

Ministerio de Planificación del Desarrollo  
Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas  
(UDAPE)

## NOTA DE COYUNTURA N° 3

# EL ATPDEA. UN ANÁLISIS DE SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS

Autores<sup>1</sup>:

Gabriel Loza Tellería

Humberto S. Zambrana C.

Carolina González B.

---

<sup>1</sup> Se agradecen los aportes de la Viceministra de Relaciones Económicas y Comercio Exterior, del Ministerio de Relaciones Exteriores y Cultos, María Luisa Ramos U. y de Helen Rico. Asimismo, de Boris Zambrana, Pablo Cuba y en especial, la valiosa cooperación de Julio Humerez Q. y Luis Salcedo, funcionarios de la Subdirección Macroeconómica de UDAPE.

# EL ATPDEA. UN ANÁLISIS DE SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS

## PRESENTACION

Las relaciones bilaterales de Bolivia con Estados Unidos (EE.UU.) son de larga data, cerca de 160 años, y han abarcado distintas áreas en un contexto de cambios tanto en la economía y la política mundial, comprendiendo a la región de América Latina y el Caribe. A su vez, las relaciones económicas del país con los Estados Unidos abarcan distintos campos a nivel del comercio de mercancías, servicios, donaciones y flujos de capital, como en el caso de las inversiones extranjeras.

Asimismo, las relaciones comerciales han sido fundamentales en este contexto, especialmente a nivel de los tratamientos preferenciales, es decir, excepciones arancelarias que solo se aplican a determinados países. Estas preferencias arancelarias denominadas unilaterales, porque no exigían en un principio ningún tipo de reciprocidad, fueron asumidas internacionalmente por los países más adelantados a nivel de la UNCTAD, como en el caso del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Posteriormente, el tratamiento preferencial de los EE.UU. a los países en desarrollo adoptó un enfoque sub-regional, como en el caso de la Ley de Preferencias Andinas (ATPA), que entró en vigencia en diciembre de 1991 y se amplió en agosto de 2002 no sólo en la cobertura de productos, sino que se vinculó con la lucha contra las drogas mediante la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA), cuya vigencia terminaría en diciembre de 2006.

A mediados de la década de los noventa, el relacionamiento económico de los EE.UU. con los países en desarrollo y en particular con Latinoamérica, cambió hacia un enfoque hemisférico, es decir para el conjunto de la región y amplió el ámbito de su aplicación del comercio de mercancías al comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, medio ambiente, compras estatales; es decir, a los nuevos temas que no han sido aceptados plenamente por los países en desarrollo en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En este contexto surgió la iniciativa del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el cual no pudo culminar satisfactoriamente por las diferencias entre los países, especialmente por la posición de Brasil, que planteó un ALCA light. Es de hacer notar, que durante las negociaciones del ALCA se ligó la discusión al tema de las preferencias sub-regionales, como en el caso del ATPDEA. Por lo tanto, el problema de la finalización de sus beneficios ya estaba vinculado a la negociación de un TLC Multilateral, como es el ALCA con los Estados Unidos.

Dado el fracaso de una estrategia multilateral, EE.UU. asumió un enfoque bilateral basado en la suscripción de Tratados de Libre Comercio (TLC), el cual se inició con México, siguió Chile y está culminando este año con Perú y Colombia, dos de los países de la Comunidad Andina. Tanto en las negociaciones del ALCA, que vienen desde 1995 como de los cuatro países andinos con EE.UU. que se iniciaron en 2003, Bolivia mantuvo su posición de observadora y no logró articular una posición nacional consensuada sobre su participación en el TLC.

Así, el actual Gobierno recibió como herencia estas complejas relaciones económicas con EE.UU., en un momento en que los plazos aparentemente se acortarían en el caso del ATPDEA, dado que formalmente éste tendría que culminar en diciembre de este año. Sin embargo, el Gobierno de EE.UU. anunció que está solicitando la ampliación de los beneficios arancelarios del ATPDEA, lo cual tiene que pasar por el Congreso.

Dado el contexto señalado, en el presente trabajo se aborda con un enfoque eminentemente comercial, tanto la situación como las perspectivas del ATPDEA desde el punto de vista de sus efectos sobre las exportaciones bolivianas, principales empresas, regiones y productos exportados, así como sus efectos en el empleo.

