

Revolución exportadora

Una opción de desarrollo
para Bolivia

Fundación Milenio

Revolución exportadora

Una opción de desarrollo para Bolivia

Revolución exportadora

Una opción de desarrollo para Bolivia

Coordinación:

Henry Oporto

Investigadores:

Víctor Rico

Alejandro Aguilar

Rafael Riva

Colaboración:

Luis Carlos Jemio

Fundación Milenio

Henry Oporto, coordinación.

Revolución exportadora
Una opción de desarrollo para Bolivia

Fundación Milenio
2026. 18 x 25,5 cm, 124 pág.

D.L.: 4-1-10374-2026
ISBN: 978-9917-34-242-7

Economía / Sociología / Bolivia

Revolución exportadora
Una opción de desarrollo para Bolivia

© Fundación Milenio, 2026

© Plural editores, 2026

Producción:

Plural editores

c. Jacinto Benavente 2255

Teléfono: +591 (2) 241-1018, La Paz, Bolivia

e-mail: plural@plural.bo / www.plural.bo

Impreso en Bolivia

“Bolivia debe sentar las bases para nuevas capacidades productivas. La creación de las instituciones, la infraestructura y las redes de conocimiento que permitirán a Bolivia descubrir y desarrollar nuevas opciones productivas con el tiempo es una tarea a mediano y largo plazo, pero que debe comenzar ahora. Cuanto antes comience Bolivia a desarrollar estas capacidades, antes podrá ir más allá de su base productiva actual y competir en nuevas actividades y mercados.”

Growth Lab, Universidad de Harvard
Un giro económico para Bolivia (2026)

Índice

Revolución exportadora	
<i>Henry Oporto</i>	9
Desarrollo de exportaciones y diversificación de mercados externos	
<i>Víctor Rico, Alejandro Aguilar y Rafael Riva</i>	15
1. Estructura exportadora de Bolivia	15
2. Exportaciones no tradicionales.....	17
Productos consolidados de exportación	22
Productos emergentes de exportación	38
3. Acuerdos comerciales e integración económica.....	58
3.1 Comunidad Andina (CAN)	58
3.2 MERCOSUR.....	61
3.3 Acuerdo Unión Europea (UE) - MERCOSUR	64
3.4 Chile (ACE N.º 22)	66
4. Estrategia para ampliar las exportaciones, consolidar mercados y abrir nuevas oportunidades de comercio exterior	68
4.1 Exportaciones mineras e hidrocarburíferas	69
4.2 Diversificación de exportaciones y mercados	74
5. Políticas de competitividad y fomento	87
5.1 Acceso efectivo a mercados y política de comercio exterior	88
5.2 Logística y transporte	89
5.3 Régimen normativo e incentivos fiscales	94
5.4 Apoyo al sector privado y atracción de IED.....	97
6. Marco institucional para promover la exportación e inversión.....	102
Un modelo de desarrollo basado en las exportaciones	
<i>Luis Carlos Jemio</i>	109
Fuentes y bibliografía	117
Autores.....	123

Revolución exportadora

Henry Oporto

Bolivia tiene oportunidades para ampliar sus ventas en el mercado internacional. El mundo demanda de las economías basadas en recursos, productos tales como alimentos, minerales críticos, hidrocarburos, energías verdes, turismo, servicios digitales y otros. Son productos que Bolivia puede proveer a los países del hemisferio y de otras regiones del planeta, posicionándose como un productor relevante de bienes básicos y ciertos servicios de consumo creciente.

El camino para aprovechar las oportunidades de mercado, y para desplegar el potencial productivo boliviano es una Revolución Exportadora.¹ Es lo que han hecho muchas economías emergentes con trayectorias exitosas de crecimiento y prosperidad.

Pensamos que una revolución exportadora afincada –inicialmente– en los recursos naturales que disponemos en abundancia, y a partir de lo cual se vaya logrando una masa crítica de conocimientos, tecnología, destrezas y capital humano es una opción plausible para construir una estructura exportadora amplia, competitiva e integrada en cadenas de valor.

Desde esta premisa, propugnamos *una estrategia de desarrollo de las exportaciones y diversificación de mercados como el nuevo motor económico de Bolivia*. En efecto, la apuesta de largo plazo que los bolivianos debemos hacer es reorganizar nuestra economía alrededor de las actividades transables en el mercado internacional.

Esta convicción se fundamenta en la constatación –verificada muchas veces en la historia económica– de que es el sector externo el que puede impulsar la transformación productiva y puesto que es allí, además, *donde residen las mayores oportunidades para atraer y movilizar inversiones privadas, que, no cabe duda, es el otro gran motor de crecimiento y modernización económica*, entendidos como procesos de creación de valor y riqueza en la sociedad.

1 Decimos “revolución exportadora”, no en el sentido de un cambio radical e inmediato, que no sería posible dada la debilidad de la estructura exportadora actual. La expresión connota más bien la idea de una transformación estructural y con efectos de largo plazo, avanzando gradualmente y por fases sucesivas.

Adicionalmente, el aumento de las exportaciones será la fuente principal de las divisas que el país requiere con apremio para estabilizar su economía, equilibrar la balanza de pagos y atenuar su vulnerabilidad externa.

Un país que exporta más refuerza su posición externa y fortalece su seguridad económica.

En términos de la participación del sector exportador en el PIB, se busca elevar el aporte de las exportaciones de \$us 9.926 millones en 2024 (equivalente al 21,4% del PIB), a un valor aproximado de \$us 16.200 millones en 2030, que representaría el 33% del producto nacional. Este porcentaje equipararía el nivel promedio de aportación del sector exportador al producto nacional en las economías sudamericanas.

Y no solo eso.

Una estrategia económica sustentada en el sector exportador tiene muchas más posibilidades de apalancar las actividades no transables volcadas al mercado interno, tanto aquellas que producen bienes y servicios modernos como otras que son intensivas en mano de obra. Se trata entonces de generar una sinergia virtuosa entre los sectores transables y los no transables y de modo tal de dinamizar toda la economía, forjar empresas de mayor tamaño y productividad, robustecer el tejido empresarial, fomentar el emprendimiento, crear más y mejores empleos.

EL CAMBIO ESTRUCTURAL

La revolución exportadora es el cambio estructural que Bolivia necesita.

Este planteamiento importa la transformación de un modelo económico que, por muchos años, ha porfiado en asentar el crecimiento y la estabilidad en el mercado interno, no obstante la dimensión reducida y el bajo poder adquisitivo del mercado boliviano. También es evidente que Bolivia ha sido presa del rentismo –alentado por la explotación de los recursos naturales– y del clientelismo populista, con los resultados conocidos: ingentes ingresos públicos se dilapidaron, la economía quedó rezagada, muchos estratos sociales -sin capital humano ni oportunidades- quedaron relegados y empobrecidos.

Ese modelo económico ha demostrado sus limitaciones estructurales para afirmar un proceso de crecimiento sostenido, con empleos formales, protegidos y bien remunerados, que saque de la pobreza a millones de bolivianos. Precisamente, la cuestión crucial

que este libro aborda es *transitar de una economía basada en la generación de rentas y la expansión del gasto fiscal a otra economía que esté sustentada en las capacidades productivas y el capital humano*.

Y de lo que no hay duda es que el potencial productivo del país reside ante todo en los sectores transables, tanto de exportaciones tradicionales como de las no tradicionales, respondiendo a las oportunidades y demandas de la economía global. El desafío, por tanto, es poner en valor los sectores con capacidades instaladas o bien con potencialidades latentes para multiplicar la oferta exportadora nacional, en condiciones de mayor competitividad internacional, con más valor agregado y participando de cadenas productivas y suministro.

La revolución exportadora sería también la fórmula para superar la debilidad actual de que los minerales representan casi el 70% de las exportaciones bolivianas;² una proporción extremadamente alta de concentración y por tanto de dependencia de un solo sector para la generación de divisas. Una situación que retrotrae a Bolivia a su vulnerable estructural del siglo pasado cuando el país dependía desproporcionadamente de sus exportaciones de metales.

Más aún. La elevada dependencia de un sector o producto ha sido también la experiencia del ciclo del gas en este siglo. Durante el auge gasífero, la economía boliviana repuntó y se creó un enorme excedente económico; sin embargo, transcurrida esa bonanza, el desplome del sector de hidrocarburos arrastraría al conjunto de la economía. Y es que, indudablemente, los periodos de bonanza minera o petrolera, seguidos de momentos de debacle de estas exportaciones han determinado los ciclos de la economía nacional. Este desempeño pendular y volátil explica el estancamiento de nuestro ingreso per cápita; uno de los más bajos en América Latina.³

2 Este dato corresponde al primer semestre de 2026. Los minerales representaron por sí solos 69,6% del valor total de las exportaciones bolivianas durante ese período; es decir, de cada diez dólares que Bolivia obtuvo por sus ventas externas, siete provinieron de la minería. El sector tradicional, compuesto por hidrocarburos y minerales, concentró 77,6% del valor total exportado en el primer semestre, frente al 22,4% correspondiente a los productos no tradicionales (soya, carne bovina, castaña, azúcar y joyería, entre otros). Y si bien, la exportación de minerales está compensando parcialmente el retroceso de los hidrocarburos exportados, la debilidad estructural de la propia minería estriba en que el repunte exportador está asociado a un efecto precio antes que a un aumento de la producción de minerales. Al respecto, véase el *Informe de Milenio sobre la economía de Bolivia. Agosto de 2026, N° 48*.

3 De acuerdo con los datos del Banco Mundial, el PIB per cápita de Bolivia es aproximadamente el 54% del PIB per cápita promedio latinoamericano.

La idea de una revolución exportadora es la tesis que ordena y da sentido a la investigación que se sistematiza y expone en este libro

En la primera parte, se presentan los resultados de un estudio sobre la estructura exportadora y los mercados externos, principalmente de las exportaciones no tradicionales. Se analiza con detalle las condiciones de entrada de los productos nacionales, los acuerdos comerciales vigentes, las barreras no arancelarias y otros factores limitantes. Se examina, asimismo, el volumen y la calidad de la oferta exportadora existente y de aquella otra que podría desarrollarse con los apoyos y los estímulos necesarios, comenzando por facilitar el acceso efectivo a los mercados regionales y de otros países.

En la segunda parte, el artículo de Luis Carlos Jemio esboza un marco teórico que contribuye a validar y sustentar la apuesta por una estrategia de desarrollo exportador más diversificada y con estándares más altos de competitividad internacional. Aquí se muestra la evidencia estadística de un patrón de crecimiento (el actual) distorsionado y sesgado, en el que la inversión y la productividad van por cuenta de los sectores exportadores, mientras que el empleo se asienta en actividades informales, de baja productividad y volcadas al mercado interno. Uno es el polo moderno de la economía y con mejor desarrollo humano; el otro, el polo más rezagado y con mayor pobreza.

UN MODELO ALTERNATIVO DE DESARROLLO

La estrategia que proponemos consiste en articular dos acciones primordiales: de un lado, reactivar los sectores modernos intensivos en capital como minería, hidrocarburos, electricidad, telecomunicaciones y servicios financieros; y de otro, expandir los sectores no tradicionales dirigidos a la exportación, como el agronegocio, la industria de alimentos, otras manufacturas, los productos forestales y de biocomercio, los servicios digitales y el turismo.

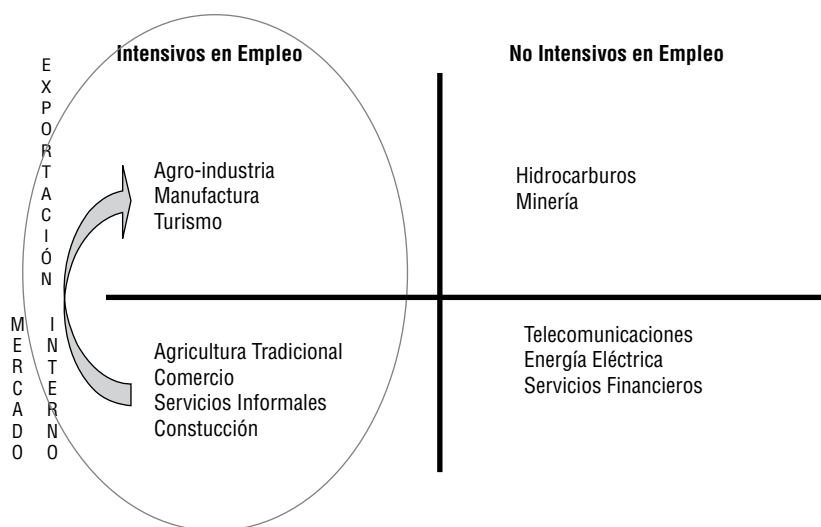
Ambos procesos son esenciales para la migración de la fuerza laboral desde los sectores no transables, menos productivos y con indicadores sociales más bajos, hacia otros sectores más competitivos y modernos y en los que existen más posibilidades de atraer inversiones, conteniendo, por lo mismo, un mayor potencial de crecimiento y creación de empleo formal y mejor remunerado.

En términos más generales, de lo que se trata es de convertir al sector exportador en la columna vertebral del crecimiento y la transformación productiva. Un reto adicional

es lograr que las exportaciones bolivianas dependan menos de la extracción de materias primas. Esto no quiere decir abandonar la industria minera y de hidrocarburos; al contrario, la revolución exportadora también debe manifestarse en estos sectores fundamentales, que también necesitan refundarse y potenciarse como actores líderes de las exportaciones bolivianas.

El gráfico siguiente (tomado del artículo de Jemio) ilustra el tipo de transformación productiva que se esperaría de un modelo de crecimiento en el que las exportaciones se afirman como el principal motor económico y de reconversión de la fuerza de trabajo.

Estrategia de crecimiento basada en las exportaciones



Fuente: Adaptación del Modelo elaborado por PNUD.

OBJETIVOS Y POLÍTICAS

El desafío boliviano es construir una estructura exportadora de base ancha y diversificada, más allá de los productos tradicionales de minería e hidrocarburos.

En la región oriental, y particularmente Santa Cruz, se han desarrollado cadenas agroexportadoras e industriales que por varias razones pueden considerarse historias de éxito. Pero también las zonas andinas disponen de su propio potencial agropecuario, manufacturero y de servicios; ciertamente menos internacionalizados, aunque no exentos de potencialidades y mirando no únicamente al mercado interno sino a los mercados externos.

En ese sentido, proponemos priorizar cinco grandes objetivos: i) consolidar el núcleo agroexportador; ii) impulsar nuevas cadenas agroexportadoras; iii) fortalecer las manufacturas ligeras; iv) expandir los servicios digitales; v) desarrollar el biocomercio; iv) promover el turismo cultural y ecológico.

Por cierto, potenciar todos estos sectores económicos supone pensar en políticas públicas de gran calado, como una estrategia de mercados y comercio exterior, una política de logística y transporte de vasto alcance, un nuevo régimen normativo y de incentivos a la exportación, el desarrollo de la investigación, la innovación y la transferencia tecnológica, y, finalmente, el establecimiento de condiciones institucionales para la promoción de las exportaciones y de las inversiones nacionales y extranjeras, que deben ir de la mano.

Su implementación constituye, ¿cómo no?, un enorme reto tanto para el Estado (en sus tres niveles territoriales) como para el sector privado, las universidades y los centros de estudios y formación de capital humano, así como también para la cooperación internacional que hallará en esta propuesta una posible hoja de ruta para reorientar sus recursos y programas.

Naturalmente, un modelo exportador exitoso no depende únicamente de los esfuerzos y recursos sectoriales o regionales. Tan importante como ello es la estabilidad macroeconómica, un sector público renovado en su papel de facilitador y proveedor de servicios públicos e infraestructura, las inversiones y el protagonismo del empresariado privado, la consolidación de políticas de Estado pro-exportadoras. Son condiciones básicas que hacen al entorno económico, el sistema político, el clima de negocios y una institucionalidad vigorosa y eficiente.



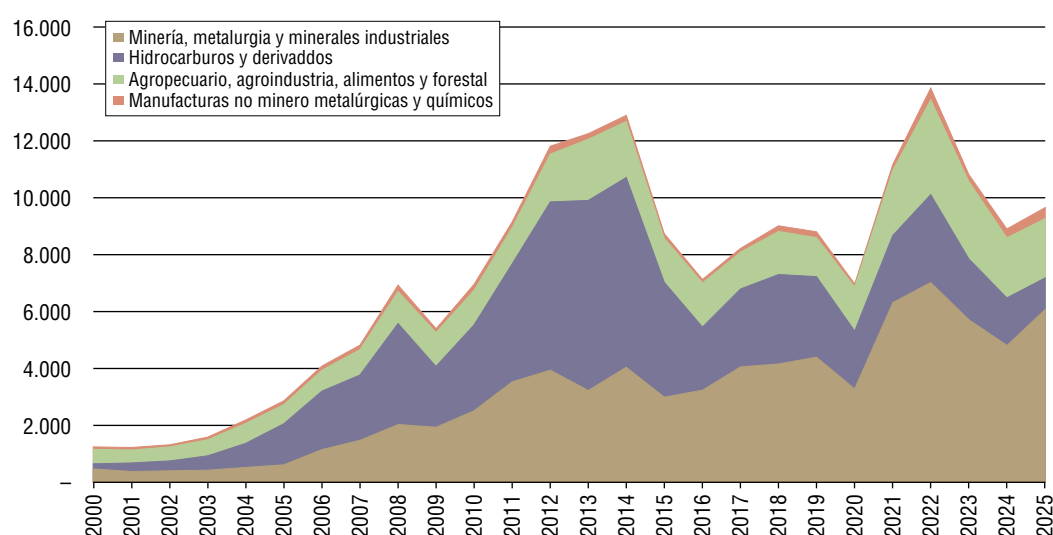
Desarrollo de exportaciones y diversificación de mercados externos

Víctor Rico, Alejandro Aguilar, Rafael Riva

1. ESTRUCTURA EXPORTADORA DE BOLIVIA

La estructura exportadora de la economía boliviana se caracteriza por una alta concentración en las actividades extractivas, aunque su composición ha tenido modificaciones importantes durante el período 2000-2025. Como se observa en la Figura 1, los hidrocarburos adquirieron una posición preeminente durante buena parte del más reciente ciclo exportador expansivo, entre mediados de la década de 2000 y 2014. Posteriormente, su participación disminuyó, al tiempo que las exportaciones minero-metalúrgicas se reconvertían nuevamente en la columna vertebral de las exportaciones nacionales. Por su parte, los productos agropecuarios, agroindustriales y forestales ampliaron su participación exportadora, pero sin dejar de representar una parte menor de la oferta total; menos significativas aún fueron las exportaciones de manufacturas ligeras. En conjunto, esta estructura exportadora responde al perfil de una economía basada en recursos, como son la mayoría de las naciones de América Latina.

Figura 1. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas por componentes sectoriales, 2000-2025 (en millones)



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

La Tabla 1 ilustra el valor acumulado de las exportaciones por grandes grupos durante el período 2000–2025, y su valor correspondiente a la gestión 2025.

Tabla 1. Exportaciones bolivianas por componentes sectoriales.
Valor acumulado 2000-2025 y el valor exportado en 2025
(en millones de dólares)

Componente sectorial	Acumulado 2000-2025	Porcentaje (%)	Año 2025	Porcentaje (%)
Minería, metalurgia y minerales industriales	78.780	42	6.066	63
Hidrocarburos y derivados	67.454	36	1.116	12
Agropecuaria, agroindustria, alimentos y forestal	37.053	3	377	4
Total exportaciones	188.038	100	9.651	100

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

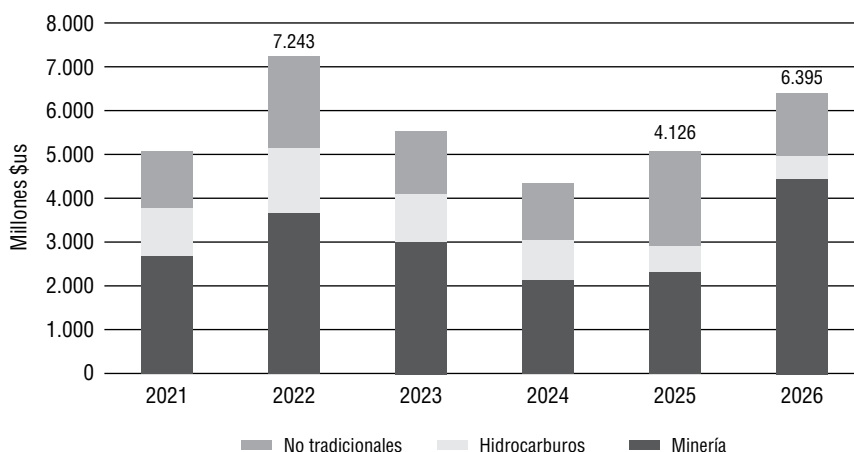
En el primer semestre de 2026, las exportaciones alcanzaron \$us 6.395 millones, 55% por encima del nivel registrado en el mismo periodo de 2025, pero inferior en 11,7% al nivel alcanzado en 2022. Ese año, las exportaciones alcanzaron su nivel histórico más alto, incluyendo los años de la bonanza de materias primas (2006-2014). El crecimiento exportador de la primera mitad de 2026 se explica principalmente por el desempeño de las exportaciones mineras, que aumentaron 91,4% en valor, pasando de \$us 2.326 millones a \$us 4.452 millones. En contraste, el volumen exportado de minerales cayó 12%, de 984.000 a 867.000 toneladas.⁴ Nos encontramos, en consecuencia, frente a un efecto precio que explica el aumento en el valor de las exportaciones de minerales.

El desempeño de los hidrocarburos fue muy diferente. Las exportaciones del sector cayeron 13% en valor, de \$us 589 millones a \$us 510 millones, mientras el volumen se redujo 39%. Este resultado refleja el continuado descenso de la producción de gas natural, que en los últimos años ha menguado su aporte al comercio exterior boliviano. Significa que la minería está compensando parcialmente el retroceso de los hidrocarburos.

Las exportaciones no tradicionales, por su lado, alcanzaron a \$us 1.433 millones e incluyen productos como soya, carne bovina, castaña, azúcar, joyería y algunas manufacturas, entre otros. El comportamiento de este sector creció 18% en valor, pero todavía representa una proporción menor (22,4%) del total exportado.

⁴ Esto datos, y los siguientes, provienen del Informe de Milenio sobre la economía de Bolivia. Agosto de 2026, N° 48.

**Figura 2. Exportaciones de Bienes. Primer semestre
(millones \$us)**



Fuente: Informe de Milenio sobre la economía de Bolivia. Agosto de 2026, N° 48, p. 12.

El incremento del valor exportado en 2026 se debió principalmente a los niveles considerablemente elevados de los precios de las materias primas. Al primer semestre 2026, los precios de las exportaciones totales fueron un 42,1 % superiores a los prevalecientes en 2025. Los precios de los productos mineros experimentaron los mayores incrementos, principalmente debido a las tensiones geopolíticas, una creciente demanda industrial y tecnológica (como la inteligencia artificial), la protección contra la inflación y las compras masivas de los bancos centrales. En 2026, los precios de este sector fueron un 59,7% superiores a los de 2025.

2. EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Tal como se apuntó en el acápite introductorio, este estudio se enfoca sobre todo en los rubros que componen “las exportaciones no tradicionales”, puesto que es allí donde residen las mayores oportunidades de diversificar la venta de bienes y servicios bolivianos al mercado internacional. El período de estudio es el último cuarto de siglo: 2000-2025

Para ello, hemos construido una base de datos por producto, mercado de destino y valor FOB. La información recolectada nos permite identificar más de cincuenta productos con registros de exportación, una cantidad que refleja una canasta más grande de la que suele reconocerse. No obstante, con fines de focalización analítica y estratégica, hemos seleccionado veinte rubros que, pensamos, conforman una muestra representativa de la

base exportadora histórica, así como de lo que se puede considerar son nuevos productos de exportación o exportaciones emergentes.

El análisis de este grupo de exportaciones no tradicionales da cuenta de una elevada concentración de las exportaciones no tradicionales en no más de cinco productos: 62,2 % en los años 2000-2025 y 64,1% en 2023-2025. Se observa también la preeminencia de la soya y sus derivados a lo largo de todo este período, representando el 40% del total de esta categoría de exportaciones, seguido por la nuez del Brasil, el girasol, la joyería de oro y las maderas y productos manufacturados. En el último bienio sobresale la incorporación de la carne bovina y el fortalecimiento relativo de la joyería de oro, entre los cinco primeros productos, mientras que las maderas pierden posiciones.

**Tabla 2. Estructura de las exportaciones no tradicionales bolivianas.
Períodos 2000-2025 y 2023-2025**

Ranking productos bolivianos (2000-2025)	Concentración total (en porcentajes)	FOB total (en mill. de \$us.)
Soya y productos de soya	42,5	19.086,1
Nueces del Brasil	7,0	3.165,9
Girasol y productos de girasol	4,4	1.990,3
Joyería de oro	4,4	1.970,5
Maderas y manufacturas de madera	3,8	1.717,9
Subtotal de cinco principales	62,2	27.930,7
Otros productos	37,8	16.986,2
Total exportaciones no tradicionales	100,0	44.916,9

	Ranking productos bolivianos (2023-2025)	Concentración total (en porcentajes)	FOB total (en mill. de \$us.)
→	Soya y productos de soya	41,8	3.547,1
↑	Carne de la especie bovina	6,2	528,4
↑	Joyería de oro	5,9	497,7
↓	Nueces del Brasil	5,8	495,4
↓	Girasol y productos de girasol	4,3	366,2
	Subtotal de cinco principales	64,1	5.434,7
	Otros productos	35,9	3.041,8
	Total exportaciones no tradicionales	100,0	8.476,5

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

El número limitado de productos de exportación se corrobora cuando se divide el período de estudio en dos etapas: 2000-2014 y 2015-2025. En la primera, predominan productos históricamente consolidados dentro de la canasta no tradicional, como la soya y sus derivados, la nuez del Brasil, las maderas, el girasol y las semillas y habas de

soya. En la segunda etapa, se produce una recomposición parcial, debido al ingreso de la joyería de oro y la carne bovina entre los cinco principales rubros. No obstante, la participación conjunta de estos cinco productos aumenta del 61,2 % al 64,8 %, por lo que la recomposición señalada mantiene el patrón de alta concentración y no expresa una tendencia de diversificación de la oferta exportable.

**Tabla 3. Principales productos de exportación no tradicional de Bolivia.
Periodos 2000-2014 y 2015-2025.**

Ranking productos bolivianos (2000-2014)	Concentración total (en porcentajes)	FOB total (en mill. de \$us.)
Soya y Productos de Soya	39,9	7.664,9
Nueces del Brasil	6,6	1.265,7
Maderas y Manufacturas de Madera	5,3	1.018,5
Girasol y Prductos de Girasol	5,2	995,2
Semillas y Habas de Soya	4,2	810,0
Total	61,2	11.754,2

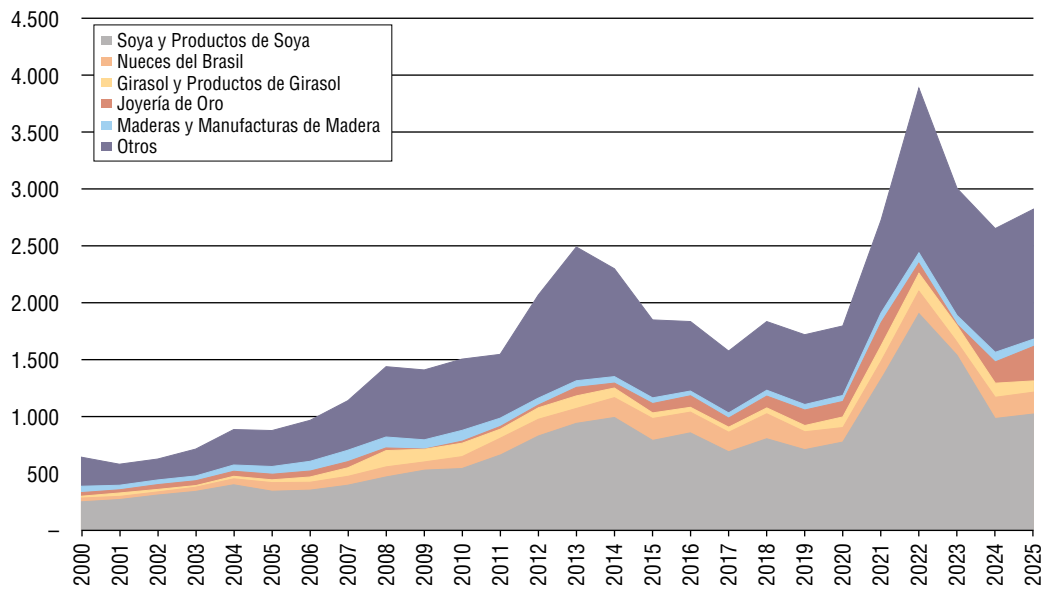
Ranking productos bolivianos (2015-2025)	Concentración total (en porcentajes)	FOB total (en mill. de \$us.)
Soya y Productos de Soya	44,4	11.421,3
Nueces del Brasil	7,4	1.900,2
Joyería de Oro	5,5	1.426,2
Girasol y Productos de Girasol	3,9	995,1
Carne de la Especie Bovina	3,5	903,1
Total	64,8	16.645,8

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

En la figura 3 se ve que la soya es el producto más importante en la estructura de las exportaciones no tradicionales por su contribución al valor exportado, durante los últimos 25 años.

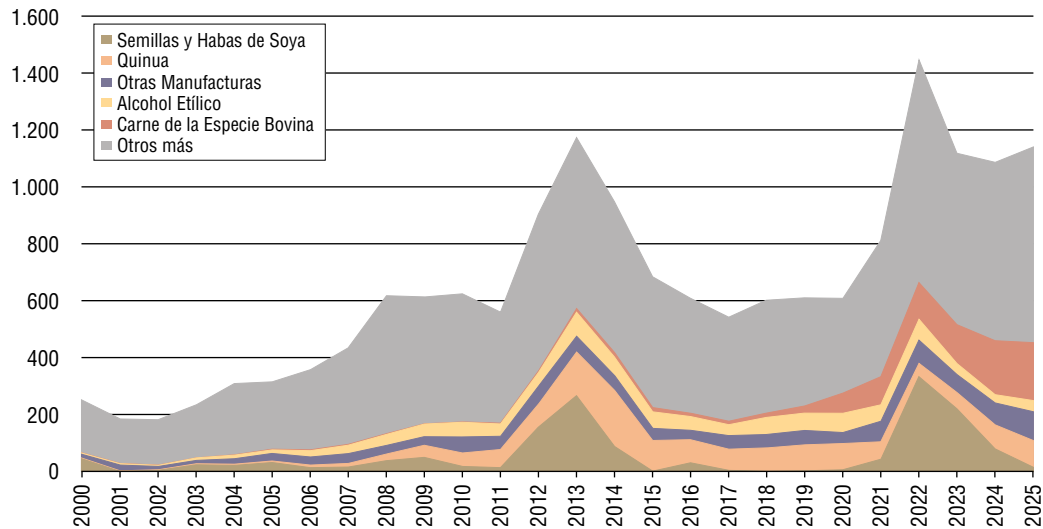
Asimismo, se aprecia el segmento de los productos comprendidos dentro de la categoría “Otros”. En esta categoría están productos tales como semillas y habas de soya, quinua, alcohol etílico, carne bovina y otras manufacturas, entre ellas desperdicios y desechos de hierro y acero, desperdicios y desechos de aluminio y acumuladores eléctricos. Su evolución muestra que la ampliación de la oferta no tradicional no se produce de manera uniforme: algunos productos alcanzan una trayectoria sostenida, otros experimentan ciclos de expansión y contracción y un tercer grupo adquiere relevancia principalmente en los años recientes.

Figura 3. Evolución del valor FOB de los principales productos exportados (2000-2025)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Figura 4. Evolución del valor FOB de los productos de la categoría “Otros” (2000-2025)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

2.1 Relevamiento de 20 productos de exportación

Para desagregar el análisis de los productos que componen la categoría de exportaciones no tradicionales, hemos seleccionado 20 rubros con criterios tales como, participación en el valor exportado, evolución histórica, dinamismo reciente, presencia en mercados internacionales, potencial de consolidación, expansión o sofisticación. Los productos seleccionados se agrupan en dos categorías: i) productos consolidados; ii) productos emergentes o de dinamismo reciente. Los primeros cuentan con una trayectoria exportadora sostenida, una participación relevante dentro de la canasta no tradicional y una presencia recurrente en mercados externos, además de su aportación a la generación de divisas. Los segundos comprenden productos de incursión reciente en el comercio internacional, un potencial de apertura de nuevos mercados de destino, la inducción de valor agregado, entre otros criterios.⁵

Tabla 4. Veinte productos seleccionados de exportaciones no tradicionales

Productos consolidados	Productos emergentes
Soya y productos de soya	Carne de especie bovina
Nuez de Brasil (castaña)	Joyería de oro
Girasol y derivados	Úrea granulada
Maderas y manufacturas de madera	Chía
Semillas y habas de soya	Semillas de sésamo
Quinua	Cacao en grano
Alcohol etílico	Cacao
Azúcar	Cuero
Ácido ortobórico	Vino
Papel	Café elaborado

Fuente: Elaboración propia.

