

LA INTEGRACION INTERNACIONAL DE BOLIVIA. GRUPO ANDINO-MERCOSUR

**Fernando Cossío Muñoz-Reyes
Humberto Zambrana Calvimonte**

1. INTRODUCCION

Los procesos de globalización en el mundo entero, en el plano del intercambio de productos, factores productivos y servicios financieros; las políticas nacionales de ajuste estructural inspiradas en el paradigma de la asignación de recursos sobre la base del mercado y las limitaciones del GATT, en su objetivo de establecer y garantizar el funcionamiento de un sistema de comercio liberalizado; generaron una nueva dinámica en los procesos de integración bilaterales y en bloque.

Las condiciones para la integración actual son distintas a las existentes en las décadas de los 60's a los 80's. Primero, las barreras protectoras actuales son mucho más bajas; además, pese a la persistencia de barreras no arancelarias, la economía mundial se ha vuelto mucho más integrada hoy que en el pasado. Segundo, en el pasado existían bloques comerciales cuyos programas de integración regional en general, impedían el proceso de liberalización multilateral del comercio. Tercero, los objetivos que ahora persiguen los modelos nacionales de desarrollo y los programas de integración son diferentes; los países en desarrollo ya no están siguiendo estrategias de desarrollo orientadas hacia el interior. Con la formación de bloques comerciales y la persistencia de un proteccionismo no arancelario, estos países están cada vez más preocupados por el acceso al mercado de los países desarrollados.

Como resultado, actualmente muchas iniciativas comerciales se hacen entre países desarrollados y en desarrollo. A diferencia de las del pasado, estas iniciativas se centran en el principio de concesiones comerciales recíprocas. Los países en desarrollo están ocupándose simultáneamente en la liberalización unilateral del comercio y en el bilateralismo, no sólo para obtener acceso al mercado, sino también para consolidar reducciones en sus propias barreras comerciales, Melo (1992).

Bolivia no está ausente de este proceso nuevo de integración: participa del Grupo Andino "renovado", que ahora impulsa en forma más agresiva la apertura económica y la liberalización comercial regional, excluyendo las antiguas restricciones a las inversiones extranjeras y enfatizando en la eliminación de barreras no arancelarias importantes, tales como las reglas del comercio administrado, las listas de reservas y de excepciones. Además, el país viene dando importantes pasos para integrarse al MERCOSUR en forma individual y/o en bloque, junto al Grupo Andino (GRAN).

El trabajo se enmarca en este último contexto, desarrollando una reseña analítica y empírica de este proceso de integración. La sección siguiente explica resumidamente, la actual política integracionista del país, con el GRAN y el MERCOSUR. Seguidamente, se desarrollan a la luz de un "modelo de juegos" y de otros modelos de comercio exterior, los principales instrumentos analíticos que se podrían utilizar para la acción futura del gobierno. Finalmente, se plantean algunas conclusiones relacionadas con el problema de la

integración nacional en los dos bloques gravitantes geopolítica y económicamente en la realidad boliviana: el GRAN y MERCOSUR.

2. ANTECEDENTES

2.1. Marco Histórico

La primera corriente que concretó un avance en pos de la integración latinoamericana, comenzó a principios del año 1960 en Montevideo, con la firma de un acuerdo que establece la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). El principal objetivo de esta organización era crear un mercado común en América Latina.

En el marco del acuerdo de la ALALC, el próximo importante paso para la integración entre países sudamericanos sucede en 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena, que formalizó el comienzo del "Grupo Andino" (GRAN). Actualmente, los países miembros del Pacto Andino son Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

El GRAN, a través de la creación de un mercado común, tiene como objetivo "promover el desarrollo y acelerar el crecimiento de los países miembros". Asimismo, el Acuerdo reconoce a Bolivia y al Ecuador como "países de menor desarrollo económico relativo", lo cual otorga a estas naciones ciertas ventajas en las negociaciones tanto al interior del GRAN, como con terceros países.

Actualmente, existe un tratado de libre comercio entre los países miembros del GRAN, con exportaciones-importaciones recíprocas sin gravámenes arancelarios ("arancel cero"). Por otra parte, se ha fijado un "arancel externo común" (AEC) de cuatro niveles: 5, 10, 15 y 20%, en base a la naturaleza de los bienes (de capital, insumos) y de su grado de transformación. Además, existe el compromiso de que Bolivia mantenga (al margen del AEC) sus niveles arancelarios de 5%, para bienes de capital y 10%, para el resto de productos.

Otro importante bloque comercial en Sudamérica, es el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que fue conformado después de una serie de tratados de complementación económica entre los países del Cono Sur, especialmente de los dos países económicamente más poderosos: Argentina y Brasil. En 1991, con la firma del tratado de Asunción se constituye formalmente el MERCOSUR, creando un mercado ampliado de complementación económica-comercial entre los dos países antes mencionados, junto a Paraguay y Uruguay.

Se debe notar que el MERCOSUR establece la "reciprocidad de derechos y obligaciones de los Estados Partes", es decir que, a diferencia del Acuerdo de Cartagena, no se otorgan preferencias a países de menor desarrollo económico. Esta medida podría resultar contraproducente para Paraguay y Uruguay, que evidentemente se encuentran en una situación de menor desarrollo económico relativo, comparado con la Argentina o el Brasil.

Los avances del MERCOSUR hacia el establecimiento de un arancel común (AEC) para las importaciones del "resto del mundo", se han enfrentado a algunas divergencias con la política económica interna de los países miembros; es por esto que todavía no se cuenta con un AEC "global". En 1993 se estableció un AEC "general" del 20%, con listas de productos para los cuales los aranceles son mayores, fluctuando hasta un 35%.

2.2. Acuerdos y Comercio de Bolivia con el Mercosur

Bajo los principios básicos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que establecen preferencias para países de "menor desarrollo relativo", Bolivia ha concretado acuerdos con los países del MERCOSUR. La ALADI crea dos mecanismos por los cuales se pueden suscribir acuerdos de complementación económica:

- Los Acuerdos Regionales de Apertura de Mercados (conocidos como Nomina de Apertura de Mercado), que buscan "establecer condiciones favorables para la participación de los países de menor desarrollo económico en el proceso de integración, contando con los principios de la no reciprocidad y de la cooperación comunitaria". Estos acuerdos se caracterizan por establecer una lista de productos absolutamente desgravados, sin reciprocidad y por tener vigencia hasta que los países beneficiados superen su condición de países de menor desarrollo.
- Los Acuerdos de Alcance Parcial de Renegociación y de Complementación Económica (AAP.R's y AAAP.CE's respectivamente); son bilaterales, pero incluyen la posibilidad de multilateralización. La vigencia de los Acuerdos de Complementación Económica (ACE's) es limitada y se rige al convenio suscrito por las partes.

En este contexto y bajo estos acuerdos, las exportaciones de Bolivia se han incrementado en los últimos años. Para el período 1980-94, se puede observar que las exportaciones al MERCOSUR representan en promedio un 27.9% del total de las exportaciones nacionales. En este caso, el principal socio comercial es la Argentina, que capta en promedio un 42.1% del total de las exportaciones al MERCOSUR, debiéndose esto en gran parte a sus compras de "gas natural". Por ejemplo, las ventas de gas en 1994 ascienden a \$us. 91 millones (Ver Anexo).

Para este mismo período (1980-94), el Grupo Andino representa solamente un 4.4% del total de las exportaciones bolivianas. El Perú es el principal comprador, representando en promedio un 76.4% de las exportaciones al GRAN, a este le sigue Colombia, que principalmente importa soya y derivados¹.

Las importaciones muestran una tendencia similar a las exportaciones. Pero la diferencia entre las importaciones del Grupo Andino y el MERCOSUR en los últimos años, es aún mas marcada que la observada en las exportaciones. Para 1994 las compras a los países del sur son tres veces mayores, a las de los países andinos. Asimismo, el promedio de importaciones del GRAN para el período 1980-94 representa un 6.9% del total de importaciones, mientras que el del MERCOSUR asciende a un 36.3%.

2.3. El Proceso de Integración Reciente

Actualmente se vienen efectuando reuniones de negociación entre el GRAN y el MERCOSUR, con el objetivo de establecer normas y principios básicos, bajo los cuales se enmarcarán los Acuerdos Bilaterales de liberalización del comercio entre los Países Andinos (individualmente) y la Unión Aduanera del Sur.

¹ Sin embargo, en estos últimos años se observó un crecimiento dinámicamente significativo, en las exportaciones nacionales al GRAN.

Asimismo, se han tenido discusiones entre representantes de los Países Andinos, con el objetivo de concertar una posición conjunta para las negociaciones con el MERCOSUR.

Debe notarse que en la actual dinámica de negociaciones, Bolivia antes que encaminarse hacia una concertación directa con el MERCOSUR dentro de una fórmula "cuatro más uno", subalterniza o posterga la negociación en función a:

- Los intereses comerciales de corto plazo que tiene al interior del GRAN.
- Un supuesto fortalecimiento de la posición nacional, que es asimilada como propia por el GRAN.

3. POLITICA INTEGRACIONISTA

Dado que en el proceso de implementación de la zona de libre comercio Bolivia-MERCOSUR, no solamente se presentan estos dos "protagonistas activos", sino también el GRAN como un mercado importante para las exportaciones bolivianas y una "unión aduanera" en la que el país está inmerso, es necesario sistematizar y analizar las posiciones de cada uno de estos protagonistas.

3.1. Posición Boliviana

La posición oficial en relación a la implementación de una zona de libre comercio con el MERCOSUR, coincide con los intereses coyunturales del sector privado y está condicionada además por el resultado de las negociaciones directas MERCOSUR-GRAN.

La posición nacional considera en forma diferenciada los "Acuerdos de Complementación Económica" (ACE's) y las "Nóminas de Apertura de Mercado" (NAM's). Los ACE y las NAM se encuentran en el llamado "patrimonio histórico", que ya fue negociado en acuerdos bilaterales con cada uno de los países del MERCOSUR. La posición oficial, también contempla una "lista de excepciones", además del resto de productos que deberán ser sometidos a desgravación.

3.1.1. Patrimonio histórico

Los acuerdos bilaterales de desgravación o el llamado patrimonio histórico negociado por Bolivia con cada uno de los países del MERCOSUR, fenecen a mediados de 1995. Naturalmente, es importante mantener y profundizar los niveles de desgravación arancelaria concedidos al país, esta vez dentro del contexto del MERCOSUR, como elemento que coadyuva a sostener y ampliar los volúmenes de exportación nacionales; igualmente, en lo referente a la continuidad de las NAM.

La propuesta oficial en relación al "patrimonio histórico", plantea en su posición "máxima", la multilateralización al 100% de las concesiones otorgadas, sin reciprocidad ni opción de revisión. La posición "media" plantea multilateralizar estas preferencias al nivel más alto otorgado por algún país del MERCOSUR en los acuerdos bilaterales y la "mínima", admite una revisión de las preferencias.

Esta propuesta garantiza niveles de liberalización interesantes para un número apreciable de productos ya incorporados en los acuerdos bilaterales, aunque debe notarse que existe alguna proporción en los mismos, incompatible con el perfil real de la oferta nacional.

