

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA “GABRIEL RENÉ MORENO”

FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CARRERA: ECONOMÍA

ANÁLISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS

Tesis presentada para optar el título de:

Licenciado en economía

Postulantes:

Ricardo Martinez Méndez

Martín Choque Martinez

Profesor guía:

Lic. Rodolfo Strazzanti

Santa Cruz – Bolivia



INDICE

CONTENIDO

CAPITULO I

1. INTRODUCCION Y ASPECTOS METODOLOGICOS

1.-	Introducción	1
1.1.-	Antecedentes	1
1.2.-	Planteamiento del problema	3
1.3.-	Delimitación	4
1.3.1.-	Delimitación temporal	4
1.3.2.-	Delimitación sustantiva	4
1.4.-	Objetivos	4
1.4.1.-	Objetivo general	4
1.4.2.-	Objetivos específicos	4
1.5.-	Hipótesis	5
1.6.-	Justificación del estudio	5
1.6.1.-	Relevancia científica	5
1.6.2.-	Relevancia social	5
1.6.3.-	Relevancia personal	5
1.7.-	Metodología	6
1.7.1.-	Método	6
1.7.2.-	Técnica	6
1.7.3.-	Instrumentos	6

CAPITULO II

2.-	MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL	7
2.1.-	Mercantilismo	7
2.2.-	La teoría Clásica del Comercio Internacional	8
2.2.1.-	Teoría de la Ventaja Absoluta	11
2.3.-	Teoría de la Ventaja Comparativa	12
2.4.-	Modelo Heckscher – Ohlin	15

2.5.- Teoría de las Ventajas Competitivas	16
2.6.- Áreas de Integración	23
2.6.1.-Clasificación de la integración según sus grados	23
2.6.1.1.-Zona de Preferencia Arancelarias	23
2.6.1.2.- Zona de libre comercio	24
2.6.1.3.- Unión Aduanera	24
2.6.1.4.- Regímenes Aduaneros en Bolivia	25
2.6.1.5.- Normas de Origen	28
2.6.1.6.- Mercado Común	31
2.6.1.7.- Unión Económica	31
2.6.1.8.- Integración Total	32
2.7.- Acuerdos	32
2.7.1.- Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	32
2.7.2.- Comunidad Andina (CAN)	34
2.7.3.- Área Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI)	35
2.7.4.- Tratado de Libre Comercio con América del Norte (NAFTA)	36
2.7.5.- Área Latinoamericana de Libre Comercio (ALCA)	39
2.8.- Marco Conceptual	40
2.8.1.- Acuerdo Comercial Bilateral	40
2.8.2.- Antidumping	40
2.8.3.- Arancel	41
2.8.4.- Arancel de Aduanas	41
2.8.5.- Asimetría	41
2.8.6.- Balanza Comercial	41
2.8.7.- Barrera Arancelaria	41
2.8.8.- Barrera no Arancelaria	41
2.8.9.- Dumping	42
2.8.10.- Exportación	42
2.8.11.- Importación	42
2.8.12.- Libre Comercio	42
2.8.13.- Propiedad Intelectual	42

2.8.14.- Tratado Comercial	43
2.8.15- Salvaguardia	43
2.8.16.- Subsidios	43

CAPITULO III

3. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (ATPA) Y LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA (ATPDEA).	44
3.1.- Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA)	44
3.1.1.- Síntesis de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA)	44
3.1.2.- Vigencia de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA)	45
3.1.3.- Análisis del grado de aprovechamiento de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) por parte de Bolivia	45
3.2.- Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA)	49
3.2.1.- Síntesis de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA)	49
3.2.2.- Vigencia de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA)	54
3.2.3.- Trato Preferencial y Aprovechamiento: Evidencia Empírica del ATPDEA	54

CAPITULO IV

4.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)	58
4.1. Antecedente Histórico	58
4.2. Antecedentes del TLC de los EEUU	58
4.3. TLC de los EEUU	59
4.4. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN Extensión del Área de Libre Comercio (ALCA)	68
4.4.1.- Objetivos	69
4.5.- Tratado de Libre Comercio Perú – EE.UU.	71

4.5.1.-Objetivo Generales del TLC	71
4.5.2.-Las otras mesas del TLC con EE.UU	72
4.6.- Tratado de Libre Comercio Colombia - EE.UU.	73
4.6.1.-El principal objetivo	74
4.6.2.-El TLC solo se negocia temas como:	76

CAPITULO V

5.- ASPECTOS GENERALES DEL COMERCIO EXTERIOR DE BOLIVIA - ESTADOS UNIDOS (1995- 2005).	81
5.1.- Comportamiento de las Exportaciones	82
5.1.1.- Análisis por Empresas	85
5.2.- Bolivia: Principales sectores exportadores al mercado Estadounidense	86
5.2.1.- Joyería	86
5.2.2.- Cueros	89
5.2.3.- Madera y sus Manufacturas	89
5.2.4.- Confecciones	91
5.2.5.- Posibilidades de Comercio con los Estados Unidos	92
5.3.- Exportaciones a Estados Unidos por Departamento	95
5.4.- Comportamiento de las Importaciones	102
5.4.1.- Importaciones a Estados Unidos por Departamento	103
5.5.- Comportamiento de la Balanza Comercial	110

CAPITULO VI

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	112
6.- Resultado del Tratado de Libre Comercio (TLCAN o NAFTA)	112
6.1.- Consecuencias del TLCAN en Canadá	113
6.2.- Consecuencias del TLCAN en Estados Unidos	115
6.3.- Consecuencias del TLCAN en México (ventajas y desventajas)	115
6.4.- Resultado del TLC Chile – Estados Unidos	119

6.5- Tratado de Libre Comercio EE.UU. – Perú (Ventajas y desventajas)	121
6.6.- Tratado de Libre Comercio EE.UU. – Colombia (Ventajas y desventajas)	122
6.7.- Argumentos de las ventajas y desventaja del TLC - Bolivia y EE.UU.	124
6.8.- Ventajas - Beneficios –Bolivia Esta de Observador	127
6.9.- Desventajas - Riesgos – Bolivia Esta de Observador	128
6.9.1.- Análisis de las Desventajas del TLC	128
6.9.2.- Fundación Solon –Movimiento contra el TLC	128
CONCLUSIONES	131
BIBLIOGRAFIA	137
ANEXOS	

CAPITULO I

Introducción y Marco Metodológico

1. Introducción

1.1.- ANTECEDENTES:

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

Bolivia por su parte, inició en la década de los años noventa la suscripción de acuerdos con distintos bloques y países del mundo; de manera tal que forma parte de la Comunidad Andina; inició procesos de conformación de zonas libre comercio con México y MERCOSUR; estableció convenios bilaterales con Chile y Cuba, y recibió tratamientos preferenciales unilaterales por parte de los Estados Unidos de América, y la Unión Europea.

Desde Diciembre de 1991 Bolivia cuenta con el ATPA o Andean Trade Preference Act el cual tuvo validez hasta diciembre del 2001 y que fuera firmado durante la primera presidencia de George Bush padre.

El presidente de los Estados Unidos de Norte América, señor George W. Bush, Sancionó, el 06 de Agosto del 2002, la ley comercial del 2002, contempla, entre otras, la renovación y ampliación de las preferencias comerciales andinas (ATPDEA) a la vez que enmienda y prorroga la vigencia y del sistema Generalizado de preferencias (SGP), entre otras medidas.

La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), mediante el cual se renueva y amplían los beneficios unilateralmente otorgados por el gobierno de ese país, a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú mediante la Ley

de presencias Comerciales Andinas (ATPA), se aplica retroactivamente a partir del 04 de Diciembre del 2001 hasta el 30 de Junio del 2007. (prolongación)

La Ley de Promoción Comercial Andina (ATPA) y La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), son preferencias comerciales económicas unilaterales tomadas por el gobierno de los EE.UU. para apoyar a las economías de los países beneficiarios, por la cual un universo de más de 6.000 productos quedan libres de pago de impuestos en este país.⁽¹⁾

Esta norma permite a los cuatro países andinos a exportar textiles, manufacturas, madera y joyería en oro, entre otros artículos, a Estados Unidos sin pagar aranceles.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), las exportaciones bolivianas a Estados Unidos alcanzaron la suma de 143 millones de dólares el año 2006, producto de un inusitado dinamismo, superando holgadamente los registros de las ventas anuales que Bolivia hizo ha dicho mercado durante los últimos años.⁽²⁾

Según información de la Cámara Nacional de exportadores de Bolivia (CANEB) también señala que Brasil, Estados Unidos y Colombia ocupan los primeros lugares de destino de las exportaciones bolivianas. El primero y tercero reciben materia prima como el gas natural y la soya, mientras que el segundo compra la mayoría de los productos manufacturados. ⁽³⁾, se estima, en base a un censo realizado en todo el país, que el número de empresas exportadoras llega a 1.125, las cuales generan aproximadamente 400.000 fuentes de empleo en Bolivia, entre directos e indirectos, las cuales en caso de no firmarse un TLC con EE.UU. tendrá un costo directo en materia de exportaciones y empleo para el país. (4)

(1) www.ibce.org.bo/Eventos/PresATPDEA.pps - Páginas similares 04/12/2001

(2) <http://www.ine.gov.bo/egi-bin/PIWDIECOMEXX.EXE/CUADROCOMEX>

(3) Fuente: www.la-razon.com.bo, 17/02/2005

Estos y otros factores son los que hacen al TLC el modelo de acuerdo de libre comercio más grande en la historia contemporánea.

1.2.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Bolivia posee un marco-jurídico comercial para su comercio preferencial con el mundo, fruto de la suscripción de acuerdos subregionales, Acuerdos Comerciales y concesiones unilaterales por parte de países desarrollados en el marco de la “lucha contra las drogas”.

Después del fracaso del proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que ha tenido un rechazo muy grande en la mayoría de los países Latinoamericanos, en noviembre del 2003, el país del norte invitó a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú a negociar el Tratado de Libre Comercio (TLC) para que estos países miembros de la Comunidad Andina (CAN) mantengan los beneficios arancelarios dispuestos en la Ley del Acuerdo de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de la Droga (ATPDEA).

El problema que surge para los actuales y futuros exportadores Bolivianos a los Estados Unidos es la pronta finalización – en algunos meses del Sistema Generalizado de preferencias llamado ATPDEA y la situación de incertidumbre que viene viviendo el país por varios años.

Como está la situación actual no hay quien pueda asegurar que después de terminado el ATPDEA Bolivia cuente con algún otro tipo de tratado de libre Comercio o preferencias arancelarias para sus exportaciones más importantes a los EE.UU. entre ellos los productos manufacturados, como el textil, joyas y madera.

(4) (Fuente: www.la-razon.com.bo, 17/02/2005)

Por lo tanto el problema de investigación que pretende encarar este trabajo es conocer las repercusiones que traerá para Bolivia el Tratado Libre Comercio (TLC), el cual expresado en una pregunta es:

¿Cuáles son las Ventajas y Desventajas Económicas de un Tratado Libre Comercio de Bolivia -EE.UU.?

1.3.- DELIMITACION:

1.3.1.- Delimitación temporal

Se utilizará la información desde el periodo 1995 hasta el 2005 en el que nuestros productos se comercializan con la ATPDEA.

1.3.2.- Delimitación sustantivo

Teoría clásica del comercio Internacional, modelo Heckscher–Ohlin, mercantilismo, teorías de las ventajas competitivas, comparativas, absolutas, procesos de integración, acuerdos comerciales.

1.4.- OBJETIVOS:

1.4.1.- OBJETIVO GENERAL:

Analizar las implicancias económicas de la incorporación de Bolivia al TLC con EEUU, en el marco del Comercio Internacional.

1.4.2.-OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- ‡ Analizar las repercusiones que han tenido en Bolivia los acuerdos comerciales (ATPA ,1991-2001) y (ATPDEA ,2001-2006) el atpdea se amplio hasta febrero del 2008 para la Exportación de productos de manufactura, Joyas, textiles y madera.

- ‡ Analizar las Exportaciones e importaciones de Bolivia hacia y desde Estados Unidos en el periodo, 1995-2005.
- ‡ Analizar el Proyecto del Documento (borrador final, oficial) del Tratado Libre Comercio.
- ‡ Determinar las ventajas y desventajas económicas de firmar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

1.5.- HIPOTESIS:

Hipótesis planteada por el estudio:

Con la firma del TLC Bolivia – Estados Unidos, nuestro país estaría en desventaja competitiva en cuanto a la agricultura, Propiedad Intelectual, leyes ambientales, compras del estado y beneficiada comparativamente en exportaciones e Importaciones.

1.6.- JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO:

1.6.1.- Relevancia Científica.

La relevancia científica de la investigación está señalada por el análisis del tratado de libre comercio en función de los efectos que tendría que soportar Bolivia si Participa de este tratado.

1.6.2.- Relevancia Social.

Este trabajo de investigación tiene una relevante justificación social, un trabajo donde se analicen con claridad los argumentos económicos, de generación de empleos y exportaciones.

1.6.3.- Relevancia personal.-

Nuestra Investigación nos llena de satisfacción ya que aspiramos en ser Licenciados en Economía.

Con esta Tesis de grado queremos aportar a que con nuestros conocimientos obtenidos en nuestra formación académica de ser buenos profesionales en nuestra área.

1.7.-METODOLOGIA.-

Las investigaciones económicas requieren emplear simultáneamente diferentes métodos, los cuales deben ser compatibles y coherentes con los hechos o fenómenos que forman parte de la investigación.

1.7.1.-Método.-

El método que se utilizará el Analítico para determinar las características y repercusiones de los acuerdos comerciales y de la balanza comercial en cuanto a ventajas y desventajas.

Descriptivo en cuanto se indican los principales productos de exportación y de importación.

1.7.2.-Técnica.-

Sistematización bibliográfica de fuentes secundarias, para el ordenamiento de la información, a través de la clasificación por tema a desarrollar.

- Recopilación documental de las diversas fuentes bibliograficas consultadas.
- Armado del marco teórico referido al tema a investigar que permita un mejor conocimiento de los temas a desarrollar en cada capitulo.

1.7.3.- Instrumentos.-

El relevamiento de información se realizó tomando en cuenta instrumentos:

- 1.- Nivel .- Periódico, Revista,
- 2.- Nivel.- Preguntas, discursos.
- 3.- Nivel.- Fichas Bibliografía, textuales o contextuales

CAPITULO II

2.- Marco Teórico y conceptual:

Teoría clásica del comercio Internacional, modelo Heckscher – Ohlin, mercantilismo, teorías de las ventajas competitivas, comparativas, absolutas, tipos de integración, acuerdos comerciales.

En el marco teórico del presente trabajo, se detallarán las ideas fundamentales de temas tales como: la Teoría clásica del comercio Internacional, teoría de las ventajas competitivas, comparativas, teoría de los Aranceles.

La finalidad es contar con elementos teóricos que orienten acerca de las ventajas y desventajas del libre comercio, así como una teoría que de una visión más dinámica sobre la creación de ventajas competitivas, comparativas que determinen la especialización internacional del comercio.

2.1.-_MERCANTILISMO.- (1)

A partir del siglo XVI es cuando nacen las primeras teorías económicas que dan forma a la doctrina mercantilista, pero a fines del siglo XVII es cuando se puede hablar con propiedad y como doctrina económica al mercantilismo que es entendido como enriquecimiento de las naciones mediante acumulación de metales preciosos. Los rasgos esenciales del mercantilismo son:

La esencia de la actividad económica se centra en la adquisición de monedas y metales de oro y plata como única forma de enriquecerse el estado.

El mercantilismo es centralista al considerar que es el propio estado el que debe organizar y programar la adquisición de metales preciosos.

Uno de los principales aportes del mercantilismo es la Letra de Cambio que se convirtió en el principal instrumento de liquidación. También con el mercantilismo aparece por primera vez el concepto de la Balanza Comercial, ya que los países se ven forzados a desarrollar al máximo las exportaciones de productos pagaderos en oro y plata y reducir en lo posible las importaciones que supongan pagos en este tipo de moneda.

(1) Wikipedia, la Enciclopedia Libre. <http://es.wikipedia.org/wiki/Mercantilismo>

El mercantilismo propicia una Balanza Comercial constantemente favorable. Esta doctrina implica una gran dedicación al marco legal que regula la producción y el comercio, como vías de conseguir una óptima organización que lo facilite: desarrollo de la infraestructura del país, comunicaciones, puertos, desarrollos de mercados exteriores que absorban exportaciones, etc.

2.2.- LA TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.-

Una fuente explicativa de la integración ha sido la llamada teoría clásica del comercio internacional.

La teoría de la integración económica utiliza básicamente los conceptos e instrumentos de la economía internacional, por lo cual se puede deducir que existe una sujeción de la teoría de la integración a la teoría del comercio internacional, cuyos principios iniciales fueron formulados por Adam Smith, David Ricardo y Stuart Mill pensadores de los siglos XVIII Y XIX – que atendían necesidades concretas de la economía inglesa.

Según estos autores, el comercio internacional tiene origen en la distinta relación de costos de producción que se da en el territorio de cada país.

Las diferencias que existen entre los países y dentro de cada uno de ellos, determinan que se dediquen a producir las mercancías que les cuesta más barata y conveniente.

A través del comercio exterior obtienen lo producido por los demás a un costo relativamente menor del que tendrían que pagar, si tratarán de autoabastecerse en todos los rubros.

La teoría clásica propicia la mas fluida circulación de mercancías, pues supone que, en una situación en la cual los recursos del proceso productivo estuvieran plenamente utilizados y con precios no distorsionados, el reflejo de los costos y valores reales en la libertad de comercio debería originar un máximo de producción total y hacer posible el mayor nivel de bienestar social.

Es así que los clásicos – Adam Smith, David Ricardo y Stuart Mill – sostuvieron que las relaciones económicas internacionales estaban regidas por tres leyes fundamentales: (2)

- El principio de la división internacional del trabajo, el cual determina la especialización que debe tener cada país en la producción internacional y las ventajas que de esta especialización se derivan para todos los participantes.
- La ley de los costos o ventajas comparativas, que establece las condiciones y los límites de los intercambios que se efectuaran entre los países participantes del comercio internacional, en función de las diferencias relativas en sus costos de producción.
- La ley del restablecimiento automático del equilibrio internacional, basado en el sistema patrón oro, lo cual determina que las modificaciones en las corrientes de intercambio y en los precios de las mercancías intercambiadas, son las que habrán de equilibrar, en forma rigurosamente automática, las balanzas de pagos de los diferentes países participante en el comercio internacional.

La formulación de la teoría Ricardiana del Comercio Exterior se sustenta en lo siguientes supuestos, según JM Vacchino: (3)

- Cada país tiene su dotación de factores productivos que permite una sola combinación optima de ellos para cada tipo particular de producción.
- Total inamovilidad de los factores productivos de un país a otro y total movilidad de los productos.

(2) Vacchino J.M., Integración Económica Regional, Caracas –Venezuela,1981

- Los factores productivos se emplean totalmente en cada país, siendo cada clasificación de ellos, homogénea, respecto a la de otros países.
- Los mercados de factores y productos son de competencia pura y perfecta en cada uno de los países y en los intercambios internacionales es decir, mercados en los que la oferta y la demanda determinan la asignación de recursos y la distribución de la renta.

A través de la libertad de comercio se lograría una distribución equitativa de las ventajas entre las diversas economías nacionales que se estimularían recíprocamente y se integrarían cada vez más por medio de la interdependencia de sus respectivas producciones. Las variaciones de la oferta y la demanda regularían de forma automática los precios, que tenderían a expresar los costos de producción de los más eficientes productores de cada mercancía. **La competencia tendería a eliminar a los productores más ineficientes.**

La teoría tradicional del comercio internacional, estuvo dirigida en primera instancia, a justificar la división internacional del trabajo y la integración de todos los países en un mercado mundial único.

La validez de esta teoría del siglo XIX para estudios de hoy en día, como el presente trabajo de investigación, es evidenciada por artículos y opiniones de diversos estudiosos del comercio internacional, como lo es el Dr. Aldo Ferrer, Director de la Maestría MERCOSUR de la Universidad de Buenos Aires.

El mencionado investigador manifiesta que: las fuerzas del mercado actúan libremente en las preferencias comerciales establecidas por el MERCOSUR y los países miembros mantienen sus políticas inspiradas en una visión con fundamentos de la teoría clásica. De igual manera, reconoce que los vínculos externos del MERCOSUR se organizan conforme a las ventajas comparativas estáticas.

(3) Ibíd. Página 16

2.2.1.- TEORIA DE LA VENTAJA ABSOLUTA.- (4)

La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith defiende las ventajas del comercio internacional para incrementar la riqueza de las naciones y el nivel de vida. Esta teoría parte de considerar que distintos países disfrutan de una distinta dotación de recursos naturales.

Al ser diferentes los recursos naturales presentes en cada país, también lo es la cantidad de horas de trabajo necesarias para la obtención de cada unidad de producto.

En un cierto país A se necesitará un menor número de horas de trabajo para la obtención de un producto que en otro país B. Igualmente debido a la diferente dotación de recursos el país B necesita menos recursos para producir otro producto. Adam Smith afirma que el país A se debe especializar en el producto que obtiene con menor número de recursos.

Si cada país se especializa en el producto que requiere menos horas de trabajo y luego comercia con los otros países para obtener el resto de los productos, se consigue un mayor nivel de vida. Por tanto, cuando los países no comercian tienen que producir dentro de sus fronteras todos los productos lo que resulta en una producción total menor.

La producción total de productos con una misma cantidad de horas trabajadas es mayor cuando cada país se especializa y luego comercia. Por lo tanto, el comercio internacional incrementa el nivel de vida de los países.

Se puede afirmar que los países se especializarán en producir aquellos bienes sobre los que tengan una ventaja absoluta, es decir, que sean capaces de producir el mismo número de bienes aplicando menor cantidad de trabajo.

(4) Mto. Manuel López Santa Cruz. Universidad Del Noroeste. México
http://academico.uno.mx/mlopez/mi_maestria/Apuntes%201%20para%20examen%20de%20Mercadotecnia%20internacional.htm

2.3.- TEORIA DE LA VENTAJA COMPARATIVA:

La teoría de la ventaja comparativa es un argumento a favor del libre comercio, formulada por Robert Torrens en 1815 y explicada más detalladamente por David Ricardo. Si el país A produce un bien a un menor costo que el país B.

Se dice entonces que el país A tiene una ventaja comparativa respecto al B. Consecuentemente, los aranceles tienen un efecto negativo sobre la economía, ya que privan al consumidor de productos baratos, y a los que producen el bien más barato, de beneficios.(5)

Lo que importa no es el costo absoluto de producción, sino, el ratio de cuan fácilmente 2 países pueden producir distintos tipos de bienes.

Las ventajas comparativas están relacionadas con la especialización propia de cada país; aquello que es capaz de producir comparativamente mejor, es decir, donde la ventaja es mayor o la desventaja menor. Las fuentes de las ventajas comparativas se basan fundamentalmente en la productividad, y ésta a su vez, en los factores productivos: trabajo, capital, recursos naturales y tecnología.

Explica los beneficios que obtienen cuantos participan en el comercio internacional. También se la denomina teoría del comparativo, la misma afirma que, en unas condiciones técnicas dadas, el producto total que se obtiene de la especialización y el cambio, en lugar de la autarquía y el aislamiento económico, se maximizara si cada país o región se especializa en la producción de aquellos bienes o servicios en los que su coste comparativo sea relativamente menor. Aunque Ricardo formulo tal principio sólo para el comercio internacional destaco también que el mismo es claramente aplicable a todas las formas de especialización o división del trabajo e intercambio, ya sea entre personas o naciones.

(5) Wikipedia, la Enciclopedia Abierta.
[http://es.wikipedia.org/wiki/Teor%C3ADA de la ventaja comparativa](http://es.wikipedia.org/wiki/Teor%C3ADA_de_la_ventaja_comparativa)

Pueden presentarse tres casos cuando comparamos los costos de producción entre dos naciones, A y B que producen las mismas mercancías, X e Y. Si cada país posee una dotación de recursos diferentes, y esto no puede ser de otro modo si tomamos en cuenta todos los aspectos particulares que la definen, sus costos de producción serán también distintos. En un primer caso puede ocurrir que, con unos recursos iguales para cada país, se produjese la siguiente cantidad de bienes:

País A: 100x, ó 50y

País B: 50x, ó 100y

Si no existiese la especialización que procede del comercio internacional y se repartiesen los recursos entre ambos bienes, A produciría entonces 75 unidades, en conjunto, de los bienes X e Y, y del mismo modo lo haría B, dando un total de 150; con comercio internacional, en cambio, A producirá 100 unidades del bien X y B producirá 100 unidades del bien Y y con el cual se mejorará el resultado con respecto a una situación de autarquía. Este es el caso de las denominadas ventajas absolutas, típico cuando se comparan países con dotación de recursos muy diferentes (como por ejemplo aquellos de clima tropical con respecto a los del clima templado).

Ahora supongamos que, como producto del diferente adelanto tecnológico, las cifras de producción son en cambio las que siguen:

País A: 100x, ó 80y

País B: 50x, ó 60y

En este caso el país A posee ventajas absolutas tanto en la producción de X como de Y, pero su ventaja es comparativamente mayor en cuanto a la producción de X, Y a la inversa sucede para B, quien se halla en desventaja absoluta pero relativamente menor para el caso de Y. La especialización que promueve el libre comercio internacional llevaría entonces a que el país A produjese 100 unidades del bien X en tanto que B produciría 60 unidades de Y, por lo que el resultado total (100+60) sería también superior al de una situación de autarquía (75+70) en la que se dividiesen los recursos entre la producción de ambos bienes.

Por ultimo, supongamos que, con la misma dotación de recursos ambos países estuvieran en condiciones de producir las siguientes cantidades:

País A: 100 x, u 80y

País B: 50x, ó 40y

En este ejemplo el primer país posee una ventaja absoluta en cuanto a cada uno de los bienes considerados y no existe una ventaja comparativa para ninguno de los dos países, por cuanto la relación proporcional es la misma tanto para el bien X como para el bien Y. En esta situación particular, por lo tanto, la especialización no arroja ninguna ventaja concreta, pues sin ella se producirían 75x y 60y, en tanto que con la misma se obtendrían 100x y 40y, y, dado que los 25x en que se aumenta la producción son exactamente compensados por la disminución de los 20y, de acuerdo a las relaciones que existen en cada país, la ventaja obtenida es nula.

El análisis de estos ejemplos nos permite exponer la doctrina en los términos siguientes: la especialización a la que lleva el comercio libre internacional hará que cada país se especialice en la producción de aquellos bienes en que, relativamente, posee ventajas comparativas, produciendo beneficios netos para todos.

Tal principio se manifestará salvo en el caso extremo en que los costes relativos sean exactamente iguales, o sea que no existan ventajas comparativas.

Pero por último caso, en la vida real, es sumamente infrecuente, por no decir imposible: en primer lugar porque el comercio mismo puede hacer variar la escala de la producción, haciendo variar también los costos de cada país en la medida en que se especializa, en segundo lugar porque raramente los bienes producidos en cada país pueden considerarse totalmente idénticos; en tercer lugar porque, si tomamos en cuenta un amplio conjunto de países y de bienes – como el que existe en la realidad, y no en la extremada simplificación de nuestro ejemplo – aparecerán una multitud de ventajas comparativas que proporcionarán

oportunidades para todos los países que participan en el comercio internacional.(6)

2.4.- MODELO HECKSCHER – OHLIN.- (7)

La teoría de Heckscher-Ohlin explica porque los países negocian mercancías y servicios unos con otros. Una condición para el comercio entre dos países es que los países diferencian con respecto a la disponibilidad de los factores de producción. Difieren si un país, por ejemplo, tiene muchas máquinas (capital) pero pocos trabajadores, mientras que otro país tiene mucha mano de trabajadores pero pocas máquinas.

Según la teoría de Heckscher-Ohlin, un país se especializa en la producción de las mercancías en las que esta mejor capacitado para producir. Países en los cuales el capital es abundante y los trabajadores son pocos, por lo tanto, se especializan en la producción de las mercancías que , en particular, requieren capital. La especialización en la producción y el comercio entre los países genera, según esta teoría, estándares de vida más alto para los países implicados.

La teoría de Heckscher-Ohlin dice que dos países negocian mercancías entre ellos y de tal modo alcanzan mayor bienestar económico, si las asunciones siguientes se mantienen:

- Los factores principales de producción, a saber trabajo capital, no están disponibles en la misma proporción en ambos países.
- Las dos mercancías producidas requieren relativamente mas capital o relativamente más trabajo.
- El trabajo y el capital no se mueven entre los dos países.

(6) Diccionario de Economía y Finanzas, Carlos Sabino. Editorial, Panapo, Caracas, 1991,304 Páginas. <http://páginas.ufm.edu/sabino/DIC-V.htm>

(7) Fundación Premio Nóbel. <http://nobelprize.org/economies/educational/trade/ohlin.html>

- No hay costes asociados a transportar las mercancías entre los países.
- Los ciudadanos de los dos países que negocian tienen las mismas necesidades.

De las condiciones antedichas, la principal es la asunción de que el capital y el trabajo no están disponibles en la misma proporción en los dos países. Esta condición conduce a la especialización.

El país con relativamente mas capital se especializa – pero no necesariamente completamente – en la producción de las mercancías costosas o intensivas de capital (que exporta intercambiándolas a favor de las mercancías intensivas en trabajo) mientras que el país con relativamente poco capital se especializa en la producción de las mercancías intensivas en trabajo (que exporta intercambiándolas a favor de las mercancías intensivas en capital).

Según la teoría, mientras más diferentes sean los países – con respecto al cociente trabajo – capital – mayor es el aumento económico de la especialización y del comercio.

2.5.- TEORIA DE LAS VENTAJAS COMPETITIVAS.- (8)

Esta teoría, indica que la competitividad se ha convertido en un asunto primordial, tanto para empresas como para Estados. Sostiene que para mejorar la competitividad de las exportaciones de un país, se necesita tener un entendimiento común acerca de la competitividad dentro de una nación.