Hay que aclarar que la condición de “emergente” no implica necesariamente que el producto carezca de trayectoria exportadora previa. En algunos casos (joyería de oro, cueros o vinos), la categoría identifica un renovado dinamismo, una mayor relevancia durante el período reciente o posibilidades de sofisticación y posicionamiento en segmentos especializados. Por ello, esta clasificación debe entenderse más como una herramienta analítica y estratégica que como una división basada en la antigüedad de las exportaciones.

⁵ Los productos consolidados conforman la base histórica de la oferta exportable; los productos de expansión reciente pueden modificar gradualmente su composición; y los rubros con mayor transformación, diferenciación o diseño ofrecen posibilidades de sofisticación y posicionamiento en segmentos especializados. Estas funciones no son necesariamente excluyentes, puesto que un producto consolidado puede incorporar mayor valor agregado y un producto emergente puede alcanzar rápidamente una escala significativa.

A continuación, pasamos a examinar con detalle cada uno de estos productos consolidados o emergentes, tomando en consideración la evolución de las exportaciones, la concentración de destinos, el posicionamiento competitivo, las condiciones arancelarias y no arancelarias y las capacidades necesarias para sostener su inserción internacional. El énfasis está puesto en identificar las potencialidades y debilidades propias de estas exportaciones y de modo tal que este diagnóstico pueda servir de soporte para la formulación de una estrategia de desarrollo exportador y diversificación de mercados, que es el propósito central de este trabajo.

Productos consolidados de exportación

El complejo sojero

A diferencia de la producción sojera de otros países sudamericanos, cuyo mercado principal está fuera de la región (principalmente China y otros países asiáticos), la soya boliviana y sus derivados tienen como destino los mercados vecinos en la zona andina; Colombia y Perú representan más de dos tercios de las ventas soyeras boliviana. La irrupción marginal de Turquía, único destino extrarregional relevante, sugiere intentos incipientes de diversificación.

Tabla 5. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de la soya: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

	Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
	Colombia	41,5	7.925,2	Sí
	Perú	26,1	4.989,7	Sí
	Venezuela	12,4	2.361,8	Sí
	Ecuador	10,9	2.074,3	Sí
	Chile	5,0	958,4	Sí
	Total	95,9	18.309,4	

	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
==	Colombia	43,1	1.528,0	Sí
==	Perú	31,2	1.106,3	Sí
↑	Ecuador	13,6	483,5	Sí
↑	Chile	5,2	185,6	Sí
↑	Turquía	1,7	59,2	–
	Total	94,8	3.362,7	

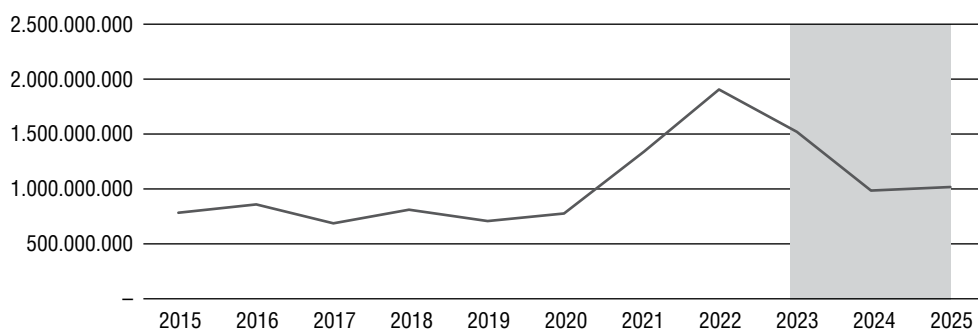
Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

La concentración en el espacio andino refleja la relevancia de acuerdos regionales y de cadenas de abastecimiento integradas, donde el producto cumple un rol estratégico como insumo intermedio, particularmente la alimentación animal e industrias asociadas. Asimismo, la limitada inserción en mercados extrarregionales evidencia restricciones estructurales vinculadas a la competencia internacional, estándares y economías de escala dominadas por grandes exportadores globales.

Desde una visión prospectiva, las tendencias internacionales sugieren que la demanda del complejo soya continuará expandiéndose durante la próxima década, aunque con una composición diferenciada entre productos. Según las proyecciones de la OCDE y la FAO, la producción mundial de soya aumentaría de 395,5 a 454,9 millones de toneladas hacia 2034, mientras que el procesamiento industrial, conocido como crushing, crecería de 348,2 a 410,4 millones de toneladas. Este comportamiento estaría impulsado principalmente por la demanda de harina de soya para alimentación animal y por el creciente uso del aceite de soya tanto en la industria alimentaria como en la producción de biocombustibles. En este contexto, la soya mantiene perspectivas favorables de largo plazo dentro del comercio agroalimentario mundial, particularmente como insumo estratégico para las cadenas globales de proteína animal y energía renovable. Esta situación adquiere particular relevancia considerando que cerca del 90% del uso mundial de la soya continúa asociado a su procesamiento industrial para la obtención de harina y aceite, segmentos que concentran las principales oportunidades de generación de valor agregado dentro de la cadena agroindustrial.

La Figura 5 refleja un crecimiento significativo de las exportaciones bolivianas de soya hasta el año 2022, seguido de una corrección marcada en el periodo reciente, con una caída en 2024 y una leve recuperación en 2025.

Figura 5. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de soya y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

La trayectoria de las exportaciones de soya es consistente con la característica de un producto expuesto a ciclos de precios internacionales y a ajustes de demanda, y menos sujeto a una dinámica de expansión estructural sostenida. La soya confirma su condición de pilar dentro de la canasta exportadora no tradicional, con alta dependencia regional y desafíos persistentes en términos de diversificación y escalamiento competitivo.

Nuez del Brasil

La nuez del Brasil se distingue por su inserción internacional extrarregional y orientada a mercados desarrollados como Reino Unido, Estados Unidos, Países Bajos y Alemania, que configuran un eje atlántico altamente relevante para la producción boliviana. A partir del 2023 se observa un reordenamiento en la jerarquía de destinos, con Países Bajos como principal mercado, desplazando parcialmente al Reino Unido y manteniendo a Estados Unidos en una posición significativa.

Tabla 6. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de la nuez de Brasil: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

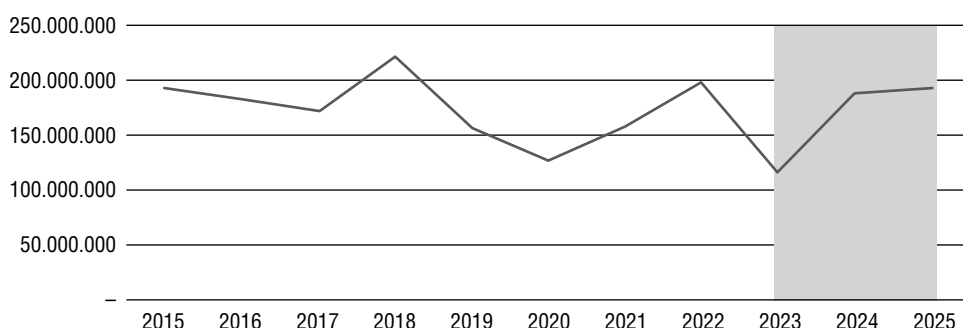
	Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
	Reino Unido	22,8	721,5	–
	Estados Unidos	22,0	695,2	–
	Países Bajos	18,4	583,2	–
	Alemania	13,1	413,3	–
	Australia	3,8	118,8	–
	Total	80,0	2.532,1	
	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
↑	Países Bajos	29,3	145,4	–
→	Estados Unidos	21,3	105,4	–
↓	Reino Unido	12,9	64,0	–
→	Alemania	8,0	39,4	–
→	Australia	3,1	15,3	–
	Total	74,6	369,6	

Fuente: Elaboración propia con base en INE.

La nuez del Brasil se posiciona como un producto no tradicional consolidado con alto grado de sofisticación comercial, cuya competitividad se sustenta en atributos diferenciados como calidad, certificaciones y cumplimiento de estándares sanitarios exigentes. La fuerte presencia en mercados como la UE y Estados Unidos evidencia la capacidad de acceso y adaptación a marcos regulatorios complejos, que constituyen una barrera de

entrada para otros competidores. Asimismo, la concentración en estos destinos refleja una demanda relativamente estable y especializada, vinculada a nichos de consumo de alto valor reduciendo la volatilidad estructural.

Figura 6. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de nuez de Brasil y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Se aprecia un comportamiento fluctuante, pero sin ruptura estructural, con picos relevantes como el de 2018, una contracción en 2020 y una recuperación parcial posterior, seguida de una caída en 2023 y estabilización en torno a 190 millones de dólares en 2025. Este desempeño es consistente con un producto consolidado, expuesto a variaciones de demanda y precios internacionales, pero sin evidencias de una senda de crecimiento sostenido. En este marco, la nuez del Brasil confirma su rol como exportación madura, integrada en mercados exigentes y con posicionamiento estable.

Girasol y derivados

El girasol y sus derivados evidencian una inserción internacional marcadamente regionalizada, donde la totalidad de los destinos corresponden a economías vecinas. Históricamente, Colombia, seguida por Ecuador, Chile y Perú, configuran una estructura de mercado relativamente diversificada dentro del ámbito regional. En 2023 se observa una recomposición significativa, con Ecuador consolidándose como principal destino, seguido por Colombia, mientras que Perú y Chile reducen su participación relativa. La aparición de Brasil, aunque marginal, refuerza la lógica de expansión intrarregional. En conjunto, la evidencia sugiere una alta concentración geográfica, pero con cierta redistribución interna de mercados, y casi ninguna apertura hacia destinos extrarregionales.

Tabla 7. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de girasol: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

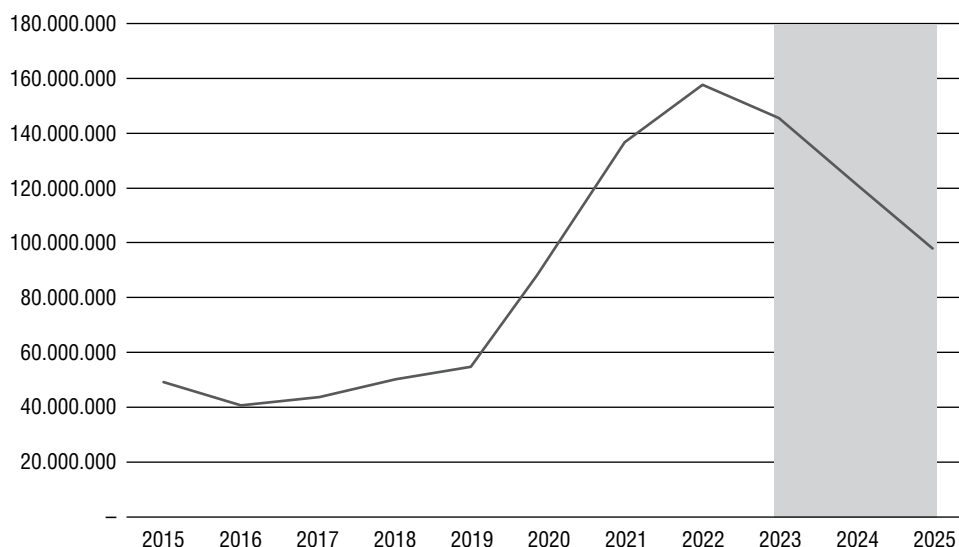
	Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
	Colombia	29,1	766,5	Sí
	Ecuador	19,0	570,7	Sí
	Chile	14,8	218,5	Sí
	Perú	14,7	193,6	Sí
	Venezuela	8,0	109,6	Sí
	Total	85,7	1.858,8	
	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
↑	Ecuador	46,4	169,7	Sí
↓	Colombia	34,9	127,7	Sí
↑	Perú	10,8	39,5	Sí
↓	Chile	4,0	14,5	Sí
↑	Brasil	2,3	8,5	Sí
	Total	98,3	359,9	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

El girasol se posiciona como un producto no tradicional consolidado, cuya dinámica responde a patrones de demanda regional sostenida, articulados por proximidad geográfica, complementariedades productivas y condiciones de acceso preferencial. La ausencia de mercados extrarregionales relevantes indica que la competitividad del producto se sustenta principalmente en costos logísticos, escala productiva y relaciones comerciales establecidas, más que en procesos de diferenciación o sofisticación exportadora. Asimismo, la rotación de liderazgo entre Colombia y Ecuador sugiere un entorno competitivo intrarregional dinámico, donde la participación de mercado depende de condiciones coyunturales de oferta y demanda, sin alterar la estructura base de inserción.

La Figura 7 ilustra una fase de expansión entre 2019 y 2022, alcanzando un máximo cercano a 160 millones, seguida de una tendencia descendente en el periodo reciente, con valores que caen por debajo de los 100 millones en 2025. Esta evolución no corresponde a un proceso emergente, sino a un ciclo típico de productos consolidados, donde el crecimiento inicial responde a condiciones favorables de mercado y luego se ajusta ante cambios en la demanda o en los precios internacionales. En este sentido, el girasol confirma su carácter de producto maduro dentro de la canasta no tradicional, cuyo desafío radica en estabilizar su desempeño y diversificar marginalmente su base de mercados dentro de la región.

Figura 7. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de girasol y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Madera

La madera y los productos manufacturados se insertan en el comercio internacional alcanzando mercados extrarregionales de gran escala y destinos regionales complementarios, donde resaltan, entre los primeros, economías con alta demanda estructural, mientras que los mercados sudamericanos operan como extensiones naturales de absorción. China asume una posición predominante, desplazando parcialmente a Estados Unidos, lo cual sugiere un viraje hacia Asia como un nuevo horizonte para la proyección de la producción boliviana, relacionado con los procesos industriales intensivos que tienen lugar en esa parte del mundo.

Tabla 8. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de madera: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

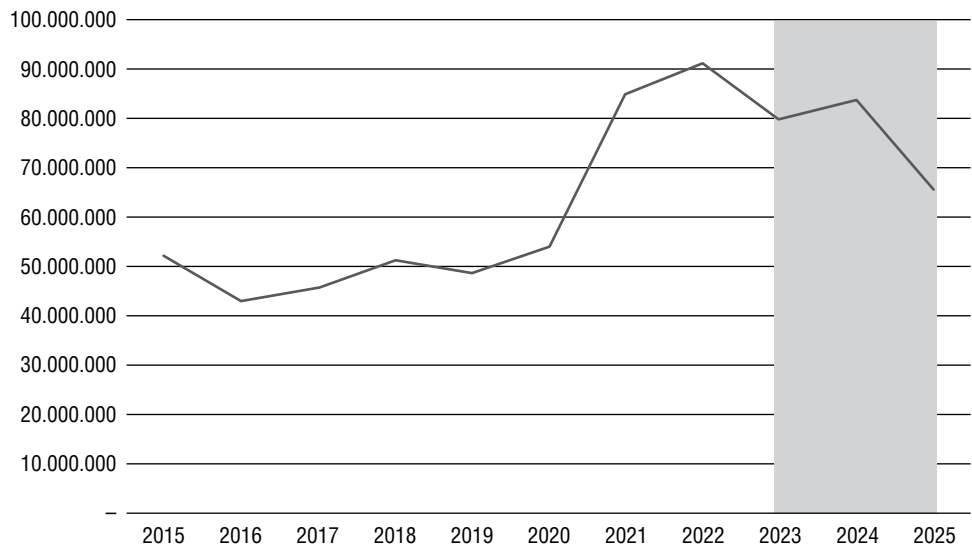
Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Estados Unidos	30,5	524,2	–
China	15,5	266,1	–
Argentina	4,9	83,9	Sí
Francia	4,5	77,8	–
Chile	4,4	75,5	Sí
Total	59,8	1.027,8	

	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
↑	China	30,3	69,4	–
↓	Estados Unidos	19,2	44,0	–
↑	Uruguay	6,7	15,4	Sí
==	Francia	6,1	13,9	–
↑	Brasil	3,9	9,0	Sí
	Total	66,2	151,7	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

La madera boliviana se consolida como un bien no tradicional inserto como insumo de cadenas globales de valor de tipo intermedio. Su competitividad descansa en factores como la disponibilidad de recursos, los costos relativos y el cumplimiento de estándares mínimos, antes que en atributos de diferenciación sofisticada.

Figura 8. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de madera y aceleración reciente del crecimiento, 2015–2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Aquí se muestra una dinámica cíclica con episodios de expansión y ajuste, destacando un crecimiento significativo hasta 2022, seguido de una corrección en el periodo reciente y una posterior estabilización. Si bien esta trayectoria guarda relación con la sensibilidad del sector a los ciclos internacionales de construcción y manufactura, también sugiere la existencia de restricciones por el lado de la oferta, vinculadas a la disponibilidad de materia prima, las condiciones de aprovechamiento forestal

y las capacidades de producción y exportación. La evolución observada no refleja una senda sostenida de expansión, sino el desempeño de un sector consolidado cuya dinámica depende tanto de las condiciones de demanda externa como de factores estructurales internos.

Semillas y habas de soya

Las exportaciones de semillas y habas de soya se articulan casi exclusivamente en torno al espacio regional sudamericano, con la Argentina y Perú como principales mercados de destino. En el periodo reciente, Argentina amplía su peso relativo, al tiempo que otros destinos tradicionales (Colombia, por ejemplo) pierden posiciones. La aparición de Angola como destino extrarregional, aunque aún marginal, refleja intentos de apertura fuera del eje regional, sin que ello altere la estructura dominante. La inserción comercial de este producto refleja una dependencia marcada de mercados vecinos, con limitada diversificación geográfica.

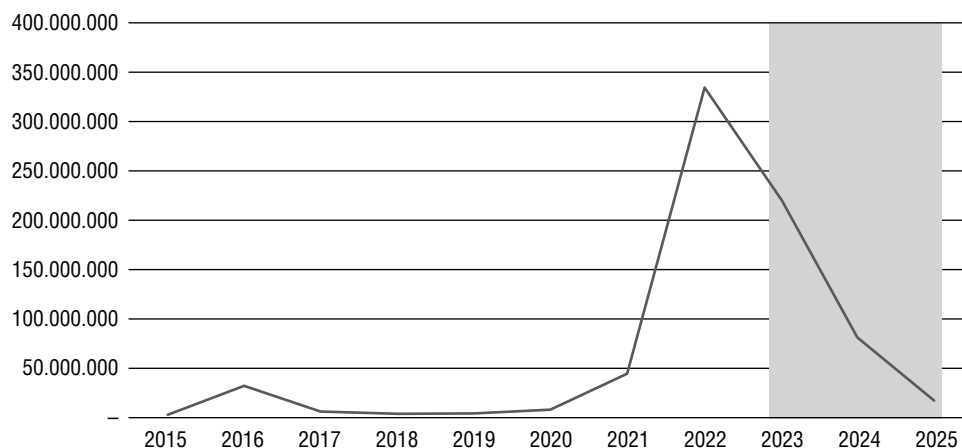
Tabla 9. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de semillas y habas de soya: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Argentina	34,5	539,7	Sí
Perú	30,5	478,3	Sí
Colombia	11,6	181,7	Sí
Ecuador	6,8	106,5	Sí
Venezuela	3,4	54,0	Sí
Total	86,9	1.360,2	

Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Argentina	64,6	206,8	Sí
Perú	25,8	82,6	Sí
Angola	4,9	15,8	–
Colombia	2,0	6,5	Sí
Chile	1,7	5,5	Sí
Total	99,1	317,2	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Figura 9. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de semillas y habas de soya, así como aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Esta figura refleja un comportamiento altamente volátil y concentrado en episodios puntuales de expansión, destacando un pico excepcional en 2022, seguido de una contracción abrupta en los años posteriores. La caída sostenida entre 2023 y 2025 evidencia la ausencia de una base exportadora estable, confirmando que el crecimiento previo no responde a una tendencia estructural, sino a shocks específicos de demanda.

Quinua

La quinua ha logrado una inserción internacional con fuerte anclaje en economías desarrolladas, con los Estados Unidos concentrando prácticamente la mitad de las exportaciones bolivianas, seguido a distancia de Francia, Alemania, Países Bajos y Canadá. Esta estructura se reconfigura parcialmente en el periodo 2023 al 2025, cuando los Estados Unidos reducen su participación relativa a 34,3%, y con China incorporándose como como destino emergente. La quinua se consolida como un bien no tradicional, con un posicionamiento en nichos de alto valor, donde la competitividad descansa en atributos como calidad orgánica, certificaciones y reputación de origen. Asimismo, la reciente expansión hacia China puede interpretarse como una señal de ampliación de demanda en mercados asiáticos, aunque aún en fase germinal.

Tabla 10. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de la quinua: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

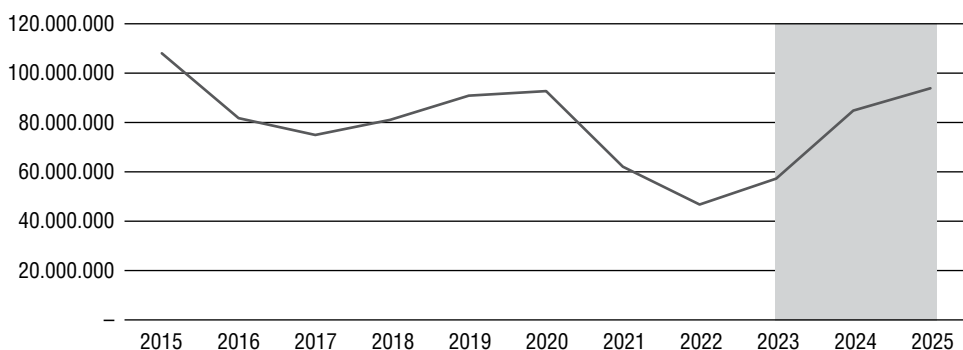
Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Estados Unidos	49,9	758,0	–
Francia	9,2	140,0	–
Alemania	8,0	120,9	–
Países Bajos	7,9	120,0	–
Canadá	6,3	95,0	–
Total	81,2	1.233,9	

Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Estados Unidos	34,3	80,7	–
Alemania	14,3	33,7	–
China	9,5	22,4	–
Países Bajos	7,9	18,6	–
Canadá	6,4	15,1	–
Total	72,5	170,5	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

La figura siguiente indica una trayectoria oscilante, partiendo de niveles superiores a 100 millones de dólares en 2015, descendiendo hasta un mínimo cercano a 45 millones en 2022, y registrando una recuperación sostenida en los últimos años hasta aproximarse a 95 millones en 2025. Este patrón no responde a una tendencia expansiva continua, sino a ajustes de mercado vinculados con los precios internacionales.

Figura 10. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de quinua y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Alcohol etílico

La distribución geográfica de este rubro, comúnmente conocido como etanol, sigue un patrón que combina destinos europeos (con los Países Bajos como principal mercado), con mercados vecinales (Perú, Colombia y Chile) que tienden a absorber los mayores flujos. Este desplazamiento implica un cambio desde circuitos integrados a cadenas globales a esquemas de comercio de proximidad, donde la frecuencia, los costos logísticos y la rapidez de entrega adquieren mayor gravitación.

Tabla 11. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de alcohol etílico: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Países Bajos	36,5	382,2	–
Colombia	16,1	168,2	Sí
Perú	15,0	156,7	Sí
Chile	13,0	136,6	Sí
Francia	6,5	67,9	–
Total	87,1	911,8	

Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
↑ Perú	31,9	34,1	Sí
→ Colombia	23,6	25,2	Sí
↑ Chile	22,7	24,3	Sí
↓ Países Bajos	20,9	22,4	–
↑ Uruguay	0,9	1,0	Sí
Total	100,0	107,0	

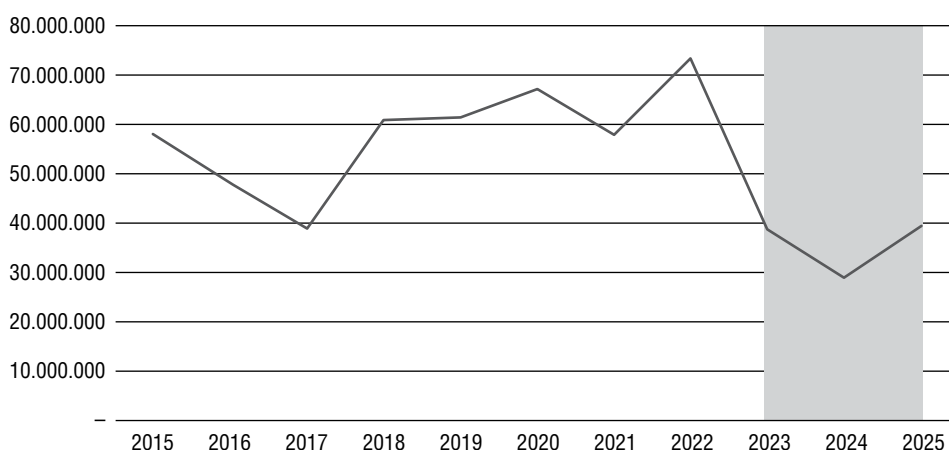
Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Las corrientes internacionales de comercio ponen de manifiesto que la demanda de etanol continuará creciendo en la próxima década, impulsada por políticas de biocombustibles en las economías emergentes. De acuerdo con las proyecciones de la OCDE y la FAO, países como Brasil e India seguirán expandiendo el uso de etanol mediante programas de mezcla obligatoria con combustibles fósiles, mientras que el crecimiento en economías avanzadas tenderá a moderarse debido a mejoras en la eficiencia energética y la transición hacia la electromovilidad.

La Figura 11 muestra una fase relativamente estable de las exportaciones de bolivianas de etanol con oscilaciones moderadas hasta 2022, seguida de una corrección abrupta en el periodo reciente, con una caída significativa en 2023 y un ajuste adicional en 2024,

apenas compensado por una leve recuperación en 2025. Esta dinámica sugiere la ausencia de un impulso estructural sostenido. En consecuencia, el comportamiento del producto evidencia más bien un proceso de ajuste y reacomodo dentro de su espacio de inserción.

Figura 11. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de alcohol etílico y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Azúcar

También el azúcar boliviano evidencia una inserción internacional marcadamente regional, con una alta concentración histórica en Colombia y Perú; ambos mercados explican más del 75% del total exportado. En el periodo reciente (2023-2025) se observa una recomposición: Perú pasa a liderar con 37,7%, prácticamente empatado con Colombia, mientras que Chile incrementa su participación a 14,3% y emergen destinos marginales como Ecuador. Simultáneamente, Estados Unidos se mantiene como un mercado extrarregional, pero sin alterar el predominio sudamericano. Esta redistribución sugiere una mayor competencia intrarregional por el producto, pero sin modificar la lógica estructural de concentración geográfica.

El azúcar se posiciona como un producto no tradicional consolidado, cuya dinámica responde más a condiciones de mercado regional, incluyendo acuerdos comerciales, cercanía logística y complementariedades productivas que a procesos de diversificación hacia nuevos mercados. La estabilidad de los principales destinos, incluso con ajustes en participaciones relativas, indica la existencia de canales comerciales establecidos y una demanda sostenida, donde la competitividad se define principalmente por costos, escala y condiciones de acceso preferencial.

Tabla 12. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de azúcar: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

	Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
	Colombia	46,6	409,5	Sí
	Perú	28,7	252,2	Sí
	Estados Unidos	8,7	76,3	–
	Venezuela	6,5	57,2	Sí
	Chile	5,4	47,5	Sí
	Total	96,0	842,7	

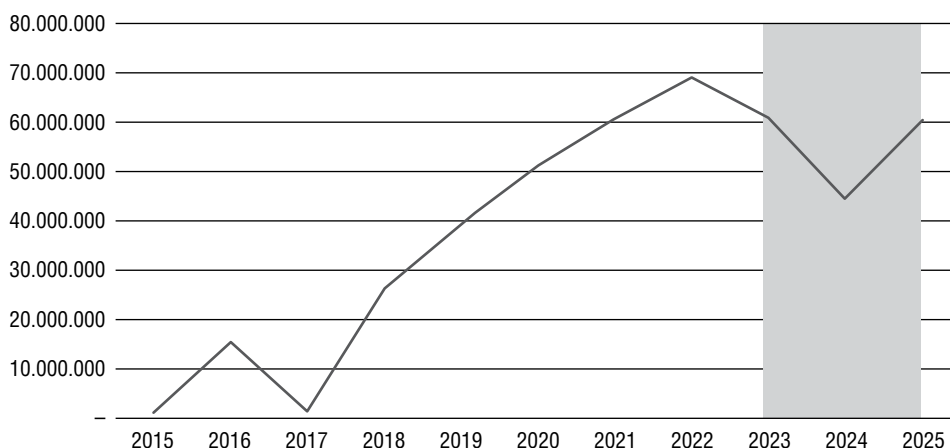
	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
↑	Perú	37,7	62,5	Sí
↓	Colombia	37,5	62,1	Sí
↑	Chile	14,3	23,8	Sí
↓	Estados Unidos	9,5	15,8	–
↑	Ecuador	0,5	0,9	Sí
	Total	99,6	165,2	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Las tendencias internacionales sugieren que la demanda mundial de azúcar continuará expandiéndose durante la próxima década, impulsada principalmente por el crecimiento demográfico, la urbanización y el aumento de los ingresos en economías emergentes. Las proyecciones internacionales estiman que el consumo mundial alcanzará aproximadamente 202 millones de toneladas hacia 2034, siendo Asia y África las regiones responsables de la mayor parte del crecimiento adicional de la demanda. Este escenario contribuye a sostener perspectivas favorables para los países exportadores, particularmente en segmentos vinculados a la industria alimentaria y de bebidas procesadas, donde el azúcar continúa desempeñando un papel relevante dentro de las cadenas globales de suministro (ver figura 12).

Como se observa, tras una fase de expansión sostenida entre 2017 y 2022, alcanzando niveles cercanos a 70 millones, se observa una corrección en 2023 y 2024, así como una recuperación en 2025 hacia valores próximos a 60 millones. Esta trayectoria, caracterizada por crecimiento, ajuste y recuperación, es consistente con un producto maduro, sensible a ciclos de demanda regional y condiciones de mercado, más que a un proceso de emergencia exportadora. En consecuencia, el azúcar boliviano se consolida como un componente estable de la canasta no tradicional, cuyo desafío estratégico radica en sostener competitividad y eventualmente ampliar márgenes dentro de mercados ya capturados.

Figura 12. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de azúcar y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Ácido Ortobórico

El ácido ortobórico es un insumo industrial que ha conseguido una cierta inserción en mercados extrarregionales, con China y Estados Unidos como principales demandantes, junto con destinos europeos como Italia. Más recientemente, Perú emerge como principal destino, seguido por Brasil, mientras que aparecen nuevos mercados extrarregionales (Vietnam y Emiratos Árabes Unidos), pero sin alterar la tendencia de concentración regional, posiblemente asociada con costos logísticos, proximidad y condiciones de demanda más inmediatas.

Tabla 13. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de ácido ortobórico: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

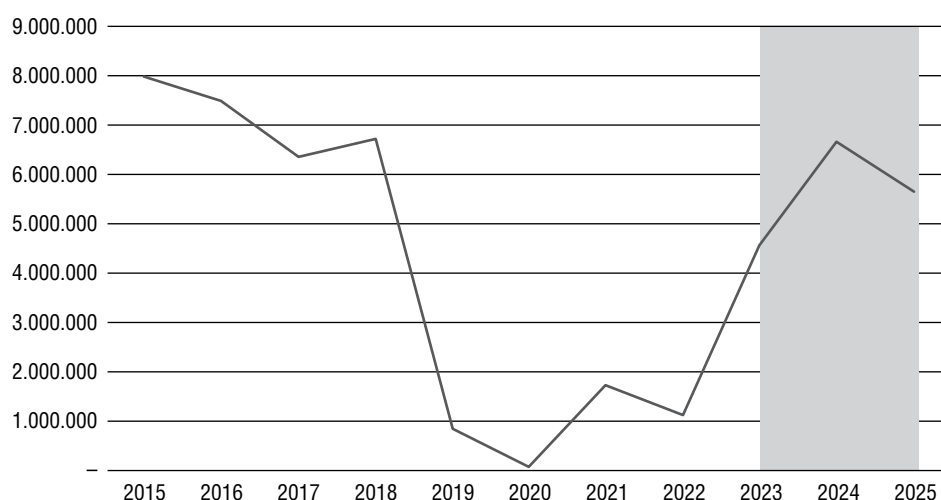
Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
China	24,5	32,3	–
Estados Unidos	22,5	29,7	–
Italia	8,6	11,4	–
Perú	7,7	10,2	Sí
Brasil	3,4	4,4	Sí
Total	66,7	88,0	

	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
↑	Perú	56,1	9,5	Sí
↑	Brasil	18,1	3,1	Sí
↑	Vietnam	6,2	1,1	–
↑	Emiratos Arabes Unidos	5,7	1,0	–
↑	Colombia	4,5	0,8	Sí
	Total	90,6	15,3	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

El comportamiento ácido ortobórico responde a la naturaleza del producto como insumo industrial y cuya demanda está estrechamente vinculada a sectores específicos como el vidrio, la cerámica o los agroquímicos. Es así como su inserción depende de ciclos productivos más que de estrategias de posicionamiento en mercados de consumo final. La pérdida relativa de peso de los mercados tradicionales extrarregionales y el fortalecimiento de destinos cercanos sugieren una reconfiguración hacia circuitos comerciales de menor escala, en los cuales la competitividad se sustenta en costos de transporte y la capacidad de suministro oportuno, más que en diferenciación del producto.

