata cristiano Patricio Aylwin, quien dio inicio al proceso de transición a la democracia, en las elecciones presidenciales de 1993, Eduardo Frei Ruiz-Tagle, hijo del antiguo presidente Eduardo Frei Montalvan, resultó triunfador.

En 1994 Chile solicitó su ingreso en la Cooperación Económica para Asia y el Pacífico (APEC) y en el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLC). En 1996 el gobierno de Eduardo Frei logró la integración de Chile en el MERCOSUR. El 13 de noviembre de 1999, Frei Ruiz-Tagle firmó con el presidente peruano, Alberto Fujimori, la llamada **Acta de Ejecución del Tratado Limítrofe de 1929, con lo que se puso definitivo punto y final a la denominada disputa de Tacna-Arica.**

En lo tocante a la economía de Chile se hace necesario contrastar las cifras del comportamiento económico a lo largo de aproximadamente 35 años. En este entendido, y con el propósito de darle coherencia a nuestra revisión de la economía de Chile, nuestro

análisis esta dividido en dos periodos, uno que va desde 1973 hasta 1989 y el segundo que abarca desde 1990 hasta el 2005.

Como se podrá advertir, esta división temporal no es arbitraria, sino más bien responde a dos procesos históricos bien diferenciados que ha vivido el país vecino, se conoce que el periodo 1973-1989 se caracteriza por la implementación de políticas neoliberales bajo un régimen dictatorial, mientras que el periodo 1990–2005 se caracteriza por un proceso democrático, que se consolida hasta nuestros días.

En lo que toca al periodo 1973-1989, Seoane Alfredo señala que desde la década de los setenta el gobierno de Augusto Pinochet, ha buscado guiar una economía con orientación “hacia fuera” de corte exportador.<sup>103</sup>

Al respecto y para comprender mejor el comportamiento de la economía chilena, según Eugenio Rivera es fundamental distinguir entre lo que es el **modelo neoliberal de primera generación** de los años 70s y el de segunda generación puesta en vigencia en los años 80s<sup>104</sup>.

Señala que el modelo de primera generación tuvo como característica fundamental “una desregulación indiscriminada”, lo que provoco el desarrollo de un capital financiero sin control, provocándose una “fiebre financiera”, -según Muñoz-, reflejándose en el hecho de que los recursos que ingresaban a la economía soslayaron el despliegue de las exportaciones, lo que constituyo un fracaso total del modelo, según Rivera.

En este contexto uno de los problemas mencionados por Oscar Muñoz, y además el que reviste mayor gravedad es el tema del empleo ya que durante aquel periodo sólo una persona, por cada tres o cuatro tenía un puesto de trabajo relativamente estable, crítico con el discurso que se había forjado en el sentido “que Chile es un país de escasos recursos”, cuestiona aquello entorno a una pregunta simple ¿Cómo entender esa afirmación cuando al mismo tiempo hay grandes recursos que no son utilizados?<sup>105</sup> Refiriéndose propiamente al recurso de la mano de obra, que fue y es el fundamental en el desarrollo de las sociedades según Muñoz.

La fiebre financiera chilena en el enfoque de Muñoz, no sólo significó poner en juego la solvencia particular, sino del país, además de crear una economía débil y vulnerable. Así “la inundación de productos importados que culminó en 1981 ha llevado al

---

<sup>103</sup> Seoane Alfredo; De la Complementariedad Económica a la Integración; Pág. 132

<sup>104</sup> Rivera Eugenio; Ajuste Estructural y Política Social de Chile; Pág. 39

<sup>105</sup> Muñoz Oscar; Chile y su Industrialización. Pasado Crisis y Opciones; Pág. 15

país a la des-industrialización, dando lugar a la destrucción sistemática de fuentes de trabajo que representaron años de capitalización”.

Según este análisis el equilibrio delicado que se consiguieron en las décadas después de la Segunda Guerra Mundial, había sido roto en dos oportunidades, 1) se paso a un estatismo desenfrenado, con la pretensión de cambiar radicalmente el sistema de organización capitalista, 2) Luego se paso al extremo opuesto en que se mistifico la capacidad del mercado para resolver los problemas económicos.<sup>106</sup>

Algo que caracterizo los primeros años del régimen militar, es que la economía chilena enfrente una situación inflacionaria, que seria controlada al cabo de 7 largos años de gobierno. Así, por el año 1975 la economía chilena continúo haciendo frente a serios problemas, siendo uno de los factores de ello la caída de los precios del cobre que influyo adversamente sobre la intensidad de la recesión económica y sobre el nivel de inflación.

Sin embargo, cuando todo apuntaba a un desarrollo, Chile no quedo al margen de la crisis generalizada de Latinoamérica a principios de los 80s, provocándose el colapso de la banca, a partir de estos elementos Muñoz llega a la conclusión que la recesión internacional iniciada en 1981 significo el colapso del modelo económico neo-liberal, puesto que es indudable que el shock externo asesto un duro golpe a la economía chilena.

Entre los factores o causas externas de la crisis de 1982, que se consideran son: 1) la recesión internacional, 2) el incremento de las tasas de interés internacionales y 3) la crisis de confianza de la banca internacional tras la declaración de moratoria de México en octubre de 1982.

El derrumbe del modelo neoliberal, es atribuido también a otros factores tales como: a) tasa de cambio fijo e inflación sustancial, por tanto un peso chileno sobrevalorada; b) Sobrevaloración cambiaria, además de una reducción arancelaria que estimularon las importaciones, perdida de competitividad y finalmente c) el bajo nivel de inversión real, tasas de interés altas, liberalización sin apoyo de políticas de inversión.

Otras investigaciones en relación al tema de la crisis de 1982, establecen que esta se debió a problemas internos de manejo de política económica como la extraordinaria apreciación del TCR, reduciendo la rentabilidad de las exportaciones, y paralelamente

---

<sup>106</sup> Ídem.

generando un boom en las importaciones, lo que generó que la deuda externa se eleve hasta alcanzar el 50% del PGB (20 billones de \$us).

Sin embargo, el colapso del modelo neoliberal –de Muñoz- para otros como Eugenio Rivera significa sólo el cambio de enfoque del modelo, basado fundamentalmente en el rol o el papel que debía jugar el Estado, este marca el inicio del modelo neoliberal de segunda generación<sup>107</sup>.

Este nuevo contexto, que se inicia entre 1982-1983 el Estado asume el papel regulador extraordinariamente importante en relación al sistema financiero, a partir de ese momento en su nuevo rol regula y orienta la tasa de interés, actuando del mismo modo con el tipo de cambio.

Uno de los objetivos fundamentales del régimen militar –según Eugenio Rivera- era asegurar al sector exportador y para ello el gobierno de la época logra regular también los salarios, vía represión abierta a la organización sindical, asegurando un nivel estable y bajo de salarios.

Sin embargo, las transformaciones del rol del Estado, contemplaba también la reedición de las políticas privatizadoras, que llegaron a afectar principalmente al sistema de pensiones y de salud. Estas políticas de privatización estuvieron acompañadas por un proceso de **reformas tributarias en los años 1984, 1987 y 1989**, las cuales estaban destinadas a **rebajar sustancialmente la carga tributaria de las empresas**, lo que se traduciría en una ampliación de las posibilidades para elevar la rentabilidad.

El gobierno de Pinochet, a la par de las políticas de privatización, implementó políticas innovadas como aquella que se la denominó **capitalismo popular**<sup>108</sup>, que básicamente consistía en **adelantar sus indemnizaciones de jubilación** a los empleados públicos, logrando que esos recursos sean transferidos como capital de trabajo a las empresas. Todo este conjunto de acciones permitió la operación exitosa del modelo.

Por otra parte, si bien las nuevas políticas económicas encaminaron a la economía chilena por el sendero del crecimiento hasta mediados de la década, éste fue acompañado por el deterioro de los salarios, además de la compresión del gasto social por parte del Estado.

---

<sup>107</sup> Rivera Eugenio; Ajuste Estructural y Política social en Chile; Pág. 39

<sup>108</sup> Ídem.

En vista a los problemas generados por la propia política económica, el régimen militar de Pinochet, en el marco de una política social se trazo el objetivo de crear mecanismos para **compensar dichas pérdidas sociales**, constituyéndose en **1982 el Fondo Social de la Presidencia**, dirigido desde el Ministerio del Interior, este instrumento logra generar una extraordinaria red social, y al mismo tiempo desarrolla un sistema de control político de gran importancia.

La puesta en marcha de esta política tenía la misión de focalizar el gasto, en los sectores más deprimidos (5 millones de pobres, 40% de la población). Su acción se centraba en **edificar escuelas y consultorios**, construir pequeñas obras de **infraestructura caminera y de saneamiento básico**.<sup>109</sup> Por otro lado estas estaban complementadas y apoyadas por una serie de subsidios monetarios a las familias e incluso a las personas de tercera edad.

Según Rivera, los subsidios podrían ser evaluados de manera positiva, pues constituía una parte muy importante de los ingresos de los sectores afectados, llegando incluso a representar el 50% de los ingresos familiares. Entonces, el nuevo régimen democrático encontró una red social bastante eficiente, fundamentalmente por los grandes avances en el grado de focalización.

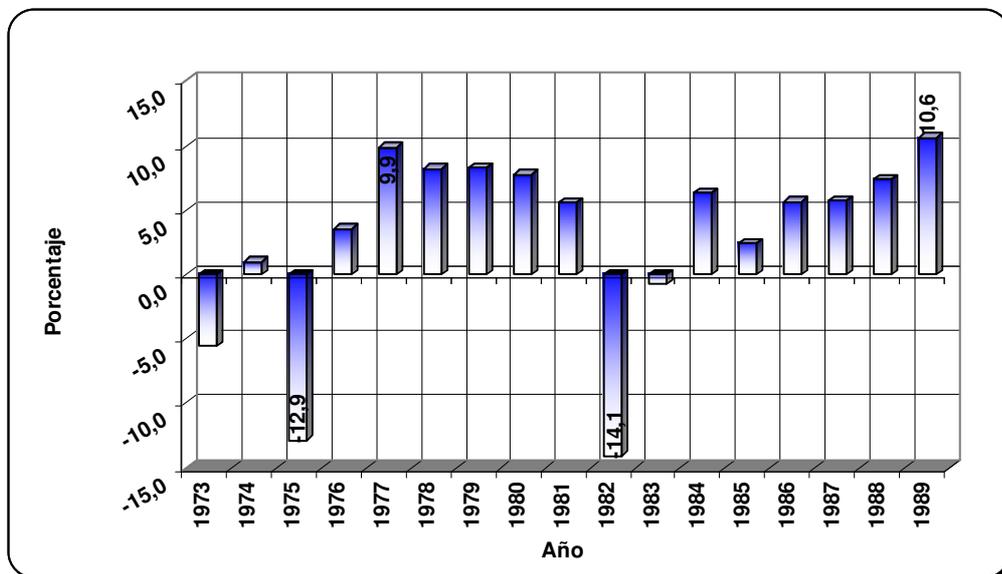
A partir de esta síntesis de las políticas aplicadas durante el gobierno del General Pinochet, podemos pasar a ver algunas cifras estadísticas, que pueden ser importantes para realizar una cabal evaluación de la economía chilena.

---

<sup>109</sup> Idem.

Gráfico N° 9

Chile: Tasa de Crecimiento del PGB 1973 – 1989



FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

En el anterior gráfico se puede observar que el Producto Geográfico Bruto de Chile a lo largo de los 17 años de gobierno de Pinochet, sólo en 1973, 1975, 1982 y 1983 muestran cifras negativas en cuanto a los niveles de crecimiento de la economía.

A un año del gobierno militar el PGB crecería en 1%, luego sufrir en 1975 una caída de 12,9%, para posteriormente en 1977 alcanzar el nivel más alto de crecimiento de 9,9% respecto a 1976, que en términos monetarios 287.770 millones de pesos de 1977.

A partir de este año, si bien las cifras no muestran cifras negativas, el nivel de crecimiento fue reduciéndose hasta llegar a un 5% en 1981, para luego pasar en el año siguiente (1982) a una caída de -14,1% como consecuencia de la crisis generalizada de Latinoamérica.

Estas cifras negativas se mantendrán levemente en el siguiente año, y a partir de 1984 encaminar los niveles de crecimiento positivo con una pequeña fluctuación en 1985. Lo que se debe resaltar de este proceso, es que cuando lo observamos desde el punto de vista de participación de los sectores transables y no transables dentro del PGB, éste fundamentalmente está explicado por una participación mayoritaria del sector no transable, así de un 56,9% en 1973, en 1983 su participación alcanzará a 60,3%.

Pasando a analizar el periodo de la década de los 90s, es necesario hacer notar que en términos generales el nuevo régimen en cuanto a su visión de política económica no tenía grandes diferencias al gobierno de Pinochet.

En este sentido Oscar Muñoz y C. Zeledón en un trabajo conjunto mencionan que las diferencias programáticas se centraron en el enfoque de la **política social y en la institucionalidad laboral**<sup>110</sup>, aunque cabe aclarar que está distaba mucho de las políticas populistas que se habían implementado en el pasado.

Así también lo entendían los personeros del nuevo gobierno, Eugenio Rivera miembro del cuerpo de asesores del Ministerio de Hacienda, que en una conferencia en el año 1992, afirmaba que la **Concertación** de los partidos por la democracia buscaba **mantener un crecimiento ágil de la economía**, pero simultáneamente, pretendía **enfrentar las injusticias sociales**, es decir arreglar la otra cara de la medalla, que era la pobreza.<sup>111</sup>

Entonces la cuestión central de las reformas que decidió llevar adelante el régimen democrático, estaba en el hecho del como compatibilizar una política tendente a asegurar el crecimiento económico y paralelamente lograr la equidad.

En este marco el nuevo gobierno dentro de su programa estableció cuatro bases fundamentales con el objetivo de contrarrestar los costos sociales provocados por los ajustes económicos. Es decir, que el tema social se le presentaba como una situación ineludible, pero al mismo tiempo debía convencer al conjunto de los agentes económicos que el gobierno estaba comprometido con terminar con la inflación, según Rivera.

Convencido de esta situación, el nuevo gobierno asume la responsabilidad de realizar un reajuste al modelo, centrado su atención en mejorar la distribución del ingreso. Entre las políticas de reforma más importantes que asumió el nuevo régimen se refería a una **reforma tributaria** que tenía el objetivo de incrementar los recursos del Estado destinado al gasto social.

Otra de las reformas importantes que implanto el gobierno de Concertación, tiene que ver con la reforma a la **legislación laboral**, que tenía el fin de reconocer los derechos básicos a los trabajadores, pero manteniendo la flexibilidad laboral.

---

<sup>110</sup> Muñoz Oscar, Zeledón C.; Chile en Transición: Estrategia Económica y Política Pág. 120

<sup>111</sup> Rivera Eugenio; Ajuste Estructural y Política Social en Chile; Pág. 44

Mientras que el tercero y cuarto pilar se trataba del **congelamiento de la política privatizadora** y las **regulaciones** económicas de algunos **monopolios** naturales. Entonces el nuevo régimen democrático tenía dos grandes responsabilidades, por un lado de asegurar un crecimiento sostenido a mediano plazo, y por otro reducir gradualmente la deuda social, en base al gasto social, aunque aquella significará gastos fiscales adicionales.

Esto contextualiza, el marco de las negociaciones políticas que inicio el gobierno, bajo el principio de que la reforma tributaria, debía expresar el nuevo espíritu de cooperación y reencuentro entre los diversos sectores sociales<sup>112</sup> chilenos.

La nueva reforma contemplaba: un aumento de las tasas de impuesto –de 10 a 15 o hasta 20% - a las utilidades, además de un reescalonamiento del impuesto progresivo a las personas y la incorporación a algunos sectores productivos al sistema de rentas declaradas en vez de presuntas.

Aquella reforma en materia tributaria debe su éxito, en gran medida a la disposición de los empresarios a financiar parte del ajuste por medio de la aceptación de la reforma tributaria, y así permitir el incremento del gasto social.

En cuanto a la reforma laboral, este se centraba en el principio de mayor equidad distributiva enmarcado dentro del crecimiento económico, para lo cual se vio la necesidad de que los trabajadores dispusieran de mecanismo adecuados para negociar con los empresarios en condiciones de equidad.

El argumento político descansaba en que el crecimiento de la economía de 6% en promedio de los últimos años del régimen militar eran por demás favorables para la implementación de la reforma que debía expresarse en el equilibrio social entre empresarios y trabajadores, además otro de los factores favorables es que entre 1989 y 1990 la balanza de pagos arrojó saldos positivos, con una fuerte acumulación de reservas internacionales de acuerdo al análisis de Muñoz.

La Reforma Laboral en su objetivo básicamente contemplaba el establecimiento de una institucionalidad laboral que asegurara **estabilidad a largo plazo**, pero está no debería de ningún modo basarse en la fuerza del Estado, sino por una adhesión voluntaria a la institucionalidad puesto que el crecimiento económico dinámico supone de antemano una institucionalidad estable.

---

<sup>112</sup> Muñoz O, Celedón C. Chile en Transición: Estrategia económica y política; Pág. 123

Por tanto, el régimen se propuso por una parte superar el carácter inhibitorio de la acción sindical de la legislación anterior, y por otra evitar retornar al antiguo modelo confrontacional ideologizado y rigidizante de las relaciones laborales. Por ello la filosofía de la reforma laboral, se basaba en el principio resumido: **“ni continuidad, ni restauración”**.

Aquel principio filosófico que incorporaron dentro del discurso, permitió al gobierno de la época llegar un acuerdo marco, donde se establece el reconocimiento por parte de los trabajadores, la legitimidad de la propiedad y la inversión privada como bases del sistema económico chileno.

También, se fijó la necesidad de generar un marco de estabilidad de las reglas del juego, lo que implicaba la desideologización de las negociaciones sindicales y por parte de los empresarios, el reconocimiento de la legitimidad de las organizaciones sindicales.<sup>113</sup>

En este sentido, y justificando la posición del gobierno, **Rivera afirmaba que el costo que pagaba el empresariado era bastante bajo en función de la legitimidad que lograba para el modelo económico**. Entre otros temas de la Reforma Laboral, se mantuvo el derecho de la empresa al despido, pero con la salvedad que la empresa debía expresar la causa.

Aquella reforma generó una serie de críticas bajo el argumento que esto conlleva un incremento del costo de mano de obra, aunque dentro del enfoque de Muñoz y Celedón, no es un argumento válido, puesto que la evolución del empleo y de los salarios depende en mayor grado de las condiciones de crecimiento de la economía que del costo de la mano de obra.

Ambas políticas de reforma, crearon el ambiente necesario para poner en marcha las políticas sociales, tales como los ajustes de los salarios mínimos, a las asignaciones familiares, al subsidio único familiar y pensiones, además de la reprogramación de deudas hipotecarias y de servicios básicos para los sectores más modestos.

En lo que se refiere al salario mínimo, de acuerdo a las notas de Muñoz, este se incrementó en 44%, en 1990 y en 27% en 1991, lo que significó que entre el primer semestre de 1990 y el segundo semestre de 1992 éste había crecido en casi 24% en términos reales (Budnevich 1992).

---

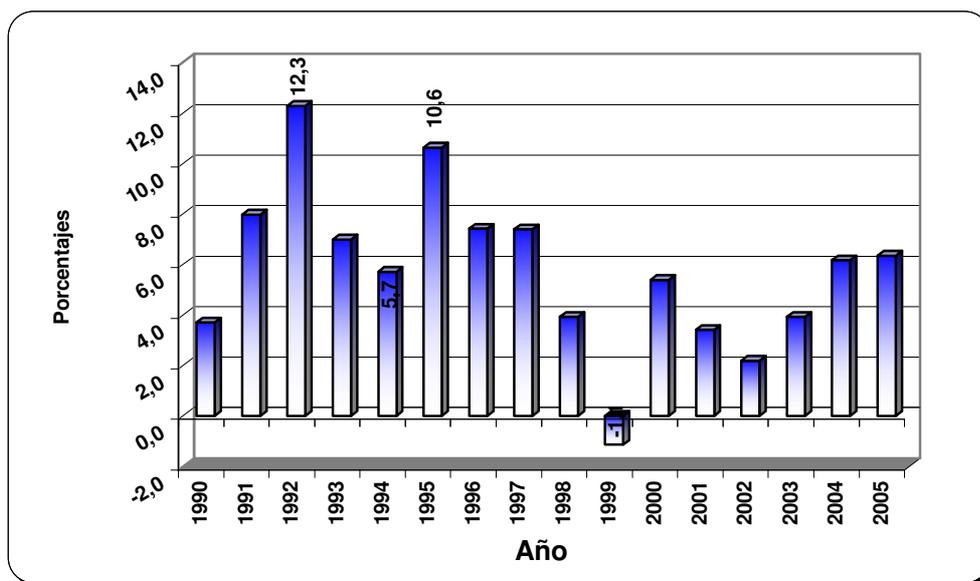
<sup>113</sup> Muñoz O, Celedón C. Chile en Transición: Estrategia económica y política; Pág. 126

Mientras que en lo tocante a las asignaciones familiares destinadas a los sectores de bajos ingresos, sufrió un incremento de 100%, en 1990 y en otro 24% en 1991 (en términos nominales), totalizando un aumento de 61% en términos reales.

Entre otras políticas implementadas de acuerdo a estos autores, se trata del Fosis (Fondo de Solidaridad e Inversión Social) que básicamente buscaban promover la inserción productiva de los sectores más pobres de la población a través de concursos que permiten seleccionar los proyectos factibles.<sup>114</sup>

En este contexto, es preciso pasar nuestra mirada sobre el comportamiento de la economía chilena, fundamentalmente en lo que se refiere a los niveles de crecimiento que logro a lo largo del periodo democrático.

**Gráfico N° 10**  
**Chile: Tasa de crecimiento del PGB 1990 - 2005**



FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

Tras un crecimiento de 10,6% en 1989, la economía chilena a lo largo de los siguientes 9 años, no dejaría de crecer, e incluso alcanzando sus niveles más altos en 1992 y 1995, gestiones donde creció la economía en 12,3% y 10,6% respectivamente.

El crecimiento del PGB registrado en 1992, se debió principalmente al crecimiento de cuatro sectores, en primer lugar se sitúa la industria de electricidad, gas y agua con un

<sup>114</sup> Ídem.

crecimiento de 27%, seguido por la actividad comercial, restaurantes y hoteles con un crecimiento de 17,6%, siendo el segundo rubro más importante en cuanto a la participación dentro del PGB total alcanzando a 16% sólo un punto menos que la actividad manufacturera.

Otra de las actividades que creció en aquella gestión es la de transporte y comunicaciones, registrando un crecimiento de 17,3%, a ello se debe sumar la actividad de la pesca y la agropecuaria que crecieron en 16,6% y 11,2% respectivamente, aunque ciertamente el aporte de la pesca al PGB es casi marginal (1%), lo que no sucede con el transporte y agropecuaria, puesto que ambas aportan con un 14%.

Finalmente, otro de los sectores importantes que registró un nivel de crecimiento por encima del 11%, es el de servicios financieros que de acuerdo a las cifras aquella ocupa el tercer lugar en lo que concierne el aporte al Producto Geográfico Bruto.