Michael Porter, principal exponente de esta teoría, sostiene que la competitividad no es simplemente un fenómeno macroeconómico, una función de una fuerza laboral barata y abundante y la abundancia de recursos naturales. Más bien señala, como único concepto significativo de la competitividad nivel nacional, a la

productividad con la que se despliegan los recursos: humanos, capital y activos fijos.

Siendo el aprendizaje la innovación a nivel de la industria los que determinan dicha competitividad; no debe olvidarse que la influencia de la propia nación en la búsqueda de la ventaja competitiva en determinados campos, es de importancia vital para el nivel y tasa de crecimiento de la productividad que puedan conseguirse.

Dando a entender entonces que, debido a la competitividad se basa en el despliegue eficiente de los recursos, son los sectores industriales y las empresas las que compiten, no las naciones. El gobierno tiene entonces un rol parcial pero significativo en la creación de la plataforma desde la que compiten las firmas.

Lo fundamental de esta teoría es explicar el papel que desempeñan el entorno, las Instituciones y las políticas económicas de una nación en el éxito competitivo de sus empresas en determinados sectores. Por tanto, lo que busca es comprender de que forma las empresas crean y mantienen la ventaja competitiva, con el objeto de explicarnos que papel desempeña la nación en este proceso.

Porter, indica que las empresas crean ventaja competitiva al percibir o descubrir nuevas y mejores formas de competir en un sector y trasladarlas al mercado, lo que en ultimo extremo, es un acto de innovación. Las causas más habituales de innovaciones que derivan en ventaja competitiva son: nuevas tecnologías, nuevas o cambiantes necesidades del comprador, la aparición de un nuevo segmento sectorial, cambios en los costes o disponibilidad de los insumos, cambio en las disposiciones gubernamentales.

En lo que respecta al papel de las circunstancias nacionales en el éxito competitivo, esta teoría sostiene que las naciones tiene éxito cuando las circunstancias del país apoyan el seguimiento de la estrategia más adecuada para un sector o segmento en particular.

(8) Michael Porter, Las ventajas Competitivas de las Naciones, 1990

Las naciones triunfan en más o menos sectores en la medida en que sus circunstancias nacionales brinden un entorno que apoye esta clase de conducta. La búsqueda de una forma de comprender la ventaja competitiva debe arrancar de tres premisas, según Porter:

Primera, la naturaleza de la competencia y las fuentes de ventaja competitiva difieren mucho de unos sectores e incluso entre los segmentos de un sector.

Determinar cual es la influencia de la nación sobre la capacidad de la empresa para competir en sectores y segmentos de sectores específicos y con unas estrategias en particular, en vez de hacerlo en sectores genéricos.

Segunda, los competidores mundiales frecuentemente llevan a cabo algunas actividades de la cadena del valor fuera de su país de origen. Esto significa que la tarea no es explicar por que una empresa que opera exclusivamente en la nación tiene éxito internacional, sino que las razones de que la nación sea una base central (Plataforma para una estrategia mundial dentro del sector en la que las ventajas que se obtienen de la nación de origen, se ven suplementadas por aquellas que se derivan de una posición integrada de cobertura nacional).

Tercera, las empresas consiguen y mantienen ventaja competitiva en la competencia internacional mediante la mejora, innovación y perfeccionamiento. La teoría sostiene que, en cualquier explicación de la ventaja nacional debe estar el papel de la nación de origen en lo que se refiere al estímulo de la mejora e innovación competitivas. Se debe explicar por que una nación brinda un entorno en el que las empresas mejoran o innovan y siguen haciéndolo más de prisa y con las mejores orientaciones al compararlas con sus rivales internacionales.

Porter, indica que ya esta ampliamente admitido que las economías de escala, las ventajas tecnológicas y los productos diferenciados crean las condiciones ideales para el comercio: la nación cuyas empresas lo consigan en un sector podrán

exportar. La pregunta es: ¿Por qué alcanza una nación el éxito en un sector en particular?

La respuesta, Porter la expresa a través de su famosa “Estructura de Diamante”, que es un sistema mutuamente reforzante. Constituida por cuatro componentes, que se interrelacionan entre si, creando el contexto en el que nacen y compiten las empresas de una nación, a saber:

- I) CONDICIONES DE DEMANDA:** La naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios del sector. Conforman el ritmo y carácter de la mejora y la innovación por parte de las empresas de una nación. Tres atributos genéricos de la demanda interior son específicamente significativos:
 - a)** la composición de la demanda interior: modo en que las empresas perciben, interpretan y dan respuesta a las necesidades del comprador. Las características de la composición de la demanda interior particularmente significativas para conseguir ventaja competitiva nacional son: estructura segmentada de la demanda, compradores entendidos y exigentes, necesidades precursoras de los compradores.
 - b)** la magnitud y pautas del crecimiento de la demanda interior. El gran tamaño del mercado interior puede conducir a ventajas competitivas en que los sectores donde se produzcan economías de escala o de aprendizaje, al animar a las empresas de la nación a invertir agresivamente en instalaciones de gran escala, en desarrollo de tecnología y en mejoras de la productividad. En cuanto a la tasa de crecimiento de la demanda interior, induce a empresas de una nación a adoptar nuevas tecnologías más de prisa, con menos miedo de que hagan superfluas las inversiones existentes y a construir instalaciones grandes y eficaces con la plena confianza de que se utiliza provechosamente.

- c) los mecanismos a través de los cuales se transmiten a los mercados extranjeros las preferencias domésticas de la nación. Tales como: compradores locales móviles o multinacionales, influencias sobre las necesidades extranjeras.

II) CONDICIONES DE FACTORES: La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado. Los factores de producción no son nada más que los insumos necesarios para competir en cualquier sector, tales como mano de obra, tierra cultivable, recursos naturales, capital e infraestructura.

Los factores pueden agruparse en unas cuantas categorías genéricas a) recursos humanos; b) recursos físicos; c) recursos de conocimiento; d) recursos de capital; y infraestructura.

Para comprender el perdurable papel de los factores en la ventaja competitiva, cada vez se hace necesario otro tipo de diferenciación de tipo de factores: factores básicos y factores avanzados. Los factores básicos comprenden los recursos naturales, el clima, la situación geográfica, la mano de obra no especializada y semiespecializada y los recursos ajenos a largo plazo. Los factores avanzados comprenden la moderna infraestructura local de comunicación de datos, el personal altamente especializado.

Los factores avanzados son los más significativos para la ventaja competitiva.

La tercera distinción importante entre factores de producción es su especialidad. Los factores generalizados incluyen la red de carreteras, una provisión de recursos ajenos a una dotación de empleados bien motivados con formación universitaria. Los factores especializados comprenden al personal con formación específica, infraestructura con propiedades peculiares, bases de conocimiento en campos en particular, etc.. Ventaja competitiva más significativa y sustentable se

produce cuando una nación cuenta con los factores necesarios para competir en un sector en particular y dichos factores son a la vez, avanzados y especializados.

El autor de esta nueva teoría señala que la ventaja competitiva puede derivarse de la desventaja en algunos factores, obviamente, las desventajas en factores que estimulan la innovación deben ser selectivas para motivar y no desanimar, e incluirán algunos factores y no todos ellos. La inexistencia de presión hace que rara vez se produzcan progresos, pero demasiada adversidad conduce a la parálisis.

III) SECTORES AFINES Y DE APOYO: La presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos.

Crean ventajas de diversas maneras como ser: acceso rápido y preferencial a los insumos, coordinación continuada, contribución al proceso de innovación y perfeccionamiento, coordinar o compartir actividades de la cadena del valor.

IV) ESTRATEGIA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD DE LA EMPRESA: Las condiciones vigentes en la nación respecto a como se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica.

Sostiene que la ventaja competitiva basada en un determinante, puede darse en sectores dependientes de los recursos naturales o en sectores que entrañen tecnologías o técnicas poco avanzadas. Tal ventaja, normalmente resulta insostenible porque cambia rápidamente y los competidores mundiales pueden soslayarla fácilmente. Por tanto, indica que la ventaja en todos los determinantes produce beneficios auto-reforzantes que son extremadamente difíciles de anular.

Además Porter, señala que hay otras dos variables que pueden influir de forma muy importante en el sistema nacional y que son necesarias para completar la teoría: la Casualidad y el gobierno.

La Casualidad es referida a los acontecimientos fuera del control de las empresas, como ser: nuevos inventos, guerras, acontecimientos políticos externos y cambios sustanciales en la demanda de los mercados extranjeros.

El gobierno, como la última variable a considerar, aunque puede confundirse como la quinta variable del Diamante, juega un papel superior, pues su función es influir en los cuatro determinantes.

El gobierno puede influir positiva o negativamente en cada uno de los cuatro determinantes. Las condiciones de los factores se ven influenciadas por las subvenciones, la política respecto a los mercados de capital, la política educativa y otras intervenciones. El gobierno puede moldear las circunstancias de los sectores conexos y de apoyo de incontables maneras, tales como el establecimiento de normativa para los servicios de apoyo. La política gubernamental influye en la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa, por medio de mecanismos, tales como la regulación de los mercados de capitales, la política fiscal, etc. Porter señala que las políticas que llegan a tener éxito lo consiguen en aquellos sectores donde están presentes (y reforzados por la acción gubernamental) los determinantes, fundamentales de la ventaja nacional.

Por ultimo, la teoría de las ventajas competitivas observa que el comercio internacional y la inversión extranjera, pueden tanto mejorar la productividad de un país, como amenazarla.

Apoya la productividad nacional, permitiendo que una nación se especialice en aquellas industrias o segmentos de industrias en que sus empresas son más de transportes, e importando cuando sus empresas son menos competitivas.

Sin embargo, la amenazan al exponer las industrias de un país a la prueba de los estándares internacionales de productividad, ya que una industria perderá, si su productividad no es lo suficientemente más alta que la de los competidores extranjeros para compensar cualquier ventaja en las tasas de salarios locales.

2.6.- AREAS DE INTEGRACION:

Tomando en cuenta que la integración es un proceso, el cual pasa por diversas etapas en forma paulatina y progresiva, es posible establecer una clasificación según el grado de integración, donde cada una de las etapas o grados tiene ciertos rasgos esenciales que la distinguen tanto de la etapa inmediatamente anterior como posterior.

Existe un consenso más o menos amplio en la literatura que trata el tema respecto de cuales son las etapas por las que pasan los procesos de integración. Para efectos de este estudio, se hará referencia a la clasificación que hace Bela Balassa quien establece 5 etapas o grados de integración, además se agrega una etapa preliminar llamada área de preferencias arancelarias a la cual haremos referencia según la definición de Ricardo Basaldúa.

2.6.1.- Clasificación de la integración según sus grados: (9)

Cada una de las modalidades de integración implica un grado de compromiso, el cual es ascendente de conformidad con el avance por las distintas etapas hasta llegar a la integración o unificación total.

2.6.1.1.- ZONA DE PREFERENCIA ARANCELARIAS

Consiste en otorgar a otros países o grupos de países a un tratamiento más favorables en materia de aranceles que al resto del mundo, la diferencia entre el arancel aplicado a terceros países y el arancel que se negocia se denomina margen de preferencia.

El margen de preferencia puede ser absoluto o relativo.

- Margen de preferencia absoluta

Se obtiene restando al arancel nacional menos al arancel preferencial.

Ej.: Si un país aplica un arancel del 20% al resto del mundo y el 15% es el que otorga el margen de preferencia absoluto o preferencia porcentual

(9) Adolfo Barrera Fuentealba Licenciado en Ciencias Políticas y gestión pública.
<http://www.monografias.com/trabajosII/funpro/funpro.shtml>

negociada es 5% o 5 puntos al arancel negociado 15% se denomina “GRAVAMEN RESIDUAL NEGOCIADO”.

- El margen de preferencias relativo

Es el porcentaje en el que deberá reducirse el arancel nacional que se aplica a 3 países por ejemplo: este sería el 25% y puesto que la diferencia es 5 puntos representa ese porcentaje respecto al arancel nacional.

Las preferencias arancelarias fueron de parte de una antigua práctica utilizada principalmente por los países europeos y sus colonias.

2.6.1.2.- ZONA DE LIBRE COMERCIO

Este esquema se caracteriza por la eliminación de gravámenes arancelarios y restricciones de todo orden al intercambio comercial de mercancías entre los países miembros (conocido como arancel cero entre países de la zona).

Para llegar a una zona de libre comercio se fijan plazos, condiciones y mecanismos de desgravación arancelarios.

La mira está puesta en las “medidas de fronteras” entre las partes, con el propósito de incrementar los flujos de los intercambios recíprocos. Como en el acuerdo de libre comercio surge el problema del control de las importaciones de extra zona, los Estados partes deben implementar instrumentos que tiendan a establecer el origen de los productos y de esa forma diferenciar entre los bienes que se generan en la zona y los que provienen de otras latitudes, ya que los productos que se deben beneficiar con el acuerdo son los originarios de los estados partes, evitando la triangulación que significaría el ingreso de productos del exterior a la zona a través del país que cobra los aranceles más bajos, esto se obtiene por medio de la que se denomina “cláusulas de origen”, las cuales deben ser muy precisas y severas.

2.6.1.3.- UNIÓN ADUNERA

Esto significa que además del libre movimiento de bienes entre países integrantes, acuerdan una política comercial frente al resto del mundo, que se expresa mediante las aplicaciones de una tarifa común. Esta situación implica la

amortización de los instrumentos arancelarios de las normas técnicas, sanitarias y otras, sobre las mercancías de fuera de la unión de los países miembros.

2.6.1.4.- REGIMENES ADUANEROS EN BOLIVIA ⁽¹⁰⁾

Los regímenes relacionados con los procedimientos de exportación son los siguientes:

1) EXPORTACIÓN DEFINITIVA

Este régimen es aplicado a las mercaderías de libre circulación que salen del territorio aduanero y que están destinadas a permanecer definitivamente fuera del país. La exportación definitiva esta liberada del pago de tributos aduaneros y fiscales (GA, IVA, ICE), salvo casos establecidos por ley (Impuesto Complementario a la Minería - ICM) La exportación definitiva goza de devolución de gravamen aduanero e impuestos internos (CEDEIM).

2) EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO PASIVO (MAQUILA)

Este régimen permite exportar temporalmente mercancías de libre circulación en el territorio aduanero nacional, para ser sometidas en el extranjero o en zonas francas industriales a una transformación, elaboración o reparación y reimportarlas con el pago de tributos aduaneros sobre el valor agregado. (Maquila)

El plazo máximo para la reimportación de la mercadería será de 180 días, prorrogable por igual plazo por razones justificadas a solicitud del interesado.

"Ley General de Aduanas" Artículo 131º - 132º ; "Reglamento de la Ley General de Aduanas" Artículo 182º - 185º

3) RÉGIMEN DE REPOSICIÓN DE MERCANCÍAS EN FRANQUICIA ARANCELARIA

Este régimen permite importar mercancías en franquicia total de los tributos aduaneros de importación en proporción equivalente a las mercancías que, habiendo sido nacionalizadas, fueron transformadas, elaboradas o incorporadas en mercancías destinadas a su exportación definitiva.

(10) www.cadex.org/asesoramiento/regimenes.htm

No están sujetos a este régimen los combustibles, o cualquier otra fuente energética para producir mercancías de exportación, maquinarias y equipos, o útiles de recambio que se consumen en el proceso productivo.

"Ley General de Aduanas" Artículo 129º - 130º ; "Reglamento de la Ley General de Aduanas" Artículo 179º - 181º

4) RÉGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO (RITEX)

Bajo este régimen se permite recibir en el territorio aduanero, con suspensión del pago de los tributos aduaneros a la importación, determinadas mercancías consistentes en materia prima y bienes intermedios, para su transformación y elaboración en un proceso productivo generador de productos finales que serán reexportados. Se excluyen de este régimen a los bienes de capital, sus repuestos, herramientas, combustibles, hidrocarburos, lubricantes y energía eléctrica.

Los tributos aduaneros e impuestos suspendidos bajo este régimen son: Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto a los Consumos Específicos (ICE) y Gravamen Arancelario (GA). El plazo de permanencia de las materias primas y bienes intermedios es de 180 días calendario, pudiendo extenderse este plazo por 180 días adicionales a solicitud del interesado.

5) RÉGIMEN DE TRÁNSITO ADUANERO

Tránsito Aduanero Internacional, es el régimen aduanero que permite el transporte de mercancías, bajo control aduanero, desde una Aduana de Partida hasta una Aduana de Destino, en una misma operación en el curso de la cual se cruzan una o más fronteras internacionales

El Tránsito Aduanero Nacional es el transporte de mercancías de los depósitos de una aduana interior la otra aduana interior, dentro del territorio nacional, bajo control y autorización aduanera

Las mercancías transportadas bajo el Régimen de Tránsito Aduanero Internacional, podrán circular en el territorio aduanero, con suspensión de pago de los tributos aduaneros de importación o exportación

Para efectos del control aduanero, la aduana de partida o la aduana de paso por frontera señalarán la ruta que debe seguir el transportador en cada operación de Tránsito Aduanero Internacional por el territorio nacional.

El transportador es responsable ante la Aduana Nacional por la entrega de las mercancías a la administración aduanera de destino, en las mismas condiciones que las recibieron en la administración aduanera de partida y con el cumplimiento de las normas inherentes al tránsito aduanero internacional, conservando los sellos y los precintos de seguridad

Las autoridades aduaneras son las únicas autorizadas para colocar precintos aduaneros. Los precintos aduaneros son de uso obligatorio en los medios de transporte habilitados de uso comercial, en las unidades de transporte y en las mercancías susceptibles de ser precintadas

6) ZONAS FRANCAS

Zona Franca es una parte del territorio nacional en la que las mercancías que en ella se introduzcan se consideran fuera del territorio aduanero con respecto a los tributos aduaneros y no están sometidas a control habitual de la Aduana

Las zonas francas pueden ser:

Zonas Francas Industriales.- Son áreas en las cuales las mercancías introducidas son sometidas a operaciones de perfeccionamiento pasivo, en favor de las empresas que efectúen dichas operaciones para su posterior exportación, reexportación o importación al resto del territorio aduanero nacional.

Zonas Francas Comerciales son áreas en las cuales las mercancías introducidas pueden permanecer sin límite de tiempo, sin transformación alguna y en espera de su destino posterior.

Zonas Francas Industriales

El ingreso de mercadería a las ZOFRAIN estará exento del pago de derechos arancelarios, para-arancelarios y de otros impuestos de carácter interno. Esas exenciones quedarán afianzadas mediante garantía de boleta bancaria, cuyo funcionamiento estará reglamentado.

Las exportaciones que se efectúan desde ZOFRAIN con destino a terceros países, estarán exentas de pago de derechos arancelarios, para arancelarios y otros tributos de orden interno.

Las inversiones que se realicen en el área de la ZOFRAIN, gozarán de las siguientes exenciones de carácter tributario.

- Impuestos que gravan la propiedad inmueble.
- Impuestos al Valor Agregado, a su Complementario, a las Transacciones y al Impuesto al Consumo Específico.
- Impuesto al Renta Presunta de Empresas
- Derechos Aduaneros por la importación de las maquinarias y equipos a ser utilizados en sus instalaciones dentro de la ZOFRAIN.
- Gravámenes municipales

Zonas Francas Comerciales

La ZOFRACOT se instalará en el territorio de la República tomando en cuenta, entre otros los siguientes elementos:

Proximidad a zonas con acceso directo a las rutas marítimas, aéreas, férreas y otros transportes, así como a centros urbanos de significativa gravitación en la producción y el consumo.

Existencia de medios adecuados para la instalación de la infraestructura básica

La ZOFRACOT cumplirá la función de almacenamiento de mercaderías por tiempo ilimitado constituyéndose en centros de oferta a los agentes económicos del ente exportador.

El ingreso de las mercancías a la ZOFRACOT están exentos de impuestos arancelarios para-arancelarios y de otros impuestos de carácter interno. Estas exenciones quedan afianzadas mediante garantía de boleta bancaria.

Las importaciones que se efectúen de las ZAFROCOT se procesan de acuerdo a normas vigentes, con intervención de la autoridad aduanera, de las empresas verificadoras del Comercio y de Industria

2.6.1.5.- NORMAS DE ORIGEN ⁽¹¹⁾

Son aquellas leyes, reglamentos o disposiciones administrativas aplicadas en la determinación del país de origen de las mercancías.

Criterios para determinar el origen

Hoy día, cada vez es más difícil que los productos resulten enteramente obtenidos en un solo país. En esos casos, la determinación del origen es más compleja.

De acuerdo con el Consejo de Cooperación Aduanera (Convenio de Kyoto, 1977), cuando dos o más países intervienen en la producción de una mercancía, el origen debe atribuirse al país donde se haya producido la última transformación sustancial (o suficiente), lo que ocurre cuando:

- * A consecuencia de la transformación se produce un cambio de partida arancelaria.

- * Se llevan a cabo unas transformaciones previamente especificadas

- * El valor de los materiales no originarios está por debajo de un límite establecido (criterio del valor añadido)

En ocasiones se utilizan varios de estos criterios. Algunas operaciones menores (denominadas “insuficientes” o “mínimas”) nunca confieren el carácter originario.

La forma en que se aplican estos criterios depende del régimen comercial considerado. Hay normas de origen de aplicación en el caso del comercio no preferencial y normas de origen diferentes en el caso del comercio preferencial.

a) Normas de origen no preferenciales

Se aplican al comercio entre países integrantes de la OMC, sobre la base de la cláusula de nación más favorecida.

Se utilizan, entre otros fines, en el tratamiento de nación más favorecida, en la aplicación de cuotas, la aplicación de las medidas de defensa comercial, la aplicación del sistema de doble control para productos textiles, etc.

Para obtener una información más detallada pulse sobre el enlace [reglas de origen no preferenciales](#).

b) Normas de origen preferenciales.-

En un Acuerdo de Libre Comercio la calificación de un producto como originario determina su acceso en condiciones preferenciales. Por ello, las normas de origen

preferenciales son más estrictas que las no preferenciales. Cada acuerdo preferencial tiene sus propias normas de origen (recogidas en un protocolo independiente).

Los criterios de transformación suficiente para la determinación del origen de un producto se aplican en principio a toda materia importada de un tercer país que se haya utilizado para la obtención del producto en el país de exportación. Para favorecer la integración económica regional, los sistemas de acumulación del origen permiten, sin embargo, no someter a estos criterios las materias originarias de países socios, con lo que se facilitan las posibilidades de suministro a partir de estos países. Siempre que el producto terminado adquiera el carácter originario, se asigna éste a cualquiera de los países socios participantes en la operación, conforme a disposiciones concretas.

Art.268º NORMAS DE ORIGEN APLICABLES EN LAS ZONAS FRANCAS ⁽¹²⁾

Las mercancías extranjeras originarias y procedentes de los países con los cuales Bolivia ha suscrito acuerdos o tratados de integración económica relativos a programas de liberación, que ingresen a las zonas francas comerciales ubicadas en territorio nacional, se sujetarán a la reglamentación establecidas por dichos acuerdos de integración económica, manteniendo el origen de dichas mercancías cuando corresponda previo cumplimiento de los requisitos contemplados en las normas de origen de las mercancías, para la aplicación de las correspondientes preferencias arancelarias.

Para el caso de las mercancías ingresadas a zonas francas industriales, se podrá aplicar algunas de las siguientes preferencias arancelarias:

- a)** Gravar el componente extranjero de las mercancías elaboradas en zonas francas industriales, cuando dicho bien se despache para consumo.
- b)** Cuando el agregado sea de origen y procedencia subregional, se considerará local para efecto aduaneros y se despachará para su consumo libre de gravámenes arancelarios, pero los demás impuestos serán aplicados.

(11) www.comunidadandina.org/origen.htm - 86k

(12) Ley 1990 Aduana -Bolivia

c) Cuando se trate de mercancías nacionales elaboradas en el país y almacenadas en zonas francas comerciales, éstas recibirán los beneficios de libre acceso.

2.6.1.6.- MERCADO COMÚN

Estrictamente un mercado común significa una unión aduanera más el libre movimiento de capitales y trabajadores sin discriminación al interior del bloque regional. El libre movimiento significa el trato nacional al capital y a los trabajadores procedentes de otros países miembros.

En el mercado común, no hay aduanas internas ni barreras tarifarias entre los estados partes; se lleva a cabo una política comercial común, se permite el libre desplazamiento de los factores de producción (tierra, trabajo, bienes y servicios), es decir, las cuatro libertades fundamentales de la comunidad, y se adopta un arancel aduanero exterior unificado.

Por lo tanto, la legislación de los países miembros debe unificarse o armonizarse con el objeto de asegurar las condiciones de libre concurrencia en el ámbito del mercado interior común. Las normas no solo deben perseguir la supresión de las barreras que impiden el libre ejercicio de las cuatro libertades que fueron mencionadas (barreras aduaneras, físicas, técnicas, comerciales, restricciones monetarias), si no también de aquellas que son consecuencias de practicas restrictivas de reparto o explotación de los mercados imputables a las empresas (reglas de competencia).

2.6.1.7.- UNIÓN ECONÓMICA

Creación de un espacio económico, único a partir de la amortización de políticas económicas, políticas monetarias, fiscales, cambiarias, etc. , con la finalidad de eliminar las discriminaciones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los estados que la componen.

Como son objeto de la integración todas las actividades económicas en el ámbito espacial de la unión económica – entre ellas la política financiera, la concentración

de una política monetaria común lleva a la creación de un banco central común y finalmente a la adopción de una moneda común con lo que se perfecciona una unión monetaria.

Todos los países que están en el acuerdo tienen una misma política, es un tipo de integración muy difícil Ejemplo: Una sola moneda en Europa “EURO”.

2.6.1.8.- INTEGRACIÓN TOTAL

Este es el mayor grado de profundidad al que puede aspirar un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza más allá de los mercados, porque en el transcurso de este proceso, los estados involucrados tienden no solo a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetaria, fiscal, social, etc., y más allá incluso en cuestiones relativas a las políticas exteriores y de defensa.

En esta instancia de integración se requiere del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obligan a los estados miembros.

Algunas autoridades afirman que este grado de unificación sugiere la desaparición de las unidades nacionales por la absorción de las partes en un todo, como es definida la palabra “integración” de acuerdo al diccionario de la RAE.

Es la fusión de dos o más países, la integración económica total, que en realidad significaría un único mercado y una sola política económica.

2.7.- ACUERDOS:

2.7.1.- Mercado Común del Sur (MERCOSUR) ⁽¹³⁾

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) puede ser definido como un tratado de libre comercio internacional que busca una integración mas competitiva de las economías de los cuatro países en un mundo en que se consolidan grandes espacios económicos y donde el progreso técnico se vuelve cada vez mas esencial para el éxito de los planes de inversión, desarrollado a través de un ambicioso proyecto de integración económica, en el cual se encuentran comprometido inicialmente Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay quienes suscribieron El Tratado de Asunción, que le logra dar nacimiento al MERCOSUR, zona de libre comercio y a su vez programó una unión aduanera previendo su

principio de ejecución efectiva a partir del primero de enero de 1995. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), fue una respuesta de sus Estados Miembros a un mundo globalizado, en el que predominan los mega mercados, dichos mega mercados se caracterizan por sus órdenes de magnitud y peculiaridades cualitativas.

Objetivos del MERCOSUR

El objetivo básico del Mercado Común es el de **aumentar el grado de eficiencia y competitividad de las economías** involucradas ampliando las actuales dimensiones de sus mercados y acelerando su desarrollo económico mediante el aprovechamiento eficaz de los recursos disponibles. Ganando desde luego los espacios perdidos, o los que les corresponderían si existiese un principio de equidad proporcional.

En otro orden que orientan los objetivos del MERCOSUR están la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las comunicaciones, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de sus economías. Por otra parte, la conformación de un mercado común es una respuesta adecuada a la consolidación de grandes espacios económicos en el mundo y la necesidad de lograr una adecuada inserción internacional.

Junto con el crecimiento del comercio multilateral, esta asociación busca potenciar las ventajas comparativas de cada país y la inserción de la región en el mundo. Esto implica mucho más que la desgravación arancelaria, ya que supone acordar estrategias comunes en materia de política de comercio exterior, industrial y agrícola, así como de las políticas económicas y sociales que permitan reestructurar conjuntamente las economías y lograr mayor compatibilidad con nivel internacional.

(13) <http://www.monografias.com/trabajos/.shml>

En síntesis, el Mercado Común tiene tres objetivos fundamentales:

- 1)** Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países firmantes del Tratado de Asunción mediante, entre otras medidas, la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones para arancelarias.
 - 2)** fijación de una tarifa externa común y adopción de una política comercial común con relación a terceros países o bloques regionales, y coordinación de las posiciones en foros comerciales de la región e internacionales.
 - 3)** coordinación de políticas macroeconómicas y de comercio exterior, agrícolas, industriales, fiscales, monetarias, cambiarias y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones, y otras que se acuerden en el futuro, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los estados parte.
- La fecha de entrada en vigor del mercado común fue el 1 de enero de 1995.

2.7.2.- Comunidad Andina (CAN)

La Comunidad Andina es una organización subregional con personería jurídica internacional constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y antes la integraba Venezuela, esta compuesta por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Ubicados en América del Sur, los cuatro países andinos

Objetivos:

Los principales objetivos de la Comunidad Andina (CAN) son: promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

2.7.3.- Asociación latinoamericana de Libre Comercio (ALADI)⁽¹⁴⁾

Con la finalidad de reestructurar y continuar con los esfuerzos de integración realizados por la asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la cual fue creada mediante la firma del tratado de Montevideo de 1960, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y

Venezuela, suscribieron el tratado de Montevideo 1980, que instituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuyo objetivo es el de establecer a largo plazo y en forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano.

A diferencia de su antecesor, la ALALC, no se tiene como meta en un plazo determinado crear una zona de libre comercio sino un sistema de preferencias económicas o mecanismos similares. El objetivo es crear un mercado común por medio de una serie de iniciativas multilaterales flexibles y diferenciadas de acuerdo al nivel de desarrollo de cada país. Los mecanismos del Tratado son el marco básico para los convenios y tratados para las negociaciones. Eso si todas las iniciativas deben concurrir a la complementación o cooperación económica y promoción el comercio en la zona. La ALADI tiene una estructura más abierta al posibilitar la integración o negociación con países fuera de la zona. Los mecanismos de integración son (según el Capítulo II del Tratado):

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

VISION:

Deseamos consolidar una organización eficiente, que contribuya a ampliar y profundizar la integración Latinoamericana, con capacidad de adaptarse permanentemente a la dinámica regional e internacional.

