

Fundación Milenio

**COLOQUIOS ECONÓMICOS
Nº 6**

**EL ACUERDO DE “LARGO ALIENTO”
Una propuesta de relacionamiento
entre Bolivia y los EE.UU.**

Julio G. Alvarado A.

Octubre de 2006

La elaboración y publicación de este documento fue posible gracias al apoyo financiero de la Fundación Honrad Adenauer de Alemania.

Agradecemos la colaboración de Javier Ibiert y Geraldine Millares

EL ACUERDO DE “LARGO ALIENTO” Una propuesta de relacionamiento entre Bolivia y los EE.UU.

COLOQUIOS ECONÓMICOS N° 6

Primera edición, noviembre de 2006

Autor: Julio G. Alvarado A.

Con la cooperación de:

- Lic. Susanne Köhler (experta en comercio de servicios e inversión)
- Ing. Marco Antonio Romay (experto en comercio exterior agrícola)

Depósito legal: 4-2-1485-06

Edición: Fundación Milenio

Tiraje: 1,000 ejemplares

Fundación Milenio: Av. 16 de Julio, N° 1800, Edificio Cosmos, Piso 7

Teléfono: (591-2) 2312788 Fax: (591-2) 2392341

Casilla postal: 2498

Correo electrónico: fmilenio@entelnet.bo

Página web: www.fundacion-milenio.org

La Paz-Bolivia

Impresión: CREATIVA

Teléfonos: 2488588

CONTENIDO

Presentación.....	i
Presentación.....	
1.....	
EL ACUERDO DE “LARGO ALIENTO”	
1	
2. <u>Las relaciones entre Bolivia y los EE.UU. (2000 - 2006)</u>	
3	
3. <u>Los criterios de elegibilidad de los EE.UU. para su relacionamiento comercial con países en desarrollo</u>	
4	
3.1 <u>Criterios obligatorios</u>	
5	
3.2 <u>Criterios de elegibilidad importantes para Bolivia</u>	
7	
4. <u>El Acuerdo de “Largo Aliento”</u>	
9	
4.1 <u>Concertación nacional</u>	
10	
4.2 <u>Estructura institucional de la negociación</u>	
10	
4.3 <u>Estrategia negociadora</u>	
11	
4.4 <u>Determinar los principales intereses de Bolivia</u>	
12	
4.5 <u>Determinar los principales intereses de los EE.UU.</u>	
13	
5. <u>Componentes del Acuerdo de “Largo Aliento”</u>	
14	
5.1 <u>Asimetrías</u>	
14	
5.2 <u>Comercio de bienes</u>	
15	
5.3 <u>Aprovechamiento de las preferencias arancelarias otorgadas por EE.UU. a Bolivia</u>	
18	

PRESENTACIÓN

Históricamente las relaciones entre Bolivia y Estados Unidos (EE.UU.) siempre fueron objeto de debate interno, unas veces vehemente y otras no. Son varios los factores que explican esta constante, pero, indudablemente, la inclinación ideológica del gobierno boliviano de turno, es el factor determinante para el acercamiento o alejamiento con los EE.UU., hecho que expresa la ausencia de definiciones estratégicas, y de largo plazo, en la política exterior boliviana.

En la actualidad la relación entre Bolivia y el país del norte esta marcada precisamente por la ideología del gobierno del MAS, que tiene una posición contraria a la del gobierno de EE.UU., en algunos aspectos importantes para la política exterior norteamericana. Uno de ellos es la firma de un acuerdo de libre comercio, que reemplazaría a las preferencias arancelarias otorgadas a Bolivia, y a los países andinos, en el marco del ATPDEA, por la aplicación de políticas orientadas a combatir el circuito coca-cocaína.

Como se conoce este tratamiento arancelario preferencial, que ha tenido un resultado positivo para Bolivia en cuanto a las exportaciones y en la generación de empleo y de ingresos, termina a fines de 2006. Lamentablemente, el gobierno continuando con su actitud contraria a la firma de un Tratado de Libre Comercio, expresada ya cuando el MAS era oposición, no está dispuesto a negociar con EE.UU. y ha apostado desesperadamente a la continuidad del ATPDEA, sin la certeza de obtener resultados favorables. Nuevamente las consideraciones ideológicas se han impuesto sobre la necesidad de tener un mecanismo de acercamiento comercial de largo plazo con los EE.UU. Esta es otra prueba de la ausencia de una visión estratégica de Bolivia respecto a este país.

Frente a esta realidad, el trabajo que ponemos a la consideración del público lector de Milenio, elaborado por el Dr. Alcides Alvarado - experto de reconocida trayectoria en el ámbito de las relaciones económicas internacionales -, plantea las bases de un relacionamiento económico de largo plazo entre Bolivia y los EE.UU. Este documento debiera constituirse en un insumo importante para diseñar una estrategia boliviana que guíe las relaciones económicas con los EE.UU.

Pensamos que de esta forma nuevamente la Fundación Milenio, contribuye a la búsqueda de soluciones a los problemas que enfrenta el país.

Mario Napoleón Pacheco
Director Ejecutivo

1. EL ACUERDO DE “LARGO ALIENTO”

Día que pasa se hace más difícil establecer relaciones normales con los Estados Unidos de América (EE.UU.), los mensajes contradictorios que se emiten desde Bolivia y la imagen de un país convulsionado, no crean el mejor escenario para iniciar una negociación entre ambos países.

Al mismo tiempo, las dificultades que enfrentan autoridades de gobierno con el tema de visas y la insistencia en una política de lucha contra el narcotráfico que no ha dado los resultados esperados, tampoco son los mejores mensajes que envían los EE.UU. al gobierno boliviano.

A riesgo de pecar de ingenuidad o inocencia, presentamos a continuación algunas consideraciones que se deberían tomar en cuenta si el gobierno de Bolivia tuviese la voluntad política de preservar el mercado norteamericano. Esta reflexión se basa en un enfoque realista, teniendo en cuenta que:

- Los EE.UU. son la primera potencia mundial en el ámbito económico, político y militar;
- Bolivia se encuentra en el área geográfica de influencia de los EE.UU.;
- Un acuerdo comercial con ese país es más importante para Bolivia que para los EE.UU.:
 - Es nuestro segundo socio comercial después de Brasil, mientras Bolivia ocupa el puesto 107 de los 230 socios comerciales que tienen los EE.UU.
 - Como mercado no significamos más del 0.22 por ciento¹ de las exportaciones totales estadounidenses, mientras que el mercado estadounidense representa el 14 por ciento de nuestras exportaciones.
- Un acuerdo con los EE.UU.:
 - No es la solución a los problemas estructurales del país, pero si evita un mayor deterioro de las condiciones económicas y sociales de Bolivia.
 - No es excluyente, sin ningún inconveniente se pueden estrechar las relaciones económicas y comerciales con otros socios comerciales.
- El empleo estable con seguridad social es una relación laboral escasa en Bolivia.
- No se están generando fuentes de trabajo.

¹ Las exportaciones totales de los Estados Unidos en 2005 alcanzaron los US\$ 904,379.8 millones. (fuente: *U.S. Internacional Trade Comision*).

- Cada semana abandonan el país más de 500 compatriotas en busca de mejores condiciones de vida.
- El mercado nacional está abierto a la importación legal de productos extranjeros que compiten con los nacionales, tanto de los EE.UU. como de otros países, por lo que es poco probable una “invasión de mercancías estadounidenses”, ya que si esos productos no ingresaron a nuestro mercado hasta hoy, que no hay restricción y los aranceles son bajos, ¿Por qué lo tendrían que hacer con un acuerdo comercial?
- El contrabando introduce ilegalmente productos a nuestro mercado y genera una competencia desleal a la producción nacional.

Sobre la base de esas consideraciones se debería analizar el posible acuerdo de largo aliento con los EE.UU., siempre y cuando exista voluntad política de ambas partes, lo que actualmente no está muy claro, especialmente de parte del gobierno de Bolivia.

Una propuesta de relacionamiento económico entre Bolivia y los EE.UU.

La finalización de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas (Andean Trade Promotion and Drug Erradication Act – ATPDEA) en el mes de diciembre de 2006, ha generado un debate en Bolivia sobre el relacionamiento comercial con los Estados Unidos de América (EE.UU.). Al respecto cabe preguntarse: ¿es realmente necesario el mercado de los EE.UU. para las exportaciones bolivianas? ¿No sería más conveniente buscar mercados alternativos para evitar los condicionamientos estipulados en el ATPDEA?

Antes de dar una respuesta a ambas preguntas, se considera importante tener en cuenta lo siguiente:

- i. La generación de empleo en Bolivia es un problema que afecta seriamente a grandes sectores de la población boliviana. Según estadísticas oficiales la tasa de desocupación abierta sería del 8.4 por ciento, mientras que otras estimaciones la sitúan alrededor del 13 por ciento. Por este motivo, Bolivia no puede darse el lujo de perder ningún mercado, ya que significaría un incremento de la desocupación.
- ii. No existe, en este momento, un sector de la economía nacional que esté generando puestos de trabajo que pudiese absorber mano de obra de sectores que se pueden ver afectados por el cierre del mercado de los EE.UU. y menos para nuevos ciudadanos y ciudadanas que se incorporan anualmente.
- iii. Las ciudades que se benefician del mercado de los EE.UU. son: El Alto, La Paz, Cochabamba, Oruro, Tarija, Santa Cruz y Potosí.
- iv. Alrededor del 45 por ciento de las exportaciones a los EE.UU. son manufacturas, productos con valor agregado, el componente más alto en las exportaciones a todos nuestros socios comerciales.

- v. Buscar mercados alternativos e ingresar a ellos es una tarea a mediano plazo, no de corto plazo, por lo que si bien se deberían iniciar acciones de inmediato, los resultados no se los sentiría en los próximos dos años. El gobierno no está trabajando seriamente en los mercados alternativos, basta recordar que en la IX Comisión Mixta Bolivia – República Popular China celebrada en agosto del año en curso, se abordaron temas de inversiones, donaciones y condonación de deuda. El gran ausente fue el tema del mercado chino para los productos bolivianos.
- vi. Mientras todos los países luchan por ingresar al mercado de los EE.UU., desde la República Popular China, pasando por Vietnam hasta países con pequeñas economías como Uruguay, Paraguay, Ecuador, Guatemala y Barbados, en Bolivia aún existen corrientes que cuestionan ese relacionamiento.
- vii. La constante exigencia de Cuba, basada en la Resolución 60/12 de la Asamblea de las Naciones Unidas, sobre la necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por los EE.UU., es una muestra más de que todos los países requieren de relaciones económicas, comerciales y financieras dinámicas para su desarrollo. El bloqueo habría ocasionado un daño superior a los US\$ 86,000 millones a la economía cubana.

Ante esta situación podemos concluir que el mercado de los EE.UU. es una necesidad para la economía boliviana y que la conquista de mercados alternativos, no se contrapone a la necesidad de preservar los otros mercados.

2. Las relaciones entre Bolivia y los EE.UU. (2000 - 2006)

Las relaciones políticas

Las relaciones entre Bolivia y los EE.UU. se han caracterizado en los últimos años, por estar fuertemente influenciadas por dos factores: i) la lucha contra el narcotráfico y ii) el fiel cumplimiento de Bolivia a la implementación de las recomendaciones de los organismos internacionales financieros del Sistema de Bretton Woods, en los que la Administración de los EE.UU. tiene bastante influencia.

Esta situación se modificó como resultado de las elecciones del 18 de diciembre de 2005 y la asunción al gobierno del Movimiento al Socialismo liderado por Juan Evo Morales Ayma, el 23 de enero del año en curso.

Respecto a la lucha contra el narcotráfico, el nuevo gobierno planteó “narcotráfico cero” frente a la política implantada anteriormente de “coca cero”. En materia económica, el nuevo gobierno ha propuesto cambiar el “modelo neoliberal” por uno nuevo basado en una mayor participación del Estado a través de empresas estatales en la producción, comercialización y exportación de productos bolivianos.

La política exterior del actual gobierno de Bolivia respecto a los EE.UU. es muy contradictoria, por un lado se percibe una línea de confrontación y, por el otro, una de mantener relaciones normales y solicitar la cooperación estadounidense para la ampliación del ATPDEA.

La inestabilidad política en Bolivia desde el 2000 ha modificado la relación política entre ambos países. Se ha pasado de ser un fiel aliado de los EE.UU. a un país contestatario a la política norteamericana, proceso matizado por un discurso antinorteamericano muy agresivo de parte del gobierno de Bolivia.

Las relaciones económicas

Las relaciones económicas entre ambos países se basan principalmente en el Tratado de Protección Recíproca a las Inversiones firmado en 1998 y en las preferencias comerciales que otorgan los EE.UU. a Bolivia desde 1991, en el marco de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) y desde 2001 en el ATPDEA por la lucha del país contra el narcotráfico. Al respecto se debe recordar, que el ATPDEA es una ley de los EE.UU., por lo tanto unilateral y temporal con condicionamientos impuestos por este país.

Las inversiones de los EE.UU. se encuentran principalmente en la explotación de recursos naturales, hidrocarburos y minería, como veremos más adelante. Sin embargo es necesario recordar lo que realmente significan los EE.UU., ya que existen corrientes de opinión en el país que consideran a los EE.UU. como un socio comercial más, sin tener en cuenta las reales dimensiones de este país.

Estados Unidos es la primera potencia económica y comercial con una población de 300 millones de habitantes, más de 32 veces la población boliviana, registra un Producto Interno Bruto (PIB) de US\$ 10.5 billones, 120 veces más que el PIB registrado en Bolivia y representa el 32 por ciento del PIB mundial.

Los EE.UU. registran exportaciones por un valor de US\$ 1,272 billones, más de 450 veces que las exportaciones bolivianas (US\$ 2,752 millones) y sus importaciones registran un valor de US\$ 1,996 billones, más de 850 veces que las importaciones bolivianas (US\$ 2,343 millones).

El comercio internacional ha servido por mucho tiempo a los intereses de los Estados Unidos, promoviendo su prosperidad y la creación de empleo. La política comercial de los EE.UU. apunta a dos objetivos primordiales: ampliar el acceso a los mercados para sus exportadores y asegurar que los socios y competidores comerciales observen prácticas de comercio que no afecten sus intereses.

Para lograr estas metas, el gobierno de los EE.UU. mantiene como prioridad coadyuvar en el establecimiento del sistema de reglas de comercio internacional administradas por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Al mismo tiempo, trabaja para eliminar las barreras al comercio a través de negociaciones multilaterales en la OMC y bilateralmente en negociaciones con países individuales y grupos subregionales.

3. Los criterios de elegibilidad de los EE.UU. para su relacionamiento comercial con países en desarrollo

Los EE.UU. han desarrollado una lista de requisitos que deben cumplir los países que desean tener acuerdos comerciales preferenciales o beneficiarse de preferencias arancelarias otorgadas por ese país. A continuación se presentan los criterios que aplican los EE.UU. a todos los países en desarrollo en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias².