De todo ello se concluye, que el crecimiento del PGB de Chile en 1992, se debe principalmente al desarrollo de las actividades relacionadas con la industria de servicios, en relación al crecimiento del PGB de 10,6% en la gestión de 1995, se ve nuevamente que el desarrollo de las actividades de servicios juegan un papel importante.

De estas debemos resaltar la actividad comercial y la de transportes y comunicación que en aquel año crecen en 14,2% y 14,7% respectivamente, ocupando además la actividad comercial el primer lugar en cuanto al aporte al PGB con el 17% mientras la industria del transporte aporta con un 8%.

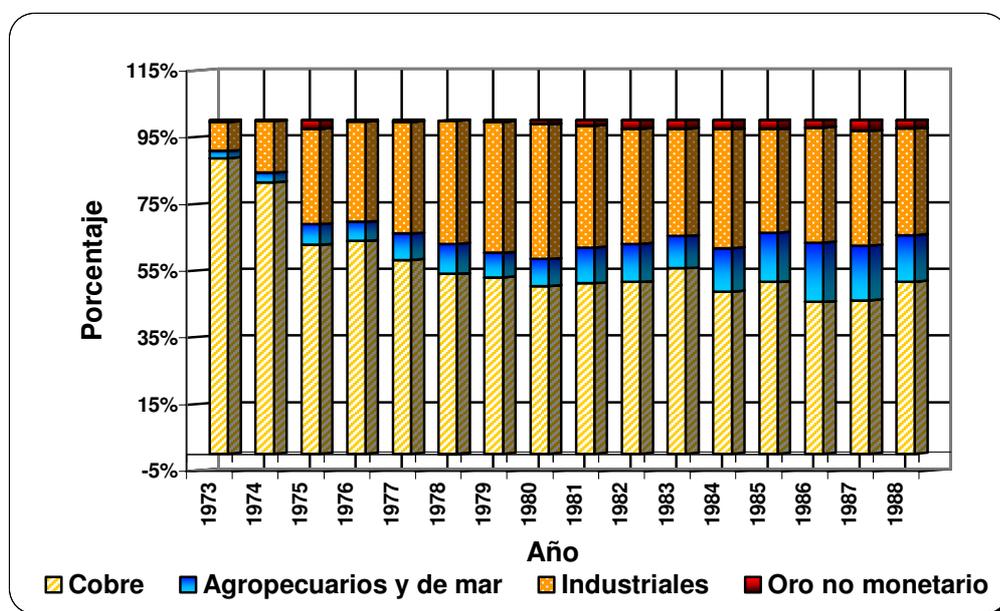
A pesar de su aporte marginal al PGB por la actividad pesquera, no es desdeñable el crecimiento registrado por este sector en un 15,9%, entre otras actividades que crecen en este periodo es el sector financiero que crece en 9,8% y la minería en 9,3%, sabiendo que el aporte al PGB por parte del primero es de 13% mientras que la industria minera aporta con 8% dentro del total.

Prosiguiendo, con este análisis de la economía chilena y conocido el comportamiento del Producto Geográfico Bruto, pasemos a ver el comportamiento de la Balanza Comercial de Chile, donde se advierte que entre el inicio del régimen de Pinochet hasta la crisis de los años ochenta (1982), sólo en 1974 y 1976 ésta fue superavitaria, para luego dar inicio a un proceso sostenido de Balanza Comercial superavitaria hasta la finalización del régimen autoritario.

Es remarcable el hecho que al inicio del régimen de Pinochet una gran parte de las exportaciones estaba concentrado en el cobre, alcanzando su participación hasta en 80% del total de las exportaciones, sin embargo con el paso del tiempo esta situación fue cambiando, porque las exportaciones de los productos industriales y agropecuarios se fueron incrementando, así al finalizar el periodo del gobierno el cobre sólo representaba el 48% de las exportaciones totales, que en términos de valor significaba 3.416,2 millones de dólares frente a 30% de productos industriales y 13% de productos agropecuarios y de mar.

**Gráfica N° 11**

**Chile: El cobre en las exportaciones de Chile 1973 – 1988**



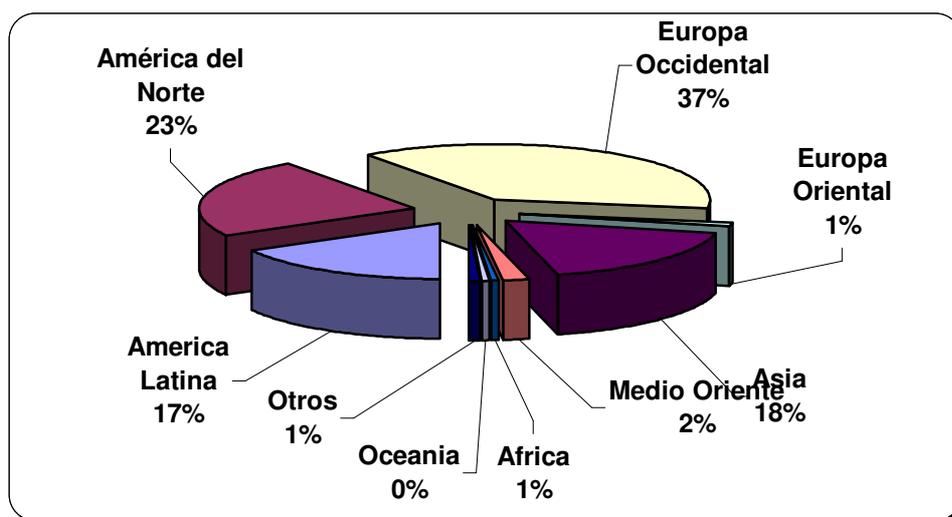
FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

Las cifras nos muestran que el gobierno del Gral. Pinochet estuvo centrado en impulsar el desarrollo del sector exportador, así al cabo de 10 años las exportaciones crecieron en 292% en relación a 1973, en valor las exportaciones chilenas llegaban a 3.830 millones de dólares, de los cuales el 28% pertenecía al sector industrial, mientras que el cobre representaba el 61%. Sin embargo, los niveles de crecimiento de las exportaciones chilenas continuaron, en 1988 este había crecido en 180% en relación 1983 donde la participación del sector industrial se consolidaba con 30% del total de las exportaciones.

En lo que se refiere a los principales mercados para las exportaciones de Chile, viendo sólo el año 1986 se nota que el mercado europeo occidental era el destino principal de las exportaciones, pues el 37% de las exportaciones estaban dirigidas a dicho mercado.

En segundo lugar, entre los mercados para las exportaciones chilenas aparece Norteamérica que compra el 23% del total de la exportación de Chile, en importancia le sigue el mercado asiático con un 18% y finalmente en una cuarta posición aparece el mercado Latinoamericano con 17%, lo que quiere decir que los mercados de los países industrializados, fueron los preferidos por los exportadores chilenos, pues del 100% de las exportaciones, el 78% de estas tuvo destino aquellas regiones.

**Gráfico N° 12**  
**Chile: Exportaciones según Región Económica (1986)**



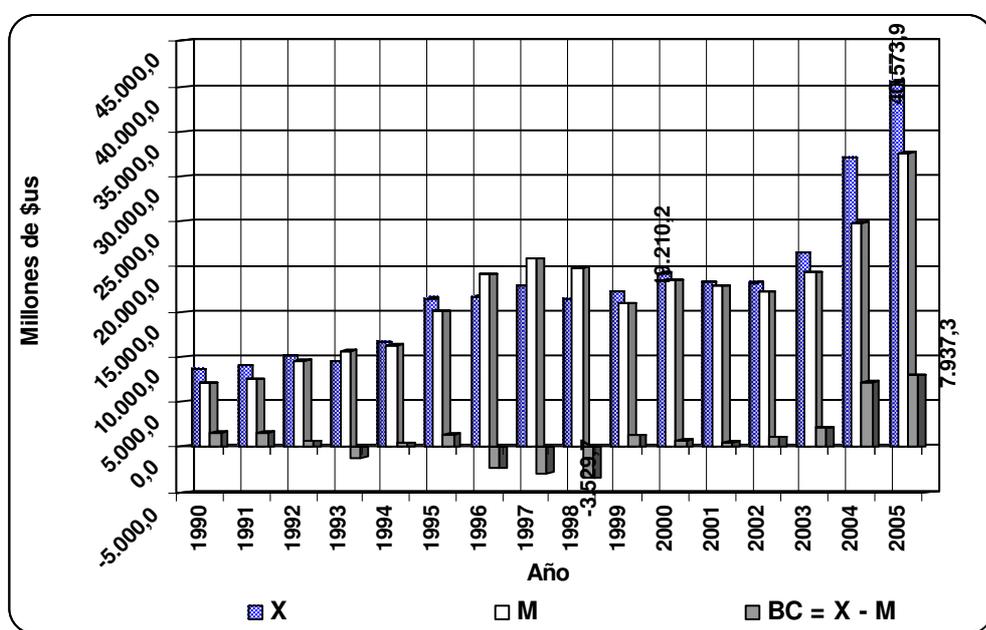
FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

En lo concerniente a la política comercial chilena del periodo democrático, Verónica Silva en su trabajo "Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa" sostiene que la evaluación de la dinámica de los años 90s, requiere tomar como antecedente los años 70s que se expresaron en cambios estructurales como el fuerte crecimiento del grado de apertura y del valor exportado, la diversificación de mercados y

de productos, el incremento del número de exportadores y la disminución del peso relativo de los principales productos, el cobre en particular<sup>115</sup>.

Se observa que a lo largo de dieciséis años de regímenes democráticos, en general la balanza comercial de Chile estuvo marcada por una situación superavitaria, a excepción de las gestiones 93, 96,97 y 98, en esta última gestión el déficit comercial alcanza a 3.529 millones de dólares.

**Gráfico N° 13**  
**Chile: Balanza Comercial 1990 – 2005**  
**(Millones de Dólares)**



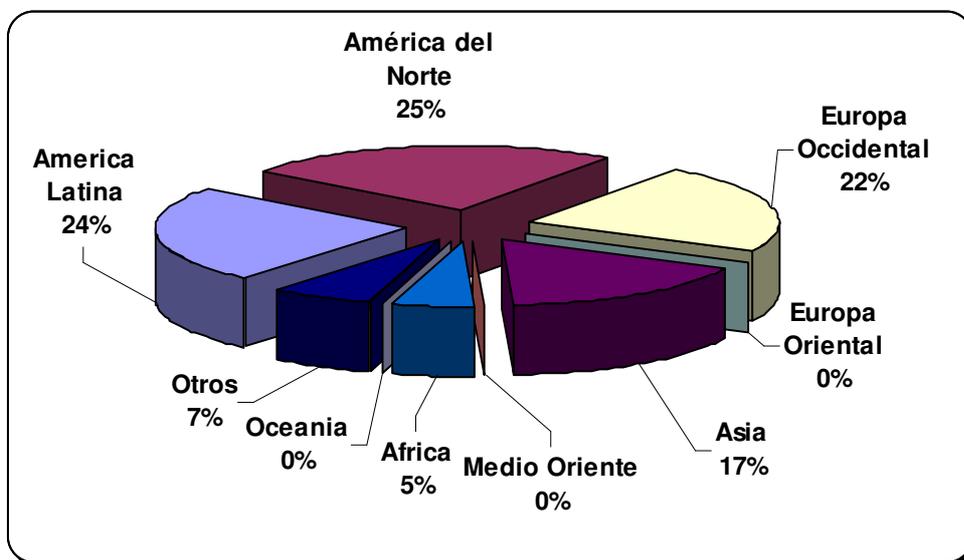
FUENTE: Elaboración Propia  
 En base a datos del Banco Central de Chile

Sin embargo y pese a los cambios estructurales mencionados por Silva, la cifras negativas registradas le conducen a concluir que la economía Chilena, no deja de ser vulnerable a las fluctuaciones de sus socios comerciales precisamente por su alta concentración en productos y mercados. De ahí establece que la crisis Asiática de 1998 se tradujo en el déficit de la balanza comercial, precisamente porque una gran parte de las exportaciones de Chile en ese entonces estaban destinadas al mercado asiático, tal como se puede observar en la gráfica siguiente.

<sup>115</sup> Silva Verónica; Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa; Pág. 11

Gráfico N° 14

Chile: Exportaciones según Región Económica 1998



FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

Aunque en discordancia con lo señalado por Silva, en 1998 Jorge Marshall Rivera Vicepresidente del Banco Central de Chile, en su exposición Tendencias y Perspectivas de la Economía Chilena, al referirse a la crisis asiática señalaba que la “diversificación por mercados que han alcanzado nuestras (exportaciones) junto con la flexibilidad de los flujos externos, permiten aminorar el efecto negativo”<sup>116</sup>.

Lo cierto es que si bien se aminoran los efectos, al final la balanza comercial de Chile es deficitaria, pues de acuerdo a los datos oficiales del Banco Central de Chile graficado anteriormente, el Asia tiene una participación en términos de destino de las exportaciones del 17%, lo que en determinado momento puede ser determinante como lo afirma Silva.

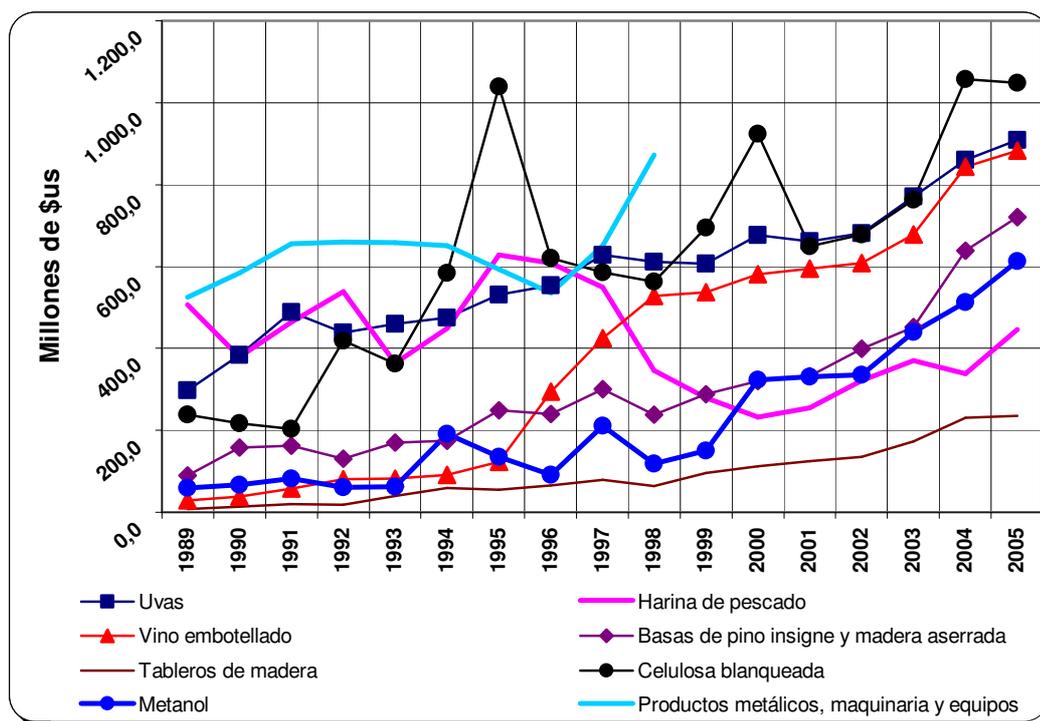
Entonces, a partir de estos elementos, se devela que el valor de las exportaciones en este periodo seguía dependiendo de pocos productos, y fundamentalmente de los productos naturales y derivados, además de que el destino de éstas estaban concentradas en ciertas áreas como el Asia.

<sup>116</sup> Marshall Rivera Jorge; Tendencias y Perspectivas de la Economía Chilena, Pág. 2

Pese a ello, Silva resalta y aprecia una reorientación de las exportaciones chilenas, ya que en este periodo la economía chilena logra consolidar su especialización en frutas, harina de pescado y productos forestales, además del salmón, el vino, las maderas cepilladas y el metanol<sup>117</sup>.

**Gráfico N° 15**

**Chile: Principales Productos de Exportación 1989 - 2005**



FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

La importancia de nuevas industrias dentro del conjunto de las exportaciones de Chile, esta representado en la anterior gráfica donde se destaca la industria del papel, principalmente por la celulosa blanqueada que en términos de valor alcanza a 1.048 millones de dólares el año 2005.

La segunda posición en el marco de las industrias no relacionadas con el cobre esta ocupada por la industria de la uva que alcanzó un valor de 909 millones de dólares en el año 2005, le sigue en importancia -muy relacionada a esta última- la industria del vino que de 28 millones en 1989, el 2005 en valor suma 882 millones de dólares, de estos

<sup>117</sup> Idem.

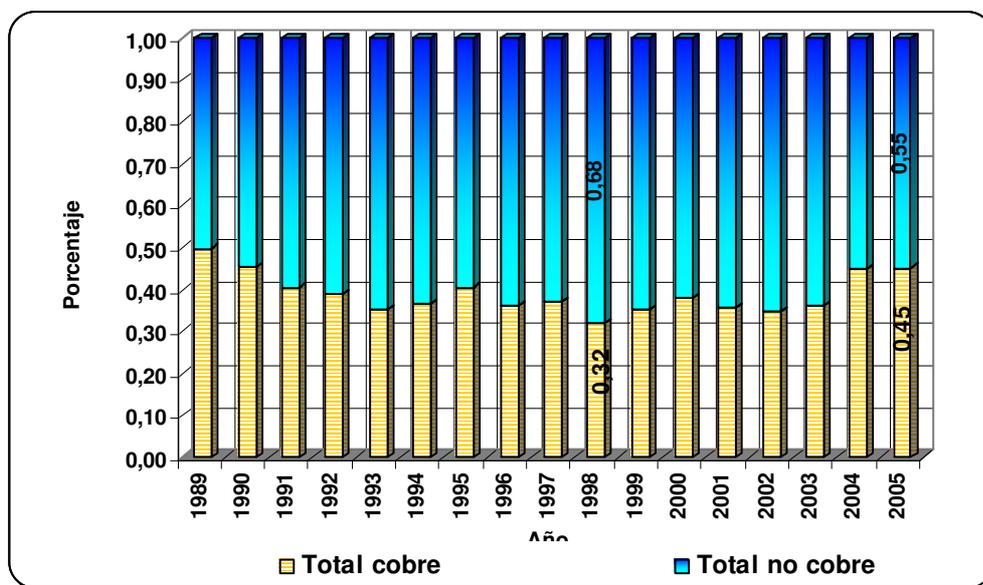
dos productos debemos destacar su tendencia bastante estable, al contrario de la celulosa.

Entre otros productos de exportación de Chile, tenemos la manzana, las bases de pino y el metanol, que por cierto a diferencia de la harina de pescado otro de los nuevos productos de exportación, la tendencia creciente es bastante estable.

Por otra parte, en la siguiente gráfica corroboramos que la importancia del cobre dentro del total de las exportaciones chilenas fue disminuyendo, lo que quiere decir que Chile a lo largo de los años 90 prosigue con la política y el modelo de desarrollo orientado hacia afuera desarrollando nuevos sectores exportadores.

**Gráfico N° 16**

**Chile: Participación del cobre en las Exportaciones 1989 – 2005**



FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

Repasando las cifras, al inicio del periodo (1989) la participación del cobre en las exportaciones alcanzaba a 50%, nueve años después el cobre sólo alcanzaba a 32% del conjunto de las exportaciones, lo cual levemente se incrementaría hasta alcanzar un 45% de participación dentro de las exportaciones del 2005.

Por otra parte, es importante también resaltar que tras aquellos años críticos, Chile redefine o dicho de otro modo reorienta su estrategia de inserción internacional, basándose en la búsqueda de nuevos acuerdos comerciales con diversos socios.

Es en este marco que se genera un proceso de reorientación del comercio internacional de Chile, volcando su interés hacia la región, es decir que imprime una mayor apertura hacia los países de la región de igual desarrollo, ya que ello le permitiría exportar bienes y servicios más elaborados.

A ello debemos agregar, la prosecución de su política de apertura unilateral implementada en 1998, en el que el Estado Chileno vio por conveniente implementar medidas arancelarias que consistía básicamente en la disminución gradual de su arancel de 1% anual hasta alcanzar el 6% en el 2003.

Las estrategias de inserción en esta etapa se centran en la activa promoción de exportaciones, al respecto Alfredo Seoane sostiene que el Estado de Chile encara una agresiva política de promoción de exportaciones, sustentado en un activismo estatal en apoyo del sector exportador<sup>118</sup>.

Así en el estudio de la CEPAL, se menciona una serie de nuevos instrumentos de promoción comercial y exportadora en base a las “exigencias y necesidades creadas con la adopción de nuevos modelos tecnológicos y comunicacionales”, para lo cual se ha considerando imprescindible **la cooperación público privada**.

Entre otro de los factores favorables mencionados por Silva, es que “Chile ha sido uno de los principales países de destino de la inversión extranjera directa (IED) preferentemente destinados a la minería, a algunas manufacturas y a los servicios.

En este contexto desde principios de la década de los 90s, se dio origen a un fuerte proceso de internacionalización de empresas chilenas, pasando a utilizar la inversión como uno de los instrumentos de apertura de mercados externos.

Finalmente, este proceso de crecimiento sostenido de la economía chilena como del desarrollo del sector exportador queda explicado precisamente porque una gran parte de sus importaciones esta compuesta por la importación de bienes intermedios que se sitúa por encima de los bienes de capital.

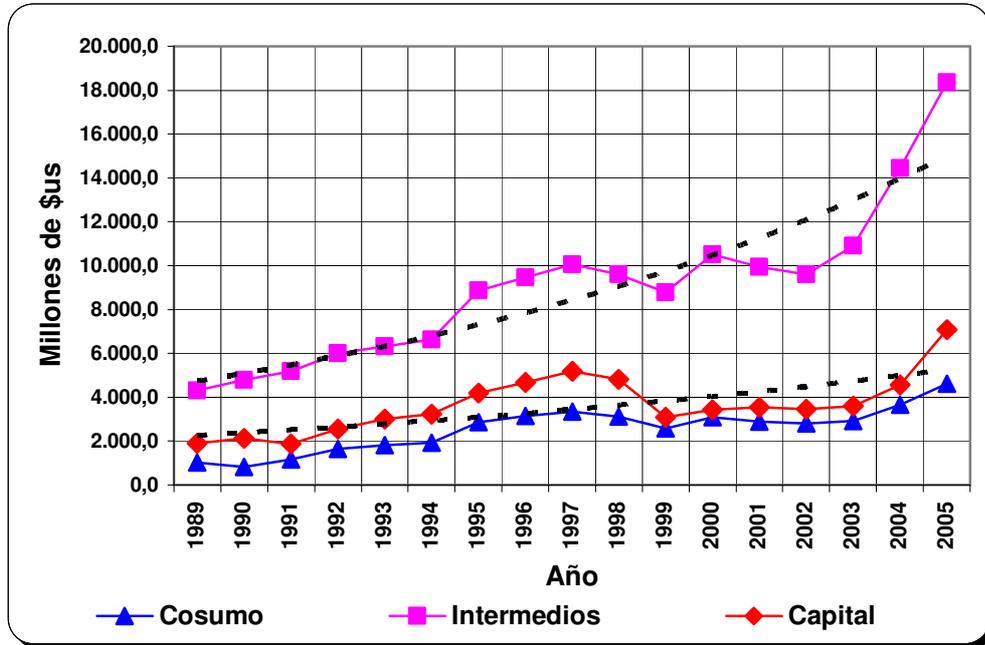
La siguiente gráfica nos muestra precisamente el comportamiento de las importaciones según su destino, donde se observa que la pendiente de su curva tendencial de las importaciones de bienes intermedios es mucho más empina que de la curva de la importación de bienes de capital, por tanto la demanda de bienes intermedios sin duda no es más que la expresión de una economía hacia una mayor industrialización.