(14) es.wikipedia.org/wiki/ALADI)

Para ello propiciaremos una mayor especialización funcional, una adecuación de las normas y procesos a las necesidades de nuestros asociados, una mejor capacitación e interrelación entre todos nosotros, y una activa coordinación interinstitucional con otros organismos.

MISION:

Apoyar técnicamente a los países miembros para facilitar sus negociaciones para lo cual atenderemos sus demandas y propondremos alternativas que respondan a sus intereses y expectativas, con el objeto de profundizar la integración regional como medio para lograr el desarrollo económico y social de América Latina.

2.7.4.- Tratado de Libre Comercio con América del Norte (NAFTA)

El NAFTA es el Tratado De Libre Comercio (más adelante TLC) o North American Free Trade Agreement (NAFTA), es un conjunto de reglas que acuerdan los países de Estados Unidos, Canadá y México, para vender y comprar productos y servicios de América del Norte. Se denomina "zona de libre comercio", ya que debido a las reglas que disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre acceso de los productos y servicios entre las tres naciones participantes; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente las tarifas y aranceles, siendo también velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

El TLC se basa en principios fundamentales de transparencia, tratamiento nacional y de tratamiento como nación más favorecida, todo ello representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, ofrecer la protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual; adoptar los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e implementación del Tratado, establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del TLC entre sus miembros y según los principio del Derecho Internacional.

El NAFTA nació cuando la integración entre Estados Unidos y Canadá, empieza a materializarse en 1965, con la firma del Pacto Automotor. Por su parte, entre México y Estados Unidos dicha integración comenzó a materializarse cuando en 1965 se establece el programa de las maquiladoras en el Norte de México.

En 1990 México y Estados Unidos deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio, este mismo año Canadá demuestra su interés de formar parte de este tratado, iniciándose de esta forma los trabajos con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte.

Entre 1991 y 1992 se celebraron las reuniones ministeriales de negociaciones entre los jefes de Gobierno de los tres países. El TLC fue firmado por los tres países el 17 de diciembre de 1992. En 1993 el TLC fue aprobado por las Asambleas de Canadá, México y Estados Unidos.

Los principales objetivos del tratado de libre comercio son:

- Promover las condiciones para una competencia justa,
- Incrementar las oportunidades de inversión,
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual,
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario igual acceso a sus respectivos mercados.

Como en todo Tratado deben existir reglas de origen que se deben cumplir para el buen funcionamiento del mismo, en este caso las reglas de origen son las siguientes:

1.- El TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Las reglas de origen disponen que los bienes se consideraran originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC.

Dicha transformación debe ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico del contenido regional.

2.- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.

3.- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles

4.- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Los beneficios que implica el Tratado de Libre Comercio son los siguientes:

- ❖ El TLC amplía el comercio y promueve la eficiencia, el ingreso real de la población aumente: Si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente.
- ❖ Los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de México en procesos intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía.

- ❖ Para México el NAFTA se convierte en un instrumento importante para consolidar las reformas económicas anunciadas a mediados de los años 80, fundamentalmente para consolidar el proceso de apertura económica.
- ❖ Para Estados Unidos, existe la necesidad de considerar nuevos mercados para sus productos, México es uno de ellos. También México es importante para la participación en el desarrollo de una nueva agenda de política internacional, como el tema de las drogas, el tema de la conservación del medio ambiente, las migraciones, por lo tanto, la motivación de Estados Unidos es más política que económica.
- ❖ En el caso de Canadá, se trata de una razón fundamentalmente defensiva. Por un lado, se plantea la necesidad de preservar el Tratado de libre comercio suscrito entre Estados Unidos y Canadá y que entró en vigencia en 1989. En segundo lugar, asegurándose que Canadá continuaría siendo un lugar atractivo para la inversión extranjera y en tercer lugar, siendo mucho menos importante, lograr acceso al mercado mexicano para sus bienes y servicios. En una razón fundamentalmente defensiva para evitar que el tratado entre Estados Unidos y México pudiese afectar lo logrado por la suscripción del Tratado de Libre Comercio suscrito por Canadá y Estados Unidos en 1989.

2.7.5.- Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Los esfuerzos para unir las economías de las Américas en una sola Área de libre comercio se iniciaron en la Cumbre de las Américas, que se llevó a cabo en Miami, EE.UU., en diciembre de 1994.

Los jefes de estado y de gobierno de las 34 democracias de la región acordaron la creación de un Área de libre Comercio de las Américas, o ALCA, en la cual se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y a la inversión.

Resolvieron igualmente que las negociaciones con miras a lograr el acuerdo finalizarían a mas tardar en el año 2005 y que lograrían avances sustanciales en el establecimiento del ALCA para el año 2000.

Los objetivos del ALCA son de preservar y fortalecer la democracia en el Continente Americano, erradicar la pobreza y la discriminación, promover el desarrollo económico sostenible, abrir las puertas a nuevos mercados y conservar el medio ambiente.

Los beneficios que traería el ALCA para la región serian, según los 34 jefes de Estado y de gobierno que en 1994 firmaron la declaración de principios de Miami es como sigue:

- Promoverá nuestro crecimiento económico.
- Elevará el nivel de vida.
- Mejorará las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas.
- Protegerá mejor el medio ambiente.
- Desarrollará las democracias de América.
- Promoverá la protección de los derechos humanos.
- Promoverá el desarrollo sostenible en la región.

2.8.- MARCO CONCEPTUAL:

2.8.1.- Acuerdo Bilateral (15)

Pacto celebrado entre dos países con propósitos definidos, como ser: intercambiar preferencialmente productos, concederse ventajas recíprocas; limitar las mismas posibilidades a terceros países, que no participan del Acuerdo; etc.

2.8.2.- Antidumping.-

Consiste en la instauración de medidas colectivas por parte de los países importadores para ser frente a las políticas de exportación de naciones que aplican artificialmente a sus productos precios más bajos que los normales.

Este moviendo ha rebasado el campo individual y los gobiernos han adoptado

(15) Glosario de la Ley general de aduanas Ley 1990

estrategias a nivel colectivo como, por ejemplo, el código antidumping del Gatt o acuerdo antidumping en el marco de la OMC.

2.8.3.- Arancel ⁽¹⁶⁾

Derecho, tarifa aduanera o impuesto de importación que se aplica a los bienes que se internan a territorio aduanero, siendo originarios y procedentes del exterior del país.

2.8.4.- Arancel de Aduanas

Cuerpo legal que comprende las tarifas que gravan las mercancías en la importación, esto es, los derechos exigibles a la entrada de productos extranjeros. En la actualidad, la integración de muchos países en asociaciones y uniones aduaneras ha ocasionado que se vayan reduciendo progresivamente los niveles arancelarios.

2.8.5.- Asimetría:

Principio por el cual los países mas desarrollados se comprometen a conceder mayores concesiones a favor de los países de menor desarrollo, a fin de propiciar el avance armónico y equilibrado en un proceso de integración económica.

2.8.6.- Balanza Comercial:

Subdivisión de la balanza de pagos que recoge la expresión de los flujos de importación y exportación de bienes tangibles y servicios, entre un país y el resto del mundo, normalmente durante el periodo de tiempo de un año.

2.8.7.- Barrera Arancelaria:

Llámesese así al arancel de importación corriente y plenamente detectable que aplica un país con la finalidad de restringir o evitar el ingreso al mercado nacional de productos importados.

2.8.8.- Barrera no Arancelaria:

Medida distinta al arancel de importación, pero de efecto equivalente, destinado a restringir o evitar el ingreso al mercado nacional de productos importados, con la complicación de que dicha medida no es visible o detectable, como el arancel.

2.8.9.- Dumping:

Venta de un producto por debajo de su precio normal, o incluso por debajo de su costo de producción. En el comercio internacional se entiende por precio normal

del producto importado, el precio al que ese producto se vende en el país de origen o al que se exporta a otros países. El margen del dumping es la diferencia entre el precio al que se vende en el país importador y el precio normal.

2.8.10.- Exportación:

En economía, una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otro país, provincia, pueblo u otra parte del mundo, generalmente para su intercambio, venta o incrementar los servicios locales. Los productos o servicios de exportación son suministrados a consumidores extranjeros por productores nacionales.

2.8.11.- Importación:

Es cualquier bien o servicio recibido desde otro país, provincia, pueblo u otra parte del mundo, generalmente para su intercambio, venta o incrementar los servicios locales. Los productos o servicios de importación son suministrados a consumidores locales por productores extranjeros.

2.8.12.-Libre Comercio:

Concepto teórico que supone un comercio internacional no restringido por medidas gubernamentales que impidan el acceso al mercado, tales como aranceles o barreras no arancelarias. En la práctica, el objetivo de la liberalización del comercio no consiste en lograr un “comercio libre”, si no solo un “Comercio mas libre”, pues es lógico suponer que algunas restricciones sobre el comercio persistirán en el futuro previsible.

2.8.13.- Propiedad Intelectual:

Firma del dominio que confiere el derecho de poseer, usar o disponer de los productos creados por el ingenio humano, con inclusión de patentes, marcas registradas y derechos de autor.

La propiedad intelectual, como concepto, comprende dos ramas principales: la propiedad industrial (especialmente las invenciones, marcas de fabrica y de comercio, dibujos y modelos industriales y denominaciones de origen);y .el derecho de autor (especialmente las obras literarias, musicales ,artísticas, fotográficas y audiovisuales)

2.8.14.- Tratado comercial:

Acuerdo entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua. Se pueden distinguir tres tipos de tratados comerciales: zona de libre comercio, unión aduanera y unión económica.

2.8.15.- Salvaguardia:

Cláusula de excepción del GATT y de la mayoría de los acuerdos comerciales que permite. Sobre una base temporal, la suspensión, modificación o retiro de una obligación o concesión relacionada con un producto específico. Se aplica en los casos en que un aumento imprevisto de las importaciones de dicho producto u otro similar, cause o amenace causar un perjuicio o amenaza grave a los productos nacionales de productos similares o directamente competidores.

2.8.16.- Subsidios:

Beneficio económico que un gobierno otorga a los productores de ciertos bienes o servicios o a los consumidores, a menudo para fortalecer la posición competitiva de esas empresas o la capacidad adquisitiva de los consumidores. El Subsidio puede ser directo (una donación o transferencia en efectivo) o indirecto (créditos a la exportación, con intereses bajos y garantizados por una agencia del gobierno).

CAPITULO III

3. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (ATPA) Y LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA (ATPDEA).

3.1.- Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA)

3.1.1.- Síntesis de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA):

El 04 de diciembre de 1991 se puso en vigencia la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, más conocido por sus siglas en inglés ATPA mediante esta Ley Estados Unidos buscaba promover en los países andinos actividades alternativas al cultivo de la coca. Los países beneficiados de este acuerdo comercial fueron Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y el mecanismo empleado fue la liberación unilateral de los impuestos de importación a los productos provenientes de dichos países.

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

Dentro de los productos beneficiados con el ATPA se encontraban las exportaciones de flores; cátodos de cobre; pigmento para fabricación de pinturas; metales preciosos; placas de zinc y productos agrícolas no tradicionales. Por otro lado, el acuerdo comercial excluía a exportaciones textiles y confecciones sujetos a cuerdos textiles; calzado (partes, desechables); atún enlatado; petróleo y sus derivados; relojes y sus partes; ron y ciertos azúcares.

Debe notarse, que este mecanismo de cooperación comercial fue prorrogado y ampliado, luego que el senado de los Estados Unidos de América diera su aprobación final (1 de agosto de 2002) al proyecto de leyes comerciales dentro del cual se encontraba la LPAA, luego de varios meses de incertidumbre en los

países andinos. Con ello se abrió la posibilidad de exportar con “arancel cero” , bienes que originalmente estaban exceptuados de dicho tratamiento preferencial (calzados, manufacturas de cuero, derivados de petróleo, relojes y sus componentes; y textiles, aunque estos últimos, sujetos a requisitos de elegibilidad).

3.1.2.- Vigencia de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA):

Entro en vigencia el 4 de diciembre de 1991 durante la presidencia de George Bush y venció el 4 de diciembre de 2001. Asimismo, este beneficio tuvo un plazo de 10 años, era el componente comercial del programa de la “guerra contra las drogas”.

Renovar el ATPA tomo aproximadamente tres años. El texto del nuevo acuerdo comercial se aprobó el 06 de agosto de 2002 con el nombre de Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPADEA). Este nuevo acuerdo no solo se aplicaría con retroactividad para aquellos importadores estadounidenses que solicitasen el reembolso de los pagos por aranceles, dentro del plazo establecido (180 días a partir de la aprobación de la ley), sino que también serían renovadas las preferencias arancelarias del ATPA, ampliando estos beneficios a otros sectores exportadores de los países participantes.

3.1.3.- Análisis del grado de aprovechamiento de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) por parte de Bolivia:

En 1990, un año antes de la puesta en vigencia de la LPAA, Bolivia exportaba 185 millones de dólares, exportaciones no tradicionales. Para el año 2001, las ventas hacia el mercado estadounidense sumaron 153 millones de dólares, siendo sus principales productos el 98% del total exportado, y se concentraron en productos de corte tradicional (artículos de joyería, estaño, etc.). lo descrito demuestra un cambio en la composición de las exportaciones bolivianas hacia los Estados Unidos de América, durante la década pasada. (Ver cuadro 1)

Cuadro N.-1

BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS BALANZA COMERCIAL BAJO EL ATPA

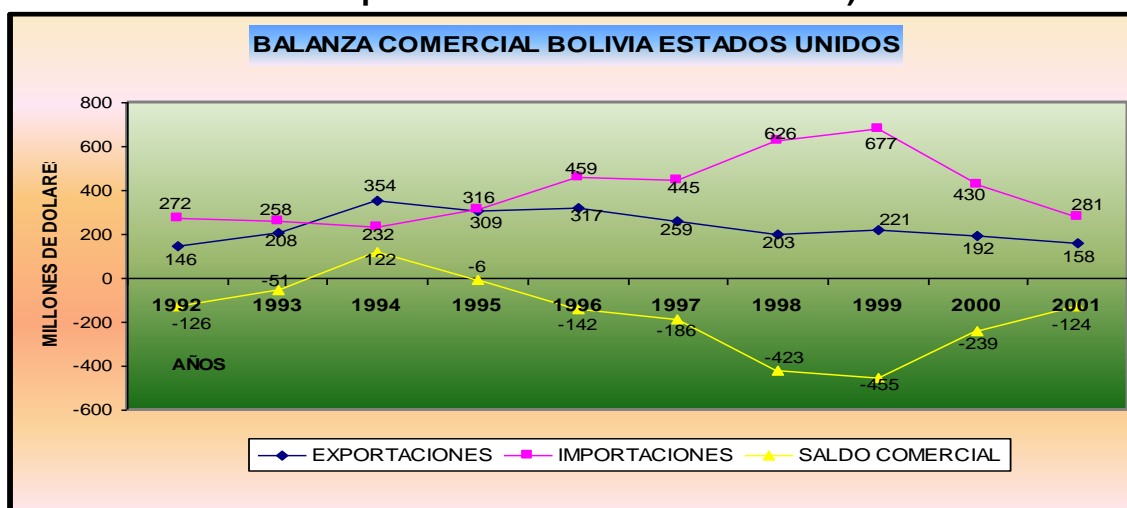
(Expresado en dólares Americanos)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
EXPORTAC.	146	208	354	309	317	259	203	221	192	158
IMPORTAC.	272	258	232	316	459	445	626	677	430	281
SALDO COMERCIAL	-126	-51	122	-6	-142	-186	-423	-455	-239	-124

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE

El año 2001, fueron 66 millones de dólares los que ingresaron con “arancel cero” a Estados Unidos (44% del total exportado de los principales 50 productos), es decir, de haber existido la LPAA en 1990, se experimentó un descenso de casi 13 puntos porcentuales (pese al incremento de 30 millones de dólares) respecto al registro del año anterior a la puesta en vigencia de la LPAA. Dentro de los principales productos que ingresaron a Estados Unidos con “arancel cero”, destacaron: artículos de joyería de los demás metales preciosos (39 millones de dólares); puertas de madera (11 millones de dólares); demás manufacturas de metal precioso (7 millones de dólares); minerales de wolframio (4 millones de dólares); demás formas de oro en bruto (2 millones de dólares); artículos de joyería de plata (1 millón de dólares); quinua (777 mil dólares); piezas de carpintería de madera (171 mil dólares); y los demás follajes (136 mil dólares).

Grafico N.-1: COMERCIO BILATERAL BOLIVIA - ESTADOS UNIDOS BAJO LA ATPA
Expresado en dólares Americanos)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE

Elaboración: propia

El mercado estadounidense, no cobra gravámenes de importación a ningún país del mundo para algunos bienes de interés para su industria (liberación para todo el mundo). Bolivia exportó bienes dentro de esta categoría, por la suma de 58 millones de dólares en el año 2001 (39% de los principales productos exportados), Los cuales gozaron del beneficio antes indicado. Destacan los siguientes productos: estaño sin alear (26 millones de dólares); nueces del brasil (11 millones de dólares); madera aserrada (10 millones de dólares); asientos de madera (3 millones de dólares); tablillas para parques (3 millones de dólares); café sin tostar (1 millones de dólares); óxido de antimonio (891 mil dólares); demás muebles de madera (831 mil dólares); madera moldurada (651 mil dólares); partes de muebles de madera (574 mil dólares); muebles de madera para dormitorio (426 mil dólares); desperdicios de aluminio (320 mil dólares); discos compactos (310 mil dólares); compuestos de oro (298 mil dólares); chapas y contra chapas de madera (153 mil dólares); demás prendas y complementos de vestir (123 mil dólares); maderas perfiladas (120 mil dólares); demás piedras semipreciosas sintéticas (115 mil dólares); demás piedras semipreciosas naturales (112 mil dólares); ventanas de maderas (108 mil dólares); cerveza (92 mil dólares); y tarjetas postales (81 mil dólares).

Con “beneficio parcial”, léase pagando un arancel residual. Bolivia exportó a Estados Unidos un poco más de 5 millones de dólares, equivalente a un 3% del total de principales productos exportados, los cuales fueron: azúcar de caña en bruto (3 millones de dólares); demás baúles y maletas de cuero (434 mil dólares); pantalones de algodón, punto, para mujer o niñas (320 mil dólares); camisones y pijamas de algodón (305 mil dólares); artículos de bolsillos o bolsos de mano de cuero (273 mil dólares); pantalones de algodón excepto de punto (250 mil dólares); camisones y pijamas de fibras sintéticas (236 mil dólares); y prendas y complementos de vestir (147 mil dólares).

Muy por el contrario Estados Unidos cobra gravámenes para ciertos productos sensibles (textiles fundamentales) habiendo Bolivia exportado bienes con esa categoría por un valor de 21 millones de dólares en el año 2001.

Dentro de los 50 principales productos exportados por Bolivia hacia los Estados Unidos en el año 2001, existieron bienes que “no gozaron de ningún tratamiento arancelario preferencial”, a saber: camisas de algodón (7 millones de dólares); aceites crudos de petróleo (5 millones de dólares); suéteres de algodón (4 millones de dólares); y conjuntos para entrenamientos o deportes (203 mil dólares).

En síntesis, Bolivia exporto bienes hacia los estados Unidos de América con algún tratamiento preferencial (ya sea vía LPAA o liberación general), por un valor de 129 millones de dólares durante la gestión 2001 (86% del valor total de las principales exportaciones), experimentando un descenso de 14 puntos porcentuales respecto al registro de 1990, a pesar del incremento de 66 millones de dólares. **(Ver cuadro 2)**

CUADRO: 2 APROVECHAMIENTO DE LA LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (LPAA) POR PARTE DE BOLIVIA.
(Estadísticas expresadas en dólares americanos)

	1990 \$US	1994 \$US	2001(p) \$US
TOTAL EXPORTACIONES	184.725.944	347.972.230	152.654.418
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	63.478.640	282.157.537	152.121.765
PART. DE PRINC.. PDTOS. S/TOTAL GENERAL	34,36%	81,09%	98,34%
EXP. DE BOLIVIA CON BENEFICIO TOTAL	35.819.386	169.118.187	65.797.784
PART. DE EXP. CON BENEFICIO TOTAL S/PRINC. PDTOS	56,43%	59,94%	43,83%
EXP. DE BOLIVIA CON LIBERACIÓN PARA TODOS	27.576.625	99.779.179	58.118.618
PART. DE EXP. CON LIBERACIÓN PARA TODOS S/PRINC. PDTOS	43,44%	35,36%	38,71%
EXP. DE BOLIVIA CON BENEFICIO PARCIAL	0,00	491.599,00	5.062.847,50

PART. DE EXP. CON BENEFICIO PARCIAL S/PRINC. PDTOS	0,00%	0,17%	3,37%
EXP. DE BOLIVIA SIN BENEFICIO	82.629	12.768.572	21.142.513
PART. DE EXP. SIN BENEFICIO S/PRINC. PDTOS	0,13%	4,53%	14,08%
EXP. DE BOLIVIA PREFERENCIALES	63.396.011	269.388.965	128.979.251
PART. DE EXP. PREFERENCIALES S/PRINC. PDTOS	99,87%	95,47%	85,92%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE / Vice-ministerio de exportaciones – Ministerio de Comercio Exterior e Inversión.

Elaboración: propia

3.2.- LEY DE PROMOCION COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACION DE LA DROGA (ATPDEA)

3.2.1.- Síntesis de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA):

La renovación y ampliación de los beneficios de la LPAA, se efectuó mediante la aprobación del proyecto HR 3009- Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Posteriormente, el 06 de agosto de 2002, el Presidente Bush promulgó la ATPDEA, en el siguiente cuadro nos muestra la relación comercial con los Estados Unidos. **(Ver cuadro 3)**

CUADRO 3: COMERCIO BILATERAL BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS BAJO LA ATPDEA

(Expresado en millones de dólares Americanos)

	2002	2003	2004	2005(p)
Exportación	171	211	332	382
Importación	310	309	260	324
Saldo de la Balanza comercial	-139	-98	72	58

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

La ATPDEA se aplicará retroactivamente a partir del 4 de diciembre de 2001 hasta el 31 de diciembre de 2006. Para el caso de las confecciones, la ampliación de las preferencias entrará en vigor el 1 de octubre de 2002 una vez que los países

beneficiarios hayan cumplido los requisitos de elegibilidad establecidos, registrará hasta el 31 de diciembre de 2006.

La ATPDEA estipula que el Presidente de los Estados Unidos de América, está facultado para otorgar tratamiento preferente, libre de tarifas arancelarias, a los productos o manufacturas procedentes de los países beneficiarios, siempre y cuando, éstos no sean considerados como bienes sensibles dentro del contexto de las importaciones a ese país, provenientes de los países andinos.

Se evidencia la ampliación de la anterior Ley de Preferencias Arancelarias Andinas mediante la liberación de aranceles a los siguientes productos:

- ❖ Calzados: Aquellos que no se benefician del tratamiento preferencial bajo el sistema Generalizado de Preferencias (por ejemplo, algunos productos que están comprendidos en las partidas arancelarias: 64.01; 64.02; 64.03; 64.04; 64.05; y 64.06).
- ❖ El petróleo y sus derivados, contemplados en las partidas 27.09 (Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos) y 27.10 (Aceites de petróleo o de minerales bituminoso; y preparaciones en las que estos aceites constituyan el elemento base- Ejemplo: Gasolina; Espíritu de petróleo; **Queroseno**; Gasoil; Aceites base para lubricantes; Aceites de engrase; etc.).
- ❖ Los relojes y sus componentes: Que contengan insumos producidos por Afganistán, Cuba, Laos, y Corea del norte, Carteras, maletas, artículos planos, guantes de trabajo y confecciones de cuero.
Se excluyen del tratamiento preferencial los siguientes producto:
- ❖ Textiles y confecciones que bajo el ATPA están en la lista de productos excluidos del tratamiento preferencial (por ejemplo, algunos productos comprendidos en las partidas: 51.01; 51.05; 51.06; 51.07; 51.08; 51.09; 51.11; 51.12; 52.04 -52.12; 53.09; 53.11; 54.01 -54.08; 55.01 – 55.16; 56.01; 56.02; 56.03; etc.). Aunque debe aclararse, que el beneficio de la

ATPDEA podrá ser efectivo cuando estos bienes cumplan con ciertos requisitos (se explican más abajo).

- ❖ Ron y aguardiente de caña o tafia.
- ❖ Azúcares, mieles y productos que contienen azúcares.
- ❖ Atún preparado o preservado y empacado al vacío en latas u otros contenedores, excepto aquel cosechado por naves de bandera estadounidense o de un país beneficiario, empacado al vacío en contenedores de aluminio u otros de tipo flexible, cuyo peso individual no supere los 6,8 kilogramos. Las importaciones de dicho producto estarán sujetas a la limitación cuantitativa introducida mediante enmienda a la subpartida S.A. 1604.14.20, que establece un límite máximo del 4.8% del consumo aparente de los Estados Unidos de atún empacado al vacío.

Tal como se mencionaba anteriormente, **las confecciones y artículos textiles andinos**, producidos o ensamblados con insumos procedentes de los Estados Unidos o de los países beneficiarios (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú), o con aquellos insumos cuya producción interna sea insuficiente para suplir su demanda; estarán sujetos a la importación libre de tarifas arancelarias, restricciones cuantitativas o niveles de consulta vía ATPDEA.

- ❖ La posibilidad descrita en el punto anterior, se viabilizará para las confecciones o artículos cosidos o ensamblados en: **a)** uno o más países beneficiarios; **b)** Estados Unidos de América; **c)** ambos, a partir de una opción o de la combinación de las siguientes opciones:

I.- Telas o sus componentes, o componentes tejidos de punto (“knit-to-Shape”), a partir de hilo formado en los Estados Unidos o en uno o más países beneficiarios. En todos los casos sólo se beneficiarán las confecciones realizadas a partir de telas, tejidas o formadas, cuyo proceso de teñido, estampado o terminado se haya realizado en los Estados Unidos de América. Se incluyen las telas no formadas de hilados, si éstas pueden ser clasificadas bajo las partidas 5602 (**fieltro incluso**

impregnado) o 5603 (Telas sin tejer incluso **impregnadas**, recubiertas, revestidas, o estratificadas) del sistemas Armonizado; y que fueron formadas en los Estados Unidos de América.

II.- Telas y sus componentes, o componentes tejidos de punto (“knit-to-shape”) a partir de hilo formados en uno o más países beneficiarios, si dichas telas o sus componentes fueron elaboradas principalmente con pelos finos de llamas, alpaca o vicuña. Se incluyen las telas no formadas con hilados, si éstas pueden ser clasificadas bajo las partidas 5602 o 5603 del HTS y fueron en uno o más países beneficiarios.

III.- Telas o hilados, no producidos en los Estados Unidos de América o en la región, para la fabricación de artículos de vestimenta de tales telas o hilados, podrían ser seleccionados para el tratamiento preferencial sin considerar la fuente de las mismas bajo el Anexo 41 del NAFTA (provisión pequeña de insumos).

- ❖ Adicionalmente, se prevé un tratamiento preferencial para las confecciones ensambladas en uno o más países beneficiarios, con tela o componentes, elaborada en uno o más países beneficiarios, a partir de hilo totalmente formado en los Estados Unidos de América o en los países beneficiarios. Esta posibilidad está sujeta a la aplicación de un cupo del 2% del total de las importaciones de los Estados Unidos de América. Dicho porcentaje se incrementará proporcionalmente en un 0,75% en cada año, a partir del 1 de octubre de 2003, de manera tal, que no supere el 5% para el periodo que inicia el 1 de octubre de 2006.
- ❖ Asimismo, serán beneficiadas con el tratamiento preferencial, aquellas telas o hilados para los cuales el Presidente de los Estados Unidos determine, a solicitud de una parte interesada, que la demanda interna no pueda ser cubierta de la manera oportuna y en cantidades comerciales por industria local.

- ❖ La ATPDEA establece el tratamiento preferencial a las confecciones hechas o tejidas a mano, y artesanales folclóricas certificadas como tales, por la autoridad nacional competente del país beneficiario de origen.
- ❖ También se otorga el tratamiento preferencial a las confecciones que podrían clasificarse bajo la subpartida 6212.10 (Sostenes) del Sistema Armonizado, excepto los artículos contemplados en las opciones I, II, III, antes indicadas, si éstas son tantos cortadas como cosidas o ensambladas en los Estados Unidos, uno o más países beneficiarios, o ambos.
- ❖ Cabe señalar además, que las confecciones andinas que contengan ribetes y avíos o algunas entretelas (“interlinings”), originarios de terceros países, serán elegibles para tratamiento preferente siempre y cuando el costo de los mismos no exceda el 25% del costo de los componentes del producto ensamblado.
- ❖ El presidente podrá revocar el tratamiento preferente para las confecciones que contengan las entretelas mencionadas en el punto anterior, si dictamina que las mismas estén siendo manufacturadas en cantidades comerciales en los Estados Unidos.
- ❖ Se prevé finalmente, la elegibilidad de aquellas confecciones que contengan fibras o hilados no enteramente formados en los Estados Unidos o en uno o más de los países beneficiarios, siempre y cuando el peso total de dichas fibras o hilados, no supere el 7% del peso total de dichas confecciones (De Minimis).
- ❖ A nivel de expertos andinos, se estima que el ATPDEA brindará a los textiles andinos las siguientes posibilidades de comercio: 800 millones de

dólares (2003); 1.200 millones de dólares (2004); 1.600 millones de dólares (2005); y 2.000 millones de dólares (2006).