3.1 Criterios obligatorios

1. No ser un país comunista, a menos que reciba un “trato normal de relaciones comerciales”, que sea Miembro de la OMC, Miembro del FMI y que no sea dominado por el comunismo internacional.
2. No puede formar parte de un acuerdo de países, que participen en acciones cuyo efecto sea: a) contraer la oferta de recursos de productos básicos vitales o incrementar los precios de aquellos productos a niveles no razonables, y b) causar serios problemas en la economía mundial.
3. No otorgar trato preferencial a productos de países desarrollados que pueda tener un efecto adverso significativo al comercio de los EE.UU.
4. No debe haber nacionalizado, expropiado, propiedad de ciudadanos o empresas de EE.UU. sin una compensación pronta, adecuada y efectiva o someter la cuestión a un foro de arbitraje de mutuo acuerdo.
5. No debe haberse negado a reconocer o cumplir la sentencia de un arbitraje a favor de ciudadanos o empresas de EE.UU.
6. No debe ayudar, fomentar, asilar a individuos o grupos que estén comprometidos con actos del terrorismo internacional.
7. Debe proporcionar los derechos internacionalmente reconocidos de los trabajadores, incluyendo a) el derecho a la asociación, b) el derecho a organizarse y negociar colectivamente, c) exención de trabajos obligatorios, d) edad mínima para el trabajo infantil y e) condiciones aceptables de trabajo respecto a salario mínimo, horario de trabajo y seguridad y salud ocupacional.

² www.ustr.gov/assets/Trade_Development/Preference_Programs/GSP/asset_upload_file890_8359.pdf

8. Debe implementar todos compromisos que hizo para eliminar las peores formas de trabajo infantil.

Criterios adicionales del Presidente de los EE.UU.

Adicionalmente, el Presidente de los EE.UU. puede tomar en cuenta otros criterios adicionales, como:

- El país debe haber expresado el deseo de formar parte de países beneficiarios del SGP.
- Nivel de desarrollo económico, incluyendo PIB per cápita, las condiciones de vida de la población y cualquier otro indicador económico que le parezca adecuado al Presidente.
- Si otro país desarrollado ha incluido a ese país en su sistema de preferencias arancelarias.
- El grado en el cual ese país ha asegurado a los EE.UU. el acceso a sus mercados y recursos de productos básicos de manera equilibrada, razonable y el grado en el cual se ha comprometido de abstenerse de prácticas no razonables de exportación.
- El grado de protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, incluyendo patentes, marcas comerciales y derechos de autor.
- El grado en el cual ha tomado acciones para reducir prácticas y políticas de inversiones que distorsionan el comercio, incluyendo requerimientos de comportamiento de las exportaciones y eliminación de las barreras al comercio de servicios.
- Proporcionar los derechos internacionalmente reconocidos a los trabajadores, incluyendo a) el derecho a la asociación, b) el derecho a organizarse y negociar colectivamente, c) exención de trabajos obligatorios, d) edad mínima para el trabajo infantil y e) condiciones aceptables de trabajo respecto a salario mínimo, horario de trabajo y seguridad y salud ocupacional.

Junto a esos criterios de elegibilidad, en el ATPDEA se define qué país puede ser beneficiario de esa Ley y establece los criterios que deben cumplir esos países, los que transcribimos a continuación:

"(B) País beneficiario de la ATPDEA - Por "país beneficiario de la ATPDEA" se entenderá cualquier 'país beneficiario', tal como se define en la sección 203 (a) (1) del presente título, que el Presidente designe como país beneficiario de la ATPDEA, tomando en consideración el criterio incluido en las subsecciones (c) y (d) de la sección 203 y otros criterios que resulten apropiados, incluyendo los siguientes:

- i. Si el país beneficiario ha demostrado un compromiso con respecto a:
 - Asumir sus obligaciones según lo que dicta la OMC, incluyendo los acuerdos enumerados en la sección 101(d) de la Ley de Acuerdos de la Ronda de Uruguay según o antes de lo establecido en el cronograma; y
 - Participar en negociaciones que conlleven al cumplimiento del ALCA u otro acuerdo de libre comercio
- ii. La medida en que el país provee protección de derechos de propiedad intelectual que sea compatible con o mayor a la protección provista bajo el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio descrita en la sección 101(d)(15) de la Ley de Acuerdos de la Ronda de Uruguay.
- iii. La medida en que el país proporciona derechos laborales reconocidos internacionalmente, incluyendo:
 - El derecho de asociación;
 - El derecho a organizarse y negociar colectivamente;
 - Una prohibición sobre el uso de cualquier forma de trabajo forzado u obligatorio;
 - Una edad mínima para el empleo de niños; y
 - Condiciones de trabajo aceptables con respecto a salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad y salubridad ocupacional.
- iv. Si el país ha implementado sus compromisos para eliminar las peores formas de trabajo infantil, tal como se definen en la sección 507(6) de la Ley de Comercio de 1974.
- v. La medida en que el país ha cumplido con los criterios de certificación antinarcoóticos establecida en la sección 490 de la Ley de Ayuda Exterior de 1961 (22 U.S.C. 22911) para elegibilidad para recibir ayuda de los Estados Unidos.
- vi. La medida en que el país ha tomado acciones para ser parte de e implementar la Convención Interamericana Contra la Corrupción.
- vii. La medida en que el país 1) aplica procedimientos transparentes, no discriminatorios y competitivos en las compras del sector público, equivalentes a aquellos contenidos en el Acuerdo sobre Compras del Sector Público descrito en la sección 101(d)(17) de la Ley de Acuerdos de la Ronda de Uruguay; y 2) contribuye a los esfuerzos que se realizan en el foro internacional para desarrollar e implementar reglas internacionales de transparencia en las compras del sector público.
- viii. La medida en que el país ha tomado acciones para apoyar los esfuerzos de los Estados Unidos para combatir al terrorismo"³.

³ Definición de país beneficiario en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas (*Andean Trade Promotion and Drug Erradication Act – ATPDEA*)

3.2 Criterios de elegibilidad importantes para Bolivia

De todos estos criterios de elegibilidad, los que resaltan por su importancia para Bolivia son los siguientes:

- Lucha contra el narcotráfico.
- Nacionalización con indemnización.
- Participar del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o de otros acuerdos de libre comercio.
- Protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Respeto a las normas laborales y eliminación de las peores formas de trabajo infantil.

Lucha contra el narcotráfico

Ambos países coinciden en la lucha contra el narcotráfico, la diferencia se presenta en la forma de encarar este reto. Por este motivo, existen posibilidades de llegar a encontrar una posición común, aunque con muchas dificultades.

Nacionalización con indemnización

Si bien los EE.UU. reconocen como válidas las nacionalizaciones con indemnizaciones, no es partidario de ellas, ya que son sus empresas las que son afectadas por esas medidas. Por parte del pueblo boliviano, ésta es una medida que algunos sectores sociales le exigen a este gobierno.

Participar del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o de otros acuerdos de libre comercio

Este punto es uno de los temas en los que existe una gran diferencia entre ambos países, el gobierno de Bolivia ha declarado que no firmará ningún TLC, aunque en las negociaciones preparatorias con la Unión Europea ha aceptado incluir un acuerdo comercial con esas características. Para los EE.UU. existen sólo dos formas de relacionamiento con los países pobres, el que privilegian es un TLC y luego los mecanismos unilaterales y temporales como el SGP y ATPDEA, Iniciativa de la Cuenca del Caribe, la Ley de Crecimiento y Oportunidades del África, etc.

Protección de los derechos de propiedad intelectual

El planteamiento de la protección de los derechos de propiedad intelectual de parte de los EE.UU. es una actitud unilateral, ya que sólo concibe la propiedad intelectual como

aquella que es de sus empresas y no protege la propiedad de otros países, sólo como ejemplo basta mencionar el registro de la patente de la quinua en los EE.UU., que según el Acuerdo de Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) está prohibido patentar plantas de la naturaleza que no hayan sido objeto de alguna forma de mejoramiento de parte de los seres humanos, **“sean nuevas, entrañen una actividad inventiva y sean susceptibles de aplicación industrial”**⁴.

La exigencia estadounidense en esta materia se refiere especialmente a combatir la piratería de programas de computación, música y falsificación de mercancías. En este aspecto hay que recordar que Bolivia cumple con todas las normas establecidas en la OMC, el problema radica en el combate a la piratería, que en primer lugar es un tema económico para que las instituciones del Estado cumplan a cabalidad sus funciones, este es un problema generalizado en los países en desarrollo, nada especial en el caso de Bolivia.

Al mismo tiempo, la poca predisposición de los EE.UU. para proteger los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales, dificulta el tratamiento de este tema. Cabe recordar que **Bolivia ha tenido una posición firme al respecto desde hace varios años en foros internacionales** como las Organizaciones Mundiales de Propiedad Intelectual y del Comercio (OMPI y OMC), que en alianza con otros países en desarrollo ha planteado la elaboración de normas internacionales que protejan los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales.

4. El Acuerdo de “Largo Aliento”

Los EE.UU. tienen dos formas de relacionarse comercialmente con países en desarrollo como Bolivia, la primera con mecanismos preferenciales y la segunda sobre la base de acuerdos comerciales, ésta última es la que están privilegiando a través de los TLC:

Mecanismos preferenciales

- Sistema Generalizado de Preferencias (SGP): este mecanismo que está vigente desde 1976 es unilateral y temporal, ya que es una decisión del Congreso de los EE.UU. de elegir a los países beneficiarios, así como los productos que ingresarán a su mercado con preferencias arancelarias.
- Actualmente, el SGP de los EE.UU. concede a 4,650 productos de 144 países en desarrollo un trato preferencial libre de aranceles, con una duración de 10 años, que fenece a finales de 2006, debiendo ser renovado antes de esa fecha.

⁴ Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual de la Organización Mundial del Comercio, Sección 5: Patentes, Artículo 27 Materia Patentable.



- ATPDEA: este mecanismo beneficia sólo a cuatro países, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, los que pueden exportar alrededor de 5,600 productos a los EE.UU. sin pagar arancel. Su vigencia fenece el 31 de diciembre de 2006, si no es renovado por el Congreso de ese país.
- Otros mecanismos preferenciales de los EE.UU. son los que concedió a los países del Caribe, del África, entre otros.

Tratados de libre comercio - TLC

La nueva forma de relacionamiento comercial de los EE.UU. son los TLC que primero firmó con Israel en 1985, luego con Canadá en 1988 y en 1994 con México, primer TLC con un país en desarrollo. Desde entonces ha firmado TLC con Australia, Bahrein, Colombia, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Jordania, Marruecos, Nicaragua, Perú, República Dominicana, Singapur y actualmente tiene alrededor de diez procesos negociadores en curso para alcanzar un TLC con otros países en desarrollo.

Todos estos tratados tienen una matriz común, que comprende comercio de bienes, de servicios, compras gubernamentales, inversiones, propiedad intelectual y solución de controversias. De acuerdo con el país que negocian, los EE.UU. pueden tener flexibilidad en los diferentes capítulos de los TLC, sin embargo se mantiene rígida la matriz común, es decir que no negociará un acuerdo comercial que no tenga los seis grandes temas mencionados.

Los países que negociaron con los EE.UU., buscaron aquellos productos, servicios, disposiciones respecto a inversiones, propiedad intelectual y solución de diferencias que eran importantes para ellos y trataron de ponerlos en beneficio suyo a cambio de mantener la matriz del tratado propuesto por los EE.UU.

En este sentido, tratar de eliminar alguno de los seis temas de la matriz del tratado es imposible, lo que se debe buscar son disposiciones flexibles. En este contexto, el gobierno de Bolivia ha propuesto a los EE.UU. un acuerdo de "Comercio Justo y Cooperación Productiva", en el que plantea principios, como respeto a la soberanía, fortalecimiento de la democracia, comercio para reducir la pobreza y superar asimetrías entre los países y protección del medio ambiente (véase anexo 1).

Todos esos principios pueden ser parte de un acuerdo, sin embargo el mensaje es claro, Bolivia desea mantener las preferencias sin necesidad de asumir compromisos adicionales a los que tiene actualmente. Este punto de partida está bien como presentación, pero en una negociación real un país obtiene y concede beneficios.

Por ese motivo se debe analizar cómo debería encararse esta negociación, en el caso que se de a pesar de todas las condiciones adversas en este momento:

4.1 Concertación nacional

La búsqueda de un acuerdo comercial apropiado para el país debe partir de las premisas de lo que se obtendrá a través del mismo: condiciones estables para el desarrollo de nuestras exportaciones, lo que implica seguridad en cuanto al mercado estadounidense para nuestros productos y por consiguientes un ambiente propicio para las inversiones productivas. A esto debe sumarse la estabilidad interna, imprescindible para desarrollar planes y estrategias de mediano y largo plazo que garanticen el crecimiento sostenible de las exportaciones bolivianas y las políticas públicas adecuadas y oportunas que otorguen las condiciones de infraestructura, logística, aduaneras, etc., propicias para el comercio exterior.

Asimismo, es vital que antes de iniciar las negociaciones se establezca claramente una concertación nacional, con los sectores productivos y la sociedad civil respecto a los objetivos, proceso y resultados que se espera alcanzar en la negociación. Ello evitará tropiezos más tarde y permitirá encarar las dificultades propias de una negociación de esta naturaleza evitando contradicciones, retrocesos o el abandono del proceso.

La concertación nacional servirá asimismo de una buena posición negociadora frente a los EE.UU., ya que de lo contrario el gobierno tendrá que atender dos frentes simultáneos: la negociación con los EE.UU. y negociaciones con diferentes sectores nacionales que tendrán sus observaciones al proceso.

4.2 Estructura institucional de la negociación

La capacidad de negociación que alcancemos antes y durante el proceso negociador dependerá de varios factores, entre estos se pueden señalar los siguientes:

- El conocimiento profundo de nuestra realidad, de las potencialidades y limitaciones con que contamos y de las capacidades que podemos generar.
- El respaldo político y la concertación interna con que cuente el equipo negociador de parte del gobierno y de los actores productivos y de la sociedad en general.
- La identificación clara y concreta de los intereses de nuestro interlocutor, de sus objetivos y de su modo de negociar.
- La conformación de un equipo negociador que combine la experiencia del sector público, el sector privado, la academia y las organizaciones sociales.
- La conformación de un equipo negociador idóneo y completamente capacitado para encarar el reto y alcanzar los resultados esperados. En este sentido se debe aprovechar no sólo la experiencia adquirida por los negociadores bolivianos durante el período en el que el país actuó como observador en las negociaciones andinas con Estados Unidos, sino la experiencia lograda en otros foros de negociación internacional, como la CAN, MERCOSUR, el ALCA y la OMC.