---

<sup>118</sup> Seoane Alfredo; De la complementariedad Económica a la Integración; Pág. 132

Gráfico N° 17

Chile: Importaciones por tipo de bien 1989 – 2005



FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

## TERCERA PARTE: PERSPECTIVAS DE UNA ALIANZA ECONÓMICA ENTRE BOLIVIA Y CHILE

### Introducción

Esta última parte de nuestro trabajo de tesis, en sus dos capítulos estarán dedicados a mostrar por un lado, las potencialidades y las ventajas comparativas con que cuentan tanto Bolivia como Chile, lo que tiene que ver con un conjunto de **factores** que van desde los recursos naturales, la situación y las condiciones geográficas que hacen a su potencial.

En el marco del modelo de desarrollo de crecimiento hacia afuera se vera las **políticas económicas** que llevan adelante ambos países, y las políticas de incentivo par el sector exportador, por otro lado, enmarcados dentro de las **teorías del comercio internacional y la integración económica**, nos proponemos plantear una nueva forma alternativa a las formas de integración hasta ahora concebidas.

En este marco, pensamos que a pesar de haber realizado una diferenciación clara entre un proceso de integración política y la integración económica, pensamos que la integración en si misma si bien es un tema económico, el espacio político no deja de ser un escenario determinante para llevar adelante un proceso de integración.

Pues, aunque teóricamente la integración económica esta explicada por el papel de los aranceles, las negociaciones y las decisiones políticas de hecho juegan un papel fundamental en estas, es decir que la integración económica depende en gran media de la voluntad política de los estados y los gobiernos.

En consecuencia, y desde esta perspectiva es que desarrollaremos el concepto de la Alianza Económica como otra forma de integración, que en este caso sintetiza tanto el espectro político como económico que conlleva la integración económica.

Es importante recordar que de todas formas la integración económica intrínsecamente desata tanto la fuerza de creación como de desviación de comercio, lo que obviamente quiere decir que con o sin intervención del Estado en el mercado de todas formas se genera una serie de distorsiones en las relaciones económicas.

Por tanto, nuestra Alianza Económica más que una nueva forma proteccionismo, esta pensado más bien hacia el aprovechamiento de la economía de mercado abierto, dado que la coordinación de las políticas a nivel arancelario, de inversiones, de alianzas entre industrias y empresas de Bolivia y Chile, puede constituirse en un factor

determinante para el despegue de la economía boliviana en busca de un posicionamiento dentro de la economía mundial.

Puesto que la Alianza Económica entre Bolivia y Chile, además de permitir el emprendimiento y el desarrollo de cadenas productivas entre industrias de ambos países, debe ante todo promover el desarrollo de nuevas industrias como el de servicios en base a capitales y recursos de ambos países.

## **CAPITULO I: BOLIVIA-CHILE: UNA ESTRECHA RELACIÓN ECONÓMICA**

### **Sección I. Potencialidades de Bolivia para una Alianza Económica**

Antes de desarrollar el conjunto de las ventajas comparativas con las que goza Bolivia, para llevar adelante un proceso de integración con Chile, es menester develar y atacar aquellos factores que hasta hoy se han constituido en barreras en las relaciones entre ambos países.

En este sentido, a menudo se menciona que una de las mayores barreras para el desarrollo del país, tiene que ver con el asunto de la mediterraneidad al que afronta Bolivia, como resultado de la Guerra del Pacífico de 1879.

Así, algunos historiadores sutilmente hacen aflorar una especie de “chauvinismo” al decir que la pérdida territorial con Chile es del orden cualitativo en comparación con las otras pérdidas territoriales de Bolivia, afirmando que el problema de la integración de ambos países, pasa necesariamente por la solución del problema de la mediterraneidad.

Lo que desde nuestro punto de vista, no es más que otra de las tantas posiciones inconsistente, pues se sabe que la actual coyuntura de la economía mundial tiene una gran fuerza, que incluso logro integrar a países que afrontaron peores guerras, tal el caso de países europeos como Francia y Alemania, que hoy forman y lideran la Unión Europea, lo que demuestra claramente que los intereses económicos deben anteponerse y estar por encima de las consideraciones históricas, y ello evidentemente requiere voluntad política.

Por ello, cuando se pretende atribuir el escaso desarrollo del país a la situación de la mediterraneidad, pensamos que es una broma de mal gusto para la inteligencia del país, primero porque es sobredimensionar demasiado aquella situación y además porque sabemos que el desarrollo de un país esta ligado a otros factores, como el nivel de educación, la salud, la productividad, el nivel de ingresos, las instituciones.

Algunos sostienen que el pasar las fronteras de un país representan un alto costo, sin embargo de acuerdo a algunos estudios se sabe que si bien la situación de cruzar las fronteras de los países vecinos tiene un costo, este “representa una fracción relativamente baja en el costo de los tramos terrestres de su transporte internacional”<sup>119</sup>

---

<sup>119</sup> [www.eclac.cl](http://www.eclac.cl) Edición No. 203, julio de 2003

Una segunda razón para poner en cuestión el problema del desarrollo ligado al problema de la mediterraneidad, tiene que ver con el hecho de que el enclaustramiento de Bolivia parece más bien constituirse en un arma política de justificación del constante fracaso en las políticas de desarrollo implementadas por los gobiernos de turno.

De ello se puede comprender, que ante el surgimiento de conflictos sociales internos, desde el mismo centro de poder se recurre a la agitación política, convocando a la población a llevar actos de “repudio” contra Chile, a escribir cartas interminables a las NN.UU, o la quema de productos chilenos, tal como ocurrió en el Gobierno del periodista Carlos Mesa.

Entonces, convendría preguntarse, qué esconden los gobiernos detrás de estos actos? lo primero que aparece evidentemente es el fracaso de 126 años de la diplomacia incapaz y antinacional<sup>120</sup> y junto a ella aparece toda la retórica demagógica que se repite cada 23 de marzo (Franklin Sánchez), pretendiendo velar otros acontecimientos contrarios, como la estrecha relación del comercio boliviano-chileno.

Más aún, cuando en la coyuntura económica mundial, ha demostrado que el desarrollo de un país esta íntimamente ligado al comercio internacional<sup>121</sup> basado en el principio de la “**doble vía**”, ya que el intercambio comercial entre los países genera ganancias tanto de lado de las exportaciones como del lado de las importaciones.

Por tanto, Bolivia esta frente al imperativo de comprender que el desarrollo económico del país, antes de estar relacionado con la situación geopolítica, esta depende en gran medida de las políticas económicas, macroeconómicas, fiscales, monetarias, de inversión, de incentivo y la promoción de las exportaciones, como el desarrollo tecnológico y otros, que deben ser promovidos por el Estado e implementados por el sector empresarial.

Sin embargo, debemos dejar establecido que si bien compartimos el criterio de que el comercio internacional debe ser el motor del desarrollo económico de un país, no quiere decir en modo alguno que compartamos el criterio de quienes impusieron las recetas ortodoxas, en el sentido de que el libre mercado de por si y automáticamente generaría el desarrollo de las economías.

---

<sup>120</sup> Sánchez Franklin; 1904: Mar-tirio y cien años de Soledad; Ayra, N° 82, Octubre 2004, Pág. 6

<sup>121</sup> Rocha Cimar; ¿Por qué exportamos por Chile y no por Perú?; Nueva Economía N° 505 Año 10 Nov. 2003

Pues, como se constata, a 20 años de la apertura de la economía boliviana, no se logro grandes avances en el tema del desarrollo económico, lo que en estos seis últimos años fue generando una serie de conflictos sociales a nivel interno, traduciéndose en una situación de inestabilidad política casi permanente que obviamente se traduce en problemas que distorsionan el funcionamiento de la economía.

Por tanto, debe entenderse que el proceso de mundialización de la economía, y el papel del comercio internacional en el desarrollo, exige a los Estados dejar el caso extremo de su papel simplemente regulador, y constituirse en uno de los actores fundamentales del desarrollo.

Es decir que junto al papel de redistribución de los ingresos que asume el Estado, debe además asumir la responsabilidad de la implementación de políticas sociales tanto en educación, salud y seguridad social, además de desarrollar políticas que vayan en beneficio del sector privado, y por ende al sector exportador.

En ese entendido, desde ningún punto de vista el problema de la mediterraneidad de Bolivia puede ser percibido como una desventaja, tal como lo sostenía entre líneas la ALADI, reclamando un tratamiento preferencial debido a esta condición geográfica.

Se comprenderá, nuestra posición en el sentido que la otorgación de ciertas ventajas a Bolivia, ha provocado que tanto el Estado, como el sector privado descuiden totalmente la exploración de las ventajas económicas de Bolivia, limitándose a gozar de las ventajas arancelarias otorgadas a ciertos productos. A ello sigue la inestabilidad de los instrumentos legales destinados a incentivar al sector exportador, es decir que su proyección no fue de gran alcance, razón por la cual cada gobierno lo modificaba de acuerdo a intereses de grupo.

Pese a ello, entendemos que el tema de neutralidad impositiva establecido en la Ley 1489, la misma que establece la devolución de los impuestos que gravan a las exportaciones como el GAC, IVA, IT e ICE son un elemento importante de apoyo al sector exportador,<sup>122</sup> aunque un tanto insuficiente, pues además se debe crear condiciones para las inversiones, es decir un entorno institucional estable que tienda a crear un ambiente de seguridad jurídica, que a mediano plazo pueda alcanzarse a mejores niveles de productividad de la mano de obra.

---

<sup>122</sup> La Razón; Importante crecimiento de las exportaciones no tradicionales 06//05/1994

Entonces, el Estado boliviano en su nuevo papel esta frente al imperativo de asegurar el posicionamiento económico del país, lo cual exige crear una serie de condiciones jurídicas que garanticen las inversiones como también la creación de fuentes de empleo y finalmente despojarnos de actitudes chauvinistas y explorar y explotar las ventajas de nuestra economía.

Tras este preámbulo en torno a la cuestión de la mediterraneidad, de aquí en adelante en esta sección nos ocuparemos, sino de todas las ventajas con que cuenta Bolivia, pero si de aquellas que pensamos son los más importantes, que pueden posibilitar establecer una alianza económica con Chile.

Una de las ventajas comparativas de Bolivia, tiene que ver con la situación geográfica que ocupa, que a decir de algunos trabajos, el territorio boliviano ha dejado de ser el hinterland (patio trasero) para construirse en el heartland (corazón de la región), lo cual es bastante cierto desde el punto de vista geográfico, sin embargo si este corazón no goza de buena salud económica y política, es decir que no tiene la capacidad de garantizar el flujo comercial tanto del mismo país como de los países vecinos, más bien puede constituirse en un problema serio, para la región.

Sin embargo, y a pesar de las últimas consideraciones, pensamos que es pertinente argumentar que la posición geográfica boliviana se constituye en una de las ventajas comparativas apreciables para el desarrollo del comercio internacional, pues el desarrollo de los corredores interoceánicos, puede constituirse en un motor impulsor para la industria de servicios.

Por tanto, desde nuestra visión comprendemos la urgente necesidad de crear un ambiente de coordinación entre el sector público y el sector privado, y así a partir de ello generar las condiciones para el desarrollo del sector de servicios, que no simplemente este limitado al tema de los corredores interoceánico, sino a la creación de una cadena de la industria de servicios.

Es decir, que el desarrollo de los corredores interoceánicos se constituya en el primer paso dentro de la gran cadena de la industria de los servicios, que vaya desde la atención en los restaurantes, pasando por los servicios de hospedaje, por la venta de aire no contaminado a los turistas, y finalmente proyectar a Bolivia como un centro financiero importante, lo que en resumen significa que la ventaja geográfica del país debe traducirse en la consolidación de Bolivia como la plataforma de servicios de Sudamérica.

Es en este contexto, y sobre la base de aquel principio mercantilista tan actual – que hay más que ganar del comercio que de la industria y la agricultura-, que nosotros visualizamos un potencial extraordinario de Bolivia para el desarrollo del comercio de bienes y fundamentalmente de servicios.

Más aún, en una época de alta competencia entre economías industrializadas como sucede en la actualidad, pretender proyectar el desarrollo de Bolivia sobre la base de su industrialización, es quedarnos rezagados en los años 50, cometiendo el grave error de continuar en cierta forma con el paradigma de la política de sustitución de importaciones, que en realidad no tuvo mayores éxitos en la región y mucho menos en el país.

A aquella ventaja, estrictamente geográfica, debemos agregar aquella otra ventaja con la que cuenta el país, básicamente nos referimos al hecho de que Bolivia está dotado de diversos pisos ecológicos, que en términos comparativos significa la existencia de grandes posibilidades de especialización en la producción de una gama de productos altamente ecológicos, productos que en la actualidad cobra mayor importancia en términos de demanda en relación a los productos elaborados.

Por tanto, Bolivia al estar dotada de la ventaja de varios pisos ecológicos y en un contexto de creciente demanda internacional de bienes de consumo producidos naturalmente, no puede soslayar esta ventaja comparativa, es decir que está frente al desafío de la implementación de políticas que proyecten al país como uno de los proveedores de estos productos.

Así, una política coherente en cuanto al incentivo de los sectores productivos debiera poner énfasis en la explotación de las potencialidades del altiplano, sobre todo en lo que se refiere a la producción de quinua y la crianza de camélidos. Mientras que la inmensa zona de los valles pudiera constituirse en aquella región destinada a la producción intensiva de legumbres y hortalizas, y la extensa zona de los llanos especializarla en la producción de productos tropicales como los frutos.

Por otro lado, el proceso de alta industrialización de los países desarrollados que inevitablemente ha desembocado en un alto grado de contaminación del mundo, da la oportunidad a los países como Bolivia proyectarse, -no simplemente en términos de discurso- y efectivizar constituirse en verdaderos pulmones del mundo, lo que se debe entender como la capacidad de crear espacios inmensos descontaminados, donde se pueda desarrollar el turismo ecológico.

Entonces, podemos concluir que en este inicio de siglo, Bolivia tiene el gran desafío de consolidarse como una plataforma de servicios, no simplemente aquella ligada al comercio, sino fundamentalmente hacia la satisfacción de niveles elevados de demanda de productos naturales, y la creciente necesidad de espacios libres de la contaminación.

Finalmente, en el marco de las potencialidades de Bolivia a mediano plazo, es insoslayable referirnos al potencial energético del país, pues en estos momentos Bolivia se constituye en uno de los países importantes en cuanto a los reservorios de gas natural a nivel de la región, pues de acuerdo a datos oficiales, Bolivia cuenta con una reserva de 53 Tcf (1.5 Tmc) de gas natural, haciendo que el país se constituya en el segundo productor a nivel regional después de Venezuela.

Cuando afirmamos que el gas natural se constituye en una de las ventajas a mediano plazo de la economía boliviana, básicamente nuestra posición radica en el hecho de que éste energético en estos últimos años, fue adquiriendo mayor importancia dentro del contexto económico mundial, así la demanda mundial en el 2005 alcanzó a 7.500<sup>123</sup> millones de metros cúbicos por día (MMm<sup>3</sup>/d) de gas natural, consolidándose de esta forma en la segunda fuente de energía después del petróleo.

Sin embargo, como no es el propósito de nuestra tesis detallar las potencialidades energéticas y los diferentes usos que pueda darle cada economía, conviene a manera de una síntesis histórica mencionar que hasta hace 20 años atrás a esta fuente de energía no se le daba el valor que hoy tiene, razón por la cual, sólo hablando de Sudamérica, no se construyó más que el gasoducto que unía las reservas de Bolivia con la Argentina.

Este escaso valor en el mercado, provocó que los precios de este energético, como lo afirma Álvaro Ríos, pasaron por varias etapas, de costos marginales a precios de costo oportunidad y hasta **precios políticos de ayuda bilateral** que oscilaron entre 1.00 US\$/MMBTU hasta algo de más de 4 US\$/MMBTU en frontera<sup>124</sup>.

Sin embargo, la creciente demanda de este energético se debe fundamentalmente a algunas cualidades que tiene su uso, tales como: su abundancia, menor costo, su utilización versátil (calefacción, electricidad) y principalmente porque es una fuente de

---

<sup>123</sup> [www.hoybolivia.com/](http://www.hoybolivia.com/)

<sup>124</sup> Álvaro Ríos Roca, secretario ejecutivo de la Organización Latinoamericana de Energía (Olade) por el periodo 2006-2008

energía poco contaminante. Es en virtud a estas cualidades del gas natural que muchas industrias en el mundo transformaron sus matrices energéticas.

Enmarcados a esta nueva realidad, debemos referirnos a los procesos de negociación emprendidos por Bolivia en esta materia, primero porque después del Estaño, -que por cierto no dejó grandes beneficios su explotación- en la actualidad el gas natural se constituye en uno de los recursos económicos más importantes, lo cual ha generado grandes expectativas en el conjunto de la población, en el sentido de que la sociedad ha ido cifrando sus esperanzas en lograr mejores niveles de vida como resultado de la industrialización de este energético.

Un segundo aspecto que configura, este proceso de negociación, radica precisamente en que aquellas expectativas como se sabe, fue la causa de una serie de conflictos sociales y políticos a nivel interno, que derivó del proyecto de exportación de gas natural hacia el mercado norteamericano. Entonces, a partir de ese momento (2003), el gas natural, se constituye más bien en una bomba de tiempo, que devela problemas ya no simplemente de carácter económico, sino problemas de orden social, étnico y en los casos más extremos hasta raciales.

Esta configuración de caos político y social de Bolivia, que denuncia la fragilidad del Estado, hace que los gobiernos recurran a la retórica "chauvinista" de reivindicación marítima, que como una especie de analgésico social, temporalmente calman los ánimos exacerbados de la población. Es en aquel contexto que el gobierno débil de Carlos Mesa liga el tema del gas natural, que es una cuestión estrictamente económica, con el problema de la mediterraneidad, que es más bien de naturaleza política.

Si bien, anteriormente sostuvimos que es casi imposible, desligar las cuestiones económicas con los de carácter político, desde ningún punto de vista compartimos la posición de Mesa, puesto que el problema del enclaustramiento –reactivado por Mesa a través del Referéndum- de Bolivia, más que una estrategia política, diplomática e incluso económica, al final sólo sirvió para sobrevivir en el poder.

Es así, que el gas natural lejos de constituirse verdaderamente en un factor estratégico en las relaciones políticas, diplomáticas y por supuesto económicas, el actual régimen con una serie de contradicciones al interior del gobierno no tiene la capacidad de utilizar como una ventaja de negociación económica y menos política.

De ahí que mientras el canciller –David Choquehuanca- de Bolivia, en una visita a Chile ratificaba que la política de "gas por mar", planteada a Chile en el 2004 por el entonces presidente de Bolivia, Carlos Mesa, "ha deteriorado en vez de ayudar, ha perjudicado las relaciones"<sup>125</sup>, desde la cede de gobierno de La Paz, Evo Morales y su gabinete decían "nuestro gobierno mantiene y también preserva lo logrado en el referendo del año 2004".

Es en este marco de contradicciones en la política gasífera boliviana que el entonces Ministro de Hidrocarburos, Andrés Soliz Rada, en el Mercurio de Chile sostenía que "queremos venderle energía a Chile, pero termoelectricidad, que es lo que más necesita la minería chilena, y guardarnos el gas natural para la negociación marítima", como si al final no fuera lo mismo.

Lo cierto es que esta última afirmación, devela y confirma que en realidad la venta de gas natural negociado con Argentina tiene como destino final el mercado de Chile, sea éste en estado gaseoso o transformado en electricidad. No cabe duda, que estas actitudes de doble discurso, en el sentido que se dice una cosa a la sociedad –al pueblo en términos del actual régimen- y en los actos se hacen otras, muestra a Bolivia como un país que carece de una política coherente tanto a nivel económico como diplomático, es decir que y contrariamente a lo sostenido a lo largo de muchos años, el tema de la mediterraneidad de Bolivia, jamás se constituyó en una política de Estado, como muchos lo pintaron.

Pues, lo cierto es que a pesar del Referéndum de Carlos Mesa y las declaraciones de Evo Morales en el sentido de que el gas que vende Argentina a Chile, no tiene origen boliviano, las declaraciones realizadas al Diario La Nación (30/06/06) por el Ministro de Planificación de Argentina Julio de Vido, develan el doble discurso del régimen boliviano, pues señala claramente "que el texto que firmaron Kirchner y Morales no dice nada sobre Chile".

Es en esta posición ambivalente que el régimen de Morales en la actualidad, lance a manera especulación que se está pensando la posibilidad de vender gas directamente a Chile. Respecto a ello, nosotros pensamos que hay necesidad de cambiar de criterio y de actitudes de temor, y asumir que el potencial de gas natural de Bolivia, lo sitúa no

---

<sup>125</sup> EL MERCURIO Jueves 31 de Agosto de 2006;  
<http://www.emol.com/noticias/nacional/detalle/detallenoticias.asp?idnoticia=235061>

simplemente en el marco de una ventaja comparativa, sino casi absoluta en relación a Chile.

Así se debe comprender que desde Chile hubieron voces y propuestas incluso de pagar un mayor precio del que actualmente pagan Argentina y Brasil por el gas boliviano, y además de ello el mercado chileno se constituye en un mercado mucho más seguro en relación a los mercados de Brasil y Argentina.

## **Sección II. Las ventajas de Chile para una Alianza Económica**

Tal como procedimos en la sección anterior, en ésta trataremos de acercarnos lo más posible a algunos de los factores más ventajosos con que cuenta Chile para llevar adelante un proceso de integración con Bolivia.

Entendido de esta manera el propósito de esta parte de nuestro trabajo de tesis, cuando realizamos una comparación tanto en lo social, político y económico con la situación de Bolivia, se vislumbra claramente que Chile de lejos tiene grandes ventajas.

Se evidencia que una de las mayores ventajas que tiene Chile, es la estabilidad de su economía y fundamentalmente los niveles de crecimiento que ha logrado a lo largo de estos años. Aunque, la pregunta obvia que surge es cuáles son los factores que contribuyen a este proceso?.

Dando respuesta a esta cuestión, conocemos que entre uno de los factores determinantes para el crecimiento de la economía chilena fue sin duda la participación activa del Estado en la economía, haciendo de éste un actor clave para alcanzar los objetivos de desarrollo que hasta cierto momento habían sido descuidados.

Así se debe comprender la afirmación de Muñoz, que sostiene que es imposible “comprender la naturaleza de los males que aquejan a la economía chilena y por lo tanto, adoptar medidas eficaces, si sólo se consideran los desequilibrios de los mercados y las distorsiones de los precios”<sup>126</sup>, que obviamente son generados por el mismo mercado.