Cuadro 1
Acuerdos de Liberalización Arancelaria con países del MERCOSUR
Número de productos negociados por niveles de desgravación

		Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
NAM	100%	78	943	68	8
ACE.	100%	181	110	60	75
	95%	1	1	1	-
	90%	2	3	1	-
	89%	1	-	-	-
	81%	-	-	3	-
	80%	45	8	-	-
	73%	1	-	-	-
	70%	15	9	-	-
	67%	-	-	1	-
	63%	16	-	6	-
	62%	-	-	4	-
	60%	47	9	-	-
	57%	-	-	13	-
	52%	-	-	1	-
	50%	191	218	45	-
	29%	-	-	2	-
Total		578	1301	205	83

Fuente: UDAPE, en base a la información del SISEX

Como puede observarse en el cuadro 1, Bolivia tiene acuerdos negociados con todos los países del MERCOSUR. Los productos desgravados bajo las NAM con la Argentina, ascienden a 78, con Brasil a 943, con Paraguay a 68 y con Uruguay, sólo a 8. Asimismo, los niveles de desgravación por ACE's, fluctúan desde un 100% hasta un 29%.

El número de productos incorporado al "patrimonio histórico", sobrepasa a las mil partidas; si bien esta cantidad es apreciable, no ocurre lo mismo en cuanto a la calidad de los productos negociados. En efecto, la oferta transable boliviana se acomoda a algunos productos negociados (porotos, soya en grano, madera aserrada y sus productos, entre otros), sin embargo, otra gran cantidad de productos negociados no se adecuan en absoluto ni siquiera a una oferta potencial de largo plazo (arenques, bacalaos, atunes, congeladores, aparatos eléctricos de telefonía, deslizadores a vela o raquetas de tenis).

El país debe focalizar la negociación a productos que se adecuan tanto a su oferta actual, como a su potencial de exportación, buscando que la oferta real y potencial alcancen una desgravación del 100% en los mercados de los países del Cono Sur.

Cuadro 2
Exportaciones "no tradicionales" de Bolivia, a países del MERCOSUR – 1994
(En miles de \$us.)

PRODUCTO	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total
Madera Simpl. Aserrada (no conf.)	23652.1	84.6	90.4	314.2	24141.3
Soja (Soya en Grano)		7825.0			7835.0
Azúcar de Caña Refinada	5340.2	1249.9			6590.1
Bovinos Para Consumo (G. Vacuno)		3778.2			3778.2
Traviesas de Madera		16.5		3660.3	3676.8
Boratos de Sodio y Calcio (Ulexita)	1.6	2891.8			2893.3
Puertas de Madera	2700.3				2700.3
Palmitos en Conserva	878.5	1340.8		18.3	2237.5
Muebles de Madera en General	1073.2			0.9	1074.1
Listones y Molduras de Madera	1893.0				1893.0
Porotos (Frijoles)		1602.0			1602.0
Pastas de Linters de Algodón	31.1	1422.5			1453.6
Ventanas de Madera	1405.7				1405.7
Prendas Exteriores de Algodón	598.0	1042.4			1640.4
Cerveza	304.4	603.2	146.1	18.0	1071.7
Cueros Vacunos Wet Blue		1030.1			1030.1
Hilados de Algodón	6.7	790.3			797.0
Algodón sin Cardar ni Peinar		786.7			786.7
Cigarrillos de Tabaco Rubio		699.9	56.1		756.0
Melones		708.9			708.9
Acumulad. Elec. D/Plomo 500 amp.	505.4	0.2	155.4		661.1
SUB-TOTAL	38390.3	25872.9	448.0	4011.7	68722.9
SUB-TOTAL (En Porcentaje)	92.8%	89.8%	41.0%	91.7%	90.9%
VALOR TOTAL EXPORTADO	41363.4	28803.3	1093.1	4374.0	75633.7

Fuente: UDAPE, en base a datos de la Secretaría Nac. de Industria y Comercio.

Actualmente, Bolivia exporta un número reducido de productos a los países del MERCOSUR y exceptuando el gas natural que se exporta a la Argentina, estos productos son básicamente "no tradicionales".

Los productos no tradicionales que Bolivia exporta al MERCOSUR con valores mayores a \$us. 100 mil, no sobrepasan los 40. En 1994, por ejemplo, solamente 21 productos con valores de exportación mayores a \$us. 500 mil, representaron un 91% del total de las exportaciones "no tradicionales" bolivianas a los países del MERCOSUR; asimismo, tres productos: madera simplemente aserrada, soya en grano, y azúcar de caña refinada constituyeron, un 56% del total.

Las negociaciones para implementar la zona de libre comercio entre Bolivia y el MERCOSUR, deben concentrarse a estimular la exportación de algunos productos en los cuales Bolivia ha comenzado a adquirir ventajas comparativas, tales como los productos terminados, que progresivamente van acumulando una mayor proporción de valor agregado nacional².

² Por ejemplo, si bien el mayor valor de exportación de maderas está en la forma de "madera simplemente aserrada," se puede observar un creciente incremento en los valores de exportación de muebles, ventanas y puertas de madera; lo mismo ocurre con el algodón, donde se observa una creciente exportación de productos de algodón más elaborados, como ser hilados y prendas exteriores; otros productos interesantes, en este sentido, son los palmitos en conserva y los acumuladores eléctricos

Como contrapartida, Bolivia debería efectuar un tratamiento simétrico al MERCOSUR en lo que respecta a las concesiones y los niveles de desgravación otorgados en los acuerdos bilaterales establecidos con estos países. En este sentido, la propuesta boliviana señala que el país estaría dispuesto a otorgar concesiones con 100% de preferencia (recíprocamente en algunos casos) en forma inmediata, para una lista de alrededor de 2000 productos; que serían fundamentalmente bienes de capital e intermedios.

Debe considerarse que en economías abiertas en crecimiento, tales como la boliviana, existe una demanda complementaria importante de bienes intermedios y de capital; en estas economías, incluso una pequeña reducción arancelaria en ausencia de insumos y bienes de capital producibles en el mercado interno, puede tener efectos positivos en el nivel de producción y en el ingreso, a partir de la expansión de las exportaciones e incluso de la reducción neta de las importaciones totales.

Por ello, es importante ofrecer una desgravación significativa para productos provenientes del MERCOSUR. Las importaciones de bienes de consumo final e intermedio, de hecho, se enfrentan a: i) un nivel arancelario uniforme y bajo (10% del valor consignado en la póliza, más impuestos indirectos -IVA e ICE- que también gravan las operaciones de mercado interno), e ii) internaciones informales (contrabando), especialmente de los países fronterizos. Algo similar sucede con las importaciones "ilegales" de bienes de capital, cuyo gravamen arancelario es menor (5%).

Por lo tanto, esta desgravación significativa, abarataría los costos de importación de bienes de capital provenientes del Brasil y la Argentina y los costos imputables al encadenamiento de la producción interna con los insumos provenientes del MERCOSUR. Entre 1990 y 1994, las importaciones provenientes del Brasil y la Argentina, llegaron a representar en promedio, el 25% del total de las importaciones.

3.1.2. Lista de excepciones

En materia de desgravación, la propuesta boliviana plantea también mantener una "lista de excepciones" para un conjunto de productos, básicamente con fines proteccionistas, al suponer la existencia de una oferta más competitiva en el MERCOSUR, que podría perjudicar a la producción doméstica.

Por otra parte, se busca reservar un conjunto de productos exclusivamente para el comercio intra-andino, considerando también a este "mercado regional" como un "mercado protegido".

Se entiende que las "listas de excepciones", tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones, condicionan a que el aparato productivo (en el caso de los bienes de capital e intermedios) y el consumidor final, se vean obligados a asimilar bienes que contienen un sobre-precio en relación a un precio internacional competitivo.

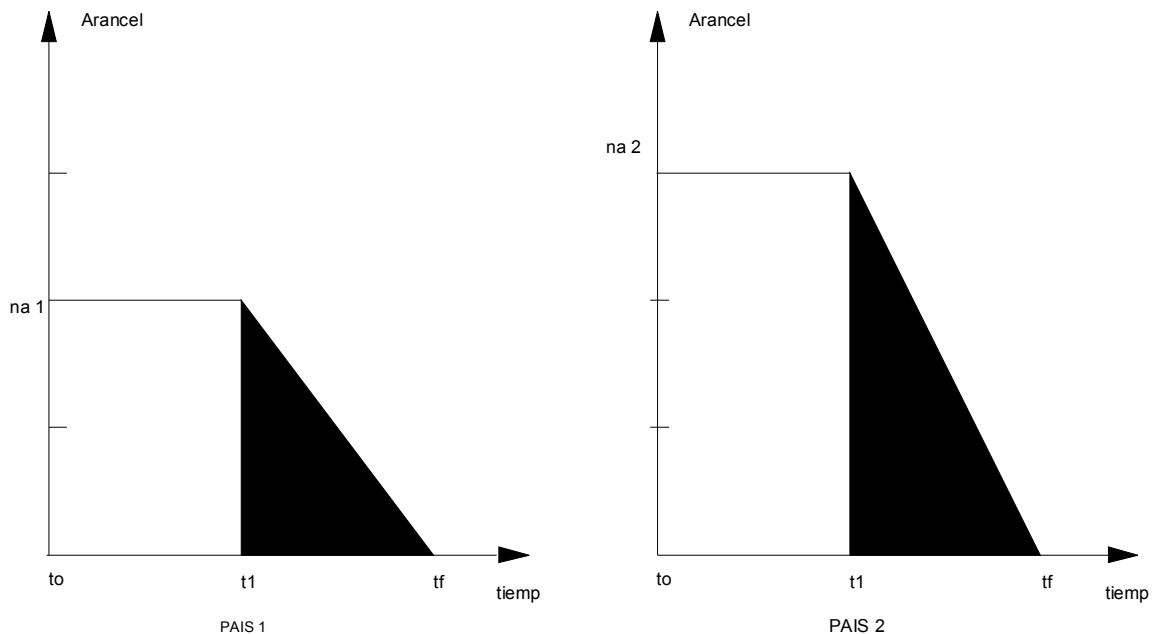
El "mark-up" entre el precio internacional y el sobre-precio, genera rentas o beneficios de carácter oligopólico y costos adicionales por la existencia de una tarifa para terceros, que permite vender a menor precio en el mercado protegido, una producción ineficiente en relación a la ofrecida por el resto del mundo³.

En función al modelo de crecimiento vigente en el país, se espera que las "listas de excepciones" sólo tengan un carácter temporal. En efecto, la propuesta boliviana habla de márgenes temporales - no necesariamente indefinidos - que permitan la adecuación del sector productivo al desafío que implica una zona de libre comercio Bolivia - MERCOSUR e incluso una liberalización del comercio del GRAN con el resto del mundo.

3.1.3. Resto de productos

En relación al grupo de productos que complementan a los "exceptuados" y "negociados" dentro del patrimonio histórico, la propuesta boliviana señala un inicio de desgravación entre el sexto y décimo año, en el que supuestamente entra en vigencia la zona de libre comercio con arancel cero.

En el proceso de desgravación, debe considerarse la importante diferencia entre los niveles arancelarios de Bolivia y el resto de países del GRAN y del MERCOSUR. En este sentido, el modelo de economía abierta que sostiene el país con aranceles bajos y "flat", se contrapone substancialmente con los aranceles nacionales y comunitarios (en los dos bloques), altamente diferenciados y en general más altos.



³ Esta problemática se analiza en la Sección 5 del Documento.

Podría considerarse un escenario de desgravación, en el que dos países (en este caso Bolivia y el MERCOSUR, como unión aduanera) parten en el tiempo cero (t_0) de niveles arancelarios diferentes. El arancel de partida en el caso de Bolivia, es de 10% sobre el valor de importación de un producto (na.1), mientras que en el caso del MERCOSUR podría ser de 18% (na.2).