Por tratarse de una negociación con la primera potencia comercial del planeta, este equipo negociador debería tener al Presidente de la República como el máximo responsable del proceso, acompañado por sus ministros de Estado.

El equipo negociador debería tener dos niveles, el político con el Presidente a la cabeza y el técnico con el Canciller como responsable. Los sectores privados y de la sociedad civil deberían estructurar asimismo equipos de apoyo al equipo negociador.

El equipo negociador debería también estar acompañado por equipos técnicos de la sociedad civil y del sector empresarial grande, mediano, pequeño y micro. Una participación especial se debe dar a los parlamentarios, ya que ellos serán en última instancia los que aprueben o rechacen el acuerdo comercial que se negociará.

4.3 Estrategia negociadora

La premisa de partida para negociar un acuerdo comercial con los Estados Unidos es que las concesiones unilaterales concedidas a Bolivia por este país culminarán el presente año o en un período muy corto de uno o dos años más.

La negociación de un acuerdo con los EE.UU. cobra relevancia y debe tomar en consideración varios factores inherentes a la realidad boliviana y al marco en el que el país se desenvuelve no solo internamente sino en su relacionamiento externo.

Es un hecho que el acuerdo será bilateral, considerando que la vía plurilateral en el marco andino se ha agotado al haber suscrito dos países, Colombia y Perú, acuerdos bilaterales con el país del norte y Ecuador cuya continuación de las negociaciones iniciadas es incierta.

Bajo este escenario, es de suma urgencia consolidar un mecanismo que preserve las ventajas operativas con las que actualmente contamos en el mercado norteamericano, para tal efecto se debe de inicio tomar en consideración dos elementos primordiales, el concepto de asimetría y el de reciprocidad relativa. El primero entendido como el trato diferencial que Bolivia debe recibir en cuanto a concesiones, ventajas, plazos y trato más favorable como economía más pequeña en relación a la de los EE.UU.; el segundo entendido como continuar recibiendo a cambio de otorgar en términos menores a lo recibido.

4.4 Determinar los principales intereses de Bolivia

Bolivia posee una economía pequeña, y por ello su desarrollo sostenido depende del crecimiento de su comercio exterior, es decir, del acceso de sus exportaciones a mercados cada vez más amplios. Un acuerdo comercial con los Estados Unidos

ofrece la oportunidad de vender nuestros productos a un mercado con un poder de compra cientos de veces mayor que el boliviano.

La expansión exportadora puede generar las condiciones necesarias para proporcionar a los productores y a la industria nacional los mercados externos que requieren para expandirse.

EE.UU. es mucho más grande que Bolivia, pero esa es una característica que juega a nuestro favor, porque poseemos un mercado pequeño con un bajo poder de compra, mientras que nosotros, con sólo penetrar un porcentaje muy bajo de su mercado, con productos en los que tenemos ventajas, incrementaríamos nuestras exportaciones en un porcentaje significativo.

Según la experiencia de otros países, un acuerdo con los Estados Unidos representaría más exportaciones, más empresas exportadoras (mayormente pequeñas), más empleos estables, mejor pagados y mayor diversificación de la oferta exportable. Consideramos importante resaltar el hecho de que Chile en su primer año de vigencia del TLC con los EE.UU. logró un incremento de sus exportaciones en US\$ 1,000 millones.

Sin embargo, un acuerdo no conlleva beneficios automáticos. Por ello, al negociarlo, es necesario adecuar tanto la institucionalidad pública como la privada a los desafíos de una economía en la era de la globalización. Los sectores público y privado deben enfrentar los retos que significan superar los problemas estructurales del país y elevar la competitividad de las empresas con el fin de maximizar los beneficios potenciales del acuerdo.

Por lo tanto, el principal interés ofensivo de Bolivia en este acuerdo sería el de preservar el mercado de los EE.UU. para nuestras manufacturas y a la vez incrementar sustancialmente las exportaciones de éstas.

Respecto a los intereses defensivos de Bolivia sería necesario evitar o paliar los daños negativos en materia de comercio de servicios, propiedad intelectual, inversiones y compras gubernamentales.

Los objetivos específicos

Un acuerdo de largo alcance con los EE.UU. debería alcanzar los siguientes objetivos específicos:

- Contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad y variedad, la expansión de la oferta de empleo, el incremento de los salarios reales en el sector exportador.

- Consolidar el acceso preferencial de Bolivia a la economía más grande del mundo, lo que le permitiría ganar competitividad frente a otros países que no gozan de preferencias similares y ponerse en igualdad de condiciones frente a aquellos que sí gozan de ellas.
- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras para-arancelarias y teniendo en cuenta el nivel de competitividad del país para la definición de plazos de desgravación.
- Obtener un acuerdo equilibrado e integral que beneficie el desarrollo de las cadenas productivas de la economía.
- Garantizar el acceso preferencial de las exportaciones bolivianas, haciendo vinculantes y permanentes en el tiempo las preferencias unilaterales, temporales y parciales del ATPDEA.
- Atraer flujos de inversión privada nacional y extranjera, propiciando el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y de servicios y para las inversiones, que fortalezcan la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crear mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver posibles conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse con los EE.UU.
- Reforzar la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejorar la clasificación de riesgo de Bolivia, lo que contribuirá a rebajar el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Elevar la productividad de las empresas bolivianas, al facilitarse la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, que promuevan la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

4.5 Determinar los principales intereses de los EE.UU.

Los intereses económicos de los EE.UU. se centran en asegurar las inversiones existentes de sus empresas en el país, garantizar que continúen sus negocios en Bolivia, así como incrementar los flujos de inversión, mediante empresas norteamericanas o de joint ventures con empresas bolivianas en diversas materias a través del emprendimiento de proyectos y el desarrollo del comercio bilateral. La apertura de mercados, eliminando las barreras innecesarias al comercio de bienes y servicios, es de interés de los EE.UU.

Sin embargo, los EE.UU. no están priorizando los aspectos económicos ni comerciales con Bolivia, ya que desde 1985 nuestra economía y nuestro mercado fueron

liberalizados y los EE.UU. pudieron posesionarse en diferentes sectores económicos del país.

La conformación de bloques económicos a nivel mundial obliga a las grandes economías, como la de los EE.UU., a tener socios comerciales fiables que les proporcionen energía, materias primas y productos semielaborados para conservar y consolidar su predominancia en los mercados internacionales.

Al mismo tiempo, los EE.UU. están interesados en que su población y su territorio no se vean amenazados por el narcotráfico, el terrorismo, ni por grandes olas de inmigrantes, que pongan en peligro su seguridad ni el bienestar alcanzado, con ese fin necesitan socios confiables que trabajen conjuntamente en estas áreas.

5. Componentes del Acuerdo de “Largo Aliento”

5.1 Asimetrías

Uno de los temas recurrentes en el discurso del gobierno respecto a la posibilidad de alcanzar un acuerdo con los EE.UU. es la existencia de grandes asimetrías entre las economías de ambos países. Pensar que cuando se superen las asimetrías recién los países pobres estarán en condiciones de negociar acuerdos comerciales, significa no tener conocimiento de la dinámica del comercio internacional, ni de las negociaciones comerciales que se están realizando a nivel mundial, entre países ricos, entre países pobres y entre países ricos y pobres.

Al respecto se debe recordar que en la normativa del comercio internacional existen disposiciones que se refieren al trato especial y diferenciado (TED), que fueron elaboradas en el marco de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) desde 1964 y que luego fueron incorporadas en los acuerdos de la OMC.

Esas disposiciones establecen que en negociaciones comerciales, los países en desarrollo pueden asumir menos compromisos que los países desarrollados, por lo que el marco jurídico está vigente, de lo que se trata es de incorporar en las negociaciones aquellas disposiciones que benefician a los países en desarrollo, es decir, aprovechar ese marco jurídico existente a través de una buena táctica y estrategia negociadora.

Actualmente los productos que se exportan a los EE.UU. con un valor superior a los US\$ 450,000 son alrededor de 40, incluyendo materias primas que ya no pagan arancel; los servicios de interés de Bolivia están referidos principalmente a la prestación de servicios a través de la presencia física de personas. Por lo tanto la propuesta ofensiva estará centrada en no más de 200 productos y de 10 sectores de servicios, mientras

que los EE.UU. tienen interés en más del 80 por ciento del universo arancelario y en casi todos los sectores de servicios.

5.2 Comercio de bienes

La evolución y evaluación del comercio exterior de bienes entre Bolivia y EE.UU., es un tema que requiere mucha atención y un tratamiento especial por su connotación en las relaciones diplomáticas y políticas entre ambos países que trascienden las fronteras del ámbito netamente comercial. Por esta razón, los resultados alcanzados por Bolivia en términos de comercio exterior de bienes deben ser analizados a la luz de las diferentes preferencias arancelarias otorgadas por EE.UU. de manera unilateral algunas de las cuales, están supeditadas a condicionamientos de la lucha contra el narcotráfico.

El comercio bilateral entre Bolivia y EE.UU. presentó una tendencia variable entre 1992 y 2005. Desde 1992 el comercio bilateral tuvo una tendencia positiva y creciente hasta 1999 pasando de US\$ 418 millones a US\$ 899 millones para luego decrecer hasta US\$ 447 millones en 2002 a partir del cual, el comercio bilateral presenta nuevamente una tendencia positiva y creciente hasta US\$ 709 millones en 2005. El intercambio comercial entre Bolivia y EE.UU. creció a una tasa promedio anual de 2 por ciento entre 1992 y 2005. El año de mayor intercambio fue 1999 con US\$ 890 millones donde la incidencia de las importaciones fue del 75 por ciento.

Balanza comercial

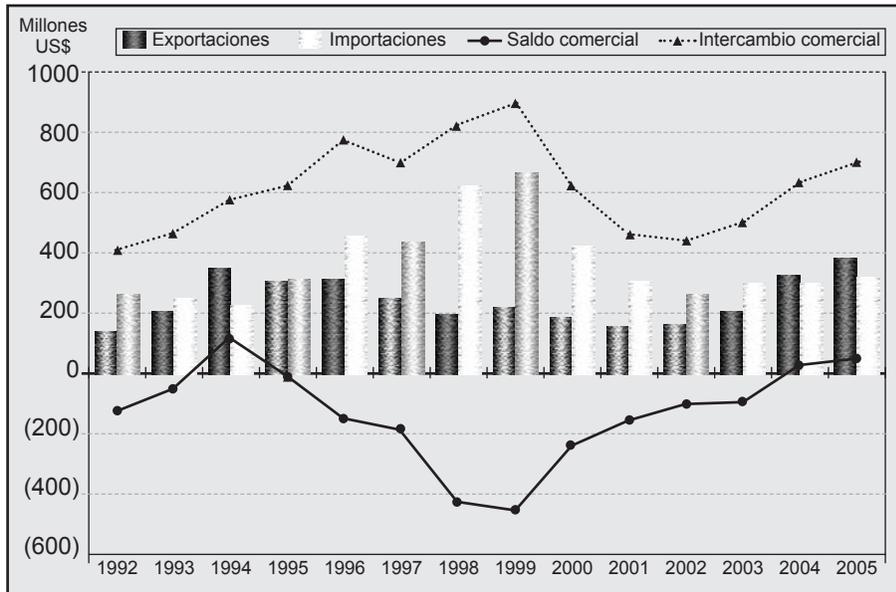
La balanza comercial entre Bolivia y EE.UU. fue deficitaria para Bolivia en la mayor parte del periodo de análisis excepto en 1994 y entre 2004 y 2005 alcanzando el mayor valor positivo (superávit comercial) justamente en 1994 con US\$ 122 millones y el mayor valor negativo (déficit comercial) en 1999 con US\$ 445 millones (ver gráfico 1)

El elevado déficit comercial de 1999 se debe a la concentración de las importaciones en tres subpartidas arancelarias: aviones y demás aeronaves (US\$ 212 millones), los demás grupos electrógenos de corriente alterna (US\$ 65 millones) y partes de máquinas de sondeo o perforación (US\$ 46 millones) que representaron el 48 por ciento del total importado en este año.

Exportaciones

Las exportaciones bolivianas hacia los EE.UU. presentaron una tendencia creciente entre 1992 y 2005 pasando de US\$ 145 millones a US\$ 385 millones con una tasa de crecimiento del 62 por ciento y un crecimiento promedio anual de 4 por ciento. En 2005, alcanzaron un valor de US\$ 385 millones representando el 14 por ciento del valor total exportado al mundo (US\$ 2810 millones).

Grafico 1
Comercio bilateral de bienes Bolivia – EE.UU. (1992 – 2005)
(Expresado en millones de dólares)



Fuente: INE (1992 – 2005)
 Elaboración: propia

Excluyendo las exportaciones de gas natural hacia Brasil (US\$ 822 millones), las exportaciones bolivianas hacia EE.UU. representaron el 23 por ciento del valor total exportado al mundo constituyéndose en el principal mercado para nuestras exportaciones seguido por Argentina (16 por ciento), Brasil (11 por ciento), Colombia (11 por ciento), Venezuela (10 por ciento), Japón (8 por ciento) y Perú (7 por ciento) (ver cuadro 1)

Cuadro 1
EXPORTACIONES DE BOLIVIA POR PAÍS DE DESTINO EN 2005
(Sin gas natural)
(millones de dólares y porcentaje)

PAÍS DE DESTINO	VALOR	PARTICIPACIÓN (%)
Estados Unidos	384	23
Argentina	260	16
Brasil	189	11
Colombia	180	11
Venezuela	159	10
Japón	134	8
Perú	123	7
Suiza	107	6
Corea	60	4
Reino Unido	59	4
TOTAL PRINCIPALES PAÍSES	1,655	100
TOTAL EXPORTACIONES 2005	1,988	—
PART. PRINC. PAISES/EXP. 2005 (%)	83	—

Fuente: INE (www.ine.gov.bo)
 Elaboración: propia

Los 10 principales productos exportados hacia EE.UU. en 2005 fueron los siguientes

Cuadro 2
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

DESCRIPCION	VALOR	PARTICIPACIÓN (%)
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	104.04	32
Estaño sin alear	80.13	25
Artículos de joyería de los demás metales preciosos	63.77	20
Puertas y sus marcos de madera	17.55	5
Nueces del brasil sin cáscara, frescas o secas	15.62	5
Camisas de algodón, de punto, para hombres o niños	12.91	4
"T-shirts" y camisetas de algodón, de punto	9.54	3
Fueloils 7.96	2	
Camisas, blusas de algodón, de punto, para mujeres o niñas	7.74	2
Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de maderas tropicales	7.50	2
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	326.76	100
TOTAL EXPORTACIONES 2005	384	—
PARTICIPACIÓN PRINC. PROD/EXP. 2005 (%)	85	—

Fuente: INE (www.ine.gov.bo)
 Elaboración: propia

Estos productos representaron el 85 por ciento del valor total exportado hacia ese mercado mostrando un alto grado de concentración de las exportaciones.