Lo que quiere decir, que las políticas económicas implementadas recogían los principios básicos de una economía de mercado, es decir que éstas estaban fundamentalmente orientadas a desarrollar el sector privado, provocando hasta cierto momento el descuido del Estado hacia los actores sociales de la economía chilena.

---

<sup>126</sup> Muñoz Oscar; Chile y su Industrialización; Pág. 28

Sin embargo, aquello no tardaría en ser rectificado, y justificando la intervención del Estado Chileno en el desarrollo, se señalaba que la economía pública no puede funcionar al margen de la economía privada, ni con prescindencia del mercado, por tanto se concluye que no era suficiente el crecimiento de la demanda externa para garantizar el desarrollo interno de la economía, sino que el rol del Estado chileno era decisiva.

A partir de ese momento (1990) el Estado Chileno, juega un papel importante dentro de la economía chilena, pero no como un estado productor de bienes, sino como un estado productor de condiciones para el desarrollo de la economía de mercado.

Por tanto, desde nuestro punto de vista la fortaleza del Estado chileno en si mismo, se constituye en un factor de ventaja económica, precisamente porque el papel que asume es vital para la economía chilena, ya que de éste surgirán las políticas que reencausan las fallas del mercado.

En este marco, podemos sostener que otra de las ventajas de Chile en tanto que Estado y como economía es que cuenta con una alta capacidad de negociación en relación a otras economías, lo que le ha permitido sino diversificar ampliamente su mercado, pero si **consolidar importantes mercados** para sus productos de exportación en países altamente industrializados donde el factor de competitividad es determinante para acceder a dichos mercados.

Otro de los factores importantes indudablemente es la alta capacidad de negociación de los sectores involucrados dentro de la economía, comenzando por el gobierno, en calidad de tendedor de punte entre los actores inmersos en el proceso de producción, empresarios y trabajadores.

Así se debe entender, la forma en que se encaro las contradicciones internas de manera integral, es decir que las políticas económicas implementadas, en términos de beneficio han llegado tanto a los sectores empresariales como al sector de los trabajadores.

Entonces, estamos ante la presencia de un empresariado comprometido no solamente consigo mismos, sino ante todo con su país que se expresa en aquella capacidad de entendimiento con los intereses de los trabajadores y estos a su vez comprender también que la estabilidad laboral depende de un sector empresarial fuerte y altamente competitivo.

Es también notable el hecho que el Estado Chileno, lejos de constituirse en simple espectador del desarrollo del libre mercado, se consolide como el espacio desde el cual se promocióne la producción chilena, por medio de la implementación de políticas comerciales activas, consolidando de esta manera a Chile como un país atractivo para la inversión directa, así entre 1990-1995 en promedio la IED en volumen alcanzo a 1.700 millones de dólares. Mientras que entre 1996-1998 la economía Chilena recibió más de 5.300 millones de dólares, logrando una participación de un 30% dentro de la formación Bruta de Capital Fijo en 1997.

Debemos resaltar el hecho que los sectores vinculados a la producción extractiva y de procesamiento de recursos naturales con destino a la exportación han recibido más del 75 % de los ingresos de IED, los factores determinantes para el crecimiento de la IED y por supuesto del nivel de las exportaciones, es sin duda el sólido marco legal de incentivo a los exportadores definidos en Ley N° 18.708 de 11 de mayo de 1988, puesto en vigencia durante el gobierno del Gral. Pinochet.

Este sistema de incentivo consiste en el reintegro de derechos y demás gravámenes aduaneros a favor de los exportadores, que en su artículo 1º establece claramente que “los exportadores podrán obtener el reintegro de los derechos y demás gravámenes aduaneros pagados, respecto de materias primas, artículos a media elaboración, partes o piezas importadas por el propio exportador o por terceros, cuando tales insumos hubieran sido incorporados o consumidos en la producción del bien exportado”

Pero, la norma legal va mucho más allá, pues también contempla el mismo tratamiento para los servicios prestados al exterior, ya que serán considerados como exportación, por tanto quienes se dediquen a la exportación de servicios podrán acogerse al beneficio del sistema de reintegro.

Dos elementos importantes debemos destacar de este sistema de reintegro, la primera es que aquella se efectiviza hasta en 20 días como máximo, 15 para la evaluación y la resolución del Servicio de Aduanas y 5 para efectivizar el cobro por parte de los exportadores y la segunda es que el cobro fraudulento de este reintegro tiene una sanción penal.

Sin embargo, esta ley fue precedida por la 18.634 (23/07/1987) donde se establece un sistema de pago diferido de derechos de aduana, crédito fiscal y otros. El espíritu de dicha norma -vigente desde el gobierno de Pinochet- es que la adquisición de

bienes de capital se benefician con el pago diferido de tributos aduaneros, crédito fiscal y otros de carácter tributario. En dicha normativa se señala que podrán acogerse a los beneficios de esta ley las partes, piezas, repuestos y accesorios”<sup>127</sup>

Se establece también que el pago de derechos e impuestos de carácter aduanero pueden ser diferidos hasta un plazo máximo de siete años, tal como lo señala su artículo 9°, donde se establece una serie de modalidades de pago que comprende desde tres cuotas que pueden pagarse al cabo de tres, cinco y siete años; o en su caso hasta siete cuotas anuales para el caso de los vehículos destinados al transporte de personas o de carga por carretera; y en otros casos en dos cuotas iguales al término del quinto y séptimo año.

Finalmente, en el tema de crédito fiscal la mencionada ley establece que “los bienes de capital sin uso fabricados en el país darán derecho al comprador, en la primera transferencia, a percibir una suma de dinero de cargo fiscal equivalente al 73% del Arancel Aduanero vigente...”

Tal como se puede notar el incentivo tanto a la inversión en bienes de capital importados como los producidos dentro de la economía chilena, sin duda fue un factor importante para la atracción de capitales, y el crecimiento de la su economía, sumado a ello la estabilidad en cuanto al marco legal que se constituye en el mayor incentivo.

Lo cierto es que, las normas de incentivo a la inversión y por ende a la producción, no son más que la muestra de la continuidad de la política de desarrollo hacia fuera en base al sector exportador, así en 1985 por el mes de diciembre, el régimen militar ya establecía un sistema simplificado de reintegro a las exportaciones expresado en la ley 18480.

Se advierte que otra de las potencialidades de Chile, es sin duda los grandes avances en los procesos de integración y relación con otras economías, marcando su presencia fundamentalmente en la región Asia-Pacífico, formando parte de las distintas instancias y estructuras institucionales del Asia-Pacífico como son el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y el Foro de Cooperación económica Asia-Pacífico (APEC).<sup>128</sup>

---

<sup>127</sup> [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)

<sup>128</sup> Seoane Alfredo; De la Complementariedad económica a la integración Pág. 149

Entonces, claro está que el Estado en materia de integración económica juega un papel muy activo, traduciéndose en un relacionamiento individual pero plural. Es en este marco que Chile ha desarrollado una política de acuerdos comerciales muy diversificados casi con todos los países de América Latina y del mundo.

Sin embargo, pese a las ventajas mencionadas, de ninguna manera significa que Chile no tenga algunas desventajas, aunque por su capacidad económica y sobre todo por su capacidad y posición negociadora es menos complicado.

No cabe duda que uno de los mayores problemas que enfrenta la economía chilena en la actual coyuntura, tiene que ver con la satisfacción de su demanda interna de energía producida con gas natural, recurso que lo importa de forma exclusiva desde la Argentina.

La preocupación surge como consecuencia de reducciones de hasta un 40% en el suministro de gas natural desde la Argentina bajo distintos argumentos. Así en este contexto Ruth Bradley señala que una de las cuestiones fundamentales para Chile es: sino no fue un error la inversión de 4 billones, en la construcción de gasoductos, de redes de distribución de gas y en plantas de energía eléctrica a gas.

Estas afirmaciones, ciertamente muestran el fin de la euforia de los años 90 que no permitieron vislumbrar los riesgos estratégicos de dicha dependencia chilena advertida por las fuerzas armadas chilenas, siendo estas totalmente desestimados, ya que todos pensaban ¿cómo podría ser cortado el suministro si éste estaba garantizado por el protocolo bilateral firmado en 1995?<sup>129</sup>.

Lo cierto es que en una visita del presidente argentino Nestor Kirchner en una reunión con empresarios privados chilenos les dijo “Uds. tienen que entender, definitivamente, que Argentina no es un país (exportador) de petrolero o de gas”. Y frente a voces de solicitar un arbitraje internacional de parte de Chile por incumplimiento de contrato, Kirchner muy seguro de la posición monopólica de su país, afirma que aquello de todas formas liberaría a Argentina de cumplir el contrato y esperar algunos años hasta la solución del problema.

Entonces, el tema energético, se constituye en uno de los problemas mayores que enfrenta la economía Chilena, que obviamente se constituye en una desventaja, al no

---

<sup>129</sup> <http://www.businesschile.cl/portada.php?w=old&id=121&lan=es>; Octubre 2006 - Nº238

poder reducir los costos de energía en la producción, lo que obviamente se traduce en una baja competitividad de los productos estrechamente relacionados con el gas natural.

Por otra parte, una lectura adecuada de lo vertido por Kirchner, sólo confirma lo que su Ministro De Vido señalaba, en el sentido que en el texto de contrato de venta de gas natural firmado entre los gobiernos de Bolivia y Argentina no es mencionado en ninguna parte Chile, de ello además se concluye que si Argentina no es un país exportador de gas, entonces el gas que exporta a Chile es gas boliviano, entonces la pregunta inmediata de ello es quién se beneficia más de la venta de Gas a Argentina?

La respuesta obvia parece ser que el más beneficiado de este proceso de triangulación de venta de gas de Bolivia a Argentina y de Argentina a Chile, es sin duda el Estado Argentino, tal como lo expresaran los diputados de Chile Dittborn y Moreira: “en suma, el gas Argentino resultó un muy mal negocio para Chile” porque Argentina no cumple con su compromiso de “vendernos 25 millones de metros cúbicos diarios de gas, de los cuales 5 millones diarios van a la industria Metanex, ubicada en Punta Arenas, puesto que en los hechos nos está vendiendo sólo entre 10 a 15 millones de metros cúbicos diarios”.

Visto desde un punto de vista estrictamente teórico, sabemos que cuando se genera una escasez de oferta, -en este caso el gas natural- el precio de los bienes tiende a incrementarse, más aun cuando el oferente tiene un carácter de monopolio, como en el caso de Argentina.

## **CAPITULO II: ALIANZA ECONÓMICA: UNA NUEVA FORMA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

### **Sección I. Razones para una Alianza Económica entre Bolivia y Chile**

El desenvolvimiento del comercio internacional, y la búsqueda de nuevas formas de inserción dentro de la economía mundial ha sido determinante para que muchos autores coincidan en que el actual proceso de la economía conlleva muchos cambios profundos, lo que genera la emergencia de los bloques regionales.<sup>130</sup>

En términos generales aquellos cambios pueden entenderse como una serie de transformaciones tanto a nivel económico como político, el cambio fundamental dentro del primer contexto es que las economías actuales han dejado de ser independientes, pasando a ser más bien interdependientes, es decir que una situación de bienestar o malestar económico en determinado país, puede transmitirse a las economías con las que guarda una relación estrecha.

Lo que significa, que el accionar y las decisiones de otros países, en cuanto a política económica tendrá sus efectos o bien en un incremento o reducción de la producción, de las exportaciones o de las importaciones, de tal forma que el proceso de mundialización de la economía, ha obligado a los países a buscar nuevas formas de poseer dentro del concierto mundial, sobre todo en base a procesos de integración a nivel regional.

En consecuencia, y luego de haber realizado un repaso rápido de las potencialidades de la economía boliviana y chilena por separado, es menester revisar y contrastar las cifras de la relación entre Bolivia y Chile, un primer elemento que debemos considerar es la balanza comercial de ambos países.

---

<sup>130</sup> Seoane Alfredo; Op. Cit. Pág.128

**Cuadro N° 6**  
**Bolivia: Balanza Comercial con relación a Chile 1980-2006**  
**(En millones de dólares)**

Año	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
<b>X</b>	42,5	8,2	11,1	6,8	5,0	5,6	19,9	16,6	14,3	22,2	33,7	32,7	17,5	14,2
<b>M</b>	26,0	35,8	16,5	18,1	16,1	23,7	34,3	46,2	36,7	41,0	87,8	63,3	78,0	88,5
<b>BC = X-M</b>	16,5	-27,6	-5,4	-11,3	-11,1	-18,0	-14,4	-29,6	-22,4	-18,8	-54,0	-30,6	-60,5	-74,3

Año	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
												(p)	(p)
<b>X</b>	18,5	25,2	39,3	56,4	32,4	24,4	25,8	23,4	30,3	42,6	46,5	37,1	68,1
<b>M</b>	94,0	106,9	112,6	122,5	142,3	132,3	170,3	144,8	126,1	125,4	111,4	162,4	234,6
<b>BC = X-M</b>	-75,4	-81,7	-73,2	-66,1	-109,9	-107,9	-144,5	-121,4	-95,9	-82,8	-64,9	-125,3	-166,5

FUENTE: Elaboración Propia  
 Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

Se debe resaltar que a los largo de los últimos 26 años, sólo en 1980 la Balanza Comercial fue favorable para Bolivia, es decir que durante ¼ de siglo, si bien Bolivia no fue el primer socio de Chile, pero obviamente un socio seguro.

Si realizamos un corte y dividimos la serie en dos periodos, tomando como referencia la firma del Acuerdo de Complementación Económica 22 entre Bolivia y Chile en abril de 1993, se resalta claramente que el periodo comprendido entre 1993 - 2005, el nivel deficitario en promedio alcanza a 94,11 millones de dólares, que supera ampliamente al periodo 1980-1992 que alcanzaba sólo a 22,1 millones en promedio.

Por otra parte, si analizamos desde el punto de vista del valor de las exportaciones bolivianas al mercado chileno, en 1993 la cifra alcanzaba a sólo 14,2 millones de dólares, mientras que en el periodo 2006, las exportaciones de Bolivia hacia el mercado chileno registra un valor de 68,1 millones de dólares, lo que significa un crecimiento en un 479%.

Sin embargo, si analizamos desde el punto de vista del valor de las importaciones bolivianas del mercado chileno, las cifras nos muestran que Bolivia en 1993 importaba de Chile un valor de 88.5 millones de dólares, mientras que el año 2006 el valor de las exportaciones de Chile al mercado boliviano alcanza 234.6 millones de dólares, lo que

significa un nivel de crecimiento de 265% en el valor de las importaciones bolivianas del mercado chileno.

Lo que quiere decir evidentemente que entre los dos países, fue Bolivia que mejor aprovechó el acuerdo (ACE 22) firmado, pues el nivel de crecimiento de las exportaciones de Bolivia al mercado chileno en promedio alcanza a 18,3%, al contrario de Chile que registra un crecimiento promedio de 9,4% en sus exportaciones hacia Bolivia.

Entonces, las cifras nos muestran que pese a otras consideraciones de orden político o histórico, el mercado chileno cobra mayor importancia para las exportaciones bolivianas, en este sentido si nos remitimos a los datos de los productos exportados al mercado chileno encontramos las siguientes cifras.

**Cuadro N° 7**  
**Bolivia: Exportaciones a Chile, según producto (1995 y 2005)**  
**(Millones de \$us)**

Productos	2005	%	%	1995	Productos
Pellets(residuos del aceite de soya)	6.61	17,46%	13,73%	3.38	Aceite de Soya
Tortas(Obt. Residuos del aceite de soya)	6.53	17,27%	8,85%	2.18	Alcohol etílico sin desnaturalizar
Tortas obtenidas de la extracción de semillas de girasol	2.38	6,29%	44,39%	10.95	Tortas y demás residuos
Harinas de tortas(obt. Del extracto de aceite de soya)	2.22	5,87%	1,62%	40	Cueros y pieles, de bovino, precurtidos
Palmitos prep. O conserv. Incluso con edulcorantes o alcohol	1.76	4,66%	8,03%	1.98	Estaño en bruto
Las demás maderas aserradas o desbast. Long. De esp. >6 MM	1.10	2,91%	23,39%	5.77	Otros
Piñas (ananas) frescas o secas	25	0,68%			
Bananas o plátanos frescos o secos	23	0,63%			
Otros	16.74	44,22%			
<b>Total</b>	<b>37.86</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>24.66</b>	<b>Total</b>

**FUENTE:** Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

De acuerdo a las cifras del Banco Central de Chile, refrendados en el cuadro anterior en 1995, dos años después de haberse firmado el ACE 22 el 77% de las

exportaciones bolivianas al mercado de Chile, estaba formado sólo por 4 productos, más aún la situación de aquel entonces es que el 44% de las exportaciones a Chile se basaba en un sólo producto como la torta de soya.

Sin embargo, al 2005 el 51% del total de las exportaciones a Chile esta formado por 6 productos, en los que se destaca los derivados de la soya, del girasol, los palmitos y las maderas aserradas. Lo cual, si bien no nos muestra una diversificación amplia de los productos exportados, vemos que a 10 años hubo una mejora cualitativa y cuantitativa en lo que se refiere a los productos de exportación, pues esta creció en un 53%.

En este sentido, se debe destacar que el 67,11% de las exportaciones bolivianas a Chile corresponde a 16 productos sobre el total de productos exportados, pero realizando una comparación con el periodo 1995, se debe notar que el 55,79% sobre el total de las exportaciones a Chile esta representado por 8 productos derivados de la soya y de las maderas, al contrario de lo que sucedía el año 95, pues 57% del total de exportaciones a Chile estaba representado sólo por dos productos.

Si bien es cierto que las exportaciones de Bolivia al mercado de Chile, se concentran en algunos productos, de acuerdo a datos del INE de Bolivia el número de productos bolivianos exportados hacia el mercado Chileno ha ido en ascenso, pues de 127 productos registrado en 1995 se alcanzo un crecimiento de más de 197%, pues el 2005 las exportaciones alcanzaron a 378 y el 2006 se exporto 386 productos., evidenciando que el mercado chileno se hace cada vez más importante para la producción boliviana.

En este contexto, refiriéndonos a las últimas cifras del 2006, según el INE de Bolivia, los 386 productos de las exportaciones bolivianas al mercado Chileno en términos de peso neto equivale 150.089.662 Kilos y en términos de valor alcanza 68.14 millones de \$us, registrándose un crecimiento de un 79% respecto a la gestión 2005.

Pero, pese a estas cifras alentadoras, debemos hacer notar que se hizo muy poco para consolidar el mercado chileno para otros productos potenciales de Bolivia como las ananas y las bananas, pues a pesar que los mencionados productos gozan de liberación de aranceles entre el 2005 y el 2006 estos decrecieron del 0.68% y 0.63%, al 0.40% y 0.12%.

En términos de valor según datos del Banco Central de Chile, en el 2005 las piñas (ananas) y las bananas son importadas de Bolivia por un valor de 257 y 237 mil \$us,

mientras que el 2006 según le INE de Bolivia el valor de estos alcanzan a 274 y 82 mil \$us, tal como se podrá observar en la parte de anexos.

Por tanto, se debe comprender la necesidad de dar continuidad en el proceso de diversificación de los productos de exportación al mercado chileno, pues como se vio en 1995 el 83% de las exportaciones estaba representado por 10 productos y sólo 3 productos derivados de la soya representaban el 55% (INE), sin embargo al 2005 esos mismos 83% de las exportaciones a Chile estaba representado nada menos que por 40 productos, donde la soya y sus derivados apenas alcanzan a 21% que en términos de valor alcanza a 8.594.673 \$us, por debajo de los 12.606.957 \$us registrado en 1995.

Mientras en el 2006 los mismos 83% de las exportaciones siguen correspondiendo a 40 productos, donde el primer lugar entre los productos de exportación esta ocupado por los aceites crudos de petróleo que alcanza a 29% sobre el total de las exportaciones, mientras la soya y sus derivados apenas alcanzan al 13%.

Otro hecho remarcable, es que Chile en los últimos 22 años, siempre ocupó un lugar importante entre los socios sudamericanos a los que Bolivia exporta sus productos, pues en 1985 Chile ocupa un 3 lugar entre los países sudamericanos, en 1995 ocupa el 4 lugar, por encima del Brasil, en el 2005 y el 2006 se ubica en el sexto lugar y en el 11avo lugar entre los países del mundo a los que Bolivia exporta.