3.2.2.- Vigencia de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA):

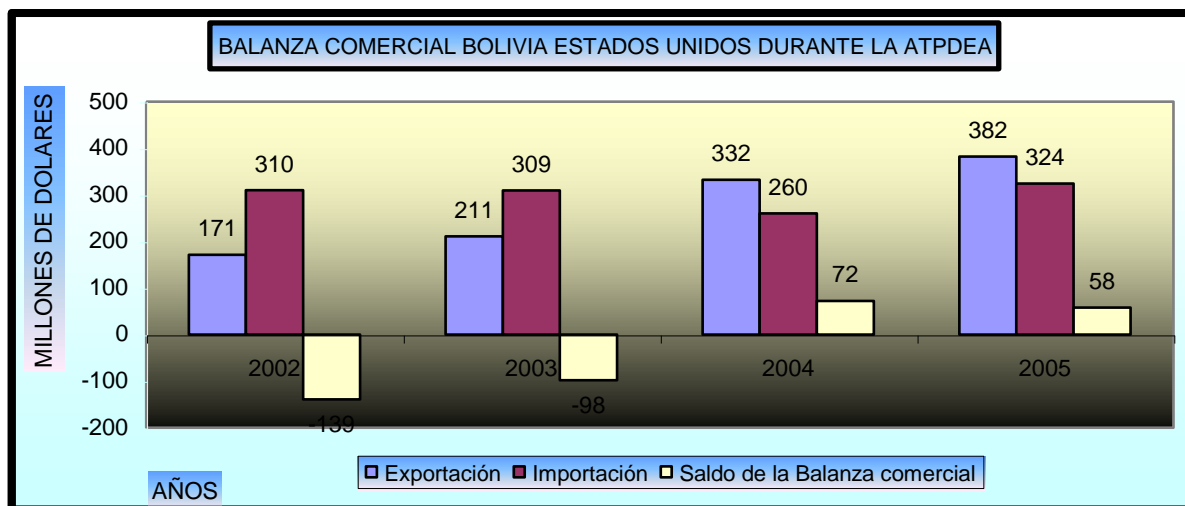
Dicha Ley se aplicará retroactivamente a partir del 4 de diciembre del 2001 hasta el 31 de diciembre de 2006 teniendo un periodo de duración de 5 años, en la cual las manufacturas han tenido un crecimiento notable en cuanto a exportaciones al mercado de los Estados Unidos.

3.2.3.- TRATO PREFERENCIAL Y APROVECHAMIENTO: EVIDENCIA EMPÍRICA DEL ATPDEA:

El ATPDEA favorece comercialmente a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. En el caso de Bolivia, la renovación afecta principalmente a Joyería y Productos de Madera, mientras que el principal rubro de ampliación se refiere a Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero. En el siguiente cuadro nos muestra el Comercio Bilateral con Estados Unidos. **(Ver grafico N.-2)**

Si bien el aprovechamiento del ATPDEA por parte de Bolivia es significativo, un cuadro comparativo de exportaciones de los países beneficiarios del ATPDEA, muestra una señal en sentido a que el aprovechamiento del país puede ser aún mayor.

Grafico N.-2: COMERCIO BILATERAL BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS BAJO LA ATPDEA
(Expresado en dólares Americanos)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE
Elaboración: propia

Según el **Cuadro 4**, el país con mayor aprovechamiento del ATPDEA en el año 2005 es Ecuador, 65%, y los de menor aprovechamiento Perú y Bolivia, 49% y 47%, respectivamente.

Cuadro 4: ATPDEA CRECIMIENTO Y APROVECHAMIENTO.
(En porcentaje)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
Crecimiento 2004				
ATPDEA	38	37	72	32
Total	44	9	50	51
Aprovechamiento (Atpdea/Total)				
2003	51	46	58	53
2004	45	53	61	46
2005 (p)	47	58	65	49

Fuente: Secretaria General CAN

Tasas arancelarias de alrededor del 15% que EE UU impone para productos del rubro Textiles y Prendas de Vestir a importaciones desde países sin acuerdo de tratamiento preferencial o libre comercio, ponen de manifiesto la importancia del ATPDEA para las exportaciones bolivianas a este mercado. No es el mismo caso para productos de joyería y productos de madera, para los cuales las tasas de importación oscilan en los rangos de 2% a 8% y 1% a 4%, respectivamente, y varían en relación directa con el valor agregado.

A partir de información de la Secretaría General de la CAN, ver Cuadro 6, se tiene que durante el año 2003 las exportaciones bajo el ATPDEA representaron poco más del 50% del total de exportaciones a EE UU. El año 2004, las exportaciones a EE UU alcanzaron a MM de \$us 331, de los cuales MM de \$us 141 se realizaron bajo ATPDEA.

Debido a la ola de acuerdos de libre comercio que EE UU se halla suscribiendo e impulsando, se espera que el impacto del ATPDEA o un eventual TLC dependa decisivamente del grado de competitividad que las exportaciones bolivianas alcancen en el mercado estadounidense, lo que podría manifestarse en el corto plazo si se tiene en cuenta que a partir del presente año la oferta

Textil china e hindú, desgravada por acuerdos al interior de la OMC, llegaría a dicho mercado. Más aún, luego de la ratificación del CAFTA por parte del Congreso de EE UU, varios países centroamericanos tendrán acceso renovado y ampliado al mercado de Textiles, Prendas de Vestir y Joyería, compitiendo con las exportaciones bolivianas de esos productos.

Las exportaciones andinas bajo el ATPDEA representan alrededor del 50% del total de exportaciones a EE UU durante el año 2003. Según estadísticas de la Secretaría General de la CAN para el año 2003, el aprovechamiento del ATPDEA por parte de cada uno de los países participantes se concentra en pocos productos, siendo Bolivia el país con menor diversificación.

Las exportaciones de Bolivia bajo ATPDEA se concentran en tres rubros, Textiles y Prendas de Vestir, Productos de Madera y, Joyería, que representan el 95%. A su vez, Petróleo y Derivados es el sector más aprovechado por Colombia y Ecuador, participando del 69% del total de exportaciones bajo ATPDEA en el caso de Colombia y el 82% en el caso de Ecuador; Textiles y Confecciones, juntamente a Cobre y sus Manufacturas, representan el 72% de las exportaciones bajo ATPDEA del Perú.

El sector agropecuario aparece como un sector relativamente importante para las exportaciones bajo ATPDEA de Colombia, Ecuador y Perú, representando 16%, 11% y 12%, respectivamente.

Para Bolivia, del total de exportaciones bajo ATPDEA durante el año 2003, las exportaciones del sector agropecuario representan el 3,7%.

CAPITULO IV

TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

4.1. Antecedente Histórico.-

Antecedentes internacionales de los acuerdos comerciales

- Acuerdos comerciales vigentes notificados a la Organización Mundial del Comercio a noviembre de 2005
 - Total 186
 - 12 Acuerdos sobre uniones aduaneras
 - 56 Acuerdos de alcance parcial
 - 118 Tratados de libre comercio
- 70 Acuerdos comerciales en negociación
- 90% son tratados de libre comercio

4.2. Antecedentes del TLC de los EEUU

- Israel 1985
- Canadá 1988
- TLCAN 1994
- Jordania 2001
- Singapur 2004
- Chile 2004
- Australia 2005
- Marruecos 2006
- El Salvador 2006
- Bahrein 9-2004
- CAFTA – DR 8-2005
- CR, Guat, Hond, Nic.,
- Perú 12-2005

- Colombia 2-2006
- Omán 2006
- SACU (2003)
- Panamá (2004)
- Ecuador (2004)
- Tailandia (2004)
- Vietnam 2001 TCB
- Malasia
- Corea del Sur
- Emiratos Árabes Unidos

4.3. TLC de los EEUU

- 10 TLC entraron en vigor
- 9 TLC finalizaron de negociarse y algunos ya están firmados, pero todavía no entraron en vigor
- 8 TLC en proceso de negociación
- 3 TLC iniciarán pronto sus negociaciones
- 18 países tienen la promesa de los EEUU de negociar un TLC.
- 20 países de APEC tendrán un TLC hasta el año 2020
- 64 países tendrán un TLC con EEUU en los próximos 15 años

Este Documento preparado por la coordinación del Tratado de Libre comercio (TLC) con los Estados Unidos de América para contribuir a la discusión Nacional sobre los tratados de libre comercio que Bolivia podría negociar en el futuro. (17)

En este tema, la mejor manera para llegar las posiciones mas convenientes para el país es usando información verdadera, completa y sin dobles intenciones sobre cada una de las preocupaciones de las bolivianas y los bolivianos.

(17) Coordinación del Tratado de Libe Comercio con los Estados Unidos de América
40 preguntas y respuesta del TLC Bolivia y EE.UU.

-Nos preguntamos en decir que es un TLC, es:

- Acuerdo entre 2 o más países.

Tiene como Objetivo:

- Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios
- Atraer inversiones

También Incorpora:

- Temas comerciales
- Propiedad intelectual
- Laboral y medioambiental
- Mecanismo de Solución de Controversias.

-Los aranceles como sabemos son impuestos que cobran los Estados, a través de sus aduanas a los importadores de productos del extranjero .Se trata generalmente de un porcentaje puede variar de acuerdo al tipo de productos importados: algunos deben pagar más aranceles que otros.

-Los aranceles en Bolivia desde 1985, ha abierto unilateralmente su mercado adoptando entonces un arancel uniforme de 20 por ciento para todas las importaciones.

Actualmente, dicho arancel es de 10 por ciento para casi todas sus importaciones; excepto de algunos bienes de capital (maquinarias) e insumos, donde los aranceles son todavía más bajos; de cero a cinco por ciento, dependiendo de los casos.

-Los aranceles de Bolivia ¿son mayores o menores que de los otros países? ya que el 10 por ciento que tiene Bolivia es menor que el promedio de los aranceles de otros países latinoamericanos, como México, Brasil y Argentina, que esta alrededor del 15 por ciento .Pero en poco mas del doble que el promedio arancelario de Estados Unidos y la Unión Europea, que es cercano al cuatro por ciento.

-Sin embargo, estos países desarrollados, y también algunos en desarrollo, aplican para algunos productos sensibles aranceles mas altos, que alcanzan inclusive al 30% .Bolivia es uno de los países mas abiertos al comercio internacional.

-También en este cuestionamiento las normas de origen que se dan es si un país concede preferencias arancelarias a otro país o grupo de países, lógicamente estará interesado en asegurarse de que los productos que entraran con aranceles bajos o sin aranceles a su mercado se elaboren efectivamente en el territorio de sus socios comerciales y no en otros países que quisieran aprovecharse del TLC sin formar parte de este. Al mismo tiempo, muchos productos para su elaboración requieren de al menos una porción de insumos importados de países que no pertenecen al acuerdo.

Para resolver estos problemas, los acuerdos comerciales definen normas de origen”o parámetros, para saber qué mercancías pueden considerarse originarias de un país y cuales no y por tanto aprovechar las rebajas o eliminación de los aranceles para vender en los mercados de sus socios del TLC.

-Y las medidas sanitarias y fitosanitarias son las que preservan la salud humana y de animales (sanitarias) o plantas (fitosanitarias) al evitar la transmisión de enfermedades y plagas entre los países.

-Los salvaguardia son medidas de emergencia destinadas a proteger a un sector de la industria nacional por un tiempo, en circunstancias extraordinariamente adversas, contra una gran ola de importaciones de mercancías que podrían darse como producto de la rebaja o eliminación de aranceles. Todos los acuerdos comerciales contemplan esta medida de salvaguardia para regular la importación de determinado tipo de producto por un tiempo, con el fin de que las industrias nacionales se adecuen a la nueva situación del mercado.

-En los productos sensibles, son aquellos que son producidos por la industria nacional, que frente a una llegada masiva de productos similares de otros país pueden perder el mercado afectando negativamente a nuestra industria .Son

también considerados productos sensibles, aquellos que tiene importancia estratégica para un país y que por eso no deben perder sus aranceles de importación o deben hacerlos en un lapso mayor.

Un acuerdo comercial suele eliminar de inmediato los aranceles de un grupo de producto no sensibles y establecer plazos de cinco, diez o más años para liberalizar los demás productos. Algunos de ellos podrán no ser liberalizados, para los que se establecen cuotas para su importación con aranceles reducidos.

Cuando las negociaciones acaban, el acuerdo firmado por el gobierno se pone a consideración del congreso, que debe ratificarlo, el TLC solo entra en vigencia cuando el congreso lo ratifica. El proceso de ratificación en el congreso puede durar varios meses .Durante este lapso el acuerdo se discute en las comisiones legislativas las cuales pueden consultar con la regiones, los sindicatos, etc.

-El proceso de negociación incluye varias etapas pero ninguna es secreta. La preparación de la propuesta nacional se realiza en un amplio proceso de debate donde todos los sectores sociales están invitados a participar a fin que se tomen en cuenta los intereses de los bolivianos y bolivianas. Esta propuesta, generada entre el sector público y privado, se eleva al Consejo Nacional de Políticas Económicas y Social (CONAPES), de donde sale el mandato al equipo negociador.

Este mandato debe ser público .La estrategia que el equipo negociador seguirá durante el proceso de negociación si es confidencial , para impedir que llegue a conocimiento de la otra parte en la negociación y debilite la posición nacional ,aparición de grupos de lobby o presión política , o sea usada incorrectamente para evaluar su actuación en le debate .Tampoco desean que sus ofertas sean conocidas por países con los que han celebrado otros acuerdos comerciales y a los que hicieron ofertas diferentes (mejores o peores) .La propuesta son conocidas a través de los informes que los negociadores gubernamentales hacen a los empresarios y a las organizaciones sociales que se hallan en los “cuarto de a lado” y a través de “sala de lectura” que instalan los gobiernos para permitir que

los periodistas y otros ciudadanos interesados vean en pantallas de computadoras los documentales que se están negociando. La confidencialidad se reduce a la prohibición de imprimir los documentos que continúen las ofertas comerciales de modo que no haya “propuestas oficiales”. Los periodistas pueden informar en sus medios acerca de lo que encuentran en las salas de lectura y a través de los informes del equipo negociador.

Cuando la negociación acaba y se llega a un acuerdo, se publicará el resultado y se trasladará al congreso de cada país firmante para su ratificación, la cual no tiene ninguna validez.

Todo TLC es voluntario, se negocia libremente entre las partes, puede fracasar y no ser firmado, como ocurrió el año 2003 con el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuando no se llegó a un acuerdo.

-También se puede suspender el TLC, si es posible siguiendo las reglas de suspensión o de modificación del TLC que se acuerdan como parte del mismo tratado.

-Todos los acuerdos comerciales, y entre ellos los TLC establecen un “mecanismo de solución de controversia o conflictos comerciales”. Este mecanismo debe ser negociado entre los países, pero generalmente consiste en un grupo de árbitros expertos, elegidos de una lista previamente acordada por estos países. En disputa no pueden ponerse de acuerdo en los casos, en que uno de los países incumplió sus propias leyes causando con ello perjuicio al otro país (recordemos que una vez ratificado por el congreso, el tratado se convierte en ley de cada país).

Bolivia ya ha firmado muchos acuerdos, tanto comerciales como diplomáticos, que someten algunas de las acciones de sus ciudadanos a una posible verificación por parte de los jueces internacionales.

Bolivia reconoce a la Corte Penal Internacional, la Corte Internacional de Derechos Humanos y ha aceptado acatar la decisión de árbitros internacionales,

adhiriéndose en 1.994 a acuerdo que constituye el centro internacional de arreglo de diferencias relativas a inversiones (CIADI), que es propuesto como alternativas de solución de controversia en los 23 acuerdo de protección de inversiones que tiene firmados el país y el TLC con México; la Comunidad Andina tiene su propio mecanismo el “Tribunal Andino”. Esta es una de las característica del Comercio Internacional.

-Bolivia es parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde su nacimiento en 1.995 y antes era parte contrante del GATT (Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio).

Bolivia inscribió en la (OMC) aranceles máximos de 40 por ciento para la mayoría de los productos y 30 por ciento para algunos bienes de capital y se comprometió al igual que los demás países miembros a no poner trabas artificiales al comercio. Al pertenecer Bolivia a la OMC, forma parte también, y debe sujetarse, a su sistema de solución de controversia o disputas comerciales entre los países miembros. Bolivia se ha comprometido como los demás miembros a conceder el mismo trato comercial a todos los países de la OMC.

Además, ha decidido ofrecer y recibir ventajas aun mayores mediante acuerdos comerciales con el TLC con México y los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con Chile, con Cuba y al ser país miembro de un esquema de integración subregional, como la Comunidad Andina (junto con Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y países asociados del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay) mediante ACE N.-36.

-Hasta el momento Bolivia participa en el proceso como observador en tanto que Venezuela no esta incluida en el mismo ya que no es beneficiaria del ATPDEA (preferencias arancelarias que unilateralmente otorga Estados Unidos de América en los países Andinos que mantienen programas de lucha contra el narcotráfico). Bolivia reconoce a la Corte Penal Internacional, la Corte Internacional de Derechos Humanos y ha aceptado acatar la decisión de árbitros internacionales,

adhiriéndose en 1.994 a acuerdo que constituye el centro internacional de arreglo de diferencias relativas a inversiones CIADI, que es propuesto como alternativas de solución de controversia en los 23 acuerdos de protección de inversiones que tiene firmados el país y el TLC con México; la Comunidad Andina tiene su propio mecanismo el “Tribunal Andino”. Esta es una de las características del Comercio Internacional.

-Una negociación comercial solo se inicia por el libre mutuo acuerdo de los países que la encararon en este caso, los Estados Unidos de América creen que es necesario aclarar algunos aspectos antes de iniciar el proceso, ellos están interesados en conocer con certidumbre cual será en el futuro, la actitud de Bolivia respecto a la inversión extranjera y a la seguridad jurídica que toda relación contractual requiere.

-Los Estados Unidos de América exportan a Bolivia productos que no son producidos en el país como aviones, maquinaria pesada y otros similares.

Es bueno enfatizar que Bolivia no produce las mercancías con gran valor agregado y sofisticación tecnológica que exporta Estados Unidos, por lo que la importación sin aranceles de estas mercancías solo podría afectar a otros productores de tecnología de países desarrollados y beneficiar a los consumidores nacionales con menores precios.

En el caso hipotético de una “invasión” de un determinado tipo de productos, Bolivia podrá acogerse a las reglas de comercio internacional y del propio TLC, y aplicar salvaguardia y otras medidas de emergencia para detenerla.

-La soya es un producto sensible para Bolivia y se negociará de manera especial. El verdadero peligro para Bolivia esta en los acuerdos que puedan alcanzar entre los productores estadounidenses y Colombia, que es uno de los principales compradores de la soya boliviana. Pero este problema existirá tanto si participamos en el TLC, como si no lo hacemos.

-Cuando un país suscribe TLC debe reafirmar sus obligaciones internacionales respecto al ámbito laboral que proponen la organización internacional del trabajo (OIT) para evitar la explotación de la mano de obra.

Estas condiciones son básicas y están aceptadas por la mayor parte de los países, ya que estos, al suscribir los convenios de la (OIT), adquirieron la obligación de incorporar estas disposiciones en su propia legislación.

En tal sentido, el TLC compromete a los países a cumplir su ley laboral y son las propias empresas compradoras de los bienes producidos en Bolivia las encargadas de fiscalizar que las fábricas bolivianas cumplan con los estándares laborales ya que de lo contrario están prohibidas de adquirir y vender aquellas mercancías en el mercado Estadounidense.

- El acuerdo libre comercio trata temas relacionados a la protección de patentes y derechos de autor. Dentro de las negociaciones que realizan los tres países andinos con los estados unidos, la posibilidad de patentar los seres vivos no ha sido aceptada. Ello implica que ningún ser vegetal o animal de la bioversidad boliviana podrá ser patentado.

Así mismo, los países andinos tienen en sus legislaciones maneras de proteger el conocimiento tradicional que implica los métodos de cultivo que su población originaria practica desde hace siglos. Es por ello que nuestros productos originarios no podrán ser patentados.

-El TLC no será un acuerdo simétrico entre dos países iguales, sino un acuerdo asimétrico entre la mayor potencia del mundo y naciones pobres como las andinas, y sobre todo Bolivia. Esto no solo que no perjudica, sino que puede ser muy beneficioso para el país, permitiéndole acceder a preferencias y aun trato comercial especial que Estado Unidos no concedería a otros países o regiones económicas.

Estados Unidos tiene su propio interés en la negociación del TLC con los países andinos, como todo país que celebra un acuerdo comercial.

Pero no pude imponerlo simplemente por muy grande poderosa potencia que sea, sino que debe llegar a un acuerdo que tome en cuenta, también los intereses de los países con los que esta negociando.

-Ni la negociación ni la firma del TLC, el mecanismo de solución de controversia que tendrá el TLC y permitirá a los estados reunir a árbitros elegidos por los mismos países para resolver sus diferencias jurídicas sobre las obligaciones del tratado, no compromete la soberanía nacional, por que el arbitraje no impone el cumplimiento de leyes extranjeras, si no solamente el respeto a los compromisos emergentes del TLC que fueron asumidos voluntariamente y con la ratificación de nuestro congreso.

-El tema de los transgenicos y su impacto en la salud, es tratado en el ámbito de protocolo de bioseguridad de la convención de diversidad biológica. El TLC no establece ninguna disposición respecto de los transgenicos, e internas de cada país la facultad de decidir sobre su comercio.

-Uno de los intereses de los Estados Unidos en el TLC es proteger la propiedad intelectual de los productos farmacéutico desarrollado por sus empresas y laboratorios. Para ello piden el respeto al secreto industrial y a las patentes de los medicamentos planteado inclusive en algunos casos la extensión de la vigencia de dichas patentes.

El efecto podría ser el encarecimiento de algunos medicamentos, especialmente de aquellas que son utilizados en tratamientos no muy comunes o con fines cosméticos.

Si bien Bolivia tiene una moderna legislación sobre propiedad intelectual, no impide la comercialización en su mercado de medicamentos que no poseen patentes (medicamentos genéricos).

Lo que busca Estados Unidos es justamente limitar dicha comercialización a través de varios mecanismos.

Sin embargo la pretensión estadounidense debe enmarcarse en el derecho de la población boliviana a la salud y al acceso de los medicamentos derecho que se encuentra establecido a nivel internacional por la declaración de Doha de la organización mundial del comercio y por lo tanto Bolivia hará valer este derecho evitando que los medicamentos esenciales para su población se encarezcan.

-La identidad cultural no es objeto de negociación ni se pierde por lo negociado en un TLC.

La experiencia ha demostrado como a pesar de la globalización, se respetan las identidades culturales de las partes. Un ejemplo es Europa.

Las normas sanitarias del país deberán imponer condiciones para asegurar que estos productos no sean atentatorios a la salud.

Debemos abrir mercados, abrir oportunidades: Pero aprovechar las oportunidades es un trabajo de todos y de manera conjunta, pues el sector exportador debe lograr alcanzar sistemas de calidad internacionales.

La exportación puede hacer que nuestra realidad cambie y debemos ayudar a ese cambio para lograr niveles de desarrollo y mejorar la calidad de vida de todos los bolivianos y bolivianas.

4.4. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, TLCAN, EXTENSION DEL AREA DE LIBRE COMERCIO (ALCA)

El objetivo principal del TLC es eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se firmo el 17 de Diciembre de 1992 y entro en vigor el 1 de Enero de 1994.

Para la mayoría de los analistas latinoamericanos la propuesta del ALCA no es mas que una extensión del TLCAN al resto los países de América Latina- Caribe. Es por ello que es importante conocer el contenido del TLCAN y sus resultados.

Fecha de entrada en vigencia: El 1 de enero 1994, después de varios años de negociaciones y usando la vía rápida o “fast track” , otorgada por el congreso del presidente Bush, entro en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, mejor conocido como la siglas en ingles NAFTA.

Los temas tratados fueron: Objetivos, Definiciones generales, Trato nacional y acceso de bienes a mercado, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros, Energía y petroquímica básica, Sector agropecuario, Medidas zoosanitarias y fitosanitarias, Medidas de emergencia, Medidas de normalización, Compras del sector público, Inversión, Comercio transfronterizo de servicios, Telecomunicaciones, Servicios Financieros, Política en materia de competencia, monopolios y empresas del mercado, Entrada temporal de personas de negocios, Propiedad intelectual, Publicación, notificación y administración de leyes, Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias, Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias, Excepciones y Disposiciones finales...

4.4.1 Objetivos

Los objetivos del TLCAN son:

- 1) Promover el empleo y el crecimiento económico mediante la expansión del comercio y de la inversión.
- 2) Aumentar la competitividad de las empresas en congruencia con la protección del medio ambiente.

- 3) Promover el desarrollo sostenible, proteger y ampliar los derechos laborales y mejorar las condiciones de trabajo.

Según documentos de divulgación del gobierno Mexicano, el TLCAN, tenía y tiene a los siguientes objetivos generales:

1. Incrementar el bienestar de la población.
2. Lograr mayor eficiencia de la planta productiva con el mejor uso de las economías de escala.
3. Acceso a los consumidores a productos más baratos.
4. Crear otra fuente de empleo, aumentar las inversiones y facilitar la transferencia de tecnología.

Es necesario aclarar que el TLCAN o NAFTA , no solo cubre las características con que se define una zona libre comercio (integración donde ocurre la abolición de aranceles entre países miembros pero que mantiene aranceles individuales hacia terceros países), sino que incorpora rasgos de la otra etapas de la integración , por ejemplo : del mercado común incorpora el elemento libre movimiento de los servicios (que implica libre circulación profesionales y técnicos, es decir, de personas) y de capitales (las inversiones).

Por otra parte el TLCAN no incorporo a elemento “libre circulación de la fuerza de trabajo”. La disposición de establecer un arancel externo común propio de la etapa denominada” **unión aduanera**” implícita en las reglas de origen.

Respecto a la etapa de la “**Unión Económica**”, cuya esencia es la armonización de las políticas económicas y monetarias, fiscales y sociales aunque no forma parte explícita del tratado si esta implica y en marcha a través de la imposición de los planes ajustes estructural por FMI y el Banco Mundial (BM).

4.5.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU – EE.UU. (18)

4.5.1.- Objetivo generales del TLC.

El TLC consolidaría el acceso preferencial del Perú la economía más grande del mundo, lo que le permitiría ganar competitividad frente a otros países que no gozan de preferencias similares y ponerse en igualdad de condiciones frente aquellos que si gozan de ellas.

Un propósito en las negociaciones que incluyen todos los aspectos de la relación económica bilateral es:

- Obtener un acuerdo equilibrado e integral que beneficie al desarrollo de las cadenas productivas de la economía.
- Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a la economía más grande del mundo haciendo vinculantes y permanentes en el tiempo, las que en el ATPDEA son preferencias unilaterales, temporales y parciales.
- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras para-arancelarias y teniendo en cuenta el nivel de competitividad del país para la definición de plazos de desgravación.
- Atraer flujos de inversión privada nacional y extranjera propiciando el desarrollo de economías de escalas, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad y variedad, la expansión de la oferta de empleo, el incremento de los salarios reales en el sector exportados.

(18) *TLC resumen Perú - consecuencias y comparaciones*
País Perú

- Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y de servicios y para las inversiones, que fortalezcan la institucionalidad, la competitividad y las mejores practicas empresariales en le país.
- Crear mecanismo para defender los intereses comerciales peruanos en Estados Unidos y definir mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver posibles conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.
- Reforzar la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejorar la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuirá a rebajar el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Reducir la vulnerabilidad de la economía a crisis financieras externas e incrementar la estabilidad de nuestros indicadores macroeconómicos, al estrechar vínculos con las tendencias de una de las economías más estables del mundo.
- Elevar la productividad de las empresas peruanas, facilitar la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, que promueven la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

4.5.2.- Las otras mesas del TLC con EE.UU.

Hasta hoy, el debate del TLC ha estado dominado por el sector agrícola el documento del tratado sin embargo esta compuesto por mas de 20 capitulo.

Los temas que acapararon la atención de la opinión pública durante la negociación del TLC fueron:

- **El Agro,**
- **La Propiedad Intelectual**
- **Las inversiones.**

Pero eso no fueron los únicos tópicos negociado están también;

-Comercio electrónico

-hasta licitaciones públicas, y

-desde la prestación de servicios profesionales

-hasta medio ambiente.

➤ ***A continuación, los planteamiento (y algunas objeciones observados) de la APC (Acuerdo de Promoción Comercial.) son :***

- *Asuntos Institucionales*
- *Medio Ambiente Inversiones*
- *Solución de Controversia*
- *Compras Publicas*
- *Comercio Transfronterizo de Servicio*
- *Acceso a mercados*
- *Procedimientos Aduaneros*
- *Laboral*
- *Telecomunicaciones*

4.6.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA - EE.UU. (19)

Gracias a estos tratados, hoy los productos colombianos ingresan a todos los países de Sudamérica (menos las Guayanas) y a México en condiciones ventajosas de competitividad, sin pagar impuestos o pagando muy poco, lo que permite que se vendan mas.

El TLC no modifica la Constitución Nacional ni puede modificar o vulnerar ninguno de los derechos consagrados en ella. Ningún derecho constitucional esta amenazado por el TLC.

El reconocimiento y protección de la diversidad étnica y cultural;

- *La obligación del Estado de proteger las riquezas culturales y naturales de la Nación;*
- *La enseñanza bilingüe para comunidades con tradiciones lingüísticas propias;*
- *Las medidas a favor de grupos discriminados o marginados;*

(19) Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia

- *El derecho a una formación educativa que respete y desarrolle la identidad cultural;*
- *La protección del patrimonio cultural por parte del Estado;*
- *Las circunscripciones electorales especiales;*
- *La conformación, Organización y régimen de los territorios indígenas;*
- *La garantía de que la explotación de los recursos naturales en los territorios indígenas se hará sin desmedro de la integridad cultural, social y económica de sus comunidades;*
- *La propiedad colectiva de las comunidades negras,*

Y los demás derechos constitucionales relacionados con los grupos étnicos.

4.6.1.- El principal objetivo.-

En principal objetivo para Colombia al negociar el TLC es crear condiciones favorables para el comercio con Estados Unidos que generen mayores y mejores empleos y, por consiguiente, mayor crecimiento económico y bienestar para la población en general.

Los principales objetivos de las negociaciones

Son:

- Mejorar el bienestar de la población a través de mejores empleos y un mayor crecimiento económico basado en el aumento del comercio y la inversión nacional e internacional.
- Ampliar las ventas de los productos y servicios de Colombia en el exterior, tanto a nivel de número y cantidad como de países destino. En particular, se espera ampliar las ventas de productos agrícolas en el exterior.
- Lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de servicios y propiciar la exportación de los mismos.
- Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios más estable y seguro.
- Conseguir que los exportadores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los demás países.