Por otra parte, se asume una simetría en cuanto al período intermedio (t_1) de inicio de la desgravación en ambos países, hasta llegar al arancel cero en el momento en que se inicia plenamente la zona de libre comercio (t_f).

Esta consideración se observa en el gráfico 1 que muestra los diferentes niveles arancelarios de partida para Bolivia y el MERCOSUR, y el inicio simultáneo y simétrico de la desgravación en un período intermedio (t_1), hasta llegar en t_f a la liberalización total.

El análisis tiene las siguientes implicaciones: con los niveles diferenciados del arancel de partida en Bolivia y en el MERCOSUR, no necesariamente podría existir una simetría en el período en que empieza la desgravación en cada una de las partes; igualmente, pueden existir diferentes grados de elasticidad entre los niveles de desgravación y el tiempo, pudiendo ocurrir también caídas verticales en los niveles de protección arancelaria.

En este sentido, las condiciones prácticamente abiertas que Bolivia ofrece a las importaciones provenientes del MERCOSUR, permiten al país negociar positivamente niveles significativos de desgravación para las exportaciones, en un período de tiempo relativamente reducido.

3.1.4. Productos agropecuarios

La posición boliviana sobre el tratamiento desgravatorio para el sector agropecuario, coincidente con la de los representantes oficiales del GRAN, busca un "status" particularizado para el sector, con un programa de liberalización conservador en virtud a su situación "sensible"⁴. El tratamiento especial al sector agrícola, contemplaría la apertura de una negociación específica.

En el país, la producción agropecuaria, básicamente de soya y sus derivados, clasificados dentro de los rubros de "harinas" y "aceites", es precisamente la que genera el alto grado de "sensibilidad" cuando se menciona la liberalización de los gravámenes arancelarios entre el MERCOSUR y el Grupo Andino.

Una apertura "indiscriminada e irrestricta" del comercio entre el MERCOSUR y el GRAN, dado el grado de competitividad que tienen la soya boliviana y sus derivados (además de sus altos costos de realización) en relación a ofertas alternativas del resto del mundo en el mercado andino, podría colapsar dicha industria, que actualmente cuenta con capitales importantes y volúmenes de exportación significativos.

Sin embargo, la globalización de la economía y la imposibilidad de mantener en el mediano plazo una estructura productiva solamente competitiva en una región "deprimida", hacen

⁴ El GRAN también se interesa por un tratamiento particular para el sector automotriz, especialmente en función a la posición de Colombia y Venezuela.

que la industria de la soya y derivados, deba enfrentarse a un proceso de inversión y reconversión (en cuanto a su productividad) acelerado⁵.

En este sentido, la posición integracionista del país puede observar cierto grado de discrecionalidad en la apertura al MERCOSUR, negociando un período temporal (acotado) que permitiría colocar a estas industrias en una posición competitiva real.

3.2. Posición del Grupo Andino

3.2.1. Sobre los principios generales

Los países del Acuerdo de Cartagena fijaron en una propuesta conjunta, las "Bases para una normativa Grupo Andino - MERCOSUR", que señala los principios generales que sustentarían la zona de libre comercio y la normas que garantizarían el pleno funcionamiento del Convenio.

Los principios generales buscan asegurar el tratamiento preferencial para las naciones miembros del Convenio, confirmar la continuidad de la "Cláusula de la Nación más Favorecida" y un funcionamiento no discriminatorio y transparente.

Por otra parte, la posición del Grupo Andino respecto a las normas, busca asegurar que la zona de libre comercio se conduzca en una forma eficiente y regulada.

Las normas generales propuestas por el GRAN para la Zona de Libre Comercio, están relacionadas con: la nomenclatura arancelaria a utilizarse, la calificación del origen, disposiciones y medidas correctivas sobre prácticas de "dumping" y subvenciones, salvaguardias que podrán ser aplicadas y valoración de los productos de importación o exportación. En general, estas normas muestran similitud con la posición del MERCOSUR y por lo tanto, no deberían representar un conflicto en el período de negociación.

Sin embargo, las normas relacionadas con compras del sector público, aspectos normativos técnicos, exigencias medio ambientales, medidas fito y zoo-sanitarias, lineamientos generales sobre inversiones, derechos de propiedad intelectual y especialmente, tratamiento a los servicios en la Zona de Libre Comercio, al no haber sido suficientemente analizadas por el MERCOSUR, requerirán un período de negociación más amplio.

3.2.2. Sobre desgravación y acceso a mercados

En general, los representantes del Acuerdo de Cartagena, ratifican la constitución de una zona de libre comercio GRAN-MERCOSUR en un plazo de diez años, con un proceso de liberalización continuo y progresivo.

Para la renegociación del patrimonio histórico, el GRAN también plantea el principio de la "multilateralización de las preferencias"⁶, que debería enmarcar el esquema de negociaciones "cuatro mas uno" que sostendrá cada país andino con el MERCOSUR.

⁵ Por otra parte, el Estado debe generar un entorno de externalidades favorables para la industria, imaginativas en cuanto a los mecanismos e instrumentos a utilizarse y además compatibles con el modelo de desarrollo vigente.

⁶ Este principio implica que las preferencias que recibe cada país andino del MERCOSUR como bloque, sea la "preferencia máxima recibida por dicho país, de al menos un país del MERCOSUR". Como contraparte, "las preferencias que otorga cada

Sin embargo, dada la intención del MERCOSUR de establecer franjas de desgravación, el GRAN sugiere que las mismas sean más "estrechas", tal que permitan preservar y multilateralizar los niveles de exención arancelaria para los productos ya negociados, en sus niveles más altos.

En cuanto a la desgravación de los nuevos productos, se entiende que el MERCOSUR podría no considerar las simetrías mencionadas al final del punto 3.1.3; debe reiterarse que las tarifas arancelarias bolivianas son menores incluso al promedio de las tarifas del resto de países andinos y de los del MERCOSUR. Por otra parte, se busca en el caso de Bolivia - por ejemplo - una negociación que tome en cuenta su condición de país de menor grado de desarrollo relativo.

Las "listas de excepciones" pueden ser coordinadas entre los países andinos, sin embargo, el GRAN no garantiza su obligatoriedad de negociar las mismas; en este sentido, no existe la posibilidad de garantizar plenamente que los países andinos consideren al cien por ciento los intereses de los otros miembros, en sus negociaciones individuales con el MERCOSUR.

En todo caso, el GRAN propone que los países andinos negocien "listas de excepciones" con el MERCOSUR, incorporando en ellas asimetrías, apelando a su condición de desarrollo relativamente menor⁷.

Por otra parte, el GRAN considera que en el proceso de implementación de la zona de libre comercio, se eliminen las barreras no arancelarias y los subsidios a algunos productos; sin embargo, también indica una alternativa a tal eliminación: incluir los productos con barreras arancelarias y subsidios en "listas de excepción".

En este contexto, el GRAN propuso una serie de alternativas de desgravación basadas en "bandas" (ver el cuadro 3). Así, se parte de la primera que consiste en multilateralizar las preferencias llevándolas al punto más alto de la "banda" o decil, hasta llegar a la alternativa 5, que muestra una multilateralización en el punto medio de la "banda". Las 5 alternativas propuestas son las siguientes:

país andino a todos los países del MERCOSUR, será la preferencia máxima que otorga al menos a un país del MERCOSUR".

⁷ En este sentido el límite mínimo de las listas de cada país andino, deberá ser al menos igual al de la lista agregada del MERCOSUR.

Cuadro 3

Bandas de preferencias y multilateralización de los porcentajes de desgravación

Preferencia	Alternativas: (En Porcentajes)				Preferencia:	
	Nro.1	Nro. 2	Nro. 3	Nro. 4	Nro. 5	
100	91- 100	91-100	91-100	100	100	91-100
90	81- 90	81- 90	81- 90	86-99	85	81- 90
80	71- 80	71- 80	71- 80	76-85	75	71- 80
70	61- 70	61- 70	61- 70	66-75	65	61- 70
60	51- 60	51- 60	51- 60	56-65	55	51- 60
50	41- 50	50	--	46-55	45	41- 50
40	31- 40	40- 49	40- 50	36-45	35	31- 40
30	21- 30	30- 39	30- 39	26-35	25	21- 30
20	11- 20	20- 29	20- 29	16-25	15	11- 20
10	1 - 10	1 - 19	1 - 10	1 - 15	5	1 - 10

Una vez analizada cada alternativa con respecto a los valores de exportación de Bolivia al MERCOSUR para las preferencias recibidas y los valores de importación a Bolivia provenientes del MERCOSUR para las preferencias otorgadas, se puede observar en que magnitud los efectos de multilateralización suben, mantienen o bajan los niveles de comercio de Bolivia con los países del MERCOSUR. Ello puede verse en el cuadro 4⁸.

⁸ Este cuadro contiene valores de comercio registrados por la JUNAC; debe notarse que estos valores presentan variaciones ligeras respecto a los registrados internamente por el Instituto Nacional de Estadística y el Banco Central de Bolivia. Se hace notar que estos ejercicios presuponen una relación directa entre la desgravación y los niveles de exportación; sin embargo, no necesariamente existe una sustitución perfecta entre mercado externo e interno, ni una elasticidad tal en la oferta transable que permita, ante mejores condiciones de realización en el mercado externo, incrementar en el corto plazo los volúmenes de exportación.

Cuadro 4
Efectos de la Multilateralización en las Exportaciones e Importaciones
(Año 1993. En Miles de Dólares)

Alternativa	# 1	# 2	# 3	# 4	# 5
Preferencias Recibidas					
Suben	16,158	16,158	16,158	16,158	16,158
Mantienen	32,226	32,226	30,593	32,226	24,892
Bajan	0	0	1,633	0	7,334
TOTAL (Exp.)	48,384	48,384	48,384	48,384	48,384
Preferencias Otorgadas					
Suben	37,770	37,779	37,779	37,770	37,770
Mantienen	18,122	18,113	15,077	18,113	8,926
Bajan	0	0	3,036	9	9,196
TOTAL (Imp.)	55,892	55,892	55,892	55,892	55,892

Puede observarse que solamente en las alternativas 3 y 5 se producen bajas (3 y 15%, respectivamente) en los valores exportados por Bolivia con preferencias, sobre el valor total por partidas desgravadas absoluta o parcialmente y exportadas al MERCOSUR, en 1993.

A su vez, también en las alternativas 3 y 5 bajaría el nivel de preferencia para el 5% y 16% del valor total de las partidas importadas por Bolivia desde el MERCOSUR en 1993, liberadas total o parcialmente en función a los acuerdos bilaterales.

3.3. Posición del Mercosur

Es indudable el interés que tiene el MERCOSUR de establecer una zona de libre comercio con los países de la región andina, la cual le permitiría explotar en condiciones ventajosas su importante potencial exportador.

Sin embargo, se observa todavía cierta diferenciación entre los países del MERCOSUR en el tema de la liberalización comercial y la armonización de sus políticas arancelarias, que limita la posibilidad de abrir plenamente sus mercados, al menos en el período de implementación de la zona de libre comercio (diez años).

Los representantes oficiales del MERCOSUR consideran que la magnitud de sus mercados podría compensar su limitada oferta en cuanto a grado de apertura. En este sentido, debe reiterarse que el MERCOSUR también plantea un sistema de bandas, a fin de multilateralizar las preferencias que otorgaron y recibieron sus países en acuerdos bilaterales con los países andinos.