Figura 13. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de ácido ortobórico y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

En la figura anterior se aprecia una caída abrupta entre 2019 y 2020, seguida de una recuperación progresiva a partir de 2023, aunque sin alcanzar los niveles observados en la fase inicial. Esta dinámica discontinua, con episodios de contracción profunda y

posterior rebote, es indicativa de un flujo exportador inestable y muy dependiente de condiciones externas específicas.

Papel

Se observa una estructura de inserción fuertemente regionalizada, con Chile que concentra el 53,6% del total histórico, incrementando su participación a 60,9% en el periodo 2023-2025. Perú mantiene una participación relevante, aunque declinante, pasando de 20,1% a 17,2%, mientras que Argentina gana cierto espacio, y Paraguay pierde dinamismo. Estados Unidos, por su lado, se posiciona como un destino extra-regional complementario, con participaciones moderadas pero estables. En conjunto, se evidencia una alta concentración geográfica en mercados vecinos, lo que sugiere una inserción basada en proximidad, acuerdos regionales y costos logísticos reducidos, antes que un proceso de diferenciación o de innovación exportadora.

Tabla 14. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de papel: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el periodo 2023-2025

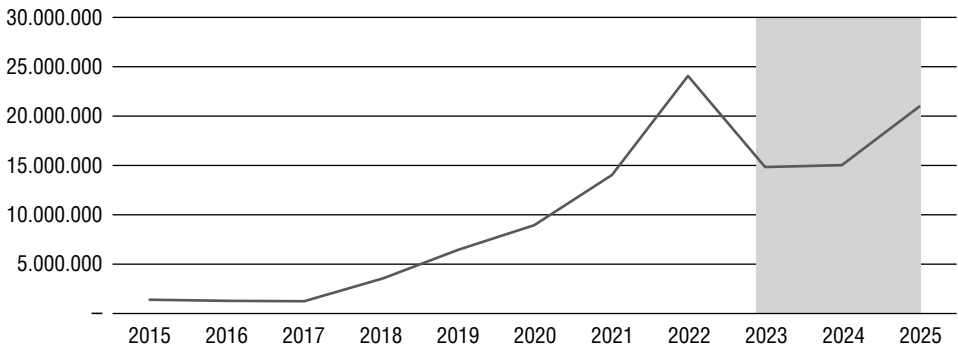
Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Chile	53,6	65,1	Sí
Perú	20,1	24,4	Sí
Paraguay	8,3	10,1	Sí
Argentina	7,1	8,7	Sí
Estados Unidos	4,5	5,5	–
Total	93,7	113,7	

Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Chile	60,9	30,9	Sí
Perú	17,2	8,7	Sí
Argentina	10,0	5,0	Sí
Estados Unidos	8,5	4,3	–
Paraguay	2,8	1,4	Sí
Total	99,4	50,4	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

La figura siguiente refuerza la interpretación anterior. Se percibe una fase de crecimiento entre 2017 y 2022, alcanzando un máximo cercano a los 24 millones de dólares, seguida de una corrección en 2023 y una posterior recuperación en 2025. La trayectoria general no responde a una dinámica de despegue estructural, sino a fluctuaciones dentro de un mercado ya consolidado.

Figura 14. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de papel y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Productos emergentes de exportación

Carne bovina

Las exportaciones bolivianas de carne bovina presentan una elevada concentración de mercado. En efecto, China absorbió el 75,9 % del valor FOB acumulado durante 2000-2025 y elevó su participación al 88,6 % en los años 2023-2025. En contraste, la participación de Perú disminuyó del 13,6 % al 3,4 %, mientras que la de Ecuador pasó del 6,5 % al 4,8 %. Por su parte, Hong Kong⁶ y Rusia mantuvieron participaciones reducidas. Esta evolución confirma que el crecimiento reciente de las exportaciones cárnicas se debe casi exclusivamente a la apertura del mercado chino para este producto boliviano.

Tabla 15. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de carne de especie bovina: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
China	75,9	726,2	–
Perú	13,6	130,1	Sí
Ecuador	6,5	62,5	Sí
China (Hong Kong)	2,9	28,1	–
Rusia	0,5	4,5	–
Total	99,4	951,3	

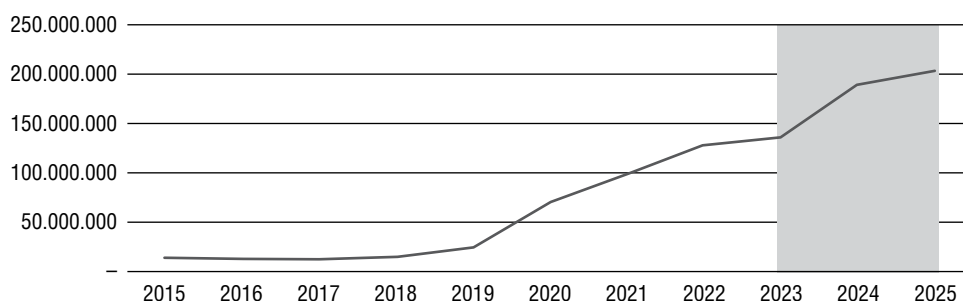
⁶ Hong Kong figura como un destino estadístico diferenciado de China debido a su condición de territorio aduanero separado.

	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
↓	China	88,6	468,2	–
↑	Ecuador	4,8	25,3	Sí
↓	Perú	3,4	17,8	Sí
↓	China (Hong Kong)	3,0	16,1	–
↓	Rusia	0,1	0,8	–
	Total	100,0	528,2	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE. Los porcentajes representan la participación de cada destino en el valor FOB acumulado de las exportaciones de carne bovina.

La Figura 15 muestra un cambio significativo en la escala exportadora de la carne bovina. Después de mantener valores relativamente reducidos hasta 2018, las exportaciones se aceleraron a partir de 2019 y continuaron creciendo durante 2023-2025. En este último período acumularon \$us 528,2 millones, confirmando la transformación del producto en uno de los principales rubros emergentes de la oferta no tradicional boliviana. Este crecimiento es consistente con una mayor capacidad de producción, procesamiento y cumplimiento de protocolos sanitarios. Sin embargo, no equivale todavía a una consolidación diversificada, puesto que el 88,6 % del valor exportado durante 2023–2025 se dirigió a China. Por consiguiente, una eventual interrupción sanitaria, regulatoria, logística o comercial en ese mercado podría producir efectos adversos para el desempeño del sector.

Figura 15. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de carne bovina y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: elaboración propia con datos del INE.

Desde una perspectiva de mediano plazo, las proyecciones internacionales apuntan a una evolución favorable de la demanda mundial de carne bovina, aunque con diferencias importantes entre regiones. De acuerdo con las Perspectivas Agrícolas 2025-2034 de la OCDE y la FAO, el consumo global alcanzaría aproximadamente 84 millones de toneladas hacia 2034, mientras que el consumo per cápita permanecería relativamente

estable. El mayor dinamismo se concentraría en Asia y Medio Oriente, impulsado por el aumento de los ingresos, la urbanización y la expansión de las clases medias, mientras que Europa, América del Norte y Oceanía presentarían un comportamiento más moderado (OCDE & FAO, 2025). Estas perspectivas resultan favorables para la carne boliviana.

La evidencia internacional muestra un creciente potencial comercial asociado con los subproductos bovinos, particularmente las vísceras y menudencias, cuya demanda responde a patrones específicos de consumo en mercados de Asia, África, Medio Oriente y América Latina. Desde esta perspectiva, la diversificación de la oferta exportable no necesariamente implica ampliar la base productiva, sino incrementar el aprovechamiento integral del animal mediante la comercialización de productos con mayor valor comercial y destinos diferenciados. Esta posibilidad podría generar ingresos adicionales por cada animal faenado y abrir oportunidades para Bolivia en segmentos especializados del comercio internacional de carne. El aprovechamiento de esta oportunidad requiere una segmentación específica por producto y destino. Los hígados, las lenguas y las demás vísceras poseen mercados, presentaciones, estándares sanitarios y condiciones logísticas diferentes. Por ello, su desarrollo depende de sistemas adecuados de clasificación, empaque, conservación y trazabilidad, además de certificaciones sanitarias y, cuando corresponda, requisitos como la certificación Halal. En consecuencia, el potencial comercial debe evaluarse mediante rutas producto–mercado y no como una categoría agregada de subproductos.

Joyería de oro

La exportación de la joyería de oro boliviano experimenta una reconfiguración en la estructura de destinos. Mientras que los Estados Unidos e Italia, históricamente, han concentrado conjuntamente cerca de dos tercios del total exportado, el periodo reciente muestra un desplazamiento hacia Emiratos Árabes Unidos, que pasa a liderar ampliamente con más del 50% de participación. Este cambio refleja una diversificación geográfica hacia mercados del Golfo, así como una adaptación a espacios comerciales especializados en metales preciosos, donde la demanda está altamente vinculada a circuitos de reexportación, refinación y comercialización internacional. La pérdida relativa de participación de Estados Unidos y la consolidación de Emiratos Árabes Unidos e Italia sugieren una recomposición estratégica de mercados más alineada con cadenas globales de valor del oro.

Tabla 16. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de joyería de oro: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Estados Unidos	33,8	665,2	–
Italia	33,4	658,3	–
Emiratos Árabes Unidos	18,5	365,3	–
Turquía	14,0	275,7	–
India	0,1	2,5	–
Total	99,8	1.966,9	

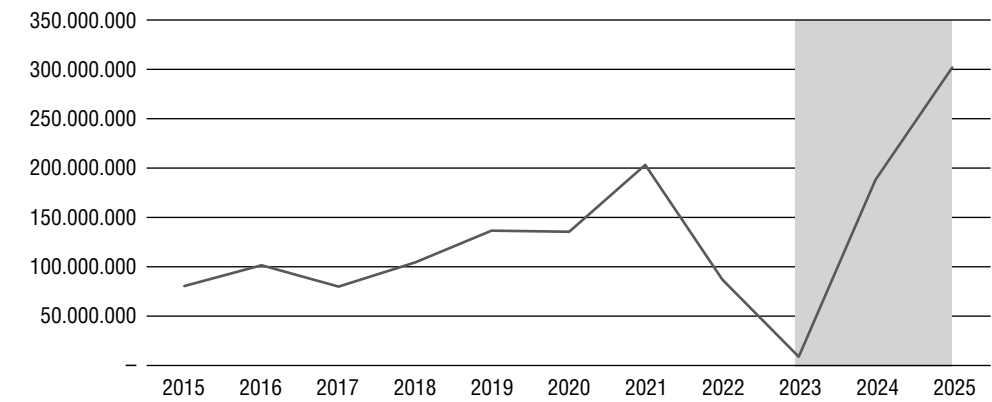
Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
↑ Emiratos Árabes Unidos	52,1	259,1	–
↑ Italia	42,7	212,3	–
↓ Estados Unidos	3,7	18,2	–
↓ Turquía	1,1	5,5	–
↓ India	0,5	2,5	–
Total	100,0	497,7	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

En cuanto a las condiciones de acceso a mercados externos, Italia y Turquía presentan aspectos particularmente competitivos, con arancel preferencial cero y una carga regulatoria relativamente reducida, lo que disminuye los costos de acceso y facilita la inserción comercial. Emiratos Árabes Unidos, si bien mantiene un arancel moderado, compensa esta condición mediante un entorno regulatorio flexible y una elevada conectividad comercial, factores que explican su creciente protagonismo como destino. Por su parte, Estados Unidos ofrece condiciones de acceso favorables y un mercado de gran profundidad, constituyéndose en un destino relevante dentro de la estructura internacional del comercio del oro. En contraste, India destaca como el mercado más restrictivo, debido a la aplicación de aranceles relativamente elevados que limitan su acceso pese al tamaño de su demanda potencial. De esta manera, la competitividad del producto no depende únicamente del acceso arancelario, sino también de su capacidad para integrarse a mercados que operan como plataformas globales de comercialización y redistribución del oro.

Tras un periodo de relativa estabilidad y un quiebre significativo en 2023, se evidencia una recuperación abrupta y sostenida en 2024 y 2025, alcanzando máximos históricos. Este comportamiento no responde a una tendencia lineal, sino a un proceso de inserción en mercados de alta demanda y liquidez, donde pequeños cambios en acceso o demanda generan fuertes variaciones en valor exportado.

Figura 16. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de la joyería de oro y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Urea granulada

En el caso de la urea granulada, se constata una inserción en economías vecinas, con Brasil y Argentina encabezando ampliamente la demanda, seguidos por Paraguay y Perú. Esta configuración responde a una lógica de proximidad geográfica y complementariedad productiva, donde el producto se integra en cadenas agroindustriales regionales, particularmente vinculadas al sector agrícola.

Tabla 17. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de urea granulada: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

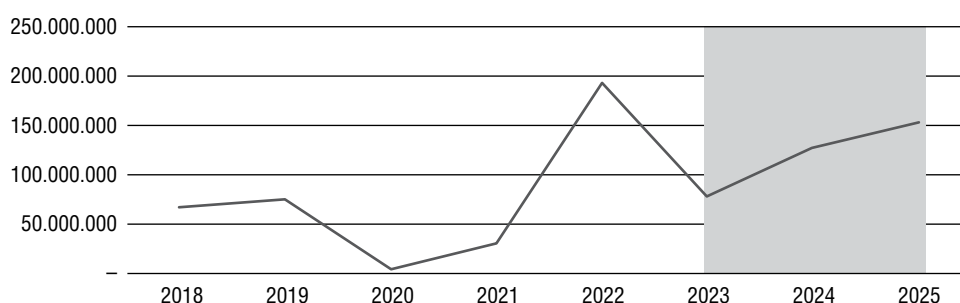
Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Brasil	57,7	420,8	Sí
Argentina	27,3	198,8	Sí
Paraguay	8,2	59,5	Sí
Perú	4,4	31,9	Sí
Uruguay	2,0	14,8	Sí
Total	99,5	725,7	

Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Brasil	67,1	239,6	Sí
Argentina	14,8	52,8	Sí
Paraguay	13,6	48,7	Sí
Perú	4,5	16,0	Sí
Total	100,0	357,1	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

La mayoría de los mercados analizados presenta arancel cero, eliminando la barrera tradicional de entrada; sin embargo, subsisten diferencias importantes en términos regulatorios. Brasil destaca como el mercado más exigente, con un número elevado de medidas no arancelarias, lo que implica que la competitividad depende crecientemente de capacidades técnicas, cumplimiento normativo y eficiencia logística. Conjuntamente, Perú presenta el entorno más favorable, con mínima carga regulatoria, configurándose como el mercado de acceso más directo. Por su parte, Argentina introduce una restricción adicional vía arancel, parcialmente mitigada por esquemas preferenciales, mientras que Paraguay combina apertura arancelaria con exigencias técnicas intermedias.

Figura 17. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de la urea granulada y aceleración reciente del crecimiento, 2015–2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en INE.

Tras una fase inicial de volatilidad, se evidencia un punto de inflexión a partir de 2021, seguido de un incremento significativo en 2022 y una consolidación en el periodo reciente, con una tendencia creciente entre 2023 y 2025. Este comportamiento refleja una expansión sostenida de la demanda regional, así como una mejora en la capacidad de inserción del producto en mercados estratégicos. De esta manera, la urea granulada se posiciona como una exportación emergente en proceso de consolidación, donde la sostenibilidad del crecimiento dependerá de la capacidad de gestionar exigencias regulatorias y profundizar su integración en mercados regionales de alta demanda.

Chía

La chía se ha consolidado internacionalmente como un alimento asociado a tendencias de consumo saludable, debido a su contenido de fibra, omega-3 y propiedades funcionales. Aunque su mercado continúa siendo relativamente especializado en comparación con otros productos agrícolas, las perspectivas de demanda mantienen una trayectoria favorable, particularmente en segmentos vinculados a alimentos funcionales

y nutrición saludable. En este sentido, la competitividad internacional del producto depende cada vez más de factores como la calidad, la inocuidad, la trazabilidad, las certificaciones y la reputación del origen, elementos que adquieren creciente relevancia en los principales mercados importadores.

La chía boliviana presenta una estructura de destinos más equilibrada, sin niveles extremos de concentración, considerándose una inserción relativamente diversificada en comparación con otros productos. Históricamente, Estados Unidos, México y Alemania lideran la demanda, acompañados por mercados regionales como Chile y Perú. Sin embargo, en el periodo reciente se observa un cambio relevante en la configuración de destinos, donde México y China adquieren mayor protagonismo, mientras Estados Unidos y Alemania reducen su participación relativa. Este desplazamiento refleja una reconfiguración de inserción internacional, con mayor orientación hacia mercados dinámicos y potencialmente menos saturados, aunque manteniendo presencia en economías desarrolladas.

Tabla 18. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de chía: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

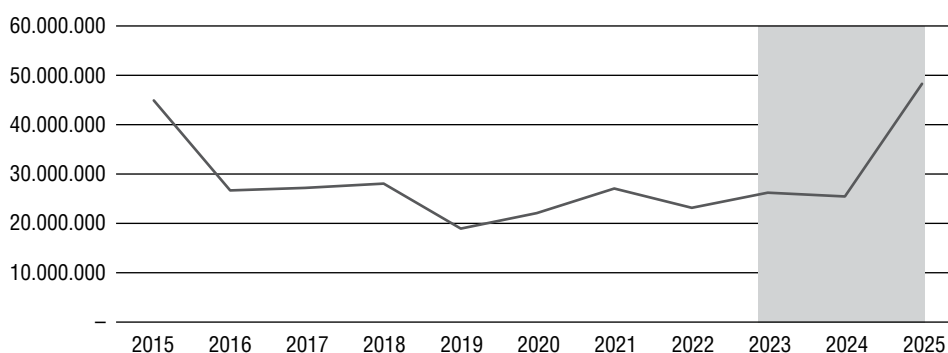
	Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
	Estados Unidos	19,9	84,6	–
	México	12,4	52,7	–
	Alemania	9,7	41,3	–
	Chile	9,6	40,8	Sí
	Perú	8,7	36,9	Sí
	Total	60,3	256,4	
	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
↑	México	28,9	28,9	–
↑	China	20,3	20,3	–
↓	Estados Unidos	8,2	8,2	–
↓	Alemania	6,2	6,2	–
↑	Colombia	5,2	5,2	Sí
	Total	68,6	68,7	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

En el mercado colombiano, Bolivia mantiene una posición relevante en términos de participación, aunque con un crecimiento limitado, lo que sugiere una etapa de madurez con menor dinamismo, donde la competencia se basa en cercanía geográfica y costos logísticos. Por el contrario, en el mercado mexicano, la competencia

se intensifica en un entorno global, con presencia de actores como China, Estados Unidos y países asiáticos, lo que posiciona a Bolivia como un proveedor secundario sujeto a presiones de escala y eficiencia. En este sentido, la chía boliviana enfrenta una dualidad entre mercados regionales donde su posicionamiento es sólido, pero con bajo crecimiento, y mercados globales con mayor potencial, aunque también con mayor intensidad competitiva.

Figura 18. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de chía y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (En dólares estadounidenses)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

La trayectoria que se observa en la Figura 18, indica que la chía presenta un comportamiento cíclico con una fase de contracción marcada hacia 2019, seguida de una recuperación gradual y una expansión significativa en el tramo reciente. La aceleración registrada a partir de 2023, con un repunte notable hacia 2025, evidencia una reactivación de la demanda externa y una mejora en la capacidad de inserción del producto en mercados internacionales.

La chía boliviana se inserta en un esquema donde la competitividad depende menos de ventajas arancelarias y más de la capacidad de adaptación a exigencias regulatorias y de posicionamiento en mercados con distintos niveles de madurez. Así, los Estados Unidos introducen un componente adicional de incertidumbre mediante instrumentos de defensa comercial, mientras que China concentra el mayor nivel de exigencias técnicas, configurando un entorno altamente restrictivo en términos sanitarios y de certificación. En la UE, el acceso preferencial se acompaña de estándares elevados de calidad y trazabilidad, lo que incrementa los costos de cumplimiento. En contraste, el ámbito regional ofrece condiciones más accesibles, aunque con requerimientos técnicos que continúan siendo relevantes.

Semillas de sésamo

El sésamo dispone de una base de consumo más amplia y madura que otros productos agrícolas de nicho. Se utiliza en panificación, aceites, productos procesados, tahini, hummus, confitería y gastronomía asiática y mediterránea. En los segmentos convencionales la competencia depende en buena medida de la escala, el precio y la continuidad de abastecimiento. No obstante, también existen posibilidades de diferenciación según el color, la pureza, la homogeneidad del grano, el descascarado, la ausencia de residuos, la trazabilidad y la certificación orgánica.

Las exportaciones bolivianas de semillas de sésamo presentan una concentración elevada en sus principales destinos, aunque con una moderada recomposición durante el período reciente. Japón mantuvo su posición como principal mercado, pero redujo su participación del 42,5 % en el quinquenio 2000–2025 al 28,1% en los años 2023–2025. En contraste, China aumentó su participación del 10,6% al 19,0% y México del 6,5% al 11,0 %, mientras que Países Bajos registró una disminución moderada y Perú ingresó entre los cinco principales destinos con una participación del 7,3%.

Tabla 19. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de semillas de sésamo: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

	Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
	Japón	42,5	138,6	–
	China	10,6	34,6	–
	Países Bajos	9,4	30,7	–
	México	6,5	21,0	–
	Estados Unidos	6,3	20,5	–
	Total	75,3	245,6	
	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
≡	Japón	28,1	19,2	–
≡	China	19,0	12,9	–
↑	México	11,0	7,5	–
↓	Países Bajos	8,1	5,5	–
↑	Perú	7,3	5,0	Sí
	Total	73,4	50,1	

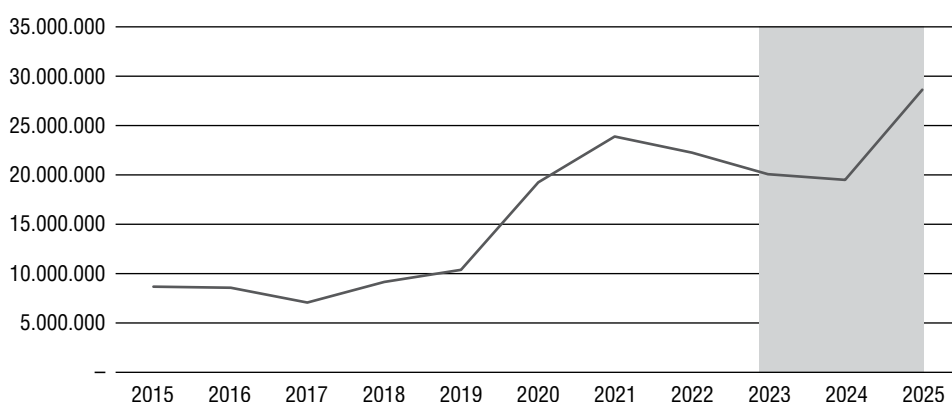
Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

En 2025 las exportaciones bolivianas de sésamo alcanzaron un récord de \$us 29 millones y un volumen de 19.640 toneladas, representando incrementos del 47 % en valor

y del 82 % en volumen respecto de 2024. Asimismo, Japón, China y México concentraron conjuntamente el 64 % de las ventas externas de esa gestión.

La Figura 19 demuestra la trayectoria con crecimiento sostenido con una clara aceleración reciente, lo que permite identificar al sésamo boliviano como un producto emergente en el comercio internacional. Este comportamiento refleja una expansión de la demanda externa y una progresiva consolidación de la oferta exportable. La tendencia ascendente, pese a fluctuaciones intermedias, sugiere una transición desde una inserción marginal hacia una participación más dinámica en mercados internacionales. Este comportamiento resulta consistente con la expansión sostenida del comercio internacional de sésamo, impulsado tanto por el crecimiento de la demanda alimentaria en Asia como por la creciente valorización de segmentos especializados asociados a estándares de calidad y certificación en mercados desarrollados.

Figura 19. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de semillas de sésamo y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

El análisis de acceso a mercados confirma que el principal condicionante no radica en el componente arancelario, dado que este es prácticamente inexistente en los principales destinos, sino en las barreras no arancelarias. En efecto, mientras mercados como México presentan entornos regulatorios relativamente simples, Japón incorpora mayores exigencias asociadas a estándares sanitarios e inocuidad alimentaria. En el caso de la UE, el acceso preferencial se combina con un marco regulatorio más complejo en términos de trazabilidad, certificaciones y control de calidad, lo que incrementa los costos de cumplimiento. China, por su parte, configura el escenario más restrictivo, con un volumen significativamente mayor de medidas no arancelarias, lo que

posiciona al cumplimiento técnico, sanitario y logístico como el verdadero determinante del acceso efectivo.

En contraste, el mercado regional ofrece condiciones operativas más accesibles, aunque con requisitos que continúan siendo relevantes. Al respecto, la inserción internacional del sésamo boliviano se explica por una lógica donde las ventajas arancelarias resultan marginales, y la competitividad depende fundamentalmente de la capacidad de adaptación a estándares regulatorios.

Cacao en grano

El cacao en grano boliviano se orienta principalmente a mercados europeos de alta especialización, donde la demanda se articula en torno a cadenas de valor vinculadas a la industria del chocolate. La estructura de destinos muestra una concentración relevante en Suiza, Alemania y Países Bajos, economías que funcionan como centros de transformación y redistribución. En el periodo reciente, se observa un reposicionamiento hacia Países Bajos, Italia y Francia, junto con una mayor presencia relativa de Argentina como mercado regional, lo que sugiere una estrategia de diversificación que combina acceso a *hub* europeos con mercados de proximidad.

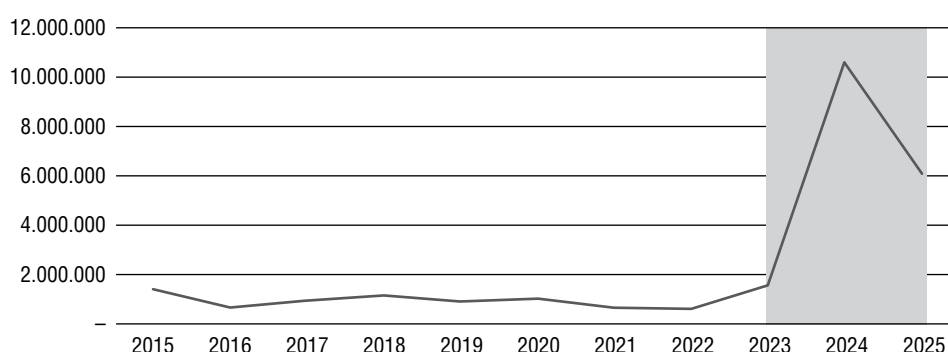
Tabla 20. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de cacao en grano: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

	Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
	Suiza	29,1	11,2	–
	Alemania	19,0	7,3	–
	Países Bajos	14,8	5,7	–
	Argentina	14,7	5,6	Sí
	Italia	8,0	3,1	–
	Total	85,7	33,0	
	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
↑	Países Bajos	25,6	4,7	–
↑	Argentina	21,3	3,9	Sí
↑	Italia	13,9	2,6	–
↓	Alemania	12,7	2,3	–
↑	Francia	10,3	1,9	–
	Total	83,7	15,4	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Desde la perspectiva de acceso, las condiciones resultan ampliamente favorables en la UE, donde el arancel es cero y no se registran medidas de defensa comercial, lo cual elimina restricciones tradicionales de entrada. El verdadero umbral competitivo se encuentra en el ámbito técnico, particularmente en las exigencias de trazabilidad, certificaciones, sostenibilidad e inocuidad, que determinan el acceso efectivo. En el caso de Argentina, si bien el ACE N° 36 establece una preferencia arancelaria del 100% para bienes originarios de Bolivia, el mercado presenta mayores desafíos administrativos y regulatorios en comparación con la UE, lo que puede limitar el aprovechamiento efectivo de dichas preferencias. En este sentido, la competitividad del cacao boliviano se define menos por el arancel aplicable y más por su capacidad de cumplimiento normativo, sanitario y comercial.

Figura 20. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas del cacao en grano y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

En la Figura precedente, se identifica un punto de inflexión en la dinámica exportadora. Tras varios años de estabilidad en niveles moderados, se registra un crecimiento fuerte a partir de 2023, con un pico significativo en 2024 y una posterior corrección en 2025 que, aun así, se mantiene por encima de los valores históricos. Esta trayectoria respalda su condición de producto emergente, reflejando una expansión acelerada en mercados de mayor valor, donde la volatilidad reciente responde a procesos de ajuste propios de una fase inicial de consolidación en el comercio internacional.

Cacao

El cacao boliviano se inserta en un mercado global altamente competitivo, donde la diferenciación por calidad, origen o certificaciones puede constituir un factor clave para mejorar su posicionamiento (ver Anexos 5 y 6).

Las exportaciones bolivianas de cacao en grano presentan una alta concentración en Europa, particularmente en Alemania, que absorbe cerca de dos tercios del total en el periodo reciente, consolidándose como mercado ancla, complementada por destinos como Suiza e Italia, lo cual evidencia una inserción orientada hacia economías con demanda especializada y cadenas de valor más estructuradas. No obstante, en el periodo 2023–2025 se observa una leve diversificación con la incorporación de Países Bajos y Bélgica-Luxemburgo, así como la presencia de mercados regionales como Paraguay y Venezuela, lo cual manifiesta una expansión incipiente hacia nuevos destinos, aunque manteniendo un patrón de dependencia del mercado europeo.

Tabla 21. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de cacao: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

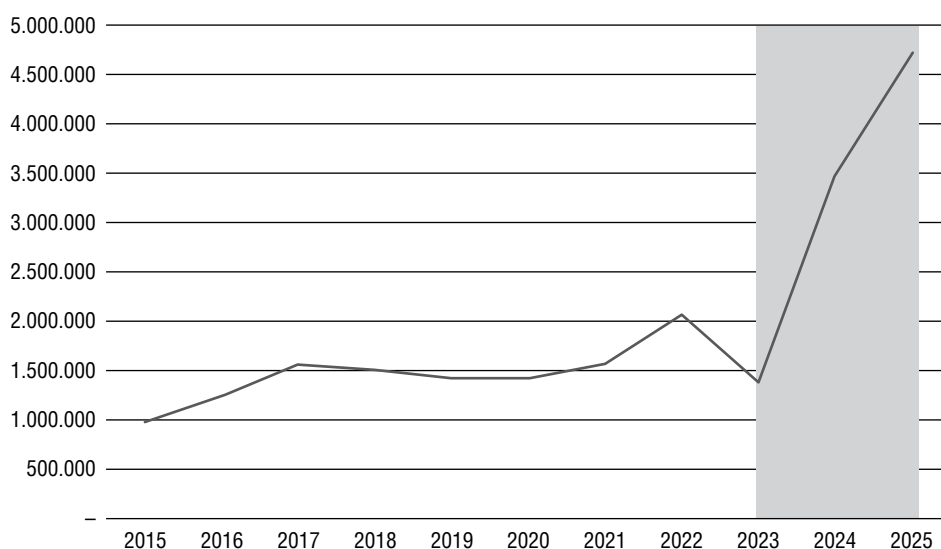
	Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
	Alemania	59,5	21,6	–
	Suiza	14,9	5,4	–
	Paraguay	6,0	2,2	Sí
	Italia	4,3	1,6	–
	Perú	3,2	1,2	Sí
	Total	88,0	32,0	

	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
==	Alemania	67,4	6,5	–
↑	Paraguay	8,,9	0,9	Sí
↑	Países Bajos	8,8	0,8	–
↑	Bélgica-Luxemburgo	4,9	0,5	–
↑	Venezuela	3,4	0,3	Sí
	Total	93,4	8,9	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

La trayectoria en el periodo 2015-2025 permite constatar la condición emergente del cacao como producto de exportación. Tras una fase de relativa estabilidad, el producto muestra un punto de inflexión reciente con un crecimiento acelerado entre 2023 y 2025, alcanzando sus máximos históricos. Esto refleja una mayor capacidad de respuesta de la oferta exportable, consistente con procesos de inserción progresiva en mercados internacionales.

Figura 21. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de semillas de sésamo y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Cuero

Si en la trayectoria histórica, la exportación de cuero se ha repartido entre Brasil, España e Italia, en el periodo reciente ha tomado lugar una concentración casi absoluta en Brasil. Este giro implica pasar de una lógica de múltiples destinos a una relación comercial prácticamente unidireccional, donde un solo mercado absorbe la totalidad del flujo exportador. En términos de organización industrial, ello sugiere una estructura cercana a un poder de compra dominante, que condiciona precios, volúmenes y estándares, limitando la capacidad de negociación del exportador boliviano.