Si bien los mayores valores exportados correspondieron a productos primarios extractivos (aceites crudos de petróleo y estaño sin alear), es importante notar que dentro de los principales productos las exportaciones de productos elaborados representaron el 44 por ciento de las exportaciones a dicho mercado.

Importaciones

Las importaciones bolivianas desde EE.UU. presentaron una tendencia creciente entre 1992 y 1999 pasando de US\$ 272 millones a US\$ 677 millones y una tendencia decreciente hasta 2005 (US\$ 324 millones). Entre 1992 y 2005 la tasa de crecimiento promedio anual presentó una variación negativa de uno por ciento.

En 2005, las importaciones bolivianas desde EE.UU. representaron también el 14 por ciento del valor total importado del mundo.

Los 10 principales productos importados de los EE.UU., en 2005, fueron los siguientes:

Cuadro 3
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LOS EE.UU. EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

DESCRIPCIÓN	VALOR	PARTICIPACIÓN (%)
Las demás formas semilabradas de oro	17	15
Los demás trigos	12	11
Los demás compresores de potencia superior o igual a 262.5 kw (352 hp)	9	8
Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15,000 kg	9	8
Cargadoras y palas cargadoras autopropulsadas	7	6
Los demás vehículos con motor de émbolo de cilindrada superior a 3,000 cm ³	7	6
Las demás, leche y nata(crema),en polvo, con un contenido de inferior o igual al 1.5 por ciento en peso	6	5
Partes de aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	5	4
<i>Fueloils 5</i>	4	
Los demás aparatos para filtrar o depurar gases	4	31
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	81	100
TOTAL IMPORTACIONES 2005	324	—
PARTICIPACIÓN PRINC. PROD/IMP. 2005 (%)	25	—

Fuente: INE (www.ine.gov.bo)
Elaboración: propia

Estos productos representaron el 25 por ciento del valor total importado mostrando un grado relativo de diversificación en cuanto a importaciones se refiere.

5.3 Aprovechamiento de las preferencias arancelarias otorgadas por EE.UU. a Bolivia

Existen tres esquemas principales de mecanismos unilaterales y temporales de preferencias arancelarias por parte de EE.UU. de los que Bolivia forma parte. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) y la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) que en última instancia se constituye en una ampliación y extensión del ATPA. Adicionalmente, podemos mencionar que Bolivia recibe el tratamiento Nación Más Favorecida (NMF) para cierto tipo de productos en el marco de los compromisos asumidos por EE.UU. en la OMC y, exenciones de derechos y preferencias especiales a las mercancías que entran a EE.UU. y han sido hechas con partes fabricadas en ese país (HTS partida 9802 conocido anteriormente como la Sección 807 del Sistema Arancelario de EE.UU.).

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El SGP es un mecanismo unilateral de preferencias arancelarias otorgado por los países industrializados con carácter temporal. Los EE.UU. aplican este sistema desde 1976 beneficiando a 144 países (países en desarrollo y países menos adelantados) con alrededor de 4,650, incluido Bolivia. No obstante, están excluidos productos de importancia para las exportaciones bolivianas de mayor valor agregado y generadoras de empleo tales como algunos textiles y confecciones, calzado, bolsos de mano, artículos de viaje y prendas de vestir de cuero entre otros.

En cuanto a los Países en Desarrollo (PED), el gobierno de los EE.UU. puede retirar la preferencia arancelaria en función de su grado de desarrollo (graduación por países o por productos), del nivel de competitividad alcanzado en determinados productos (límites de necesidad de competencia) o por llevar adelante políticas o prácticas penalizadas por EE.UU. tales como la inadecuada protección de los derechos de propiedad intelectual, el incumplimiento de los derechos de los trabajadores, etc.

La regla de origen aplicada es relativamente flexible porque la suma del costo de los materiales nacionales más el costo directo de procesamiento deberá ser igual al 35 por ciento del valor final del artículo para ingresar al mercado estadounidense, lo que significa que a un mayor costo de procesamiento el valor de los insumos importados de terceros países puede ser superior al 65 por ciento del valor final del producto. Además, permite la acumulación regional (abastecimiento de insumos y materias primas del resto de los países andinos firmantes). Actualmente, se encuentra en vigencia hasta diciembre de 2006.

Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) y La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA)

Un segundo esquema preferencial unilateral es la ATPA otorgado por EE.UU. a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú que se hizo efectiva a partir de 1992 con una vigencia de 10 años hasta diciembre de 2001.

En esencia, el ATPA fue diseñado para promover el desarrollo económico y la inversión en estos cuatro países andinos a partir de la diversificación e incremento del comercio hacia los EE.UU. de productos que reemplacen los cultivos y producción de coca excedentaria y por lo tanto, la producción y el tráfico ilícito de drogas.

El ATPA contemplaba tres tipos de preferencias: la franquicia aduanera total (los productos gozan de una preferencia arancelaria del 100 por ciento), la reducción arancelaria (una reducción máxima del 20 por ciento sobre el arancel vigente en EE.UU.) y el acceso con franquicia para algunas subcategorías de productos (algunos productos pueden tener tratamiento arancelario preferencial). No obstante, también excluye algunos productos excluidos por el SGP de importancia para Bolivia tales como algunos textiles y confecciones, calzados, etc.

La regla de origen aplicada era mucho más flexible que la otorgada por el SGP en cuanto a las fuentes de acumulación se refiere. En este sentido, para cumplir las reglas de origen se permitía la acumulación de uno o más de los países beneficiarios del ATPA, de cualquiera de los países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), de Puerto Rico o de las Islas Vírgenes estadounidenses. Adicionalmente, es posible acumular de los EE.UU. pero únicamente hasta un máximo de 15 por ciento del valor gravable del producto importado.

Finalmente, frente a la culminación del ATPA, el gobierno de EE.UU. promulgó la ATPDEA en agosto de 2002 que renovó las preferencias arancelarias a los productos que se beneficiaban del ATPA y adicionalmente extendió dichos beneficios desde octubre de 2002 a nuevos productos muchos de los cuales quedaron excluidos en el ATPA especialmente algunos textiles y la mayor parte de las confecciones, calzados, confecciones de cuero entre otros, hasta diciembre de 2006.

En cuanto a las reglas de origen, se mantiene la regla general aplicada para los productos incorporados en el ATPA y existen reglas especiales de origen para el atún, las confecciones y para las subpartidas que van desde la 9821.11.01 hasta la 9821.11.13 inclusive, y la subpartida 9821.11.25. Con respecto a un producto que contiene hilados no formados totalmente en EE.UU. o en uno o más países beneficiarios del ATPDEA, se aplica la regla de minimis que consiste en que el peso total de todos los hilados no es mayor al 7 por ciento del peso total del producto.

A manera de resumen, si bien ambos esquemas (ATPA y SGP) son similares en algunos aspectos tales como el mayor acceso de productos al mercado de EE.UU. libre de aranceles, las mismas condiciones generales de accesibilidad y la documentación requerida para reclamar el acceso libre de aranceles es idéntico. Sin embargo, existen algunas diferencias sustanciales que hacen que el ATPA sea más beneficioso para los países andinos. En primer lugar, el ATPA cubre a un mayor número de productos libre de aranceles incluyendo algunos textiles y vestimenta inelegibles por el SGP. En segundo lugar, el ATPA no tiene el mecanismo de graduación ni los límites de necesidades de competencia tal como lo tiene el SGP que genera incertidumbre en los exportadores que se benefician con dicha preferencia y, finalmente, las reglas de origen son más flexibles mientras que el SGP requiere 35 por ciento del valor final del producto de un país individual o acumulado de una asociación específica (en este caso andinos) el ATPA permite la acumulación regional más Estados Unidos y los países del Caribe.

Aprovechamiento de las preferencias arancelarias en 2005

El análisis del aprovechamiento de las preferencias arancelarias otorgadas por EE.UU., contempla el aprovechamiento en ítems arancelarios, aprovechamiento en el valor total de las exportaciones, aprovechamiento por sectores y aprovechamiento por departamentos.

- **Aprovechamiento en ítems arancelarios**

Según la *United States International Trade Commission* (USITC), en 2005, los EE.UU. pusieron a disposición de los importadores del mundo el *Harmonized Tariff Schedule* (HTS) a 8 dígitos para un total de 11,331 ítems arancelarios.

Los productos exportados por Bolivia hacia ese mercado, representaron sólo el 4 por ciento del universo disponible en el HTS de los EE.UU. Las exportaciones con arancel preferencial ATPDEA⁵ representaron el 5 por ciento y las exportaciones realizadas dentro de la categoría arancel Nación Más Favorecida (NMF)⁶ representaron el 3 por ciento mostrando un bajo nivel de aprovechamiento en cuanto a ítems arancelarios se refiere (ver cuadro 4).

⁵ Si bien el ATPDEA resulta una extensión y ampliación del ATPA, en el análisis utilizaremos ATPDEA para referirnos a ambos tipos de preferencia.

⁶ La categoría arancel NMF general toma en cuenta el arancel aplicado por Estados Unidos en el marco de sus compromisos asumidos en la OMC. Este tipo de arancel, puede ser un arancel efectivo (*ad valorem*, específico o mixto) o arancel cero (NMF *Free*).

Cuadro 4
APROVECHAMIENTO EN ÍTEMES ARANCELARIOS
(HTS 8 dígitos)

DESCRIPCIÓN	ARANCEL NMF	ARANCEL PREFERENCIAL (ATPDEA)	TOTAL GENERAL
UNIVERSO	5,339	5,992	11,331
BOLIVIA	161	301	462
BOLIVIA/UNIVERSO (%)	3	5	4

Fuente: *United States International Trade Commission (USITC) - 2005 (www.usitc.gov)*
 Elaboración: propia
 HTS: Harmonized Tariff Schedule
 NMF: nación más favorecida

Este bajo nivel de aprovechamiento, puede estar asociado al escaso grado de desarrollo de los sectores productivos nacionales dando como resultado una oferta exportable reducida en cuanto a número de productos exportados se refiere especialmente, en el marco del acceso preferencial.

El incremento en este tipo de acceso, al margen de condiciones internas apropiadas, podría alcanzarse también consolidando de manera permanente el arancel preferencial recibido para los productos de interés de Bolivia lo que se podría conseguir a través de una negociación comercial, más allá del formato a seguir, que garantice estabilidad y seguridad en el tiempo.

Todos los instrumentos de preferencias arancelarias que actualmente otorga unilateralmente Estados Unidos a los diferentes productos que son elegibles para todos los países beneficiarios (PED), son de carácter temporal aspecto que no es favorable para una atracción necesaria y constante de inversiones que permita incrementar la producción y la seguridad de mantener y expandir las exportaciones de manera sostenible a ese mercado.

- **Aprovechamiento en el valor total de las exportaciones**

Durante 2005, como se mencionó anteriormente, las exportaciones bolivianas hacia Estados Unidos alcanzaron un valor de US\$ 384 millones. De este total, el 64 por ciento ingresó con arancel preferencial ATPDEA y el 36 por ciento restante dentro de la categoría arancel NMF mostrando la importancia relativa de las preferencias arancelarias recibidas por Bolivia en el marco del ATPDEA (ver cuadro 5).

Cuadro 5
APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

DESCRIPCIÓN	ARANCEL NMF	ARANCEL PREFERENCIAL (ATPDEA)	TOTAL GENERAL
EXPORTACIONES	138	246	384
PARTICIPACIÓN (%)	36	64	100

Fuente: *United States International Trade Commission (USITC) - 2005*

Elaboración: propia

NMF: nación más favorecida

Dentro la categoría arancel preferencial (ATPDEA), el 38 por ciento de las exportaciones también se beneficiaría de las preferencias SGP otorgadas a los PED de los cuales forma parte Bolivia. Bajo cualquiera de estos dos esquemas (ATPDEA ó SGP), el producto exportado goza de arancel cero (exceptuando algunos productos) y diferenciándose la preferencia recibida por la letra que lleva el certificado de origen (ver cuadro 6).

Cuadro 6
APROVECHAMIENTO DE LA CATEGORÍA ARANCEL PREFERENCIAL EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

DESCRIPCIÓN	ARANCEL PREFERENCIAL (ATPDEA)		
	EXTENSIBLE POR SGP (PED)	NO EXTENSIBLE	TOTAL
EXPORTACIONES	94	152	246
PARTICIPACIÓN (%)	38	62	100

Fuente: INE, *United States International Trade Commission (USITC)*

Elaboración: propia

Por otro lado, el 62 por ciento de las exportaciones se beneficiarían solamente de la preferencia ATPDEA es decir, sin esta preferencia, las exportaciones bolivianas para ingresar al mercado de los EE.UU., tendrían que pagar el arancel efectivo correspondiente de importación. En una primera instancia; por no estar incorporados los productos en el SGP otorgado a los PED y, en segunda instancia; porque la mayoría de las preferencias exclusivas para los PMAs fueron extendidas a los países andinos gracias a la preferencia del ATPDEA sin cuya preferencia, los productos también tendrían que pagar el arancel de importación correspondiente⁷.

De esta manera, frente a la culminación de las preferencias del ATPDEA en diciembre de 2006, el 62 por ciento del valor exportado que incluye aproximadamente 173

⁷ En el HTS de Estados Unidos, las preferencias ATPA están identificadas con la letra "J" y algunos productos con preferencia parcial con la letra "J*", las preferencias ATPDEA con la letra "J+". En cuanto a las preferencias SGP, las preferencias aplicadas para los PED (productos que son elegibles para todos los países beneficiarios) están identificadas con la letra "A", algunos países excluidos para ciertos productos con la letra "A*" y las preferencias exclusivas (trato exento adicional) para PMAs no extensibles a los PED están identificadas con la letra "A+".

ítemes arancelarios exportados en 2005, dejaría de recibir tal preferencia, es decir para ingresar al mercado estadounidense, tendrían que pagar el arancel NMF efectivo de importación que puede ser un arancel *ad valorem*, un arancel específico, una combinación de ambos tipos de aranceles, aranceles dentro de contingentes arancelarios, etc.

En el caso de las preferencias extensibles, un elemento importante a tomar en cuenta es el referido a las reglas de origen. Si algunos productos o la mayoría de ellos (excluidos la mayor parte de las confecciones que tienen reglas de origen específicas) exportados bajo ATPDEA aprovechan de la flexibilidad otorgada por este mecanismo en cuanto a acumulación se refiere, la pérdida de este beneficio podría ser superior al 62 por ciento puesto que, no obstante contar con arancel preferencial a través del SGP la acumulación se restringiría al ámbito andino con la consecuente reducción o pérdida de las exportaciones. En caso contrario, si las fuentes de provisión de insumos y/o materias primas así como de algunos procesos se concentran en el seno de la comunidad andina, ante una eventual pérdida del ATPDEA no existiría mayor problema con el cumplimiento de las normas de origen porque éstas podrían ser cubiertas por el origen permitido en el SGP.