Los principales hallazgos del trabajo muestran, en primer lugar, la elevada importancia del mercado de EE.UU. para las exportaciones bolivianas. Así, en 2005, las exportaciones de Bolivia a ese país representaron 14% del total exportado, incluyendo al gas natural que

mayormente se vende a Brasil, siendo el segundo mercado en importancia para el país. Sin ese hidrocarburo, las exportaciones a EE.UU. constituyeron 22% del total, haciendo de este país el principal mercado de destino.

En segundo lugar, es significativa la importancia de los EE.UU. para las exportaciones de manufacturas, puesto que a este mercado se destina el 55% del total exportado por el país de dicho tipo de bienes. Esta importancia aumenta a nivel de rubros específicos, como en el caso de la joyería de metales preciosos, que prácticamente se realiza en su totalidad en dicho mercado (99.8%), las prendas de vestir (70%), las manufacturas de cuero (57%) y los muebles de madera (40%). En cuanto a las exportaciones de otros sectores, se destaca la castaña sin cáscara, el estaño y los aceites de petróleo.

En tercer lugar, es elevada la incidencia del ATPDEA puesto que afecta a un 54% del valor de las exportaciones bolivianas a ese mercado<sup>1</sup>, dado que bajo el SGP entra un 9%, y bajo el alcance del arancel de Nación Más Favorecida (NMF), donde se aplica arancel cero a gran parte de las materias primas, un 37% de dicho valor. Del total de 416 partidas arancelarias que Bolivia exportó a este país en 2005, 125 fueron inscritas solamente en el régimen preferencial del ATPDEA, mientras que 122 están tanto bajo el ATPDEA como el SGP. En cambio, 130 partidas están en el NMF con arancel cero y 39 con arancel distinto de cero.

En el peor de los escenarios, el impacto está altamente focalizado en el caso que no se renueven las preferencias del ATPDEA, puesto que se afectaría a 21 partidas arancelarias agrupadas a 6 dígitos, que no tienen beneficios del SGP, entre los que se destacan las prendas de vestir y las manufacturas de cuero, entre otras, que deberían pagar un arancel cercano a 20%. El valor total de estos productos en 2005, alcanzó a \$39.9 millones.

El impacto a nivel regional se concentra en el departamento de La Paz, puesto que es el principal exportador a EE.UU. (43% del total) cuyos productos exportables son principalmente manufacturas, entre los que se destacan los artículos de joyería, estaño metálico, prendas de vestir y puertas y marcos de madera. Le siguen Cochabamba y Oruro con 19% y 14%.

Para determinar el verdadero impacto a nivel del empleo, se requeriría de un censo de empleo en el sector exportador exclusivamente bajo el ATPDEA. Empero, con base a los trabajos realizados con el INE, se estima una cantidad de empleo directo e indirecto, que correspondería a las empresas nacionales que en 2005 exportaron el 90% del valor total realizado en EE.UU., de 5.190 trabajadores directos y más de 17.712 indirectos, dando un total cercano a los 25 mil empleos.

En un segundo escenario de una posible prórroga por un año, si bien se atenuaría su impacto, éste solamente se estaría difiriendo, por lo que sería aconsejable la posible suscripción de un Acuerdo de Comercio Justo en el que, a cambio de las preferencias arancelarias para los productos manufacturados y agropecuarios, el país ofrezca arancel cero para las importaciones de bienes de capital desde los Estados Unidos.

El trabajo que se presenta en esta oportunidad está dividido en seis secciones. En la primera, a manera de marco general, se hace un breve recuento de las políticas de comercio exterior e integración de Bolivia, a partir de los años 90. En la segunda, se explica qué es el ATPDEA, en tanto que en la siguiente se realiza un análisis comparativo entre las exportaciones a los Estados Unidos respecto al mundo.

En la cuarta sección se analizan específicamente las implicaciones de sus regímenes arancelarios preferenciales como el ATPDEA y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) sobre las exportaciones provenientes de Bolivia; asimismo, se analiza su impacto en las regiones, el empleo, producto y las empresas. En la quinta sección se estudia en base a escenarios, los efectos de la posible finalización del ATPDEA sobre las exportaciones bolivianas y, finalmente, se plantean las conclusiones emergentes del trabajo.

Gabriel Loza Tellería  
Director Ejecutivo de UDAPE.

<sup>1</sup> Aunque sólo 13% de estas exportaciones no cuentan con arancel cero (preferencial) al no estar inscritas en el SGP, ni estar inscritas con dicho arancel en el régimen NMF.