Tabla 22. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de cuero: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

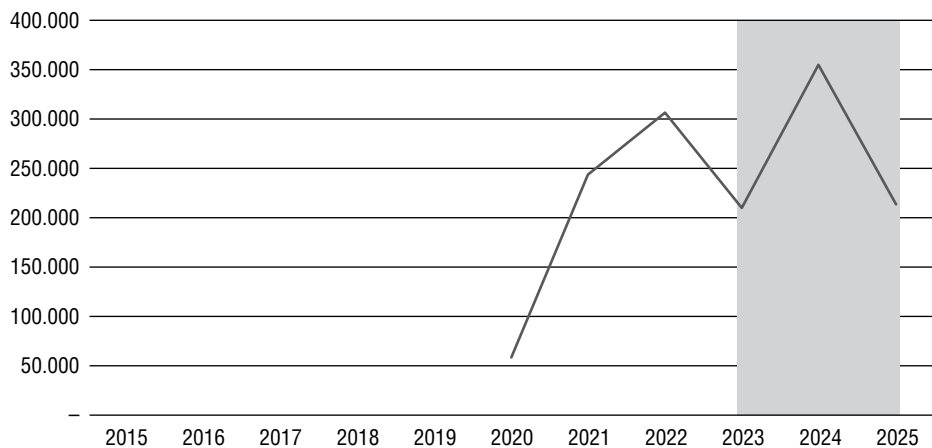
Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Brasil	40,0	1,4	Sí
España	36,4	1,3	–
Italia	10,9	0,4	–
Ecuador	7,6	0,3	Sí
Turquía	4,0	0,1	–
Total	98,9	3,4	

	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
==	Brasil	99,9	0,8	Sí
↑	Francia	0,1	0,0	–
	Total	100,0	0,8	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Desde la perspectiva de acceso, la configuración de mercados para cueros en bruto responde a una lógica en la que las barreras arancelarias poseen una relevancia limitada y el verdadero filtro competitivo se desplaza hacia el ámbito regulatorio. En el caso de Brasil, las preferencias comerciales vigentes en el marco del ACE N.º 36 permiten un acceso arancelario favorable, mientras que las principales exigencias se concentran en requisitos sanitarios, controles de calidad y protocolos vinculados a la sanidad animal, configurando un entorno de acceso relativamente abierto. En contraste, el mercado francés elimina las barreras arancelarias, pero eleva significativamente el umbral de entrada mediante un conjunto más sofisticado de exigencias regulatorias, donde la trazabilidad integral, los estándares de inocuidad y las certificaciones de calidad operan como mecanismos efectivos de selección. En este sentido, la competitividad del cuero boliviano se define menos por condiciones de precio y más por su capacidad de alinearse con marcos regulatorios diferenciados, que segmentan el acceso entre mercados orientados al volumen y mercados de mayor valor agregado.

Figura 22. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas de cuero y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

El salto observado a partir de 2020, y los picos posteriores, reflejan una capacidad de respuesta a ventanas de demanda, particularmente en mercados regionales como Brasil,

aunque sin consolidar aún una trayectoria estable. Así, la evolución reciente confirma un desempeño emergente, pero condicionado por la alta concentración de destino y por la necesidad de sostener estándares técnicos que permitan estabilizar y diversificar el crecimiento en el tiempo.

Vinos de altura

El universo vitivinícola boliviano puede organizarse en tres grandes bloques con implicaciones estratégicas diferenciadas:

- a) Núcleo competitivo (vinos en botella ≤ 2 litros). Corresponde al segmento principal de inserción internacional, con vinos tranquilos, como el tinto, blanco o rosé, con alta presencia de varietales, en ellos el Tannat, Malbec, Syrah, entre otros, cuyo enfoque se encuentra en la calidad, origen y expresión de altura. Este segmento constituye el eje de volumen y posicionamiento, siendo el más compatible con concursos internacionales y mercados exigentes.
- b) Segmento premium emergente (vinos espumosos). Incluye espumosos tipo cava o métodos equivalentes, con alta valorización por unidad y potencial en mercados sofisticados. Al respecto, representa una oportunidad estratégica de sofisticación, aún en fase de desarrollo, pero con capacidad de elevar la percepción país.
- c) Segmentos complementarios. Conocidos por formatos mayores de 2L a 10L), orientados a consumo masivo. Por otra parte, los mostos y vinos especiales, que son de utilidad para fortificados o procesos industriales, así como materia prima. Estos no compiten directamente en posicionamiento internacional, sin embargo, cumplen funciones de diversificación productiva, encadenamientos industriales y eficiencia en el uso de materia prima.

En términos de desempeño internacional, el año 2025 constituye un punto de referencia particularmente significativo para la vitivinicultura boliviana, al haber alcanzado un total de 18 medallas en el Concurso Internacional de Vinos, Vermuts y Espirituosos Bacchus, desagregados en 3 Grandes Oros, 14 Oros y 1 Plata, con una tasa de éxito del 65,5%, claramente superior al promedio del certamen. Este resultado evidencia un alto nivel técnico y posiciona al país dentro de un grupo selecto de productores con reconocimiento internacional. Por su parte, en la edición 2026, si bien se observa una reducción en el número absoluto de galardones, con 1 Gran Oro, 4 Oros y 1 Plata, este comportamiento debe interpretarse en función de un entorno competitivo exigente y

de una posible mayor selectividad en las muestras presentadas. En este sentido, más que una contracción, el desempeño de 2026 refleja la capacidad de sostener estándares de calidad en escenarios de alta competencia, consolidando la presencia boliviana en el circuito internacional.

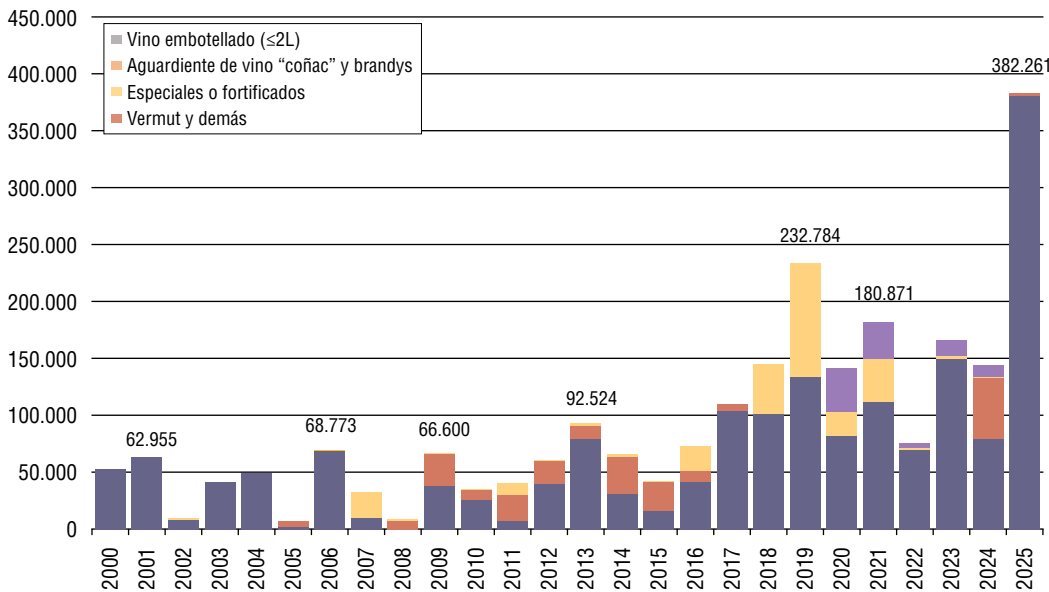
Tabla 23. Desempeño Comparativo en Concurso Internacional de Vinos, Vermuts y Espirituosos Bacchus (2025-2026)

Indicador	Año 2025	Año 2026
Gran Oro	3	1
Oro	14	4
Plata	1	1
Total	18	6
Perfil de desempeño	Expansión	Consolidación
Posicionamiento	Alta visibilidad	Presencia sostenida

Fuente: Elaboración propia.

La evolución observada en la estructura exportadora del sector vitivinícola boliviano confirma la predominancia del segmento correspondiente a vinos en botella de hasta dos litros, acompañado por una participación creciente de categorías complementarias y de nichos de mayor valor agregado.

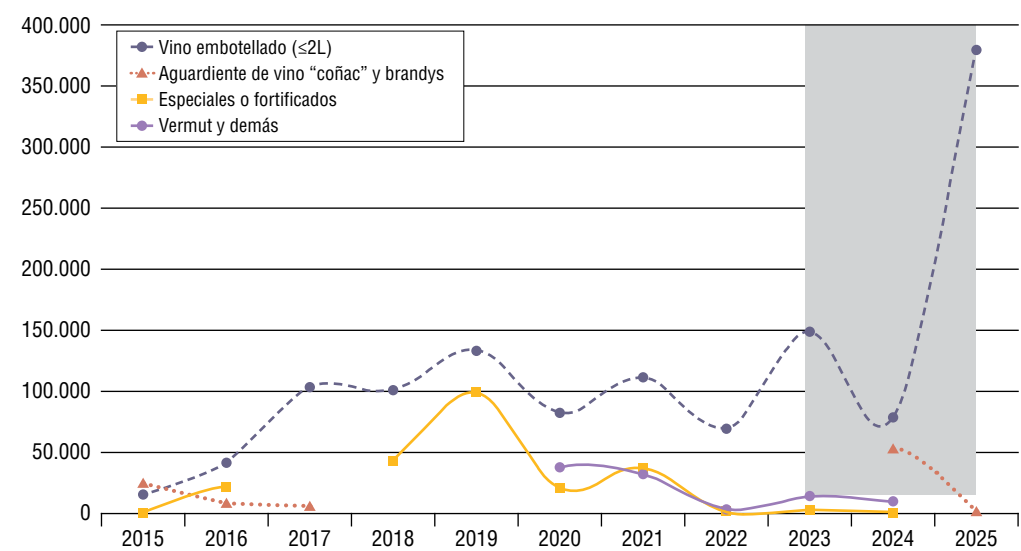
Figura 23. Evolución del valor FOB de la estructura exportadora del sector vitivinícola boliviano según partidas arancelarias, 2000-2025 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

La figura siguiente permite identificar con mayor precisión el comportamiento reciente del emergente vino embotellado, evidenciando episodios de expansión exportadora y una creciente diversificación de la oferta vitivinícola boliviana en el período 2015-2025. Asimismo, se observa que el vino embotellado es la categoría con mayor continuidad exportadora y la trayectoria más relevante del portafolio. No obstante, su comportamiento no es lineal, registra avances, retrocesos y una recuperación muy marcada en 2025, año donde alcanza el nivel más alto observado dentro de la serie. En ese sentido, los logros en Bacchus 2025, con 18 medallas para Bolivia, posee coherencia con los datos, porque coincide con un momento de fuerte visibilidad internacional y expansión del valor exportado en la categoría más representativa del sector.

Figura 24. Evolución del valor FOB de las exportaciones bolivianas por partida de vino y aceleración reciente del crecimiento, 2015-2025 (En dólares estadounidenses)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Tabla 24. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de vino: comparación entre el acumulado 2000-2025 y el período 2023-2025

Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Estados Unidos	31,0	0,6	–
China	15,4	0,3	–
Reino Unido	13,1	0,2	–
Bélgica-Luxemburgo	8,1	0,1	–
Alemania	7,0	0,1	–
Total	74,5	1,3	

	Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
==	Estados Unidos	28,0	0,2	–
↑	Bélgica-Luxemburgo	23,6	0,1	–
↓	China	20,2	0,1	–
↑	Brasil	6,3	0,04	Sí
==	Alemania	5,2	0,03	–
	Total	83,4	0,5	

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Se observa que China, hasta antes de 2014, mantenía una demanda sostenida de vino embotellado boliviano, registrando importaciones de manera consecutiva. No obstante, este flujo se interrumpe posteriormente, evidenciando una salida temporal del mercado. Recién en 2025 se registra una reactivación significativa, alcanzando el mayor monto individual de ese año, lo cual resulta particularmente relevante considerando que, en términos acumulados (2023-2025), aún es superado por mercados como Estados Unidos y Bélgica-Luxemburgo, que presentan una mayor estabilidad en el tiempo. También el comportamiento de Brasil es destacable, toda vez que, tras su ausencia en 2024, reingresa al mercado en 2025 con el cuarto mayor valor exportado. De manera complementaria, destinos como Japón (por el volumen de ventas) y Paraguay (nuevo nicho), configurándose como mercados de oportunidad, donde la inserción del vino boliviano puede fortalecerse a partir de estrategias de posicionamiento.

Por su parte, Estados Unidos muestra un desempeño sobresaliente, consolidándose como el principal destino tanto en el ranking total como en el correspondiente al período 2023-2025, destacando por su mayor contribución a la concentración del valor exportado. Este liderazgo se ve reforzado por su desempeño reciente, donde también figura entre los principales destinos en 2025, esto denota una combinación de volumen, continuidad y relevancia estratégica.

Café

El café elaborado de Bolivia configura un patrón de inserción internacional caracterizado por una orientación hacia mercados de mayor sofisticación. Estados Unidos y Alemania concentran conjuntamente cerca de la mitad de la participación histórica, seguidos por Bélgica-Luxemburgo, Japón y España, lo que evidencia una clara vocación hacia economías desarrolladas con alta demanda por productos diferenciados. En el periodo reciente de 2023 al 2025, si bien Estados Unidos refuerza su posición como el principal mercado del café boliviano, alcanzando más del 50% de concentración,

emerge una recomposición hacia mercados regionales como Chile, Argentina y Uruguay, lo cual sugiere una estrategia de diversificación operativa orientada a reducir riesgos y consolidar nichos de proximidad.

Tabla 25. Principales mercados de destino de las exportaciones bolivianas de café: comparación entre el acumulado 2000–2025 y el período 2023–2025

Ranking total	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Estados Unidos	23,2	0,7	–
Alemania	23,0	0,6	–
Bélgica-Luxemburgo	14,1	0,4	–
Japón	13,1	0,4	–
España	8,3	0,2	–
Total	81,8	2,3	
Ranking 2023-2025	Concentración total (en porcentaje)	FOB total (en mill. de \$us.)	Regional
Estados Unidos	50,2	0,1	–
Chile	26,2	0,0	Sí
Argentina	15,6	0,0	Sí
Uruguay	2,9	0,0	Sí
Bélgica-Luxemburgo	2,1	0,0	–
Total	96,9	0,1	

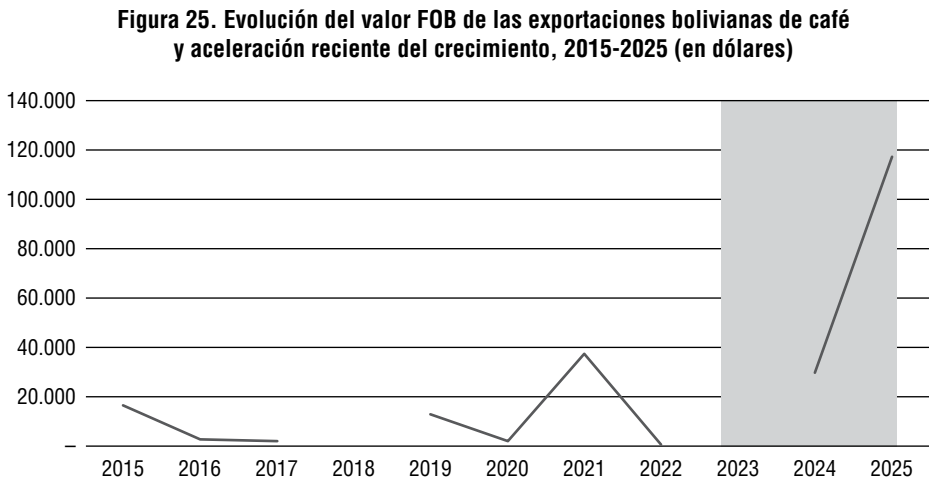
Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

La inserción del café boliviano no se da en segmentos masivos dominados por grandes exportadores como Brasil o Vietnam, sino en espacios de mercado donde la diferenciación por calidad, origen y especialización adquiere relevancia estratégica. En el caso de Chile y Uruguay, Bolivia se posiciona en cuadrantes de crecimiento positivo con participaciones aún moderadas, reflejando un perfil de nicho dinámico en expansión. De manera consistente, en Argentina se observa una participación media bajo un esquema competitivo más intensivo en precio y calidad, mientras que en todos los casos persiste la presión competitiva de proveedores consolidados como Brasil y Colombia. En este sentido, la evidencia sugiere que la inserción internacional del café boliviano se aproxima a un esquema de competencia monopolística, caracterizado por la coexistencia de múltiples oferentes y productos diferenciados. Bajo esta lógica, atributos vinculados al origen, calidad y especialización permiten reducir la competencia basada exclusivamente en precios y favorecer la consolidación de nichos de mercado con mayores márgenes de valor agregado.

Para la partida 0901 correspondiente al café, Estados Unidos aplica un arancel NMF de 0%, por lo que las principales restricciones de acceso no provienen del marco arancelario,

sino del cumplimiento de exigencias técnicas, sanitarias y de calidad (USITC, 2026). De manera similar, la UE ofrece acceso preferencial con requisitos estrictos en materia de trazabilidad y sostenibilidad, consolidando un entorno regulatorio exigente pero predecible. A nivel regional, Chile destaca como el mercado más accesible, combinando preferencias arancelarias y baja carga regulatoria, lo que lo posiciona como una plataforma natural de inserción comercial. En contraste, Argentina presenta condiciones de acceso relativamente menos favorables desde la perspectiva arancelaria y regulatoria, limitando el aprovechamiento efectivo de las preferencias existentes, mientras que Uruguay exhibe un entorno intermedio caracterizado por menores barreras regulatorias y una estructura de acceso comparativamente más flexible.

Desde esta perspectiva, la trayectoria exportadora observada en la Figura 25 permite complementar el análisis de acceso a mercados, evidenciando una evolución inicialmente discontinua y de baja escala, seguida por una reactivación significativa en los años más recientes.



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

3. ACUERDOS COMERCIALES E INTEGRACIÓN ECONÓMICA

3.1 Comunidad Andina (CAN)

En el seno de la Comunidad Andina (CAN), el acceso a mercados para las exportaciones no tradicionales bolivianas se sustenta en un espacio subregional, formalizado mediante el Acuerdo de Cartagena, de 26 de mayo de 1969, como tratado constitutivo

del proceso andino de integración. Este proceso ha permitido consolidar una zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, eliminando prácticamente la totalidad de los aranceles aplicables al comercio intracomunitario y a los productos originarios de los países miembros. Para Bolivia, las condiciones de acceso pueden considerarse altamente favorables para sus exportaciones bolivianas, ya que en la mayoría de los casos los productos originarios ingresan a los mercados andinos con un arancel efectivo de cero por ciento, lo que les otorga ventajas competitivas frente a proveedores extrarregionales. Esta situación ha contribuido a la consolidación de flujos comerciales estables para diversos productos no tradicionales, particularmente bienes agroindustriales y manufacturas basados en recursos naturales, cuyos destinos recurrentes incluyen Perú, Colombia y Ecuador.

No obstante, al contrastar las condiciones de acceso formal con la evidencia observada en los flujos comerciales, se advierte que la existencia de preferencias arancelarias no constituye, por sí sola, un factor suficiente para explicar los patrones de inserción internacional de la oferta exportable boliviana. En efecto, para diversos productos estratégicos como carne bovina, chía, cacao o quinua, los mercados andinos desempeñan un rol complementario dentro de la estructura exportadora, mientras que los principales volúmenes de exportación se orientan hacia economías extrarregionales de mayor escala y capacidad de absorción de demanda. Esta situación sugiere que el acceso formal derivado de la integración comercial es una condición necesaria pero no suficiente, para lograr una inserción efectiva en los mercados de destino.

Es pertinente destacar que, pese a la liberalización arancelaria, el acceso efectivo a los mercados intrarregionales continúa restringido por diversos factores regulatorios y operativos. A medida que los aranceles pierden relevancia como medios de protección comercial, las medidas no arancelarias adquieren un papel más determinante en la dinámica comercial. Entre ellas destacan los reglamentos técnicos, los procedimientos de evaluación de la conformidad, los requisitos de etiquetado, los registros sanitarios, las certificaciones obligatorias, las normas de calidad, los procedimientos administrativos y los mecanismos de control aplicables al comercio intracomunitario.

En la práctica, los países andinos complementan el marco comunitario con instrumentos nacionales que determinan la gestión de autorizaciones, permisos, certificaciones y controles. Así, Colombia tramita electrónicamente autorizaciones de importación y exportación y coordina inspecciones simultáneas mediante su Ventanilla Única de Comercio Exterior; Perú integra en una plataforma electrónica los procedimientos relativos a mercancías restringidas, certificación de origen y servicios portuarios, incorporando mecanismos

de interoperabilidad nacional e internacional; mientras que Ecuador implementó en la Ventanilla Única Ecuatoriana, accesible mediante ECUAPASS, el Certificado de Origen Digital aplicable a las operaciones comerciales desarrolladas en el marco de la CAN. Estas experiencias evidencian que el tratamiento de las medidas no arancelarias no consiste en eliminar controles legítimos, sino en simplificar procedimientos, intercambiar información electrónicamente y coordinar la intervención de las autoridades competentes.

Si bien dichas medidas responden a objetivos legítimos vinculados a la protección de la salud humana, la seguridad de los consumidores, la protección del medio ambiente y la prevención de prácticas que puedan inducir a error, su implementación genera costos de cumplimiento que inciden directamente sobre la competitividad exportadora. En consecuencia, la capacidad de los operadores económicos para cumplir estándares regulatorios, obtener certificaciones, implementar sistemas de trazabilidad y adecuarse a procedimientos técnicos especializados se convierte en un factor tan relevante como la propia existencia de preferencias arancelarias.

La evidencia empírica permite ilustrar esta situación. La consulta de requisitos fitosanitarios aplicables al ingreso de quinua boliviana al mercado peruano evidencia la exigencia de certificación fitosanitaria oficial, inspección en punto de ingreso, cumplimiento de condiciones de trazabilidad, verificación documental y observancia de requisitos específicos de etiquetado sanitario. Este ejemplo demuestra que, aun cuando el comercio se desarrolla en un contexto de libre acceso arancelario, subsisten exigencias regulatorias cuyo cumplimiento resulta indispensable para concretar el acceso efectivo al mercado de destino. En otras palabras, la eliminación de los aranceles no elimina la necesidad de satisfacer requisitos técnicos, sanitarios y administrativos que continúan actuando como mecanismos determinantes del acceso comercial.

En ese sentido, las medidas sanitarias y fitosanitarias operan bajo una doble lógica. Por una parte, constituyen instrumentos esenciales para preservar la seguridad alimentaria, la protección de la salud pública y la sanidad agropecuaria regional; por otra, representan mecanismos regulatorios que pueden incrementar los costos de cumplimiento y afectar la competitividad relativa de los exportadores. Esta situación adquiere particular relevancia para productos agroalimentarios y agroindustriales, donde la capacidad de demostrar trazabilidad, inocuidad y conformidad sanitaria constituye una condición indispensable para participar en los mercados regionales.

De otro lado, el análisis del uso efectivo de las preferencias arancelarias permite identificar una diferencia sustantiva entre acceso formal y aprovechamiento real de los

beneficios derivados de la integración. Si bien la liberalización intracomunitaria elimina el pago de aranceles para los bienes originarios, la utilización efectiva de dichas preferencias se encuentra condicionada al cumplimiento de las normas de origen establecidas por la Decisión 416, así como a los procedimientos de certificación y acreditación documental que permiten demostrar el carácter originario de las mercancías. En consecuencia, el beneficio arancelario no se deriva automáticamente de la pertenencia al bloque, sino del cumplimiento efectivo de los requisitos comunitarios aplicables.

La evidencia disponible sugiere que las preferencias arancelarias andinas son utilizadas de manera significativa en el comercio intrarregional, particularmente en productos agroindustriales, manufacturas basadas en recursos naturales y bienes de complejidad tecnológica intermedia. Sin embargo, la orientación predominante de diversos productos bolivianos hacia mercados extrarregionales permite inferir que factores asociados al tamaño de mercado, la demanda efectiva, la competitividad-precio, la logística internacional, la calidad del producto y el cumplimiento regulatorio ejercen una influencia comparativamente mayor sobre los patrones de inserción comercial que la mera existencia de preferencias arancelarias.

De cualquier manera, es evidente que la CAN continúa representando para Bolivia un espacio de inserción caracterizado por la certidumbre jurídica, la proximidad geográfica y por menores costos relativos de acceso frente a mercados extrarregionales. Sin embargo, el aprovechamiento de estas ventajas exige fortalecer la infraestructura nacional de calidad, agilizar los procedimientos sanitarios y fitosanitarios, digitalizar la gestión documental y ampliar la capacidad empresarial para acreditar origen, trazabilidad, inocuidad y conformidad técnica.

3.2 MERCOSUR

Dentro del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), las condiciones comerciales aplicables a las exportaciones no tradicionales bolivianas continúan articulándose mediante el Acuerdo de Complementación Económica N.º 36 (ACE N.º 36), suscrito entre Bolivia y los Estados fundadores del bloque: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Este instrumento estableció una zona de libre comercio y desarrolló un programa progresivo de desgravación destinado a facilitar y ampliar el intercambio recíproco. A su vez, Bolivia adquirió la condición de Estado Parte del MERCOSUR el 7 de agosto de 2024, aunque la implementación de su Protocolo de Adhesión y la incorporación gradual del acervo normativo del bloque permanecen en proceso. Así pues, el análisis del acceso a estos mercados debe distinguir entre las preferencias comerciales operativas del ACE

N.º 36 y la convergencia progresiva de Bolivia hacia el marco normativo común del MERCOSUR.

La relevancia económica del MERCOSUR para Bolivia trasciende la mera existencia de preferencias comerciales. En determinados sectores, el bloque resulta ser un espacio de complementariedad productiva y articulación económica particularmente significativo. El caso de la urea resulta ilustrativo en este sentido, puesto que Brasil y Argentina concentran una proporción sustancial de las exportaciones bolivianas de fertilizantes, reflejando no solamente ventajas derivadas de la proximidad geográfica, sino también la existencia de vínculos funcionales con las cadenas agroindustriales regionales. Esta característica diferencia al MERCOSUR de otros esquemas comerciales, en la medida en que la inserción exportadora se halla vinculada a dinámicas de integración productiva, abastecimiento de sectores estratégicos y aprovechamiento de economías de escala regionales.

Al igual que en el caso de la CAN, la experiencia del MERCOSUR evidencia que, a medida que los aranceles pierden relevancia en la protección comercial, adquieren mayor importancia aquellos mecanismos regulatorios, administrativos y operativos que inciden directamente sobre la capacidad de los exportadores para ingresar y permanecer en los mercados de destino. De este modo, el acceso efectivo depende cada vez más de la capacidad empresarial e institucional para cumplir exigencias regulatorias, gestionar procedimientos administrativos y adaptarse a estándares técnicos crecientemente sofisticados.

Varios estudios apuntan a que la ausencia de mecanismos institucionalizados para la identificación, monitoreo y tratamiento de restricciones no arancelarias puede afectar la transparencia normativa, incrementar los costos transaccionales y generar incertidumbre para los agentes económicos. Bajo esta lógica, la reducción de estos obstáculos no constituye únicamente una cuestión vinculada a la liberalización comercial, sino también un componente esencial para fortalecer la seguridad jurídica, la confianza empresarial y la profundización efectiva de la integración económica regional.

Particularmente relevante resulta el hecho de que el MERCOSUR ha impulsado, a lo largo de su proceso de consolidación, mecanismos orientados a promover la convergencia regulatoria, la armonización de reglamentos técnicos y el reconocimiento de procedimientos comunes de evaluación de la conformidad, con el propósito de reducir obstáculos técnicos al comercio y fortalecer la circulación intrarregional de bienes. No obstante, la coexistencia de marcos regulatorios nacionales diferenciados y de capacidades institucionales heterogéneas continúa generando asimetrías de

cumplimiento y costos transaccionales que afectan la competitividad de las exportaciones, especialmente en el caso de empresas con menores capacidades administrativas y financieras.

La importancia de estas medidas radica en que operan como mecanismos de regulación del acceso comercial sin recurrir a instrumentos arancelarios tradicionales. En consecuencia, aun cuando los productos bolivianos puedan beneficiarse de preferencias comerciales sustanciales, su ingreso efectivo a los mercados del bloque continúa dependiendo del cumplimiento de exigencias regulatorias nacionales y regionales. Desde esta perspectiva, la competitividad exportadora se encuentra crecientemente asociada a la capacidad de cumplimiento normativo, la disponibilidad de certificaciones reconocidas y la adecuación a estándares técnicos compatibles con los requerimientos de los mercados de destino.

El Informe MERCOSUR N.º 27 del Banco Interamericano de Desarrollo identifica avances y desafíos relacionados con facilitación del comercio, gestión coordinada de fronteras, procedimientos aduaneros, interoperabilidad institucional, armonización normativa y modernización de procesos comerciales (De Angelis *et al.*, 2025). Para Bolivia, estos desafíos poseen una dimensión adicional derivada de su condición de país sin litoral marítimo. La dependencia de corredores logísticos internacionales, la necesidad de atravesar múltiples fronteras y la elevada incidencia de los costos de transporte sobre el valor exportado hacen que la eficiencia aduanera, la interoperabilidad institucional y la facilitación del comercio poseen mayor importancia que para otros países del bloque.

Dentro de este conjunto de restricciones, los requisitos sanitarios y fitosanitarios constituyen uno de los componentes más relevantes para el comercio agropecuario y agroindustrial. Productos estratégicos de la oferta exportable boliviana, como carne bovina, quinoa, sésamo, chía, café, cacao, palmito, alimentos procesados y diversos productos de origen vegetal, se encuentran sujetos a exigencias vinculadas a certificación sanitaria, habilitación de establecimientos, inspecciones oficiales, trazabilidad, control de inocuidad y verificación documental. Si bien estas medidas responden a objetivos legítimos relacionados con la protección de la salud humana, animal y vegetal, así como con la preservación de la seguridad alimentaria, su cumplimiento exige inversiones significativas en infraestructura, sistemas de aseguramiento de la calidad, mecanismos de certificación, laboratorios especializados y capacidades institucionales para garantizar la conformidad con los requisitos establecidos por las autoridades competentes de los mercados de destino.

En términos contemporáneos, la competitividad agroexportadora depende crecientemente de la capacidad institucional para demostrar equivalencia regulatoria, implementar sistemas robustos de trazabilidad, desarrollar mecanismos de análisis de riesgo y participar en esquemas de reconocimiento mutuo de certificaciones sanitarias. En consecuencia, las medidas sanitarias y fitosanitarias han dejado de constituir únicamente instrumentos de protección de la salud pública para convertirse en componentes centrales de la gobernanza comercial y de la inserción internacional de los sectores agroalimentarios. Desde esta perspectiva, operan simultáneamente como mecanismos de protección sanitaria y como factores determinantes de la competitividad exportadora.

Para Bolivia, este aspecto adquiere una importancia estratégica debido a la composición predominantemente agropecuaria y agroindustrial de una parte significativa de su oferta exportable no tradicional. La capacidad para demostrar conformidad sanitaria, garantizar trazabilidad, acreditar estándares de inocuidad y responder oportunamente a los requerimientos de las autoridades competentes constituye una condición indispensable para acceder a mercados caracterizados por elevados estándares regulatorios. En consecuencia, el fortalecimiento de capacidades sanitarias y fitosanitarias debe entenderse no únicamente como una política sectorial, sino como un componente fundamental de la estrategia de inserción comercial internacional.

Los elementos analizados permiten observar que el aprovechamiento efectivo del mercado del MERCOSUR depende crecientemente de factores que trascienden la disponibilidad formal de preferencias arancelarias. En la práctica, las barreras no arancelarias, los requisitos sanitarios y fitosanitarios, las reglas de origen y la utilización efectiva de las preferencias comerciales constituyen dimensiones fundamentales para comprender las condiciones reales de acceso al mercado regional. Desde esta perspectiva, el análisis requiere incorporar una visión más amplia, en la que convergen la gobernanza regulatoria, la facilitación del comercio, la eficiencia logística y las capacidades institucionales y empresariales necesarias para transformar las oportunidades comerciales en resultados sostenidos de inserción internacional.

3.3 Acuerdo Unión Europea (UE) - MERCOSUR

El 17 de enero de 2026, la Unión Europea (UE) y los cuatro Estados fundadores del MERCOSUR, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, suscribieron el Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR y el Acuerdo Interino de Comercio. Este último comenzó a aplicarse provisionalmente el 1 de mayo de 2026, mientras que la entrada en vigor plena del Acuerdo de Asociación permanece sujeta a los procedimientos de ratificación

correspondientes. Ambos instrumentos comprenden compromisos en materia de comercio de bienes y servicios, reglas de origen, facilitación aduanera, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, contratación pública, propiedad intelectual, sostenibilidad y cooperación regulatoria (European Commission, 2026a, 2026b).

Desde la perspectiva boliviana, hay que señalar que nuestro país no fue parte signataria del Acuerdo Interino de Comercio aplicado provisionalmente desde mayo de 2026. Si bien Bolivia posee la condición de Estado Parte del MERCOSUR, la implementación de su Protocolo de Adhesión y la incorporación del acervo normativo todavía se encontraban en curso cuando los instrumentos fueron suscritos. Por consiguiente, las preferencias comerciales negociadas entre la UE y Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay no se extienden automáticamente a los productos originarios de Bolivia (European Commission, 2026a; MERCOSUR, 2026).