Hasta ahora, el MERCOSUR básicamente ha recogido las propuestas de los países andinos, a fin de estudiarlas y responderlas en un futuro cercano.

4. INTEGRACION CON CRECIMIENTO ECONOMICO

Las implicaciones de todo proceso de integración van más allá de un intercambio recíproco de bienes, servicios y factores productivos. Estos procesos, aún en sus etapas iniciales caracterizadas simplemente por la implementación de "zonas de libre comercio", ya implican la aceptación de una serie de reglas comunes para los países acordantes que enmarcarán no solo las decisiones de política de sus gobiernos, sino también de los agentes económicos privados⁹. Estas decisiones impactan sobre los niveles de crecimiento y bienestar del país y de sus socios en el proyecto de integración.

Los efectos sobre el crecimiento y las implicaciones de política de un acuerdo supranacional generable en el proceso de negociación de la zona de libre comercio Bolivia-MERCOSUR, pueden analizarse apelando a la teoría de juegos. Debe notarse que en estos procesos no solamente se condiciona a la política económica que responde a los intereses generales del gobierno, sino también a los intereses de los grupos de presión.

Para ello, se utiliza un modelo¹⁰ que considera la interacción entre el gobierno, formulador de la política económica y un grupo de presión privado que busca maximizar sus intereses influyendo en la política estatal; como resultado, emerge una política específica. Cuando las políticas nacionales y la maximización de los intereses privados actúan en un escenario supranacional generado por un acuerdo de integración (puede concebirse como tal, un acuerdo de libre comercio que simplemente establezca normas comunes en materia arancelaria, para los países acordantes), el modelo proporciona un nuevo resultado. Estos aspectos, se discuten a continuación.

Se parte con una función objetivo de la conducta (o política) del gobierno, que busca optimizar los intereses globales del Estado y la sociedad.

$$G = - \left[(\hat{g} - g)^2 + \lambda (\sigma - g)^2 \right] \quad (1)$$

con:

- \hat{g} : grado óptimo de intervención (y acción) gubernamental en la economía.
- g : grado real de intervención gubernamental.
- $\hat{g} - g$: capta el efecto económico del accionar del gobierno.

⁹ Este enmarcamiento supranacional se refleja por ejemplo, en la imposición de cierto grado de arbitraje proveniente del Acuerdo, sobre las políticas monetaria y cambiaria de los gobiernos o en la imposición de reglas de juego que influyen en la asignación de recursos o en el nivel de bienestar de los agentes privados.

¹⁰ Una versión general de este modelo fue presentada en la Conferencia del Banco Mundial sobre "Nuevas Dimensiones de la Integración Regional"; Abril de 1992.

σ : nivel de preferencia de un grupo de presión privado, en cuanto a la política económica que debe mantener el gobierno (parámetro dado). Debe considerarse que el gobierno asigna un mayor o menor grado de importancia a la presión política, cuando toma sus decisiones económicas; el grado de importancia específica que el gobierno le atribuye al grupo de presión privado, viene dado por λ , donde:

$$0 < \lambda < 1$$

Los agentes privados, por su parte, tienen una función de utilidad que es la diferencia entre sus beneficios y costos. Los beneficios provienen de la intervención gubernamental de acuerdo a una proporción dada y son:

$$ag$$

Los costos del sector privado por las decisiones de política, a su vez, vienen dados por:

$$\sigma - \hat{g}$$

Entonces la función de utilidad de los agentes privados será:

$$U = ag - (\sigma - \hat{g})^2 \quad (2)$$

El modelo de juegos (sin considerar todavía la existencia de un acuerdo supranacional) se comporta de la siguiente manera:

- a) el grupo de presión privado explicita σ
- b) el gobierno determina \hat{g} , tomando como dada la posición privada (s). Debe notarse que la función objetivo que tiene el gobierno (o su "bienestar"), se reduce, al no poder comprometerse previamente en su política económica concreta (g), con el nivel especificado de σ y al asignarle al grupo de presión privado sólo una importancia λ .
- c) Definida \hat{g} , el gobierno busca maximizar su política económica optimizando (1) con respecto a g :

maximización de G respecto a g: $\frac{\delta G}{\delta g} = 0$

$$\Rightarrow g = \hat{g} + \lambda\sigma / (1 + \lambda) \quad (3)$$

- d) Dada la acción del gobierno, el grupo de presión busca maximizar su utilidad. Entonces se maximiza (2) sujeto a (3).

$$U = a \left[\frac{\hat{g} + \lambda\sigma}{1 + \lambda} \right] - (\sigma - \hat{g})^2$$

$$\frac{\delta U}{\delta \sigma} = 0 \Rightarrow \sigma = \hat{g} + a\lambda / 2(1 + \lambda) \quad (4)$$

Nótese que la posición del grupo de presión privado es mayor al grado óptimo de política económica que debería ejecutar el gobierno; en efecto:

$$\sigma > \hat{g} \text{ en: } a\lambda / 2(1 + \lambda), \text{ dado } a \text{ y } \lambda > 0$$

- e) Maximizada la posición del grupo privado. se obtiene el nivel de equilibrio de la intervención gubernamental. Reemplazando (4) en (3), se tiene:

$$g = \hat{g} + a / 2[\lambda / (1 + \lambda)]^2 \quad (5)$$

El grado real de intervención difiere (es mayor) del grado ideal de intervención, considerando parcialmente los intereses del grupo de presión privado. En este sentido, el gobierno "modera" en cierta medida, las demandas privadas, pero aumenta también su grado de intervención. En efecto:

$\sigma - g > 0$; al restar (4) - (5) se obtiene:

$$(a/2) [\lambda^3 / (1 + \lambda)^2] > 0$$

$$\text{y, } g - \hat{g} = a/2 [\lambda / (1 + \lambda)]^2$$

Obsérvese que no necesariamente podría existir la secuencia enunciada para el desarrollo del modelo, donde el gobierno determina su grado de intervención ideal (\hat{g}) y maximiza su

grado de intervención real (g), para modificarlo después en función a la presión política y llegar en (5) a "un grado de equilibrio" en cuanto a intervención gubernamental.

Puede darse un caso en que el gobierno concrete previamente un nivel específico de intervención (g), aceptado por el sector privado. En este caso el grupo privado de presión podría igualar s a g , optimizando o igualando su utilidad con el de toda la sociedad y el gobierno maximizar su función objetivo igualando \hat{g} con g .

En efecto, puede demostrarse que $\sigma = g$ y $\hat{g} = g$, cuando $a=0$; en este caso el gobierno y el grupo de presión privado asumen como suyos los intereses del otro sector; así, se está optimizando la política económica del gobierno en función de la meta previamente trazada en cuanto a nivel de intervención.

Ahora bien, cuando el país contrae un acuerdo internacional donde se establecen una o más políticas económicas comunes también a otro(s) país(es), deben necesariamente existir diferentes niveles de intervención del gobierno en la economía, en función a dicho acuerdo.

En el diseño de la política económica nacional y en el ámbito de la acción económica específica, se debe maximizar tomando en cuenta el acuerdo supranacional contraído; a su vez, el propio acuerdo supranacional tiene también que maximizar su ámbito de intervención.

Por ejemplo, en el acuerdo supranacional se puede establecer como objetivo un comportamiento determinado de los países acordantes en sus relaciones comerciales con el "resto del mundo", y optimizar ese comportamiento con la utilización de una política concreta a partir de la administración de un arancel externo común.

Puede suponerse que se establece un acuerdo de integración solamente entre dos países. Entonces, el gobierno del otro país también tendrá su respectiva función objetivo:

$$G_o = - [(\hat{g}_o - g_o)^2 + \lambda (\sigma_o - g_o)^2] \quad (6)$$

y existirá también en el país un grupo de presión privado que busque maximizar su utilidad:

$$U_o = ag_o - (\sigma_o - \hat{g}_o)^2 \quad (7)$$

El acuerdo supranacional tiene también que maximizar su función objetivo, que asume similar estructura a las de los respectivos países:

$$G_r = - [(g_r - g)^2 + (\sigma_r - g)^2] \quad (8)$$

debe notarse que la política económica de los gobiernos, relacionada con el objetivo establecido supranacionalmente, es común; es por ello que se escribe "g" sin sub-índice (retomando el ejemplo anteriormente escrito, "g" puede representar el "arancel externo común" que adoptan los países).

Se entiende que los grados óptimos de intervención en cada uno de los países (\hat{g} 's) e incluso los intereses de cada uno de los grupos de presión (σ 's) en relación al objetivo regional, tienen que negociarse recíprocamente, hasta alcanzar grados o niveles que satisfacen por igual a todas las partes (simetría) o bien que satisfacen más a una parte que a otra (asimetría).

Producto de este proceso de negociación se llega a establecer el grado óptimo de intervención a nivel supranacional (g_r) y el nivel de preferencia de los sectores privados en relación a ese grado de intervención (σ_r):

$$g_r = [k_1 \hat{g} + (1 - k_1) \hat{g}_o] \quad (9)$$

$$\sigma_r = [k_2 \sigma + (1 - k_2) \sigma_o] \quad (10)$$

$$1 > k_1 \text{ y } k_2 > 0$$

que son las funciones que agregan respectivamente, los grados de intervención óptimos que pretenden cada uno de los gobiernos y los intereses de los grupos nacionales de presión, en relación al acuerdo supranacional.

Como un caso específico, se puede considerar que en el acuerdo supranacional se adoptó el promedio de los intereses en cuanto a política que tienen cada uno de los gobiernos y se recoge el interés promedio de los respectivos grupos de presión privados, la política regional óptima será:

$$g_r = 1/2 (\hat{g} + \hat{g}_o) \quad (11)$$

a su vez:

$$\sigma_r = 1/2 (\sigma + \sigma_o) \quad (12)$$

Considerando las ecuaciones (11) y (12), se maximiza la función objetivo del acuerdo supranacional (8) y se obtiene el grado óptimo de aplicación de la política supranacional con un procedimiento similar al ejecutado para llegar a la relación (3).

$$gr = (g - g_o) = \frac{\hat{g}_r + \lambda \sigma_r}{1 + \lambda} \quad (13)$$

Por otra parte, se maximiza la función objetivo de los intereses de cada uno de los grupos nacionales de presión ya fusionados en la ecuación (12). Entonces:

$$U_r = ag_r - (\sigma_r - \hat{g}_r)^2 \quad (14)$$

y derivando $\frac{\delta U_r}{\delta \sigma} = 0$, se obtiene para cada uno de los grupos de

presión nacionales las siguientes posiciones:

$$\sigma = \hat{g} + a\lambda / 4 (1+\lambda) \quad (15)$$

$$\sigma_o = \hat{g}_o + a\lambda / 4 (1+\lambda) \quad (16)$$

Una primera conclusión del modelo al comparar la ecuación (15) con la (4), es que un acuerdo supranacional o la apertura institucional y económica de un país al resto del mundo mediante la adopción de "instituciones" supranacionales, atenúa las presiones y demandas demasiado focales de ciertos grupos "fuertes" a nivel nacional. En este sentido, los grupos nacionales de presión tienen menor influencia e impacto en la toma de decisiones de política, reduciéndose sus beneficios marginales que podrían obtener en función del "cabildeo".

Empíricamente, se puede observar que cuanto mayor es una comunidad política, son más difusos y menos importantes los intereses de los grupos de presión específicos.

Con este modelo se pueden analizar también los efectos del proceso de integración sobre el ámbito estrictamente económico; es decir, observar si cada uno de los gobiernos en términos de sus propias funciones objetivo de política económica, queda mejor, igual o peor, con el acuerdo supranacional.