Obviamente, el análisis específico corresponde al sector gubernamental mediante una provisión adecuada y transparente de la información respectiva del sector privado.

Aprovechamiento de las preferencias arancelarias por sectores

- **Participación del sector agrícola**

En cuanto al aprovechamiento del sector agrícola⁸, durante 2005 las exportaciones agrícolas bolivianas hacia el mercado estadounidense alcanzaron un valor de US\$ 27 millones. De este total, el 70 por ciento ingresó dentro de la categoría arancel NMF y el 30 por ciento restante con arancel preferencial ATPDEA (ver cuadro 7).

Cuadro 7
APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

DESCRIPCIÓN	ARANCEL NMF (ATPDEA)	ARANCEL PREFERENCIAL	TOTAL GENERAL
EXPORTACIONES	19	8	27
PARTICIPACIÓN (%)	70	30	100

Fuente: *United States International Trade Commission (USITC) - 2005*
Elaboración: propia
NMF: nación más favorecida

⁸ Productos comprendidos en el anexo 1 del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay.

Dentro la categoría arancel preferencial (ATPDEA), el 62 por ciento de las exportaciones también se beneficiaría de las preferencias SGP otorgadas a los PED y el 38 por ciento restante, se beneficiarían solamente de la preferencia ATPDEA.

Si bien los beneficios obtenidos bajo arancel preferencial en cuanto a valor se refiere, fueron mínimos no debe descuidarse la importancia que tiene el sector agrícola en el país. Por esta razón, se debería tomar muy en cuenta la sensibilidad social de este tipo de exportaciones ante la culminación de las preferencias ATPDEA especialmente, de aquellos productos en los cuales el SGP beneficia sólo a los países menos adelantados (PMA) cuyo valor representa el 97 por ciento de esta categoría.

Los principales productos agrícolas exportados durante 2005 fueron: nueces de Brasil, los demás azúcares de caña, los demás café sin tostar, quinua, palmitos preparados o conservados, semillas de ajonjolí, los demás follajes, harina de soya, las demás frutas de cáscara, las demás carnes y despojos comestibles frescos de reptiles (ver cuadro 8).

Cuadro 8
PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS EXPORTADOS EN 2005*
(millones de dólares y en porcentaje)

DESCRIPCIÓN	VALOR	PARTICIPACIÓN (%)	ATPA/ ATPDEA	SGP	NMF (ARANCEL) (%)	NMF (FREE)
Nueces del brasil sin cáscara frescos o secos	15.62	62	—	—	—	Free
Los demás azúcares de caña en bruto 3.24	13	J	A*	—	—	
Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar	2.28	9	—	—	—	Free
Las demás quinua	1.55	6	J	A+	1.10	—
Palmitos preparados o conservados	0.83	3	J	A	0.90	—
Semilla de sesamo (ajonjolí)	0.58	2	—	—	—	Free
Los demás follaje hojas, ramas y demás partes de plantas	0.37	1	J	A	7.00	—
Harina de habas de soya (soja)	0.37	1	J	A+	1.90	—
Las demás frutas de cáscara frescos o secos	0.28	1	J	A	8.8 cents/kg	—
Las demás carnes y despojos comestibles frescos, refrigerados o congelados de reptiles	0.28	1	J	A+	6.40	—
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	25.40	100				
TOTAL EXPORTACIONES 2005	27					
PARTICIPACIÓN PRINC. PROD/EXP. 2005 (%)	94.1					

Fuente: INE, *United States International Trade Commission* (USITC)

Elaboración: propia

NMF: nación más favorecida

* Los productos sombreados son los potencialmente excluidos de la preferencia ATPDEA puesto que son exclusivos de los PMA

Estos productos representaron el 94.1 por ciento del valor total exportado situación que muestra la concentración de las exportaciones agrícolas en estos diez principales productos.

- **Participación del sector textil y confecciones**

En cuanto al aprovechamiento del sector textil y confecciones⁹, durante 2005 las exportaciones bolivianas de este sector hacia el mercado estadounidense alcanzaron un valor de US\$ 36 millones. De este total, el 99 por ciento ingresó con arancel preferencial y el uno por ciento restante dentro de la categoría arancel NMF (ver cuadro 9).

Cuadro 9
APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

DESCRIPCIÓN	ARANCEL NMF (ATPDEA)	ARANCEL PREFERENCIAL	TOTAL GENERAL
EXPORTACIONES	0.28	35.52	36
PARTICIPACIÓN (%)	1	99	100

Fuente: INE, *United States International Trade Commission* (USITC)

Elaboración: propia

NMF: nación más favorecida

Dentro de la categoría arancel preferencial (ATPDEA), casi el 100 por ciento del valor exportado se benefició solamente de este tipo de preferencia. Además, en el marco del aprovechamiento general, es el sector que más activamente fue beneficiado de las preferencias unilaterales otorgadas por los EE.UU. no obstante, existir algunos productos agrícolas e industriales que también se ubicaron dentro de esta categoría.

Bajo el escenario de la eliminación preferencial del ATPDEA, estas exportaciones tendrían que pagar el arancel NMF para ingresar al mercado de los EE.UU. que en muchos de los casos para las confecciones bordea el **20 por ciento**. Pagando los aranceles correspondientes relativamente altos, nuestras exportaciones de confecciones no podrían competir con los productos similares, especialmente elaborados en los países asiáticos y mucho menos a los elaborados en los países que negociaron o negociarán un TLC con EE.UU. (países andinos, centroamericanos, Chile y otros).

Por otro lado, se debe resaltar el desempeño de los productos exportados sin ningún tipo de preferencia es decir aquellos productos que pagaron el arancel respectivo para ingresar al mercado estadounidense cuyo valor fue de US\$ 212,000 en 2005.

⁸ Productos textiles y confecciones comprendidos en los capítulos 50 al 63.

Estos productos deberían recibir mayor atención puesto que su competitividad podría mejorar a partir de una negociación que les permita ingresar al mercado de los EE.UU. libre de aranceles.

Los principales productos exportados durante 2005 fueron: camisas de punto para hombres o niños de algodón, *T-shirts* de punto de algodón, camisas, blusas de punto para mujeres o niñas de algodón, suéteres de lana, prendas y complementos accesorios, suéteres de algodón de punto, camisas de las demás materias textiles, camisas de algodón para hombres y niños, camisas y blusas de algodón para mujer, vestidos de algodón de punto para mujeres o niñas (ver cuadro 10).

Cuadro 10
PRINCIPALES PRODUCTOS TEXTILES Y VESTIMENTA EXPORTADOS EN 2005
(millones de dólares y en porcentaje)

DESCRIPCIÓN	VALOR	PARTICIPACIÓN (%)	ATPA/ATPDEA	SGP	NMF (ARANCEL) (%)	NMF (FREE)
Camisas de algodón, de punto, para hombres o niños	12.91	38.0	(1)	—	19.7	—
" <i>T-shirts</i> " y camisetas de algodón, de punto 9.54	28.0	(1)	—	16.5	—	—
Camisas, blusas de algodón, de punto, para mujeres o niñas	7.74	23.0	(1)	—	19.7	—
Suéteres de punto de lana o pelo fino	1.24	4.0	(1)	—	16.0	—
Prendas y complementos de vestir, para bebé, de algodón, de punto	1.00	3.0	(1)	—	19.7	—
Suéteres de algodón, de punto	0.75	2.0	(1)	—	5.0	—
Camisas de las demás materias textiles para hombres o niños	0.21	1.0	(1)	—	1.1	—
Camisas de algodón para hombres o niños	0.19	1.0	(1)	—	8.7	—
Camisas, blusas de algodón para mujeres o niñas	0.17	1.0	(1)	—	9.0	—
Vestidos de algodón, de punto, para mujeres o niñas	0.16	0.0	(1)	—	11.5	—
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	33.91	100.0				
TOTAL EXPORTACIONES 2005	36					
PARTICIPACIÓN PRINC. PROD/EXP. 2005 (%)	94					

Fuente: INE, USITC, IBCE

Elaboración: propia

(1) Beneficio con tratamiento preferencial por ATPDEA

NMF: nación más favorecida

Estos productos representaron el 94 por ciento del valor total exportado, situación que muestra también la concentración de las exportaciones textiles en unos cuantos productos al igual que en el caso de los productos agropecuarios.

- **Participación del sector industrial**

En cuanto al aprovechamiento del sector industrial¹⁰, durante 2005 las exportaciones bolivianas de este sector hacia el mercado estadounidense alcanzaron un valor de US\$ 322 millones. De este total, el 63 por ciento ingresó con arancel preferencial y el 37 por ciento restante bajo la categoría arancel NMF (ver cuadro 11)

Cuadro 11
APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

DESCRIPCIÓN	ARANCEL NMF (ATPDEA)	ARANCEL PREFERENCIAL	TOTAL GENERAL
EXPORTACIONES	118.68	203.11	322
PARTICIPACIÓN (%)	37	63	100

Fuente: INE, *United States International Trade Commission (USITC)*
Elaboración: propia
NMF: nación más favorecida

Dentro la categoría arancel preferencial (ATPDEA), el 44 por ciento de las exportaciones también se beneficiaría de las preferencias SGP otorgadas a los PED de los cuales forma parte Bolivia y los 56 por ciento restantes, se beneficiarían solamente de la preferencia ATPDEA.

A diferencia de los sectores agrícolas y textil y vestimenta, la mayor participación de las exportaciones como porcentaje del valor total exportado en 2005 hacia EE.UU. se concentra en este sector aunque en número de ítems arancelarios es inferior a los textiles y confecciones.

Los principales productos exportados durante 2005 fueron: aceites crudos de petróleo, estaño sin alear, artículos de joyería de los demás metales preciosos, puertas y sus marcos de madera, fuel oils, madera aserrada o desbastada longitudinalmente, minerales de volframio, óxidos de antimonio (los demás asientos con armazón de madera, minerales de antimonio y sus concentrados (ver cuadro 12).

Estos productos representan el 92 por ciento del valor total exportado, situación que muestra también la concentración de las exportaciones industriales en estos diez principales productos. Cabe hacer notar, que el principal producto de exportación (aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso) concentra el 35 por ciento del valor exportado y sería un producto potencialmente excluido frente a la culminación de las preferencias del ATPDEA.

¹⁰ Productos comprendidos en los capítulos 3, del 25 al 49 y del 64 al 97.

Cuadro 12
PRINCIPALES PRODUCTOS TEXTILES Y VESTIMENTA EXPORTADOS EN 2005*
 (millones de dólares y porcentaje)

PRODUCTO	VALOR	PARTICIPACIÓN (%)	ATPA/ ATPDEA	SGP	NMF (ARANCEL) (%)	NMF (FREE)
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	104.04	35	J+	A+	10.5 ¢/bbl	—
Estaño sin alear	80.13	27	—	—	—	Free
Artículos de joyería de los demás metales preciosos	63.77	22	J	A	7.0	—
Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales de madera	17.55	6	J	A	4.8	—
<i>Fuel oils 7.96</i>	3	J	A+	7.0	—	—
Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de las maderas tropicales:	7.50	3	—	—	—	Free
Minerales de wolframio (tungsteno) y sus concentrados	5.19	2	—	—	—	Free
Óxidos de antimonio	4.98	2	—	—	—	Free
Las demás asientos con armazón de madera	2.79	1	—	—	—	Free
Minerales de antimonio y sus concentrados	2.46	1	—	—	—	Free
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	296.37	100				
TOTAL EXPORTACIONES 2005	321.79					
PARTICIPACIÓN PRINC. PROD/EXP. 2005 (%)	92.1					

Fuente: INE, USITC

Elaboración: propia

NMF: nación más favorecida

* Los productos sombreados son los potencialmente excluidos de la preferencia ATPDEA puesto que son exclusivos de los PMA.

Aprovechamiento de las preferencias arancelarias por departamentos

• La Paz

Las exportaciones de La Paz hacia el mercado estadounidense durante 2005, alcanzaron un valor de US\$ 156 millones representando el 41 por ciento de las exportaciones nacionales hacia ese mercado (US\$ 384 millones).

Los principales productos exportados hacia este mercado bajo los diferentes esquemas de preferencia representaron el 94 por ciento de sus exportaciones mostrando una concentración importante en los siguientes productos (ver cuadro 13).

Cuadro 13
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE LA PAZ A EE.UU. EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

PRODUCTO	LA PAZ	TOTAL EXPORTADO	PART. (%)	ATPA/ ATPDEA	SGP	NMF (ARANCEL) (%)	NMF (FREE)
Artículos de joyería de los demás metales preciosos	63	64	99	J	A	7.0	—
Estaño sin alear	26	80	32	—	—	—	Free
Camisas de algodón, de punto para hombres o niños	13	13	100	(1)	—	19.7	—
"T-shirts" y camisetas de algodón, de punto	10	10	100	(1)	—	16.5	—
Camisas, blusas de algodón, de punto, para mujeres o niñas	8	8	100	(1)	—	19.7	—
Puertas y sus marcos, de madera	7	18	42	J	A	4.8	—
Nueces del brasil sin cáscara, frescas o secas	6	16	39	—	—	—	Free
Los demás asientos con armazón de madera	3	3	99	—	—	—	Free
Artículos de joyería de plata	2	2	100	J	A	13.5	—
Las demás manufacturas de estaño	2	2	100	J	A	2.1	—
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	147	233	63				
TOTAL EXPORTADO	156	384	41				
PARTICIPACIÓN (%)	94						

(1) Beneficio con tratamiento preferencial por ATPDEA

Fuente: IBCE, INE, USITC 2005

Elaboración: propia

NMF: nación más favorecida

Con relación a los productos exportados bajo régimen preferencial, los productos provenientes de las confecciones abarcan la totalidad de las exportaciones nacionales al igual que los artículos de joyería de plata y las demás manufacturas de estaño. Cabe hacer notar que estos productos entrañan un alto valor agregado.

• Cochabamba

Las exportaciones de Cochabamba hacia el mercado estadounidense durante 2005, alcanzaron un valor de US\$ 79 millones representando el 21 por ciento de las exportaciones nacionales hacia ese mercado (US\$ 384 millones).

Los principales productos exportados hacia este mercado bajo los diferentes esquemas de preferencia representaron el 94 por ciento de sus exportaciones totales tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 14
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE COCHABAMBA A EE.UU. EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

PRODUCTO	COCHABAMBA	TOTAL EXPORTADO	PART. (%)	ATPA/ ATPDEA	SGP	NMF (ARANCEL) (%)	NMF (FREE)
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	66	104	63	J+	A+	5.25 cents/bbl	—
Puertas y sus marcos, de madera	5	1X8	26	J	A	4.8	—
Tablillas y frisas para parques, sin ensamblar, de coníferas	2	2	100	—	—	—	Free
Minerales de wolframio (tungsteno) y concentrados	1	5	21	—	—	—	Free
Palmitos preparados o conservados	1	1	100	J	A	0.9	—
Suéteres (<i>jerseys</i>), de algodón, de punto	0.4	1	60	J+	—	5.0	—
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	74	130	57				
TOTAL EXPORTADO	79	385	21				
PARTICIPACIÓN (%)	94						

Fuente: IBCE, USITC 2005

Elaboración: propia

NMF: nación más favorecida

* Los productos sombreados son los potencialmente excluidos de la preferencia ATPDEA puesto que son exclusivos de los PMA.