No obstante, el acuerdo genera implicaciones estratégicas relevantes para Bolivia. Por una parte, puede favorecer oportunidades indirectas de articulación con cadenas productivas regionales y promover la convergencia progresiva hacia estándares comerciales y regulatorios más exigentes. Por otra, fortalece la posición competitiva de productores argentinos, brasileños, paraguayos y uruguayos que ya disponen de preferencias en el mercado europeo, incrementando la presión sobre productos bolivianos que participan en segmentos agroindustriales, alimentarios y manufactureros similares. En ese sentido, los bolivianos debemos evaluar las brechas de competitividad producto por producto y prepararse para cumplir requisitos de origen, trazabilidad, inocuidad, sostenibilidad, certificación y continuidad de oferta.

Particularmente relevante es el hecho de que el acuerdo trasciende ampliamente la reducción de aranceles y se proyecta sobre ámbitos vinculados a medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, cooperación regulatoria, sostenibilidad, facilitación comercial y mecanismos orientados a fortalecer la transparencia y previsibilidad de los intercambios económicos (European Commission, 2025). Desde esta perspectiva, la preparación de la oferta boliviana para una eventual inserción preferencial en el mercado europeo dependerá crecientemente de la capacidad de los exportadores para demostrar conformidad con requisitos regulatorios, sistemas de trazabilidad, procedimientos de certificación y estándares de calidad propios de uno de los entornos normativos más sofisticados del comercio internacional.

Esta tendencia adquiere mucha importancia para Bolivia debido a la composición de su oferta exportable no tradicional. Productos agropecuarios, agroindustriales y

manufacturas basadas en recursos naturales se encuentran cada vez más expuestos a exigencias vinculadas a sostenibilidad, trazabilidad, transparencia de cadenas de suministro y cumplimiento de estándares ambientales y productivos. En consecuencia, la competitividad exportadora dependerá tanto de factores tradicionales asociados a costos o disponibilidad de producto, y de la capacidad para acreditar procesos productivos compatibles con los requisitos regulatorios que caracterizan la evolución reciente del mercado europeo (European Commission, 2017).

En términos económicos, el acuerdo puede generar oportunidades indirectas para Bolivia mediante la articulación con cadenas regionales de valor, el abastecimiento de insumos y la convergencia progresiva hacia estándares comerciales más exigentes. Sin embargo, también puede intensificar las presiones competitivas, dado que los cuatro Estados signatarios del MERCOSUR cuentan con acceso preferencial efectivo al mercado europeo, además de mayores escalas productivas y capacidades empresariales en varios de los sectores considerados. Por consiguiente, la respuesta boliviana debe combinar preparación regulatoria, incremento de productividad, diferenciación de productos y construcción de alianzas empresariales regionales que permitan evitar una pérdida relativa de competitividad.

En definitiva, la aplicación provisional del Acuerdo Interino de Comercio UE–MERCOSUR redefine el entorno competitivo y regulatorio en el que Bolivia deberá desarrollar su estrategia exportadora, aun cuando el país no participe directamente de las preferencias inicialmente concedidas. Su importancia radica tanto en las oportunidades de articulación productiva con los socios regionales como en el riesgo de que las diferencias de escala, productividad y cumplimiento regulatorio amplíen las brechas existentes. Por ello, Bolivia debe completar la implementación de su Protocolo de Adhesión al MERCOSUR en los términos que sean satisfactorios para los intereses del país, fortalecer sus sistemas sanitarios y fitosanitarios, elevar la capacidad de su infraestructura de calidad, mejorar sus mecanismos de certificación y desarrollar inteligencia comercial orientada a identificar productos capaces de integrarse en cadenas regionales o competir de manera diferenciada en el mercado europeo.

3.4 Chile (ACE N.º 22)

En el caso de Chile, el acceso a mercados para las exportaciones no tradicionales bolivianas se encuentra enmarcado en el Acuerdo de Complementación Económica N.º 22 (ACE N.º 22), suscrito el 6 de abril de 1993 en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Desde su formulación original, el acuerdo no fue

concebido únicamente como un instrumento de desgravación arancelaria, sino como un marco jurídico e institucional destinado a facilitar, ampliar y diversificar el intercambio comercial, promover la cooperación económica, estimular actividades productivas y propiciar una participación más activa de los agentes económicos privados en la profundización de la relación bilateral.

En términos formales, el ACE N.º 22 configuró un esquema de acceso preferencial particularmente relevante para Bolivia, profundizado mediante los protocolos adicionales que ampliaron el programa de liberación comercial. En particular, el Decimoquinto Protocolo Adicional estableció una preferencia arancelaria del 100 % para las importaciones chilenas de productos originarios de Bolivia, con excepción del trigo, la harina de trigo y el azúcar. Para este último producto, Chile concedió un contingente arancelario de 6.000 toneladas anuales con una preferencia del 100 % (ALADI, 2006).

No obstante, el análisis del acceso efectivo al mercado chileno exige superar una lectura exclusivamente arancelaria. El propio texto del ACE N.º 22 ya reconocía la relevancia de las restricciones no arancelarias, al comprometer a las partes a no introducir medidas de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier otra naturaleza que impidan o dificulten unilateralmente las importaciones o exportaciones incluidas en el programa de liberalización (ALADI, 1993). Esta disposición resulta particularmente significativa, porque muestra que los obstáculos regulatorios y administrativos no constituyen una preocupación reciente, sino una dimensión estructural del comercio bilateral.

En la práctica, la agenda contemporánea de modernización del ACE N.º 22 confirma que el principal desafío ya no se concentra en la reducción de aranceles, sino en la remoción de fricciones regulatorias, sanitarias, logísticas y procedimentales que condicionan la utilización efectiva de las preferencias existentes. Durante 2026, las conversaciones bilaterales incorporaron la facilitación del comercio, la actualización de las reglas de origen, el comercio electrónico, la articulación logística, la integración fronteriza, el tratamiento técnico de las barreras no arancelarias, la agilización de habilitaciones sanitarias y fitosanitarias, la incorporación de Bolivia al Corredor Logístico Central y el fortalecimiento de la certeza jurídica para la libertad de tránsito. Asimismo, la XVIII Reunión del Comité de Frontera e Integración, celebrada en julio de 2026, abordó controles integrados, asuntos aduaneros, tiempos de atención y coordinación sanitaria, fitosanitaria y zoonosanitaria en los pasos fronterizos. Esta evolución evidencia el tránsito desde un acuerdo centrado predominantemente en preferencias arancelarias hacia una agenda integral de acceso efectivo, facilitación comercial e integración operativa.

Desde la perspectiva de las barreras no arancelarias, el mercado chileno presenta exigencias asociadas a estándares técnicos, procedimientos de certificación, etiquetado, inocuidad alimentaria, requisitos documentales y controles administrativos. Aunque estas exigencias pueden ser menos complejas que las observadas en mercados desarrollados, continúan siendo relevantes para productos agroindustriales, manufacturas ligeras y bienes con mayor valor agregado. En ese sentido, la competitividad de la oferta boliviana depende mucho más de la capacidad empresarial e institucional para cumplir requisitos técnicos, responder a procedimientos regulatorios y reducir costos de transacción en frontera.

Uno de los elementos distintivos de la relación comercial con Chile radica, además, en su dimensión logística. Chile no sólo es un mercado de destino para determinados productos bolivianos, sino una plataforma de tránsito y conexión con mercados extra-regionales. La utilización de puertos chilenos y la relevancia de Arica como nodo logístico introducen una dimensión estratégica adicional, en la medida en que los costos de transporte, los tiempos de tránsito, la eficiencia fronteriza y la certeza jurídica para la libertad de tránsito inciden directamente sobre la competitividad externa de Bolivia.

En esa línea, las iniciativas recientes impulsadas por ambos gobiernos, entre ellas la modernización del ACE N.º 22 las mismas que al momento de escribir este informe se encuentran en pleno desarrollo, la facilitación del comercio, la integración fronteriza, el fortalecimiento de la articulación logística y la reducción de barreras para el ingreso de productos bolivianos al mercado chileno, evidencian que la agenda bilateral se desplaza progresivamente hacia una lógica de facilitación comercial e integración operativa. Asimismo, el memorándum de entendimiento suscrito en enero de 2026 incorpora capítulos sobre Comercio y Género y apoyo a Micro, Pequeñas, Medianas Empresas y Cooperativas, ampliando el alcance del acuerdo hacia una agenda comercial más inclusiva y acorde con las características del tejido productivo boliviano.

4. ESTRATEGIA PARA AMPLIAR LAS EXPORTACIONES, CONSOLIDAR MERCADOS Y ABRIR NUEVAS OPORTUNIDADES DE COMERCIO EXTERIOR

Tal como se dijo en capítulo introductorio de este libro, Bolivia tiene oportunidades para ampliar sus ventas en el mercado internacional. El mundo demanda de las economías como la nuestra, productos tales como alimentos, minerales, energías, turismo, servicios digitales y otros. Son productos que Bolivia puede proveer ampliamente a los países del hemisferio y de otras regiones, posicionándose como un productor relevante de bienes y servicios de alta demanda.

Partiendo de esta premisa, propugnamos una revolución exportadora para la inserción competitiva de Bolivia en la economía global. *La apuesta estratégica que los bolivianos debemos hacer es organizar nuestra economía alrededor de las actividades transables en el mercado internacional, priorizando y fortaleciendo los rubros de exportaciones de bienes y servicios.*

La propuesta de desarrollo de las exportaciones y diversificación de mercados se articula en torno a dos objetivos medulares y estratégicos: el primero, reactivar los sectores modernos intensivos en capital, como minería, hidrocarburos, electricidad, telecomunicaciones, servicios financieros, industria digital y otros; el segundo, fortalecer y expandir los sectores no tradicionales orientados a la exportación, como la agroexportación, la agroindustria, la manufactura, el sector forestal, los servicios digitales, el turismo y otros.

4.1 Exportaciones mineras e hidrocarburíferas

Bolivia es una nación con gran riqueza de minerales, pero sin las condiciones para desarrollar este vasto potencial. La falta de inversiones, la inseguridad jurídica, el intervencionismo estatal, la incertidumbre política, la informalidad creciente en la actividad extractiva, el deterioro ambiental, son cuellos de botella que mantienen al sector minero estancado. El sector hidrocarburífero, por su parte, está inmerso en una fase de decrecimiento, agotamiento de reservas, capacidad menguante de producción, pérdida de mercados externos, descenso de la renta petrolera.

La superación de esta situación crítica pasa por cambios sustantivos de política sectorial. El potencial minero e hidrocarburífero puede y debe ser desarrollado con nuevas políticas de Estado, de larga duración, efectivas para resolver los cuellos de botella, enfocadas en la apertura y atracción de la inversión extranjera sin la cual no es posible reactivar la exploración, explotación y producción de derivados. Incluida la extracción de litio que tantas expectativas despiertan entre los bolivianos. Y si bien la mayor parte de los frutos e impactos positivos podrá verse en el mediano y largo plazo, es imperativo que el proceso de reformas institucionales y normativas, ajustados a la Constitución vigente, arranque de inmediato.⁷

⁷ Véase en Anexo, los resultados potenciales de un programa de inversiones privadas orientadas a impulsar e incrementar las exportaciones nacionales.

A. Desarrollo minero sostenible. Nueva Ley de Minería

La minería boliviana necesita con premura la sustitución de la defectuosa e ineficaz Ley de Minería y Metalurgia (2014) por una nueva Ley de Minería. Este cambio legislativo es primordial para poder encauzar una estrategia de desarrollo minero con una visión de minería sostenible, competitiva e inclusiva, y con cinco grandes políticas: i) protección y fomento de la inversión minera; ii) protección y formalización de las cooperativas mineras; iii) sostenibilidad socioambiental, iv) recursos humanos calificados; v) institucionalidad y buena gobernanza.

A este fin, se cuenta ya con un Anteproyecto de Nueva Ley de Minería, y también con un Proyecto de Modificación a la Ley General de Cooperativas, ambos instrumentos elaborados por la Fundación Milenio.⁸ Tomando como referencia la Estrategia de Desarrollo Minero, de la Fundación Milenio, planteamos el objetivo de incrementar el PIB minero de \$us 2.751 millones (dato de 2023) a \$us 5.322 millones, movilizando inversiones en nuevos proyectos mineros por un valor de \$us 5.085 millones, en un período de 5 años. De alcanzarse esta meta, el PIB minero llegaría a representar el 10% del PIB total de Bolivia,⁹ prácticamente el doble de su aportación actual a la economía nacional.¹⁰

B. Política nacional de litio y salares. Ley del Litio

Enmarcada en los lineamientos de una nueva ley minera, debe promulgarse una ley específica que regule la explotación del litio y otros recursos de salmueras. La visión que debe presidir esta norma es hacer de Bolivia un gran productor de carbonato e hidróxido de litio y un proveedor competitivo, seguro y confiable en el mercado internacional. Esto implica participar de las cadenas globales de suministro de baterías, sin perjuicio de emprender proyectos de transformación de los derivados de lito y otros recursos evaporíticos, siempre y cuando sean viables y económicamente ventajosos. El punto focal de una política nacional de litio y salares –superadora de la fallida estrategia nacionalista y estatista de los gobiernos del MAS– es abrir la minería de los salares a la inversión extranjera y la participación del sector privado en toda la cadena productiva, eliminando el monopolio estatal en la extracción de litio y otras restricciones injustificadas.

8 Véase, Fundación Milenio: *Hacia una minería sostenible, competitiva e inclusiva. Estrategia de Desarrollo Minero, Un nuevo comienzo, un nuevo camino*, 2024.

9 10 por ciento es el porcentaje que el PIB minero del Perú representó en 2022 sobre el total de la economía peruana.

10 Véase en Anexos de este documento, una relación de emprendimientos mineros potenciales o en ejecución.

El Anteproyecto de Ley de Litio y Recursos Evaporíticos, elaborado por la Fundación Milenio (2025), contempla dos modalidades de proyectos: (1) Participación directa de capitales privados (nacionales o extranjeros), en proyectos de extracción, refinación y producción de derivados de litio y recursos evaporíticos, y para lo cual las empresas deberán obtener Licencia de Exploración y Prospección, además de suscribir un Contrato de Concesión Minera. (2) Asociación del Estado-YLB con empresas privadas que aporten capital, experiencia industrial y tecnologías probadas, en contratos de riesgo compartido. Esta segunda modalidad permitirá reconducir las plantas de carbonato de litio y de cloruro de potasio (instaladas o en desarrollo), para lograr su viabilidad técnica, financiera y sustentabilidad ambiental. YLB podrá emprender otros proyectos extractivos, asociándose con operadores privados seleccionados mediante licitación internacional.

Una condición necesaria es la transformación de YLB en una sociedad anónima de economía mixta (YLB-SAM), con la participación accionaria de fondos verdes y otros inversionistas institucionales y privados. Una renovada YLB podrá cotizar acciones en las bolsas internacionales, de modo de capitalizarse; incluso participar accionariamente de compañías líderes en tecnología que representen oportunidades de valorización de su capital y patrimonio.

C. Reforma del sector petrolero. Nueva Ley de Hidrocarburos

El objetivo urgente es detener el descenso de producción, exportaciones y reservas, y encarar, seguidamente, el potenciamiento de este sector que debe volver a ser un puntal económico y de seguridad energética del país. En esa dirección, hay un amplio consenso sobre la necesidad de una nueva Ley de Hidrocarburos para relanzar la industria petrolera del país, con buenas políticas que impulsen la exploración de nuevo campos, promuevan la integración eficiente de la cadena productiva y la diversificación de fuentes energéticas, hagan progresivo el régimen fiscal para la atracción de inversiones, mejoren la regulación, reestructuren las entidades del sector y encaminen la reingeniería de YPFB dotándole de un gobierno corporativo eficiente y transparente.

Régimen tributario. El régimen tributario vigente es regresivo en relación con la dimensión de los campos: la producción está sujeta a tributos “ciegos” equivalentes al 50% del total producido. Y si bien los mega campos pueden soportar esta carga tributaria con los actuales precios de exportación, no es el caso de los prospectos de menor escala que no pueden sostener un tributo que equivale a la mitad de sus ingresos brutos, incluso

si son operados por YPFB. Para corregir esta cuestión tributaria ilógica debe diseñarse un sistema impositivo progresivo que fije gravámenes en función de los niveles de producción; los volúmenes de reservas; los mercados de destino; los precios de venta en boca de pozo.

Licitación de áreas. Para que las áreas sean asignadas a las empresas más eficientes (con menores costos de operación y capital, explotación racional y sostenible del campo, capacidad para desarrollar y acceder a mercados), es preciso establecer el mecanismo de adjudicación de bloques hidrocarburíferos, mediante licitaciones públicas internacionales, que aseguren transparencia. Los criterios de evaluación deben considerar el monto de inversión comprometido, la oferta de tributos superiores a los mínimos legales, el compromiso con operaciones adicionales en el campo, la contratación de mano de obra local. Esto no excluye la participación de YPFB en la exploración y explotación, especialmente asociada con firmas privadas internacionales, y con la ventaja de su conocimiento geológico del país.

Separación de funciones en las instituciones estatales. Un principio es clave para atraer inversión al sector. En Bolivia YPFB cumple la doble función de administrar contratos y de operar campos, lo cual provoca conflictos de interés (la empresa estatal es **juez y parte**), es ineficiente y alienta la corrupción. Siguiendo la práctica de otros países como Brasil, Colombia y Perú, la tarea de licitar áreas y administrar los contratos de exploración y explotación debe corresponder al ente regulador sectorial. La separación de funciones garantizará que las decisiones estratégicas se tomen en función del interés nacional y del sector y no solo de YPFB, bajo el entendido de que lo mejor para YPFB no siempre es lo mejor para el país.

Regulación independiente. Una parte de la desinstitucionalización del sector de hidrocarburos se explica por la distorsión en el sistema de regulación, originada en la subordinación del ente regulador (ANH) al Ministerio de Hidrocarburos y Energía, en la pérdida total de su autonomía funcional, su politización y pobre desempeño.

El ente regulador sectorial debe recuperar una categoría que lo sitúe por encima de las empresas reguladas, y de una manera que esté salvo de las presiones políticas y corporativas, con reglas precisas que afiancen su carácter técnico, altamente especializado y meritocrático. La competencia del regulador deberá abarcar todos los eslabones de la cadena del downstream, transporte y upstream (incluso podría ser quien licite las áreas de interés petrolero), con una instancia (el ente regulador general) de apelación administrativa de sus fallos y resoluciones.

Corporativización de YPFB. Se entiende la “corporativización”, como el proceso mediante el cual se convierten activos estatales en corporaciones, de modo que la nueva estructura adopta las características de una corporación privada (con accionistas, un directorio representativo, un plantel ejecutivo despolitizado), sin regirse por las normas de administración, presupuesto, contabilidad, financiamiento, importación y exportación y otras, aplicables a las empresas públicas. Y además con la idea de que las acciones mayoritarias queden en propiedad del Estado boliviano. Una de las ventajas de una empresa corporativizada es que tiene expedito el camino para acceder a los mercados internacionales y financiar en ellos sus prospectos de inversión.

La corporativización de YPFB es la solución de fondo y estructural a los males crónicos de YPFB. Solo así se podrá frenar su politización extrema, la mala administración, la corrupción, el derroche de recursos y su instrumentalización clientelista desde el gobierno. Esta reforma persigue dotar a YPFB de un esquema de buena gobernanza y su reinvención como una empresa nacional eficiente, generadora de excedentes y con un papel relevante en la producción petrolera y de biocombustibles y, en general, en el desarrollo de una industria de energía robusta y moderna.

En definitiva, se trata de que YPFB adquiera las condiciones para ser una empresa fuerte y competitiva en el mercado petrolero, sin el privilegio de ejercer un papel de monopolio productivo, comercial o industrial, o de ser la única empresa facultada para realizar actividades en toda la cadena productiva, ni de disponer de áreas de exploración reservadas o exclusivas en desmedro de otros operadores potenciales.

La corporativización de YPFB requiere la preparación de un proyecto técnico adecuado, que parta del estado actual de YPFB y sus problemas, explicita el enfoque y objetivos del cambio, se identifiquen los costos, beneficios y resultados esperados en reservas, producción, regalías, impuestos, mercados, precios, y otros aspectos. Este proyecto servirá como soporte técnico para la elaboración de la nueva Ley de Hidrocarburos, y para otros cambios que puedan ser necesarios en la legislación vigente, incluida la CPE. Para todo ello es recomendable el asesoramiento de un banco de inversión internacional, y que pueda acompañar toda la ejecución del proyecto.

Este proceso tomará tiempo. Habrá que contemplar un período de transición, durante el cual deberá resolverse las obligaciones de YPFB, tanto en deudas por pagar como en cuentas por cobrar, incluyendo el abultado endeudamiento con el BCB. Esto plantea la cuestión de hallar una forma de sanear las finanzas de la empresa estatal, de manera de que, libre de deudas, pueda habilitarse para su conversión en la nueva YPFB SAM.

También deberá encararse la institucionalización de cargos en YPFB, comenzando por la designación de su presidente ejecutivo, que le corresponde al presidente del Estado de una terna seleccionada por la Cámara de Diputados. Proponemos que los postulantes a dicho cargo deban presentar a las comisiones seleccionadoras, una propuesta con: i) la visión, objetivos y metas de la empresa para los siguientes 5 y 10 años; ii) la estructura gerencial que considere apropiada; iii) un plan de Inversiones; iv) una política de personal; v) la estrategia de negocios. De esta forma, la elección del máximo cargo ejecutivo de la empresa estará ligada a un determinado plan. El nuevo presidente de YPFB tendría la prerrogativa de elegir a los vicepresidentes y gerentes. El resto de los cargos deberán ser nombrados a partir de un proceso de evaluación y selección encargado a una firma especializada e independiente.

4.2 Diversificación de exportaciones y mercados

Este segundo eje estratégico comprende intervenciones en seis áreas: i) la consolidación del núcleo agroexportador; ii) nuevas cadenas agroexportadoras; iii) agroindustria anadina; iv) manufacturas ligeras; v) servicios digitales; vi) turismo.

El desarrollo de estos sectores presupone un conjunto de políticas públicas fundamentales, como la puesta en práctica de una estrategia de mercados y comercio exterior, una política de logística y transporte de amplio alcance, un nuevo régimen normativo y de incentivos a las exportaciones, el desarrollo de la investigación, la innovación y la transferencia tecnológica, y, por último, el establecimiento de condiciones institucionales para la promoción tanto de la exportación como de la inversión, que deben ir de la mano. Veamos:

A. Consolidación del núcleo agroexportador

La consolidación del núcleo agroexportador se encuentra estrechamente vinculada al desempeño de los principales complejos productivos localizados en el departamento de Santa Cruz, los cuales concentran una proporción significativa de la producción agroindustrial y las exportaciones no tradicionales del país. En este contexto, cadenas como la soya y sus derivados, la caña de azúcar y sus productos asociados, las semillas especiales y la carne bovina constituyen pilares fundamentales de la inserción internacional boliviana.

Ahora bien, la capacidad de expansión de estas actividades no depende únicamente de factores internos de producción y competitividad, sino también de la evolución

de la demanda internacional, las transformaciones en los patrones de consumo y las tendencias estructurales que configuran los mercados globales. Por ello, resulta pertinente analizar las perspectivas de la demanda de los productos que componen el núcleo exportador de Bolivia como punto de partida para identificar oportunidades de crecimiento y desafíos de mediano y largo plazo.

Cadena de soya

La demanda de soya y sus derivados (harina y aceite) experimentará un crecimiento más lento durante el periodo 2025-2034 en comparación con la década anterior, influenciada por cambios estructurales en el consumo de China y el auge de los biocombustibles en el continente americano. La demanda futura podría verse afectada por políticas ambientales más estrictas sobre la deforestación y cambios imprevistos en las normativas de biocombustibles o en la rapidez con la que los consumidores adopten proteínas alternativas. La demanda mundial del complejo soya seguirá creciendo en la próxima década, pero con perfiles distintos por producto. El grano mantendrá volumen, la harina seguirá firme por la expansión de la proteína animal, y el aceite muestra el mejor soporte estructural por alimentos y biocombustibles. Las proyecciones OECD-FAO muestran que la producción mundial de soya pasaría de 395,5 a 454,9 millones de toneladas y el consumo de 385,5 a 454,3 millones; el crushing aumentaría de 348.2 a 410.4 millones de toneladas hacia 2034.

Veamos con más detalle las perspectivas de la demanda de soya y sus derivados industriales:

Procesamiento industrial: La trituration de soya para obtener harina y aceite sigue siendo el uso dominante, representando cerca del 90% del uso total. Se prevé que la trituration mundial aumentará en 62 millones de toneladas, un ritmo menor a los 95 millones de toneladas del decenio pasado. A diferencia de la década anterior, donde China impulsó el crecimiento, se espera que en los próximos años la mayor parte del aumento en la trituration o crushing ocurra en América Latina.

Consumo alimentario directo: Aunque es una parte menor, se espera que el uso de soya para alimentación humana (incluyendo sustitutos de carne y lácteos) crezca porcentualmente con mayor rapidez que otros usos. El aceite presenta la perspectiva comercial más interesante. En el Outlook 2025-2034, el 52% del uso total de aceites vegetales corresponde a alimentación, y 18% a para diésel de biomasa.

Uso como forraje: La harina de soya, que representa más de dos tercios de la producción mundial de harinas proteicas, se utiliza casi exclusivamente para la alimentación animal. La harina seguirá creciendo, aunque a un ritmo menor que en la década anterior: el consumo global pasaría de 383,2 a 449,9 millones de toneladas, con crecimiento anual de 1,13% en 2025-2034.

Eficiencia productiva: En economías de ingresos altos, se espera que el consumo de harina crezca a un ritmo menor que la producción animal debido a avances en la nutrición que optimizan el uso del alimento.

Impulso de los biocombustibles: El aceite de soya es una materia prima clave para el diésel basado en biomasa. Se espera un crecimiento significativo en los Estados Unidos, donde el diésel renovable (aceite vegetal hidro tratado) tiene una fuerte demanda política, y en Brasil debido a las normativas de mezcla obligatoria.

Precios: Se prevé que los precios del aceite vegetal se mantendrán relativamente fuertes frente a la harina proteica debido a esta demanda sostenida tanto para alimentos como para energía. Los precios de los aceites vegetales se proyectan relativamente más firmes que los de las harinas proteicas. Para Bolivia, el principal reto no es solo producir más, sino vender mejor y a más destinos.¹¹

Azúcar y alcohol etílico

Para 2034, el consumo de azúcar y de alcohol (etanol) seguirá trayectorias marcadas por el crecimiento en las economías emergentes y un estancamiento o descenso en los países de ingresos altos debido a preocupaciones de salud y cambios tecnológicos. Se prevé que el consumo mundial de azúcar aumentará un 1,2% anual, alcanzando los 202 Mt para 2034.

Este crecimiento será impulsado principalmente por el aumento de la población y de los ingresos. Asia y África serán los principales responsables de la mayor demanda, representando el 64% y el 29% del crecimiento mundial adicional, respectivamente. Países como la India, Indonesia y Pakistán verán un aumento en el consumo de alimentos y bebidas procesadas. En regiones con niveles históricamente altos de consumo, como Europa y América del Norte, se espera una disminución per cápita. Esto se debe a una

11 En 2025, el 88% de las exportaciones de soya y derivados se dirigió a Colombia, Peru y Ecuador, lo que confirma una alta concentración geográfica y dependencia del mercado de la comunidad andina.

mayor concienciación sobre los efectos adversos en la salud y a políticas públicas (como impuestos a bebidas azucaradas) para reducir la ingesta de edulcorantes calóricos.

Se espera que el uso mundial de biocombustibles (incluido el etanol) crezca un 0.9% anual, un ritmo mucho más lento que en la década pasada. Los países de ingresos medios compensarán la desaceleración de los países ricos. En Brasil se prevé que tanto el consumo como la producción aumenten 2,1% anual. El uso de etanol se favorece de una gran flota de vehículos de combustible flexible y se espera que el mandato de mezcla aumente hasta el 40%. India ha acelerado su consumo para alcanzar el objetivo de mezcla del 20% (E20) para 2025-2026, utilizando cada vez más caña de azúcar y melaza como materia prima.

El complejo de la caña de azúcar es fundamental para ambos sectores. Para 2034, se estima que el 23% de los cultivos de azúcar a nivel mundial se destinará a la producción de etanol, frente al 18% del periodo de referencia. Brasil e India dominarán esta tendencia, siendo responsables de la mayor parte de la producción de etanol basada en caña de azúcar.

Chía y sésamo

La chía se ha consolidado como un ingrediente de nicho con fuerte asociación a la salud, contenido de fibra, omega-3 y formulaciones funcionales. Aunque no posee la profundidad de mercado de otras oleaginosas, la tendencia estructural sigue siendo favorable. Si bien continúa siendo un mercado relativamente especializado en comparación con otros productos agrícolas, las perspectivas de demanda permanecen favorables, especialmente en segmentos donde la calidad, la inocuidad, la trazabilidad y las certificaciones constituyen factores determinantes de competitividad. Esto significa que la chía probablemente seguirá expandiéndose durante la próxima década, pero no como un commodity masivo indiferenciado, sino como un producto especializado cuyo valor depende de la consistencia de calidad, la inocuidad, la trazabilidad, certificación orgánica y la reputación del origen.

El sésamo, por su parte, tiene una base de consumo más amplia y madura que la chía. Se utiliza en panificación, aceites, tahini, hummus, snacks, mezclas de condimentos y cocina asiática y mediterránea, lo que le otorga una demanda más estable a largo plazo. En consecuencia, las oportunidades para países exportadores de menor escala se encuentran menos asociadas a la competencia por volumen y más a atributos vinculados a calidad, pureza, cumplimiento sanitario y continuidad del abastecimiento. Por ello, la

inserción boliviana debe orientarse mucho más a segmentos donde la calidad, la pureza, el cumplimiento y la continuidad del suministro sean determinantes.

La apertura del mercado chino mejora materialmente el horizonte de diversificación para la chía boliviana. El protocolo fitosanitario fue firmado a fines de 2024 y en abril de 2025 Bolivia realizó el primer envío de chía a China. La cancillería boliviana informó que 12 empresas fueron habilitadas y SENASAG comunicó una expectativa de hasta 9.000 toneladas potenciales bajo el nuevo acceso. En cuanto al sésamo, la señal reciente también es favorable. La ABI, con base en datos del IBCE, reportó que Bolivia alcanzó en 2025 un récord exportador de sésamo de \$us 29 millones y 19.640 toneladas. Además, la Cancillería informó en 2025 que Bolivia cuenta con protocolos habilitados hacia China para la exportación de sésamo.

La tabla siguiente presenta algunos mercados que podrían considerarse dentro de una estrategia de diversificación comercial de mediano plazo. Sin embargo, la viabilidad efectiva de cada destino dependerá de las condiciones de acceso, requisitos regulatorios y capacidades empresariales específicas de cada cadena productiva.

Tabla 26. Mercados prioritarios de diversificación

Prod.	Mercado	Oportunidad principal	Enfoque recomendado
Chía	China	Escala de volumen y diversificación extraeuropea	Consolidar empresas habilitadas, contratos de mediano plazo y oferta homogénea.
Chía	Alemania	Mercado estructurado, alto estándar, mejor señal de calidad	Priorizar inocuidad, trazabilidad y relaciones con importadores especializados.
Chía	Reino Unido	Demanda consolidada en retail saludable y funcional	Desarrollar marca-país y oferta convencional + orgánica.
Chía	España	Crecimiento reciente como comprador de origen boliviano	Expandir red comercial y presencia en ingredientes y empaques.
Sésamo	Alemania / Países Bajos	Puerta de entrada a la UE y reexportación	Competir con pureza, limpieza, logística y cumplimiento documental.
Sésamo	Grecia / sur de Europa	Consumo vinculado a tahini, halva y gastronomía mediterránea	Vender estabilidad de abastecimiento y especificaciones técnicas.
Sésamo	Japón	Mercado exigente, orientado a calidad e importación estable	Enfoque premium y contratos con compradores especializados.
Sésamo	China	Mercado gigante pero muy competitivo	Ingresar gradualmente con nichos y ventaja sanitaria, evitando competir solo por precio.

Carne bovina

La demanda mundial de carne bovina mantendrá una trayectoria de crecimiento en la próxima década, aunque a un ritmo más moderado que otras proteínas animales y con una marcada redistribución geográfica del consumo. El mayor dinamismo vendrá

de Asia, Medio Oriente y algunos mercados de África, mientras que en Europa, Norteamérica y Oceanía se prevé estancamiento o disminución del consumo per cápita. De igual manera, las vísceras bovinas muestran una oportunidad comercial particularmente relevante. Lejos de ser un rubro residual, constituyen una línea exportable diferenciada con mercados específicos por producto, lo que permite una valorización más completa del bovino y mejora el ingreso total por animal faenado.

Bolivia se encuentra en una posición favorable para capitalizar este escenario gracias al mejoramiento de su perfil sanitario, la ampliación de protocolos de exportación y la apertura o profundización de nuevos mercados. Sin embargo, la elevada concentración en pocos destinos obliga a avanzar hacia una estrategia de diversificación, fortalecimiento logístico, trazabilidad y mayor aprovechamiento de subproductos.