Estar mejor implica que con el acuerdo supranacional se puede cerrar la brecha entre el grado óptimo de intervención (\hat{g}) y el grado real de intervención (g); es decir, si la diferencia entre:

$$(\hat{g} - g) \text{ sin acuerdo y } (g_r - g) \text{ con acuerdo,}$$

es mayor.

Sabemos por (5) que el grado de intervención gubernamental cuando no existe acuerdo supranacional, es:

$$g = \hat{g} + a/2 [\lambda/(1+\lambda)]^2 \text{ es decir,}$$

$$\hat{g} - g = - a/2 [\lambda/(1+\lambda)]^2 \quad (5')$$

Por otra parte, tomando la ecuación (3) que muestra la maximización de la política económica del gobierno con un nivel de presión privado (σ) y en el contexto del acuerdo (15):

$$g = \frac{\hat{g} + \lambda\sigma}{1 + \lambda} \quad (3) \quad y \quad \sigma = \hat{g} + a\lambda/4(1 + \lambda) \quad (15)$$

se obtiene el grado de intervención gubernamental cuando existe acuerdo:

$$g = \hat{g} + a/4 [\lambda/(1+\lambda)]^2 \quad (17)$$

donde: $\hat{g} - g = - a/4 [\lambda/(1+\lambda)]^2 \quad (17')$

Puede observarse que la diferencia en (17') se minimiza en relación a (5'); en efecto:

$$a/4 < a/2$$

La conclusión general del modelo es que en una zona internacional de libre comercio (en este caso concreto entre Bolivia y los países del MERCOSUR) es posible optimizar o al menos acrecentar la eficiencia de la política económica, dada la posibilidad de que se atenúen las presiones de los grupos privados "fuertes" a nivel nacional, que con el acuerdo supranacional se enfrentan a un efecto de "minimización" o "dilución" de sus preferencias.

Por otra parte, se optimizan los objetivos del gobierno que representa los intereses del conjunto de la sociedad, al contar con una eficacia mayor en su política económica, ahora convergente con los objetivos del acuerdo supranacional.

Sin embargo, pese a estas conclusiones, todavía se requieren analizar con mayor profundidad las implicaciones de corto y largo plazo de la zona de libre comercio Bolivia - MERCOSUR, sobre el crecimiento. Estos análisis se efectúan en los siguientes capítulos.

5. PROCESO DE NEGOCIACION CON TRES PARTES

Una primera preocupación al respecto, es la participación económica de Bolivia en el Pacto Andino, que permite una realización significativa de productos no tradicionales (soya y derivados) en esa región (Perú y Colombia) y que limita la posibilidad de negociar una apertura irrestricta hacia el MERCOSUR.

En efecto, una liberalización del comercio con el MERCOSUR y un acercamiento comercial entre el resto de países andinos y dicho mercado, podría implicar el desplazamiento de las exportaciones bolivianas al área andina, por exportaciones brasileras sustitutivas.

Para considerar esta posibilidad, se retoma el modelo tradicional de Viner (1960) que parte de los conceptos de "desviación" y "creación" de comercio con sus consiguientes efectos sobre el bienestar. La adecuación del modelo consiste en considerar un escenario con tres "países" ("resto" del GRAN: A, Bolivia: B y el MERCOSUR: C) y un patrón de comercio en relación a un bien (el bien en cuestión puede ser soya y derivados), que se produce y exporta en los países B y C y se importa en A.

Brevemente, es necesario referirse a la importancia actual de la soya y sus derivados (torta, harina y especialmente aceite) en la economía boliviana, por sus altos volúmenes de producción y sus valores de exportación; por otro lado, también se destaca la importancia del mercado andino liberalizado para las exportaciones bolivianas, con un arancel externo común (15% aproximadamente) para las importaciones de soya y derivados, provenientes del "resto del mundo"¹¹.

Cuadro 5
Volumen de prod. y valores de exportación de soya

	Volumen de Prod. (TM) (*)	Exportac. en grano (CIF en miles de \$us.)	Exportac. en aceite (CIF en miles de \$us.)
1990	232743	48168	
1991	383989	69324	
1992	334879	51504	3904
1993	482815	68916	7277
1994	709197	99386	21822

*) : Producciones correspondientes a los respectivos años agrícolas.
Fuente: SNAG y BCB.

¹¹ En la gestión 1994 se generó una reducción significativa del déficit en cuenta corriente, que pasó de un 8.8% del PIB en 1993, a solamente 2.5%; para esta reducción fue importante -entre otras causas- la mejora del saldo comercial deficitario, explicable básicamente por la expansión del valor de las exportaciones (39% en valor FOB), con un valor de importaciones prácticamente constante. Dicha expansión estuvo dinamizada por la exportación de productos no tradicionales que representaron al 50% del valor total exportado en 1994. Uno de los productos no tradicionales de exportación más significativo, es precisamente la soya; en efecto, la exportación de soya y de sus derivados llegó a constituir en 1994, prácticamente la cuarta parte del valor global de exportación de productos no tradicionales.

La importancia creciente de la soya en la economía nacional, cuya superficie cultivada se incrementó entre 1993 y 1994 de 209 mil Has. a 316 mil, puede observarse en el anterior cuadro.

En 1994, el 67% y 88% de las exportaciones de soya en grano (incluyendo torta y harina) y aceite respectivamente, se realizaron en el mercado andino.

Con esas consideraciones, se puede retomar el modelo aplicado, estudiando la creación de comercio cuando la implementación de una unión aduanera (como es el GRAN) genera una nueva absorción de importaciones desde una fuente de alto costo a una de bajo costo¹². El modelo concluye en que una unión aduanera que crea comercio, aumenta el bienestar, mientras una que limita el comercio reduce el bienestar.

Este modelo tiene dos limitaciones:

- la primera está relacionada a la consideración de un patrón con un solo producto, en el que un socio comercial exporta al mundo exterior mientras que el otro no; esto origina una visión asimétrica de la unión aduanera en la que naturalmente existe un intercambio recíproco.
- la segunda se relaciona con la existencia de otros efectos que se generan en la unión aduanera y que no considera el modelo. Estos efectos tienen que ver con la "reducción de costos", Corden, (1968) o con aquellos identificados por Collier (1979), como la "sustitución dentro de las exportaciones", la "sustitución dentro de las importaciones" y la "sustitución importaciones-exportaciones"¹³.

En la etapa ex-ante a la unión aduanera, los países B y C producen y están en condiciones de exportar, el bien S; el país A consume limitadamente S, con un alto precio de autarquía viable por la existencia de aranceles y con una demanda de importaciones igual a 0. Por otra parte, existe diferencia entre los costos unitarios de producción de B y C.

Esta etapa, se representa gráficamente en la figura 2 con dos cuadrantes positivos; el izquierdo muestra el mercado interno de A para el producto S y el derecho la correspondiente demanda de importaciones.

En el gráfico puede observarse que en este estado no existe comercio y que el país A tiene un nivel de consumo F, satisfecho íntegramente por producción nacional.

Al existir una situación sub-óptima en el bienestar (en el sentido de que es menos costoso importar el bien que producirlo internamente), se impone en el país A una apertura al "resto del mundo".

¹² Por analogía ocurre una desviación de comercio cuando las importaciones pasan desde una fuente de bajo costo a una de alto costo.

¹³ La diversidad de efectos identificados en este tipo de modelos, ha hecho que incluso a algunos de ellos se los califique como "efectos exóticos". Este trabajo, solo pretende focalizarse en efectos de un carácter más objetivo, que impliquen impactos sobre la economía y el bienestar, incluso intuitivamente verificables.

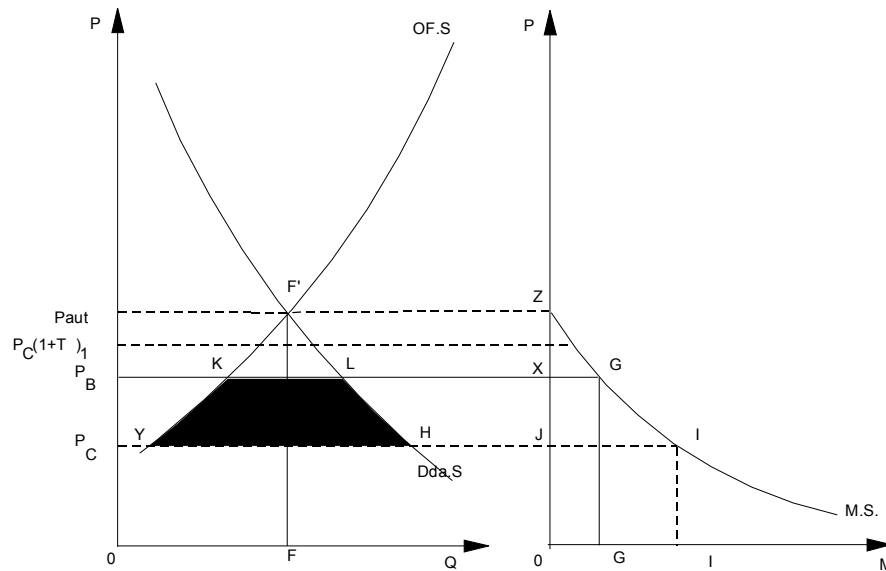


Gráfico 3

- un deterioro en los términos de intercambio de A que llevaría a obtener un cuántum menor de S ó el mismo cuántum a un precio mayor, en el caso de que la demanda por S fuese inelástica.
- una pérdida en las ganancias de "comercio liberado" en A, que paga en la importación la ineficiencia relativa de B. En el gráfico 3 esta pérdida se representa por el área sombreada.

En este sentido, empleando la terminología de Viner, la unión aduanera genera una "desviación" de comercio con los correspondientes efectos negativos sobre el bienestar. Estos efectos negativos pueden minimizarse o bien surgir efectos netos positivos, cuando:

- i) más elástica sea la demanda de importaciones de A;
- ii) menor sea la diferencia de costos entre B y C; ó
- iii) se considere el intercambio recíproco propio de una unión aduanera, que en este caso permitiría a A compensar con exportaciones a B de otro producto, la desviación de comercio generada por la adquisición de S.

El anterior análisis no permite visualizar con claridad los efectos de la unión aduanera en B. Para ver estos efectos, se puede adaptar el modelo de Kemp (1969), que asume costos crecientes en B.