**Cuadro N° 8**  
**Bolivia: Saldo Comercial Anual según País Fronterizo 1995, 2005 y 2006**  
**(En millones de \$us)**

País Fronterizo	1995			2005			2006		
	Exp. Valor fob	Imp. Valor cif-f	Saldo Comercial	Exp. Valor Fob	Imp. Valor Cif-f.	Saldo Comercial	Exp. Valor Fob	Imp. Valor cif-f	Saldo Comercial
Brasil	23.440.987	175.241.551	-151.800.564	1.016.564.168	513.759.971	502.804.197	1.592.048.364	576.300.478	1.015.747.886
Argentina	142.656.640	127.022.442	15.634.198	268.324.414	391.194.716	-122.870.302	391.246.947	447.287.162	-56.040.215
Chile	25.833.899	106.892.234	-81.058.335	40.900.971	162.413.610	-121.512.639	68.143.998	234.643.477	-166.499.479
Perú	144.377.173	76.576.070	67.801.103	126.261.338	152.349.763	-26.088.425	248.693.281	189.416.987	59.276.294
Paraguay	4.997.436	1.322.672	3.674.764	22.178.999	22.774.722	-595.723	28.406.251	23.726.102	4.680.149
No Esp.	4.513.028	28.105	4.484.923	2.505.841	1.756.056	749.785	4.094.633	319.477	3.775.156
<b>Total General</b>	<b>345.819.163</b>	<b>487.083.074</b>	<b>-141.263.911</b>	<b>1.476.735.731</b>	<b>1.244.248.838</b>	<b>232.486.893</b>	<b>2.332.633.474</b>	<b>1.471.693.683</b>	<b>860.939.791</b>

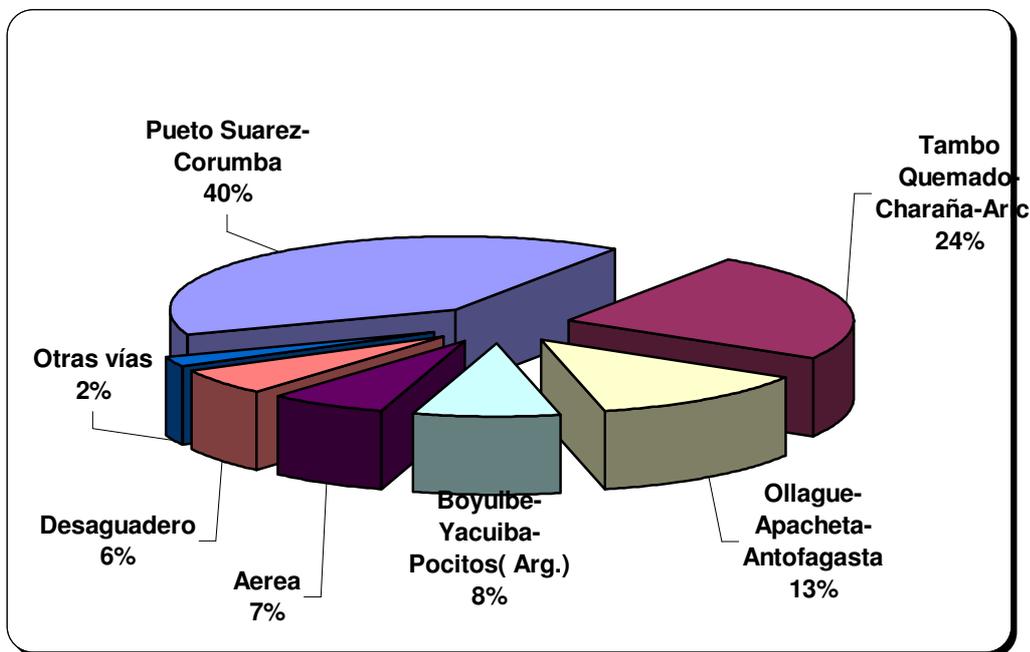
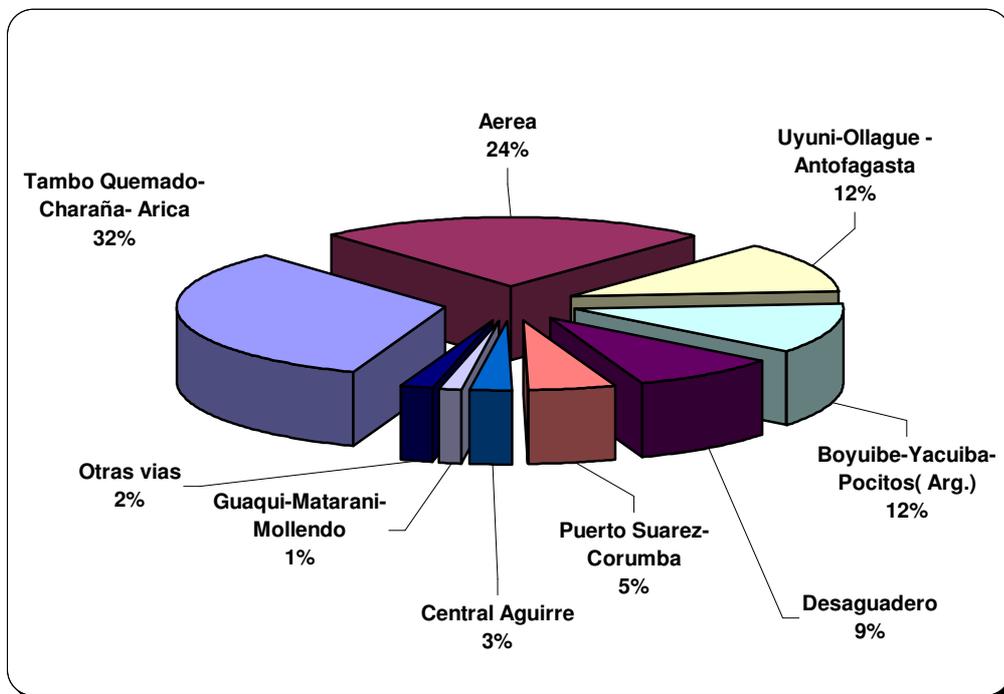
FUENTE: Elaboración Propia  
Datos del INE

Si realizamos, un ordenamiento descendente por el valor de las exportaciones respecto al periodo 2006, Chile llega a ocupar un 4° lugar después de Brasil, Argentina y Perú, lo que para algunos podría ser un argumento válido para decir que sería mejor una integración con estos otros países, sin embargo obviando el valor de las exportaciones de gas natural a Brasil y Argentina que representan el 96,35% y el 80,06% de total de las exportaciones bolivianas a esos países, se tiene que las exportaciones ascenderían apenas a 58 y 77 millones de dólares, lo que nos muestra que Chile estaría por encima de Brasil y muy próximo a Argentina.

En lo que respecta al Perú, muchos argumentarían en el sentido de que con este país tenemos una historia común, se diría que es el país hermano de Bolivia y obviamente con el país que se tiene una balanza comercial favorable a Bolivia, sin embargo conviene notar que las exportaciones bolivianas al mercado peruano de acuerdo a los datos del INE, en términos de número de productos apenas alcanza a 63, lejos de los 386 productos que se exporta al mercado chileno.

Otro elemento remarcable en la relación económica de Bolivia y Chile es que los puertos chilenos, son los más demandados para la exportación de los productos bolivianos, así en 1995 del total de las exportaciones que realizó Bolivia, el 32% y el 12% de estas salieron por los puertos de Arica y Antofagasta respectivamente, es decir que el 44% de las exportaciones salieron vía puertos chilenos, tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

**Gráfico N° 18**  
**Bolivia: Exportaciones según vía de salida 1995-2005**



FUENTE: Actualidad Estadística INE

**Cuadro N° 9**  
**Bolivia: Exportaciones según vía de salida (2005, 2006)**

Vía de Salida	2005			2006		
	KILOS NETOS (Kg)	VALOR \$US.	%	KILOS NETOS (Kg)	VALOR \$US.	%
Puerto Suarez-Corumba	12.135.448.607	1.034.930.939	36,83	13.174.358.733	1.631.165.373	38,62
Tambo Quemado-Charaña-Arica	1.132.172.363	802.698.168	28,56	1.163.901.607	991.283.019	23,47
Ollague-Apacheta-Antofagasta	2.538.716.131	240.235.284	8,55	313.272.895	519.299.623	12,30
Boyuiibe-Yacuiba-Pocitos( Arg.)	23.950.364	219.297.194	7,80	2.585.762.867	342.411.061	8,11
Aerea	599.477.374	211.223.553	7,52	25.670.824	268.052.762	6,35
Desaguadero	239.721.050	171.535.981	6,10	595.711.014	238.870.306	5,66
Otras vías	456.129.378	72.012.075	2,56	452.631.389	88.227.913	2,09
<b>TOTAL</b>						
<b>Reexportaciones:</b>	<b>10.824.159</b>	<b>55.879.594</b>	<b>1,99</b>	<b>12.237.129</b>	<b>141.148.358</b>	<b>3,34</b>
<b>Efectos Personales:</b>	<b>1.078.598</b>	<b>2.546.970</b>	<b>0,09</b>	<b>1.028.328</b>	<b>2.295.675</b>	<b>0,05</b>
<b>TOTAL</b>	<b>17.137.518.023</b>	<b>2.810.359.757</b>	<b>100,00</b>	<b>18.325.218.061</b>	<b>4.223.300.670</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del INE de Bolivia

Pero, de acuerdo a los últimos datos (2005 y 2006), aparentemente se tiene que los puertos chilenos han perdido importancia como vías de salida de las exportaciones, ocupando un lugar importante Puerto Suárez que alcanza a un 36% y 38% para estas gestiones.

Sin embargo, es necesario dejar establecido que este incremento se debe básicamente a las exportaciones de gas natural destinado al mercado brasilero, que alcanza a 1.379 millones de dólares, que representa el 84% de las exportaciones que utilizan esta vía de salida, lo que quiere decir que sin tomar en cuenta la exportación de gas, las exportaciones sólo alcanzaría a 250 millones, por tanto en estas condiciones los puertos chilenos concentrarían el 53% de las exportaciones según vía de salida.

Haciendo una comparación con las cifras de la gestión de 1995, podemos decir que los puertos chilenos como vía de ingreso han cobrado mayor importancia, puesto que más del 50% de las exportaciones bolivianas utilizan estos puertos.

En lo que respecta a las **importaciones** de Bolivia del mercado Chileno, en 1985 Chile ocupaba el 4 lugar entre los países de la región, en la gestión 1995 ocupa el 3 lugar por encima del Perú y el 2005 ocupa también el 3 lugar, después de Brasil y Argentina.

Siguiendo con nuestra exposición y de acuerdo a los datos y la Clasificación según Uso o Destino Económico (CUODE), en un 31% y 33% de las importaciones de Bolivia en el año 1995 correspondían a los bienes de consumo no duraderos y las materias primas y productos intermedios para la industria respectivamente, de donde se concluye que el 64% del total de las compras de Bolivia a Chile correspondían a estos rubros.

Sin embargo, al año 2005 éstos disminuyeron alcanzando un 25% y 26% respectivamente, agregándose el rubro de Combustible Lubricantes y Productos conexos con un 28%. Prosiguiendo con este detalle de las importaciones bolivianas del mercado chileno, de acuerdo al INE de Bolivia, para el periodo 2006 se tiene que los bienes de capital para la industria ocupan el primer lugar con un 24%, seguidamente se ubican los Combustibles Lubricantes y productos conexos con un 22%, un tercer puesto está ocupado por los bienes de consumo no duradero que alcanza el 18% de total de las importaciones y en el cuarto lugar tenemos a las materias primas y productos intermedios para la industria con un 16%.

**Cuadro N° 10**  
**Bolivia: Importaciones de Chile y Clasificación de Uso o destino Económico (CUODE) 2006**

<b>CLASIFICACION DE USO O DESTINO ECONOMICO (CUODE)</b>	<b>KILOS (Kg)</b>	<b>CIF-FRONTERA (\$US)</b>	<b>%</b>
Bienes de consumo no duradero	22.635.839	42.667.822	18,18
Bienes de consumo duradero	2.497.522	6.148.522	2,62
Combustibles Lubricantes y Productos Conexos	77.484.940	53.522.434	22,81
Materias Primas y Prod. Inter. Para la Agricultura	6.385.500	3.689.453	1,57
Materias Primas y Prod. Inter. Para la Industria	33.038.525	38.838.373	16,55
Materiales de construcción	23.972.933	19.165.695	8,17
Partes y Accesorios de Equipo de Transporte	2.745.502	9.188.993	3,92
Bienes de Capital para la Agricultura	6.371	48.504	0,02
Bienes de Capital para la Industria	9.712.658	57.539.364	24,52
Equipo de Transporte	6.786.332	3.699.849	1,58
Diversos	6.313	66.894	0,03
Efectos Personales	36.285	67.574	0,03
<b>Total General</b>	<b>185.308.721</b>	<b>234.643.477</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

Considerando sólo las cifras del INE, el número de productos importados por Bolivia el año 2005 en relación a 1995 se habría reducido, pues en aquel entonces, estos alcanzaban a 2261 productos, mientras que el 2005 se registra un total de 2046 productos importados.

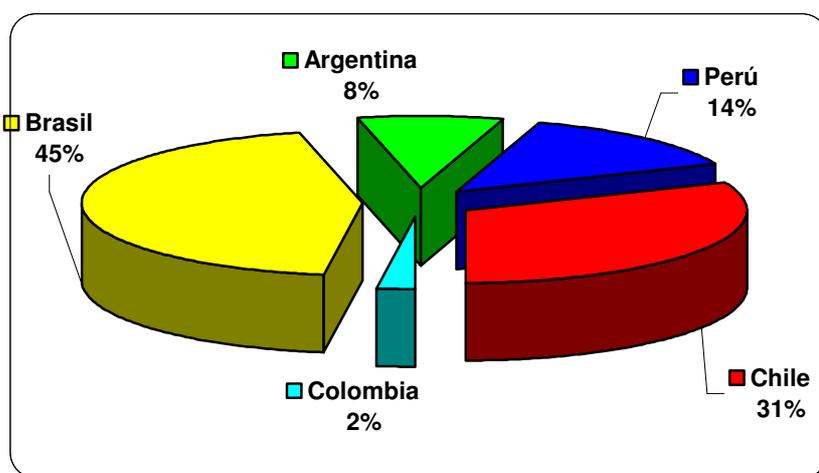
En cuanto a los productos que Chile exporta hacia el mercado boliviano, de acuerdo a los datos de la página web de Prochile, en la gestión 2006 Bolivia importa 2324 productos, habiendo una diferencia de 382 productos con los datos del INE de Bolivia, pues según esta fuente Bolivia estaría importando sólo 1942 productos.

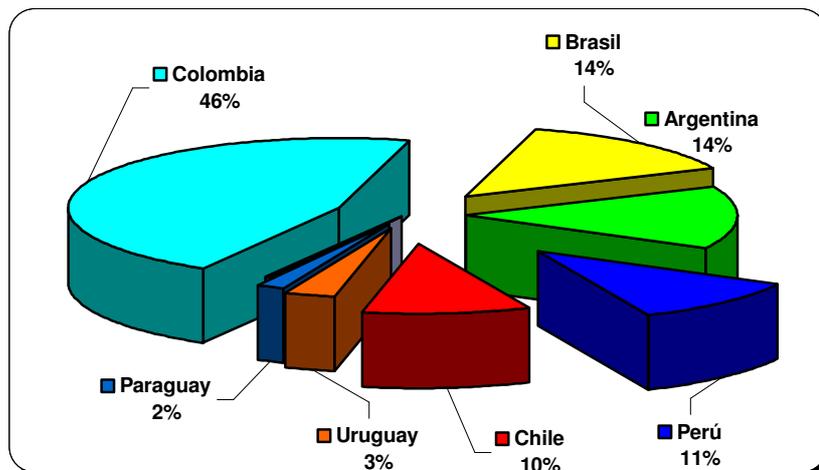
Sucede todo lo contrario en cuanto al valor, ya que en el periodo de 1995 las importaciones bolivianas desde el mercado chileno registraba 106.892.234 \$us, elevándose esta cifra en el 2005 a 162.413.611 \$us, para concluir el año 2006 en 234.643.477 \$us, lo que significa un tasa de crecimiento de 44% en las importaciones de Bolivia desde Chile en el último año.

Otro elemento a tomarse en cuenta y a remarcar es la Inversión Extranjera Directa de Bolivia, según datos del INE, en el año 1996 se registra un valor de 427 millones de dólares de IED, de los cuales 27 millones son provenientes de Chile, lo que le sitúa en el 5° lugar entre los países del mundo que invierten en Bolivia, lo que en términos porcentuales significa un 8%, pero si limitamos nuestro análisis a Sudamérica se tiene que el 31% de las IED proviene de Chile situándose en el 2° lugar después de Brasil que alcanza a 45% y un valor de 38 millones de dólares.

**Gráfico N° 19**

**Bolivia: IED según país de origen de Latinoamérica 1996 y 2004**





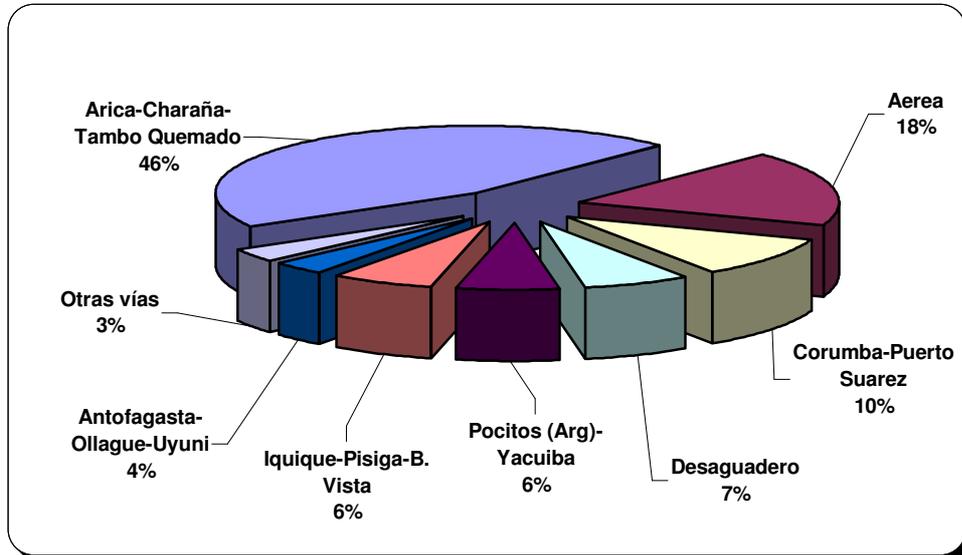
FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

En lo que toca al año 2004 Chile dentro del ranking de los países que invirtieron (IED) en Bolivia; Chile ocupó el 13er lugar con 4.2 millones de dólares, lo que representa 1,55% sobre el total de las IED que ascienden en aquel periodo a 271 millones de dólares, pero visto desde un punto de vista regional la Inversión Extranjera Directa proveniente de Chile alcanza al 10% del total como se lo puede observar en la gráfica de tortas.

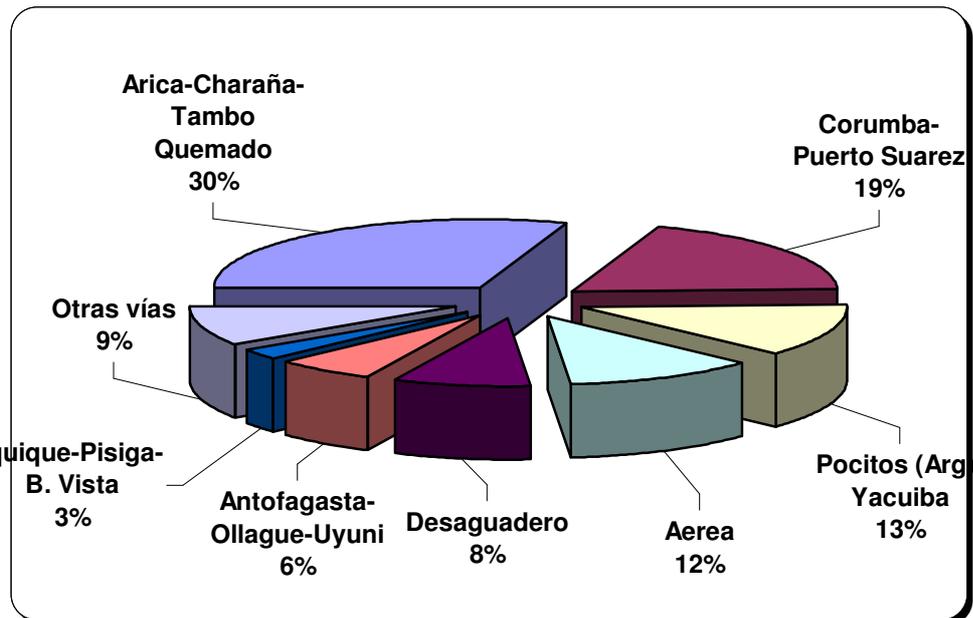
Un elemento insoslayable es aquella referida a las importaciones de Bolivia según la vía de ingreso, se constata que en 1995, el 56% de éstas ingresaban por puertos chilenos, mientras que en el periodo 2006 sufre una disminución a un 39%, aunque evidentemente sigue ocupando el primer lugar entre las vías de ingreso de las importaciones, esta disminución se debe a que la vía de entrada Puerto Suárez incrementa su recepción de importaciones, tal como se puede ver en los siguientes gráficos.

Gráfico N° 20

Bolivia: Importaciones según vía de ingreso 1995 y 2006



FUENTE: Actualidad Estadística INE



FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Instituto Nacional de Estadística Bolivia

A partir de las cifras tanto de las exportaciones como de las importaciones, es posible sostener que el comercio se constituye en un pilar fundamental en la relación de ambas economías, primero porque Chile se encuentra entre los 11 principales socios para

las exportaciones de Bolivia según los datos del 2005 y en el 4° lugar entre los socios comerciales del mundo de donde Bolivia realiza sus importaciones.

Observando detenidamente el siguiente cuadro, donde se muestra un conjunto de 13 productos importado por Chile de algunos países de Latinoamérica, se ve claramente que sólo cubriendo una mitad de la demanda chilena de los mencionados productos, la Balanza Comercial sería superavitaria.

**Cuadro N° 11**  
**Chile: Importaciones según país de Origen 2005**

<b>Productos</b>	<b>Valor \$us</b>	<b>País</b>
Gas Natural	521.156	Argentina
Energía Eléctrica	55.011	Argentina
Pellets (Residuos de aceite de soya)	30.614	Argentina
Harinas de Tortas (Obt. Del extracto de aceite de soya	25.151	Argentina
Harinas de tortas (obt. Del extracto de aceite de soya)	15.551	Brasil
Bananas o plátanos frescos o secos	33.387	Ecuador
Piñas (ananas) frescas o secas	2.645	Ecuador
Flores y capullos de rosas cort. p/amos o adornos, Fr.	2.620	Ecuador
Las demás carnes de bovinos deshuesadas, Fr o Refr.	49.743	Paraguay
Pellets (Residuos de aceite de soya)	39.262	Paraguay
Café sin tostar o descafeinar	4.200	Perú
Las demás carnes de bovinos deshuesadas, FR o REFR.	7.667	Uruguay
Grasas de animales bovinos, ovinos o caprinos, fundidos	2.461	Uruguay
<b>Total</b>	<b>789.468</b>	

FUENTE: Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

Lo sorprende de estas cifras es que Bolivia sólo vendiéndole Gas Natural a Chile en lugar de la Argentina, la Balanza Comercial sería superavitaria en 483.290 millones de \$us, y solamente exportando a Chile los tres productos que importan del Ecuador se duplicaría las exportaciones de Bolivia hacia Chile.

## **Sección II. Alianza Económica Bolivia-Chile una estrategia de desarrollo**

Par concluir nuestro trabajo de tesis, y antes de pasar a desarrollar las posibles ventajas que generaría la Alianza Económica de Bolivia-Chile, es una exigencia para nosotros situar nuestra nueva forma de integración (Alianza Económica), dentro de las ya desarrolladas, es decir que nuestra propuesta de integración no queda fuera de la clasificación realizada por Balassa.

En este sentido, consideramos conveniente recordar que dentro de un proceso de integración se conocen hasta cinco formas, que fueron expuestos detalladamente cada uno de ellos a partir del papel que juegan los aranceles.

Asumiendo que se comprendió cada una de estas formas de integración, y con el propósito de evitar que se confunda nuestra Alianza Económica con alguna de las ya conocidas, es necesario diferenciarla claramente para que pueda ser comprendida en su verdadera dimensión.

Entonces, dejemos establecido que nuestra propuesta de Alianza Económica, como lo afirmamos no esta fuera de los esquemas conocidos, sino que la situamos entre las que conocemos como la Unión Aduanera y el Mercado Común.

La diferencia de nuestra Alianza Económica, tanto de la Unión Aduanera y el Mercado Común, esta explicada también por el papel de los aranceles, así mientras la primera –Unión Aduanera- esta referida a la eliminación de las barreras arancelarias y la segunda –Mercado Común- además supone la eliminación de las barreras al movimiento de los factores de producción, nuestra Alianza Económica, contempla por supuesto la eliminación de los aranceles, pero además una paulatina movilidad de factores, en base a la conformación de alianzas estratégicas a nivel empresarial.

Lo remarcable del término Alianza es que esta no tiene un sentido estrictamente económico, consecuentemente y antes de definir lo que es una Alianza en si misma, realizaremos una primera aproximación a nuestro concepto, así debemos señalar que Alianza etimológicamente proviene del francés *allier*, que quiere decir *unir o aliar*.

A partir de esta primera aproximación hemos recurrido a un diccionario común, según el diccionario digital Clave, Alianza esta definida como la unión de personas o

colectividades, para lograr algún fin común o pacto o acuerdo entre las partes interesadas.<sup>131</sup>

De esta definición debemos resaltar el término pacto que en general se refiere a un acuerdo político, lo que quiere decir que cuando hablamos de Alianza, ésta adquiere, más bien una connotación política antes que económica.