A partir de las tendencias observadas en la demanda internacional y de las oportunidades de diversificación identificadas para la cadena cárnica bovina, la tabla siguiente presenta algunos mercados con potencial de desarrollo, junto con orientaciones logísticas y requisitos clave que podrían considerarse en futuras estrategias de inserción y expansión comercial.

Tabla 27. Oportunidades de mercado

Producto o línea	Mercados con mayor potencial	Lógica comercial recomendada	Requisitos clave
Carne bovina congelada y deshuesada	China, Asia emergente, mercados regionales	Mantener volumen, pero disminuir concentración con una cartera más equilibrada de destinos.	Sanidad, trazabilidad, continuidad de oferta y competitividad logística.
Hígados bovinos	Egipto, Sudáfrica, Perú, Angola	Aprovechar la alta demanda específica y construir una línea exportable diferenciada.	Clasificación, cadena de frío, certificación sanitaria y, según destino, Halal.
Lenguas bovinas	Japón, Indonesia	Desarrollar nichos de mayor valorización por producto.	Estandarización, empaque, cumplimiento estricto del protocolo del mercado.
Otras vísceras y menudencias	Hong Kong, China, México, Corea del Sur	Maximizar el aprovechamiento integral del animal y elevar el ingreso total por faena.	Procesamiento cuidadoso, selección por producto y logística frigorífica eficiente.
Mercado regional cercano	Perú, Paraguay	Consolidar ventas recurrentes de menor costo logístico y mayor velocidad de respuesta.	Coordinación sanitaria, estabilidad comercial y servicio posventa exportador.

B. Cadenas agroexportadoras emergentes

La diversificación de las exportaciones bolivianas requiere complementar el fortalecimiento del núcleo agroexportador con el desarrollo de cadenas capaces de competir mediante la diferenciación, la calidad, el origen y la incorporación de mayor valor

agregado. Son casos paradigmáticos el café y los vinos de altura como productos con potencial para profundizar su inserción internacional en segmentos especializados. A diferencia de las cadenas orientadas principalmente a la producción en gran escala, su competitividad depende de la articulación entre producción, transformación, control de calidad, certificación, promoción comercial y posicionamiento en mercados que valoran atributos territoriales y productivos diferenciados.

Café

El desarrollo de esta cadena requiere articular la producción, el acopio, el beneficiado, el secado, el control de calidad, la transformación y la comercialización. Las experiencias recientes de organizaciones cafetaleras de Caranavi muestran avances en la centralización del acopio y beneficiado, la incorporación de tecnologías de secado, tostado y envasado, la implementación de laboratorios de control de calidad, así como la coordinación entre productores para reunir volúmenes y acceder a mercados internacionales (FAO, 2025a).

Sobre esta base, la estrategia debe priorizar la asistencia técnica, la renovación y el manejo sostenible de los cafetales, la estandarización de los procesos posteriores a la cosecha y el fortalecimiento de las capacidades de catación y control de calidad. Asimismo, corresponde ampliar los mecanismos de trazabilidad y certificación, promover sistemas asociativos de acopio y comercialización y facilitar relaciones estables entre las organizaciones productoras y los compradores especializados. Estas acciones permitirían mantener una oferta homogénea, mejorar la capacidad de negociación y fortalecer el posicionamiento del café boliviano en segmentos de mayor valor.

La adaptación al cambio climático debe constituir un componente transversal de la cadena. En los Yungas se desarrollan experiencias de renovación de cafetales mediante sistemas agroforestales, acompañadas por la evaluación inicial de variedades locales que han mostrado resultados favorables frente a plagas y cambios en las condiciones productivas (FAO, 2025b). En consecuencia, la estrategia exportadora debe vincular la calidad y el origen territorial del café boliviano con prácticas sostenibles, protección de fuentes de agua, diversificación productiva y mayor resiliencia de las unidades productivas.

Adicionalmente, la generación de valor agregado puede impulsarse mediante el tostado, molido y envasado en origen, el desarrollo de marcas colectivas y el aprovechamiento comercial de subproductos del café. De esta manera, la cadena podría complementar la exportación de café sin transformar con productos diferenciados y ampliar la participación de las organizaciones productoras en las etapas de mayor valor.

Vinos de altura

El fortalecimiento de esta cadena requiere una articulación más estrecha entre la producción de uva, el manejo de los viñedos, la transformación en bodegas, el control de calidad, el embotellado, la promoción y la comercialización internacional. En este ámbito, el Centro Vitivinícola Tarija constituye una capacidad institucional relevante, debido a que desarrolla actividades de investigación, capacitación, transferencia tecnológica y prestación de servicios dirigidos a promover la actividad vitícola y enológica.

Sobre esta base, la estrategia debe priorizar la asistencia técnica a productores y bodegas, la aplicación de estándares homogéneos de elaboración, el fortalecimiento de los servicios de análisis y control enológico y la trazabilidad desde el viñedo hasta la botella. Asimismo, resulta necesario promover mecanismos de coordinación entre productores, bodegas, instituciones técnicas y entidades de promoción, con el propósito de consolidar una oferta exportable estable y preservar las características diferenciadoras del producto.

La identidad territorial representa un instrumento adicional de competitividad. La Indicación Geográfica Valle de Cinti cuenta con protección para el vino desde 2014, por lo que su fortalecimiento puede contribuir a garantizar la procedencia, diferenciar la oferta y consolidar la reputación de este territorio vitivinícola. Para aprovechar plenamente este instrumento, la indicación geográfica debe vincularse con sistemas de control, normas compartidas de calidad, trazabilidad y acciones coordinadas de promoción comercial.

Finalmente, la estrategia debe posicionar al vino boliviano como un producto de nicho, evitando una competencia sustentada únicamente en volumen o precio. La promoción internacional debe destacar la viticultura de altura, el origen territorial, la identidad varietal y la producción diferenciada, mediante la participación coordinada en ferias, concursos y actividades comerciales, así como el acercamiento a importadores y canales especializados. Esta orientación permitiría elevar el valor percibido del producto, fortalecer la imagen de los territorios productores y articular la cadena vitivinícola con una estrategia más amplia de promoción de exportaciones y marca país.

Agroindustria andina

La agroindustria andina constituye una de las áreas con mayor potencial para la generación de nuevas exportaciones debido a la singularidad biológica, genética y cultural de los productos originarios de los ecosistemas de altura. A diferencia de los mercados

tradicionales de bienes agrícolas, las tendencias actuales de consumo muestran un crecimiento sostenido de segmentos asociados a alimentos funcionales, nutrición especializada, ingredientes naturales, productos orgánicos, alimentos libres de gluten y productos vinculados al bienestar y la sostenibilidad.

En este contexto, el potencial exportador de la agroindustria andina se concentra al aprovechamiento industrial de cultivos como la quinua, la cañahua, el tarwi, el amaranto y otros recursos agrícolas de alto valor nutricional para la producción de ingredientes funcionales, proteínas vegetales, nutracéuticos, alimentos especializados y soluciones alimentarias orientadas a segmentos de consumo saludables y sostenibles. La transformación de estos recursos permite incrementar la captura de valor dentro del territorio nacional y fortalecer la inserción de Bolivia en mercados internacionales caracterizados por mayores niveles de diferenciación y sofisticación productiva.

Esta oportunidad se inscribe en una expansión más amplia de la demanda alimentaria mundial. Las Perspectivas Agrícolas OCDE-FAO (2025-2034) proyectan que el valor global del consumo de productos agrícolas y pesqueros aumentará un 13% hacia 2034, expresado en precios constantes, y que casi todo el crecimiento adicional se originará en economías de ingresos medios y bajos. Este indicador no representa exclusivamente la evolución del mercado de alimentos saludables; evidencia un entorno de demanda creciente en el que los productos diferenciados por sus atributos nutricionales, origen, sostenibilidad y conveniencia pueden acceder a segmentos de mayor valor.

Los atributos nutricionales de los cultivos andinos permiten sustentar esta diferenciación con evidencia concreta. Por cada 100 gramos, la quinua aporta aproximadamente 14,12 gramos de proteína, 7 gramos de fibra dietaria, 4,57 miligramos de hierro, 197 miligramos de magnesio, 457 miligramos de fósforo y 563 miligramos de potasio. Asimismo, su proteína se caracteriza por su calidad y contenido de aminoácidos esenciales, alcanzando un valor nutricional y funcional superior al de varios cereales tradicionales (FAO, s. f.). De manera complementaria, estudios científicos recientes sitúan el contenido proteico de la quinua, la cañahua y el amaranto entre 13 y 18 gramos por cada 100 gramos de producto seco, mientras que el tarwi puede alcanzar aproximadamente un 42 % de proteína en base seca. Estos atributos amplían las posibilidades de transformación hacia harinas enriquecidas, mezclas proteicas, bebidas vegetales, barras, productos extruidos, alimentos sin gluten, análogos cárnicos e ingredientes funcionales.

Por consiguiente, la estrategia exportadora no debe limitarse a comercializar granos, sino promover productos procesados con declaraciones nutricionales científicamente

validadas, estándares homogéneos, inocuidad, trazabilidad y cumplimiento de las normas de etiquetado del mercado de destino. Los avances regionales en biotecnología agropecuaria, bioinsumos y mejoramiento genético ofrecen oportunidades de más productividad, resiliencia climática y calidad de los cultivos andinos, fortaleciendo a la vez la competitividad internacional del sector.

C. Manufacturas ligeras

Las manufacturas ligeras representan una alternativa para avanzar hacia una estructura exportadora más diversificada y menos dependiente de bienes primarios. Sectores vinculados a textiles técnicos, confecciones especializadas, manufacturas de cuero, muebles, productos de madera con certificación sostenible, materiales de construcción diferenciados y manufacturas alimentarias poseen potencial para aprovechar nichos de mercado regionales e internacionales.

La experiencia internacional demuestra que este tipo de industrias suele constituir una etapa intermedia fundamental dentro de los procesos de transformación productiva, por cuanto permiten acumular capacidades empresariales, logísticas, tecnológicas y comerciales que posteriormente facilitan la incursión en actividades de mayor complejidad. En el caso boliviano, la proximidad geográfica a los mercados de la Comunidad Andina, el MERCOSUR y los corredores bioceánicos en desarrollo deberían favorecer la inserción de manufacturas orientadas a cadenas regionales de valor.

Particular importancia, en ese sentido, adquieren los procesos de certificación, trazabilidad, sostenibilidad y economía circular, factores que progresivamente se están convirtiendo en requisitos competitivos para el acceso a mercados internacionales de mayor valor agregado.

D. Software y servicios digitales

La economía digital constituirá probablemente uno de los sectores emergentes con mayor potencial de crecimiento para Bolivia. A diferencia de las actividades intensivas en recursos naturales, la exportación de software, servicios informáticos, desarrollo de aplicaciones, inteligencia artificial, análisis de datos, ciberseguridad, servicios en la nube y soluciones digitales se fundamenta principalmente en capital humano especializado y conocimiento.

La experiencia de la empresa Jalasoft (con sede en Cochabamba) es un caso emblemático por su trayectoria, escala y posicionamiento internacional. Pero la industria

digital no se limita en Bolivia a una sola empresa. De hecho, Jalasoft forma parte de un ecosistema más amplio de firmas y profesionales que exportan desarrollo de software, control y aseguramiento de calidad, transformación digital, soluciones empresariales, aplicaciones, servicios remotos y conocimiento especializado. En ese sentido, empresas como Truextend, Connaxis y Creotec, entre otras, evidencian que Bolivia viene desarrollando capacidades exportadoras distribuidas en distintas organizaciones, equipos humanos y ciudades del país.¹²

Adicionalmente, la expansión de los servicios digitales genera efectos multiplicadores sobre otros sectores económicos, favoreciendo procesos de transformación digital, automatización, innovación empresarial y modernización productiva. El desarrollo de esta industria permitiría ampliar la participación de Bolivia en actividades intensivas en conocimiento y elevar progresivamente el contenido tecnológico de sus exportaciones.

E. Biocomercio y productos de biodiversidad

El biocomercio constituye una de las áreas con gran potencial para Bolivia debido a la riqueza biológica existente en la Amazonía, los Yungas, el Chaco y otras ecorregiones del país. Más allá de la comercialización de recursos naturales, los enfoques contemporáneos de biocomercio promueven el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad mediante actividades de extracción, producción, transformación y comercialización que incorporan criterios ambientales, sociales y económicos de sostenibilidad. Particularmente prometedora resulta la creciente expansión de los mercados de bioinsumos agrícolas y tecnologías biológicas orientadas a sistemas productivos sostenibles, tendencia que está adquiriendo relevancia estratégica en América Latina y el Caribe.

Para Bolivia, las oportunidades más relevantes se encuentran en el desarrollo de ingredientes naturales, aceites esenciales, extractos botánicos, cosméticos naturales, bioinsumos agrícolas, productos nutracéuticos, ingredientes funcionales y soluciones biotecnológicas capaces de generar mayor valor agregado. Asimismo, el biocomercio puede constituirse en un mecanismo que articule la biodiversidad, el desarrollo territorial, la innovación empresarial y la diversificación exportadora, transformando activos biológicos en capacidades económicas sostenibles y competitivas.

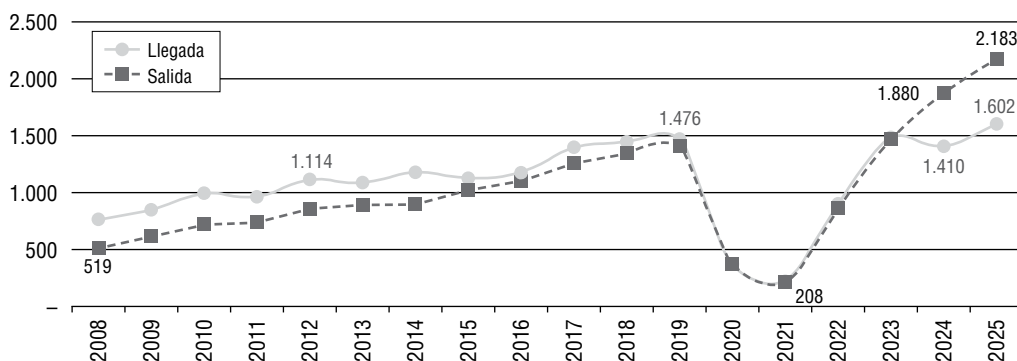
12 Se estima que las empresas informáticas registradas generan alrededor de 30 millones anuales por exportación de software y servicios asociados. En 2018 el presidente de Jalasoft informó que esa empresa exportaba un promedio aproximado de 14 millones de dólares por año a Europa y los Estados Unidos. Estas cifras no constituyen una medición actual exhaustiva ni son estrictamente comparables con la situación de esta industria en otros países de la región, debido a las diferencias de cobertura, período y registro estadístico.

F. Turismo ecológico y cultural

El turismo se ha consolidado a nivel mundial como una de las principales actividades económicas vinculadas al comercio internacional de servicios, la generación de empleo, la atracción de divisas y la dinamización de economías territoriales. Su relevancia trasciende el ámbito estrictamente sectorial debido a su capacidad para articular actividades asociadas al transporte, alojamiento, gastronomía, cultura, comercio, recreación, infraestructura, tecnologías digitales y servicios especializados. A diferencia de otros sectores exportadores, el turismo permite transformar activos territoriales, naturales, culturales, históricos, gastronómicos y patrimoniales en servicios comercializables internacionalmente, generando valor agregado local y encadenamientos productivos que involucran tanto al sector privado como a comunidades locales y gobiernos subnacionales. En este sentido, constituye una actividad económica de carácter transversal que contribuye simultáneamente al crecimiento económico, la cohesión territorial y el posicionamiento internacional de los países.

En el caso boliviano, la evolución reciente de los flujos internacionales evidencia la creciente importancia del turismo receptivo. Las llegadas de viajeros extranjeros registraron una expansión sostenida entre 2008 y 2019, pasando de aproximadamente 760 mil a cerca de 1,5 millones de visitantes. Este crecimiento fue interrumpido abruptamente por la pandemia de COVID-19, que provocó una contracción sin precedentes de los flujos internacionales de movilidad. Sin embargo, a partir de 2022 se observa una recuperación acelerada, alcanzando nuevamente niveles superiores a 1,6 millones de viajeros extranjeros en 2025.

Figura 26. Evolución de los flujos internacionales de viajeros extranjeros en Bolivia, 2008-2025 (en miles de personas)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

El comportamiento de los flujos posteriores a la pandemia revela elementos que trascienden una simple recuperación estadística. Mientras las llegadas internacionales recuperan gradualmente los niveles observados antes de 2020, las salidas de viajeros desde Bolivia muestran una expansión aún más pronunciada, alcanzando más de 2,1 millones de desplazamientos en 2025. Esta diferencia sugiere que Bolivia se encuentra en una fase de reintegración acelerada a las redes internacionales de movilidad, aunque todavía enfrenta desafíos estructurales para transformar dicha movilidad en mayores niveles de captación de turismo receptivo y generación de ingresos asociados. En consecuencia, factores como conectividad aérea internacional, infraestructura turística, posicionamiento de destino, facilitación de viajes y desarrollo de productos turísticos especializados adquieren una importancia creciente dentro de la agenda de desarrollo económico.

Desde la perspectiva de los mercados emisores, la composición de los visitantes extranjeros que ingresan al país muestra características particularmente relevantes para el diseño de políticas públicas. Los principales visitantes que arribaron por vía aérea durante 2025 provinieron de Estados Unidos (57.113 visitantes), España (41.499), Brasil (37.763), Argentina (27.335), Chile (24.171) y Colombia (23.840). Esta estructura refleja una situación favorable para Bolivia, al evidenciar una capacidad de atracción que no depende exclusivamente de mercados fronterizos o regionales, sino que incorpora de manera significativa mercados de larga distancia procedentes de América del Norte y Europa. La presencia de estos mercados amplía las posibilidades de diversificación de la demanda turística y reduce parcialmente la vulnerabilidad asociada a una excesiva concentración geográfica de visitantes.

Sin embargo, el análisis de competitividad turística requiere ir más allá del volumen de llegadas. La información disponible sobre gasto turístico revela que los principales generadores de ingresos para Bolivia durante 2024 fueron Perú (\$us 105,24 millones), España (\$us 104,13 millones), Estados Unidos (\$us 82,54 millones), Argentina (\$us 81 millones) y Brasil (\$us 62,55 millones). Este comportamiento pone de manifiesto que la contribución económica del turismo no depende únicamente del número de visitantes, sino también de variables como permanencia promedio, intensidad de consumo, perfil socioeconómico, utilización de servicios turísticos y tipo de actividades realizadas. Desde esta perspectiva, una estrategia moderna de desarrollo turístico debe orientarse simultáneamente a incrementar el número de visitantes internacionales y a elevar el gasto promedio por turista mediante la oferta de experiencias diferenciadas, servicios especializados y productos turísticos de mayor valor agregado.

En este contexto, Bolivia dispone de una ventaja comparativa singular asociada a su patrimonio natural y cultural. Más allá de los destinos tradicionalmente reconocidos (el salar de Uyuni, las misiones de la Chiquitania, el carnaval de Oruro, Tihuanacu, entre otras), el país cuenta con activos patrimoniales de relevancia internacional que poseen potencial para integrarse a circuitos turísticos globales de alto valor agregado. Entre ellos destaca el Qhapaq Ñan o Sistema Vial Andino, declarado Patrimonio Mundial por la UNESCO mediante una nominación multinacional compartida por Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú. Este corredor cultural es una de las mayores redes de integración territorial del continente y representa un ejemplo excepcional de articulación entre patrimonio, paisaje, memoria histórica, comunidades locales y cooperación regional.

Por cierto, el Travel & Tourism Development Index 2024 del World Economic Forum plantea que la competitividad turística de los países depende de un conjunto amplio de factores relacionados con el entorno institucional, la conectividad, la infraestructura, la calidad de los servicios, los recursos naturales y culturales, así como la sostenibilidad económica, social y ambiental del sector. Así, el turismo deja de ser concebido únicamente como una actividad vinculada al ocio y pasa a entenderse como un instrumento de desarrollo capaz de fortalecer la resiliencia económica, promover la inclusión social, impulsar la innovación y contribuir al posicionamiento internacional de los territorios.

El fortalecimiento del turismo boliviano requiere una estrategia integral que combine inversión en infraestructura, mejora de conectividad, desarrollo de productos turísticos especializados, innovación, digitalización, fortalecimiento de capacidades empresariales, certificación de calidad, promoción internacional y articulación público-privada. Bajo esta perspectiva, el turismo puede constituirse en uno de los instrumentos más relevantes para diversificar la oferta exportable boliviana, ampliar la generación de divisas, fortalecer la cohesión territorial y proyectar internacionalmente la riqueza cultural y natural del país, contribuyendo simultáneamente al desarrollo económico, la inclusión territorial y una inserción internacional más sostenible y competitiva.

5. POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD Y FOMENTO

El desarrollo de las exportaciones bolivianas requiere de políticas públicas que constituyan una respuesta eficaz a las necesidades de una inserción internacional competitiva

de los bienes y servicios que Bolivia produce actualmente y de otros productos que pueden sumarse a esa lista. Entre estas políticas están las que deben atender las cuestiones prioritarias de acceso a mercados y comercio exterior, una política de logística y transporte de amplio alcance, un nuevo régimen normativo y de incentivos a las exportaciones, el apoyo al sector privado y el establecimiento de condiciones institucionales para la promoción de la oferta exportadora nacional, tanto como de las inversiones que Bolivia necesita. Estas políticas son componentes primordiales de una estrategia exportadora exitosa.

5.1 Acceso efectivo a mercados y política de comercio exterior

Una estrategia de diversificación exportadora exige complementar el fortalecimiento de los sectores tradicionalmente exportadores con la identificación de nuevas actividades económicas capaces de generar valor agregado, incorporar conocimiento, ampliar la complejidad productiva y responder a las transformaciones tecnológicas, ambientales y regulatorias que caracterizan el comercio internacional contemporáneo. La identificación de nuevos productos exportables no debe entenderse únicamente como la incorporación de bienes adicionales a la canasta exportadora, sino como un proceso de descubrimiento productivo orientado a construir ventajas competitivas dinámicas y ampliar las capacidades tecnológicas.

Partiendo de esta premisa, pensamos que Bolivia necesita desarrollar una política comercial basada en una *lógica de portafolio*. Una lógica de portafolio significa identificar para cada mercado una lista específica de productos con demanda real o potencial. A partir de esta identificación, el Estado boliviano estará en mejor posición para definir e implementar una serie de programas, proyectos y medidas que promuevan la orientación de la producción nacional hacia mercados externos específicos, tomando en cuenta la demanda existente o potencial, así como las ventajas comparativas de la oferta boliviana con respecto a otras economías.

Naturalmente, este tipo de política no excluye la priorización de mercados, pero esta priorización debe responder a una lógica de portafolio. Tampoco es incompatible con la participación boliviana en acuerdos comerciales y de integración económica, que suelen tener un alcance amplio, abarcando distintos rubros o sectores económicos. Al contrario, puede beneficiar la determinación eficiente de los objetivos e intereses nacionales en dichos acuerdos o bloques comerciales. Así:

- Para Bolivia, los acuerdos de libre comercio tienen más sentido con países vecinos y de la región, puesto que tendrían un efecto de ampliación de mercado. De hecho, Bolivia es parte de la Comunidad Andina, del MERCOSUR y también del acuerdo bilateral ACE N.º 22 con Chile
- Con los Estados Unidos y también con Canadá, para Bolivia sería más conveniente negociar acuerdos de preferencias arancelarias. Un criterio que sustenta la no reciprocidad es el de las asimetrías existentes, aunque podrían considerarse otro tipo de concesiones en favor de dichos países.
- Con países de Asia, como China, India, Japón y Corea, Bolivia debiera propiciar acuerdos de preferencias arancelarias y de acceso a mercados para productos bolivianos, y en lo posible sin cláusula de reciprocidad.
- Con Egipto y los países del Golfo podría contemplarse la negociación de acuerdos más amplios.

5.2 Logística y transporte

Bolivia tiene una ventaja comparativa poco común en Sudamérica: concentra, en un solo país, cuatro cadenas agroexportadoras con perfiles logísticos complementarios. La soya y sus derivados demandan gran escala, multimodalidad y acceso competitivo a puertos; la cadena de azúcar y alcohol exige logística intensiva en zafra y distribución nacional continua; la chía y el sésamo requieren trazabilidad, limpieza, secado y embarque fino en contenedor; y la carne bovina depende de bioseguridad, cadena de frío y confiabilidad vial entre zonas ganaderas, frigoríficos y mercados.

La base territorial ya existe. Santa Cruz concentra la mayor masa crítica para soya, caña y bovinos; Beni es un proveedor estratégico de ganado; Puerto Suárez/Puerto Quijarro conecta con la Hidrovía Paraguay-Paraná; Viru Viru es el principal nodo aéreo internacional del país; y los corredores hacia Tambo Quemado-Arica, Desaguadero/Ilo, Yacuiba y Villazón habilitan diferentes salidas y mercados. El problema no es solo la precariedad e imprevisibilidad de los corredores de exportación, sino también la fragmentación entre producción, industria, transporte y frontera.

- La prioridad nacional no debe ser construir rutas aisladas, sino cerrar eslabones logísticos: caminos productivos - centros de acopio - plataformas industriales - terminales intermodales - frontera o puerto.

- Para soya y derivados, la decisión estructural es consolidar un eje Pailón/Montero/Santa Cruz - Puerto Suárez/Puerto Quijarro con más ferrocarril, más almacenamiento y más transferencia a barcaza, además de consolidar las conexiones con el océano Pacífico.
- Para azúcar y alcohol, el punto crítico es una logística de zafra confiable y una red eficiente para despachar azúcar al mercado interno y alcohol a los sistemas de almacenamiento y mezcla.
- Para chía y sésamo, el cuello de botella es menos la distancia y más la calidad logística: secado, limpieza, segregación, laboratorios, contenedorización y rapidez documental.
- Para carne bovina, la brecha central es la cadena de frío y la articulación sanitaria entre predio, transporte de ganado, faena, desposte, refrigeración y transporte a los mercados internacionales.
- La política pública debería combinar tres instrumentos: mantenimiento y resiliencia vial, nodos intermodales sectoriales y facilitación sanitaria/aduanera con ventanas rápidas para perecederos y agroalimentos.

Marco logístico transversal

Las cuatro cadenas no se mueven sobre mapas distintos. Comparten una misma arquitectura territorial, pero la usan con diferentes exigencias de tiempo, costo, bioseguridad, estacionalidad y formato de carga. De allí que la estrategia más eficiente sea construir una infraestructura común y luego especializar nodos por rubro.

- Corredor oriental - atlántico: área metropolitana de Santa Cruz, Norte Integrado, Pailón y provincia Germán Busch, con salida por Puerto Suárez/Puerto Quijarro hacia el Canal Tamengo y la Hidrovía Paraguay-Paraná.
- Corredor oriental - mercado interno: Santa Cruz - Yapacaní - Villa Tunari - Cochabamba - Oruro - La Paz/El Alto, fundamental para abastecimiento nacional de aceites, azúcar, harinas y carne.
- Corredor oriental - sur: Santa Cruz - Abapó - Camiri - Villamontes - Yacuiba y Santa Cruz - Abapó - Ipatí - Monteagudo - Sucre/Tarija, clave para el abastecimiento al sur del país y para diversificar salidas.
- Corredor occidental - Pacífico: Oruro - Tambo Quemado y La Paz - Desaguadero/Ilo, relevantes para mercados del Pacífico; Oruro-Uyuni-Ollague para los puertos mas al sur de Arica

- Corredores ferroviarios oriental y su: eje Santa Cruz - Puerto Quijarro/Yacuiba, con alto potencial para granos, aceites, azúcar, alcohol y, en el mediano plazo, contenedores reefer.
- Nodo aéreo: Viru Viru, que no compite con el modo carretero o fluvial para los volúmenes masivos, pero sí para productos de alto valor y bajo volumen.

La lógica de política pública debe ser multimodal. La carretera seguirá siendo el modo dominante entre campo, planta y mercado interno; el ferrocarril y la hidrovía deben asumir el crecimiento del volumen exportador en cargas masivas; y el modo aéreo debe reservarse para nichos de alto valor o urgencia. La tabla siguiente condensa el rol que desempeña cada modo de transporte dentro de la estructura logística nacional, identificando sus principales funciones, los sectores con mayor afinidad y las intervenciones prioritarias para fortalecer la competitividad exportadora.

Tabla 28. Rol de los modos de transporte en la estructura logística de la oferta exportable boliviana

Modo	Función óptima	Sectores con mayor afinidad	Intervención clave
Carretero	Primer y último tramo; abastecimiento interno; flexibilidad operativa	Todos	Mejorar caminos productivos, bypass urbanos, pesaje, seguridad y mantenimiento preventivo.
Ferroviario	Movimientos de alto volumen y media/larga distancia	Soya/derivados, azúcar, alcohol, contenedores agroindustriales	Más patios de carga, desvíos ferroviarios y contratos regulares de tren bloque.
Fluvial	Salida masiva de bajo costo por tonelada	Soya, aceites, torta/harina, azúcar, alcohol en formatos adecuados	Mejor interfaz camión-ferrocarril-barcaza y más almacenaje en Canal Tamengo.
Aéreo	Urgencia, valor por kilo, muestras y perecederos premium	Cortes premium bovinos, chía/sésamo de nicho, documentación/muestras	Terminal de carga moderna, cold rooms y despacho rápido.

Fuente: Elaboración propia con datos de ABC. Red Vial Fundamental 2025; NAABOL. Aeropuerto Internacional de Viru Viru; DGAC/NAABOL, documentos operativos de carga; información corporativa pública sobre servicios ferroviarios.

Visión estratégica de la articulación logística nacional

Para un comercio exterior que genere competitividad a las empresas bolivianas, es necesario contar con alternativas logísticas que permitan sortear dificultades derivadas de cortes de rutas ocasionados por fenómenos naturales, limitaciones operativas o conflictos sociales. La figura siguiente presenta una visión estratégica de la articulación logística nacional, considerando la complementariedad entre corredores carreteros, ferroviarios, fluviales y portuarios, así como las distintas alternativas de acceso a mercados internacionales.

Figura 27. Sistema logístico multimodal propuesto para la competitividad exportadora boliviana



Fuente: Elaboración propia.

Bolivia debe desarrollar, sobre la base de una estrategia nacional de logística, un sistema multimodal de transporte orientado a la producción y al comercio exterior, diversificando las rutas de acceso tanto al océano Pacífico como al Atlántico. Esta estrategia debe articular los modos carretero, ferroviario, fluvial, aéreo y portuario, priorizando la continuidad operativa, la reducción de tiempos y costos, así como la confiabilidad de las cadenas de suministro.

La malla de transporte debe contemplar rutas alternativas que permitan enfrentar interrupciones ocasionadas por fenómenos naturales, limitaciones operativas o conflictos sociales, vinculando la producción boliviana con los países vecinos, sus corredores logísticos y sus puertos de embarque. En la Figura 27, los círculos rojos representan los principales puntos de salida hacia mercados externos, mientras que los puntos amarillos identifican nodos estratégicos de articulación, transferencia y consolidación de carga. El diseño propuesto se articula con los corredores bioceánicos que se proyectan en la región como el corredor central que conecta el Mato Grosso con los puertos en el norte chileno a través de Puerto Suarez-Santa Cruz-Cochabamba-Tambo Quemado y Santa Cruz-Cochabamba-Oruro-Uyuni-Ollague, el denominado Corredor de Capricornio al que podríamos conectarnos a través del sur del país y el corredor ferroviario bioceánico

que conectara el Mato Grosso con el puerto peruano de Chancay. Las rutas representadas constituyen alternativas de interconexión dentro de Bolivia y de articulación con los corredores logísticos desarrollados por los países vecinos.

La política logística no debe limitarse a construir infraestructura aislada. Debe organizar una red nacional en la que los centros productivos, los puertos secos, las terminales intermodales, las fronteras, los puertos y los aeropuertos operen de manera coordinada. La meta consiste en que la carga boliviana llegue a la frontera, al puerto o al aeropuerto dentro en los tiempos, condiciones y estándares exigidos por cada mercado. En este sistema multimodal:

- Warnes/Montero debe consolidarse como nodo articulador del Norte Integrado y de las cadenas agroindustriales del departamento de Santa Cruz. Pailón presenta condiciones para funcionar como puerto seco agroindustrial, mediante infraestructura de almacenamiento, servicios ferroviarios y carreteros y transferencia intermodal. Puerto Quijarro y Puerto Suárez constituyen la principal salida intermodal hacia el Canal Tamengo y la Hidrovía Paraguay-Paraná.
- Oruro debe fortalecerse como nodo de acopio y consolidación, además de operar como corredor alternativo para vincular la producción oriental con Tambo Quemado, los puertos del Pacífico y los mercados andinos. La importancia de Oruro como nodo seco, punto de consolidación y alternativa logística ya resulta coherente con los corredores desarrollados en el documento.
- Es preciso establecer terminales de transferencia de carga y puertos secos en puntos estratégicos. Estos nodos, además de permitir el almacenamiento y la consolidación de mercancías, deben facilitar la transferencia entre modalidades de transporte y ofrecer servicios complementarios de etiquetado, fraccionamiento, reempaquetado, inspección, certificación, trazabilidad y gestión aduanera en el caso de los nodos relacionados con las exportaciones.
- Dentro de este sistema en red, uno de los ejes prioritarios corresponde al corredor Buló Buló-Santa Cruz-Pailón-Puerto Quijarro-Canal Tamengo-Brasil. Su fortalecimiento permitiría articular la producción de urea y otros bienes agroindustriales con el principal mercado regional, aprovechando de manera más eficiente la conexión carretera, ferroviaria, portuaria y fluvial. Para ello, se requiere mejorar el almacenamiento, la programación de carga, la transferencia al ferrocarril o a barcas, la coordinación aduanera y la continuidad de la navegación por la Hidrovía Paraguay-Paraná. Brasil ya constituye el principal mercado de destino de la urea

producida en Bulo Bulo, por lo que la reducción de costos en este corredor posee una justificación productiva y comercial concreta.