Con relación a los productos exportados bajo régimen preferencial, los palmitos preparados abarcan la totalidad de las exportaciones nacionales y el mayor valor exportado (63 por ciento) corresponde a los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.

- **Oruro**

Las exportaciones de Oruro hacia el mercado estadounidense durante 2005, alcanzaron un valor de US\$ 53 millones representando el 14 por ciento de las exportaciones nacionales hacia ese mercado (US\$ 384 millones).

Los principales productos exportados hacia este mercado bajo los diferentes esquemas de preferencia representan el 99 por ciento de sus exportaciones totales tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 15
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE ORURO A EE.UU. EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

PRODUCTO	ORURO	TOTAL EXPORTADO	PART. (%)	ATPA/ ATPDEA	SGP	NMF (ARANCEL) (%)	NMF (FREE)
Estaño sin alear	51	80	64	—	—	—	Free
Las demás quinuas	1	2	80	J	A+	1.1	—
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	53	82	64				
TOTAL EXPORTADO	53	385	14				
PARTICIPACIÓN (%)	99						

Fuente: IBCE, USITC 2005

Elaboración: propia

NMF: nación más favorecida

* Los productos sombreados son los potencialmente excluidos de la preferencia ATPDEA puesto que son exclusivos de los PMA.

Al momento de realizar una evaluación, se debe tomar en cuenta la preferencia otorgada a la quinoa en el marco del SGP puesto que por lo menos desde 2000, la preferencia estuvo destinada a los PMA y no así a los PED. Este aspecto es fundamental porque la producción de quinoa proviene de organizaciones económicas campesinas cuya exportación no podría cubrir, en muchos casos, ni siquiera el arancel NMF (1.10 por ciento) frente a la preferencia recibida por Perú, por ejemplo, con la firma del Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos (TPA por sus siglas en inglés).

- **Tarija**

Las exportaciones de Tarija hacia el mercado estadounidense durante 2005, alcanzaron un valor de US\$ 39 millones representando el 10 por ciento de las exportaciones nacionales hacia ese mercado (US\$ 385 millones).

Los principales productos exportados hacia este mercado bajo los diferentes esquemas de preferencia representaron el 99 por ciento de sus exportaciones totales tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 16
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE TARIJA A EE.UU. EN 2005
 (millones de dólares y porcentaje)

PRODUCTO	TARIJA	TOTAL EXPORTADO	PART. (%)	ATPA/ ATPDEA	SGP	NMF (ARANCEL) (%)	NMF (FREE)
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	38	104	37	J+	A+	10.5 ¢/bbl	—
Los demás azúcares de caña en bruto	0.70	3	22	J	A*		
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	39	107	36				
TOTAL EXPORTADO	39	385	10				
PARTICIPACIÓN (%)	99						

Fuente: IBCE, USITC 2005

Elaboración: propia

NMF: nación más favorecida

* Los productos sombreados son los potencialmente excluidos de la preferencia ATPDEA puesto que son exclusivos de los PMA.

Al igual que en el caso de Cochabamba, el mayor valor exportado (37 por ciento) corresponde a los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso. Ambos departamentos hacen el 100 por ciento de las exportaciones de este tipo de producto hacia EE.UU. Las exportaciones de azúcar gozan de un arancel preferencial dentro de un contingente arancelario establecido como un compromiso asumido por EE.UU. en el marco de la OMC. Si las exportaciones de azúcar superan el contingente, cosa que nunca se dio, tendrían que pagar el arancel NMF establecido.

• Santa Cruz

Las exportaciones de Santa Cruz hacia el mercado estadounidense durante 2005, alcanzaron un valor de US\$ 21 millones representando el 5 por ciento de las exportaciones nacionales hacia ese mercado (US\$ 385 millones).

Los principales productos exportados hacia este mercado bajo los diferentes esquemas de preferencia representaron el 80 por ciento de sus exportaciones totales tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 17
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE SANTA CRUZ A EE.UU. EN 2005
 (millones de dólares y porcentaje)

PRODUCTO	SANTA CRUZ	TOTAL EXPORTADO	PART. (%)	ATPA/ ATPDEA	SGP	NMF (ARANCEL) (%)	NMF (FREE)
Puertas y sus marcos, de madera	6	18	32	J	A	4.8	—
Madera aserrada o desbastada longitudinalmente	4	8	53	—	—	—	Free
Los demás azúcares de caña en Bruto	2.58	3	86	J	A*	—	—
Las demás maderas perfiladas longitudinalmente, distintas de las coníferas	1	1	90	—	—	—	Free
Las demás gasolinás sin tetraetilo de plomo	1	1	100	J+	A+	52.5 cents/bbl	—
Los demás muebles de madera	1	2	40	—	—	—	Free
Artículos de joyería de los demás metales preciosos	1	64	1	J	A	7.0	—
Las demás semillas de sésamo (ajonjolí)	1	1	100	—	—	—	Free
Las demás maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas	1	1	55	—	—	—	Free
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	17	98	17				
TOTAL EXPORTADO	21	385	5				
PARTICIPACIÓN (%)	80						

Fuente: IBCE, USITC 2005

Elaboración propia

NMF: nación más favorecida

* Los productos sombreados son los potencialmente excluidos de la preferencia ATPDEA puesto que son exclusivos de los PMA.

Con relación a los productos exportados bajo régimen preferencial, las demás gasolinás sin tetraetilo de plomo abarcan la totalidad de las exportaciones nacionales. La mayor parte de los productos ingresan al mercado estadounidense con arancel cero o gozan paralelamente de la preferencia SGP para países en desarrollo.

• Potosí

Las exportaciones de Potosí hacia el mercado estadounidense durante 2005, alcanzaron un valor de US\$ 15 millones representando el 5 por ciento de las exportaciones nacionales hacia ese mercado (US\$ 385 millones).

Los principales productos exportados hacia este mercado bajo los diferentes esquemas de preferencia representaron el 80 por ciento de sus exportaciones totales tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 18
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE POTOSÍ A EE.UU. EN 2005
(millones de dólares y porcentaje)

PRODUCTO	POTOSÍ	TOTAL EXPORTADO	PART. (%)	ATPA/ ATPDEA	SGP	NMF (ARANCEL) (%)	NMF (FREE)
Óxidos de antimonio	5	5	100	—	—	—	Free
Estaño sin alear	3	80	4	—	—	—	Free
Minerales de antimonio y sus concentrados	2	2	100	—	—	—	Free
Minerales de wolframio (tungsteno) y sus concentrados	2	5	46	—	—	—	Free
Ácido ortobórico	2	2	100	J	A*	1.5	—
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	15	94	15				
TOTAL EXPORTADO	15	385	4				
PARTICIPACIÓN (%)	97						

Fuente: IBCE, USITC 2005
Elaboración: propia
NMF: nación más favorecida

Con relación a los productos exportados bajo régimen preferencial, el ácido ortobórico abarca la totalidad de las exportaciones nacionales. La mayor parte de los productos ingresan al mercado estadounidense con arancel cero, ya que pertenecen a la categoría de los minerales.

5.4 Impacto comercial preliminar por la pérdida de preferencias ATPA/ ATPDEA con cifras de 2005

Ante la culminación de las preferencias arancelarias ATPA/ATPDEA en diciembre de 2006 y bajo el escenario de una probable no renovación de las mismas, es posible que puedan presentarse algunos de los siguientes escenarios, entre muchos probables que, por supuesto, no son mutuamente excluyentes.

En el corto plazo

- Mantener la cuota de mercado a través de la reducción del volumen de las exportaciones con la consecuente reducción del margen de ganancia.
- Mantener la cuota de mercado, sin reducir el volumen de las exportaciones ni el margen de ganancia a costa de la reducción de los costos de operación.
- Una combinación de ambas opciones

En el mediano a largo plazo

- Dependiendo de las condiciones de competitividad de las empresas, se puede perder el mercado.

Considerando que podría darse este último escenario, aunque es el menos probable en el corto plazo por lo menos para las grandes empresas y con el fin de cuantificar las posibles pérdidas con carácter preliminar, se presenta el siguiente ejercicio.

Cuadro 19
IMPACTO COMERCIAL POR SECTORES
(millones de dólares y en porcentaje)

SECTORES	2005	ARANCEL PREFERENCIAL (ATPDEA)			PORCENTAJE DE PÉRDIDA 4=(2/3)
		EXTENSIBLE POR SGP (PED)(1)	NO EXTENSIBLE (2)	TOTAL 3=(1+2)	
— Agropecuario	Valor N° de productos	5 48	3 32	8 80	38 40
— Textiles y confecciones	Valor N° de productos	0.002 4	36 116	36 120	100 97
— Industriales	Valor N° de productos	89 76	114 25	203 101	56 25
TOTAL	Valor N° de productos	94 128	152 173	246 301	62 57
PARTICIPACIÓN (%)	97				

Fuente: INE, USITC
Elaboración propia

Tal como habíamos mencionado anteriormente, las preferencias ATPDEA pueden ser de carácter extensible y no extensible.

En el caso de las no extensibles, es decir de aquéllas que dejarían de recibir un trato preferencial, Bolivia podría dejar de exportar a Estados Unidos, 173 productos (57 por ciento del total exportado en 2005) y aproximadamente US\$ 152 millones que representan el 62 por ciento del valor total exportado en 2005.

Los restantes US\$ 94 millones (48 por ciento) seguirían beneficiándose del SGP disponible para PED pero en condiciones menos preferenciales que con el ATPDEA dependiendo principalmente de las normas de origen. Por supuesto, ante la rigidez de estas normas, el valor y el número de productos puede ser todavía mucho mayor además, en la nomenclatura de Estados Unidos, las aperturas arancelarias con distintos tipos de aranceles, pueden hacer todavía que estas aproximaciones tiendan a variar en un sentido u otro.

El sector más perjudicado resultaría ser el sector textil y confecciones con aproximadamente el 100 por ciento de pérdida de preferencia además con el mayor número de productos exportados (67 por ciento de las extensibles).

En el sector agrícola los productos que dejarían de exportarse sin preferencia (32 subpartidas arancelarias) son los siguientes: quinua, harina de soya, almendras sin cáscara, papas congeladas, miel natural, los demás cereales, piñas tropicales, las demás frutas, semilla de lino, fresas, maníes, mantequilla, harina de trigo, queso fundido, aceite refinado de soya, arroz, vinos, trigo, duraznos en conserva, sidras, cigarrillos y otros potencialmente exportables. No debería dejar de tomarse en cuenta a los productos de este sector puesto que la mayoría de ellos provienen de la producción de pequeños productores y en muchos casos de organizaciones de pequeños productores así como del desarrollo alternativo. Nuevamente, cabe aclarar que estos productos fueron extendidos gracias al ATPA/ATPDEA porque en el marco de la política comercial SGP de Estados Unidos son exclusivos para los PMAs.

En el sector industrial, resalta la exportación de los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso que fue un producto nuevo incorporado en el marco del ATPDEA y exclusivo para PMAs. Según datos del INE recién fue exportado a partir de 2004. Este producto representó el 32 por ciento del valor total en 2005 con una tasa de crecimiento del 73 por ciento respecto a 2004.

Impacto por departamentos

De acuerdo a los resultados obtenidos y a partir del análisis de exportación con los principales productos, el resultado preliminar obtenido es el siguiente:

Cuadro 20
IMPACTO COMERCIAL POR DEPARTAMENTOS
(millones de dólares y porcentaje)

DEPARTAMENTOS	ARANCEL PREFERENCIAL (ATPDEA)			PORCENTAJE DE PÉRDIDA 4=(2/3)
	EXTENSIBLE POR SGP (PED)(1)	NO EXTENSIBLE (2)	TOTAL 3=(1+2)	
La Paz	75	30	105	29
Cochabamba	5	66	71	93
Santa Cruz	9	1	10	10
Oruro	0	1	1	100
Tarija	1	38	39	97
Potosí	2	0	2	0

Fuente: IBCE
Elaboración propia

Los departamentos con mayor efecto negativo frente a la pérdida de las preferencias del ATPDEA en cuanto a valor se refiere, serían Cochabamba y Tarija; no obstante, el porcentaje de pérdida elevado está directamente relacionado con el valor de las exportaciones de aceites crudos y de mineral bituminoso.

En términos de manufactura textilera y de confecciones, productos con alto valor agregado y con un alto nivel de generación de empleo, el departamento más perjudicado sería La Paz con US\$ 30 millones. Este valor, en términos netamente numéricos podría representar muy bajo sin embargo, excluyendo las exportaciones de joyería en oro que también se benefician en forma paralela del SGP el porcentaje de pérdida podría ser del 100 por ciento.

En términos de productos agrícolas Oruro también se vería perjudicado por las exportaciones de quinua.

Los departamentos con reducido o ningún impacto serían Santa Cruz y Potosí especialmente este último porque sus exportaciones están concentradas en minerales que en la mayoría de los casos ingresan libre de aranceles al mercado de Estados Unidos.

Dada la importancia del mercado estadounidense para la producción nacional de productos con valor agregado y que éste representa actualmente una quinta parte de las exportaciones totales, es vital que el mercado estadounidense se consolide para las exportaciones nacionales a través del establecimiento de una relación comercial sólida, previsible y duradera entre ambos países.

Los objetivos en comercio de bienes

En caso de que se lleven a cabo negociaciones comerciales con los EE.UU., Bolivia debería plantearse como mínimo los siguientes objetivos:

- Obtener un “acceso real” para los productos bolivianos al mercado estadounidense. Esto significa no solo consolidar y mejorar el acceso que se tiene mediante el ATPDEA y negociar el tratamiento arancelario favorable para otros productos de la oferta exportable, sino conseguir la eliminación de las diferentes medidas no arancelarias que obstaculizan innecesariamente el ingreso a ese mercado.
- Proteger los productos sensibles de nuestra economía nacional, con periodos largos de desgravación.
- Precautelar para que las reglas de origen no se conviertan en una restricción al comercio y más bien lograr la acumulación de origen con los países que tienen acuerdos comerciales suscritos con los EE.UU.

- Precautelar que las medidas sanitarias y fitosanitarias y normas técnicas no sean utilizadas con fines proteccionistas.

Agricultura.

- No iniciar la desgravación arancelaria mientras los productos se beneficien de subsidios.
- Acordar una salvaguardia especial agrícola.
- Negociar excepciones para productos producidos por las comunidades campesinas e indígenas, que son parte de la seguridad alimentaria.

Textiles.

- Consolidar el arancel cero para los productos del ATPDEA.