Por tanto, aliarse según el mismo diccionario no es más que la acción de unirse, coligarse los estados o príncipes unos con otros, lo que confirma y evidencia el sentido político del término Alianza. A partir de ello, ciertamente se abre la posibilidad que surjan voces en contra de la nueva forma de integración que proponemos; argumentarse que el término Alianza es inadecuado para un proceso de integración, que es de naturaleza económica y no así política.

Sin embargo, esto no sería totalmente cierto, pues si al término “Alianza” le agregamos “Económica”, es innegable que ésta última, le da el sentido económico y en segundo lugar porque la economía en si misma, más por los hechos económicos que por la teoría, siempre esta ligada a consideraciones políticas, sociales e históricas.

Por tanto, cuando hablamos de un proceso de integración económica, se comprenderá que el hecho mismo de llevar adelante negociaciones, así éstas se enmarquen en el terreno estrictamente económicos, ya de por si adquiere un carácter político, puesto que aquella –negociación- como se conoce no es emprendida desde el sector privado sino más bien desde la esfera política.

Vista las cosas desde esta perspectiva, tenemos la seguridad de no equivocarnos, al plantear una Alianza Económica como una nueva forma de integración, precisamente, porque ésta va más allá del simple objetivo económico de la eliminación de aranceles.

Es decir, que el establecimiento de una Alianza Económica entre Bolivia y Chile entendida como un fenómeno económico-político, tiene como premisa la coordinación, o si se quiere la armonización de las políticas comerciales, además de las políticas de inversiones, lo que significa considerar la movilidad sino de todos los factores de producción, pero si uno de los más importantes para el crecimiento de la economía, de tal suerte que la Alianza Económica genere una serie de condiciones para la creación de comercio, haciendo que ambas economías se beneficien de ésta, que al final se traduzca en nuevos niveles de desarrollo.

---

<sup>131</sup> Clave

A partir de esta nueva forma de integración y sobre la base de la teoría de comercio internacional, intentaremos desarrollar en que consistiría básicamente una alianza económica, y en que sectores de la economía de ambos países sería posible hacer las alianzas.

En este sentido, es menester concordar en primer lugar que el comercio entre los países es una forma de obtención de beneficios para un país que exporta sus productos al extranjero, tal como lo establecieron los mercantilistas; y en segundo lugar que a pesar de las barreras que se impongan para impedir al comercio, éste de todas maneras se desarrollara, en el sentido clásico ricardiano.

Lo cual queda confirmado por las cifras comerciales entre Bolivia y Chile, que a pesar de una elevada ideologización del tema de la mediterraneidad boliviana resultado del conflicto bélico de 1879 entre Bolivia y Chile, ambos países se constituyen en socios comerciales importantes, tal como quedo evidenciado los datos estadísticos.

Una cuestión obvia es saber la razón por la que estos dos países a pesar de alimentarse un espíritu de aversión política y diplomática entre ambos países desde la Guerra del Pacífico, las relaciones comerciales no han dejado de ser uno de los pilares fundamentales en la relación de Bolivia y Chile.

En este sentido, se confirma que a pesar de consideraciones de carácter político, histórico e incluso económico como la imposición de medidas de contingentes, arancelarias o paraarancelarias el comercio tiene la suficiente fuerza para desarrollarse, porque como se sostiene dentro de la teoría del comercio internacional, una economía producirá un determinado bien debido a que los costos relativos de aquel bien producido serán más bajos en relación a los costos de producción del otro país, lo que obviamente debe conducir según la teoría a una especialización y a una mayor división internacional del trabajo.

Por tanto y asumiendo la estrecha relación comercial boliviana-chilena, en el sentido que estas dos economías antes de ser catalogadas como competitivas, son fundamentalmente **economías complementarias**, tanto desde el punto de vista de la dotación de sus recursos naturales, como de la producción de bienes, se hace posible un proceso de integración entre ambas economías.

Entonces, es en base a estas premisas teóricas que nosotros planteamos el establecimiento de una Alianza Económica entre Bolivia y Chile, que en primera instancia

en el terreno comercial significa la eliminación de aranceles para los productos producidos en ambos países, lo que quiere decir -retomando el criterio Meadeano- que estamos hablando de una **ganancia de un 16%** que es el resultado de la sumatoria de las tasas arancelarias vigentes de 10% y 6% de Bolivia y Chile respectivamente.

Por otra parte, retomando el concepto de Tamañes, se debe esperar que la Integración (Alianza Económica) entre Bolivia y Chile genere un **mercado más amplio**, por tanto un mercado más adecuado para que empresarios chilenos y bolivianos, por un lado eleven sus niveles de producción y por otro lado mejoren sus niveles de competitividad.

### Cuadro N° 12

#### Principales Indicadores Económicos de los países miembros de la ALADI, 2004

Indicador	Unidad	Arg	Brasil	Bolivia	Chile	Perú
<b>Producto Interno Bruto</b>	<b>Millones de dólares</b>	<b>152.161</b>	<b>603.766</b>	<b>8.758</b>	<b>94.118</b>	<b>68.622</b>
Crecimiento	Porcentaje	8,20	1,89	3,58	6,10	5,10
Inflación Acumulada	Porcentaje	7,67	6,13	4,62	2,43	3,49
Tipo de Cambio	Moneda Nal. por dólar	2,94	2,93	7,95	609,53	3,41
Devaluación Promedio	Porcentaje	(0,19)	(5,21)	3,49	(13,43)	(1,90)
Devaluación Acumulada	Porcentaje	0,33	(7,62)	2,95	(4,64)	(5,76)
Desempleo	Porcentaje	13,80	11,48	9,17	8,80	9,50
Saldo en Cuenta Corriente	Millones de dólares	3	11.711	257	1.390	(11)
Deuda Externa	Millones de dólares	171.115	201,373	4.950	43.391	30.202
Formación Bruta de Capital Fijo	Millones de dólares	29.133	118.379	1.105	19.401	12.370
Consumo Privado	Millones de dólares	96	333.303	6	54.315	47.174
Consumo Público	Millones de dólares	16.948	113.579	1.327	10.923	6.951
PIB Per cápita	En dólares	4.000	3.326	949	10.869	5.298

FUENTE: Asociación Latinoamericana de Integración  
Fondo Monetario Internacional  
Banco Mundial  
Comunidad Andina de Naciones

Entonces, nuestra Alianza Económica Bolivia-Chile en términos de mercado, alcanzara a **26 millones de consumidores, 9,6 de Bolivia y 16,59 de Chile**, además de ello, cabe considerar el elevado ingreso per capita chileno que alcanza a 10.869 dólares

anuales (2004), un nivel de ingreso que supera con más de 271% a la Argentina, con 326% al Brasil, con 205% al Perú y con 1.145% a Bolivia, lo que significa ciertamente un mercado con un elevado nivel adquisitivo.

Desde este punto de vista, queda claro que la integración entre el mercado boliviano-chileno, en primera instancia **al ampliar el mercado, ampliara la demanda** para los productores bolivianos, lo que significa mayores oportunidades para los empresarios bolivianos, quienes a menudo argumentan que el mercado Boliviano es bastante pequeño como para realizar grandes inversiones y generar economías de escala.

Por tanto, es posible sostener que al ampliarse el mercado de bienes, como resultado de una Alianza Económica de Bolivia y Chile, necesariamente se estaría generando una creación de comercio muy importante, como consecuencia del incremento en la demanda.

Lo evidente es que el nivel de creación de comercio, al establecerse la Alianza Económica entre Bolivia y Chile, estaría por encima de cualquier otra forma de integración con cualquier otro país, pues conocemos que a pesar de los ACEs firmados con los países vecinos, los niveles de intercambio comercial de Bolivia y sus socios están por debajo de la dinámica comercial con el mercado de Chile.

Por otra parte, la Alianza Económica Bolivia-Chile desde nuestro punto de vista debe significar además de la ampliación del mercado tanto para los empresarios bolivianos y chilenos, la formación de alianzas estratégicas entre empresas –competitivas (Makower-Morton)- de ambos países dedicadas a la misma actividad, logrando establecer empresas binacionales, capaces de competir en los mercados externos.

En este mismo sentido, los resultados de la integración de Bolivia y Chile, serán mayores si consideramos las alianzas entre empresas complementarias, es decir entre aquellas en las que la relación de costos de producción son disímiles, pues aquello implicara la competencia entre éstas al interior de la Alianza Económica, como también la formación de alianzas estratégicas competitivas a nivel del mercado internacional.

Pero, nuestra Alianza no solamente debe contemplar pactos entre empresas ya establecidas, sino más bien debe ser el espacio desde donde se impulse el desarrollo y el establecimiento de nuevas empresas binacionales, en base a capitales –de inversión,

tecnología- de ambos países, que permitan la explotación de recursos tanto renovables como no renovables.

Pues, tomando en cuenta que la economía chilena, cuenta con capitales y tecnologías más avanzadas que la boliviana, entonces es posible pensar que esta alianza, a corto plazo permita no solamente la exportación de materias primas, sino de productos de mayor elaboración en base a la estructuración de cadenas productivas en base a la alianza.

Es menester, por tanto que paralelamente a la conformación de empresas binacionales dedicadas a la producción de bienes industriales, Bolivia y Chile en el marco de la alianza puedan desarrollar la industria de servicios, como del sector de la energía, sobre la base de capitales chilenos y los recursos del gas natural de Bolivia.

Por otra parte, la conformación de la Alianza de Bolivia y Chile, es particularmente importante porque en base a la formación de las empresas binacionales Bolivia tendría enormes posibilidades de ingresar a nuevos mercados de alta competitividad como la zona económica Asia-Pacífica, que se constituye en uno de los mercados de mayor crecimiento, llegando a ser incluso la región económica de mayor importancia en cuanto a los flujos comerciales, de inversión y de innovación tecnológica del presente y del futuro (Véase Seoane).

Muchos también coinciden en que el mercado chileno en la actual coyuntura económica es inigualable para la venta de gas natural y/o energía eléctrica mientras Bolivia tenga el privilegio de contar con aquellos recursos, ya que en el marco de la Alianza Económica el comercio de este sólo producto puede ser altamente beneficioso para Bolivia por los mayores niveles de ingresos que alcanzarían a 512.614.122 dólares, que actualmente es pagado a la Argentina.

Se conoce, por otra parte que la demanda chilena de Gas Natural, en los próximos ocho años ira en ascenso tal como se puede constatar en el cuadro de proyección anual elaborada por instituciones chilenas.

Así mientras en la actualidad, la demanda de gas natural oscila entre 25 a 28 millones de metros<sup>3</sup>, para el año 2014 la demanda según las proyecciones realizadas, crecerá hasta en un 30%, estos datos evidencian que Chile se constituye en un mercado inigualable para la exportación de gas natural.

**Cuadro N° 13**  
**Chile: Proyección de Consumo Anual (MMm<sup>3</sup>) de Gas Natural 2005-2014**

<b>Año</b>	<b>II Región</b>	<b>V Región</b>	<b>R. M.</b>	<b>VI Región</b>	<b>VIII Región</b>	<b>XII Región</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2005</b>	4,7	2,9	3,2	0,2	1,5	10,9	<b>23,3</b>
<b>2006</b>	4,7	3,3	3,6	0,2	2,1	11,9	<b>25,7</b>
<b>2007</b>	4,4	4,1	3,4	0,2	2,9	11,8	<b>26,9</b>
<b>2008</b>	4,7	4,3	3,2	0,2	3,2	11,9	<b>27,6</b>
<b>2009</b>	4,7	6,2	4,0	0,6	3,8	11,9	<b>31,2</b>
<b>2010</b>	4,7	7,8	4,3	0,6	4,3	11,9	<b>33,7</b>
<b>2011</b>	4,7	8,2	4,4	0,4	4,2	11,7	<b>33,7</b>
<b>2012</b>	4,7	8,3	4,5	0,5	4,6	11,9	<b>34,5</b>
<b>2013</b>	4,7	8,6	4,7	0,5	4,8	11,9	<b>35,2</b>
<b>2014</b>	4,7	8,8	4,8	0,6	4,9	11,8	<b>35,7</b>

FUENTE: (1) Cámara de Comercio de Santiago; (2) Servicio Nacional de Aduanas XII Región; (3) Superintendencia de Electricidad y Combustibles.

Sin embargo, algunos podrían argumentar en el sentido que bajo el supuesto de exportación del gas natural hacia el mercado chileno, este recurso beneficiaría en mayor grado a las industrias chilenas, sin embargo, en el marco de la formación de alianzas empresariales binacionales planteadas con anterioridad, podemos tener la seguridad que las empresas bolivianas también se beneficiarían.

Otros en oposición a nuestra propuesta podrían decir que sólo estamos hablando de un producto, lo que no sería del todo cierto pues como vimos en cuadros anteriores el número de productos exportados al mercado chileno, superan al número de productos exportados a otros países vecinos.

No sólo eso, sino que la necesidad chilena por recursos energéticos, esta acompañada por un elevado ingreso per cápita, que se traduce en niveles crecientes de demanda del mercado de Chile, además de una política de apertura unilateral que se expresa en el ofrecimiento a Bolivia de una apertura a 6.000 productos con arancel 0, y sin ningún apertura por la contraparte boliviana.

Entonces, pese a posiciones en contra, como sabemos el proceso de integración Bolivia-Chile se viene dando desde hace mucho tiempo, pues haciendo una mirada a la relación boliviano-chileno, se evidenció que los puertos chilenos se constituyen en una plataforma importante para el desarrollo del comercio internacional boliviano., pues a lo largo de décadas, la exportación de minerales, petróleo y -en los últimos años, las

exportaciones- de productos no tradicionales salen por Chile, debido a que los puertos chilenos son preferidos por los agentes exportadores (Seoane).

En este marco, Cimar Rocha cuando se refiere a los puertos peruanos señala que no sacaríamos –por Perú llo- nuestros productos, porque implicaría mayores costos y riesgos<sup>132</sup>. De donde, claramente se entiende que la preferencia por los puertos de Chile por parte de los exportadores e importadores, radica básicamente en los menores costos que supone, frente a los puertos alternativos del Perú, lo que también confirma que existe ya un pacto (Alianza), basado en los **costos de oportunidad**.

Entonces, queda solamente negociar y formalizar un tratamiento obviamente no preferencial como muchos podrían reclamar, pues al instituir una aduana común a ambos países, de todas formas ya se habría logrado liberar a los productos de exportación e importación hacia Bolivia, de una serie de controles o de trámites a las que estaban sujetas.

Además se sabe que el costo de transporte de los productos bolivianos desde/hacia los puertos chilenos, de todas formas es ineludible, lo que quiere decir, que con la institución de la Alianza Económica los costos extras que se imputaban al problema de la mediterraneidad ya estarían de hecho resueltos.

Por eso, desde ningún punto de vista la Alianza entre Bolivia-Chile, debe entenderse como un marco de tratamientos especiales para los productos de exportación bolivianos, sino simplemente limitarse a tener el mismo tratamiento con los productos chilenos, puesto que las ventajas otorgadas a algunas exportaciones no han hecho más que inhibir el espíritu competitivo y gozar hasta el extremo de aquellas.

Por otra parte, cabe reiterar que la Integración Económica de Bolivia y Chile, no sólo se ha venido dando por el flujo de mercancías bolivianas a través de los puertos chilenos, sino como se vio más adelante esta dada también por una importante presencia de capitales chilenos en Bolivia.

---

<sup>132</sup> Rocha Cimar; ¿Por qué exportamos por Chile y no por Perú?; Nueva Economía Nº 505 Año 10 Nov. 2003

## Conclusiones

Una primera conclusión de nuestro trabajo de tesis es que el fenómeno de la globalización, es un proceso irreversible que redefine el conjunto de las relaciones económicas, políticas y sociales a escala mundial.

En este marco, las economías menos desarrolladas como la boliviana se encuentran ante la disyuntiva de participar de forma organizada en todos los niveles o sólo esperar ser sometidos por la fuerza de la globalización y sufrir las consecuencias de una inserción sin ninguna estrategia propia, lo que se traducirá en un nivel escaso de desarrollo -o niveles de vida bajos- tal como viene sucediendo en la actualidad.

A partir de esta primera conclusión, nos es posible afirmar que Bolivia en tanto que país en desarrollo, está ante el imperativo de proyectar nuevas estrategias de inserción dentro de la economía mundial.

En este sentido, los **procesos de integración** se constituyen en espacios ideales para tal propósito, pues como ya lo estudiamos tanto desde la teoría del comercio internacional como de la teoría de la integración, el ensanchamiento del mercado es vital para el crecimiento de la producción.

De otro lado, el crecimiento de la economía como resultado de la ampliación del mercado es un estímulo hacia la especialización en la producción de mercancías en los que se tiene ventaja comparativa, lo que significa estaríamos ante la presencia de un fenómeno de creación de comercio permanente.

No obstante, es preciso mencionar que tal inserción es mucho más complicada y difícil –para los países en desarrollo- si cada país lo asume individualmente, con esto queremos decir, que si bien éste desafío no es imposible, sin embargo posicionarse dentro de la economía mundial significa hacer frente a países altamente desarrollados, que llevan gran ventaja a los países en desarrollo como Bolivia.

Más aún cuando la realidad nos muestra que tanto las economías desarrolladas como aquellas en desarrollo por diversos motivos han ido imponiendo una serie de barreras que van desde las medidas de contingentes, arancelarias, para arancelarias e incluso -en el caso boliviano- barreras ideológicas, que si bien no anulan por completo el intercambio comercial, han generando desviación de comercio, lo que se traduce en una producción ineficiente.

La situación se agrava para países como Bolivia, donde el caos institucional es la que prima, es decir que no existe la mínima coordinación en el establecimiento de objetivos entre el Estado y el sector empresarial, lo que se ha traducido en el no logro de los objetivos en términos de diversificación de las exportaciones y por supuesto el esperado desarrollo en base al sector exportador.

A partir de esta situación, podemos establecer otra conclusión en el sentido que a la brevedad posible el Estado y los empresarios, de manera conjunta reorienten y tracen nuevas estrategias para lograr el desarrollo esperado.

Entonces, el imperativo de posicionarse en el mercado mundial, desde nuestro punto de vista en primera instancia implica la necesidad casi vital, de **despojarnos de ideas o retóricas** a propósito de la mediterraneidad y su efecto negativo sobre el nivel de desarrollo de Bolivia.

Por tanto, pensamos que es necesario comprender que en los 128 años desde la Guerra del Pacífico, y fundamentalmente en los últimos 50 años, el Estado boliviano lejos de trazar estrategias diplomáticas coherentes y serias para dar solución al problema del enclaustramiento, se dio a la tarea sistemática de convencer ideológicamente a la sociedad, que el escaso nivel de desarrollo del país en gran medida es causado por su situación mediterránea.

Entonces, desde nuestra visión el problema de la mediterraneidad de Bolivia, más bien parece constituirse simplemente en un pretexto de justificación del constante fracaso de los gobiernos, en sus políticas económicas, diplomáticas e incluso bélicas; pues mientras continuamente se reivindica la pérdida territorial, nunca se dice públicamente, y menos se enseña en la historia oficial que sólo una pequeña parte de la población participó de aquella guerra, ya que la mayoría "india", -para nosotros los aymara-quechua- no participan del conflicto bélico, debido a un detalle fundamental, que en aquella época éstos estaban prohibidos de portar armas.

Por otra parte, podemos concluir también que la participación y posición activa de Bolivia en los procesos de integración, a pesar del tiempo transcurrido y a pesar del tratamiento preferencial por su condición de país "mediterráneo", no han sido beneficiosos en términos de su diversificación en su estructura productiva, exportadora y mucho menos en el desarrollo del país.

Además, lo grave de ello es que tras una acumulación de fracasos en procesos de integración como la ALADI, la CAN y el MERCOSUR, todavía se escuchan voces de arrimarse sobre todo a la Comunidad Andina, conscientes que de a poco se cae en pedazos, y que los miembros frente a presiones o tentados por una potencia económica, rompen rápidamente los acuerdos de negociar conjuntamente, para firmar acuerdos individuales, tal como sucedió con la firma de TLC de Perú y Colombia con Estados Unidos.

Por tanto, y a partir de estos hechos debe quedar clara nuestra otra conclusión, en el sentido que la retórica de “**hermandad latinoamericana**” esta muy bien para los discursos políticos en los **foros internacionales**, pero no cuando se deben emprender negocios o se hace comercio internacional, pues la economía boliviana al final es tan pequeña que no tiene la suficiente fuerza como para poder imponerse en sus criterios.

Dentro del contexto de los modelos de desarrollo adoptados para la economía boliviana, tanto el anterior –modelo de sustitución de importaciones- de 1985 y el actual -modelo de desarrollo hacia afuera- vigente, parecen deber su fracaso no tanto por el modelo en si mismo, sino fundamentalmente por quienes fueron responsables de llevar adelante las políticas económicas.

En este contexto, algunos podrían argumentar que frente al fracaso del modelo neoliberal, antes que plantearse la posibilidad de una alianza económica con Chile, Bolivia debiera retornar al modelo de sustitución de importaciones para lograr el desarrollo de la economía boliviana.

Pero, frente a esta posibilidad, debemos dejar establecido que la propuesta de formar una Alianza Económica entre Bolivia y Chile, se centra no tanto en la posibilidad de un desarrollo industrial de producción de bienes altamente elaborados, sino fundamentalmente en el desarrollo de la industria de servicios (corredores interoceánicos, turismo, energía eléctrica, etc.) paralela al desarrollo de la industria de productos ecológicos, lo que de hecho contradice al modelo de sustitución de importaciones.

Lo que no quiere decir de ninguna manera, que la experiencia de Chile en el desarrollo Industrial deba omitirse, puesto que esta puede constituirse en un gran motor para generar cadenas productivas a través de Alianzas entre las empresas.

No cabe la menor duda que Bolivia cuenta con una serie de ventajas, frente a la economía Chilena, tales como su situación geográfica ubicándose en el paso casi

imprescindible entre los mercados de Chile y Brasil, contando para ello con la infraestructura física como la carretera internacional Patacamaya-Tambo Quemado, además de la carretera Oruro-Pisiga en pleno proceso de ejecución del proyecto, además de la vía férrea La Paz-Arica, que podría ser rehabilitados para su explotación.

Otra de las ventajas, casi inigualables es el hecho que el territorio boliviano, esta dotado de diferentes pisos ecológicos, lo que le hace apta para desarrollar cadenas productivas altamente ecológicas en base a la producción de productos que tienen una demanda creciente en el mercado mundial.

En razón a ello, el nuevo desafío de Bolivia debe ser, ir más allá de la posición ambivalente de algunos sectores empresariales que por un lado reivindican el modelo de libre mercado y por otro se oponen a una mayor liberalización de la economía, tal como sucedió en la negociación con el MERCOSUR.

Es decir, que la Alianza Económica de Bolivia y Chile, en el marco de la teoría de la integración, -al eliminar las barreras arancelarias que en el caso boliviano no ha hecho más que generar desviación de comercio e inhibir el espíritu de competitividad que debe tener todo empresario- debe incentivar y elevar los niveles de productividad, como impulsar nuevos emprendimientos empresariales.