- Complementariamente, Puerto Busch debe incorporarse como una alternativa estratégica de mediano y largo plazo para diversificar las salidas al Atlántico. Su desarrollo no sustituye al sistema portuario de Puerto Quijarro, Puerto Suárez y Canal Tamengo, sino que puede ampliar la capacidad logística nacional y reducir la dependencia de una sola vía de acceso. Su articulación con el Mutún, el eje oriental y los principales centros productivos permitiría atender cargas mineras, agroindustriales y forestales, siempre que se concreten los estudios, inversiones e infraestructura carretera, ferroviaria y portuaria necesarios. La propuesta identifica a Puerto Busch, junto con Viru Viru y la Hidrovía, como una plataforma relevante para la integración logística y la promoción de inversiones.
- Finalmente, es necesaria la consolidación de los puertos en el Canal Tamengo y la construcción del *hub* aéreo Viru Viru y Puerto Busch, como parte del sistema multimodal logístico y de transporte.

5.3 Régimen normativo e incentivos fiscales

El régimen tributario y aduanero aplicable a las exportaciones, junto con los instrumentos de facilitación del comercio, incide en la estructura de costos, la disponibilidad de capital de trabajo y la previsibilidad de las operaciones de comercio exterior. El principio de neutralidad impositiva procura que los impuestos internos y los tributos aduaneros efectivamente pagados sobre bienes, insumos y servicios vinculados con la producción exportable no se consoliden como un costo definitivo. De manera complementaria, la facilitación del comercio busca reducir tiempos de tramitación, cargas documentales y costos de transacción. En Bolivia, los principales instrumentos de dicho régimen son la devolución impositiva a las exportaciones, el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (RITEX) y la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

Devolución impositiva a las exportaciones

La devolución impositiva a las exportaciones tiene por finalidad preservar la neutralidad impositiva mediante la restitución de determinados impuestos internos y gravámenes arancelarios efectivamente pagados durante la producción, adquisición de insumos, importación de mercancías o contratación de servicios vinculados con bienes destinados al mercado externo. Esta restitución se instrumenta mediante los Certificados de

Devolución Impositiva (CEDEIM), que comprenden el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto a los Consumos Específicos y el Gravamen Arancelario.

Debe considerarse que el funcionamiento oportuno de este mecanismo incide directamente en la liquidez y el capital de trabajo de las empresas exportadoras. La acumulación prolongada de crédito fiscal y de montos pendientes de devolución inmoviliza recursos que podrían destinarse a la adquisición de insumos, el pago a proveedores, la constitución de inventarios, la contratación de servicios logísticos o la ampliación de la capacidad productiva. Asimismo, el costo y la renovación de garantías durante períodos extensos pueden afectar las líneas de crédito y elevar el costo financiero de la operación exportadora.

Entre las principales restricciones del sistema se encuentran la extensión de los procesos de fiscalización, la carga documental, la depuración de créditos fiscales vinculados con observaciones a proveedores, la limitada interoperabilidad entre los sistemas tributarios, aduaneros y financieros, así como los costos derivados de las garantías exigidas en las modalidades con fiscalización posterior. Estas restricciones afectan especialmente a las empresas pequeñas y medianas, que disponen de menor capacidad administrativa y financiera para sostener procedimientos prolongados.

Por todo ello, el fortalecimiento del mecanismo de devolución de impuestos a las exportaciones presupone una gestión basada en perfiles de riesgo, la prevalidación electrónica de facturas y documentos de respaldo, la interoperabilidad entre el Servicio de Impuestos Nacionales, la Aduana Nacional y las entidades financieras, así como una verificación concentrada en la existencia, validez y vinculación del crédito fiscal solicitado. También es necesaria la especialización sectorial de los fiscalizadores y asegurar el cumplimiento efectivo de los plazos establecidos por la norma.

Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (RITEX)

El RITEX permite la admisión temporal de materias primas, insumos, partes, piezas y otras mercancías vinculadas con procesos productivos de exportación, con suspensión del pago de los tributos aduaneros de importación. Para acogerse a este régimen, las mercancías deben ser sometidas a operaciones autorizadas de transformación, elaboración, montaje, ensamblaje, reparación o acondicionamiento y posteriormente re-exportadas mediante los productos compensadores correspondientes. A diferencia de la devolución impositiva, el RITEX no restituye tributos previamente pagados, sino que suspende temporalmente la obligación tributaria aduanera mientras las mercancías

permanezcan bajo control aduanero y sean utilizadas conforme al proceso productivo autorizado. Por ello, no corresponde solicitar la devolución de tributos cuya cancelación hubiera sido suspendida mediante el régimen, aunque la empresa puede solicitar la restitución de otros componentes tributarios efectivamente pagados y vinculados con la exportación.

Su relevancia económica radica en la reducción del costo de los insumos importados incorporados a la producción exportable, la generación de valor agregado nacional y la posibilidad de insertar a las empresas bolivianas en cadenas regionales e internacionales de producción. El régimen puede beneficiar especialmente a actividades manufactureras, agroindustriales, textiles, metalmecánicas, alimentarias y de reparación que requieren insumos, partes o componentes procedentes del exterior.

No obstante, su utilización exige una administración rigurosa de los coeficientes técnicos de consumo, las mermas, los desperdicios, los saldos de mercancías, los inventarios, las garantías y los plazos de permanencia. La complejidad de estos controles, junto con la insuficiente digitalización y la limitada asistencia técnica, puede restringir el acceso de pequeñas y medianas empresas y elevar el riesgo de incumplimientos involuntarios.

En consecuencia, es necesario simplificar los procedimientos de incorporación y modificación, restablecer herramientas digitales para el control de saldos y plazos, implementar alertas automáticas antes del vencimiento de las operaciones y ampliar la capacitación especializada dirigida a exportadores, despachantes de aduana, responsables de producción y profesionales contables. Asimismo, el RITEX debe articularse con las políticas de industrialización, financiamiento productivo y diversificación exportadora.

Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)

La VUCE constituye un instrumento de facilitación, a partir de establecer un punto único de entrada para la presentación, tramitación y seguimiento electrónico de autorizaciones previas, certificaciones, permisos y demás documentos requeridos para las operaciones de importación, exportación y tránsito aduanero internacional. Su configuración actual se sustenta principalmente en el Decreto Supremo N.º 5211, de 28 de agosto de 2024, que asigna a la Aduana Nacional la implementación, administración y operación de la plataforma en coordinación con las entidades públicas emisoras.

La VUCE busca superar la dispersión institucional de los procedimientos de comercio exterior, la duplicación de requisitos, la dependencia de documentación física y

la presentación reiterada de información ante diferentes entidades. Su consolidación puede reducir tiempos y costos de tramitación, mejorar la trazabilidad de los expedientes, facilitar el seguimiento de las solicitudes y aumentar la previsibilidad de las operaciones aduaneras y comerciales. Sin embargo, su eficacia no depende exclusivamente de la disponibilidad de una plataforma informática. Requiere la reingeniería y simplificación de los procedimientos, la adecuación de la normativa sectorial, la interoperabilidad entre la VUCE, los sistemas aduaneros y las plataformas de las entidades públicas emisoras, así como la eliminación efectiva de trámites paralelos. La digitalización de formularios sin una revisión previa de requisitos y secuencias administrativas podría reproducir en formato electrónico las mismas ineficiencias del procedimiento físico.

Hay que decir que la plataforma se encuentra en una fase de incorporación progresiva de entidades y trámites. Por ello, las prioridades deben concentrarse en la interoperabilidad efectiva, la aceptación generalizada de documentos digitales, la integración de mecanismos de firma y ciudadanía digital, la disponibilidad de pasarelas de pago y la publicación de indicadores sobre tiempos, trámites procesados, observaciones y niveles de servicio.

En ese marco, la Aduana Nacional, el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria y el Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones deben ser considerados componentes de la infraestructura institucional crítica para el comercio exterior. La continuidad de sus servicios resulta indispensable para la emisión de certificaciones sanitarias y de origen, la habilitación de operaciones y el cumplimiento de las ventanas comerciales. En consecuencia, estas entidades requieren sistemas interoperables, respaldo tecnológico, protocolos de contingencia y mecanismos de recuperación operativa ante fallas institucionales o tecnológicas.

5.4 Apoyo al sector privado y atracción de IED

Una estrategia exportadora que pretenda ser exitosa y sostenible debe tener como pilar fundamental al sector privado. Al Estado, de su lado, le toca generar y facilitar las condiciones para un desenvolvimiento efectivo y eficiente del sector privado, lo que incluye la promoción de nuevas inversiones, la apertura de mercados y otras políticas y mecanismos para fortalecer la infraestructura, la innovación, el desarrollo tecnológico, el emprendimiento y un clima de negocios adecuado.

Principales acciones:

a) En el sector agropecuario, las políticas de apoyo deben articularse mediante un marco integral de investigación y transferencia tecnológica orientada a mejorar la productividad y competitividad exportadora que combine previsibilidad normativa, acceso a financiamiento, tecnificación, infraestructura productiva y logística y disponibilidad competitiva de insumos y maquinaria.¹³ Se trata ante todo de elevar los rendimientos, mejorar la calidad y trazabilidad de la producción, fortalecer la resiliencia climática e incrementar la transformación y el valor agregado nacional.

Ese marco debe construirse mediante coordinación público-privada, continuidad institucional, metas verificables y mecanismos permanentes de seguimiento. En este proceso, las universidades y los centros de investigación tienen un rol clave, aportando a la investigación y desarrollo, la innovación aplicada, la validación tecnológica y la mejora de estándares productivos, sanitarios y de calidad. Su articulación con productores, empresas y entidades públicas permitiría adaptar tecnologías, elevar rendimientos y generar soluciones orientadas a las exigencias de los mercados internacionales.

b) El financiamiento es otro de los factores habilitantes más importantes para la diversificación productiva y el desarrollo de nuevas capacidades exportadoras. La evidencia internacional demuestra que los procesos de transformación productiva rara vez emergen de manera espontánea; por el contrario, suelen estar acompañados de iniciativas capaces de movilizar recursos a actividades innovadoras, reducir riesgos asociados a sectores emergentes y facilitar la acumulación de capacidades empresariales y tecnológicas. El acceso al financiamiento debe ser entendido no únicamente como una necesidad empresarial, sino como un instrumento de política económica para impulsar procesos de ampliación de la base productiva y de inserción internacional.

Uno de los principales desafíos que enfrentan los sectores emergentes radica en la existencia de fallas de mercado asociadas a la incertidumbre, los elevados costos iniciales de inversión y los largos períodos requeridos para alcanzar escalas competitivas. Actividades vinculadas a la agroindustria especializada, la bioeconomía, los servicios digitales, la biotecnología o la manufactura con mayor contenido tecnológico suelen requerir inversiones en infraestructura, certificaciones, investigación aplicada, desarrollo de

13 En este sentido, la Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria (EMBRAPA), institución estatal con un papel central en la transformación productiva del “cerrado brasileño”, a través de la investigación aplicada, adaptación tecnológica, uso de correctivos de suelo y fertilización, es una fuente de valiosas lecciones que Bolivia debería aprender.

productos y posicionamiento comercial cuyos retornos se materializan en horizontes de mediano y largo plazo. En consecuencia, los mecanismos tradicionales de financiamiento bancario frecuentemente resultan insuficientes para atender las necesidades de estos sectores, generando restricciones que limitan su crecimiento y consolidación.

El reto boliviano es avanzar hacia una estrategia de financiamiento productivo diferenciada, que pueda atender las necesidades específicas de sectores con potencial exportador. Ello implica complementar los mecanismos tradicionales de crédito con instrumentos más sofisticados, tales como fondos de innovación, garantías para proyectos exportadores, esquemas de financiamiento para certificaciones internacionales, fondos concursables para investigación aplicada, mecanismos de coinversión público-privada y programas de apoyo a emprendimientos tecnológicos. Particular relevancia adquiere el financiamiento orientado a pequeñas y medianas empresas, las cuales constituyen una parte importante del tejido productivo nacional y enfrentan mayores restricciones para acceder a recursos financieros. En numerosos casos las limitaciones no responden únicamente a la disponibilidad de crédito, sino a la ausencia de garantías suficientes, debilidades en capacidades de gestión empresarial y elevados costos de transacción.

c) La atracción de inversión extranjera directa puede desempeñar un papel relevante en la diversificación exportadora. La experiencia comparada demuestra que los beneficios de la inversión extranjera no provienen exclusivamente del flujo de capital, sino de su capacidad para introducir nuevas tecnologías, prácticas de gestión, estándares internacionales y oportunidades de aprendizaje productivo. Por ello, las políticas de promoción de inversiones deben priorizar proyectos capaces de fortalecer capacidades nacionales en sectores estratégicos como agroindustria especializada, manufacturas ligeras, servicios digitales, biotecnología y biocomercio.

Las tendencias internacionales asociadas a la transición energética y la sostenibilidad ambiental generan nuevas oportunidades de financiamiento verde y mecanismos de inversión sostenible. Estos instrumentos pueden constituir una fuente valiosa de recursos para proyectos vinculados a agricultura sostenible, bioeconomía, biocomercio, energías renovables, bioinsumos y otras actividades alineadas con criterios ambientales cada vez más valorados por los mercados internacionales. La capacidad institucional para estructurar proyectos bancables y acceder a fuentes internacionales de financiamiento se convierte en un factor para ampliar las oportunidades de inversión productiva.

d) La competitividad internacional depende crecientemente de la capacidad de las empresas para demostrar cumplimiento de estándares técnicos, sanitarios, ambientales y

sociales que condicionan el acceso a los mercados más dinámicos. Así, las certificaciones, los sistemas de trazabilidad y la infraestructura nacional de calidad adquieren una importancia estratégica, al constituirse en mecanismos que reducen asimetrías de información, fortalecen la confianza comercial y facilitan las ventas en segmentos caracterizados por mayores niveles de diferenciación y valor agregado.

Los estándares privados y las regulaciones técnicas han adquirido una relevancia creciente dentro del comercio internacional, transformándose en factores determinantes para el acceso efectivo a mercados de alto poder adquisitivo. Particularmente en sectores agroalimentarios, forestales, biocomerciales y manufactureros, el cumplimiento de requisitos vinculados a inocuidad alimentaria, sostenibilidad ambiental, trazabilidad, responsabilidad social y calidad se ha convertido en una condición indispensable para participar en cadenas globales de valor.

e) Para Bolivia, esta tendencia adquiere especial relevancia debido a la creciente orientación de la demanda internacional hacia productos diferenciados por atributos de calidad, sostenibilidad y origen. Certificaciones vinculadas a producción orgánica, comercio justo, manejo sostenible de recursos naturales, buenas prácticas agrícolas y sistemas de trazabilidad permiten acceder a nichos de mercado caracterizados por mayores niveles de diferenciación y valor agregado. En el caso de productos asociados a la biodiversidad, estos mecanismos constituyen además instrumentos para garantizar el aprovechamiento sostenible de los recursos biológicos y fortalecer la confianza de consumidores y compradores internacionales.

La inversión en infraestructura física ligada a la producción es igualmente esencial para reducir costos de cumplimiento y mejorar la competitividad de las empresas exportadoras. La disponibilidad de laboratorios acreditados, organismos certificadores, sistemas de evaluación de la conformidad y capacidades nacionales de inspección permite disminuir barreras de acceso a mercados y fortalecer la credibilidad de la oferta exportable nacional. Asimismo, contribuye a facilitar procesos de innovación y adopción tecnológica, especialmente en sectores vinculados a la bioeconomía, la agroindustria especializada y el biocomercio.

f) La creciente complejidad del comercio internacional ha incrementado la importancia de los sistemas de inteligencia de mercado como herramientas para los planes empresariales y las políticas de desarrollo productivo. En un entorno caracterizado por cambios acelerados en preferencias de consumo, transformaciones tecnológicas, nuevas exigencias regulatorias y creciente competencia internacional, la capacidad para

identificar oportunidades comerciales y anticipar tendencias se convierte en un factor determinante de la competitividad exportadora.

La inteligencia de mercado trasciende la elaboración tradicional de estudios comerciales y comprende procesos sistemáticos de vigilancia estratégica orientados a monitorear tendencias de consumo, innovaciones tecnológicas, evolución de estándares internacionales, cambios regulatorios, comportamiento de competidores y oportunidades emergentes de inserción internacional. La experiencia internacional demuestra que los países que han logrado diversificar exitosamente su estructura exportadora suelen disponer de sistemas institucionalizados de análisis económico y prospectiva capaces de reducir incertidumbre y facilitar procesos de descubrimiento productivo (Hausmann *et al.*, 2026). El fortalecimiento de capacidades de inteligencia comercial resulta relevante debido a la necesidad de identificar nuevos nichos de mercado para productos agroindustriales, manufacturas especializadas, servicios digitales y bienes derivados de la biodiversidad.

g) La biotecnología se ha consolidado como uno de los principales motores de transformación productiva en las economías contemporáneas, debido a su capacidad para incrementar productividad, mejorar la sostenibilidad de los sistemas productivos y generar nuevas oportunidades de innovación en sectores vinculados a la agricultura, la industria alimentaria, la bioeconomía y el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad. Más allá de sus aplicaciones estrictamente agrícolas, la biotecnología constituye una plataforma transversal de innovación con capacidad para generar nuevas actividades económicas intensivas en conocimiento. Las tendencias internacionales muestran una creciente convergencia entre biotecnología, bioeconomía y sostenibilidad, impulsando el desarrollo de ingredientes funcionales, biomateriales, bioinsumos, nutraceuticos, cosméticos naturales y soluciones basadas en recursos biológicos.

Un área particularmente prometedora para Bolivia corresponde al desarrollo de bioinsumos agrícolas, incluyendo biofertilizantes, biopesticidas y microorganismos benéficos capaces de reducir la dependencia de insumos químicos convencionales y contribuir a la transición hacia sistemas productivos más sostenibles. La CEPAL identifica a los bioinsumos como una de las áreas con mayor potencial dentro de la bioeconomía regional, debido a su capacidad para combinar productividad agrícola, innovación tecnológica y sostenibilidad ambiental (Aramendis *et al.*, 2023). La riqueza biológica presente en los ecosistemas bolivianos ofrece oportunidades para avanzar hacia aplicaciones biotecnológicas vinculadas al biocomercio, la producción de ingredientes funcionales, nutraceuticos, extractos naturales, cosméticos especializados y otros bienes intensivos en conocimiento. Por todo ello, la biotecnología

puede constituirse en un puente entre biodiversidad, innovación y desarrollo productivo, permitiendo transformar recursos biológicos en nuevas capacidades económicas y ventajas competitivas sostenibles.

6. MARCO INSTITUCIONAL PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN E INVERSIÓN

La estructura institucional y normativa de Bolivia para la promoción de exportaciones e inversiones se caracteriza por una combinación de funciones de política pública, promoción comercial, atracción de inversiones y regulación estatal.

Actualmente, la principal entidad rectora en materia de comercio exterior es el Ministerio de Relaciones Exteriores, a través del Viceministerio de Comercio Exterior, Inversiones Extranjeras e Integración. En marzo de 2026, mediante el Decreto Supremo N° 5594, se amplió formalmente su denominación y competencias para incorporar explícitamente la atracción de inversiones extranjeras.

Además del Ministerio de Relaciones Exteriores, intervienen otras entidades con funciones específicas vinculadas con la promoción de exportaciones y la gestión o regulación de inversiones.

- Ministerio de Planificación del Desarrollo: en el marco de la Ley N° 516 y su reglamentación, participa en la política nacional de inversiones, la recomendación de incentivos a la inversión y la calificación de inversiones preferentes, además de la coordinación institucional en esta materia.
- Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX): administra el Registro Único de Exportadores, emite certificados de origen, verifica la documentación previa a su emisión y apoya el aprovechamiento de los acuerdos comerciales y regímenes preferenciales aplicables a las exportaciones bolivianas.
- PRO-BOLIVIA: entidad dependiente del Ministerio de Desarrollo Productivo, orientada al fortalecimiento productivo interno, la modernización y tecnificación, el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a la mejora de capacidades productivas y de inserción en mercados. No constituye, en sentido estricto, una agencia especializada de promoción comercial externa.
- Banco Central de Bolivia: tiene responsabilidades en el registro de la inversión extranjera y de operaciones financieras con el exterior, incluyendo información vinculada a capitales, utilidades y estadísticas de inversión extranjera directa.

- ProExport Bolivia, una agencia dependiente del entonces Viceministerio de Comercio Exterior e Integración, orientada a la promoción de exportaciones, turismo y atracción de inversiones.

El panorama que se percibe es de una marcada dispersión institucional y normativa en materia de promoción de exportaciones y de inversiones en Bolivia, además de duplicidad de funciones y roles, discontinuidad en la estructura institucional y un sesgo evidente de improvisación y de falta de profesionalismo.

Benchmark internacional y lecciones para Bolivia

Con el propósito de identificar buenas prácticas aplicables al fortalecimiento de la institucionalidad boliviana de promoción económica internacional, resulta pertinente tomar en cuenta las experiencias de agencias especializadas de la región que han logrado consolidar capacidades permanentes de promoción de exportaciones, atracción de inversiones, posicionamiento internacional y articulación público-privada. Entre los casos más relevantes destacan ProChile, PROMPERÚ y ProColombia, instituciones que durante las últimas décadas han evolucionado desde esquemas tradicionales de promoción comercial hacia plataformas integrales de internacionalización económica, combinando inteligencia de mercados, desarrollo exportador, atracción de inversión extranjera directa, fortalecimiento de marca país y articulación territorial.

a) ProChile, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, tiene como misión promover la internacionalización de las empresas chilenas mediante acciones de promoción de bienes y servicios, apoyo a la atracción de inversión extranjera, fortalecimiento de la imagen país y expansión de oportunidades comerciales en mercados internacionales. Su modelo combina una extensa red de oficinas regionales y representaciones comerciales en el exterior, permitiendo una articulación permanente entre empresas, territorios y mercados internacionales. Asimismo, ha incorporado instrumentos especializados para la internacionalización de servicios, capacitación exportadora, formación empresarial e inteligencia comercial, ampliando progresivamente su enfoque más allá de las exportaciones tradicionales de bienes.

b) El modelo peruano presenta un rasgo relevante: la integración estratégica entre comercio exterior, turismo y posicionamiento internacional. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) articula objetivos vinculados simultáneamente al incremento de la oferta exportable, mejora de acceso a mercados, competitividad logística,

fortalecimiento de capacidades exportadoras, desarrollo turístico y gobernanza territorial del turismo. Esta visión se complementa con PROMPERÚ, entidad responsable de la promoción internacional del país mediante una estrategia integrada de exportaciones, turismo e inversiones sustentada en la Marca Perú como instrumento de diferenciación internacional. Bajo este enfoque, la marca país opera no sólo como una herramienta de promoción turística, sino también como un mecanismo para fortalecer la percepción internacional de los productos, servicios y oportunidades de inversión del país.

c) ProColombia ha desarrollado uno de los modelos más integrales de promoción económica internacional de la región. Su mandato institucional comprende la promoción de exportaciones no minero-energéticas, la internacionalización empresarial, la atracción de inversión extranjera directa, el posicionamiento de la marca país y la promoción turística. Particularmente destacable resulta su énfasis en la inteligencia económica, la diversificación de mercados, el fortalecimiento de capacidades empresariales y la internacionalización de los territorios. Asimismo, la entidad opera bajo una lógica de articulación permanente entre Gobierno nacional, regiones, sector privado y red internacional de representación comercial, permitiendo vincular objetivos de desarrollo productivo con estrategias concretas de inserción internacional.

La revisión comparada permite identificar elementos convergentes que explican la efectividad de estos modelos institucionales. En primer lugar, los tres países cuentan con organismos especializados dedicados exclusivamente a la promoción económica internacional, diferenciando claramente las funciones de negociación comercial de las funciones de promoción. En segundo lugar, incorporan mecanismos permanentes de coordinación público-privada que facilitan la identificación de oportunidades y la retroalimentación desde el sector productivo. En tercer lugar, disponen de redes comerciales internacionales especializadas que operan desde representaciones en mercados estratégicos. Finalmente, integran capacidades técnicas de inteligencia económica, promoción de inversiones, posicionamiento internacional y fortalecimiento de marca país como componentes complementarios de una misma estrategia de internacionalización.

Tabla 29. Comparación de modelos institucionales de promoción económica económica de Chile, Colombia y Perú

Dimensión	ProChile	PromPerú	ProColombia
Dependencia institucional	Ministerio de Relaciones Exteriores	MINCETUR	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Promoción de exportaciones	✓	✓	✓
Promoción de servicios	✓	✓	✓
Atracción de inversión extranjera	Apoyo y coordinación	✓	✓

Dimensión	ProChile	PromPerú	ProColombia
Marca país	✓	✓	✓
Promoción turística	Coordinación	✓	✓
Inteligencia de mercados	✓	✓	✓
Formación exportadora	✓	✓	✓
Red de oficinas en el exterior	✓	✓	✓
Presencia regional interna	✓	✓	✓
Participación público-privada	Alta	Alta	Alta
Internacionalización territorial	Media-Alta	Alta	Muy alta

Fuente: Elaboración propia con base en ProChile (2025), MINCETUR (2024), PROMPERÚ (2024) y ProColombia (2025).

Agencia Boliviana de Promoción de Exportaciones e Inversiones

Cotejada con la situación de los países vecinos, el caso boliviano destaca no solo por la dispersión de competencias entre diversas entidades públicas, sino también por el escaso desarrollo de un marco institucional consolidado, continuo, con reglas claras y medianamente eficaz para impulsar y apoyar las exportaciones y las inversiones que el país necesita. Por tanto, el desafío boliviano no radica únicamente en crear una nueva entidad de promoción, sino en construir una arquitectura institucional capaz de coordinar de manera eficiente las tareas de promoción de exportaciones, la atracción de inversiones, la diplomacia económica, la inteligencia de mercados y el posicionamiento internacional del país desde una visión estratégica de largo plazo.

Naturalmente, la creación de una nueva organización especializada, que proponemos en este estudio, tiene la virtud de concentrar en una sola entidad las funciones de promoción económica internacional, constituyéndose en una ventanilla única para exportadores, inversionistas, compradores internacionales y actores productivos nacionales. De esta manera, se fortalecería la coordinación institucional, se reducirían costos de transacción y se generaría una mayor coherencia entre las políticas de promoción comercial, atracción de inversiones y posicionamiento internacional.

La misión de la Agencia Boliviana de Promoción de Exportaciones e Inversiones, sería promover la internacionalización de la economía boliviana mediante el desarrollo y la diversificación de las exportaciones, la atracción de inversión extranjera directa, la inserción de empresas bolivianas en cadenas regionales y globales de valor, la promoción de la imagen país, el fortalecimiento de la diplomacia económica y el impulso a la innovación y al desarrollo productivo orientado a los mercados externos. La idea de esta agencia se inspira en modelos institucionales exitosos de la región, los cuales han evolucionado desde esquemas centrados exclusivamente en la promoción exportadora hacia plataformas

integradas de internacionalización económica capaces de articular exportaciones, inversiones, turismo, inteligencia económica, marca país y redes de representación comercial en el exterior bajo una estrategia común de inserción internacional.

Objetivos y actividades

- a) Diversificar las exportaciones: reducir la dependencia de materias primas y aumentar la participación de manufacturas, agroindustria, biocomercio, economía del conocimiento y servicios globales en la canasta exportadora.
- b) Atraer inversión extranjera directa: promover inversiones en minería, hidrocarburos, agropecuaria y agroindustria, energías renovables, logística, turismo y economía digital.
- c) Internacionalizar a las pymes: incrementar el número de empresas exportadoras permanentes y fortalecer sus capacidades para participar de manera sostenida en los mercados internacionales.
- d) Posicionar la marca país: fortalecer la reputación de Bolivia como destino confiable para la inversión y los negocios.
- e) Generar inteligencia económica: proveer información estratégica sobre mercados, oportunidades y tendencias para apoyar la toma de decisiones públicas y empresariales.

Gobernanza institucional y operativa

La agencia propuesta contaría con un Consejo Directivo como máxima instancia de orientación estratégica y supervisión institucional.

- Composición: presidida por el Ministro de Relaciones Exteriores e integrado por los ministros de Economía y Finanzas Públicas, Desarrollo Productivo y Economía Plural y Planificación del Desarrollo; además de representantes del sector exportador y de las cámaras empresariales.
- Funciones principales: aprobar la estrategia institucional, aprobar el presupuesto y definir metas medibles que deban ser cumplidas por la Dirección Ejecutiva.

Durante el primer año de gestión de cada nuevo gobierno, el Consejo Directivo designaría al Director Ejecutivo mediante un mecanismo público de selección. Este contaría con un mandato de cinco años, de modo que su gestión abarque el mismo periodo

gubernamental y una parte inicial del siguiente, con el propósito de dotar a la agencia de continuidad técnica e institucional.

A propuesta del Director Ejecutivo, el Consejo Directivo aprobaría un plan estratégico de cinco años con objetivos claros, metas medibles e indicadores de desempeño, cuya ejecución estaría a cargo de la agencia bajo la conducción de la Dirección Ejecutiva y la supervisión del propio Consejo Directivo.

La Cancillería mantendría las competencias vinculadas a la conducción de la política exterior, la negociación de acuerdos comerciales y económicos, la participación en procesos de integración regional y la representación oficial del Estado boliviano ante organismos internacionales.

La agencia dispondría de una red de oficinas en el exterior, preferentemente ubicadas en las Embajadas o Consulados de Bolivia, con presencia prioritaria en Norteamérica, América del Sur, Europa y Asia, en función de criterios de mercado, atracción de inversiones y proyección comercial. De igual forma, y con el propósito de desconcentrar ciertas funciones, la agencia contaría con oficinas pequeñas en algunos departamentos del país.

En materia presupuestaria, la Agencia se financiaría, en parte con recursos del Presupuesto General del Estado, y en otra, con una mínima alícuota a las importaciones de ciertos productos como vehículos de alta gama, joyería y otros.

Un modelo de desarrollo basado en las exportaciones

Luis Carlos Jemio

En los últimos 20 años, en Bolivia se estableció un modelo económico con dos características esenciales: i) la conformación de una estructura económica alrededor de la explotación de recursos hidrocarburíferos y minerales; ii) La generación de excedentes económicos o más propiamente de las rentas de los recursos naturales –principalmente de la exportación de gas natural– y su apropiación y control por parte del Estado para la redistribución de ingreso y la expansión del gasto público como motor del consumo y crecimiento. Los resultados demuestran que este modelo si bien pudo haber dinamizado el desempeño de ciertos sectores ligados a la importación y la demanda interna, lo hizo al precio de desbaratar las oportunidades existentes para desarrollar las capacidades productivas del país y socavar las perspectivas de un crecimiento sostenido y de largo plazo.

Bien es cierto que el ciclo del gas natural, especialmente entre los años 2006 y 2014, permitió incrementar el consumo de los hogares y mejorar las condiciones de vida de la población. Bolivia recibió decenas de miles de millones de dólares durante el superciclo de las materias primas, y en particular por el auge de la exportación de gas a los mercados vecinos de Brasil y Argentina; en contraste, no se logró potenciar una estructura productiva que pudiera sostener el proceso de crecimiento una vez que se vinieron abajo las ventas externas de gas natural y se desplomaron los ingresos de la renta petrolera.