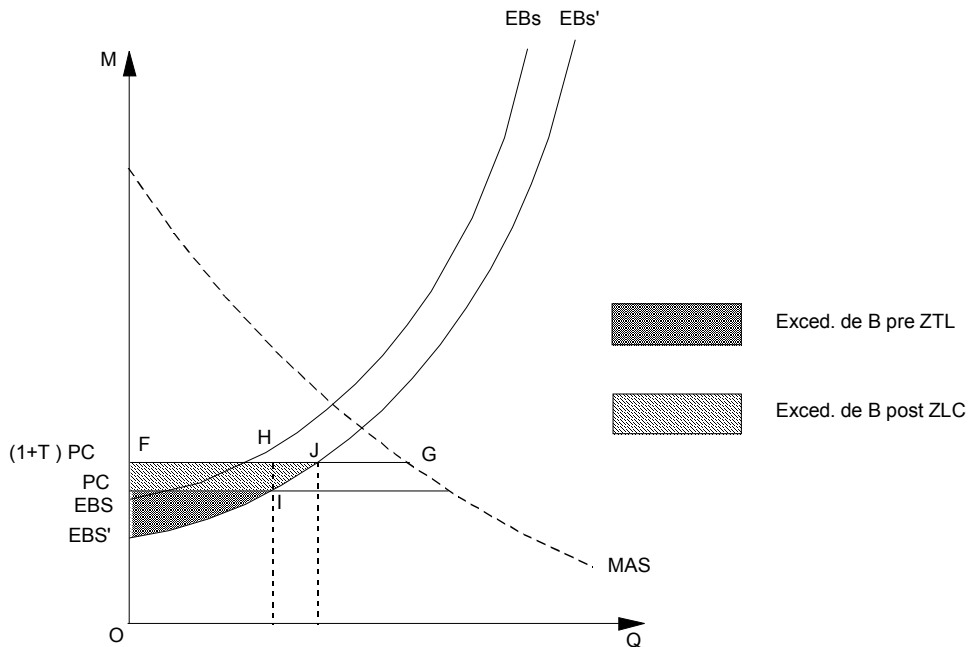


GRAFICO 4

En el gráfico 4, frente a la demanda de importaciones de A, se presenta la oferta de exportaciones de B con pendiente positiva. Nótese que en una situación inicial, existe en A un arancel sobre las importaciones que se realizan al precio competitivo internacional, dado por C más el arancel. Las importaciones totales de A son FG, de las cuales FH provienen de B y el complemento (HG) de C.

Al asumir en este escenario la implementación de un acuerdo de libre comercio entre A y B, puede también considerarse un desplazamiento de la curva de oferta de B (hasta EBs').

En estas condiciones se produce una expansión de las exportaciones de B en una magnitud HJ; sin embargo, si B no puede satisfacer la demanda de A a un precio competitivo internacional (menor al precio de C más el arancel), simplemente está ganando exportaciones a expensas de C. Así, el bienestar de A disminuye, pues no se modifican sus precios relativos e incluso se pierden los ingresos arancelarios anteriormente aplicables a las importaciones de B.

En una situación de liberalización no discriminada, B realizaría sus exportaciones en A con el precio PC, obteniendo un excedente igual a PCIEBs'; en cambio, con la existencia de la unión aduanera exporta una magnitud mayor del bien en cuestión y se beneficia del precio de protección $PC^*(1+T_A)$, con un excedente FJIEBs'; sus ganancias de comercio son FJIPC.

Puede concluirse entonces que la unión aduanera no genera aumentos de eficiencia en A y fomenta más bien una producción ineficiente en B. El bienestar global sólo es posible cuando:

- i) las importaciones del producto se realizan en A a un precio internacional (PC), y
- ii) las importaciones de C son totalmente desplazadas por B a un precio competitivo menor o igual a PC.

Estos modelos, más allá de un interés académico, tienen también implicaciones de política. Puede concluirse que una exportación bajo condiciones no óptimas (en el sentido del bienestar económico), difícilmente es sostenible en el mediano plazo, aún bajo condiciones de integración entre países.

Actualmente, los países se comprometen en los procesos de integración empleando políticas que evitan discrecionalidades que les produzcan resultados sub-óptimos. Las exportaciones que sólo tienen grados relativos de competitividad, que limitan el nivel de bienestar (al menos potencial) en el país importador o que no tiendan a realizarse a precios de mercado internacional, pueden ser desplazadas del mercado.

En este sentido, si las exportaciones bolivianas no se apuntalan en una efectiva competitividad medida por ventajas objetivas en cuanto a ganancias de bienestar y eficiencia en sus mercados de absorción, podrían verse desplazadas por ofertas más competitivas provenientes del "resto del mundo". Esta pérdida de mercados podría observarse incluso al interior del área andina, aún contando con la participación formal de Bolivia en el GRAN y a la existencia en éste de barreras institucionales, tanto arancelarias como para-arancelarias, al comercio con el resto del mundo.

Esta evidencia nuevamente lleva a concluir en la necesidad de seguir desarrollando en el país, patrones competitivos para la producción y comercialización de los bienes transables.

6. POTENCIALIDAD DEL MERCOSUR

Del modelo de desarrollo de la economía nacional, emerge una política externa que busca simultáneamente la competitividad real¹⁴ en el sector productivo transable y la liberalización del comercio exterior. En este sentido, los acuerdos de libre comercio no sólo permiten acceder fluidamente al mercado externo; ellos deben permitir también consolidar la reducción de las barreras comerciales internas e introducir grados progresivos de competitividad en la economía.

La pregunta es si una zona de libre comercio entre Bolivia y el MERCOSUR, podría constituirse en un factor al menos, relativamente gravitante para el desarrollo productivo y exportador de largo plazo, en el país.

¹⁴ Se entiende por competitividad real, a aquella basada en las ventajas comparativas, naturales o adquiridas que tiene la economía, las cuales determinan una estructura de producción y un patrón de comercio correlacionados con una alta productividad de los factores y un eficiente sistema de externalidades vinculadas, por ejemplo, al financiamiento, transporte y promoción de los bienes en el exterior.

En general una zona de libre comercio impactará positivamente en la economía, cuando al menos tenga efectos sobre i) la eficiencia, ii) el acceso al mercado, iii) los términos de intercambio, y iv) la expansión de los niveles de actividad y de empleo.

Pueden existir también efectos institucionales relacionados con la adopción de "reglas" o políticas comunes entre los países acordantes, con impactos sobre los niveles de producción y bienestar nacionales. De acuerdo a Fisher (1990) pueden importarse - exportarse "instituciones deseables", relacionadas, por ejemplo, con un determinado régimen de administración de la política de gasto por los socios comerciales, que tiendan a alterar y flexibilizar el marco económico - institucional interno, generando efectos tales como:

- i) "dilución de preferencias", que implica una toma de decisiones menos permeada por intereses particulares de los grupos internos de presión (remitirse al modelo de la sección 4).
- ii) "asimetría de preferencias" o formulación de políticas que contemplen la diferencia en las estructuras económicas y en los niveles de desarrollo de los países miembros.

6.1. El "Efecto Eficiencia" en una Zona de Libre Comercio entre Bolivia y el MERCOSUR

La eficiencia tiene relación con el concepto de creación de comercio que incide en mayores niveles de consumo y en asignaciones óptimas de los recursos.

A "priori" es posible afirmar que una zona de libre comercio que tiende a minimizar los aranceles y las barreras al intercambio internacional, genera mayor comercio; sin embargo difícilmente podrá generarse objetivamente un comercio recíproco cuando las economías concurrentes a la zona tienen estructuras similares de producción o pueden expandir su bienestar con un intercambio realizable fuera de dicha zona¹⁵.

Un requisito para que una zona de libre comercio genere eficiencia, es la existencia de estructuras y perfiles productivos complementarios entre sus socios. La complementariedad económica origina encadenamientos intra-industriales que abaratan el consumo intermedio y diversifican el consumo final y se expresa en volúmenes crecientes de exportación de bienes, en los que el país tiene ventajas comparativas, junto a volúmenes también crecientes de bienes importados.

Las relaciones de complementariedad entre economías nacionales, antes que medirse en función a la existencia de un superávit (o déficit) comercial, que tiene una parte respecto a otra, se dimensionan por la magnitud y la estructura de los valores transados.

¹⁵ En función, por ejemplo, a que las estructuras de costos de algunos socios se apartan significativamente de otras de fuentes exteriores, con menor costo.

En efecto, Bolivia viene manteniendo una relación comercial deficitaria con los principales países del MERCOSUR; sucede lo inverso con el GRAN; sin embargo, la magnitud de los valores transados con el MERCOSUR es significativa.

Cuadro 6
Balanzas Comerciales de Bolivia
(Valores oficiales en millones de \$us.)

	Export.	Exp. gas	Import.	B:C.	B:C.s./gas
1986					
Argentina	341	329	76	265	-64
Brasil	26		124	-98	
G. Andino				7	
1989					
Argentina	228	214	68	160	-54
Brasil	46		128	-82	
G. Andino				28	
1990					
Argentina	236	225	74	162	-63
Brasil	78		118	-40	
G. Andino				30	
1991					
Argentina	259	232	112	147	-85
Brasil	38		142	-104	
G. Andino				49	
1992					
Argentina	153	123	103	50	-73
Brasil	13		164	-151	
G. Andino				49	
1993					
Argentina	122	90	115	7	-83
Brasil	21		150	-129	
G. Andino				43	

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

En este sentido, aunque no existen evidencias contundentes sobre una sensibilidad inmediata de las exportaciones bolivianas a las desgravaciones arancelarias generadas en acuerdos institucionales de liberalización, Seoane (1994), podría esperarse que el "mercado común del sur" liberalizado - importante desde el punto de vista cuantitativo (población) como cualitativo (nivel de ingreso) - estimule en el mediano plazo mayores volúmenes de exportación.

Por otra parte, se puede verificar que el MERCOSUR, como zona económica diferenciada, absorbe una diversidad mayor de productos nacionales (dentro de la limitada diversificación que tiene la actual oferta exportable nacional, en general), algunos de los cuales, pese a contar con un volumen de exportación pequeño, ya incorporan grados de elaboración y de valor agregado nacional, potencialmente expectables (ver el cuadro 2).

A su vez, el grado de complementariedad que tiene el país en relación a las importaciones procedentes de los países grandes del MERCOSUR, es también significativo, en efecto, la

gran proporción de los valores importados desde Brasil y la Argentina corresponde a bienes intermedios y de capital.

6.2. Acceso al Mercado

El acceso al mercado externo es una de las condiciones fundamentales para el desarrollo del sector transable en el país, convergente con un modelo abierto y competitivo.

Es este sentido, se debe considerar el tamaño de un mercado tomando en cuenta su consumo potencial que incidirá en mayores posibilidades de exportación, en tanto pueda satisfacerse su demanda en forma competitiva.

La magnitud del mercado y el potencial de demanda del Grupo Andino y del MERCOSUR pueden analizarse, tomando en cuenta algunos indicadores básicos tales como población, producto interno bruto, y consumo.

Primeramente, se debe destacar que la población del Brasil es mayor a la de todos los socios comerciales del Grupo Andino agregados y que la población total del GRAN equivale a menos de la mitad de la del MERCOSUR. Vale decir que un acercamiento comercial con los países del sur expandiría significativamente las posibilidades de comercio, manteniendo naturalmente, las del Grupo Andino.

Paralelamente, el MERCOSUR tiene un Producto Interno Bruto que casi triplica al de los socios comerciales del GRAN. En efecto, en 1993, el PIB (a precios de 1988) del primero es de \$us. 518 mil millones, mientras que el de los segundos es de \$us. 174 mil millones. Asimismo, los productos por habitante de los dos bloques comerciales en este mismo año, muestran una diferencia positiva de \$us 649 a favor del bloque del sur.

Comparativamente, el nivel de consumo en estos países muestra la misma tendencia que el PIB. Es más, el nivel de consumo de los países del MERCOSUR es tan significativo, que para 1993 representa el 51% del total del consumo en América Latina.

El coeficiente de apertura o la relación de las exportaciones más las importaciones en términos del PIB, permite apreciar el grado de apertura comercial de un país. En general, los países del MERCOSUR, debido a su diversificación productiva y a sus elevados niveles de consumo interno, tienen un coeficiente menor en relación al de los países del Grupo Andino.