- Buscar reglas precisas en materia de ayudas que los países le dan directamente a sus productores, para que haya igualdad de condiciones y no crear distorsiones en el comercio. Igualmente, tener medidas claras sobre las prácticas restrictivas al comercio que aplican algunos países y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.
- Buscar que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección (con el fin de incentivar la producción de bienes, servicios y creaciones artísticas y literarias en Colombia), pero sin comprometer la salud de la población ni la posibilidad de contar con medicamentos y otros productos a precios accesibles para el público. Igualmente, se negocian limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual.
- Generar condiciones que logren mayores transferencias de nuevas tecnologías de otros países.
- Diseñar un sistema efectivo para la solución de las controversias que surjan con ocasión del tratado.

Firmar un TLC con Estados Unidos no es obligatorio. El gobierno Colombiano lo esta negociando es por que esta convencido de sus bondades para la economía del país y el bienestar de sus habitantes, pero si el texto a que se llegue no resulta satisfactorio para los intereses nacionales, no se firmara.

El TLC solo se firmara si resulta conveniente para el país.

El TLC solamente no es suficiente para hacer incentivar el crecimiento de la economía colombiana, pero si es una herramienta fundamental para lograrlo, la cual debe unirse a otros programas y estrategias para mejorar nuestra infraestructura productiva, aumentar la competitividad, y controlar y hacer más eficiente el gasto publico.

El objetivo es llevar al país a tasas de crecimiento anuales superior al cinco por ciento (hoy por hoy estamos creciendo al cuatro por ciento) que permite disminuir sustancialmente el desempleo, aumentar el gasto social y mejorar la calidad de vida de todos los colombianos, incluyendo los grupos étnicos, cuyos derechos constitucionales ganaran efectividad si se tiene un mejor entorno económico.

4.6.2.- El TLC solo se negocian temas como:

**De intercambio comercial y de estímulo*

**Protección de las inversiones, y otros relacionados,*

** La protección de la propiedad intelectual.*

NO SE NEGOCIAN

* Temas que no están en el ámbito del comercio,
Como la seguridad nacional, la soberanía y la integridad territorial.

NO SE MODIFICA

*El régimen de autonomía territorial de los pueblos indígenas
y las comunidades afrocolombianas establecido en la
Constitución, ni ningún otro derecho consagrado en esta.

Los acuerdos de libre comercio más ambiciosos que se negocian hoy en día incluyen los siguientes temas:

a) Acceso a mercados:

Sus objetivos principales que los productos colombianos se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas.

A cambio de ello se permite que otros países vendan sus productos a Colombia en similares condiciones, salvo ciertos productos muy sensibles que pueden quedar excluidos de la negociación.

Para ese efecto, se acuerdan plazos razonables para el desmonte de los aranceles que permitan a las empresas adecuar su producción.

También se acuerda la eliminación de otras restricciones aplicadas al comercio como son los procedimientos aduaneros innecesarios.

b) Agricultura:

Como en el resto de bienes, su objetivo es que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. Adicionalmente se busca corregir las medidas que generan “distorsiones” al comercio de estos productos, como son los subsidios en materia agropecuaria. Igualmente, se busca que las medidas sanitarias, relacionadas con la prevención y control de las enfermedades de las plantas y animales, se apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación contra nuestras exportaciones.

c) Servicios:

Se busca eliminar las trabas al comercio de servicios que puedan tener los países en sus respectivas leyes. Los acuerdos permiten el desarrollo de reglas de juego transparentes.

En estas negociaciones, los países pueden reservarse algunas restricciones que deseen mantener sobre sectores estratégicos, como la defensa nacional.

Algunos de los sectores de servicios sobre los que se negocia son: el bancario, de telecomunicaciones, de servicios médicos y de servicios profesionales a las empresas.

d) Inversión:

En términos generales, se busca establecer normas justas y transparentes que promuevan la inversión a través de la creación de un ambiente estable y sin obstáculos injustificados.

Esto se hace con el fin de atraer el capital necesario para desarrollarnos. De la misma manera, se prevé proteger a los inversionistas colombianos en los Estados Unidos, para que reciban un trato igual al de los estadounidenses respecto de sus inversiones en dicho país.

e) Subsidios, “antidumping” y derechos**Compensatorios:**

Estas negociaciones tienen como meta fortalecer los mecanismos institucionales con que cuentan los países para evitar sufrir las consecuencias de la aplicación, por otros países, de medidas desleales en el comercio de bienes.

En lo relativo a subsidios, se busca evitar que los países “financien”, a través de políticas, a sus exportadores, haciéndolos injustamente más competitivos que aquellos de países con menos recursos. Respecto del “dumping” y derechos Compensatorios, se trata de evitar que los países vendan en otros mercados sus productos por debajo del valor con que los venden en su propio mercado, siempre que dichas exportaciones causen un daño a las industrias de los países importadores. En general, busca evitar las prácticas comerciales que creen desventajas y distorsiones artificiales al comercio entre los países.

f) Política de competencia:

Al desmontarse las barreras a la entrada es posible que aumenten los incentivos para que haya una repartición de los mercados de una manera artificial, o que se apliquen por otros medios prácticas anticompetitivas de alcance internacional, y que la inexistencia de fórmulas entre estados que permitan investigar y sancionar las prácticas anticompetitivas que tengan efectos en el área de libre comercio, propicie una anulación o menoscabo de los beneficios derivados de ese comercio libre.

Por eso, en un ámbito como el de las áreas de libre comercio el objetivo principal de las normas sobre competencia es evitar que los beneficios de la liberalización comercial resulten menoscabados por efecto de prácticas restrictivas, pudiéndose así salvaguardar un entorno competitivo.

Para el caso, las normas nacionales no son la solución apropiada en todos los casos, fundamentalmente por razones jurisdiccionales de la aplicación de la ley, razón por la cual en los Tratados es necesario contar con mecanismos para prohibir y/ o contrarrestar prácticas anticompetitivas que afecten el comercio de bienes y servicios entre las partes por parte de empresas que disponen de poder de mercado.

g) Derechos de propiedad intelectual:

Busca que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección, de modo que los dueños de las marcas, los trabajos intelectuales (como los escritores y compositores) o los productores de bienes o servicios que tengan alguna mejora tecnológica protegida, tengan los incentivos de producir en el país y ser protegidos

en los mercados internacionales. Igualmente, se negocian las limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual, para salvaguardar el derecho de la población a acceder a medicamentos y otros productos a precios asequibles para el público, atendiendo a nuestro menor nivel de desarrollo.

h) Solución de diferencias:

Se pretende establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países.

i) Compras del sector público:

En la mesa de compras públicas se negocia el acceso de proveedores, Bienes y servicios colombianos a los procesos de adquisición de las entidades públicas de los otros países, en condiciones que permitan una participación efectiva. Además del acceso mismo, se establecen las normas que rigen la actividad de contratación por parte de las entidades públicas.

Colombia ha propuesto una cláusula gracias a la cual ningún prestador de servicios o inversionista extranjero podrá pretender obtener el mismo trato preferencial que, en muchos aspectos, tienen en los miembros de los grupos étnicos protegidos por la constitución y la ley.

**Colombia se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida que otorgue derecho o preferencias a las minorías social o económicamente en desventajas y a sus grupos étnicos.*

**Colombia se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida que deniegue a inversionista de otra parte y sus inversiones o proveedores de servicios, cualquier derecho o preferencias otorgados a las minorías y a sus grupos étnicos. Para mayor claridad, sus territorios reconocidos son inalienables, inembargables e imprescriptibles.*

Colombia, además tiene una postura firme en las negociaciones en cuanto a no permitir la patente de plantas o animales.

La apropiación ilegal e indebida de recursos genéticos y de conocimientos tradicionales, conocida “biopiratería” es un fenómeno que debe combatirse y que

ha tenido ocurrencias aun sin haber existido un TLC. Por el contrario en este tratado, estamos buscando que se apliquen correctivos por parte de Estados Unidos en su sistema de propiedad intelectual para restringir los casos biopirateria.

Sin embargo, es importante recordar que los TLCs no generan cambios por sí mismos. Simplemente abren oportunidades que los países pueden o no aprovechar. Es necesario acompañar los acuerdos con políticas internas de desarrollo y adecuación logística y normativa que permitan “sacarle jugo” a los tratados.

CAPITULO V

5.- ASPECTOS GENERALES DEL COMERCIO EXTERIOR DE BOLIVIA - ESTADOS UNIDOS (1995- 2005).

Como resultado de la mayor orientación del comercio exterior de Bolivia hacia países de América Latina, la participación del comercio con EE UU en el total ha disminuido en los últimos años, excepto en los dos últimos años debido en parte a efecto precio generado por el incremento de precios en el mercado internacional, **ver cuadro (5).**

La disminución es mayor en exportaciones que en importaciones, debido a la concentración en productos de poco valor agregado en las exportaciones, en bienes de capital en las importaciones y al deterioro de los términos de intercambio.

(Cuadro (5)

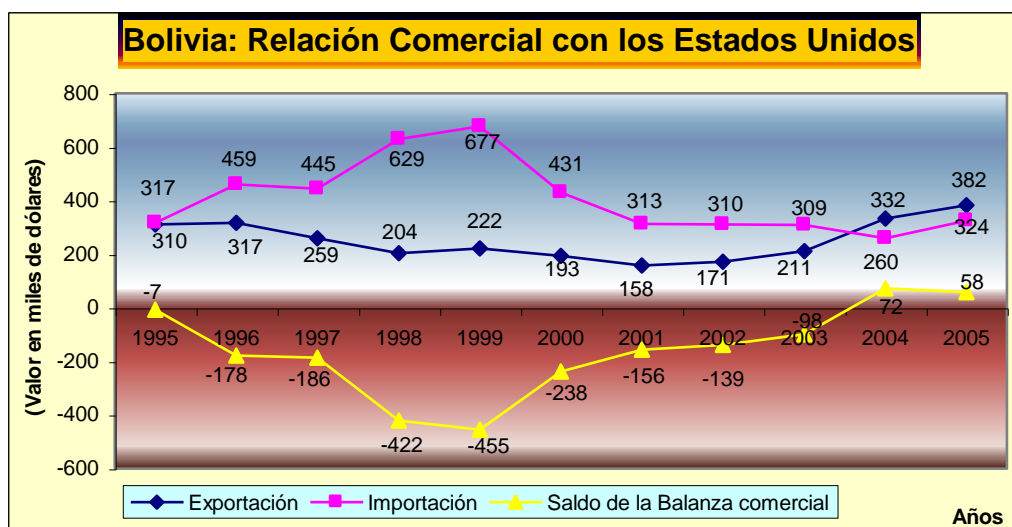
Bolivia: Relación Comercial con Estados Unidos de América
(Valor en millones de dólares)

Año	Exportaciones			Importaciones			Saldo Comercial	
	Total Bolivia	A EE.UU.	%	Total Bolivia	A EE.UU.	%	Total Bolivia	A EE.UU.
1995	1.136	310	27,26	1.434	317	22,09	(298)	(7)
1996	1.214	317	26,08	1.657	459	27,70	(443)	(178)
1997	1.256	259	20,65	1.909	445	23,20	(656)	(186)
1998	1.110	204	19,03	2.451	626	26,06	(1.326)	(422)
1999	1045	222	21,37	2.098	677	32,27	(1.056)	(455)
2000	1.249	193	15,44	2.020	431	21,32	(774)	(238)
2001	1.229	158	12,87	1.708	313	18,34	(482)	(156)
2002	1.323	171	12,95	1.832	310	16,92	(512)	(139)
2003	1.590	211	13,27	1.691	309	18,27	(101)	(98)
2004	2.195	332	15,13	1.887	260	13,78	308	72
2005	2.734	382	13,97	2.342	324	13,83	392	58

Fuente: Elaboración propia en base a información del INE.

El relacionamiento comercial de Bolivia con los Estados Unidos de América es deficitario, lo cual se refleja en el déficit permanente y creciente en la balanza comercial bilateral. **(Ver Grafico 3)**

Grafico 3- Bolivia: Relación Comercial con los Estados Unidos
Del cuadro N.- 9



Fuente: Elaboración propia en base a información del INE.

5.1.- COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES:

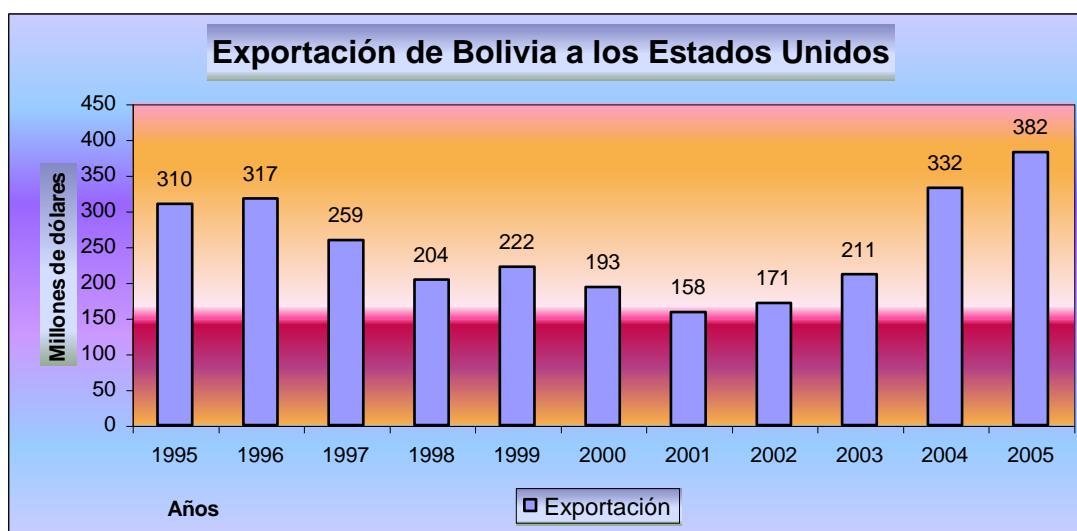
Las exportaciones de los Estados Unidos a Bolivia en los periodos 1995 – 2000, han decrecido en un 38%, motivada en otras razones, por la baja en las exportaciones de aceites crudos de petróleo.

El año 2000, Estados Unidos demandó productos de origen Boliviano por la suma de 193 millones de dólares.

Para el año 2001, con la incorporación del ATPDEA las exportaciones han tenido un crecimiento moderado de las cuales se exportaron productos Bolivianos al mercado Norteamericano por un valor de 158 millones de dólares, habiendo superado el monto de un millón de dólares de forma individual un total de 18 productos, a saber: artículos de joyería (39 millones de dólares); estaño sin alear

(26 millones de dólares); puertas de madera(11 millones de dólares); madera aserrada (9 millones de dólares); demás manufacturas de metal precioso (7 millones de dólares); camisas de algodón (7 millones de dólares); aceites crudos de petróleo (5 millones de dólares); suéteres de algodón (4 millones de dólares); minerales de wolframio (4 millones de dólares); asientos de madera (3 millones de dólares), demás formas de oro en bruto (2 millones de dólares), suéteres de lana (2 millones de dólares): y artículos de joyería de plata (1 millón de dólares). **(Ver Grafico 4.)**

Grafico 4– Exportación de Bolivia a los Estados Unidos
Del cuadro N.- 5



Fuente: Elaboración propia en base a información del INE.

El año 2004 se ha alcanzado un nivel histórico de exportaciones alcanzando un valor de 2,162 millones de dólares. A partir del grado de variabilidad constante que se observa en la serie de exportaciones al mercado estadounidense, se puede afirmar que las exportaciones a Estados Unidos prácticamente no han cambiado en valor nominal en los últimos diez años. a mediados de los 90 las exportaciones a Estados Unidos estaban conformadas principalmente por minerales, mientras que las exportaciones del año 2004 están constituidas mayormente por manufacturas.

No solamente el valor absoluto de las exportaciones se ha incrementado notablemente, sino que tambien el número de productos exportados por nuestro país, llegándose a 463 ítems exportados en el año 2005, llegando a superar por 42 productos los registrados el año anterior.

Entre los principales productos exportados con valor agregado podemos mencionar las joyas (64 millones de dólares), camisas y blusas (21 millones de dólares), puertas de madera (18 millones de dólares), todos ellos con incrementos respecto a la gestión anterior.

En el año 2005 se exportaron 463 productos 28 productos superaron el millón de dólares. En la gestión 2004 Bolivia exporto 332 millones de dólares hacia los Estados Unidos; los principales productos que superaron los 50 mil dólares representaron el 99,43% del total exportador, equivalente a 330,5 millones de dólares.

Para la gestión 2005, se exportaron 382,5 millones de dólares, sumando los principales productos 380,5 millones de dólares, equivalentes al 98,96%.

(Ver cuadro (6))

Cuadro N.- (6)

BOLIVIA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LOS EE.UU.:

(Estadísticas expresadas en dólares Americanos) Gestión - 2005

Descripción del producto	Valor
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	103.915.051
Estaño sin alear	78.664.454
Artículos de joyería de los demás metales preciosos	63.760.172
Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales, de madera	17.546.947
Nueces del Brasil sin cáscara, frescos o secos	15.376.700
Camisas de algodón, de punto, para hombres o niños	12.907.037
"T-shirts" y camisetas de algodón, de punto	9.543.320
Fueloils (Fuel)	7.956.719
Camisas, blusas y camiseras de algodón para mujeres o niñas	7.738.177

Madera aserrada o desbastada de las maderas tropicales	7.400.667
Minerales de wolframio (Tungsteno) y sus concentrados	5.010.584
Óxidos de antimonio	4.983.713
Los demás azúcares de caja sin adición de aromatizante	3.242.832
Los demás asientos con armazón de madera	2.790.794
Minerales de antimonio y sus concentrados	2.462.444
Artículos de joyería de plata, chapada de otro metal precioso	2.322.780
Las demás manufacturas de estaño	2.306.693
Los demás café sin tostar sin descafeinar	2.239.254
Los demás muebles de madera	2.079.391
Tablillas y frisas para parques, sin ensamblar, de coníferas	1.917.447

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE
Elaboración: propia

5.1.1.- Análisis por empresas:

Las empresas que han realizado ventas al mercado de Estados Unidos durante la gestión 2004, fueron un total de 279, de las cuales, 57 empresas correspondieron a la actividad económica de agricultura, ganadería, caza, selvicultura y pesca, 10 a la extracción de minerales e hidrocarburos, y 222 a la industria manufacturera.

Solo en la industria manufacturera existen 282 empresas que exportan al mercado Estadounidense. Para la gestión 2005, se ha registrado un incremento del 28% en el número de empresas exportadoras al mercado Estadounidense, alcanzando la suma de 356 empresas que corresponden a la actividad de agricultura, ganadería, caza, selvicultura y pesca, 14 a la extracción de minerales e hidrocarburos, y 282 a la industria manufacturera. **(Ver Grafico 5).**

Cuadro N.-7

ACTIVIDAD ECONOMICA	2004	2005 (P)
Agricultura, Ganaderia, Caza, Silvicultura y Pesca	57	76
Extracción de Minerales e Hidrocarburos	10	14
Industria Manufacturera	222	282
TOTAL (1)	279	356

Grafico 5

Bolivia: Número de empresas exportadoras a los Estados Unidos, 2004 – 2005



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE

(P): Datos preliminares

(1): El total no coincide con la suma de actividades ya que una empresa puede estar en más de una actividad

5.2.- BOLIVIA: PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES AL MERCADO ESTADOUNIDENSE:

5.2.1.- JOYERIA:

Desde hace 20 años, Bolivia busca consolidar el negocio de las exportaciones con el país del norte, sin embargo a la fecha, este mercado esta en peligro de perderse, poniéndonos en una posición desventajosa debido a la falta de un convenio que nos permita estar en las mismas condiciones de tantos otros países que exportan productos con valor agregado con los Estados Unidos y cuentan ya con tratados o acuerdos que les otorgan la seguridad que nosotros no tenemos, considerando que el ATPDEA expira en diciembre de 2006.

Las consecuencias de la pérdida de dicho mercado serán catastróficos para el país, consiguientemente, el efecto social y económico inmediato será la pérdida de más de 80.000 empleos generados por las exportaciones a los Estados Unidos, de los cuales 50.000 se ubican en el Departamento de La Paz, específicamente en el Alto.

Se perderán 80.000, empleos, de los cuales se perderían 50.000 en El Alto.

Es importante considerar que en este momento nuestro principal mercado para exportar productos no tradicionales es el de los Estados Unidos. La ventaja de consolidar formalmente esta relación comercial permitirá en un futuro poder abrir las fronteras hacia otros países, pues solo garantizando la estabilidad de nuestra industria primero, dando seguridad jurídica a largo plazo y generando fuentes de trabajo estables, seremos capaces de ingresar a nuevos mercados, con la capacidad requerida para competir al mismo nivel de los demás países.

Puntualmente para el departamento de La Paz por ejemplo, el hecho de consolidar el mercado Americano representa la posibilidad de proteger mas de 50.000 empleos entre directos e indirectos, dando a las empresas la seguridad de proveer empleos de calidad y estables; diversificar la oferta de productos; desarrollar la industria dando un alto valor agregado (joyería, muebles, partes y piezas de madera, confección de ropa, textiles y otros); posibilidad de incursionar nuevos productos; crear un empresariado con compromiso y responsabilidad social.

(Ver cuadro 8)

CUADRO 8: EXPORTACIONES DEL SECTOR JOYERO BAJO LA ATPDEA

(Expresado en millones de dólares)

Exportaciones Sector:	2002	2003	2004	2005	Crecim. 2001-2005
Joyería (valor en \$)	61.701.818	57.060.421	66.343.288	68.826.839	38,57%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE y Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE)

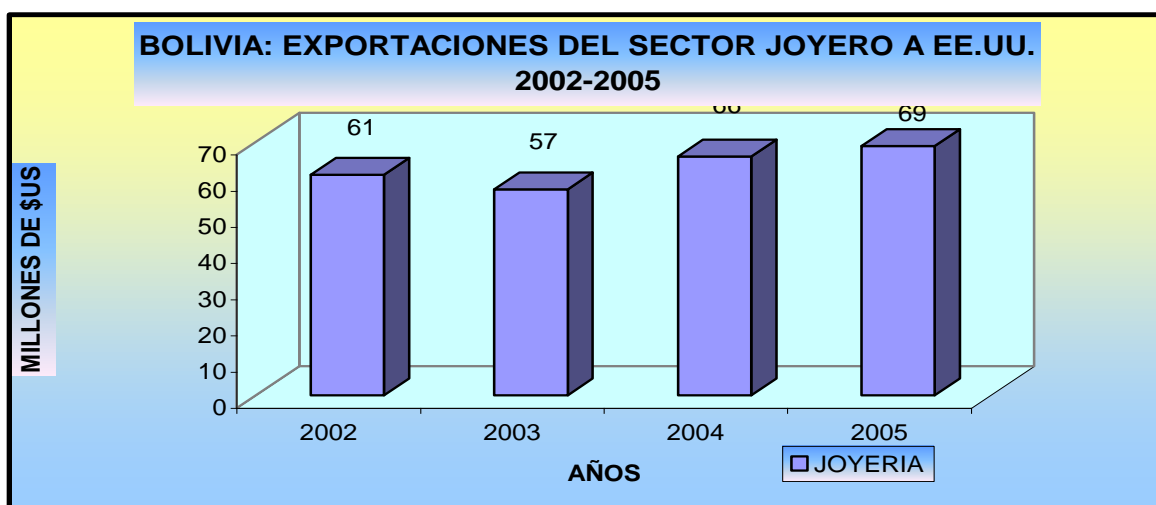
Elaboración: propia

El 2005 se exportaron a los Estados Unidos 358,15 millones de dólares a nivel nacional, de los cuales la joyería en oro generó 63,76 millones de dólares, posicionándose como el tercer producto más importante de exportación a este mercado. Retrospectivamente, cuando las empresas del rubro de la joyería incursionaron en las exportaciones existían ocho (1997), de las cuales solo han logrado subsistir dos, y existe el riesgo de que el sector se debilite aun mas, toda

vez que los demás países ganan espacios firmando tratados o convenios que nos van dejando rezagados, por decir lo menos.

Si vemos las estadísticas a nivel nacional, podemos apreciar que si bien el 2005 el crecimiento de las exportaciones de manufacturas alcanzo el 2,76%, esta cifra es insuficiente cuando se trata de cubrir la demanda de empleo que tiene nuestro país, siendo la manufactura de productos no tradicionales la que mas empleo otorga, además de poder ser perdurable en el tiempo al tratarse de productos renovables con la posibilidad de diversificarse y elevar progresivamente sus estándares de calidad. (Ver Grafico 6)

GRAFICO 6: EXPORTACIONES DEL SECTOR JOYERO BAJO LA ATPDEA
(Expresado en millones de dólares)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE y Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE).
Elaboración: propia

Las metas de los exportadores se ven limitados debido a la coyuntura que vivimos, pues si logramos mantener nuestro nivel de exportaciones en relación al 2005 podremos darnos por satisfechos, sabiendo que a fines del 2006 de no firmarse un tratado, convenio o acuerdo que nos de luces para afianzar a Bolivia como país exportador y nos permita estar bajo las mismas condiciones y ventajas de nuestros vecinos frente al mercado de los Estados Unidos, poco o nada podremos

hacer, primero para madurar como empresas exportadoras y mucho menos para abarcar nuevos mercados.

EMPRESAS DESTACADAS EN JOYERIA DE ORO

- ❖ EXPORTADORES BOLIVIANOS
- ❖ Árbol
- ❖ KARIM IMPORT EXPORT LTDA.

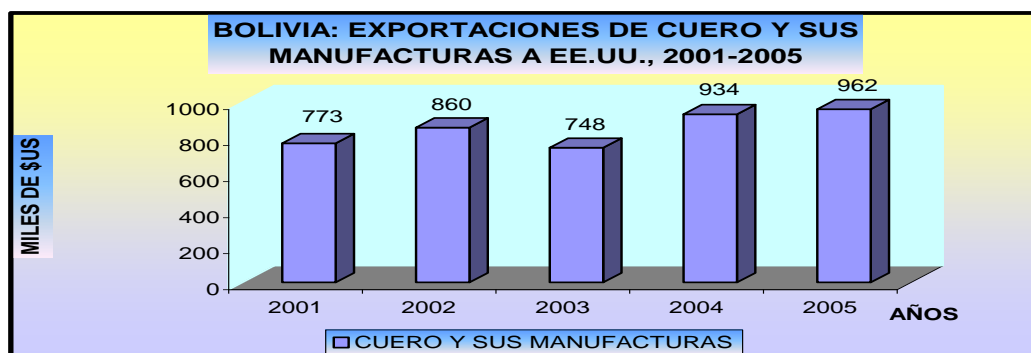
5.2.2.- CUEROS

- ❖ Las exportaciones de cueros y sus manufacturas sumaron alrededor de 962 mil dólares el año 2005.
- ❖ Se exportaron 18 productos en el 2005 (Ver cuadro 9)

Cuadro N.- 9 Exportaciones de Cueros y Manufacturas

Exportaciones Sector:	2001	2002	2003	2004	2005	Crecim. 2001- 2005
Cueros y sus Manufacturas (valor en \$)	772.928	860.070	748.443	933.738	962.085	24,47

Grafico 7: BOLIVIA EXPORTACIONES DE CUERO Y SUS MANUFACTURAS A ESTADOS UNIDOS, 2001 – 2005



Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE y Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE).
Elaboración: propia

5.2.3.- MADERA Y SUS MANUFACTURAS:

- ❖ Las exportaciones de madera a los Estados Unidos sumaron 39,5 millones de dólares en el 2005.
- ❖ Se exportaron 57 productos el año 2005.
- ❖ Exportan alrededor de 100 empresas Bolivianas.

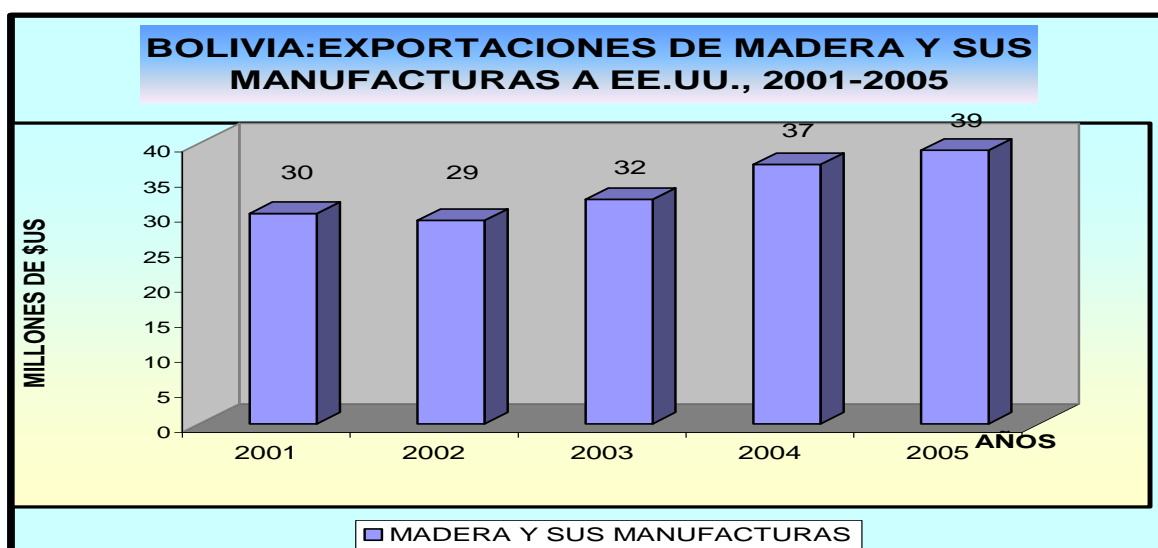
Según un estudio realizado recientemente por la Cámara forestal de Bolivia, el 70% de las exportaciones hacia este mercado ha sido de productos de alto valor

agregado como lo son las puertas, muebles de interiores y exteriores de diferentes tipos, diferentes tipos de pisos, molduras, perfiles, láminas, tableros, entre muchos otros productos. El restante 30% ha sido de maderas aserradas secadas en hornos de secado o al aire, el cual ya es un producto con un grado medio- alto de elaboración (Ver cuadro 10)

Cuadro N.-10 Exportación de Madera y sus Manufactura

Exportaciones Sector:	2001	2002	2003	2004	2005	Crecim. 2001/2005
Madera y sus Manufacturas (valor en \$)	29.479.983	28.796.244	31.702.122	37.256.610	39.542.643	34,14%

Grafico 8: BOLIVIA EXPORTACIONES DE MADERA Y SUS MANUFACTURAS A ESTADOS UNIDOS, 2001 – 2005



Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE y Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE). Elaboración: propia

EMPRESAS DESTACADAS EN LA EXPORTACION DE MUEBLES DE MADERA

- ❖ UNITED FURNITURE INDUSTRIES
- ❖ CIMAL
- ❖ INDUSTRIA DE MUEBLES HURTADO
- ❖ SOCIEDAD AGROINDUSTRIAL SANTA MARIA
- ❖ LA CUISINE

EMPRESAS DESTACADAS EN LA EXPORTACION DE PUERTAS Y VENTANAS DE MADERA

- ❖ MABET
- ❖ MARTINEZ ULTRA TECH DOOR
- ❖ FOREST SABER LTDA
- ❖ CARPINTERIA DON FERNANDO
- ❖ TECNO CARPINTERIA SAN PEDRO
- ❖ LA CHONTA
- ❖ INDUSTRIA MADERERA SALI LTDA.