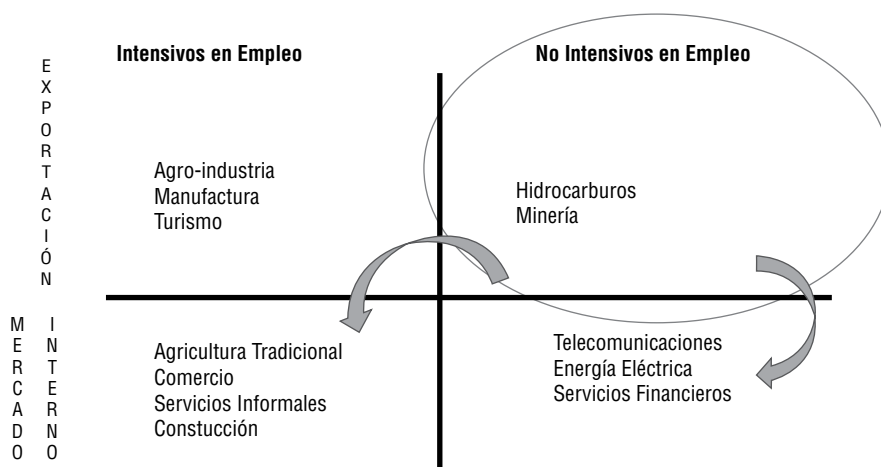
De este modo, se pusieron en evidencia las limitaciones de ese modelo rentista, sostenido en un mercado interno pequeño, de bajo poder adquisitivo y altamente informal. De hecho, la crisis económica actual se ha originado en la debacle de la producción gasífera y sus derivados, precipitada por la carencia de inversiones en exploración y reposición de reservas. El impacto social de la redistribución de ingresos vía el gasto público fue posible mientras duró la bonanza petrolera; la pobreza y la desigualdad se redujeron al influjo de unas ganancias extraordinarias pero coyunturales y, por lo mismo, expuestas a una reversión que no ha demorado en manifestarse, desencadenándose una crisis social severa.

El perfil y los rasgos del modelo de desarrollo del ciclo económico marcado por la prevalencia de políticas populistas tradicionales y abocadas a la generación de rentas e

ingresos laborales de corto plazo, se entienden mejor aplicando un esquema de análisis que clasifica a los sectores económicos en función de dos criterios o variables: i) la orientación de la producción al mercado interno o bien hacia las exportaciones, esto es, actividades transables (cuyos productos se venden en mercados externos) y actividades no transables (primordialmente para consumo doméstico); ii) la capacidad diferenciada de dichos sectores para generar empleo.¹⁴ El resultado obtenido permite agrupar las actividades económicas en cuatro sectores:

- Sectores orientados a las exportaciones, no intensivos en empleo, como minería e hidrocarburos.
- Sectores volcados al mercado interno, no intensivos en empleo, que comprenden los servicios de telecomunicaciones, energía eléctrica y servicios financieros.
- Sectores dirigidos al mercado interno, intensivos en empleo, que incluyen el comercio, la construcción y la agricultura tradicional. Estos sectores generan la mayor parte de los puestos de trabajo, a la vez exhiben menor productividad y más bajos niveles de ingresos.
- Sectores orientados al mercado externo, e intensivos en empleo, como agroindustria, manufactura y turismo.

Gráfico 1. Modelo económico basado en rentas y demanda interna



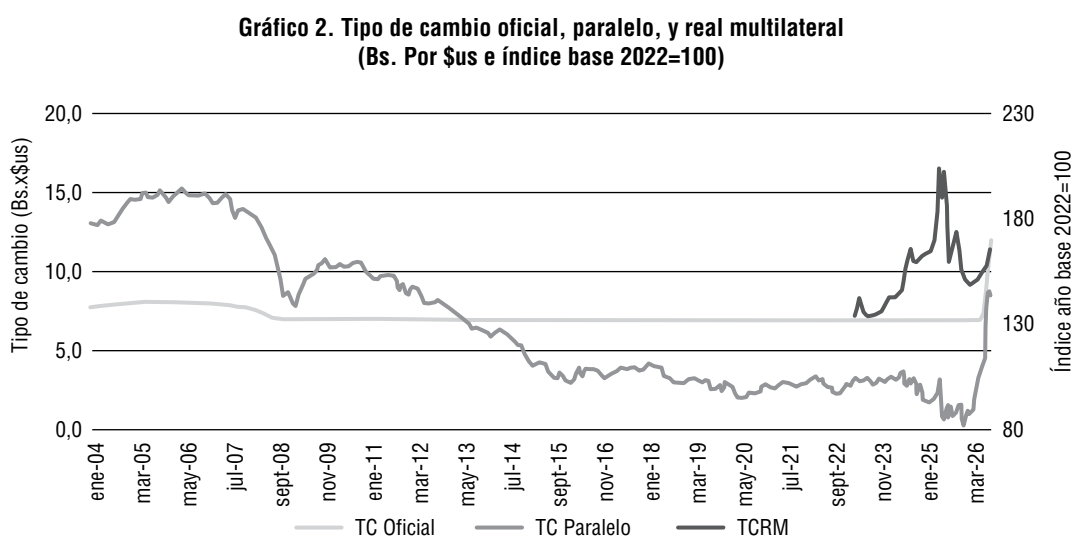
Fuente: Adaptación del Modelo elaborado por PNUD.

¹⁴ Este esquema analítico ha sido adaptado de un modelo desarrollado por PNUD en 2002.

Como se ilustra en este gráfico, durante el ciclo populista los excedentes obtenidos de la producción y exportación de sectores extractivos tradicionales, principalmente hidrocarburos, se utilizaron para expandir la demanda interna de bienes y servicios. Se trató de una política que estimuló el crecimiento de los sectores cuya producción mira al mercado interno. Hay que aclarar que si bien la agricultura es un sector que produce bienes transables, se da la situación de que la agricultura tradicional produce mayormente para el mercado interno.

Ciertamente, el modelo económico resultante no ha favorecido el desarrollo y la diversificación de los sectores con potencial exportador. De hecho, la estructura exportadora ha mantenido el patrón tradicional de concentración en hidrocarburos y en minería. Contrariamente, la expansión de la demanda interna, y la política de tipo de cambio fijo, aplicada desde el año 2011, provocaron una apreciación real del tipo de cambio real, lo que hizo menos competitivos a los productos bolivianos con valor agregado en los mercados externos, desincentivando estas exportaciones.

Como puede verse en el Gráfico 2, el índice de TCRM (Tipo de Cambio Real Multilateral) se apreció de 195,4 puntos en 2006 a 86 puntos a finales de 2025. Esto significa una apreciación del boliviano con respecto a las monedas de los principales socios comerciales del orden del 57,5%. Adicionalmente, el gobierno puso restricciones a las exportaciones agroalimentarias, con el fin de asegurar el abastecimiento de productos esenciales en el mercado interno. Esta política, sin embargo, tuvo un efector perjudicial para las exportaciones no tradicionales.



Ahora bien, el surgimiento de un tipo de cambio paralelo, y la posterior flexibilización cambiaria decretada en junio de 2026, ha revertido en alguna medida la apreciación del TCRM, aumentando el índice del TCRM a 144,1 puntos en agosto 2026, lo que implica una depreciación del boliviano de 73,7% con respecto a diciembre 2025. Se debe subrayar que la depreciación del tipo de cambio real es una medida necesaria para incentivar las exportaciones agroindustriales o manufacturas, aunque no suficiente por sí misma.

Resultados del modelo rentista y de expansión del gasto fiscal

La concentración de las exportaciones en los sectores extractivos tradicionales, y el uso de la renta petrolera para expandir el gasto del Estado ha creado un sistema económico con reducidas capacidades productivas y de diversificación económica, además de estar constreñida por muchas restricciones para dinamizar el mercado laboral y generar trabajo formal con seguridad económica.

La siguiente tabla presenta la estructura económica sectorial en el año 2025, considerando cuatro indicadores: exportaciones, valor agregado, participación en el empleo y productividad laboral:

Tabla 1. Estructura productiva y del empleo en Bolivia (datos de 2025)

	Exportaciones	Exportaciones x Valor Agregado	Participación en el Empleo	Participación en el VA	Intensidad del Trabajo	Productividad Laboral	Empleo Rural	Empleo Mujer
	(porcentaje del total)	(porcentaje del VA)	Porcentaje	Porcentaje	Trabajadores x MM \$us de Producto	\$us x Trabajador	(porcentaje del empleo rural total)	(porcentaje del empleo femenino total)
Total de Sectores	100.0	19.8	100.0	100.0	135.9	7.358	100.0	100.0
Sectores Exportadores	93.3	61.1	20.8	30.2	93.7	10.677	10.2	13.8
Extractivos (minería e hidrocarburos)	47.3	82.2	1.3	11.4	15.1	66.237	0.0	0.2
Industria Manufacturera	36.0	50.9	12.5	14.0	121.5	8.227	7.5	12.8
Transporte y Almacenamiento	10.0	40.9	7.1	4.9	197.8	5.056	2.7	0.8
Sectores Orientados al Mercado Interno	6.7	1.9	79.2	69.8	154.2	6.485	89.8	86.2
No intensivos en empleo	1.1	0.6	11.7	33.8	47.0	21.277	4.8	13.0
Actividades inmobiliarias	0.0	0.0	0.5	8.0	8.1	124.009	0.0	0.5
Servicios Financieros y Seguros	0.4	1.5	0.7	5.1	19.6	51.036	0.0	0.7
Electricidad, Gas y Agua	0.2	1.7	0.3	2.1	21.6	46.193	0.0	0.2
Informaciones y Comunicaciones	0.5	4.9	0.7	2.0	47.0	21.292	0.0	0.3
Administración Pública	0.0	0.0	2.2	4.9	59.8	16.713	1.0	1.6
Educación	0.0	0.0	4.3	7.5	78.5	12.740	2.8	5.3
Salud	0.0	0.0	3.0	4.3	94.8	10.551	1.0	4.4

	Exportaciones	Exportaciones x Valor Agregado	Participación en el Empleo	Participación en el VA	Intensidad del Trabajo	Productividad Laboral	Empleo Rural	Empleo Mujer
	(porcentaje del total)	(porcentaje del VA)	Porcentaje	Porcentaje	Trabajadores x MM \$us de Producto	\$us x Trabajador	(porcentaje del empleo rural total)	(porcentaje del empleo femenino total)
Intensivos en empleo	5.6	3.1	67.5	35.9	255.2	3.918	85.0	73.3
Agropecuaria	5.1	10.7	23.4	9.4	337.2	2.966	64.1	23.7
Construcción	0.0	0.0	7.1	6.0	162.4	6.159	4.7	0.6
Servicios Profesionales y Técnicos	0.5	3.2	4.0	3.3	164.3	6.088	0.0	3.9
Actividades comunales, sociales y personales	0.0	0.0	3.5	2.5	187.1	5.344	5.2	3.8
Restaurantes y Hoteles	0.0	0.0	8.8	5.4	223.2	4.481	4.0	14.3
Comercio	0.0	0.0	18.6	8.6	291.5	3.430	7.0	23.0
Actividades de Hogares Privados	0.0	0.0	2.0	0.6	438.4	2.281	0.0	4.0

Fuente: elaborado en base a información del IN.

De los datos consignados en esta tabla, se pueden extraer las siguientes consideraciones:

1. Las exportaciones de sectores extractivos (minería e hidrocarburos) concentran el 47,3% de las exportaciones totales, en tanto que los productos manufactureros participan con el 36% del total exportado, incluyendo productos agroindustriales y minerales metálicos. El sector del transporte y almacenamiento aporta un 10% de las exportaciones. Estos tres sectores representan el 93,3% de las exportaciones totales, mientras que los sectores clasificados como no exportadores solo constituyen el 6,7%. En este ejercicio, la agricultura clasifica como actividad no exportadora, ya que sus exportaciones solo representan un 10,7% del valor agregado del sector.
2. Contrariamente a lo anterior, las actividades para el mercado interno concentran la mayor parte del empleo (79,2% del total), mientras que el aporte en empleo de las actividades exportadoras representa el 20,8% del total. Dentro del primer grupo de actividades, los sectores intensivos en empleo concentran un 67,5% del total de puestos de trabajo; estos se reducen al 11,7 de la población ocupada total en los sectores no intensivos en empleo. En el otro extremo se sitúan Las actividades extractivas con tan solo el 1,3% del empleo total; otras actividades exportadoras como la manufactura y el transporte exhiben porcentajes más altos de ocupación: 12,5% y 7,1% del empleo total, respectivamente.
3. Los sectores exportadores generan el 30,2% del valor agregado en la economía nacional, en tanto que los destinados al mercado interno aportan el 69,8%. Dentro

de estas últimos, las actividades intensivas en empleo generan el 35.9% del valor agregado total, y las no intensivas en empleo el 33,8%. Las actividades exportadoras constituyen el 61,1% del valor agregado en los sectores exportadores, al tiempo que las actividades dirigidas al mercado interno contribuyen tan solo con el 1.9% del valor agregado de estos sectores.

4. Las diferencias de generación de valor agregado y creación de empleo, entre las diferentes categorías económicas, obedece a las disparidades en la intensidad del factor trabajo. Es así como los sectores exportadores tienen una intensidad en el uso del factor trabajo menor a la de los sectores volcados al mercado interno: 93,7 trabajadores por millón de \$us de VA, versus 154,2 trabajadores por millón de \$us de VA, respectivamente. Dentro de las actividades exportadoras, los sectores extractivos se distinguen por su menor intensidad laboral (15,1 trabajadores por millón de \$us de VA). Las manufacturas y el transporte presentan intensidades laborales mayores: 121,5 y 197,8, respectivamente. Entre las actividades no transables las diferencias en la intensidad laboral son mayores: los no intensivos en tienen una intensidad laboral de solo 47.0 trabajadores por millón de \$us de VA, mientras que en los intensivos en empleo la intensidad es de 255,2 trabajadores.
5. Las diferencias en la intensidad laboral están asociadas con las fuertes asimetrías de productividad del trabajo. Así, los sectores exportadores tienen una productividad laboral mayor a la de los sectores que dependen del mercado interno: \$us 10.677 por trabajador versus \$us 6.845 al año, respectivamente. Dentro de los sectores transables, los extractivos presentan una productividad alta, de \$us 66.237 por trabajador, mientras que la agricultura y el transporte presentan productividades menores, de \$us 8.227 y \$us 5.056 por trabajador, respectivamente. Entre los sectores no transables, los no intensivos en empleo presentan un nivel de productividad laboral significativamente mayor a la de los sectores intensivos en empleo: \$us 21.277 versus \$us 3.918 por trabajador, respectivamente. Se debe enfatizar que en esta última categoría se encuentra el 67,5% de la población ocupada, además del 85% del empleo rural y el 73,3% del empleo femenino.

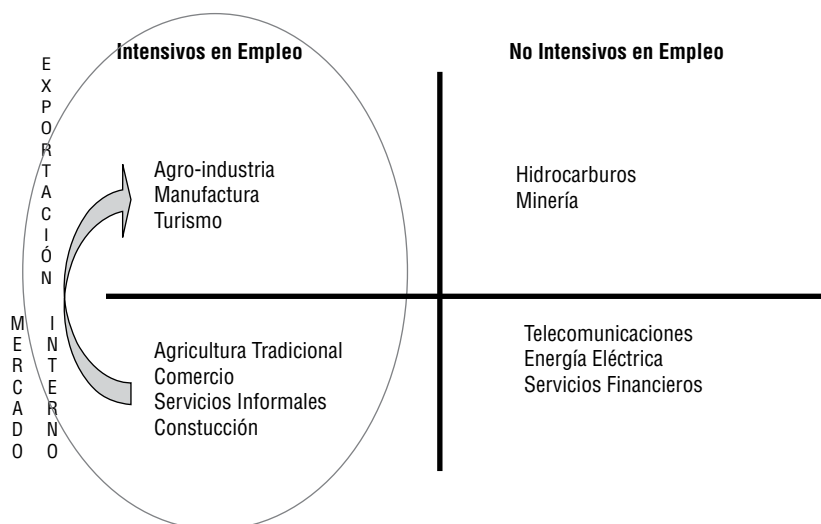
Potenciar y diversificar las exportaciones

Tal como se desprende del análisis anterior, el modelo vigente ha conducido a una estructura productiva y laboral donde la mayoría de la población se desenvuelve en actividades de baja productividad orientadas al mercado interno. Este modelo ha demostrado limitaciones estructurales para consolidar un crecimiento sostenido y para crear empleo formal, protegido y bien remunerado.

Es pues necesario transitar de una economía basada en la generación de rentas y el consumo interno a otra que pueda desarrollar las capacidades productivas de los bolivianos. Claramente, el potencial productivo del país reside ante todo en los sectores transables, tanto de exportaciones tradicionales como de las no tradicionales. El desafío es identificar los sectores con capacidades instaladas y potencialidades latentes para multiplicar la oferta exportadora nacional, en condiciones de mayor competitividad internacional, con mayor valor agregado y participando de cadenas productivas y de suministro, lo que redundaría en una diversificación tanto de bienes y servicios de exportación como de mercados de destinos.

En términos más generales, de lo que se trata es de convertir al sector exportador en la fuerza motriz del crecimiento y la transformación productiva. Un reto adicional es lograr que las exportaciones bolivianas dependan menos de la extracción de materias primas -lo cual no quiere decir dejar de lado la industria minera y de hidrocarburos- y que además contribuyan a la creación de empleo productivo, redundando en una mejora continua de los indicadores sociales.

Modelo económico alternativo basado en exportaciones diversificadas



Fuente: Adaptación del Modelo elaborado por PNUD.

Como puede verse en este gráfico, asentar el crecimiento en sectores orientados a las exportaciones, de mayor productividad e intensivos en empleo, permitiría absorber una fracción mayor de la fuerza laboral que hoy en día se concentra en rubros de baja productividad y dependientes mayormente de un mercado interno con bajo poder

adquisitivo. Una estrategia económica de tales características supone poner en marcha un renovado repertorio de políticas y medidas de corto, mediano y largo plazo.

En lo inmediato, y como parte de una nueva política económica, se hace necesario consolidar un tipo de cambio que incentive la competitividad de las exportaciones nacionales. Es imperioso, asimismo, mejorar el clima de negocios, fortalecer la seguridad jurídica, recuperar la confianza de los inversionistas, ampliar los acuerdos comerciales y facilitar el acceso a los mercados externos.

En una agenda de cambios estructurales, se debe fortalecer la productividad laboral, invirtiendo en capital humano, en desarrollo tecnológico y en capacidades emprendedoras para la construcción de un tejido empresarial más robusto, moderno e inclusivo. También se requiere expandir la infraestructura y mejorar la conectividad del país, abriendo nuevas oportunidades productivas y exportadoras para una economía que tiene el desafío crucial de internacionalizarse, tal como lo hacen otros países, incluso con economías pequeñas como la boliviana.

Fuentes y bibliografía

- Administración General de Aduanas de la República Popular China**, 2025. *Administrative provisions of the Customs of the People's Republic of China on registration of overseas manufacturers for export of food to China* (Orden N.º 280)
- , 2026. *Announcement on matters related to the implementation of the administrative provisions on registration of overseas manufacturers for export of food to China* (Anuncio N.º 27 de 2026).
- Agencia Boliviana de Información**, 2026. “Bolivia y Chile avanzan en la modernización del Acuerdo de Complementación Económica.” <https://abi.bo/bolivia-y-chile-avanzan-en-la-modernizacion-del-acuerdo-de-complementacion-economica/>
- Alarcón Catari**, H. G., 2023 “Estudio técnico económico para el diseño de una planta piloto de obtención de ácido bórico (H_3BO_3) a partir de salmueras residuales del Salar de Uyuni”, Proyecto de grado, Universidad Mayor de San Andrés.”
- Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau**, 2026. “Wine labeling: Overview of labeling requirements for imported wines.”
- Aramendis**, R., **Mondaini**, A., & **Rodríguez**, A., 2023. *Bioinsumos de uso agrícola: Situación y perspectivas en América Latina y el Caribe* (LC/TS.2023/149), CEPAL.
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)**, 1991. *Acuerdo de Complementación Económica N.º 18 (ACE 18): Mercado Común del Sur (MERCOSUR)*.
- , 1993. *Acuerdo de Complementación Económica N.º 22 entre Bolivia y Chile*. ALADI.
- , 1995). *Tercer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N.º 22: Acuerdo de Coordinación y Cooperación Técnica en materia de cuarentena agrícola y forestal, plagas cuarentenarias, productos fitosanitarios y material transgénico*. https://www2.aladi.org/biblioteca/publicaciones/aladi/acuerdos/ace/es/ace22/ACE_022_003.pdf
- , 1996. *Acuerdo de Complementación Económica N.º 36 celebrado entre los Gobiernos de los Estados Partes del MERCOSUR y el Gobierno de la República de Bolivia*. <https://www2.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/vacewebR>

- , 1998a. *Noveno Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N.º 22: Medidas relativas a normalización*. https://www2.aladi.org/biblioteca/publicaciones/aladi/acuerdos/ace/es/ace22/ACE_022_009.pdf
- , 1998b. *Octavo Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N.º 22: Acuerdo de Cooperación y Coordinación en materia de sanidad silvoagropecuaria*. https://www2.aladi.org/biblioteca/publicaciones/aladi/acuerdos/ace/es/ace22/ACE_022_008.pdf
- , 1999. *Resolución 252: Texto consolidado y ordenado del Régimen General de Origen de la ALADI*.
- , 2006. *Decimoquinto Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N.º 22 entre Bolivia y Chile*.
- Canadian Food Inspection Agency**, 2025, 14 de noviembre. *Automated Import Reference System*.
- , 2026, 1 de junio. *Food imports*.
- CEPAL**, 2025. *Panorama de las políticas de desarrollo productivo en América Latina y el Caribe 2025: ¿Cómo salir de la trampa de baja capacidad para crecer?*
- Comunidad Andina de Naciones**. *La Comunidad Andina*. <https://www.comunidadandina.org/quienes-somos/>
- , 1997. *Decisión 416: Normas especiales para la calificación y certificación del origen de las mercancías*. Comisión de la Comunidad Andina.
- , 2002. *Decisión 515: Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria*. Comisión de la Comunidad Andina.
- , 2018. *Decisión 827: Lineamientos para la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad en los Países Miembros de la Comunidad Andina y a nivel comunitario*. *Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena*, 3345. <https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/Gacetas/Gaceta%203345.pdf>
- , 2019. *Decisión 850: Sistema Andino de la Calidad*. *Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena*, 3822. <https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/Gacetas/Gaceta%203822.pdf>
- , 2024. *Respuestas de la Comunidad Andina para la sesión temática sobre el trato especial y diferenciado del Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio*. Organización Mundial del Comercio.

- Comisión Europea**, 1993. *Reglamento (CEE) N.º 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Código Aduanero Comunitario. Diario Oficial de las Comunidades Europeas.*
- , 2015. *Reglamento Delegado (UE) 2015/2446 de la Comisión, de 28 de julio de 2015, por el que se completa el Reglamento (UE) N.º 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo con normas de desarrollo relativas a determinadas disposiciones del Código Aduanero de la Unión. Diario Oficial de la Unión Europea, L 343, 1–557.* https://eur-lex.europa.eu/eli/reg_del/2015/2446/oj
- , 2023. *The EU Special Incentive Arrangement for Sustainable Development and Good Governance (GSP+) assessment of the Plurinational State of Bolivia covering the period 2020-2022.*
- Comisión Europea, & Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad**, 2023. *Informe conjunto al Parlamento Europeo y al Consejo sobre el sistema de preferencias generalizadas relativo al período 2020-2022 (JOIN(2023) 34 final).* Comisión Europea.
- Congressional Research Service**, 2023, 22 de noviembre. “Generalized System of Preferences (GSP): Overview and issues for Congress”.
- Córdova E., H.**, 2025. *Metales críticos: Oportunidad para Bolivia o prolongación de la maldición de las materias primas* (Serie Debate Público N.º 137), Fundación Jubileo.
- De Angelis, J.**, y otros, 2025. *Informe MERCOSUR N.º 27: MERCOSUR: negociaciones estratégicas y escenarios emergentes* (Nota Técnica IDB-TN-3157), BID.
- Department of Finance Canada**. *Canada’s unilateral tariff preference programs for imports from developing countries.*
- Díez Pinto, E.** y otros, 2025. *Panorama del desarrollo territorial de América Latina y el Caribe, 2024: Nuevas capacidades para la transformación territorial* (LC/TS.2024/148/Corr.1), CEPAL.
- Directorate of Plant Protection, Quarantine and Storage**, 2024. *Right to Information manual: Plant quarantine functions and regulatory framework.*
- Estado Plurinacional de Bolivia**, 2026. *Decreto Supremo N.º 5594.* Gaceta Oficial.
- , 2024. *Decreto Supremo N.º 5211: Creación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior de Bolivia.*
- , 2014. *Ley N.º 516 de Promoción de Inversiones.* Gaceta Oficial.

- European Commission**, Directorate-General for Trade, 2025. *Economic analysis of the negotiated outcome of the EU-Mercosur Partnership Agreement (EMPA)*.
- , 2018. *The EU Special Incentive Arrangement for Sustainable Development and Good Governance (GSP+) assessment of Bolivia covering the period 2016-2017* (SWD (2018) 24 final).
- , 2017. *EU draft textual proposals related to agriculture in trade part of EU-Mercosur Association Agreement*.
- , 2016. *The EU Special Incentive Arrangement for Sustainable Development and Good Governance (GSP+) covering the period 2014-2015* (SWD (2016) 8 final).
- Griffin**, O., 2026, 11 de marzo. *Brazil's Agrion aims to make 500,000 metric tons of fertilizer per year from waste sugarcane*. Reuters. <https://www.reuters.com/sustainability/brazils-agrion-aims-make-500000-metric-tons-fertilizer-per-year-waste-sugarcane-2026-03-11/>
- Hausmann**, R. y otros, 2026. *Un giro económico para Bolivia: Principales hallazgos y prioridades de reforma*, Growth Lab Working Paper No. 260. Harvard Kennedy School, Harvard University.
- Fundación Milenio**, 2025. *Plan Bicentenario. Para vencer la crisis y construir el futuro*. Plural editores.
- , 2026. *Informe de Milenio sobre la economía de Bolivia. Agosto de 2025, N° 48*, Serrano editores.
- Instituto Nacional de Estadística**, 2026. *Estadísticas de turismo: Llegada de visitantes, establecimientos de hospedaje y gasto turístico*, Estado Plurinacional de Bolivia
- , 2026a, 1 de junio. *Boletín Estadístico COMEX abril 2026*.
- Lebdioui**, A., (2025). *Biodiversidad y desarrollo productivo: Trampas extractivistas y ecosistemas de innovación simbiótica en América Latina y el Caribe*, CAF–Banco de Desarrollo de América Latina.
- MERCOSUR**, 2002. *Resolución GMC N.º 56/02: Directrices para la elaboración y revisión de reglamentos técnicos MERCOSUR y procedimientos MERCOSUR para la evaluación de la conformidad*.
- , 2023. *Decisión CMC N.º 05/23: Régimen de Origen del MERCOSUR (ROM)*.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú** (MINCETUR), (2024). *Plan Estratégico Sectorial Multianual del Sector Comercio Exterior y Turismo 2024-2030*. Gobierno del Perú.

- Mussi, G. T. A. R.**, 2018. *Restricciones no arancelarias al comercio en el MERCOSUR: propuesta de mecanismo para su eliminación* [Trabajo final de maestría, Universidad de Buenos Aires].
- OCDE, CAF, CEPAL, & Comisión Europea**, 2025. *Perspectivas económicas de América Latina 2025: Impulsando y financiando la transformación productiva*. OECD Publishing.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura**, 2025a, 14 de abril. *Cinco cooperativas cafetaleras intercambian experiencias y proyectan acciones para acceder a mercados*. <https://www.fao.org/bolivia/noticias/detail-events/es/c/1737798/>
- , 2025b, 28 de abril. *Con apoyo de la FAO, una comunidad de Yungas cultiva una variedad de café que parece resistir efectos del cambio climático*.
- Qhapaq Ñan, Sistema Vial Andino**, 2024. *Report on the State of Conservation 2023–2024: Qhapaq Ñan, Andean Road System (1459)*. Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú. UNESCO World Heritage Centre.
- ProChile**, 2025. *Información institucional y modelo de promoción de exportaciones*. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.
- ProColombia**, 2025. *Información institucional y estrategia de promoción de exportaciones, inversión y turismo*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.
- PROMPERÚ**, 2024. *Información institucional y estrategia de promoción de exportaciones, turismo y marca país*. Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo.
- Quevedo-Olaya, J. L. y otros**, 2025. “Potential of Andean grains as substitutes for animal proteins in vegetarian and vegan diets: A nutritional and functional analysis. *Foods*, 14(17), 2987. doi:10.3390/foods14172987.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador**, 2025, 12 de junio. *Implementación del certificado de origen digital para la Comunidad Andina (CAN) en la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE)* [Boletín N.º 41-2025].
- Servicio Nacional de Propiedad Intelectual**, 2026. *Denominaciones de origen*. Recuperado el 5 de agosto de 2026, de <https://www.senapi.gob.bo/denominaciones-de-origen>
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú**. 2026. *Consulta de requisitos para importación*. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. Recuperado el 2 de junio de 2026.

Trigo, E., Falck-Zepeda, J., & Falconi, C., 2010. *Biotecnología agropecuaria para el desarrollo en América Latina: Oportunidades y retos* (Documento de Trabajo LAC/01/10). Programa de Cooperación FAO-Banco Interamericano de Desarrollo.

UNCTAD. 2025. The potential of the GSTP: The case of agricultural trade.

United States International Trade Commission (USITC), 2026. *Harmonized Tariff Schedule of the United States (Revision 9), Chapter 9: Coffee, tea, maté and spices*. Washington, D.C.: USITC. United States Trade Representative. (2012, 29 de junio). *Sixth report to the Congress on the operation of the Andean Trade Preference Act as amended*.

United State. Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, 2026, 9 de abril. *Livestock and poultry: World markets and trade*.

Villavicencio, A., 2023. *Los recursos naturales: ¿una maldición de la bendición?* Editorial Teseo. <https://doi.org/10.55778/ts877233902>

World Economic Forum, 2024. *Travel & Tourism Development Index 2024: Balancing growth and sustainability*. World Economic Forum.

Autores

Henry Oporto: Sociólogo, investigador y ensayista. En el servicio público ha sido alto cargo de la Vicepresidencia de la República, Director del Programa Nacional de Gobernabilidad y Viceministro de Planificación y de Tierras. Ha coordinado varios proyectos de investigación sobre democracia, desarrollo, inversiones, política económica, desarrollo humano y seguridad. Es autor de varios libros y artículos. Se desempeña como Director Ejecutivo de la Fundación Milenio desde 2016.

Victor Rico Frontuara. Economista, con Maestría en Relaciones Internacionales y estudios de post grado en London School of Economics. Fue Viceministro de Relaciones Exteriores, Viceministro de Relaciones Económicas Internacionales, Subsecretario de Integración y Cónsul General de Bolivia en Chile. Ha liderado negociaciones comerciales, facilitado y mediado en negociaciones políticas y diplomáticas, y supervisado proyectos de desarrollo en Sudamérica y Centroamérica. Fue Secretario General de CAF - Banco de Desarrollo de América Latina. Asimismo, fue Director Representante de CAF en Brasil, y también Secretario de Asuntos Políticos de la OEA). Actualmente se desempeña con consultor internacional.

Luis Carlos Jemio: Doctor en Desarrollo Económico, con Maestría en Política Económica del Instituto de Estudios Sociales (Universidad Erasmus de Rotterdam) e Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile. Fue Ministro de Hacienda de Bolivia (2004-2005), economista sénior de CAF, Director Ejecutivo de UDAPE y Director Ejecutivo del INE. Es investigador de la Fundación INESAD, consultor de organismos internacionales y colaborador destacado de la Fundación Milenio.

Rafael Humberto Riva Arana. Ingeniero Informático Administrativo, con formación de posgrado, además de una Maestría en Negocios Internacionales y otra en Big Data y Analítica de Datos. Cuenta con acreditaciones internacionales en facilitación del comercio y gestión de la calidad. Tienen experiencia de 28 años en comercio exterior y asesoramiento a empresas exportadoras e implementación de proyectos de comercio exterior y logística. Es docente de Transporte y Logística e integra el Comité de Seguimiento de Acuerdos Internacionales del departamento de Santa Cruz.

Alejandro Rodrigo Aguilar Pacheco. Economista y Magíster en Relaciones Internacionales y Diplomacia. Su formación se ha complementado en programas de la CEPAL, Alumni AthenaLab con distinción y Alumni GFLAC con FLACSO Argentina. Ha participado de estudios de geoeconomía, inserción internacional, operaciones monetarias y mercados financieros. Ejerce la docencia universitaria en pregrado y posgrado.

La revolución exportadora es el cambio estructural que Bolivia necesita.

Bolivia tiene oportunidades para ampliar sus ventas en el mercado internacional. El mundo demanda de las economías basadas en recursos, productos tales como alimentos, minerales críticos, hidrocarburos, energías verdes, turismo, servicios digitales y otros. Son productos que Bolivia puede proveer a los países del hemisferio y de otras regiones del planeta, posicionándose como un productor relevante de bienes básicos y de ciertos servicios de consumo creciente.

La forma de aprovechar las oportunidades de mercado, y desplegar nuestro potencial productivo es una Revolución Exportadora. Así lo han hecho muchas economías emergentes con trayectorias de éxito y prosperidad.

En el sector exportador residen las oportunidades para atraer inversiones nacionales y extranjeras; el otro gran motor de crecimiento y modernización económica.

La cuestión es transitar de una economía basada en la generación de rentas y la expansión del gasto fiscal a otra fundada en las capacidades productivas y el capital humano.

El desafío es labrar una estructura exportadora robusta y de base ancha. Esto pasa por diversificar los mercados externos y por lograr una oferta de bienes y servicios competitivos.