Cuadro 7
Algunos indicadores de magnitud de mercado 1993

	Población (Miles)	PIB (En Mill. de \$us. de 1988)	PIB Per Cápita (\$us de 1988)	Consumo (En Mill. de \$us. de 1988)	Coef. de de Apertura
Argentina	33,487	152,433	4,552	126,221	21%
Bolivia	7,307	7,177	982	5,598	27%
Brasil	156,569	349,051	2,229	262,228	24%
Colombia	33,987	52,222	1,537	40,522	40%
Ecuador	10,981	14,685	1,337	10,397	40%
Paraguay	4,643	7,179	1,546	5,659	48%
Perú	22,916	30,940	1,350	22,248	25%
Uruguay	3,149	9,693	3,078	7,917	52%
Venezuela	20,620	76,598	3,715	60,828	39%
GRAN (s/Bolivia)	88,504	174,445	1,971	133,995	37%
MERCOSUR	197,848	518,356	2,620	402,025	24%

Fuente: UDAPE, en base a datos del BID

Así, en términos poblacionales y de capacidad de compra, considerando además la demanda intermedia, el MERCOSUR es sin duda expectable.

Por otra parte, Bolivia tiene una ventaja geográfica que incidiría significativamente en los gastos de realización y transporte, al existir una continuidad territorial y fluvial que la conecta directamente con los cuatro países miembros del mercado común.

6.3. Efecto Sobre los Términos de Intercambio

En los modelos clásicos de comercio exterior (Heckscher-Ohlin), los precios de los bienes finales se relacionan con los precios de los factores concurrentes; el supuesto de la abundancia relativa de dichos factores determina la especialización y el patrón concreto de intercambio. Ahora bien, si existe complementariedad entre dos economías nacionales que producen bajo una asignación óptima de los factores, sus términos de intercambio deberían corresponder sólo a los costos reales de la producción.

En este sentido, tanto los aranceles como las subvenciones pueden ser considerados como elementos que distorsionan los términos de intercambio "ideales".

Más allá de una situación ideal, puede observarse que en el comercio exterior boliviano existe una tendencia que busca "colocar" las exportaciones en condiciones de neutralidad, liberalizando la operación exportable y devolviendo a los exportadores los aranceles e impuestos indirectos gravados sobre el consumo intermedio de sus bienes transables.

La liberalización interna y el "status" de neutralidad de las exportaciones nacionales, se refuerzan en un proceso de integración, en la medida en que el precio de los bienes queda

libre de aranceles y está sujeto a las mismas condiciones de realización que tienen los bienes sustitutivos producidos en el mercado interno.

Por otro lado, en la relación de intercambio concreta que tiene el país con el MERCOSUR, existe de hecho una tendencia a la libre entrada de importables (bajos aranceles nacionales y contrabando) que se reforzaría mucho más con la instauración formal de una zona liberalizada para el comercio recíproco.

Bajo esas condiciones, se esperaría también una reducción considerable de los costos no factoriales incluidos en los precios finales y una tendencia que optimice los términos de intercambio de Bolivia y el MERCOSUR.

Por otra parte, es importante referirse a la situación cambiaria favorable, que desde hace varios años mantiene el país con el Brasil y la Argentina. Si estas apreciaciones continúan todavía en el mediano plazo, mejorarán también las condiciones de intercambio que sostendrá Bolivia con los principales países del MERCOSUR.

Cuadro 8
Índices del Tipo de Cambio Real Bilateral
(Base 1990)

	Argentina (Bs. por Aust.)	Brasil (Bs. por Real)
1990	100.00	100.00
1991	135.08	303.92
1992	158.41	272.63
1993	174.75	319.80
1994	182.83	434.71

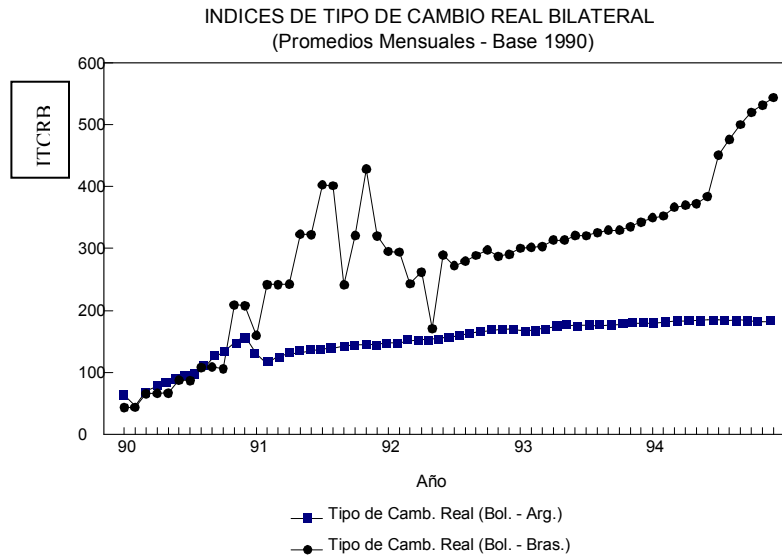
Fuente: UDAPE en base a datos del FMI.

La relación cambiaria favorable para el país respecto a la Argentina y el Brasil, puede observarse tanto en el cuadro 8, como en el gráfico 5, donde se presentan los índices del tipo de cambio bilateral (ITCRB) obtenidos con los valores históricos del tipo de cambio nominal (Bolivianos por Austral y Bolivianos por Real) deflactados por la relación de los respectivos precios domésticos representados por los índices de precios al consumidor de Argentina, Brasil y Bolivia.

La depreciación en términos reales de la moneda nacional con relación al "austral" argentino y "real" brasilero, se explica por una relación constante que vienen manteniendo estas monedas con relación al dólar estado-unidense en condiciones inflacionarias, especialmente en el caso del Brasil.

El aumento sistemático de los ITCRB, muestra que los precios de los bienes producidos tanto en Argentina como en Brasil expresados en moneda nacional, se incrementan en relación a los domésticos, generando grados crecientes de competitividad para las exportaciones bolivianas.

Sin embargo, si hacia el futuro se observan depreciaciones importantes del "real" y/o el "austral" junto a bajos niveles inflacionarios internos, la tendencia antes mencionada puede revertirse¹⁶.



6.4. Efectos sobre el Nivel de Actividad

El objetivo más importante de una zona de libre comercio es la dinamización productiva y el crecimiento económico. En general, las conclusiones de los modelos que relacionan el crecimiento y la integración supranacional, no son absolutamente contundentes y muestran dificultades para aislar el efecto de la integración sobre el crecimiento, dado que en este median otros factores muy importantes (inversión, grado de productividad de la mano de obra, entre otros).

Sin embargo, debería esperarse que una economía abierta e integrada con las tendencias mundiales de producción y comercio dominantes, debería adoptar con mayor rapidez nuevas tecnologías productivas y aumentar la movilidad de factores, especialmente de capital. Además, un proceso de integración podría permitir una capacitación y un desarrollo productivo del capital humano (como factor de crecimiento en el largo plazo), conjunta y retroalimentada en cada uno de los socios participantes del acuerdo.

¹⁶ A partir de 1995, este hecho parece caracterizar el comportamiento principalmente del Brasil y en menor escala de la Argentina, por lo que la política cambiaria de Bolivia con respecto a estos países, deberá ser más activa en el futuro, a fin de evitar pérdidas de competitividad y de mercado de los productos bolivianos exportados a estos países.

Con estas consideraciones y dada la importancia de las economías argentina y brasilera en términos de magnitud e incluso de dinamicidad, cabría esperar de la proyectada zona de libre comercio entre el MERCOSUR y Bolivia, un efecto benéfico sobre la economía nacional.

7. CONCLUSIONES GENERALES

- El modelo de desarrollo vigente en el país, origina una política externa que busca simultáneamente, el crecimiento del sector transable basado en una asignación de recursos orientada por el mercado y la liberalización de los mercados externos. En este sentido, son importantes las acciones institucionales que buscan implementar acuerdos internacionales que tiendan a liberalizar las condiciones de realización de la producción boliviana en el exterior.
- Actualmente, Bolivia participa de la "unión aduanera" conformada por los países andinos, la cual se caracteriza por tener un régimen abierto para el comercio intra-andino y un "arancel externo común" para las importaciones provenientes del "resto del mundo".

El régimen de apertura intra-andino, beneficia al país que viene exportando volúmenes crecientes de soya y de otros derivados a ese mercado, protegidos implícitamente de la competencia externa, por el arancel comunitario. Sin embargo, de acuerdo al modelo vigente, Bolivia mantiene grados de apertura significativamente mayores a los del resto de países andinos.

- Pese a la actualmente importante participación de Bolivia en el GRAN, no puede dejar de considerarse que la realidad productiva y comercial a nivel continental y mundial, hace que los países "andinos" tiendan a proyectarse hacia las áreas dinámicas o a buscar cierta proyección económica individual hacia el resto del mundo. Ultimamente el Perú auto-asumió un período de abstención en su participación en el GRAN y Colombia y Venezuela tienden a proyectarse mediante el llamado "grupo de los tres" con México, a los mercados del norte.

En este sentido, Bolivia no puede apostar radicalmente a los acuerdos formales que tiene el Grupo Andino, mucho más si sus exportaciones a esa región solo tienen grados relativos de competitividad. Debe entenderse que la consolidación de mediano plazo de las exportaciones bolivianas en el mercado andino, está en función del incremento de la productividad y en la reducción de los costos de realización (especialmente transporte).

- A su vez, el MERCOSUR es una realidad económica gravitante. Aunque los países grandes del MERCOSUR aún muestren ciertos grados de inestabilidad económica, su potencialidad para Bolivia en cuanto a eficiencia, acceso y magnitud de sus mercados, términos de intercambio e impactos sobre el crecimiento, es significativa. En este sentido, una zona de libre comercio entre Bolivia y el MERCOSUR, enmarcada en el corto plazo sólo a relaciones de intercambio, puede ser trascendente.

- En ciertos sectores del país todavía subyace una concepción proteccionista, que pretende una inserción internacional selectiva y gradual con el resto del mundo. Una selectividad del patrón óptimo de inserción basado en las señales que proporciona el mercado, es diametralmente opuesta a una selectividad que busca proteger y perpetuar ineficiencias en el propio sistema productivo.

La concepción proteccionista, puede llevar a operativizar una política de integración, que solo amplifique los criterios de "crecimiento autárquico", desde las "fronteras del país" a las "fronteras del bloque supra-nacional" supuestamente integrado (proteccionismo ampliado).

El "proteccionismo ampliado" al constatar objetivamente los límites del mercado interno, busca en el exterior un mercado fácil y fragmentado, con una visión demasiado cortoplacista. En efecto, solo se pretende exportar al "bloque integrado", apuntalándose en barreras arancelarias y para-arancelarias que penalizan la oferta competitiva del resto del mundo.

- La lógica proteccionista en los bloques integrados del pasado, especialmente a nivel de los países en vías de desarrollo, no pudo desembocar en un proceso de industrialización competitiva, ni en un creciente comercio intraregional.

Contando con esta evidencia, difícilmente se puede contraponer la regionalización con la globalización económica, manifestada a través de la desregulación y la transnacionalización de la inversión, la producción y el comercio, supuestamente en beneficio de las empresas transnacionales, que estarían buscando aprovechar mejor los recursos naturales y disminuir sus costos de producción y de transporte (IBCE, 1993).

- Los procesos de integración modernos, adoptados por los países en proceso de crecimiento, empiezan inicialmente enfatizando en una liberalización del comercio convergente con las actuales tendencias mundiales, que progresivamente globalizan los mercados de bienes y de factores.

En este sentido, los procesos de integración regional deben servirle al país como un escalón que le permita alcanzar los mercados mundiales más dinámicos e integrados.