## I. LA POLÍTICA COMERCIAL Y DE INTEGRACIÓN DE BOLIVIA EN LOS AÑOS 90

El paradigma dominante en la teoría del comercio internacional enfatiza en que las naciones deben desarrollar su capacidad competitiva explotando sus ventajas comparativas, para optimizar su desempeño en el mercado mundial y beneficiarse del libre comercio<sup>2</sup>. El beneficio sería mayor si negocian y concertan entre sí, acuerdos de libre comercio e integración.

La liberalización comercial en el caso de la economía boliviana empezó con el D.S. 21060 (1985) que dio lugar a la apertura externa unilateral, continuando con el D.S. 21660 (1987) donde se instituyó un arancel uniforme con una alícuota nominal de 20% sobre el valor CIF para cualquier bien importado, que desde principios de los 90s y a la fecha se mantiene en 10% en general, además de 5% y 0% para bienes de capital. Con ello, se abrió unilateralmente la economía nacional al exterior, buscando mejorar el relacionamiento del país con la economía internacional. Sin embargo, no cambió el patrón de inserción externa de la economía nacional, al haberse reproducido las características propias del modelo “primario-exportador”, como el sesgo a la producción y exportación de productos básicos. En 2005, por ejemplo, la exportación de manufacturas representó menos de 10% del total exportado por el país.

Pese a ello, en los años 90 se adoptaron mecanismos y medidas de fomento y facilitación para la exportación, como la devolución de tributos a los exportadores bajo el principio de “no exportar impuestos” y por ende, ganar competitividad en los precios<sup>3</sup>. Asimismo, se instauraron regímenes aduaneros especiales como el RITEX (Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo), que permite internar temporalmente insumos al país sin pago de aranceles, para re-exportarlos después de ser incorporados en bienes con valor agregado, y las Zonas Francas comerciales e industriales, cuyo objetivo fue establecer polos de desarrollo industrial y generar exportaciones con valor agregado. Empero, sus efectos fueron prácticamente imperceptibles en cuanto al cambio de la estructura de las exportaciones totales, aunque tuvieron impactos en algunas regiones.

Entre las medidas de facilitación del comercio exterior, se instituyó la Declaración Única de Exportación y el Sistema de Ventanilla Única para las Exportaciones (SIVEX), simplificando y abaratando las operaciones de exportación. En cuanto a la importación, el régimen liberal a tiempo de viabilizar la mencionada apertura externa, permitió también abaratar el costo de las importaciones, considerando que alrededor del 75% del valor total importado continúa concentrado en bienes de capital e insumos que no se producen en el país.

El marco jurídico regulador del comercio exterior se estableció con la Ley 1489 de “Desarrollo y Tratamiento Impositivo a las Exportaciones” (1993), que se complementó con la Ley 1963 (1999), que instituyó la devolución de tributos a los exportadores no sólo por los insumos físicamente incorporados en las mercancías de exportación, sino por todos los bienes y servicios que demanda la actividad exportadora como consumo intermedio.

Asimismo, se promulgó la Ley “General de Aduanas” N° 1990 (1999), además de múltiples Decretos Supremos y Resoluciones Administrativas en materia de comercio exterior, que se sustituyeron entre sí, solapándose y contradiciéndose en varios casos.

En efecto, las instituciones públicas creadas para apoyar y fomentar al sector exportador mostraron cierta inestabilidad y debilidad en cuanto al logro de resultados. Se creó el Ministerio de Comercio Exterior y Exportaciones, que se transformó en 1998 en Ministerio de Comercio Exterior y terminó finalmente integrado al Ministerio de Desarrollo Económico. El Instituto Nacional de Promoción de Exportaciones (INPEX) se cerró por limitaciones técnicas y presupuestarias, creándose en su lugar el actual Centro de Promoción-Bolivia (CEPROBOL). A su vez, se reformó e institucionalizó la Aduana Nacional, aunque no se llegó a erradicar el contrabando.

Por su parte, en los años 90 y en materia de integración económica, Bolivia emprendió una activa política de integración bi y multinacional, consolidando la apertura comercial unilateral adoptada en los 80, apuntalándose en argumentos teóricos que justifican la integración como la creación de comercio, generación de economías de escala y la ampliación del mercado externo, entre otros.

Empero, se cayó en el error de concebir que los acuerdos de libre comercio (la apertura

2 Para ampliar el tema puede consultarse “Economía Internacional. Teoría y Política”, P. Krugman y M. Obstfeld, 5ta. Edición-2001, y “Tres Ensayos Sobre Desarrollo y Frustración: Asia Oriental y América Latina”, U. Pipitone, México D.F.-1997.