Nuestra posición en el sentido de la formación de empresas binacionales bolivianos-chilenos queda por demás justificada, puesto que Chile al momento se constituye en uno de los países inversionistas más importantes a nivel sudamericano, como también en una de las economías con mayor capacidad de captación de inversiones extranjeras.

Por tanto, los escasos esfuerzos del empresariado boliviano para diversificar las exportaciones por un lado y por otro elevar la productividad en base a mayores niveles de inversión en nuevas tecnologías, que es justificado por el tamaño reducido del mercado boliviano y por la escasez de recursos para realizar inversiones quedaran fuera de lugar, lo que en términos sencillos significa que los empresarios bolivianos como chilenos podrán desplazarse de fuentes de mayor costo hacia fuentes de menor costo, lo que evidentemente reorientará la producción haciéndola más eficiente.

Entonces un proceso de integración económica entre Bolivia y Chile, que significa en primera instancia la ampliación de los mercados y por ende un mayor nivel de intercambio comercial al interior del esquema, crean las condiciones necesarias para

realizar inversiones, lo que se traducirá en mayores beneficios tanto para Bolivia y Chile como para el mundo, en un sentido Ricardiano.

No sólo eso, sino que una Alianza Económica entre Bolivia y Chile, al tener como primer efecto una ampliación del mercado que se traduce en creación de comercio, hace que el empresariado adecue su producción a nuevos niveles de productividad en términos de costo, lo que quiere decir consolidar empresas binacionales competitivas en relación a empresas que se encuentran fuera del esquema de Alianza.

De lo anterior y de nuestra propuesta de establecer empresas binacionales con inversiones tanto de capitales chilenos como bolivianos, se alcanzaría el objetivo de mejorar los niveles de ingreso y por ende subir el nivel de vida de la sociedad, pues como sabemos por teoría económica, la inversión tiene un efecto multiplicador en el conjunto de la economía, fundamentalmente porque este se traduce en mayores niveles de ingreso, lo que se traduce en nuevos niveles de consumo y de bienestar.

Por tanto una Alianza Económica entre Bolivia y Chile además de **estimular la producción y la competitividad** tanto de los empresarios bolivianos y chilenos debe permitir lograr una **coordinación en las políticas de inversión**, de donde se entiende que se logrará una mejor asignación de recursos.

Remarquemos también que el tema de los costos y sus fuentes más baratas, son imprescindibles y determinantes tanto para el desarrollo de la industria que produce para el mercado interno y más aún para aquellas que además producen para los mercados externos.

Lo que quiere decir que en gran medida el crecimiento de una economía y su competitividad a nivel externo depende precisamente de los costos, de ahí que la Alianza Económica Bolivia-Chile debe permitir primero crear comercio y luego crear condiciones para el desarrollo del país.

Es decir que la Alianza Económica entre Bolivia y Chile debe generar un mayor **nivel de competitividad**, lo que en términos de la teoría clásica del comercio internacional significa la especialización no solamente del factor mano de obra, sino en la explotación de los recursos en que se tiene ventajas comparativas. Pues, en el marco de la teoría de la integración económica, se conoce que este proceso no solamente es beneficioso cuando existe creación de comercio, sino que a pesar de la existencia de

desviación de comercio, desde el punto de vista del consumidor siempre se genera un beneficio.

A partir de ello, queda justificada nuestra posición, en el sentido que el comercio internacional y la formación de una Alianza Económica entre Bolivia y Chile debe constituirse en uno de los motores del desarrollo de Bolivia fundamentalmente, principalmente porque aquella implicará la especialización en la producción donde se tiene ventajas comparativas.

Por tanto, enmarcados dentro de la división internacional del trabajo, vislumbramos que el proceso de industrialización de las economías desarrolladas ha logrado en gran medida cubrir la demanda de los productos industriales, de donde concluimos entonces que las economías como la boliviana y chilena, deben optar por el camino de desarrollar la industria de los servicios junto a la producción a escala de productos ecológicos.

Finalmente, y concordante con lo señalado en anteriores acápite, visto de muchos ángulos una Alianza Económica entre Bolivia y Chile se constituye en la alternativa mas seria y más adecuada para hacer frente al proceso de mundialización de la economía. Por tanto, en términos generales podemos sostener que tanto el objetivo central de nuestra tesis como su hipótesis ha sido demostrado.

## Bibliografía

1. Aubin Christian y Norel Philippe; *Économie Internationale, Faits, théories et politiques* ; Ed. Du Seuil; France, 2000
2. Antezana Oscar; *El beneficio social de las exportaciones*; La Razón 10/06/1994
3. Balassa Bela; *Teoría de la Integración Económica*; Ed. Uthea; México 1964
4. Banco Central de Bolivia; *Estudio de Mercado Chileno*; Ed. Banco Central de Bolivia; Bolivia, 1977
5. Banco Central de Bolivia; *Memoria 2005*; Ed. Banco Central de Bolivia; Bolivia, 2006
6. Banco Central de Chile; *Síntesis Estadística de Chile; 1996-2000*; Ed. Banco Central de Chile; Chile, 2001
7. Banco Central de Chile; *Indicadores de Comercio Exterior 1988, 1995, 1996, 2006*; Ed. Banco Central de Chile; Chile, 1988, 1995, 1996, 2006.
8. Banco Central de Chile; *Indicadores Económicos y Sociales 1960-1988*; Banco Central de Chile; Chile, 1989
9. Barrios Raúl; *Bolivia, Chile y Perú: Una opción cooperativa*; Ed. Udapex, Ildis, III, CAF; Bolivia 1997
10. Cajas Fernando; *Los Mitos Históricos como obstáculos*; Ed. Udapex, Ildis, III, CAF; Bolivia 1997
11. Camacho Omiste Edgar; *Bolivia y la integración Andina, Fundamentos Políticos y Perspectivas*; Ed. Mundy Color -Ildis; Bolivia, 1986
12. Cámara Departamental de Exportadores; *Bases para una estrategia de crecimiento y orientación hacia fuera II*; La Razón, 17/06/1994.,
13. Careaga Juan L.; *Estabilización y Desarrollo*; Ed. Fondo de Cultura Económica, Los amigos del libro; Bolivia, 1997
14. Comercio Import-Export; *Bolivia requiere de una política portuaria*; Comercio Import-Export 2/10/2001
15. Comercio Import-Export; *Las reglas de juego en el comercio internacional*; Comercio Import-Export Año 1 N° 31; 28/08/2001

16. Comercio Import-Export; La cumbre de los Sectores Productivos; Comercio Import-Export Año 1 N° 39; 23/10/2001
17. Cruz Nicolás; Historia e integración: Una visión desde Chile; Ed. Udapex, Ildis, III, CAF; Bolivia, 1997
18. Gehrels F.; La unión aduanera desde el punto de vista de un país en particular; Ed. Fondo de Cultura Económica; México, 1977
19. Gómez-García Vincent; Bolivia y la integración física en el modelo cooperativo trinacional; Ed. Udapex, Ildis, III, CAF; Bolivia, 1997
20. Gómez-García Vincent; Las relaciones económicas entre Bolivia y Chile; Ed. Udapex, Bolivia, 1995
21. Gómez-García Vincent; Corredores interoceánicos e integración en la economía mundial; Ed. Udapex, Ildis; Bolivia, 1997
22. Ibáñez M. Mario Alfonso; Señores: ¿De que integración regional están hablando?; Comercio Import-Export, 10/07/2001
23. Ibáñez M. Mario Alfonso; Diplomacia de características feudales debe desaparecer; Comercio Import-Export, Año 1 N° 34
24. Ibáñez M. Mario Alfonso; Bolivia y su destino integrador; Comercio Import-Export; 13/02/2001
25. Instituto Nacional de Estadística; Anuario Estadístico 1997, 2004; Ed. Instituto Nacional de Estadística; Bolivia, 1998, 2005.
26. Iturralde Francisco-Xavier; Nueva Economía N° 500 Sept-Oct 2003
27. Jaspers Kart; La filosofía; Ed. Breviarios del Fondo de Cultura Económica; México, 1953
28. Krauss Melvyn; Desarrollos recientes de la teoría de la unión aduanera: Una reseña interpretativa; Ed. Fondo de Cultura Económica; México, 1977.
29. La Razón; Bases para una estrategia de crecimiento y orientación hacia fuera (I, II); La Razón 17/06/1994.
30. La Razón; Las exportaciones y la atracción de capitales; La Razón, 01/07/1994
31. La Razón; Importante crecimiento de las exportaciones no tradicionales; La Razón

32. Larousse; Diccionario Enciclopédico 2002; Ed. Larousse; México, 2002
33. Lecerf Jean ; Histoire de l'unité européenne; Ed. Gallimard, 1965
34. Lipsey R. G.; La teoría de las Uniones Aduaneras: Una Reseña General; Ed. Fondo de Cultura Económica; México 1977
35. Lipsey R. G.; Teoría de las uniones aduaneras: La desviación del comercio y el bienestar; Ed. Fondo de Cultura Económica; México, 1977
36. Maidana Isaac; La otra cara de la integración; La Razón, Economía y Negocios; 10/02/2000
37. Makower H. y Morton G.; Contribución a una teoría de las uniones aduaneras; Ed. Fondo de Cultura Económica; México, 1977
38. Marshall Rivera Jorge; Tendencias y Perspectivas de la Economía Chilena; www. Bcch.cl
39. Meade Jean Edward; Teoría de las uniones aduaneras; Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1977.
40. Morales Rolando; Hacia una Agenda para el Desarrollo; Ed. Ciess-Econometría SRL.; Bolivia, 2003
41. Muñoz Gomá Oscar; Chile y su Industrialización. Pasado, Crisis y Opciones; Ed. Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica; Chile 1986
42. Muñoz Góma Oscar y Celedon C.; Chile en Transición: Estrategia económica y política; Ed. Ed. Cieplan; Bolivia, 1993
43. Orias Arredondo Ramiro; El Régimen de los Países sin Litoral; Ed. Fundemos - Fundación Hanns-Seidel; Bolivia, 1998
44. Quisbert Chambi Lucy María; Economía Mundial y Evolución de los Términos de Intercambio (Bolivia en Cifras) 1980-1994; Tesis de Grado, UMSA, Economía, 1996
45. Rocha Cimar; ¿Por qué exportamos por Chile y no por Perú?; Nueva Economía N° 505 Año 10; Noviembre 2003
46. Romero José Luis; De Herodoto a Polibio; Ed. Austral; Argentina, 1952
47. Seoane Flores Alfredo; Integración Económica y Fronteras: Bases para un Enfoque Renovado; Ed. Plural; Bolivia, 2000

48. Seoane Flores Alfredo; De la complementariedad económica a la Integración; Ed. Udapex, Ildis, III, CAF; Bolivia, 1997
49. Silva Verónica; Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa; Ed. CEPAL-Serie Comercio Internacional N° 11; Chile 2001.
50. Sánchez Franklin; 1904: Mar-tirio y cien años de Soledad; Ayra, N° 82, Octubre 2004, Ed. Ayra, Bolivia,2004
51. Tamañes Ramón; Estructura Económica Internacional; Ed. Alianza Editorial; España,1977
52. Vacaflores Humberto; El Diálogo con Chile; La Razón, 26/05/2003
53. Viner Jacob; Teoría Económica de las Uniones Aduaneras. Una aproximación al libre comercio; Ed. Fondo de Cultura Económica; México, 1977

# **ANEXOS**

**Bolivia: Resumen de las Importaciones por países (1985 – 1994)**  
(En millones de Dólares)

PAÍS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Estados Unidos	139,8	149,1	157,8	124,5	147,9	154,2	253,1	267,2	255,6	228,8
Brasil	134,4	124,3	155,8	113,0	128,5	118,0	142,2	164,0	149,9	178,6
Argentina	116,2	75,5	107,0	89,7	68,2	73,6	112,3	103,1	114,7	117,5
Japón	66,2	65,3	76,4	70,4	62,1	69,3	122,3	135,4	128,9	181,8
Alemania	51,7	45,6	52,6	31,4	46,6	55,8	83,3	85,6	66,4	59,3
Reino Unido	30,1	30,9	6,7	9,0	8,1	9,4	8,9	27,4	67,2	13,0
Perú	25,2	14,9	11,8	13,4	16,6	22,2	21,3	27,1	54,1	65,1
<b>Chile</b>	<b>23,7</b>	<b>34,3</b>	<b>46,2</b>	<b>36,7</b>	<b>41,0</b>	<b>87,8</b>	<b>63,3</b>	<b>78,0</b>	<b>88,5</b>	<b>94,0</b>
España	7,7	6,5	5,1	4,0	7,2	8,3	10,3	17,8	36,6	16,9
Canadá	5,3	4,7	8,5	2,5	5,4	6,4	6,9	9,8	6,8	10,6
Italia	4,3	5,4	7,4	10,0	9,1	12,0	23,4	37,2	23,9	17,2
México	2,1	4,3	7,9	8,8	5,6	7,1	10,6	10,3	12,8	16,7
Colombia	1,6	1,2	1,9	2,3	2,8	4,4	6,6	10,5	15,8	22,7
Venezuela	0,4	0,8	1,1	1,2	1,7	2,4	4,1	3,5	6,0	12,6
República Popular de China										
Francia								24,1	15,9	9,7
Paraguay								1,3	6,5	1,5
Ecuador								5,9	4,8	5,5
Bélgica								7,5	4,6	6,7
Uruguay								3,0	2,7	8,3
Resto de Países (2)	82,2	111,1	120,1	73,6	69,2	71,8	125,1	111,8	115,3	130,0
<b>TOTAL</b>	<b>690,9</b>	<b>674,0</b>	<b>766,3</b>	<b>590,5</b>	<b>619,9</b>	<b>702,7</b>	<b>993,7</b>	<b>1.130,5</b>	<b>1.176,9</b>	<b>1.196,3</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

**Bolivia: Resumen de las Importaciones por países (1995 – 2005)**  
(En millones de Dólares)

PAÍS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 (p)	2005 (p)
Brasil	175,2	183,3	227,6	253,5	274,2	284,4	276,4	392,5	347,8	486,6	513,7
Argentina	127,0	137,7	259,6	234,1	248,0	317,2	307,9	308,5	284,4	295,3	391,2
Estados Unidos	313,4	458,9	443,5	626,2	677,0	454,3	313,3	309,9	308,5	259,9	323,7
<b>Chile</b>	<b>106,9</b>	<b>112,6</b>	<b>122,5</b>	<b>142,3</b>	<b>132,3</b>	<b>170,3</b>	<b>144,8</b>	<b>126,1</b>	<b>125,4</b>	<b>111,4</b>	<b>162,4</b>
Perú	76,6	90,2	97,5	95,5	88,9	102,2	107,9	95,0	104,7	127,3	152,3
Japón	180,4	199,1	236,2	490,1	156,2	105,8	58,4	101,3	83,6	105,3	142,9
República Popular de China				14,9	30,4	69,7	86,3	95,9	87,1	107,5	136,0
Colombia	23,3	33,8	40,0	46,4	40,4	48,0	47,9	42,6	48,1	61,2	57,3
México	19,9	26,1	37,2	38,5	44,9	48,2	37,8	32,9	34,7	36,3	50,9
Alemania	71,2	60,9	58,7	58,3	49,4	41,0	37,5	31,6	36,7	36,8	44,7
Venezuela	11,9	14,1	23,2	23,7	20,9	15,5	17,1	14,0	8,7	10,0	38,9
España	19,6	35,0	25,2	33,0	50,8	51,7	26,8	24,3	23,6	27,2	35,9
Francia	13,5	11,4	17,5	23,3	19,9	13,9	17,0	19,8	19,6	21,7	31,2
Italia	37,3	55,6	43,2	37,4	31,1	42,9	29,5	24,3	21,3	18,7	23,0
Paraguay	1,3	1,3	3,2	2,0	5,1	27,1	23,0	18,1	16,7	19,1	22,8
Reino Unido	26,4	12,4	23,3	18,0	16,5	12,2	14,2	11,6	13,6	11,2	20,1
Canadá	22,7	42,7	36,1	27,8	16,1	15,2	19,8	12,6	7,9	13,2	17,1
Ecuador	7,4	4,9	7,6	8,7	6,9	8,5	6,0	6,6	7,4	9,7	12,2
Bélgica	55,1	9,6	7,8	8,6	6,4	6,8	6,9	7,5	7,7	7,0	9,5
Uruguay	4,8	5,3	5,2	7,0	7,5	3,9	3,9	3,9	3,9	3,8	5,2
Resto de Países (2)	139,7	161,9	210,6	261,9	175,0	181,6	125,8	153,1	100,8	186,8	239,2
<b>TOTAL</b>	<b>1.433,6</b>	<b>1.656,6</b>	<b>1.925,7</b>	<b>2.450,9</b>	<b>2.098,1</b>	<b>2.020,3</b>	<b>1.708,3</b>	<b>1.832,0</b>	<b>1.692,1</b>	<b>1.956,1</b>	<b>2430,3</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

**PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE GASTO: 1985 – 1995**  
(En miles de Bolivianos de 1990)

RAMAS/AÑOS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>Gasto Adm. Publica</b>	2.101.232	1.804.538	1.735.759	1.801.118	1.816.974	1.815.415	1.876.065	1.945.335	1.994.606	2.057.084	2.193.477
<b>Consumo final Privado</b>	10.330.240	10.844.192	11.181.302	11.280.821	11.482.159	11.869.886	12.264.368	12.700.433	13.122.712	13.507.684	13.905.760
<b>Var. Existencia</b>	785.209	27.396	221.846	195.150	-62.340	-4.101	192.895	47.434	-22.412	-88.669	-136.030
<b>Formación Bruta de Capital</b>	1.499.459	1.560.452	1.644.120	1.742.300	1.706.846	1.939.425	2.309.228	2.587.870	2.655.895	2.442.941	2.780.084
<b>Exportaciones</b>	1.977.362	2.355.681	2.381.708	2.541.495	3.166.949	3.517.480	3.774.038	3.816.036	4.018.461	4.625.108	5.046.839
<b>Importaciones</b>	2.851.490	3.106.524	3.346.783	3.340.896	3.351.646	3.694.970	4.160.141	4.572.994	4.539.684	4.510.420	4.912.734
<b>T O T A L : Precios de Mercado</b>	<b>13.842.012</b>	<b>13.485.735</b>	<b>13.817.954</b>	<b>14.219.987</b>	<b>14.758.943</b>	<b>15.443.136</b>	<b>16.256.453</b>	<b>16.524.115</b>	<b>17.229.578</b>	<b>18.033.729</b>	<b>18.877.396</b>

**RODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE GASTO: 1996 – 2005**  
(En miles de Bolivianos de 1990)

RAMAS/AÑOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003(p)	2004(p)	2005(p)
<b>Gasto Adm. Publica</b>	2.250.628	2.326.252	2.414.668	2.492.184	2.543.985	2.616.812	2.707.278	2.804.003	2.849.322	2.863.652
<b>Consumo final Privado</b>	14.359.906	15.139.505	15.934.817	16.375.001	16.752.142	16.964.767	17.311.639	17.638.447	18.157.680	18.755.337
<b>Var. Existencia</b>	34.669	152.949	168.730	-40.285	28.275	179.627	191.765	101.894	-266.128	234.612
<b>Formación Bruta de Capital</b>	3.106.141	3.937.439	5.087.830	4.310.603	3.927.006	3.084.701	3.655.612	3.281.821	3.233.438	3.324.122
<b>Exportaciones</b>	5.252.178	5.141.346	5.474.630	4.773.615	5.491.595	5.951.639	6.290.480	7.075.939	8.233.501	9.021.271
<b>Importaciones</b>	5.302.818	6.020.772	7.364.052	6.101.790	6.386.738	6.064.846	6.859.038	6.919.079	7.283.469	8.263.923
<b>T O T A L : Precios de Mercado</b>	<b>19.700.704</b>	<b>20.676.718</b>	<b>21.716.623</b>	<b>21.809.329</b>	<b>22.356.265</b>	<b>22.732.700</b>	<b>23.297.736</b>	<b>23.983.025</b>	<b>24.924.345</b>	<b>25.935.070</b>

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

**Bolivia: Producto Interno Bruto por Tipo de Gasto (1986 – 1995)**  
(Variación Porcentual)

RAMAS/AÑOS	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>Gasto Adm. Publica</b>	-14,12	-3,81	3,77	0,88	-0,09	3,34	3,69	2,53	3,13	6,63
<b>Consumo final Privado</b>	4,98	3,11	0,89	1,78	3,38	3,32	3,56	3,32	2,93	2,95
<b>Var. Existencia</b>	-96,51	709,78	-12,03	-131,94	-93,42	-4804,15	-75,41	-147,25	295,63	53,41
<b>Formación Bruta de Capital</b>	4,07	5,36	5,97	-2,03	13,63	19,07	12,07	2,63	-8,02	13,80
<b>Exportaciones</b>	19,13	1,10	6,71	24,61	11,07	7,29	1,11	5,30	15,10	9,12
<b>Importaciones</b>	8,94	7,73	-0,18	0,32	10,24	12,59	9,92	-0,73	-0,64	8,92
<b>% PIB</b>	-2,57	2,46	2,91	3,79	4,64	5,27	1,65	4,27	4,67	4,68

**Bolivia: Producto Interno Bruto por Tipo de Gasto (1996 – 2005)**  
(Variación Porcentual)

RAMAS/AÑOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 (p)	2004 (p)	2005 (p)
<b>Gasto Adm. Publica</b>	2,61	3,36	3,80	3,21	2,08	2,86	3,46	3,57	1,62	0,50
<b>Consumo final Privado</b>	3,27	5,43	5,25	2,76	2,30	1,27	2,04	1,89	2,94	3,29
<b>Var. Existencia</b>	-125,49	341,17	10,32	-123,88	-170,19	535,28	6,76	-46,87	-361,18	-188,16
<b>Formación Bruta de Capital</b>	11,73	26,76	29,22	-15,28	-8,90	-21,45	18,51	-10,23	-1,47	2,80
<b>Exportaciones</b>	4,07	-2,11	6,48	-12,80	15,04	8,38	5,69	12,49	16,36	9,57
<b>Importaciones</b>	7,94	13,54	22,31	-17,14	4,67	-5,04	13,10	0,88	5,27	13,46
<b>% PIB</b>	4,36	4,95	5,03	0,43	2,51	1,68	2,49	2,94	3,92	4,06