6. Compras gubernamentales

En este tema la gran dificultad radica en que los EE.UU. desean que sus empresas puedan beneficiarse de las adquisiciones que llevan a cabo las instituciones estatales, por ese motivo plantean que los umbrales no sobrepasen los US\$ 100,000 para las compras de pequeñas y medianas empresas nacionales. Esta posición se encuentra en contradicción del “Compro Boliviano”, que permite a las instituciones estatales realizar compras hasta US\$ un millón.

Sin embargo, los EE.UU. a su vez no están en la posibilidad de obligar a todos los estados de la unión a incorporarse, motivo por el cual otros países han excluido a varias instituciones estatales del acuerdo comercial.

Sobre esa base, se podría por ejemplo, excluir a los municipios del acuerdo, ya que los micro, pequeños y medianos empresarios tienen mayores posibilidades de vender a los municipios, así como a las Fuerzas Armadas (FFAA) y a la Policía Nacional por cuestiones de seguridad nacional.

En este sentido, existen posibilidades de llegar a acuerdos favorables para el país, que no afecten en esencia el Compro Boliviano y permita acceder a las licitaciones de los estados de los EE.UU.

Los objetivos de Bolivia

- Asegurar la transparencia en las normas que rigen las compras, especialmente a nivel de los estados federales en los EE.UU.

- Precautelar el “Compro Boliviano”, mediante el establecimiento de umbrales adecuados y la exclusión de varias instituciones estatales.

7. Comercio de servicios

En el tema de comercio de servicios los EE.UU. plantean una liberalización de todos los servicios, especialmente los servicios financieros y de telecomunicaciones. El país tiene compromisos internacionales en la OMC, mediante los cuales liberalizó esos servicios, bajo determinadas condiciones, compromisos que están vigentes.

La suscripción de un acuerdo comercial con los EE.UU. no implica para Bolivia una mayor liberalización y apertura del mercado de servicios financieros (banca, seguros y valores) a la ya existente. Respecto a servicios de telecomunicaciones se debe evitar que las empresas estadounidenses puedan prestar sus servicios desde ese país, sin presencia física en nuestro territorio, ya que violaría la normativa vigente.

Sin embargo la experiencia ha demostrado que varios países que han negociado un acuerdo comercial con los EE.UU. han logrado excluir varios servicios de esos acuerdos, por lo tanto, es muy posible excluir los servicios básicos de las negociaciones. De esta forma el país pueda decidir en forma soberana sobre las empresas que estarán a cargo de la prestación de estos servicios tan imprescindibles para la población boliviana.

Los objetivos de Bolivia

- Acceder al mercado estadounidense a través del modo 4, es decir la prestación de servicios mediante la presencia física de personas. El modo 4 no significa iniciar flujos migratorios, sino la permanencia temporal de ciudadanos bolivianos que presten un servicio en los EE.UU. y luego regresen al país.
- No realizar compromisos de liberalización comercial en servicios básicos.
- Asegurar la presencia comercial de todas aquellas empresas estadounidenses que desean prestar servicios en Bolivia, de acuerdo a la normativa vigente.

8. El tema de las inversiones

La importancia de las inversiones procedentes de los EE.UU.

Uno de los principales intereses de los EE.UU. es la protección de las inversiones de sus empresas en nuestro país, ya que los inversionistas estadounidenses son los que tienen la mayor participación en la inversión extranjera directa (IED) en Bolivia. Sus inversiones ocuparon el primer lugar en nuestro país, como se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro 21
FLUJOS DE IED BRUTA POR PAÍS DE ORIGEN, 2000- 2004*
 (millones de dólares y porcentaje)

PAÍSES	2000		2001		2002		2003		2004 ^(p) enero- septiembre	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Estados Unidos	368.4	44.3	351.1	40.0	288.7	28.9	189.4	33.4	97.3	35.9
Italia	51.9	6.2	63.3	7.2	27.0	2.7	26.5	4.7	0.0	0.0
Brasil	40.4	4.9	72.0	8.2	181.9	18.2	61.1	10.8	5.8	2.2
Argentina	81.1	9.7	99.9	11.4	31.2	3.1	20.3	3.6	5.9	2.2
España	46.4	5.6	58.8	6.7	267.6	26.8	62.7	11.1	31.9	11.8
Francia	36.0	4.3	34.9	4.0	60.2	6.0	33.0	5.8	3.3	1.2
Reino Unido	25.4	3.0	56.2	6.4	50.4	5.0	62.5	11.0	20.3	7.5
Países Bajos	—	0.0	—	0.0	11.9	1.2	5.4	0.9	39.9	14.7
Otros	182.8	22.0	140.9	16.1	80.1	8.0	105.9	18.7	112.9	41.6
Total	832.5	100.0	877.1	100.0	999.0	100.0	566.9	100.0	271.0	100.0

Fuente: IBCE

Elaboración: propia

IED: inversión extranjera directa

*enero a septiembre de 2004

(p) Preliminar

Se observa una clara tendencia de disminución de las inversiones estadounidenses desde 2000.

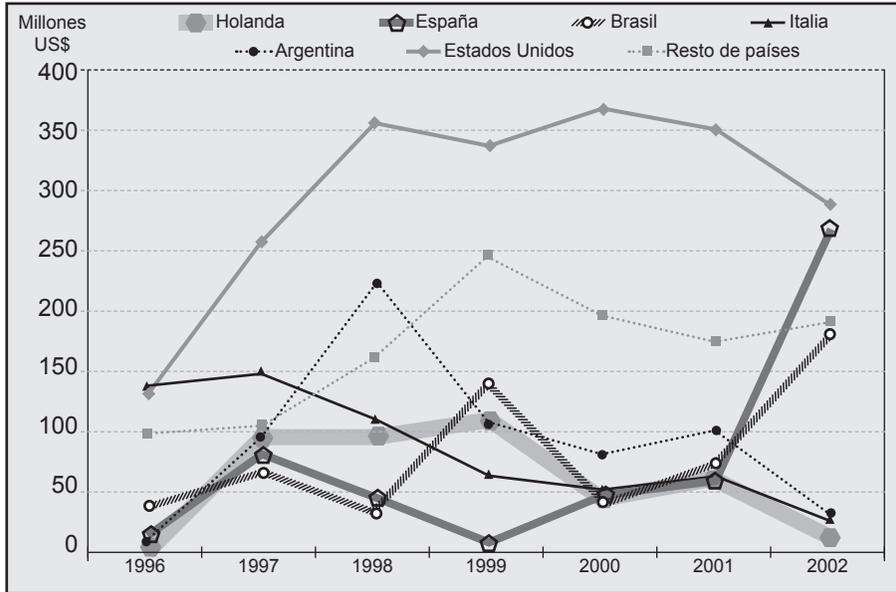
Cuadro 22
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
 (millones de dólares y porcentaje)

DESCRIPCIÓN	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
EE.UU.	131	257	357	339	368	351	289	189	97
Total	427	854	1026	1010	832	877	999	567	271
% / Total	15.34	25	35.35	40.75	41.97	35.14	28.93	33.33	35.9

Fuente: INE

*enero a septiembre de 2004

Gráfico 2
 BOLIVIA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR AÑOS SEGÚN PRINCIPALES
 PAÍSES DE ORIGEN, 1996 – 2002.
 (millones de dólares)



FUENTE: INE

(p) Preliminar

(1) La información correspondiente a los años 2000, 2001 y 2002 fue revisada y modificada con información complementaria proporcionada por las empresas informantes.

En general, la IED se ha concentrado en los sectores de hidrocarburos, minería, transporte y comunicaciones, como lo confirma el Reporte de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional correspondiente a los meses enero – junio de 2006 del BCB, tal como lo presenta el siguiente cuadro sobre la evolución de la IED en los sectores de la economía:

Cuadro 23
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, ENERO – JUNIO 2005 Y 2006
 (millones de dólares)

SECTORES	2005 (p)	2006 (p)
— Hidrocarburos	39.7	46.9
— Minería	85.3	118.3
— Industria	26.0	25.4
— Electricidad	44.4	8.0
— Comercio y servicios	11.6	12.0
Desinversión	(230.2)	(107.0)
IED neta	(23.3)	103.0
Total Recibido	206.9	210.5

Fuente: Banco Central de Bolivia, Reporte de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional correspondiente a los meses enero – junio de 2006 (www.bcb.gov.bo)

(p) Preliminar

Esta situación no ha sido diferente para la IED de los EE.UU., como se puede apreciar en el siguiente cuadro, sin embargo también es importante señalar que no sólo a esos sectores se dirigió su inversión, sino también a otros:

Cuadro 24
IED DE LOS ESTADOS UNIDOS POR AÑO Y SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA
(1996-2002)
(millones de dólares)

ACTIVIDAD ECONÓMICA	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Total
Exploración y explotación de petróleo crudo y gas natural	34.44	184.46	182.80	168.00	213.05	125.33	160.96	1,069.04
Exploración y explotación de minas y canteras	9.51	17.84	32.44	7.86	7.84	23.09	2.38	100.96
Industria manufacturera	3.66	1.70	13.68	14.68	69.16	76.40	70.90	250.18
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	31.23	32.13	64.52	61.76	29.79	24.22	27.26	270.91
Construcción	—	12.65	6.96	7.67	1.68	0.05	4.95	33.95
Ventas por mayor y menor	5.12	—	—	12.25	21.93	7.76	5.24	52.29
Hoteles y restaurantes	—	1.00	—	—	2.2	0.50	—	3.75
Transporte, almacena-miento y comunicación	27.82	3.09	41.17	59.19	21.28	89.04	7.68	249.26
Total	427	854	1,026	1,010	832	877	999	567

Fuente: Inversión Extranjera Directa 1996-2002, INE 2004

En los últimos nueve años, la IED de los EE.UU. ha alcanzado unos US\$ 2,161 millones, que la convierte en la principal inversión realizada en el país, superando el 30 por ciento de la IED total en ese periodo de Bolivia.

Asimismo, los niveles de inversión estadounidenses representaron importantes porcentajes respecto al PIB de Bolivia, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro 25
PORCENTAJE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LOS EE.UU.
RESPECTO AL PIB DE BOLIVIA
(millones de dólares y porcentaje)

DESCRIPCIÓN		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Porcentaje de la IED de EE.UU. respecto al PIB	1.77	3.25	4.20	4.09	4.40	4.38	3.71	2.41
PIB	7,385,400	7,919,000	8,489,600	8,269,300	8,377,400	8,011,300	7,790,100	7,856,400

Fuente: INE
Elaboración: propia
(p) Preliminar

La normativa nacional

El marco jurídico para las inversiones privadas en Bolivia constituye la Ley de Inversiones 1182 del 17 de septiembre de 1990. Los inversionistas privados, nacionales y extranjeros se benefician de:

- El mismo trato –derechos, obligaciones y garantías– para el inversionista nacional y extranjero.
- La inversión privada no requiere de autorización previa o registro ante entidades de cualquier tipo.
- No existen restricciones al ingreso y salida de capitales o a la remisión al exterior de dividendos, intereses y regalías.
- La libre convertibilidad de la moneda y la facultad para efectuar todo tipo de operaciones en moneda nacional o extranjera.
- La libre importación y exportación de bienes y servicios.
- La libre determinación de precios y la libertad de producción y comercialización de bienes y servicios.
- La libertad de someter diferencias contractuales a tribunales arbitrales.
- La libertad de realizar inversiones conjuntas entre inversionistas nacionales y extranjeros, bajo la modalidad de contratos de riesgo compartido (joint ventures)¹¹.

Dentro de ese marco legal, Bolivia firmó y ratificó tratados bilaterales de promoción y protección de las inversiones con una veintena de países. Con los EE.UU., el Convenio para la Promoción y Protección Recíproca de Inversión, fue firmado el 17 de abril de 1998 y ratificado mediante Ley 1897 del 18 de septiembre de 1998.

Habrá que resaltar que la IED no fluye automáticamente hacia aquellos países que tienen acuerdos bilaterales de protección de las inversiones, puesto que aquellos países en desarrollo que reciben la mayor parte de la IED a nivel mundial, como China o Brasil, no tienen ningún acuerdo firmado en materia de inversión y tampoco son Miembros del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones (CIADI). Los flujos de inversiones se dirigen a esos países por el tamaño de sus economías, por la seguridad jurídica y por la rentabilidad que se obtiene.

En el caso de países pobres como el nuestro, se da una gran competencia por atraer inversiones, por ese motivo estos países firman tratados de promoción y protección.

¹¹ Ídem.

Planteamientos de los EE.UU.

¿Si el país ya tiene un tratado de inversiones, qué podrían pedir los EE.UU. en un posible acuerdo de largo aliento?

- Seguridad jurídica.
- La fase de preestablecimiento.
- Expropiación indirecta.
- Foros de solución de controversias

Seguridad jurídica.- Naturalmente que éste sería el primer tema que pondrían sobre la mesa de negociaciones los EE.UU., sin embargo el país debería estar preparado a fundamentar el cambio de la normativa sobre la base de las decisiones de las Naciones Unidas sobre la soberanía de los Estados respecto a sus recursos naturales, a la posibilidad de las nacionalizaciones con indemnizaciones y disposiciones similares que se encuentran en los TLC que firmaron los EE.UU. con otros países. Asimismo se deben presentar las disposiciones de la Constitución Política del Estado (CPE) vigente sobre la propiedad de los recursos naturales, que son la base de toda negociación de Bolivia en esta materia.

Preinversión.- Los EE.UU. desean que en un acuerdo comercial se incorporen disposiciones destinadas a proteger la inversión en la fase de preinversión, lo que crea un problema al país, al no existir normativa nacional al respecto. Por lo tanto, independientemente de una negociación con los EE.UU. u otro país, es necesario complementar nuestra legislación con disposiciones específicas relativas a la preinversión, que sean objetivas y verificables, como el establecimiento de un registro oficial de las inversiones y de las preinversiones y la definición exacta y precisa de ambos conceptos.

Expropiación indirecta.- Los EE.UU. plantean que se puede dar una expropiación a través de una modificación del sistema impositivo nacional, lo que vendría a ser una “expropiación indirecta” y podría ser motivo para la aplicación de medidas de solución de controversias. Este planteamiento afectaría la libertad del Estado boliviano en materia de política tributaria. Un posible camino de solución sería determinar con exactitud la soberanía tributaria del Estado.

Planteamientos de Bolivia

Cada día que pasa se hace más necesario que se impongan requisitos de desempeño en los contratos Inversionistas – Estado, sin embargo, en la Ley de Inversiones y en los tratados bilaterales de promoción y protección de las inversiones no están

contemplados, y en la OMC están prohibidos, se deberían encontrar formas ingeniosas para incluir este tema en un acuerdo comercial. Ya existe un precedente en el ámbito internacional al respecto, en la VI Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Hong Kong, en diciembre de 2005, se acordó permitir a los países menos adelantados que se aparten de las disposiciones existentes en el Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio¹². Entre esas disposiciones se encuentra la prohibición de exigir requisitos de desempeño a los inversionistas extranjeros.