Los productos afectados por los aranceles que se aplicarían al quedar sin vigencia el ATPDEA, que en el mejor de los casos serían los que se aplican a los países bajo el régimen NMF (de nación mas favorecida) son las puertas, perfiles (molduras) y parques, precisamente productos de alto valor agregado y de fabricación y venta masiva, los mismos que representan el 43% (2004) de toda la exportación de productos de madera hacia Estados Unidos.

Es decir al quedar en vigencia el ATPDEA, se estaría afectando principalmente a las exportaciones Bolivianas de productos con alto valor agregado, ya que la madera aserrada se mantendría con arancel 0%, incluso sin un acuerdo comercial.

5.2.4.- CONFECCIONES:

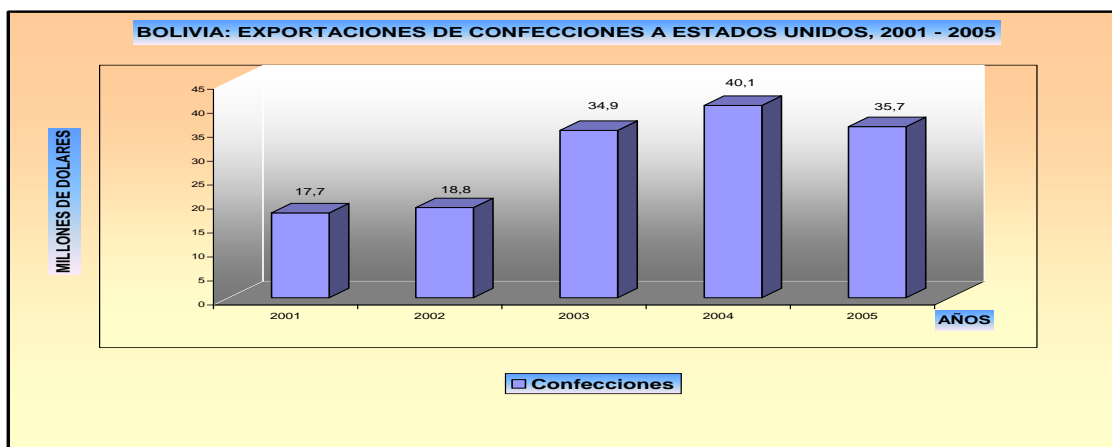
El sector de confecciones genera alrededor de 37.000 empleos generados directa o indirectamente por el sector exportador boliviano en el país y en caso de los Estados Unidos, fácilmente más de 80.000 empleos directos e indirectos.

Ver Grafico N.-9

Cuadro N.- 11

Exportaciones Sector:	2001	2002	2003	2004	2005	Crecim. 2001/2005
Confecciones (valor en \$)	17.707.360	18.824.916	34.906.638	40.132.662	35.768.849	102%

Grafico 9: BOLIVIA EXPORTACIONES DE CONFECCIONES A ESTADOS UNIDOS, 2001 – 2005



Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE y Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE).
Elaboración: propia

EMPRESAS DESTACADAS EN LA EXPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR

- ❖ Ametex - Bolam Ltda.
- ❖ Maquibol - Ferias Bolivianas
- ❖ Trial
- ❖ Asea Ltda.
- ❖ Rey Wear
- ❖ Millma S.A.

5.2.5.- POSIBILIDADES DE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS:

En el año 2000, Estados Unidos de América ocupó el segundo lugar para la oferta exportable boliviana, habiéndose colocado productos por un valor de 192 millones de dólares.

Según el departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, las “importaciones estadounidenses de productos relacionados o provenientes de las actividad agropecuaria” efectuadas desde el mundo, ascendieron a 38.987

Millones de dólares en la gestión 2000; existiendo con ello, inmensas posibilidades de comercio dentro del mercado estadounidense para los productos bolivianos ya demandados en la actualidad, a saber:

PUERTAS Y SUS MARCOS DE MADERA: Bolivia exporto 12,5 millones de dólares, mientras que los Estados Unidos de América demandó 416 millones de

dólares del mundo, lo cual demuestra que existe una potencialidad de sustitución de importaciones de 403,5 millones de dólares.

MADERA ASERRADA DE LA ESPECIE “MARA” Bolivia exporto 6,8 millones de dólares mientras que los Estados Unidos de América importo desde el mundo un valor de 101,3 millones de dólares, observándose una participación sobre el total importado de tan solo el 6,7%

CAMISAS DE ALGODÓN PARA HOMBRES O NIÑOS: Estados Unidos de América demandó 1.521 millones de dólares, mientras que Bolivia apenas colocó 6,7 millones de dólares teniendo una participación prácticamente nula sobre el total importado. La potencialidad de sustitución de importaciones es similar al valor total de las importaciones de los Estados Unidos de América.

DEMÁS PIEZAS DE MADERA PARA CONSTRUCCIÓN: Bolivia vendió a los Estados Unidos de América un total de 6,4 millones de dólares, habiéndose obtenido una participación del 0,86% sobre el total importado; existiendo una potencialidad de sustitución de importaciones de 732 millones de dólares.

T-SHIRTS Y CAMISETAS DE ALGODÓN: 2.989 millones de dólares fueron comprados por los Estados Unidos de América. Bolivia vendió a este país 4.7 millones de dólares, es decir, participo de un 0,15% del total importado, esto quiere decir, que el potencial de sustitución de importaciones es elevado, y podría ser aprovechado por Bolivia, aunque sea en algún “nicho” de mercado

MADERA ASERRADA DE LA ESPECIE “CEDRO”: Las ventas bolivianas ascendieron a 2,8 millones de dólares a pesar de que los Estados Unidos de América demandó 78,3 millones de dólares, existiendo un potencial de sustitución de importaciones de 76 millones de dólares.

SUETERES DE ALGODÓN: Bolivia exportó la suma de 2,8 millones de dólares mientras que los Estados Unidos de América compró 14 millones de dólares

desde el mundo. Existe una potencialidad de sustitución de importaciones de 11 millones de dólares.

AZÚCAR DE CAÑA, EN BRUTO: Bolivia con un monto de exportación de 2 millones de dólares con destino hacia los Estados Unidos de América, y una participación del 0,4% sobre el total importado, tiene un potencial de sustitución de importaciones de 469 millones de dólares.

TABLILLA Y FRISAS PARA PARQUET, SIN ENSAMBLAR: Estados Unidos de América demandó 7,4 millones de dólares, mientras que Bolivia colocó productos por un valor de 1,6 millones de dólares, participando del 21% del total importado.

CAFÉ SIN TOSTAR NI DESCAFEINAR. Bolivia exportó 1 millón de dólares, mientras que los Estados Unidos de América demandó 2,133 millones de dólares del mundo, lo cual demuestra que existe una potencialidad de sustitución de importaciones similar al valor total importado por los Estados Unidos de América.

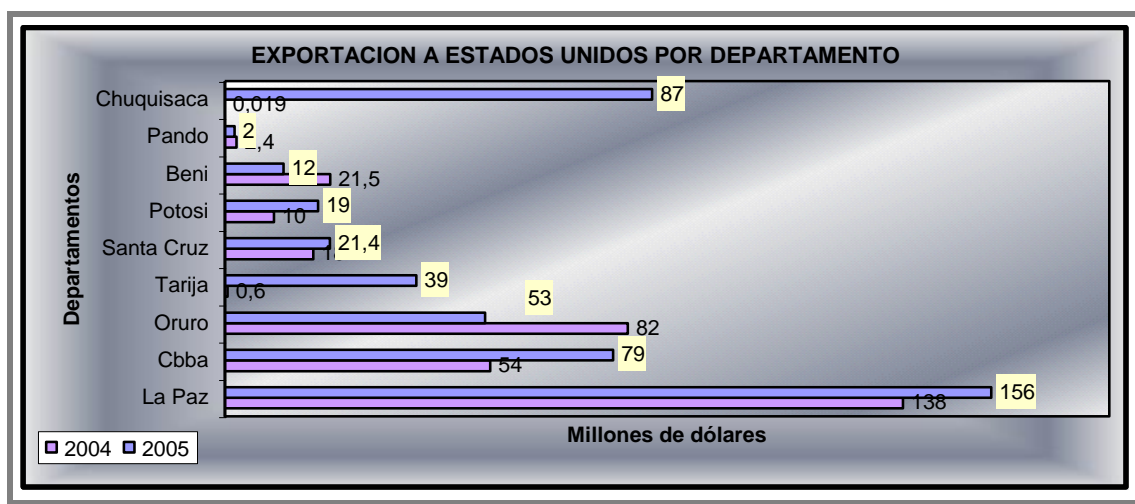
Existen otros productos exportados por Bolivia hacia los Estados Unidos de América con ínfimas participaciones sobre el total importado, que tendría potencialidades de sustituciones superiores a los cien millones de dólares americanos, a saber: cerveza de malta (2.165 millones de dólares); tableros de madera (1.272 millones de dólares) ; claveles (595 millones de dólares) ; pantalones de algodón para mujeres o niñas (513 millones de dólares) ; camisas de algodón para mujeres o niñas (509 millones de dólares) ; cueros y pieles de bovino apergaminados (374 millones de dólares) ; prendas de vestir de algodón para bebés (369 millones de dólares) ; marcos de madera para cuadros, fotografía y objetos similares (332 millones de dólares) ; demás hojas de chapado y contrachapado (309 millones de dólares) ; demás madera aserradas (291 millones de dólares) ; madera moldurada(236 millones de dólares) ; camisones y pijamas de algodón para mujeres (216 millones de dólares) ; camisones y pijamas de fibra sintéticas para mujeres (170 millones de dólares) ; tableros de

madera para parquet (107 millones de dólares) ; y ventanas de madera (101 millones de dólares).

5.3.- EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS POR DEPARTAMENTO:

Todos los departamentos participaron en la exportación a Estados Unidos el año 2005. (Ver Grafico N.- 10)

Grafico N.-10: Exportación a EE.UU. por departamento en los años 2004, 2005



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE.
Elaboración propia

El departamento que exporto el mayor valor fue La Paz (40%), seguido de Cochabamba (21%), Oruro (14%), Tarija (10%), y Santa Cruz (5%).

(Ver grafico N.-11)

Cuadro N.- 12

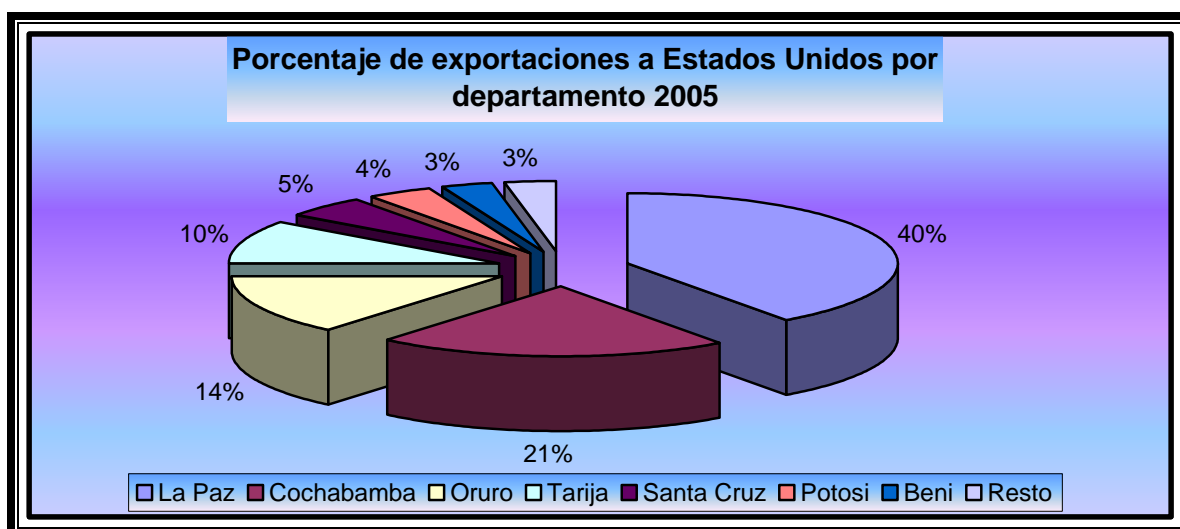
Departamentos	Porcentaje
La Paz	40%
Cochabamba	21%
Oruro	14%
Tarija	10%
Santa Cruz	5%
Potosí	4%
Beni	3%
Chuquisaca	1,5%
Pando	1,5%

Las características de los productos exportados varían bastante según la región. Así La Paz se concentra en las exportaciones de confecciones y joyería; Oruro de

estaño; Tarija en aceites crudos de petróleo; y Santa Cruz en las exportaciones madereras.

Grafico N.- 11

Porcentaje de exportaciones a EE.UU. por departamento 2005



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE.
Elaboración propia

La Paz

- Representa el 40,64% de las exportaciones nacionales a EE.UU.
- Exportó 156 millones de dólares en el 2005.
- Exportó 219 productos en el 2005.
- El 94% de sus exportaciones van hacia EE.UU.

Según las exportaciones a Estados Unidos clasificadas por departamento, La Paz se encuentra en el primer lugar con una exportación de 156 millones de dólares hacia dicho país para la gestión 2005, equivalente a 219 bienes exportados, de los cuales 15 superaron el millón de dólares, totalizando 147 millones en ventas al mercado Americano (94%) del total exportado por el departamento de La Paz a Estados Unidos). **(Ver cuadro 13)**. Destacan en este grupo la Joyería (63 millones de dólares); camisas, poleras y blusas de algodón (30 millones de dólares); estaño y sus manufacturas (28 millones de dólares); puertas y sus marcos de madera (7 millones de dólares); nueces del Brasil (6 millones de dólares); asientos de madera (3 millones de dólares); joyería de plata (2 millones de dólares); café sin tostar (2 millones de dólares); oro en bruto (1.5 millones de dólares); minerales de

volframio (1 millón de dólares); muebles de madera (1 millón de dólares); y madera aserrada (1 millón de dólares).

Cuadro 13: Principales productos exportados de La Paz a Estados Unidos, 2005

Descripción del producto	Valor
Artículos de joyería de los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué)	63.127.413
Estaño en bruto sin alear (en lingotes)	25.689.114
Camisas de algodón, de punto para hombres o niños	12.903.722
“T-shirts” y camisetas de algodón, de punto	9.539.898
Camisas blusas, y blusas camiseras de algodón, de punto, para mujeres o niñas	7.732.725
Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales, de madera	7.301.589
Nueces del brasil sin cáscara, frescos o secos	6.135.540
Los demás asientos con armazón de madera	2.757.229
Artículos de joyería de plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué)	2.322.215
Las demás manufacturas de estaño	2.306.193
Los demás cafés sin tostar sin descafeinar	2.239.254
Las demás formas en bruto de oro	1.472.733
Minerales de volframio (tungsteno) y sus concentrados	1.345.535
Los demás muebles de madera	1.162.469
Madera aserrada de las maderas tropicales citadas en la nota de subpartida 1 de este capítulo: virola, mahogany (swietenia spp). imbuía y balsa	1.125.863

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE. Elaboración: propia

COCHABAMBA

- **Represente el 20,53% de las exportaciones nacionales.**
- **Exporto 79 millones de dólares en el 2005.**
- **Departamento que exporto la mayor cantidad de productos: 272 ítems en el 2005.**

En segundo lugar se encuentra el Departamento de Cochabamba con un registro de 79 millones de dólares en ventas externas a ese mercado, aunque sin embargo, ostenta el primer lugar en bienes exportados, con un registro de 272 ítems en razón a su mayor diversificación de exportaciones para el año 2005. **(Ver cuadro 14)**

De estos bienes, 4 ítems lograron superar el millón de dólares, totalizando 73 millones de dólares (93% del total exportado a los Estados Unidos por Cochabamba), destacándose la exportación de aceites crudos de petróleo (66 millones de dólares); puertas y sus marcos, de madera (5 millones de dólares); parquet de madera (2 millones de dólares); y, minerales de volframio (1 millón de dólares).

Cuadro 14: Principales productos exportados de Cochabamba a Estados Unidos, 2005

Descripción del producto	Valor
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	65.512.889
Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales, de madera	4.608.358
Parques de madera de coníferas	1.939.149
Minerales de volframio (tungsteno) y sus concentrados	1.068.053
Palmitos en conserva	829.125
Suéteres (jerseys), “pullovers”, cardiganes, chalecos, y artículos similares, incluidos los “sous- pull”, de algodón de punto	447.821

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE

Elaboración: propia

ORURO

- Representa el 13,66% de las exportaciones nacionales.
- Exporto 53 millones de dólares en el 2005.

En tercer lugar por ventas al mercado americano, se encuentra el departamento de Oruro con 53 millones de dólares, concentrando su exportación en 8 bienes para la gestión 2005. **(Ver cuadro 15)**. Solamente el estaño en bruto concentra el 97% de las ventas de ese departamento, con un registro de 52 millones de dólares, seguido de la quinua con 1,2 millones de dólares en ventas.

Cuadro 15: Principales productos exportados de Oruro a Estados Unidos, 2005

Descripción del producto	Valor
Estaño en bruto sin Alear (en lingotes)	51.291.526
Las demás quinua (chenopodium quínoa)	1.249.199

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE

Elaboración: propia

TARIJA

- Representa el 10,21% de las exportaciones nacionales.
- Exportó 39 millones de dólares en el 2005.

En cuarto lugar, se encuentra el departamento de Tarija con una exportación de 39 millones de dólares a EE.UU. para el año 2005, centrando su exportación en 2 bienes, siendo el aceite crudo de petróleo el principal producto de exportación con 38,5 millones de dólares seguido del azúcar de caña en bruto con 665 mil dólares americanos. **(Ver cuadro 16)**

Cuadro 16: Principales productos exportados de Tarija a Estados Unidos, 2005

Descripción del producto	Valor
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	38.524.802
Los demás azúcares de caña en bruto sin adición de aromatizante ni colorante	664.890

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE
Elaboración: propia

SANTA CRUZ

- Exportó 21,4 millones de dólares en el 2005.
- Exportó 119 productos en el 2005 concentrado en el sector maderero.

En quinto lugar, destaca el departamento de Santa Cruz con un registro de 21,4 millones de dólares en ventas externas a ese mercado, pero con registro de 119 bienes exportados que denotan una alta diversificación de exportaciones para la gestión 2005. En 4 bienes se concentran las exportaciones superiores al millón de dólares totalizando 13 millones (62% del total de ventas a EE.UU.

(Ver cuadro 17). Desde Santa Cruz), destacándose las ventas de puertas y sus marcos de madera (6 millones de dólares); madera aserrada (4 millones de dólares); azúcar de caña en bruto (2,6 millones de dólares); y perfiles de madera (1 millón de dólares).

Cuadro 17: Principales productos exportados de Santa Cruz a Estados Unidos, 2005

Descripción del producto	Valor
Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales, de madera	5.636.999
Madera aserrada de las maderas tropicales citadas en la nota de subpartida 1 de este capítulo: virola, mahogany (swietenia spp). imbuía y balsa.	3.965.028
Los demás azúcares de caña en bruto sin adición de aromatizante ni colorante	2.577.942
Las demás maderas perfiladas longitudinalmente, de maderas distinta de la de coníferas	1.048.938
Las demás gasolinas sin tetraetilo de plomo	959.047
Los demás muebles de madera	835.348
Artículos de joyería de los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué)	639.997
Las demás semillas de sésamo (ajonjolí)	577.687
Las demás madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada o lijada o unida por entalladura	552.019

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE
Elaboración: propia

POTOSÍ

Potosí- exporto un total de 14.8 millones de dólares en el año 2005

Cuadro 18: Principales productos exportados de de Potosí a Estados Unidos, 2005

Descripción del producto	Valor
Óxidos de antimonio	4.983.713
Estaño en bruto sin alear (EN LINGOTES)	3.154.204
Concentrados de antimonio	2.462.444
Minerales de volframio (tungsteno) y sus concentrados	2.409.662
Ácido ortobórico	1.527.234

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE
Elaboración: propia

BENI

Beni – exporto un total de 11.7 millones de dólares en el año 2005

Cuadro.- 19: Principales productos exportados de Beni a Estados Unidos, 2005

Descripción del producto	Valor
Nueces del brasil sin cáscara, frescos o secos	9.335.700
Madera aserrada de las maderas tropicales citadas en la nota de subpartida 1 de este capítulo: virola, mahogany (swietenia spp). imbuía y balsa.	1.328.903
Las demás madera aserrada o desbastada longitudinalmente tropicales citadas en la nota de la subpartida 1 de este capítulo.	624.838
Las demás madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada o lijada o unida por entalladura	339.334

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE

Elaboración: propia

PANDO

Pando - exporto un total de 2 millones de dólares en el año 2005

Cuadro 20: Principales productos exportados de Pando a Estados Unidos, 2005

Descripción del producto	Valor
Las demás madera aserrada o desbastada longitudinalmente tropicales citadas en la nota de la subpartida 1 de este capítulo: virola, mahogany (swietenia spp). imbuía y balsa.	1.081.234
Las demás madera aserrada o desbastada longitudinalmente tropicales citadas en la nota de la subpartida 1 de este capítulo.	859.783
Molduras de madera	108.272

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE

Elaboración: propia

CHUQUISACA

Chuquisaca – Exportó 87 mil dólares en el año 2005

Cuadro 21: Principales productos exportados de Chuquisaca a Estados Unidos, 2005

Descripción del producto	Valor
Cascos sin forma ni acabado, platos (discos) y cilindros aunque estén cortados en el sentido de altura, de fieltro, para sombreros	58.550
Las demás estatuillas y demás artículos para adorno de cerámica	28.300

Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE

Elaboración: propia

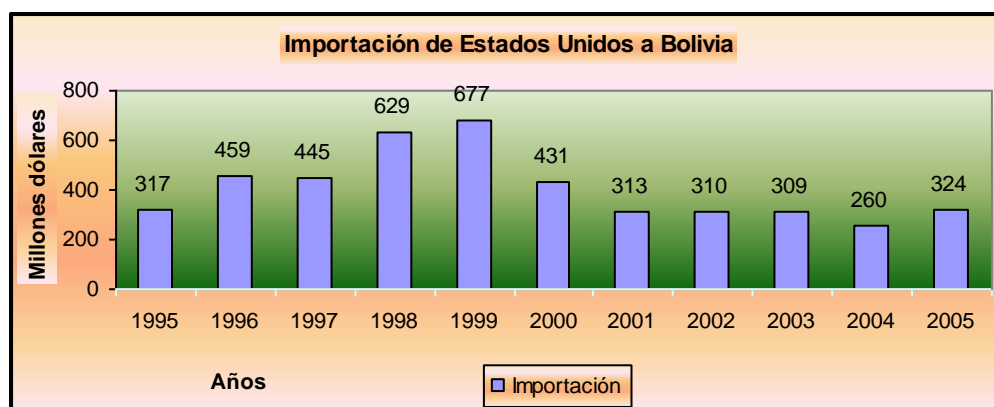
5.4.- COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES:

En cuanto a las importaciones de Bolivia desde los Estados Unidos de América, cabe mencionar que estas han crecido en un 36% en el periodo 1995 – 2000.

El año 2000, las importaciones ascendieron a 431 millones de dólares, habiendo sido estas principalmente, bienes para la industria extractiva del petróleo.

(Ver grafico 12

Grafico N.- 12 Bolivia: Importación de los EE.UU.



Fuente: Elaboración propia en base a información del INE.

A continuación, algunos de los principales productos importados en el año 2000: aviones y demás aeronaves (96 millones de dólares); partes de maquinas de sondeo o perforación (23 millones de dólares); aparatos de destilación (12 millones de dólares); artículos de prenda (9 millones de dólares); demás formas de oro en bruto (7 millones de dólares); aparatos emisores con receptores (6

millones de dólares); demás partes de máquinas (6 millones de dólares);demás máquinas de sondeo o perforación (6 millones de dólares); computadoras (5 millones de dólares);y demás grupos electrógenos (5 millones de dólares).

Cuadro 22: BOLIVIA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
(Estadísticas expresadas en dólares Americanos) año 2005

Descripción del producto	Valor
Las demás maquinarias y aparatos para clasificar cavar, lavar tierra o piedra u otra material mineral sólida	9.400.955
Las demás turbinas de gas, de potencia superior a 5.000 KW	8.186.455
Las demás maquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capitulo	8.002.504
Los demás compresores de potencia superior o igual a 262.5 KW	7.964.015
Las demás formas semilabradas de oro, (incluido el oro platinado)	7.520.675
Los demás vehículos especialmente concebidos para desplazarse sobre nieve para trans. de personas en campo de golf	5.848.351
Las demás partes de turborreactores, y demás turbinas de gas	3.406.416
Las demás partes de máquinas de sondeo o perforación	3.116.680
Gasoiils (gasoleo, diesel)	2.948.698
Las demás máquinas de sondeo o perforación	2.282.957
Los demás trigos	2.143.347
Las demás aditivos para aceite, lubricantes que contengan aceites de petróleo o de mineral bituminoso	2.094.278
Los demás vehículos automóviles para transporte de mercancías de peso con carga máxima inferior o igual a 5 T	2.028.969
Artículos de preñaría	1.469.623

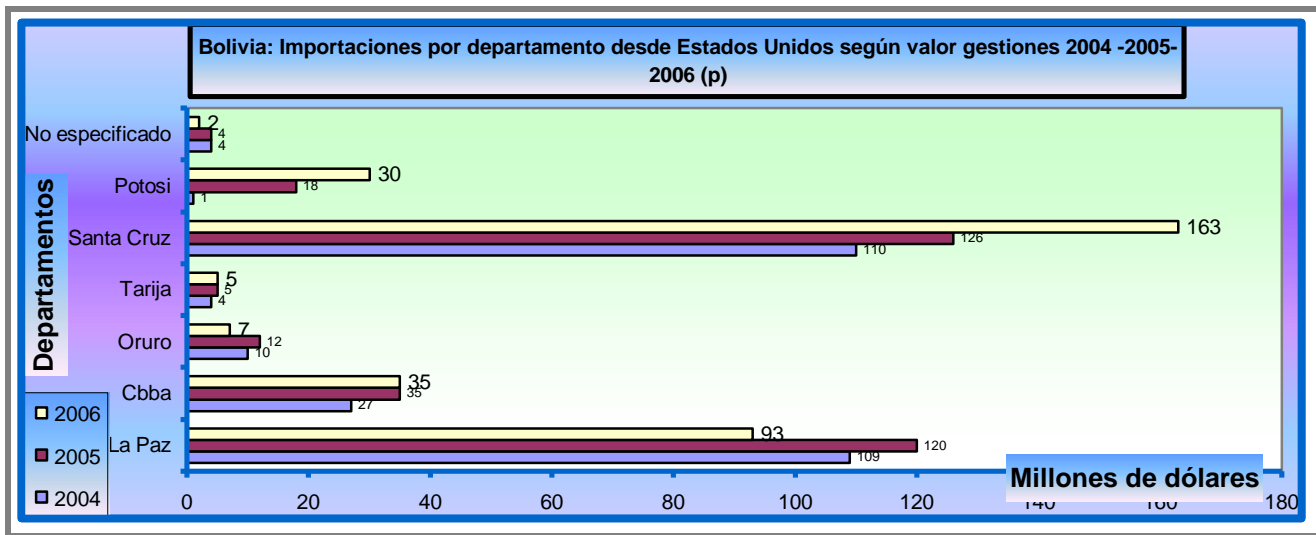
Fuente: Elaboración propia en base a información del INE.

Bolivia en el año 2005 importo de los Estados Unidos un valor de aproximadamente 324 millones de dólares, equivalente a un volumen de 152 millones de Kg. Entre los principales productos importados están: bienes de capital como maquinarias de equipo pasado, vehículos, Gasoil, barras de hierro o acero, aditivos para aceite, lubricantes que contengan aceites de petróleo o de mineral bituminoso, artículos de preñaría.

5.4.1.- IMPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS POR DEPARTAMENTO:

Casi todos los departamentos participaron en la importación a Estados Unidos en los años 2004, 2005, 2006, excepto Pando. (Ver Grafico 13)

Gráfico 13: Importaciones por departamento desde los Estados Unidos según valor gestiones 2004-2005-2006.



(p): Datos preliminares

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE

Elaboración Propia en base al IBCE

Nota: El cuadro no incluye efectos personales, ni reexportaciones (20/04/07)

Este cuadro nos muestra que el departamento que mas ha importado de los Estados Unidos ha sido Santa Cruz alcanzando un valor de 163 millones de dólares en el año 2006, en su mayoría han sido productos de capital, seguido por el departamento de La Paz con un valor de 120 millones de dólares en el año 2006 y los departamento que menos han importado son Beni, Chuquisaca y el departamento que no ha importado nada en los últimos años es Pando.