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

**PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: 1985 – 1995**

**(Variación Porcentual Periodo Anterior)**

<b>RAMAS/AÑOS</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
<b>A. INDUSTRIAS</b>	<b>(0,94)</b>	<b>(4,47)</b>	<b>2,17</b>	<b>2,88</b>	<b>4,29</b>	<b>6,19</b>	<b>5,63</b>	<b>1,31</b>	<b>4,55</b>	<b>4,95</b>	<b>4,57</b>
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	6,73	(3,16)	2,08	4,12	(1,53)	4,61	9,86	(4,24)	4,14	6,67	1,40
- Productos Agrícolas No Industriales	8,06	(9,47)	4,11	0,50	(4,99)	4,71	12,05	(4,30)	1,74	4,68	(1,95)
- Productos Agrícolas Industriales	11,26	20,98	(15,62)	1,37	26,12	9,02	44,34	(13,96)	21,34	23,63	11,94
- Coca	1,40	0,43	6,04	13,30	8,37	0,91	(5,99)	(6,78)	(3,62)	(1,63)	(0,34)
- Productos Pecuarios	2,46	(0,01)	0,58	8,20	(3,64)	0,83	1,62	1,89	2,75	4,67	1,32
- Selvicultura, Caza y Pesca	21,65	5,95	16,63	7,19	(9,08)	21,52	(1,26)	(6,79)	5,73	2,18	1,88
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	(11,19)	(26,44)	3,81	13,66	14,48	7,63	2,24	1,33	5,85	3,44	7,29
- Petróleo Crudo y Gas Natural	(0,45)	(25,75)	(0,45)	7,76	3,47	3,11	0,74	0,93	2,38	8,58	3,32
- Minerales Metálicos y No Metálicos	(20,77)	(27,22)	8,68	19,82	24,85	11,16	3,33	1,61	8,28	0,03	10,15
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	(6,26)	1,33	2,50	(0,68)	4,99	7,78	4,82	0,08	4,08	5,41	6,79
- Alimentos	3,12	4,67	0,74	4,98	4,20	8,94	6,31	(2,01)	4,45	7,68	7,39
- Bebidas y Tabaco						2,95	10,71	(3,12)	0,44	5,25	8,44
- Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero						6,76	(0,31)	3,73	3,32	1,27	4,25
- Madera y Productos de Madera						21,77	(4,21)	(0,40)	4,59	5,55	4,82
- Productos de Refinación del Petróleo						1,82	(0,77)	(3,33)	1,41	6,68	9,05
- Productos de Minerales no Metálicos						6,64	3,43	15,63	9,01	2,78	7,98
- Otras Industrias Manufactureras	(12,24)	(1,18)	3,91	(5,04)	5,67	12,36	11,70	2,30	7,10	3,88	4,16
4. ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	(2,77)	0,60	6,96	5,07	6,08	5,50	7,03	4,65	15,54	11,26	8,67

5. CONSTRUCCION Y OBRAS PUBLICAS	(0,61)	(12,39)	7,71	3,56	5,81	2,52	5,97	11,19	5,75	1,18	6,05
6. COMERCIO	0,39	0,17	2,26	(1,22)	5,95	7,93	6,57	0,73	2,90	4,17	2,84
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	7,75	4,01	2,11	2,86	7,72	5,40	6,55	4,63	4,40	5,97	5,92
- Transporte y Almacenamiento						4,93	6,60	2,74	2,98	5,27	5,90
- Comunicaciones						8,86	6,20	18,14	13,20	9,90	6,05
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES											
INMUEBLES Y SERV. PRESTADOS A LAS EMPRESAS	2,05	(5,33)	3,01	2,24	(0,06)	2,72	3,58	6,38	6,73	6,04	3,67
- Servicios Financieros	4,74	(10,13)	9,67	1,14	(14,58)	8,18	10,55	23,32	17,85	12,97	6,81
- Servicios a las Empresas	3,62	(14,25)	1,76	5,43	8,24	3,01	4,19	5,80	8,14	8,58	4,20
- Propiedad de Vivienda	0,54	0,20	1,52	1,38	1,27	1,13	1,32	1,34	1,84	1,75	1,85
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES Y DOMÉSTICO	(5,53)	(2,01)	(0,34)	2,93	4,75	2,75	3,65	4,55	4,34	2,31	3,69
10. RESTAURANTES Y HOTELES	3,06	(1,37)	(5,76)	(0,95)	6,14	(0,52)	6,02	5,35	3,54	1,87	2,57
11. SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	3,36	(14,94)	9,85	0,88	20,64	7,94	10,58	19,10	16,21	9,18	7,29
<b>B. SERVICIOS DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS</b>	<b>(5,67)</b>	<b>(12,02)</b>	<b>3,26</b>	<b>4,38</b>	<b>1,37</b>	<b>(1,10)</b>	<b>0,82</b>	<b>4,07</b>	<b>3,01</b>	<b>2,71</b>	<b>2,48</b>
<b>TOTAL A VALORES BASICOS</b>	<b>(1,55)</b>	<b>(5,38)</b>	<b>2,29</b>	<b>3,06</b>	<b>3,93</b>	<b>4,63</b>	<b>5,11</b>	<b>1,60</b>	<b>4,39</b>	<b>4,71</b>	<b>4,35</b>
Línea Fiscal Homogénea, IVA, Otros Impuestos	(7,52)	50,67	3,49	1,28	n.d.						
Derechos Sobre Importaciones	18,32	14,03	9,90	1,35	588,62						
Der.s/M.IVAnd.IT y otros Imp.Indirectos						4,74	7,04	2,14	3,01	4,16	8,25
<b>T O T A L : Precios de Mercado</b>	<b>(1,68)</b>	<b>(2,57)</b>	<b>2,46</b>	<b>2,91</b>	<b>3,79</b>	<b>4,64</b>	<b>5,27</b>	<b>1,65</b>	<b>4,27</b>	<b>4,67</b>	<b>4,68</b>

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

**PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: 1996 – 2005**

**(Variación Porcentual Periodo Anterior)**

<b>RAMAS/AÑOS</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003(p)</b>	<b>2004(p)</b>	<b>2005(p)</b>
<b>A. INDUSTRIAS</b>	<b>4,78</b>	<b>4,90</b>	<b>4,57</b>	<b>1,43</b>	<b>2,52</b>	<b>1,49</b>	<b>1,81</b>	<b>2,89</b>	<b>3,64</b>	<b>4,04</b>
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	6,70	4,55	(4,43)	2,51	3,48	3,46	0,45	8,59	0,48	5,08
- Productos Agrícolas No Industriales	5,69	3,27	(6,35)	6,67	4,02	2,79	1,16	7,95	(1,70)	9,01
- Productos Agrícolas Industriales	19,29	7,70	(6,50)	(3,62)	5,66	6,44	(5,12)	23,65	(0,53)	1,25
- Coca	(0,48)	4,63	(20,38)	(44,68)	(41,48)	(8,73)	(1,05)	(7,76)	3,86	1,95
- Productos Pecuarios	2,70	4,73	2,04	7,36	4,48	3,03	2,53	2,10	3,87	2,25
- Selvicultura, Caza y Pesca	3,01	3,00	3,14	5,43	6,02	4,05	2,98	3,90	3,41	4,14
2. EXTRACCION DE MINAS Y CANTERAS	(1,98)	6,06	5,56	(4,56)	6,41	(1,53)	2,48	4,43	9,45	13,74
- Petróleo Crudo y Gas Natural	2,24	14,13	12,88	(4,27)	11,65	(0,05)	4,72	7,76	24,17	15,10
- Minerales Metálicos y No Metálicos	(4,82)	0,22	(0,47)	(4,83)	1,49	(3,07)	0,09	0,71	(8,13)	11,55
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	4,86	2,02	2,48	2,93	1,79	2,69	0,25	3,95	5,61	3,21
- Alimentos	6,03	2,26	2,46	5,22	8,12	7,23	(1,75)	4,40	3,97	1,46
- Bebidas y Tabaco	7,30	3,31	10,62	(3,31)	(1,77)	(0,41)	2,08	7,68	10,69	8,17
- Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	3,21	5,87	0,79	4,31	2,00	0,71	(2,36)	1,98	3,06	2,82
- Madera y Productos de Madera	1,86	5,92	1,06	5,90	5,51	3,32	0,64	2,19	3,11	2,68
- Productos de Refinación del Petróleo	2,63	(2,76)	0,31	(3,86)	(5,99)	(1,90)	4,40	2,03	11,90	0,56
- Productos de Minerales no Metálicos	7,36	4,98	5,60	10,22	(10,00)	(5,85)	3,71	8,53	10,20	9,28
- Otras Industrias Manufactureras	3,63	(0,81)	(2,53)	3,83	1,63	3,13	1,00	0,98	0,71	2,40

4. ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	3,35	4,71	2,52	4,73	1,80	0,67	2,23	3,05	2,77	2,63
5. CONSTRUCCION Y OBRAS PUBLICAS	9,02	5,00	35,74	(16,83)	(4,17)	(6,99)	16,17	(23,12)	1,84	1,45
6. COMERCIO	5,40	4,94	1,59	(0,15)	3,91	0,59	2,15	2,75	4,06	2,88
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	6,85	9,25	7,05	(0,78)	2,33	3,02	4,33	4,02	4,07	3,22
- Transporte y Almacenamiento	6,01	5,17	4,35	(2,98)	1,76	1,69	4,97	4,48	4,45	2,95
- Comunicaciones	11,42	30,23	18,25	7,30	4,19	7,33	2,35	2,59	2,84	4,11
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERV. PRESTADOS A LAS EMPRESAS	8,52	12,62	12,54	13,29	(0,66)	0,18	(3,14)	(1,97)	(1,73)	0,64
- Servicios Financieros	22,30	19,68	21,00	8,24	(0,01)	(5,60)	(0,64)	(7,95)	(9,86)	6,16
- Servicios a las Empresas	7,78	23,65	18,89	32,52	(3,61)	2,89	(10,61)	(1,19)	0,35	(5,33)
- Propiedad de Vivienda	1,86	2,02	2,07	2,24	1,79	2,67	2,15	2,12	2,39	2,02
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES Y DOMÉSTICO	4,63	5,27	3,16	4,18	4,05	2,86	2,66	2,22	2,81	2,03
10. RESTAURANTES Y HOTELES	4,26	1,87	3,08	3,13	2,64	2,43	1,67	0,45	2,69	0,66
11. SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	19,92	33,71	12,71	11,13	(1,87)	(1,88)	(5,39)	(9,72)	(6,61)	7,40
<b>B. SERVICIOS DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS</b>	<b>1,54</b>	<b>4,69</b>	<b>3,74</b>	<b>2,23</b>	<b>1,64</b>	<b>2,52</b>	<b>3,17</b>	<b>3,44</b>	<b>0,92</b>	<b>0,59</b>
<b>TOTAL A VALORES BASICOS</b>	<b>4,45</b>	<b>4,88</b>	<b>4,49</b>	<b>1,51</b>	<b>2,43</b>	<b>1,60</b>	<b>1,95</b>	<b>2,94</b>	<b>3,37</b>	<b>3,70</b>
Línea Fiscal Homogénea, IVA, Otros Impuestos										
Derechos Sobre Importaciones										
Der.s/M.IVAnd.IT y otros Imp.Indirectos	3,44	5,80	10,77	(10,44)	3,41	2,68	8,48	2,91	9,78	7,54
<b>T O T A L : Precios de Mercado</b>	<b>4,36</b>	<b>4,95</b>	<b>5,03</b>	<b>0,43</b>	<b>2,51</b>	<b>1,68</b>	<b>2,49</b>	<b>2,94</b>	<b>3,92</b>	<b>4,06</b>

Fuente: instituto Nacional de Estadística  
(p): Preliminar  
n.d.: No disponible

**Chile: Balanza Comercial 1973-1990****(En millones de Dólares)**

<b>Año</b>	<b>1973</b>	<b>1974</b>	<b>1975</b>	<b>1976</b>	<b>1977</b>	<b>1978</b>	<b>1979</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>
<b>X</b>	1.309,1	2.150,5	1.589,5	2.115,6	2.185,5	2.460,0	3.835,4	4.705,3	3.836,5
<b>M</b>	1.447,4	2.015,5	1.707,8	1.655,0	2.417,3	3.242,6	4.708,4	6.144,7	7.318,0
<b>BC = X - M</b>	-138,3	135,0	-118,3	460,6	-231,8	-782,6	-873,0	-1.439,4	-3.481,5
<b>Int. Global</b>	<b>2.756,5</b>	<b>4.166,0</b>	<b>3.297,3</b>	<b>3.770,6</b>	<b>4.602,8</b>	<b>5.702,6</b>	<b>8.543,8</b>	<b>10.850,0</b>	<b>11.154,5</b>

<b>Año</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>
<b>X</b>	3.705,7	3.830,5	3.657,3	3.823,0	4.222,4	5.101,9	7.048,3	8.078,4	8.580,3
<b>M</b>	4.093,9	3.170,8	3.190,6	3.006,7	3.156,9	4.023,3	4.924,0	6.595,2	7.023,4
<b>BC = X - M</b>	-388,2	659,7	466,7	816,3	1.065,5	1.078,6	2.124,3	1.483,2	1.556,9
<b>Int. Global</b>	<b>7.799,6</b>	<b>7.001,3</b>	<b>6.847,9</b>	<b>6.829,7</b>	<b>7.379,3</b>	<b>9.125,2</b>	<b>11.972,3</b>	<b>14.673,6</b>	<b>15.603,7</b>

Fuente: Elaboración Propia  
En base a datos del Banco Central de Chile

<b>Productos</b>	<b>Kilos Netos (Kg)</b>	<b>Valor \$us.</b>	<b>%</b>	<b>% Acum</b>
2709000000: ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	35,781,146	18.877.378	27,70	27,70
2304000000: TORTA Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DEL ACEITE DE SOYA (SOJA),INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS"	39,496,332	7.788.625	11,43	39,13
2306300000: TORTAS Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACCION DE GRASAS O ACEITES VEGETALES,DE GIRASOL,INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS"	19,215,152	2.936.196	4,31	43,44
2008910000: PALMITOS PREPARADOS O CONSERVADOS DE OTRO MODO, INCLUIDAS LAS MEZCLAS	996,299	1.907.494	2,80	46,24
9403900000: PARTES DE LOS DEMAS MUEBLES	478,114	1.891.383	2,78	49,02
9403600000: LOS DEMAS MUEBLES DE MADERA	470,605	1.771.131	2,60	51,61
2710193500: ACEITES BASE PARA LUBRICANTES	1,910,923	1.445.719	2,12	53,74
4407290000: LAS DEMAS MADERAS ASERRADAS O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE TROPICALES CITADAS EN LA NOTA DE LA SUBPARTIDA 1 DE ESTE CAPITULO	1,219,522	1.397.342	2,05	55,79
2203000000: CERVEZA DE MALTA	3,520,584	1.348.068	1,98	57,76
1007009000: LOS DEMAS SORGO DE GRANO (GRANIFERO)	10,080,786	1.153.573	1,69	59,46
1507900000: LOS DEMAS ACEITES DE SOYA (SOJA) Y SUS FRACCIONES,INCLUSO REFINADO,PERO SIN MODIFICAR QUIMICAMENTE	1,482,549	1.078.438	1,58	61,04
3915100000: DESECHOS,DESPERDICIOS Y RECORTES,DE POLIMEROS DE ETILENO	2,107,762	977.377	1,43	62,47
6110301000: SUETERES (JERSEYS),"PULLOVERS","CARDIGANS",CHALECOS Y ARTICULOS SIMILARES,INCLUIDOS LOS "SOUS-PULL",DE FIBRAS ACRILICAS O MODACRILICAS,DE PUNTO	246,433	818.992	1,20	63,68
4407990000: LAS DEMAS,MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE,CORTADA O DESENROLLADA,INCLUSO CEPILLADA LIJADA O UNIDA POR ENTALLADURA MULTIPLES DE ESPESOR SUP. A 6mm	1,465,147	806.468	1,18	64,86
4418200000: PUERTAS Y SUS MARCOS,CONTRAMARCOS Y UMBRALES,DE MADERA	644,654	790.499	1,16	66,02
4104410000: CUEROS Y PIELES CURTIDOS O "CRUST", DE BOVINO (INCLUIDO EL BUFALO) O DE EQUINO, DEPILADOS, INCLUSO DIVIDIDOS PERO SIN OTRA PREPARACION. EN ESTADO SECO ("CRUST"): PLENA	62,551	739.527	1,09	67,11

FLOR SIN DIVIDIR; DIVIDIDOS CON				
8001100000: ESTADO SIN ALEAR	75,948	649.394	0,95	68,06
7010902000: LOS DEMAS ENVASES TUBULARES,AMPOLLAS Y DEMAS RECIPIENTES PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO,DE VIDRIO,DE CAPACIDAD SUPERIOR A 0,33 L.PERO INFERIOR O IGUAL A 1 L.	1,366,773	620.862	0,91	68,97
6403990000: LOS DEMAS CALZADOS,CON SUELA DE CAUCHO,PLASTICO,CUERO NATURAL O REGENERADO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL	47,598	441.562	0,65	69,62
4411110000: TABLEROS DE FIBRA DE MASA VOLUMICA SUP.A 0.8 g/cm3,SIN TRABAJO MECANICO NI RECUBRIMIENTO DE SUPERFICIE	1,493,000	418.797	0,61	70,23
1208100000: HARINA DE HABAS (POROTOS,FRIJOLES,FREJOLES) DE SOYA (SOJA)	1,598,500	418.098	0,61	70,85
3603004000: CAPSULAS FULMINANTES	12,377	404.328	0,59	71,44
7010903000: LOS DEMAS ENVASES TUBULARES,AMPOLLAS Y DEMAS RECIPIENTES PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE VIDRIO, DE CAPACIDAD SUPERIOR A 0,15 I PERO INFERIOR O IGUAL A 0,33 L.	937,053	389.612	0,57	72,01
6209300000: PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS)DE VESTIR PARA BEBES,DE FIBRAS SINTETICAS	135,765	387.569	0,57	72,58
1517100000: MARGARINA EXCEPTO LA MARGARINA LIQUIDA	376,293	385.878	0,57	73,15
6203420000: PANTALONES LARGOS,PANTALONES CON PETO,PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y "SHORTS" DE ALGODON,PARA HOMBRES O NIÑOS,(EXCEPTO DE BAÑO)	92,912	363.997	0,53	73,68
6908900000: LAS DEMAS PLACAS Y BALDOSAS,DE CERAMICA,BARNIZADAS O ESMALTADAS,PARA PAVIMENTACION O REVESTIMIENTO,CUBOS,DADOS Y ART.SIMIL.,DE CERAMICA,PARA MOSAICOS,BARNIZADOS O ESMALTADOS,INCLUSO CON SOPORTE	1,998,478	329.229	0,48	74,16
6813100000: GUARNICIONES PARA FRENO,A BASE DE AMIANTO (ASBESTO),DE OTRAS SUSTANCIAS MINERALES O DE CELULOSA,INCLUSO COMBINADOS CON TEXTILES U OTRAS MATERIAS	242,387	316.161	0,46	74,63
2603000000: MINERALES DE COBRE Y SUS CONCENTRADOS	780,366	274.394	0,40	75,03
0804300000: PIÑAS TROPICALES (ANANAS),FRESCOS O SECOS	2,321,133	274.017	0,40	75,43
2308009000: LAS DEMAS MATERIAS VEGETALES Y DESPERDICIOS VEGETALES, RESIDUOS Y SUBPRODUCTOS VEGETALES, INCLUSO EN "PELLETS",	1,066,260	269.026	0,39	75,83

DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA LA ALIMENTACION DE LOS ANIMALES, NO EXPRESADOS NI COMPRENDI				
4107920000: LOS DEMAS CUEROS PREPARADOS DESPUES DEL CURTIDO O SECADO Y CUEROS Y PIELES APERGAMINADOS, DE BOVINO (INCLUIDO EL BUFALO) O EQUINO, DEPILADOS, INCLUSO DIVIDIDOS, EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 41.14. DIVI	23,256	216.012	0,32	76,14
2528900000: LOS DEMAS BORATOS NATURALES Y SUS CONCENTRADOS (INCLUSO CALCINADOS),EXCEPTO LOS BORATOS EXTRAIDOS DE SALMUERAS NATURALES;ACIDO BORICO NATURAL CON UN CONT.DE H3BO3 INF.O IGUAL AL 85%VALORADO S/P SECO	3,510,000	191.372	0,28	76,42
4114200000: CUEROS Y PIELES CHAROLADOS Y SUS IMITACIONES DE CUEROS O PIELES CHAPADOS;CUEROS Y PIELES METALIZADOS	12,346	191.238	0,28	76,70
6204620000: PANTALONES LARGOS,PANTALONES CON PETO,PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y "SHORTS" DE ALGODON,PARA MUJERES O NIÑAS	38,317	178.164	0,26	76,97
4107190000: LOS DEMAS CUEROS Y PIELES ENTEROS	29,164	157.766	0,23	77,20
8539310000: LAMPARAS Y TUBOS DE DESCARGA (EXCEPTO LOS DE RAYOS ULTRAVIOLETAS),FLUORESCENTES,DE CATODO CALIENTE	9,34	155.469	0,23	77,43
3602001100: EXPLOSIVOS PREPARADOS A BASE DE DERIVADOS NITRADOS ORGANICOS: DINAMITAS	89,596	147.291	0,22	77,64
7612100000: ENVASES TUBULARES FLEXIBLES,DE ALUMINIO	26,748	143.572	0,21	77,85
6203430000: PANTALONES LARGOS,PANTALONES CON PETO,PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y "SHORTS" DE FIBRAS SINTETICAS PARA HOMBRES O NIÑOS,(EXCEPTO DE BAÑO)	54,08	139.723	0,21	78,06
5205120000: HILADOS DE ALGODON SENCILLOS DE FIBRAS S/PEINAR(85% O MAS DE ALG.)DE TITULO INF.A 714.29 DTEX PERO SUP.O IGUAL A 232.56 DTEX(SUP.AL No MT.14,INF.O IGUAL AL No MT.43)S/ACOND.P/LA VENTA AL POR MENOR	55,36	136.361	0,20	78,26
6203290000: CONJUNTOS DE LAS DEMAS MATERIAS TEXTILES,(EXCEPTO DE BAÑO)	52,325	125.071	0,18	78,44
3602009000: LOS DEMAS EXPLOSIVOS PREPARADOS, EXCEPTO LAS POLVORAS	16,185	124.518	0,18	78,62
6204430000: VESTIDOS DE FIBRAS SINTETICAS PARA MUJERES O NIÑAS	30,444	117.112	0,17	78,80
6204520000: FALDAS Y FALDAS PANTALON DE ALGODON	36,404	109.428	0,16	78,96
6802210000: MARMOL,TRAVERTINOS Y ALABASTRO DE CONTRUCCION Y SUS MANUFACTURAS,SIMPLEMENTE	64,427	105.673	0,16	79,11

TALLADAS O ASERRADAS,CON SUPERFICIE PLANA O LISA				
8003001000: BARRAS Y ALAMBRES DE ESTADO ALEADO,PARA SOLDADURA	15,415	98.749	0,14	79,26
6205200000: CAMISAS DE ALGODON PARA HOMBRES O NIDOS	3,98	93.318	0,14	79,39
2825800000: OXIDOS DE ANTIMONIO	22,122	89.741	0,13	79,53
0803001200: BANANAS O PLATANOS FRESCOS, TIPO "CAVENDISH VALERY"	5,850,877	82.131	0,12	79,65
Resto		5.832.734	8,56	88,21
<b>Total Exportaciones:</b>	<b>148,722,081</b>	<b>60.106.577</b>	<b>88,21</b>	<b>88,21</b>
TOTAL Reexportaciones:	1,306,999	7.937.881	11,65	99,86
Efectos Personales:	60,582	9.954	0,01	99,87
<b>Total General: (*)</b>	<b>150,089,662</b>	<b>68.143.999</b>	<b>99,87</b>	