Los objetivos de Bolivia

- Defender la soberanía del Estado sobre sus recursos naturales, amparándose en la normativa internacional y en los compromisos asumidos por los EE.UU. a nivel bilateral y multilateral.
- Promover la atracción de la inversión estadounidense, principalmente en sectores productivos, a través de normas claras y transparentes que no vulneren la soberanía nacional.
- Establecer una definición clara, precisa y restringida sobre el ámbito y alcance de lo que se entenderá por una inversión.
- Reglamentar el preestablecimiento de una inversión.
- Definir claramente la soberanía tributaria del Estado
- Elaborar una lista indicativa respecto a las causas para una indemnización por la expropiación indirecta.
- Establecer excepciones para permitir al Estado acciones con el fin de asegurar la estabilidad macroeconómica y su desarrollo sustentable.

9. Solución de diferencias: Inversionista - Estado

Los EE.UU. plantean que se permita solucionar controversias inversionistas – Estado, a través del arbitraje internacional del “Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones”, la “Convención Interamericana de Arbitraje Comercial Internacional”, el “Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones” (CIADI), la “Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras”, además de las Reglas de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas de Derecho Internacional Mercantil” (CNUDMI).

Algunos funcionarios del Gobierno consideran que “ estos instrumentos jurídicos del derecho internacional público violarían la Constitución Política del Estado por permitir

¹² Anexo F de la Declaración Ministerial de la OMC, 18 de diciembre de 2005

que las diferencias Inversionista – Estado puedan ser solucionados en el Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones del Banco Mundial, más conocido como CIADI. Sin embargo el Tribunal Constitucional de Bolivia declaró constitucionales las Leyes 1132, 1593, 1594, 1586, 1535, 1897 y 2360, que ratificaron convenios y tratados firmados por Bolivia con Argentina, Reino Unido, Países Bajos, Francia, España y Estados Unidos¹³.

El tema es sensible por la limitación de recursos económicos y humanos e instituciones públicas especializadas en esta materia en el país, lo que no permitiría encarar seriamente en esos foros internacionales los procesos de arbitraje en caso de eventuales demandas.

Bolivia no puede darse el lujo de ahuyentar los flujos de IED de ningún país del mundo, con mayor razón si se trata del primer inversionista que tenemos, los EE.UU. Al respecto, no debemos olvidar que también en el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) firmado con Venezuela y Cuba se establecen disposiciones sobre la inversión.

10. Propiedad intelectual

Como ya manifestamos en el acápite 3 de este trabajo, los EE.UU. negocian seis capítulos, entre ellos se encuentra el de propiedad intelectual. Si las autoridades del Gobierno piensan que se puede negociar un acuerdo sin este capítulo están totalmente equivocados. En el planteamiento entregado por el Vicepresidente a las autoridades estadounidenses en septiembre pasado, se insinúa que Bolivia no negociaría este capítulo¹⁴. Un acuerdo comercial con los EE.UU. sin propiedad intelectual es irreal, de lo que se trata es de utilizar todas aquellas normas internacionales que protegen a los países pobres en esta materia, como la Declaración de la OMC sobre la propiedad intelectual y la salud pública.

La posición del Gobierno se explica considerando que algunos de sus actuales funcionarios dirigen el Movimiento Anti ALCA-TLC y fueron ellos los que politizaron el tema de propiedad intelectual al plantear como slogan que la población pobre no iba a tener acceso a los medicamentos. Nos referiremos al tema más adelante.

Principales cuestiones de los Estados Unidos

Ahora cabe preguntarse lo siguiente ¿Cuáles son las principales cuestiones que plantearán los EE.UU., en caso de darse un acuerdo con Bolivia en materia de propiedad intelectual?

¹³ El TCP y la dura realidad del comercio internacional, Julio G. Alvarado. Revista de Análisis de la Asociación Boliviana de Economía Política de la Globalización, Año 6, N° 7, julio 2005: ¿TCP? La nueva propuesta de inserción de Bolivia en el Comercio Internacional

¹⁴ El TCP y la dura realidad del comercio internacional, Julio G. Alvarado. Revis Lineamientos para un Acuerdo de Comercio Justo y Cooperación Productiva entre Estados Unidos y Bolivia, párrafo 5

Los puntos que serán incluidos en la propuesta de los EE.UU. estarán referidos a:

- Protección de los datos de prueba.
- Ampliación de las patentes.
- Patentamiento de plantas y animales.
- Patentes de segundos usos.

Protección de los datos de prueba.- Los EE.UU. exigen que se protejan por cinco años los datos de los estudios clínicos y de investigación que son necesarios para garantizar la eficacia y seguridad de un medicamento, cuando se solicite la autorización de las autoridades de salud, con el fin de comercializar ese fármaco. El resultado de esa exigencia es que un medicamento genérico no pueda ingresar al mercado durante cinco años, lo que podría generar prácticas monopólicas y anticompetitivas, postergando el ingreso de medicamentos genéricos al mercado, evitando que rebajen los precios de los medicamentos.

Este planteamiento se fortaleció con la modificación de la Decisión 486 Régimen Común sobre Propiedad Industrial de la Comunidad Andina en abril de 2006, en la que Colombia, Ecuador y Perú incorporaron la exigencia de los EE.UU. Sin embargo, el gobierno de Bolivia a pesar que se opuso públicamente al tema, no hizo nada para evitar la modificación de esa normativa andina, los tres países andinos publicaron un comunicado en el que expresan que Bolivia no asistió a la reunión para tal efecto el 7 de abril del año en curso¹⁵ y que ellos la modificaron sin la presencia de nuestro país por simple mayoría.

Este tema será muy difícil de encarar por los antecedentes expuestos, en los que Bolivia tiene una posición negociadora muy débil, porque el actual Gobierno no defendió en la Comunidad Andina la normativa comunitaria que nos protegía.

Ampliación de la patente.- Los EE.UU. exigen que cuando existan demoras superiores a los cinco años en la oficina de patentes de un país, el tiempo de vigencia de esa patente se ampliaría en forma proporcional al tiempo demorado. Una patente tiene vigencia de veinte años y a ese lapso de tiempo se añadiría la demora ocasionada. El problema se da por la falta de recursos económicos y humanos en el Servicio Nacional de Propiedad Intelectual, lo que causa retrasos de hasta ocho años en el trámite de registro de las patentes. Por lo tanto, esta situación se puede mejorar a través de un fortalecimiento de nuestra institución gubernamental y así evitar una extensión del tiempo de vigencia de las patentes.

¹⁵ Comunicado de prensa de las repúblicas de Colombia, Ecuador y Perú, Lima, 7 de abril de 2006.

Patentamiento de plantas y animales.- Los EE.UU. plantean patentar plantas y animales siempre que cumplan los requisitos de patentabilidad (novedad, invención y aplicación industrial). Por la experiencia de los países en desarrollo que han visto como productos de su biodiversidad fueron patentados en los EE.UU., así como de Bolivia, existe una fuerte oposición. Países que negociaron acuerdos comerciales con los estadounidenses han rechazado este planteamiento norteamericano, ese sería el camino más correcto a seguir.

Patentamiento de segundos usos.- Los EE.UU. plantean que un producto o procedimiento ya patentado pueda obtener una nueva patente, si se establece un uso diferente al que originalmente se determinó. Este planteamiento viola dos de los criterios para obtener una patente, ya que ese producto o procedimiento ya no es novedoso, ni entrañan una actividad inventiva. Por esos motivos, la normativa de la Comunidad Andina establece que no pueden ser objeto de nueva patente. Lo recomendable al respecto es rechazar el Patentamiento de segundos usos. En este sentido es importante recordar el caso del sildenafil, más conocido con su marca comercial de Viagra, que el Tribunal Andino dictaminó la improcedencia de la patente de segundo uso para este producto. Asimismo, la Oficina de Patentes de China anuló la patente de segundo uso que tenía Pfizer sobre el sildenafil; una decisión similar tomó una Corte de Apelaciones en Gran Bretaña sobre este mismo tema en enero del 2002¹⁶.

Principales cuestiones de Bolivia

Ahora cabe preguntarse ¿Qué debería plantear Bolivia a los EE.UU. en materia de propiedad intelectual? Dos planteamientos en esta materia están relacionados con:

- La normativa internacional de la OMC que da prioridad a la salud pública frente a los derechos de propiedad intelectual, contenida en la Declaración de Doha sobre la propiedad intelectual y la salud pública de diciembre de 2001, así como la flexibilidad del parágrafo seis de la Decisión del 30 de agosto de 2003 de la Declaración de Doha, para evitar problemas futuros en cuestiones sobre la salud pública y el acceso a los medicamentos.
- Bolivia es un país mega diverso y con 36 pueblos originarios, por lo tanto tiene la obligación de plantear la protección del acceso a los recursos genéticos, de los conocimientos tradicionales y del folklore. La Decisión 391 de la Comunidad Andina prevé mecanismos en este sentido.

¹⁶ Posición del Ministerio de Salud del Perú con respecto a los derechos de propiedad intelectual en materia de medicamentos, Lima, 3 de agosto de 2004.

Al respecto cabe recordar, que los EE.UU. han firmado un Entendimiento respecto a Biodiversidad y Conocimientos Tradicionales, en el marco del TLC con Perú, la primera vez que los EE.UU. tienen un documento anexo a un TLC sobre este tema. Sin embargo, ese Entendimiento no da una protección efectiva a los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales.

El tema de propiedad intelectual en su integridad es muy delicado y se puede encontrar un punto intermedio que atienda las preocupaciones de Bolivia y de los EE.UU., aunque no será una tarea fácil.

El objetivo de Bolivia

- Evitar compromisos en patentamiento de plantas y animales, consolidando nuestro sistema sui generis de protección de las variedades vegetales.
- Incluir disposiciones sobre acceso a recursos genéticos y protección de los conocimientos tradicionales y el folclore respetando la normativa andina.
- Preservar los compromisos de Doha con respecto a los aspectos relacionados con la Salud Pública, acceso a medicamentos y Propiedad Intelectual, priorizando la salud pública sobre los derechos de propiedad intelectual.

11. Cooperación

La cooperación de los EE.UU. a Bolivia, se canaliza a través de diversas agencias, tales como USAID, la División Antinarcoóticos (NAS), Grupo Militar, Cuerpo de Paz y otras. En promedio se calcula que la cooperación estadounidense alcanza alrededor de US\$ 150 millones anuales en calidad de donación.

Durante la última década, EE.UU. han entregado a Bolivia más de US\$ 1,400 millones, para promover o respaldar programas dirigidos a robustecer la democracia, fortalecer la administración de la justicia, promover la participación ciudadana, generar empleos, apoyar los programas de salud, cuidar el medio ambiente, atraer inversiones privadas extranjeras, luchar contra el narcotráfico e impulsar el intercambio y conocimiento cultural. De ese monto, menos de una tercera parte está dirigida a los programas de apoyo a las tareas de erradicación de coca ilegal e interdicción de droga.

Además, el país ha sido seleccionado como uno de los 16 países de todo el mundo elegibles para utilizar el fondo para la ayuda internacional de US\$ 1,000 millones bajo la Cuenta Reto del Milenio, aprobada por el Congreso de los EE.UU. Los criterios de elegibilidad para este fondo son: i) estar dispuesto a gobernar en forma justa, ii) invertir en sus pueblos, iii) alentar la libertad económica, iv) promover el crecimiento económico, mediante micro y macro políticas que apoyen al sector privado e inviertan en los recursos humanos de su población. El objetivo de esta cuenta es reducir la

pobreza. Lamentablemente, Bolivia no se benefició de ese fondo, porque los gobiernos anteriores no presentaron los proyectos en forma adecuada.

Bajo el Programa de Asistencia Humanitaria, EE.UU. apoya al gobierno de Bolivia para que pueda atender situaciones inesperadas de desastre natural, como inundaciones, incendios y otros fenómenos. Varios programas de atención médica gratuita, entre médicos y militares de Bolivia y los EE.UU. fueron realizados en los últimos años beneficiando a poblaciones del Chaco, El Alto, del Altiplano y del trópico.

La cooperación de los EE.UU. también se manifiesta en apoyo a la Policía Nacional y a las FFAA, en el área de la educación, así como a programas académicos y culturales.

Teniendo diversas áreas en las que los EE.UU. dan cooperación a Bolivia, no será difícil incluir éstas en el Acuerdo de Largo Aliento y si es posible ampliarlas a otros ámbitos.

12. Conclusiones

Por todos los argumentos expuestos en este documento, se ha demostrado que el relacionamiento económico y comercial con los EE.UU. es una necesidad para Bolivia, por lo que se deben realizar todos los esfuerzos para alcanzar un acuerdo con la potencia del Norte, sin embargo ese acuerdo debe basarse en los principios establecidos en la Carta de las Naciones Unidas; entre los principales es necesario mencionar a los siguientes:

- Respeto al principio de la igualdad de derechos y al de la libre determinación de los pueblos.
- La igualdad soberana de todos los países.
- Cumplir de buena fe las obligaciones contraídas.
- Solución de controversias internacionales por medios pacíficos.
- Abstención de recurrir a la amenaza o al uso de la fuerza contra la integridad territorial o la independencia política de cualquier Estado.
- No intervención en los asuntos que son esencialmente de jurisdicción interna de los Estados.

El gobierno de Bolivia debería sacar la experiencia y lecciones de otros países que con políticas e ideológicas distintas a los EE.UU. han logrado alcanzar relaciones económicas y comerciales de beneficio mutuo, basta recordar a la República Popular China y a Vietnam, como los mejores ejemplos en este contexto.

Pensar que Bolivia puede desarrollarse y tener crecimiento económico en beneficio de su población, haciendo abstracción o enfrentándose a los EE.UU., es llevar a cabo una política internacional muy peligrosa, que repercutirá en los niveles de vida de los sectores más vulnerables.

Los EE.UU., como cualquier otro país tiene sus propios intereses, algunos pueden coincidir y otros pueden ser contrarios a los de Bolivia, de lo que se trata es de encontrar intereses comunes sobre los cuales se pueda desarrollar relaciones económicas normales, de respeto mutuo.

Tener un acuerdo comercial con los EE.UU. no significa sacrificar la soberanía nacional, sino de maximizar los beneficios y minimizar los riesgos y peligros para el país.

Los países en desarrollo prósperos son aquellos que tienen buenas relaciones con las principales potencias económicas, políticas y militares del planeta, así como con los países pobres, sólo basta pensar en los “tigres y en los dragones del Asia”.

La historia juzgará a aquellos gobernantes, que no supieron aprovechar las condiciones internas y externas excepcionalmente propicias para llevar a cabo un proceso de cambio y transformación serio y responsable en beneficio de la población boliviana, especialmente de la más vulnerable.