DEPARTAMENTO	2004	2005	2006 (p)
	VALOR	VALOR	VALOR
Santa cruz	110.727.980	126.285.128	163.638.472
La Paz	109.530.395	120.385.833	93.366.749
Cochabamba	27.348.245	35.436.545	35.326.690
Potosí	590.586	18.864.023	30.783.009
Oruro	10.280.918	12.141.770	7.830.112
Tarija	4.978.528	5.311.497	5.012.155
No especificado	4.163.928	4.860.588	2.974.541
Chuquisaca	774.578	423.073	1.037.824
Beni	14.238	0	29.890
Pando	0	0	0
TOTAL IMPORTADO	268.409.396	323.708.457	339.999.442

BENI

- **Importó 29.890 mil dólares en el 2006.**
- **Importó 15 productos hasta el 2006 concentrado en el sector de bienes de capital.**

Cuadro 23: Principales productos importados de Estados Unidos, a Beni, 2005 – 2006.

PRODUCTO	2006 (p)
	VALOR
LOS DEMÁS TRACTORES (EXCEPTO LAS CARRETILLAS TRACTOR DE LA PARTIDA No 87.09)	26.015
LOS DEMÁS NEUMÁTICOS (LLANTAS NEUMÁTICAS) NUEVOS DE CAUCHO, CON ALTOS RELIEVES EN FORMA DE TACO, ANGULO O SIMILARES: DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN VEHÍCULOS Y MAQUINAS AGRÍCOLAS O FORESTALES	3.875
TOTAL BENI (15 PRODUCTOS)	29.890

(p): Datos preliminares

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

CHUQUISACA

- **Chuquisaca – Importó 423.073 mil dólares en el año 2005**
- **Chuquisaca – Importó 1.037.824 millones de dólares en el año 2006**
- **Importó 551 productos hasta el 2006 concentrado en el sector de bienes de capital.**

Cuadro 24: Principales productos importados de Estados Unidos, a Chuquisaca, 2005 – 2006.

PRODUCTO	2005	2006 (p)
	VALOR	VALOR
LAS DEMÁS BOLAS Y ARTÍCULOS SIMILARES PARA MOLINOS, DE FUNDICIÓN, HIERRO O ACERO	0	277.503
GASAS Y TELAS PARA CERNER, INCLUSO CONFECCIONADAS	0	138.149
LOS DEMÁS APARATOS PARA FILTRAR O DEPURAR GASES	511	119.134
LOS DEMÁS VEHÍCULOS ESPECIALMENTE CONCEBIDOS PARA DESPLAZARSE SOBRE NIEVE; VEH. ESP. PARA TRANS. DE PERSONAS EN CAMPOS DE GOLF Y VEH. SIMILARES DE CILINDRADA SUPERIOR A 1.500 CM3 PERO INFERIOR A 3.000	0	27.936
LAS DEMÁS MAQUINAS Y APARATOS PARA IMPRIMIR, OFFSET	57.705	25.766
LAS DEMÁS MAQUINAS AUTOMÁTICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS, DIGITALES, QUE INCLUYAN EN LA MISMA ENVOLTURA, AL MENOS, UNA UNIDAD CENTRAL DE PROCESO (O COMBINADA: UNID.ENTRADA Y UNID.DE SALIDA)	5.050	19.550

OTROS (441 PRODUCTOS)	359.807	174.683
TOTAL CHUQUISACA (551 PRODUCTOS)	423.073	1.037.824

(p): Datos preliminares

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

COCHABAMBA

- Cochabamba – Importó 35.436.545 millones dólares en el año 2005
- Cochabamba – Importó 35.326.690 millones de dólares en el año 2006
- Importó 4.042 productos hasta el 2006 concentrado en el sector de bienes de capital.

Cuadro 25: Principales productos importados de Estados Unidos, a Cochabamba, 2005 – 2006.

PRODUCTO	2005	2006 (p)
	VALOR	VALOR
LOS DEMÁS COMPRESORES DE POTENCIA SUPERIOR O IGUAL A 262,5 KW (352 HP)	556.385	8.757.996
LOS DEMÁS ADITIVOS PARA ACEITES LUBRICANTES, QUE CONTENGAN ACEITES DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	3.136.703	4.786.541
LOS DEMÁS VEHÍCULOS ESPECIALMENTE CONCEBIDOS PARA DESPLAZARSE SOBRE NIEVE; VEH. ESP. PARA TRANS. DE PERSONAS EN CAMPOS DE GOLF Y VEH. SIMILARES DE CILINDRADA SUPERIOR 3.000 CM3	0	1.607.562
AVIONES Y DEMÁS AERONAVES, DE PESO EN VACÍO SUPERIOR A 15.000 KG	8.500.000	1.200.000
CARBONATO DE DISODIO	1.076.946	1.175.720
LÍQUIDOS PARA FRENOS HIDRÁULICOS Y DEMÁS PREPARACIONES LÍQUIDOS PARA TRANSMISIONES HIDRÁULICAS, SIN ACEITES DE PETRÓLEO NI DE MINERAL BITUMINOSO O CON MENOS DEL 70% EN PESO DE DICHOS ACEITES	403.295	599.895
PLACAS Y PELÍCULAS PLANAS PARA RAYOS X	229.280	597.763
LOS DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS DE PESO TOTAL CON CARGA MÁXIMA INFERIOR O IGUAL A 5 T	0	585.250
NIVELADORAS, AUTOPROPULSADAS	115.354	486.306
OTROS (4032 PRODUCTOS)	21.418.582	15.158.196
TOTAL COCHABAMBA (4042 PRODUCTOS)	35.436.545	35.326.690

(p): Datos preliminares

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

LA PAZ

- La Paz – Importó 120.385.833 millones dólares en el año 2005
- La Paz – Importó 93.366.749 millones de dólares en el año 2006
- Importó 5.644 productos hasta el 2006 concentrado en el sector de bienes de capital.

**Cuadro 26: Principales productos importados de Estados Unidos, a La Paz,
2005 – 2006.**

PRODUCTO	2005	2006 (p)
	VALOR	VALOR
LAS DEMÁS FORMAS SEMILABRADAS DE ORO (INCLUIDO EL ORO PLATINADO)	17.111.826	14.978.934
LOS DEMÁS TRIGOS	12.443.190	3.220.053
LAS DEMÁS MAQUINAS AUTOMÁTICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS, DIGITALES, PRESENTADAS EN FORMA DE SISTEMAS	1.495.633	3.182.233
LAS DEMÁS PREPARACIONES ALIMENTICIAS NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE	882.087	1.387.291
LAS DEMÁS FORMAS EN BRUTO DE ORO	474.444	1.381.110
LAS DEMÁS PARTES DE MAQUINAS O APARATOS DE LAS PARTIDAS Nos 84.26, 84.29 U 84.30	554.169	1.377.043
TRACTORES DE CARRETERA PARA SEMIREMOLQUES	70.724	1.320.916
LAS DEMÁS PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, SINTÉTICAS O RECONSTITUIDAS, EN BRUTO O SIMPLEMENTE ASERRADAS O DESBASTADAS	499.571	1.166.486
OTROS (5634 PRODUCTOS)	82.621.758	61.450.115
TOTAL LA PAZ (5644 PRODUCTOS)	120.385.833	93.366.749

(p): Datos preliminares

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

ORURO

- **Oruro – Importó 12.141.770 millones dólares en el año 2005**
- **Oruro – Importó 7.830.112 millones de dólares en el año 2006**
- **Importó 1.941 productos hasta el 2006 concentrado en el sector de bienes de capital.**

**Cuadro 27: Principales productos importados de Estados Unidos, a Oruro,
2005 – 2006.**

PRODUCTO	2005	2006 (p)
	VALOR	VALOR
ARTÍCULOS DE PRENDERÍA	915.865	2.758.366
TOPADORAS FRONTALES ("BULLDOZERS") Y TOPADORAS ANGULARES ("ANGLEDZERS") DE ORUGAS, AUTOPROPULSADAS	460.131	420.708
LOS DEMÁS NEUMÁTICOS (LLANTAS NEUMÁTICAS) NUEVOS DE CAUCHO, CON ALTOS RELIEVES EN FORMA DE TACO, ANGULO O SIMILARES	5	385.884
CIANUROS O OXICIANUROS DE SODIO	976.650	370.739
LAS DEMÁS MAQUINAS Y APARATOS PARA CLASIFICAR, CRIBAR, SEPARAR O LAVAR, TIERRA, PIEDRA U OTRA MATERIAS MINERAL SÓLIDA	0	247.504

CARGADORAS Y PALAS CARGADORAS DE CARGA FRONTAL, AUTOPROPULSADAS	66.190	241.695
LÍQUIDOS PARA FRENOS HIDRÁULICOS Y DEMÁS PREPARACIONES LÍQUIDOS PARA TRANSMISIONES HIDRÁULICAS, SIN ACEITES DE PETRÓLEO NI DE MINERAL BITUMINOSO O CON MENOS DEL 70% EN PESO DE DICHOS ACEITES	23.717	221.593
MAQUINAS CUYA SUPERESTRUCTURA PUEDA GIRAR 360 GRADOS, AUTOPROPULSADAS	17.520	216.200
OTROS (1931 PRODUCTOS)	9.681.692	2.362.875
TOTAL ORURO (1941 PRODUCTOS)	12.141.770	7.830.112

(p): Datos preliminares

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

POTOSI

- **Potosí – Importó 18.864.023 millones dólares en el año 2005**
- **Potosí – Importó 30.783.009 millones de dólares en el año 2006**
- **Importó 433 productos hasta el 2006 concentrado en el sector de bienes de capital.**

Cuadro 28: Principales productos importados de Estados Unidos, a Potosí, 2005 – 2006.

PRODUCTO	2005	2006 (p)
	VALOR	VALOR
LAS DEMÁS MAQUINAS Y APARATOS PARA CLASIFICAR, CRIBAR, SEPARAR O LAVAR, TIERRA, PIEDRA U OTRA MATERIAS MINERAL SÓLIDA	1.685.683	15.303.658
VOLQUETAS AUTOMOTORES CONCEBIDOS PARA UTILIZARLOS FUERA DE LA RED DE CARRETERAS	0	4.312.677
TOPADORAS FRONTALES ("BULLDOZERS") Y TOPADORAS ANGULARES ("ANGLEDZERS") DE ORUGAS, AUTOPROPULSADAS	1.804.853	1.936.391
LAS DEMÁS MAQUINAS DE SONDEO O PERFORACIÓN AUTOPROPULSADAS	3.026.442	1.379.855
LOS DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, CON MOTOR DE EMBOLO DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN DE PESO TOTAL CON CARGA MÁXIMA SUPERIOR A 20 T	216.477	851.402
LAS DEMÁS PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LAS PARTIDAS Nos 87.01 A 87.05 (TRACTORES, AUTOMÓVILES, ETC.).	18.274	708.606
NIVELADORAS, AUTOPROPULSADAS	551.340	599.209
OTROS (423 PRODUCTOS)	11.560.954	4.532.282
TOTAL POTOSI (433 PRODUCTOS)	18.864.023	30.783.009

(p): Datos preliminares

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

SANTA CRUZ

- Santa Cruz – Importó 126.285.128 millones dólares en el año 2005
- Santa Cruz – Importó 163.638.472 millones de dólares en el año 2006
- Importó 4.966 productos hasta el 2006 concentrado en el sector de bienes de capital.

Cuadro 29: Principales productos importados de Estados Unidos, a Santa Cruz, 2005 – 2006.

PRODUCTO	2005	2006 (p)
	VALOR	VALOR
LAS DEMÁS TURBINAS DE GAS DE POTENCIA SUPERIOR A 5000 KW	0	11.160.062
LAS DEMÁS MAQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS CON FUNCIÓN PROPIA, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE DE ESTE CAPITULO	816.260	8.834.166
GASOILS (GASOLEO) (DIESEL)	630	7.473.898
LOS DEMÁS COMPRESORES DE POTENCIA SUPERIOR O IGUAL A 262,5 KW (352 HP)	8.061.423	5.777.117
AVIONES Y DEMÁS AERONAVES, DE PESO EN VACIO SUPERIOR A 15.000 KG	0	4.710.000
LAS DEMÁS PARTES DE MAQUINAS DE SONDEO O PERFORACIÓN DE LAS SUBPARTIDAS 8430.41 U 8430.49	3.677.707	4.499.737
LAS DEMÁS PARTES DE TURBOREACTORES, TURBOPROPULSORES Y DEMÁS TURBINAS DE GAS	2.967.054	4.039.525
LOS DEMÁS AVIONES Y DEMÁS AERONAVES, DE PESO EN VACIO, SUPERIOR A 2000 KG PERO INFERIOR O IGUAL A 15000 KG	750	3.922.322
CONCENTRADOS DE PROTEÍNAS	104.962	3.395.554
OTROS (4956 PRODUCTOS)	110.656.342	102.463.525
TOTAL SANTA CRUZ (4966 PRODUCTOS)	126.285.128	163.638.472

(p): Datos preliminares

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

TARIJA

- Tarija – Importó 5.311.497 millones dólares en el año 2005
- Tarija – Importó 5.012.155 millones de dólares en el año 2006
- Importó 965 productos hasta el 2006 concentrado en el sector de bienes de capital.

Cuadro 30: Principales productos importados de Estados Unidos, a Tarija, 2005 – 2006.

PRODUCTO	2005	2006 (p)
	VALOR	VALOR
LOS DEMÁS GRUPOS ELECTRÓGENOS	0	976.091
TUBOS DE PERFORACIÓN DE HIERRO O ACERO SIN SOLDADURA, DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS PARA LA EXTRACCIÓN DE PETRÓLEO O GAS	1.885	671.614
MAQUINAS CUYA SUPERESTRUCTURA PUEDA GIRAR 360 GRADOS, AUTOPROPULSADAS	113.809	600.247

LAS DEMÁS PREPARACIONES AGLUTINANTES PARA MOLDES O NÚCLEOS DE FUNDICIÓN, PRODUCTOS QUÍMICOS Y PREPARACIONES DE LA INDUSTRIA QUÍMICA O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	320.020	534.544
APARATOS DE DIAGNOSTICO DE VISUALIZACIÓN POR RESONANCIA MAGNÉTICA	0	455.505
COMPACTADORAS Y APISONADORAS (APLANADORAS),AUTOPROPULSADAS	76.967	114.868
PARTES Y ACCESORIOS DE INSTRUMENTOS, APARATOS Y MAQUINAS DE MEDIDA O CONTROL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE DE ESTE CAPITULO, PROYECTORES DE PERFILES	383	102.207
LOS DEMÁS ACCESORIOS DE TUBERÍA (POR EJ: EMPALMES (RACORES), CODOS, MANGUITOS) DE FUNDICIÓN, HIERRO O ACERO	16.860	80.079
OTROS (955 PRODUCTOS)	4.740.925	1.238.165
TOTAL TARIJA (965 PRODUCTOS)	5.311.497	5.012.155

(p): Datos preliminares

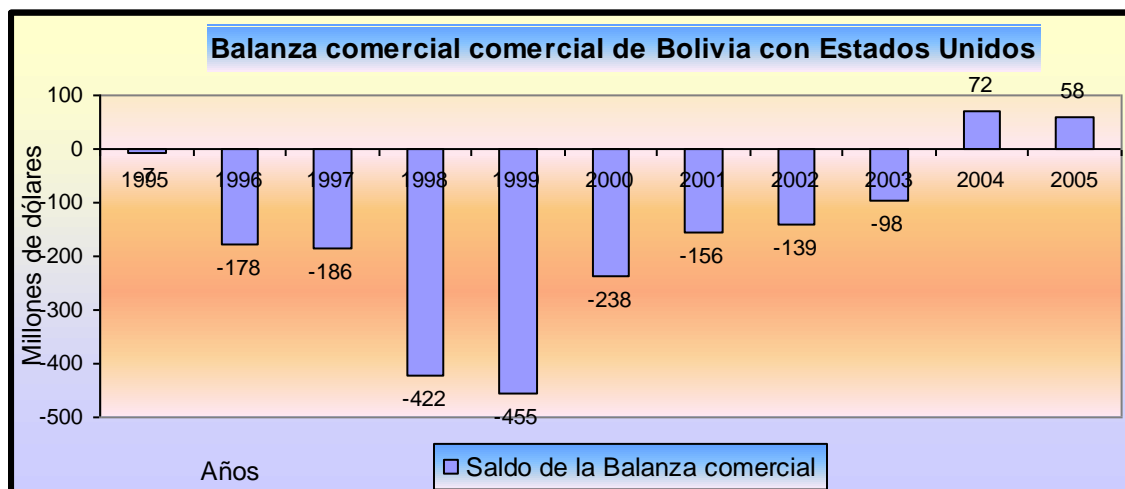
Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

5.5.- COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL:

El saldo comercial deficitario asciende a casi 240 millones de dólares para el año 2000, habiendo experimentado una variación de un poco más de 230 millones de dólares respecto a su registro de 1995, lo que en términos relativos significa la profundización del mismo en 3,393%. (Ver Grafico 14)

Grafico14: Balanza comercial de Bolivia con Estados Unidos / 1995- 2005



Fuente: Instituto Nacional de Estadística –INE

Elaboración: propia

Las exportaciones Bolivianas a los Estados Unidos sumaron 382 millones de dólares en el año 2005; consolidándose el mercado Estadounidense como el mas

importante para las manufacturas Bolivianas. Así, Bolivia denotó un crecimiento absoluto de 50 millones de dólares con respecto al año 2004.

Las exportaciones hacia el mercado Estadounidense, han crecido considerablemente, acentuándose mucho en las gestiones 2004 y 2005 donde las mismas han experimentado un crecimiento del 144% respecto a la gestión 2001. Gracias a los beneficios arancelarios otorgados por los Estados Unidos, Bolivia ha podido revertir una balanza altamente negativa, de 445 millones de dólares en 1999, para llegar a un actual saldo comercial positivo por 58 millones de dólares.

El periodo de 1999 a 2005, se ha caracterizado por una reducción en las importaciones y un incremento en las exportaciones, especialmente en el año 2004. A partir del 2004 la balanza comercial se torno positiva y se mantuvo de esa manera para el año 2005.

A pesar de lo descrito, Estados Unidos de América representa la cuarta zona Económica más importante para las exportaciones Bolivianas, luego de la Comunidad Andina, MERCOSUR, y la Unión Europea.

Estados Unidos es el principal mercado para las exportaciones bolivianas sin tomar en cuenta las exportaciones de gas natural al Brasil y la Argentina. Aproximadamente el 25% de las exportaciones Bolivianas se dirigen al país del norte.

CAPITULO VI

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

En este capítulo analizaremos todos los tratados que ha firmado EE.UU. con países que ya tienen tratado de libre Comercio (TLC), y también con algunos países que están en plena negociación.

Observaremos las repercusiones de las ventajas y desventajas que ha tenido el tratado de libre comercio, al firmar o negociar un TLC:

- * TLCAN o NAFTA
- * TLC-CHILE

Países en negociación:

- * TLC-PERU
- * TLC-COLOMBIA

País de Observador:

- * TLC- BOLIVIA

6. RESULTADO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLCAN O NAFTA) ⁽²⁰⁾

El tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA) con Canadá y México.

En capítulos anteriores se analizó las consecuencias de la Ronda Uruguay y el significado de la OMC para los países en desarrollo.

El NAFTA ha permitido también que las transnacionales acentúen sus políticas depredadoras y contaminantes.

Otra consecuencia del “Libre comercio “fue la exigencia de la OMC de eliminar el reintegro de impuesto, del cual gozaban los exportadores nacionales no tradicionales, subsidios que muchos otros países desarrollados siguen otorgando a sus exportadores

(20) es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_Libre_Comercio_de_América_del_Norte

6.1.-CONSECUENCIAS DEL TLCAN EN CANADA:

En Canadá, la aprobación del NAFTA tuvo serias consecuencias políticas, y económicas.

CANADA:

No acepta que el NAFTA otorgue “Tratamiento Nacional “y garantice” el derecho de residencia” a compañías estadounidenses en Canadá.

Esto significa que el gobierno no puede darle a las empresas canadienses asistencia o incentivos, a menos que estos mismo beneficios también se les otorgue a las estadounidenses.

CANADA:

Renuncio a exigir a las sucursales norteamericanas en suelo Canadiense que utilicen de preferencia insumos nacionales o que transfieran sus tecnologías a las empresas nacionales.

CANADA:

Si el gobierno canadiense quisiera crear nuevas empresas publicas, o defender servicios como Correo Federal de la competencia norteamericana, o imponer regulaciones por el medio ambiente, debería pagar fuertes indemnizaciones a las firmas norteamericanas a titulo de “perdidas de oportunidades potenciales” o “lucro cesante”.

CANADA:

Renuncio al control de sus propios recursos energéticos e hidrológicos. No puede aplicar precios mínimos a la exportación de esos recursos ni aplicar impuestos, para evitar su dilapidación.

Tiene que permitir las exportaciones petroleras a Estados Unidos sin limitaciones de cantidad, aunque en Canadá se produzca escasez.

El agua potable que abunda en Canadá y escasea en Estados Unidos se declara producto comerciable.

CANADA:

Los productos norteamericanos con precios más bajos que los canadienses que tiene leyes más rigurosas.

Ni el gobierno central ni las provincias pueden establecer precios justos o poderes compradores para sus agricultores. Un asunto clave son los derechos de propiedad intelectual.

CANADA:

El NAFTA extendió en cierta medida la legislación norteamericana sobre derechos de patentes a Canadá. Esto afecta la libre difusión de los conocimientos y obliga a pagar más caro y en exclusiva, por los medicamentos, semillas, materias primas químicas, programas de computación, de películas, etc.

El poder económico y político de los capitales estado unidenses tiende a imponerse cada vez que hay controversia o disputas.

CANADA:

Como consecuencia del NAFTA varias plantas subsidiarias de las transnacionales norteamericanas en territorio canadiense se han cerrado y generado cesantía, debido a que sus matrices les conviene más al no pagar aranceles, aumentar un poco la producción dentro de Estados Unidos y exportar a Canadá.

6.2.-CONSECUENCIAS DEL TLCAN EN ESTADOS UNIDOS

EE.UU.:

En Estados Unidos la implantación del NAFTA dio origen, por primera vez en muchos años a una posición independiente y crítica de los sindicatos afiliados a la poderosa AFL-CIO frente al gobierno demócrata y a sus transnacionales. La AFL-CIO, junto a los ambientalistas y a los granjeros realizaron una gran campaña nacional en contra del “libre Comercio” y el tratado.

Aunque no lograron impedir la aprobación, arrancaron del Capitolio la creación de un fondo especial para compensar a los despidos de las empresas o plantas que iban a cerrar para trasladarse a otros países.

EE.UU.:

Según cálculos oficiales, en pocos años, más de 1.000.000 empleos estables han sido destruidos como consecuencia del Tratado, creando zonas empobrecidas donde el trabajo permanente ha dado paso a empleos precarios.

6.3.- CONSECUENCIAS DEL TLCAN EN MEXICO (ventajas y desventajas):

En relación con los resultados del Tratado de Libre Comercio (TLC), como en la mayoría de los casos para México, estos no han sido muy positivos.

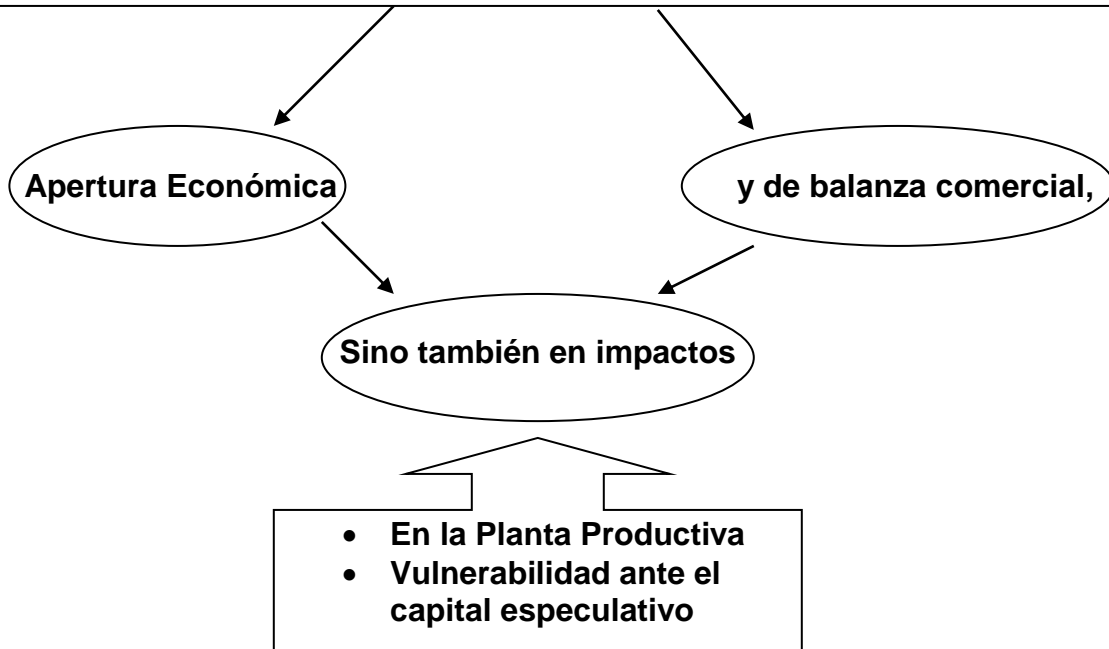
Se cita además, que cuando la crisis mejicana del 95, que trajo como consecuencia el denominado “efecto de tequila”, el TLC había sido mitigador de los efectos de dicha crisis y que, de no haber existido este, probablemente los efectos hubieran sido irremediables para México y de profundas consecuencias para la economía latinoamericana y mundial.

En México después de siete años de firmado, la independencia económica, la fortaleza industrial y las condiciones de vida de la gran masa se han deteriorado.

TLCAN no es un simple acuerdo comercial de libre comercio de bienes, sino que es un acuerdo de nueva generación de incluye, además:

- Servicios,
- Inversión y
- Propiedad Intelectual

Por lo tanto la evaluación del Tratado no puede hacerse solo en términos



Un punto especial en la evaluación de los resultados iniciales del TLCAN es que en la mayoría de sus capítulos se insiste en la aplicación del principio, de tratado igual entre desiguales. Ciertamente que se tomaron algunas medidas para reducir los impactos negativos en México de las asimetrías existentes, sin embargo, la invocación y aplicación constante del principio “tratado nacional” en todas las áreas de aplicación del tratado establece una desigualdad notoria para los inversionistas, los empresarios y el mismo gobierno mexicano.



POSITIVO	NEGATIVO
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Términos macroeconómicos ✓ Balanza Comercial ✓ El capital especulativo para empresas trasnacionales y algunas mexicanas ✓ Y el turismo 	<ul style="list-style-type: none"> ⊖ No se creo oportunidades de Empleo ⊖ No se mejoro las condiciones laborales y niveles de vida. ⊖ No se promovi6 el desarrollo sostenible ⊖ No se protegi6 y conservar el ambiente ⊖ No se Elimino el obst6culo al comercio ⊖ No se produjeron las inversiones generadoras de empleos ⊖ No se crearon las condiciones estables y permanentes para el acceso a los productos mexicano a los mercados norteamericanos como se aseguro. <p>El 74% de las importaciones provienen del norte y el 89% de las exportaciones. Dependen del mercado estadounidense. Avalancha de productos agropecuarios norteamericanos fuertemente subsidiados por Washington.</p>

Desde la perspectiva mejicana tanto gobierno como las cúpulas empresariales han elaborado balances positivos, sobre todo en términos macroeconómicos y en

materias de balanza comercial que, en general, no han tenido saldos favorables para México.

Por eso, tanto en México como en Estados Unidos y Canadá hay grupos y movimientos que están clamando por una revisión del TLCAN y por lo menos en el caso mexicano están pidiendo:

- Trato diferenciado entre naciones jurídicamente iguales pero desiguales en desarrollo.
- Trato preferencial consistente en la no-reciprocidad, justificado por las asimetrías.
- Acceso equivalente.

Una propuesta alternativa para enfrentar las abismales desigualdades existente entre los países del TLCAN, es

- ✓ En la creación de fondos compensatorios de desarrollo para estimular el Desarrollo regional ,
- ✓ El empleo productivo,
- ✓ El medio ambiente,
- ✓ El ahorro de energía y la promoción de nuevas fuentes de energía,
- ✓ La creación de infraestructura social y productiva,
- ✓ La transferencia de tecnología
- ✓ La reconversión industrial,
- ✓ Así como en fondos sociales, para todo lo que es la formación profesional, programas de empleo
- ✓ Y calificación de la mano de obra.

6.4.-RESULTADO DEL TLC CHILE – ESTADOS UNIDOS (21)

El día miércoles 22 de octubre del 2002, fue un día histórico para Chile, ya que se ratificó el TLC con EE.UU.

En cuanto a las **ventajas Comerciales:**

- Se consolidará el SGP (Sistema General de Preferencias), lo que implica una mayor certidumbre jurídica, mayor escala de inversiones y crecerán las posibilidades de alianzas estratégicas con inversionistas norteamericanos.
- Eliminación del escalonamiento arancelario, implica la entrada de nuevos productos como carnes, lácteos y textiles. También abre oportunidades para nuevos exportadores en Santiago y regiones y se iniciará una segunda fase exportadora.
- Equiparación de ventajas arancelarias con competidoras, implica intercambiar productos tales como espárragos y paltas y comercio con productos de México, Canadá, Israel y del Área Andina.
- Rebajas en costo de insumos, equipos y bienes de capital.
- Rebajas en costo de fletes y seguros.
- Incremento de exportaciones en terceros mercados.
- Mayor actividad para exportadores indirectos.
- Acceso a compras públicas de EE.UU. de todas las entidades federales en EE.UU., acceso a adquisiciones de 37 Estados y acceso en compras superiores a US\$ 50.000.