- Los objetivos del modelo nacional de desarrollo se apuntalan en la apertura de la economía, en la asignación competitiva de los recursos y en la atracción de inversión extranjera que estimule el desarrollo productivo.

IMPORTACIONES POR PAISES															
(En Miles de \$us)															
PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ARGENTINA	70.834	90.764	74.977	95.806	70.799	117.378	75.610	107.047	89.839	68.245	73.660	112.347	103.210	114.731	117.438
BRASIL	75.756	129.374	53.308	77.576	98.514	134.529	124.405	156.841	113.039	128.571	118.571	142.051	164.005	149.914	178.613
COLOMBIA	3.239	3.568	2.010	2.370	2.043	1.615	1.237	1.879	2.369	2.824	4.399	6.575	10.527	15.764	22.729
ECUADOR	836	854	687	362	151	226	425	491	585	411	891	1.283	1.349	1.561	2.512
PARAGUAY	603	1.192	5.035	1.321	1.041	1.877	225	779	222	776	5.223	3.520	1.328	2.653	1.478
PERU	25.642	28.794	16.479	18.532	25.021	25.369	14.890	11.821	13.523	16.675	22.211	21.322	27.127	54.104	65.060
URUGUAY	864	1.772	1.015	2.451	1.550	1.769	945	1.092	1.256	1.829	1.281	3.206	3.027	2.653	2.653
VENEZUELA	393	477	163	485	540	474	833	1.160	1.226	1.757	2.357	4.089	3.496	6.034	12.621
TOTAL GRAN	30.110	33.692	19.338	21.749	27.755	27.684	17.384	15.350	17.702	21.667	29.858	33.269	42.499	77.453	102.922
TOTAL MERCOSUR	148.057	223.102	134.335	177.157	171.904	256.553	201.216	264.759	204.356	199.421	198.215	261.215	271.570	269.951	300.182
OTROS (2)	487.225	660.267	400.462	377.841	288.818	409.716	455.433	486.187	368.589	398.755	474.611	699.120	816.399	829.541	793.242
T O T A L	665.393	917.061	554.135	576.746	486.477	692.953	674.033	766.296	590.647	619.843	702.684	993.627	1.130.468	1.176.945	1.196.346

(2): Incluye No Declarados

EXPORTACIONES POR
PAISES
(Valores oficiales en Miles de \$us)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ARGENTINA	245.124	341.970	399.656	362.609	382.332	375.941	340.744	259.886	227.397	228.518	236.422	256.966	153.124	122.008	145.136
BRASIL	36.113	12.645	18.196	39.391	8.138	4.566	26.037	19.479	10.870	46.265	77.966	37.842	13.155	20.997	34.939
COLOMBIA	9.852	5.910	5.823	3.805	4.632	4.084	1.873	4.071	4.155	4.197	4.012	30.538	25.054	36.496	59.456
ECUADOR	1.651	761	966	5.009	77	131	103	2.345	184	254	121	948.000	3.062	6.791	14.476
PARAGUAY	6.	11	8	0	0	0	383	708	644	878	1.078	1.755	1.165	1.398	983
PERU	26.428	32.730	23.126	14.770	9.567	12.637	22.263	24.036	22.617	45.149	53.047	47.591	58.260	75.010	120.802
URUGUAY	655	61	292	13	2	0	11	97	541	816	3.232	1.935	1.368	1.527	4.757
VENEZUELA	4.664	5.113	4.517	233	1.358	1	158	260	544	399	2.770	3.414	4.928	1.759	1.366
TOTAL GRAN	42.595	44.515	34.432	23.817	15.634	16.853	24.396	30.711	27.500	49.999	59.950	82.491	91.304	120.058	196.120
TOTAL MERCOSUR	261.896	354.686	418.155	402.013	390.472	380.507	367.175	280.169	239.451	276.478	318.718	300.520	168.812	145.930	185.817
OTROS (2)	712.691	584.767	445.944	392.124	375.402	275.406	246.767	258.913	341.283	525.912	576.977	512.309	513.671	542.951	742.295
T O T A L	1.037.185	983.966	896.531	817.954	781.506	672.766	640.338	569.793	608.235	852.389	955.644	895.320	773.787	808.939	1.124.232

(2): Incluye; No declarada, zona franca y reexportaciones

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística

IMPORTACIONES POR PAISES															
(En Porcentaje)															
PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ARGENTINA	10.6%	9.9%	13.5%	16.6%	14.5%	16.9%	11.2%	14.0%	15.2%	11.0%	10.5%	11.3%	9.1%	9.7%	9.8%
BRASIL	11.4%	14.1%	9.6%	13.5%	20.2%	19.4%	18.5%	20.3%	19.1%	20.7%	16.8%	14.3%	14.5%	12.7%	14.9%
COLOMBIA	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.2%	0.2%	0.2%	0.4%	0.5%	0.6%	0.7%	0.9%	1.3%	1.9%
ECUADOR	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.2%
PARAGUAY	0.1%	0.1%	0.9%	0.2%	0.2%	0.3%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.7%	0.4%	0.1%	0.2%	0.1%
PERU	3.9%	3.1%	3.0%	3.2%	5.1%	3.7%	2.2%	1.5%	2.3%	2.7%	3.2%	2.1%	2.4%	4.6%	5.4%
URUGUAY	0.1%	0.2%	0.2%	0.4%	0.3%	0.3%	0.1%	0.1%	0.2%	0.3%	0.2%	0.3%	0.3%	0.2%	0.2%
VENEZUELA	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.3%	0.3%	0.4%	0.3%	0.5%	1.1%
TOTAL GRAN	4.5%	3.7%	3.5%	3.8%	5.7%	4.0%	2.6%	2.0%	3.0%	3.5%	4.2%	3.4%	3.8%	6.6%	8.6%
TOTAL MERCOSUR	22.3%	24.3%	24.2%	30.7%	35.2%	36.9%	29.9%	34.6%	34.6%	32.2%	28.2%	26.3%	24.0%	22.9%	25.1%
OTROS (2)	73.2%	72.0%	72.3%	65.5%	59.1%	59.1%	67.6%	63.4%	62.4%	64.3%	67.5%	70.4%	72.2%	70.5%	66.3%
T O T A L	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2): Incluye No Declarados

EXPORTACIONES POR PAISES															
(En Porcentaje)															
PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ARGENTINA	23.6%	34.8%	44.5%	44.3%	48.9%	55.9%	53.2%	45.6%	37.4%	26.8%	24.7%	28.9%	19.8%	15.1%	12.9%
BRASIL	3.5%	1.8%	2.0%	4.8%	1.0%	0.7%	4.1%	3.4%	1.8%	5.4%	8.2%	4.2%	1.7%	2.6%	3.1%
COLOMBIA	0.9%	0.6%	0.6%	0.5%	0.6%	0.6%	0.3%	0.7%	0.7%	0.5%	0.4%	3.4%	3.2%	4.5%	5.3%
ECUADOR	0.2%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.4%	0.8%	1.3%
PARAGUAY	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.1%
PERU	2.5%	3.3%	2.6%	1.8%	1.2%	1.9%	3.5%	4.2%	3.7%	5.3%	5.6%	5.3%	7.5%	9.3%	10.7%
URUGUAY	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.3%	0.2%	0.2%	0.2%	0.4%
VENEZUELA	0.4%	0.5%	0.5%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.3%	0.4%	0.6%	0.2%	0.1%
TOTAL GRAN	4.1%	4.5%	3.8%	2.9%	2.0%	2.5%	3.8%	5.4%	4.5%	5.9%	6.3%	9.2%	11.8%	14.8%	17.4%
TOTAL MERCOSUR	27.2%	36.0%	46.5%	49.1%	50.0%	56.6%	57.3%	49.2%	39.4%	32.4%	33.4%	33.6%	21.8%	18.0%	16.5%
OTROS (2)	68.7%	59.4%	49.6%	47.9%	48.0%	40.9%	38.8%	45.4%	56.1%	61.7%	60.4%	57.2%	66.4%	67.1%	66.0%
T O T A L	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2): Incluye; No declarada, zona franca y reexportaciones

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística

BALANZA COMERCIAL															
(Valores oficiales en Miles de \$us)															
PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ARGENTINA	174,290	251,206	324,679	266,801	311,533	258,563	265,134	152,839	137,558	160,273	162,273	146,762	49,914	7,277	27,700
BRASIL	(39,643)	(116,729)	(35,110)	(38,185)	(90,376)	(129,963)	(96,368)	(136,362)	(102,169)	(82,305)	(40,065)	(104,322)	(150,850)	(126,917)	(143,674)
COLOMBIA	6,613	2,343	3,841	1,435	2,589	2,459	636	2,192	1,786	1,373	(388)	23,963	14,527	20,734	36,727
ECUADOR	815	(93)	280	4,647	(74)	(95)	(322)	1,854	(400)	(157)	(769)	(335)	1,713	5,240	11,964
PARAGUAY	(597)	(1,181)	(5,026)	(1,321)	(1,041)	(1,877)	128	(72)	422	102	(4,145)	(1,765)	(163)	(1,255)	(495)
PERU	786	3,936	6,646	(3,762)	(15,454)	(12,732)	7,273	12,215	9,094	28,475	30,836	26,269	31,133	20,906	55,742
URUGUAY	(209)	(1,711)	(723)	(2,438)	(1,548)	(1,769)	(934)	(995)	(715)	(1,013)	1951	(1,271)	(1,659)	(1,126)	2,104
VENEZUELA	4,271	4,637	4,354	(252)	818	(473)	(675)	(900)	(682)	(1,359)	413	(675)	1,432	(4,275)	(11,235)
TOTAL GRAN	12,485	10,823	15,094	2,068	(12,121)	(10,831)	7,012	15,361	9,799	28,332	30,392	49,222	48,805	42,605	93,198
TOTAL MERCOSUR OTROS (2)	133,841	131,584	283,820	224,856	218,567	124,954	165,959	15,441	35,095	77,056	120,503	39,282	(102,758)	(124,021)	(114,385)
T O T A L	225,466	(75,520)	45,481	14,283	86,585	(134,310)	206,666	(227,274)	(27,305)	127,157	127,157	(186,811)	(302,728)	(286,590)	(50,947)
T O T A L	371,792	66,887	344,396	241,208	293,031	(20,187)	(33,695)	(196,503)	17,588	232,546	252,960	(96,307)	(356,661)	(368,006)	(72,114)

FUENTE: UDAPE, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística

BIBLIOGRAFIA

CHACHOLIADES, M. 1982. Economía Internacional. Mc Graw Hill.

COLLIER, P. 1979. "The welfare effects of customs unions: an anatomy". Economic Journal 89: 84-95.

CORDEN, W.M. 1968. "Customs Union Theory". Mimeo.

DE MELO, J.; PANAGARIYA, A.; RODRIK, D. 1992. Integración Regional: Reseña Análítica y Empírica. Washington, D.C.

FISCHER, S. 1990. "Rules versus Discretion in Monetary Policy". Manual de Economía Monetaria; volumen II. North-Holland, Amsterdam.

INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR (IBCE). 1993. Bolivia en el contexto de una integración latinoamericana. Santa Cruz.

KEMP, M. C. 1969. "A contribution to the general equilibrium theory of preferential trading". North-Holland, Amsterdam.

SEOANE, A. 1994. Bolivia y el MERCOSUR: perspectivas de un nuevo relacionamiento. La Paz, Bolivia: UDAPEX.

VINER, J. 1960. The customs union issue. Carnage Endowment for International Peace; Nueva York.