En cuanto a las **ganancias en inversión**

- Menor riesgo-país, lo que implica una caída en costo privado del financiamiento, un aumento en rentabilidad de la inversión y un aumento en el stock deseado de capital.
- Mayor atracción de IED, lo que implica una mayor estabilidad institucional y un fast-track en decisiones de grandes empresas internacionales.
- Crece la opción de Chile-plataforma de inversión, lo que implica una mayor red de acuerdos comerciales, mayor institucionalidad económica, mayor gobernabilidad democrática y una mejor conectividad y buena base en las telecomunicaciones.

En cuanto a **Beneficio Intangibles**

- Certidumbre jurídica y calidad de la política económica.
- Certificado internacional que refuerza estabilidad en las reglas del juego, lo que implica, una mayor consolidación derechos de propiedad, mayor estabilización de las expectativas, mayor reducción en costos de transacción y un mayor estímulo a instituciones que favorecen el crecimiento.
- Ordenamiento de las reglas internas.
- Política Económica de Estado, lo que implica una economía de mercado, una centralidad del sector privado, una mayor orientación exportadora y un trato no discriminatorio al inversionista.
- Menor volatilidad en el crecimiento, lo que implica, endogeneización en términos de intercambio y flujos externos de inversión más dependientes de rentabilidad de los proyectos y menos dependientes del entorno regional.
- Mayor espacio para alianzas internacionales en producción, exportación, tecnología, distribución y en terceros mercados.
- Estímulo a la conectividad y al cambio tecnológico, lo que implica una difusión del espíritu emprendedor y de las alianzas internacionales, mayor innovación en productos y en procesos, una mejora en la difusión y aplicación productiva de la banda ancha, WiFi y comercio electrónico, modernización tecnológica de las PYMES y extensión de las tecnologías de información al mundo rural.

Desventajas del TLC CHILE – EE.UU.

- El TLC deja libre de aranceles al 87% de nuestras exportaciones a EE.UU.,
- EE.UU. es uno de los países más proteccionistas en lo que se refiere a su área agrícola.
- A Chile le complica la inseguridad jurídica en materia medioambiental,
- El problema del TLC Chile-EE.UU., es que se trata de un tratado en el que sólo se comercializará con una zona del país y no con todo Chile.
- Se estableció que no habrá comercio entre Chile y EE.UU. de productos que reciben subsidios a la exportación.
- La aplicación de medidas antidumping no fue considerada en esta negociación,
- Estos acuerdos no son para todos los agricultores, sino para los más grandes, que están más preparados.
- Estados Unidos, a pesar del Tratado, mantendrá plenamente aplicables contra las exportaciones chilenas sus leyes antidumping, leyes de subsidios a su agricultura,
- Todas ellas servirán de pretexto para poner limitaciones a las exportaciones chilenas, cada vez que amenacen con desplazar a sus competidores norteamericanos.
- Los agricultores chilenos que dependen del trigo, arroz, maíz, avena, cebada, remolacha, semillas oleaginosas y otros cultivos, perderán un eficaz instrumento de defensa ante la competencia desleal, el sistema de 'bandas de precios.
- El Tratado incluye la renuncia de Chile a exigir a compañías norteamericanas la compra de insumos nacionales para sus operaciones en Chile, lo cual perjudicará a los proveedores nacionales.
- En materia de 'solución de controversias', EE.UU. dió un paso más en su política de sustraerse a la legislación nacional y a la jurisdicción de los tribunales chilenos.
- El TLC con EE.UU. hará a la economía chilena más vulnerable a las crisis internacionales, la dejará más dependiente de la coyuntura norteamericana y de las decisiones de sus gobernantes.

6.5.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO EE.UU. – PERU (22)

En Proceso de negociación VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Ventajas del TLC de Perú



- El TLC puede ser bueno para la minería, parte de la industria, los servicios y otros sectores menores.
- Permitirá la expansión arancelaria del ATPDEA, y también nuestra oferta exportable se extenderá indefinidamente en el tiempo.
- Promover nuevas inversiones en otros sectores de empresas privadas norteamericanas que aun no tienen presencia en el Perú
- Miles de nuevos puestos de trabajo que se crearan con las inversiones atraídas por el acceso preferencial y estable de nuestros productos al mayor mercado del mundo.
- Es la oportunidad de vender nuestros productos a un mercado con un poder de compra 180 veces mayor que el peruano.
- Con el TLC de EE.UU. representara más exportaciones más empresas exportadoras (mayormente pequeñas), más empleos mejor pagados y mayor diversificación de la oferta exportable.

Desventajas del TLC de Perú



- Pone en riesgo el Agro Nacional
- Pone en riesgo la Biodiversidad
- Traba los procesos de Integración Regional
- Pone en riesgo la industria nacional

(21) Instituto del Pacifico Eventos - www.ugm.cl/pacifico/eventos/TLC_EEUU-Chile-rcci.net/globalizacion/2004/fg427.htm

(22) Fuente: Ministerio de Comercio exterior y Turismo-Instituto Peruano de Economía

- Quiebra de las cadenas agronómicas Ej. la producción de arroz, maíz
- amarillo duro, trigo, cebada, papa, palma, aceitera, carnes, lácteos también algunas hortalizas, frutas y menestras.
- Pone en riesgo el empleo Nacional
- No hay simetría o proporcionalidad en la ofertas del gobierno peruano para los distintos productos sensibles, en ningún aspecto; lo cual hay total arbitrariedad
- Pago de compensaciones en los primeros cuatro años del TLC, que permite mantener los niveles de precios internos como si no hubiera reducción de aranceles.
- El TLC es fatal para el Fisco.
- El TLC incrementara el poder de las transnacionales en escala regional y mundial.

Inundaran con sus productos más baratos a nuestro mercado, y ala vez saquear recursos naturales, la biodiversidad amazónica sin importar el costo social y ambiental.

6.6.-TRATADO DE LIBRE COMERCIO EE.UU. – COLOMBIA (23)

En proceso de negociación VENTAJAS Y DESVENTAJAS

VENTAJAS DEL TLC DE COLOMBIA



- En la medida en que exportemos mas, la economía nacional crecerá,
- Se crearan nuevos puestos de trabajo y mejoraran los ingresos promedio de todos los habitantes.
- La firma del TLC también genera oportunidades a los grupos étnicos en la medida en que se incremente el empleo y el ingreso de toda la sociedad en su conjunto.
- Un inversionista extranjero estará sujeto a los mismos requisitos y licencias ambientales que hoy se exigen a los nacionales.

(23) www.fundacionsolon.org_ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

- El TLC no contempla el tema de la privatización de los servicios públicos o las empresas públicas.
- La educación pública, sea básica media o superior, tampoco está en negociación y seguir siendo garantizada por el Estado Colombiano.
- El TLC es una oportunidad de crecimiento y negocios para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), que podrán ingresar sus bienes y servicios al mercado mas grande del mundo.
- Un aumento en la tasa de crecimiento económico y, por tanto, en el nivel de ingreso *per cápita*, así como en el nivel de bienestar de la población.
- Una expansión significativa de las exportaciones, en particular de las no tradicionales.
- Un aumento de la competitividad de nuestras empresas, gracias a que es posible disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria) a menores costos.
- La creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora y del incremento de la competitividad.
- Una mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior colombiano.
- Un flujo significativo de nueva inversión extranjera, con repercusiones favorables en el volumen de exportaciones, la generación de empleo y la transferencia de tecnología.
- Aumentos en la productividad gracias a la liberalización del comercio de servicios.
- Nivelación de las condiciones de competencia frente a otros países que han logrado ventajas de acceso a mercados importantes mediante la firma de acuerdos de libre comercio con Brasil, Argentina, los Estados Unidos, Canadá, y la Unión Europea.

- Modernización de las entidades vinculadas al comercio exterior y con ello disminución de los costos de transacción gracias a una mayor eficiencia en las operaciones y procedimientos.
- Mejor preparación del país, tanto en el ámbito institucional como en el productivo, para insertarse en la economía global y para profundizar
- Las relaciones con otros socios comerciales en procesos y organizaciones como el ALCA y la OMC

DESVENTAJA DEL TLC DE COLOMBIA



- El TLC golpeará duramente a la agricultura nacional y comprometerá la seguridad alimentara de la población mas vulnerable.
- El TLC con Estados Unidos pone en peligro nuestra Soberanía e identidad cultural
- Propiedad Intelectual
- Acceso mercados
- Sector Agropecuario
- Productos sensibles(arroz, algodón, carnes y lácteos)
- Ambiental y laboral
- En el Art., 8 del capitulo del proyecto de EE.UU. del TLC de propiedad intelectual dice (cada país que firme el TLC) deberá permitir las patentes para las siguientes invenciones.
 - a) Plantas y animales y
 - b) Procedimientos diagnósticos, terapéuticos y quirúrgicos para el tratamiento de humanos y animales
- Poco interés Laboral en la negociación.

6.7- Argumentos de las ventajas y desventaja del TLC - Bolivia y EE.UU.

Independientemente de la participación de Bolivia en acuerdos de libre comercio, los efectos de la, ola mundial de acuerdos comerciales es una realidad.

Las actuales exportaciones de soya y sus derivados al mercado andino se ven seriamente amenazadas por los tratados de libre comercio que Estados Unidos (EE.UU.) está a punto de suscribir con los demás países de la Comunidad Andina, excepto Venezuela.

Las implicaciones de suscribir un TLC con EE.UU. van más allá de la simple apertura de fronteras para el comercio de bienes. Además de servicios, incluye temas jurídicos respecto a inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual y solución de controversias, entre otros. Es decir, más allá de juicios de valor, incluye todos los aspectos que en una economía globalizada hacen al comercio y no solamente al intercambio de bienes.

Esta dualidad entre compromisos y potenciales beneficios contribuye a que el debate sobre el TLC con EE.UU. genere posiciones encontradas respecto a sus Ventajas y Desventajas.

Ventajas	Desventajas
<p>Incluirían la vigencia del país como mercado atractivo para la inversión extranjera al contar con el mercado más grande del mundo abierto y asegurado, que podría reflejarse en nuevas y mayores exportaciones.</p> <p>Los potenciales beneficios de un TLC ya se estarían observado en los actuales niveles de exportación al mercado estadounidense de producto Textiles, Prendas de Vestir y Joyería.</p>	<p>EE.UU. tiene una oposición contradictoria en temas agrícolas, A la vez que impulsa el libre mercado, EE.UU. Subsidia a los productores agrícolas tanto en la producción como en la exportación. Ante la exigencia de eliminarlos, argumenta que la unión Europea y Japón mantiene subsidios mayores.</p> <p>El analista, como Todd Tucker del center for Economic and Policy Research, sostiene que EE.UU. no eliminara los subsidios, por que son parte de su programa social.</p>

sería el efecto sobre las importaciones. Respecto a este último punto, existe el argumento de que la economía boliviana ya está bastante abierta con aranceles nominales entre los más bajos de la región y que, si se considera el contrabando Como EE.UU. respecto al costo social de eliminar los subsidios agrícolas, muchos países temen por el costo social de encarecer los medicamentos.

Se refiere a las consecuencias en el comercio de bienes. La desgravación de aranceles no es automáticamente total y general, el acceso a mercados es un tema de dura negociación. A pesar de ello, existe consenso en que las

posibilidades de exportación se ampliarían y existen dudas en algunos sectores sobre cuál, la protección efectiva es menor aún, por lo que no habría que esperar efectos traumáticos en ese sentido.

Por otra parte, ante las desventajas que pueden significar compromisos respecto a propiedad intelectual, tratamiento de inversión extranjera, etc., se argumenta que dichos compromisos ya se están asumiendo con o sin TLC, aunque posiblemente no en los mismos términos de un eventual tratado con EE.UU, dada la dinámica mundial del comercio internacional actual.

Ante la asimetría en el tamaño de las economías, por un lado se dice que un TLC no puede dar tratos iguales a desiguales; por el otro, se hace notar que mientras la desgravación arancelaria en las economías grandes es inmediata, en las economías pequeñas se daría gradualmente en lapsos de 10 a 15 años a fin de posibilitar su ingreso efectivo al libre mercado. En todo caso, se reconoce que Bolivia no está en posición de imponer condiciones.

Las negociaciones del TLC con EE.UU. no están libres de dificultades y contradicciones. El caso de Ecuador y el atún es un ejemplo del ambiente que rodea a las negociaciones.

En la quinta ronda de negociaciones, Ecuador solicitó a EE.UU. mejores condiciones de las que ofrece a Tailandia para productos pesqueros sin tener un acuerdo de libre comercio. EE.UU. había incluido en la canasta de sensibles a productos como el atún (con desgravación a 5 y 10 años plazo), pese a que hoy ingresan con arancel cero bajo el ATPDEA.

Para Bolivia, la historia del TLC con EE UU empieza cuando las negociaciones en torno al Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) caen en un estado de estancamiento ante la posición negociadora de bloque propuesto por los países de la región sudamericana principalmente. A partir de noviembre de 2003, EE.UU. inicia oficialmente negociaciones de TLCs bilaterales con Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, países participantes del ATPDEA.

Se espera que las negociaciones de los TLCs con Colombia y Perú sean ratificados por el Congreso de EE.UU.

Inicialmente, a la resistencia social interna y, posteriormente, a la exigencia por parte de EE.UU. en sentido de que Bolivia debe definir previamente el tratamiento a la inversión extranjera en la Ley de Hidrocarburos que está siendo tratada por el parlamento boliviano; posición cuya lógica responde a una visión del comercio desde una perspectiva de economía globalizada.

6.8.- VENTAJAS- Beneficios –Bolivia Esta de Observador
no negociador pleno (24)

- ✓ Bolivia beneficiaria del ATPDEA, logró incrementar las exportaciones en productos no tradicionales, manufacturas con valor agregado.
 - ATPDEA, ley unilateral de los EEUU fenece 30 de junio del 2007 (Ampliación)
 - EE.UU. condicionó preservación preferencias ATPDEA a la negociación de un TLC.
- ✓ Las principales ciudades beneficiarias: El Alto, La Paz, Cochabamba y Santa Cruz.
- ✓ Creación importantes fuentes de trabajo en esas ciudades: Trabajo de calidad y sustentable.
- ✓ Perspectivas de crecimiento de exportaciones en el marco de un TLC con los EEUU eran muy auspiciosas.
- ✓ TLC con los EE.UU. podría atraer inversiones extranjeras por las preferencias arancelarias que tendría Bolivia a largo plazo.
- ✓ TLC con EE.UU.: certificado de buena calidad en el comercio internacional.

6.9.- DESVENTAJAS - Riesgos – Bolivia Esta de Observador
no negociador pleno

- ☒ Propiedad Intelectual
 - Salud Pública
- ☒ Agricultura
 - Subsidios agrícolas (oleaginosas, cereales, pollos)
 - Barreras sanitarias y fitosanitarias
- ☒ Inversiones
 - Preinversión

6.9.1.- ANALISIS DE LAS DESVENTAJAS DEL TLC

6.9.2.- Fundación Solon –Movimiento contra el TLC. (25)

- El TLC extenderá en modelo draconiano de derechos corporativos de patente, el requerir no solamente el cumplimiento del Acuerdo sobre Aspectos de **Propiedad Intelectual Relacionados al comercio (ADPIC) de la OMC**, sino también la ratificación del convenio de la Unión para la protección de variedades vegetales (UPOV-91), un convenio que le confiere a las plantas una protección similar la de las patentes.

- El Artículo 8 del capítulo de propiedad Intelectual dice textualmente:”cada parte (cada país que firme el TLC) deberá permitir las patentes para las siguientes invenciones:

- Plantas y animales
 - Procedimiento diagnósticos, terapéuticos y quirúrgicos para el tratamiento de humanos y animales “.

1) Seguridad social.-

Las trasnacionales desmantelaran los servicios públicos al convertirlos en mercancías y al someterlo a las reglas de la competencia .Solo quien pueda pagarlos accederá a ello.

El sector de la educación pública y salud se abrirán a la libre competencia empresarial extranjera, lo que derivara en la destrucción de hospitales y escuelas publicas. Las normas que rigen a los trabajadores de salud, educación, seguridad y otros servicios estarán sujetas a las reglas del mercado a fin de que no constituyan obstáculos para el comercio.

2) Agua.- El suministro de agua o tratamiento de aguas residuales serán privatizadas o subcontratadas a empresas trasnacionales. Estas privatizaciones son promovidas en gran medida por el banco Mundial, al igual que la “contrarreforma educativa”.

-Según el informe de los técnicos del gobierno, serian necesarias adecuaciones, modificaciones y nuevas disposiciones legales en al menos 13 de los 23 temas del TLC en discusión son:

- *Reglas de origen*
- *Salvaguardias*
- *Compras del Estado*

- *Competencia*
- *servicios financieros prestados por entidades no financieras*
- *Servicios*
- *Telecomunicaciones*
- *Comercio electrónico*
- *Leyes ambientales*
- *Actualización de las normas laborales*

Además de adherirse ocho tratados internacionales administrados por la OMPI sobre propiedad intelectual. La cancillería admite que “siempre que se negocia hay que hacer algunas adecuaciones legales” pero el parlamento no está enterado de estos cambios.

El libre comercio en agricultura es una ficción, pues Estados Unidos nos asegura un acceso real a su mercado para las exportaciones agrícolas andinas, las que seguirán enfrentando fuertes barreras sanitarias y fitosanitarias.

Estados Unidos obstaculiza el comercio imponiendo requisitos como el cumplimiento de normas sanitarias si se trata de productos agrícolas, o de otras normas de importación, como el etiquetado y el embalaje de mercancías.

Normalmente, los países desarrollados usan estos mecanismos para limitar las exportaciones de los países pobres.

El TLC, no es transparente ni democrático todos los documentos que se discuten son secretos y en la negociación no participan organizaciones sociales, el empresariado o los sindicatos. La estrategia que el equipo negociador de cada país sigue durante el proceso es confidencial. Las propuestas que hacen los negociadores en cada etapa no son publicables.

La oposición de las organizaciones del Movimiento contra el TLC nada tiene que ver con un interés de bloquear las estrategias gubernamentales orientadas a multiplicar las exportaciones.

(24) *(Análisis del TLC - Julio G. Alvarado A.-Diplomático-Especialista, en-Comercio Internacional*

(25) *www.fundaciónsolon.org - TUNUPA*

La oposición de las organizaciones del Movimiento contra el TLC nada tiene que ver con un interés de bloquear las estrategias gubernamentales orientadas a multiplicar las exportaciones.

Las organizaciones sociales comparten el objetivo general de mejorar la calidad exportadora, pero observan y cuestionan los acuerdos que promueven una competencia desigual capaz de dañar severamente a la industria nacional y a la sociedad en general.

Las organizaciones sociales piden un “Comercio Justo y Solidario” en el marco una integración solidaria de los pueblos, y no acuerdos que anteponen el intercambio mercantil a cualquier otra relación entre naciones.

3) Sectores Sensibles.-

La secretaria de la Comisión Técnica de la Plataforma de Propiedad Intelectual y Acceso a Medicamentos, Érika Dueñas, afirmó que el equipo negociador nacional del Tratado de Libre Comercio no está “lo suficientemente preparado” para defender los puntos sensibles, como son propiedad intelectual, acceso a medicamentos, compras estatales y el de bienes y servicios. La funcionaria aseguró que el Coordinador del TLC no logró trabajar una estrategia concertada con todos los sectores de la sociedad civil.

CONCLUSIONES

CAPITULO I

Conclusiones:

Bolivia desde los años ochenta hasta este tiempo se ha ido conformando de una forma creciente los bloques comerciales a nivel mundial.

En la década de los años noventa a suscrito acuerdos comerciales importantes para el desarrollo de nuestro país.

Estos acuerdos bilaterales y bloques que nuestro país a negociado y firmado, sean mejorado las exportaciones y las importaciones en bienes de capital que ha ayudado a salir a mercados importantes y de buena presencia.

Bolivia cuando exportar a mercados externos mejora y da empleo entre ellos directos e indirectos.

Por esta razón nuestra investigación para la defensa de tesis, empezamos hablando del problema desde que EE.UU. y Bolivia vienen con el ATPA (Ley de preferencias arancelarias) y el ATPDEA (Ley de promoción comercial andina y Erradicaron de la droga).

Y también con (SGP) Sistema de generalizado de preferencias.

Con todos los aspectos metodológicos nuestra investigación ayude a posesionarnos de que un TLC (Tratado de Libre Comercio) nos brindaría una opción de hacer negocio y la otra sería, seguir con la preferencias arancelarias o buscar nuevos mercados y no aferrarnos a este TLC.

CAPITULO II

Conclusiones:

Los diferentes conceptos de teoría económica nos hacen ver y diferenciar ideas fundamentales de la teoría Clásica, teoría Competitiva, Comparativa tipos de Integración, Acuerdo Comerciales, Aduanas, Aranceles.

Todas estas teorías han ido evolucionando en los años que pasan para mejorar las ventas de mercancías al mercado exterior para facilitar la entrada y salida de productos y servicios que cada país ofrece con la competitividad y comparatividad que una obtiene.

También al terminar este capítulo los temas de integración y también de leyes aduaneras que Bolivia tiene con otros países subdesarrollados tienen su gravamen arancelario, en estos tipos de negociación.

Ofrecemos todos los conceptos básicos con un glosario, donde se manejan definiciones en el comercio exterior.

CAPITULO III

Conclusiones:

En este capítulo las leyes que promulgo y que le dio concesiones EE.UU. a Bolivia en el ATPA y seguido con la continuación del ATPDEA. Son importantes para el desarrollo y crecimiento de Bolivia.

Estas concesiones que recibió Bolivia de parte de EE.UU. han mejorado las exportaciones hacia el país norteamericano.

El ATPA tuvo su inicio con un mercado no muy atractivo y al pasar y termino de la vigencia ya nuestro pequeños empresarios vieron sus ganancias hacia EE.UU. y se comenzó a exportar.

En el ATPA tuvimos diez años de déficit comercial por la gran cantidad de productos que importábamos y a partir de la nueva concesión y renovación con el ATPDEA se amplían los beneficios, y las preferencias arancelarias.

Nuestra balanza comercial a raíz del ATPDEA es de manera positiva y nuestras empresas bolivianas con su competitividad que tiene y sus ventajas comparativas que obtiene, las exportaciones son cada año de manera significativa.

Los cuadros estadísticos y económicos nos demuestran que tan importante es esta ley del ATPDEA para Bolivia.

CAPITULO IV

Conclusiones:

En el TLC que EE.UU. Tiene y suscribe con países desarrollados y subdesarrollados se muestra como el primer país en tener acuerdos comerciales de una manera enorme y gigantesca.

Bolivia como país observador en la negociación del TLC y los otros países como Colombia y Perú que suscribieron un TLC con EE.UU. por lo tanto Bolivia no esta al tanto de negociar un TLC con EE.UU. como estos países vecinos.

Nuestro país y junto al gobierno ha tenido una serie de dificultades en este tema con los que están a favor y los que están en contra del TLC.

Demostramos algunos documentos que Bolivia presento al gobierno y ala población del tema de comercio libre que es el TLC.

También estudiamos el TLCAN para darnos cuenta que también vemos sus objetivos y prioridades del TLC y presentamos a los países como Perú y Colombia que están concretando su TLC con EE.UU., que para nuestro país nos sirve de mucho para ver su procedimiento , su negociación , su aplicación y su aprobación de un TLC con EE.UU.

CAPITULO V

Conclusiones:

El comercio exterior para nuestro país es importante por que nuestros productos terminados, en materia prima y productos tradicionales y no tradicionales nos permiten salir adelante con la fuente de empleo e Inversiones.

En este capitulo estamos presentando las exportaciones, importaciones que en diez años desde 1.995 a 2.005, nuestro comercio exterior fue de menos a mas.

Con el comportamiento de las empresas exportadoras y importadoras en nuestros sectores, que con nuestras estadísticas, se presentan para demostrar que ha sido positivo las preferencias arancelarias.

El ATPA y el ATPDEA fueron y son señales positivas para nuestros productos bolivianos.

La ampliación a la vigencia de este beneficios hasta febrero del 2.008 , ha venido a significar un verdadero desafío y otra oportunidad.

Si bien nuestros productos van mejorando pues tienen más competitividad y esperamos que nuestras exportaciones mejoren en este año y el próximo.

CAPITULO VI

Conclusiones:

Analizamos las ventajas y desventajas que a tenido el NAFTA o TLCAN con algunas repercusiones de los países de Canadá, México y EE.UU.

En Sudamérica Perú y Colombia estad ya por finalizar sus TLC con los EE.UU.

Estos países han tenido una serie de reuniones muy largas y siempre buscando mas beneficios para su país, Colombia y Perú al ratificar su TLC demuestran algunas ventajas que tienen en el mercado de EE.UU. y también debilidades o amenazas que se presentan para un TLC.

Bolivia estaba de observador cuando Perú, Colombia y Ecuador estaban negociando, pero si Bolivia ya estaba haciendo estudio y también se discutía sobre un TLC.

Bolivia como país subdesarrollado tiene algunas ventajas de exportación hacia EE.UU. y también desventajas.

Nosotros presentamos un análisis, como Bolivia tendría beneficios o perjuicios al entrar en un TLC con EE.UU.

En el contexto de libre comercio, el mercado asigna los recursos en función de eficiencia y Ventajas comparativas. Las ventajas comparativas del país continúan concentradas en recursos naturales y sus exportaciones se dan con o sin TLC en función de la demanda; en productos agrícolas, agroindustriales y de manufacturas debe competir con otros países en el mercado internacional, en particular, en el mercado estadounidense.

Ante un eventual TLC con EE UU, los compromisos sobre Propiedad Intelectual, Tratamiento de la Inversión Extranjera y Compras Gubernamentales, para citar los más sensibles, serían prácticamente inmediatos; en cambio, las posibilidades de mayor actividad económica por mayores y nuevas exportaciones, mayor flujo de inversiones, etc., son posibilidades que pueden o no darse y sostenerse en el tiempo, dependiendo del desempeño del país en un mercado estadounidense cada vez más liberalizado y competitivo.

Debido al tamaño de la economía del país, con mercado interno deprimido, insuficiente ahorro interno, déficit fiscal crónico, desempleo, índices de pobreza elevados, etc., las exportaciones de productos manufacturados ofrecen una posibilidad real de crecimiento significativo, aunque seguramente insuficiente para los requerimientos del país.

La opción de no suscribir el TLC con EE UU puede interpretarse como un reconocimiento prudente (asumiendo los costos correspondientes) de que el país

no está preparado para asumir los desafíos que conlleva, o que el país opta por un modelo distinto al de la actual corriente mundial, o, finalmente, como una muestra de indefinición empobrecedora.

Finalmente, una visión panorámica del TLC. El TLC con EE UU es una manifestación de la tendencia mundial actual de apertura de mercados, donde la competitividad de las exportaciones es crucial. La opción TLC genera inmediatamente compromisos de largo plazo; simultáneamente, abre posibilidades de crecimiento que en el mediano plazo pueden convertirse en ilusiones o realidades en función de lo que el país logre en términos de competitividad de sus exportaciones al mercado estadounidense. Las ventajas del TLC no se harán realidades automáticamente y tienden a desaparecer con la apertura del mercado estadounidense a través de otros TLCs, con otros países.

BIBLIOGRAFIA:

TEXTOS:

- Comercio Internacional
Lic. Enrique Cornejo Ramírez; 1994
- Diccionario de Economía y Finanzas, Carlos Sabino.
Editorial, Panapo, Caracas, 1991,304
- Economía Internacional
James C. Ingran- Robert M.Duna,Jc;1989
- Economía Internacional; 1992
Miltiades Chacholiades
- Integración Económica Regional, Caracas –Venezuela, 1981.
Vacchino J.M.,
- Ventajas Competitivas de las Naciones; 1990
Michael Porter
- Ley 1990 Aduana - Bolivia

DOCUMENTOS:

- Análisis del TLC – Diplomático especialista en Comercio Internacional
Julio G. Alvarado
- Declaración del presidente de la cámara forestal de Bolivia (CBF)
La Razón 16-01-2005
- Fundación Solon – TUNUPA
Pablo Solon
- Universidad de Noroeste de México
Mto. Manuel López Santa Cruz
- Glosario de la Ley General de Aduanas Ley 1990
- Glosario de Comercio Exterior e Integración
- Coordinación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América
40 preguntas y respuestas del TLC Bolivia y EE.UU.
- TLC resumen Perú –consecuencias y comparaciones País Perú

-Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia

PERIODICOS Y REVISTAS:

- Instituto Boliviano de Comercio Exterior
Publicación Informativa; 2006

- Instituto Boliviano de Comercio Exterior
Glosario de Comercio Exterior.

-Reportes detallados de Efectos sectoriales directos e Indirectos Bajos los diferentes escenarios en términos de incidencia – La Razón.

- Comercio Exterior información informativa del IBCE.
Estadísticas y presentaciones del APTDEA.

-PAGINAS DE INTERNET:

-Fundación Premio Nóbel.
<http://nobelprize.org/economies/educational/trade/ohlin.html>

- www.ibce.org.bo/Eventos/PresATPDEA.pps - Páginas
similares 04/12/2001

- <http://www.ine.gov.bo/egibin/PIWDIECOMEXX.EXE/CUADROCOMEX>

-- www.la-razon.com.bo, 17/02/2005

- www.la-razon.com.bo,

- <http://www.monografias.com/trabajosII/funpro/funpro.shtml>

- Wikipedia, la Enciclopedia Libre. <http://es.wikipedia.org/wiki/Mercantilismo>

-Ibid.pagina,16

-http://academico.uno.mx/mlopez/mi_maestria.

-Wikipedia, la la Enciclopedia abierta

-[http://paginas.ufm.edu/sabino/DIC - V.htm](http://paginas.ufm.edu/sabino/DIC-V.htm)

-www.comuinidadandina.org/origen.htm-86k

-<http://bolivia.indymedia.org/>

- www.buyusa.gov/chile/es/tlc.html

- www.tlcperu-eeuu.gob.pe/
- www.tlc.gov.co
- es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_Libre_Comercio_de_América_del_Nort
- www.cadex.org/asesoramiento/regimenes.htm
- www.fundacionsolon.org-TUNUPA

ANEXOS

IMPORTACIONES

BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS

- 1. EN NANDINA**
- 2. EN VOLUMEN**
- 3. VALOR**

EXPORTACIONES

BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS

- 1. EN NANDINA**
- 2. EN VOLUMEN**
- 3. VALOR**