3 La “neutralidad tributaria” actualmente genera fuertes presiones fiscales pues la devolución de tributos, es decir de impuestos indirectos y aranceles a los exportadores, excede a lo que efectivamente el fisco recauda de ellos.

ingenua) lograrían por sí mismos que la producción nacional obtenga un acceso automático y sostenido a los mercados externos, sin considerar en la mayoría de los casos, las asimetrías existentes entre los socios comerciales y descuidando además notoriamente la implementación de políticas de desarrollo de la oferta exportable con valor agregado. En la experiencia de las economías emergentes, se observa que el incremento de los grados de productividad y competitividad sistémica resulta gravitante para el desarrollo de una oferta exportable con valor agregado y capacidad efectiva de poder posicionarse en los mercados externos.

Bolivia profundizó su apertura al exterior firmando acuerdos de integración y libre comercio con otros estados, involucrándose con casi todos los países y esquemas de integración de la región. Ya a principios de los 90s, el país como miembro del Acuerdo de Cartagena participó activamente en su relanzamiento como Comunidad Andina (CAN), que resulta una unión aduanera imperfecta que aún no logra instituir plenamente un arancel externo común para terceros, aunque ha liberado la mayor parte del comercio entre sus miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú).

En 1996, Bolivia se incorporó como miembro asociado al MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y suscribió Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con Chile, Cuba y México como Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), enmarcados dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). A su vez, en 1991 el país se adhirió al GATT y luego a la OMC, integrándose activamente en el sistema multilateral de comercio y negociando temas relativos al comercio de productos agropecuarios, facilitación y des-regulación del comercio en general, trato especial y diferenciado para países en desarrollo y solución de diferencias, entre otros.

## II. ASPECTOS GENERALES DEL ATPDEA

La Ley de “Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga” (ATPDEA, por sus siglas en inglés) es una norma vigente en EE.UU. desde agosto de 2002 hasta diciembre de 2006, que prorrogó la vigencia de la Ley de “Preferencias Arancelarias Andinas” (ATPA) promulgada en diciembre de 1991 por el Congreso de ese país, como inicio para configurar una zona de libre comercio con alcance hemisférico que sería patrocinada y propuesta a la región en 1994 por el Presidente Bush, a saber el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El ATPA estuvo en vigencia de julio de 1992 a diciembre de 2001, permitiendo el ingreso preferencial al mercado de EE.UU. con arancel cero, a 6.100 partidas arancelarias de productos provenientes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Aunque el ATPA desgravó un número alto de partidas que con el ATPDEA llegaron a 6.800, la mayoría de los bienes inscritos no se producen en Bolivia, tanto por limitaciones propias del aparato productivo y exportador nacional, como por la falta de recursos productivos. Así, para la mayor parte de las partidas del universo arancelario, no sólo en el caso de EE.UU. sino de todos los acuerdos comerciales firmados por el país, la desgravación arancelaria resulta nominal.

Por otra parte, ni el ATPDEA ni el SGP<sup>4</sup> han liberado las importaciones de la mayoría de las partidas arancelarias que corresponden a alimentos y productos agropecuarios que Bolivia podría exportar a EE.UU. Este país continúa protegiendo y subvencionando a su producción doméstica agropecuaria, a la par de garantizar precios altos a sus agricultores, sin ejercer políticas de libre comercio con las cuales podría llegar a ser un importador neto de una gran variedad de bienes.

Empero, siguiendo el texto del ATPDEA, la liberalización comercial y aplicación de arancel cero a las importaciones provenientes de los cuatro países andinos, buscaría fomentar la inversión e incrementar los niveles de empleo e ingreso en sus economías, además de brindarles estabilidad política y social, mediante la promoción de alternativas para un desarrollo productivo y comercial sostenible. En rigor, las preferencias del ATPA y su posterior ampliación con el ATPDEA fueron otorgadas a los países andinos a cambio que éstos erradiquen sus cultivos excedentarios de coca y emprendan una lucha frontal contra el tráfico de estupefacientes.

El ATPDEA no sólo prorrogó la vigencia del ATPA por el período adicional, que durará aún hasta diciembre de 2006, sino que debe absorberse en un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre EE.UU. y los países andinos que este año ya se ha acordado con Perú y Colombia, en tanto que Bolivia y Ecuador estarían con el tema pendiente. En efecto, en 2004 los países andinos y EE.UU. iniciaron las rondas de negociación del TLC, sin la participación directa de Bolivia, que dada su situación política con gobiernos de transición (C. de Mesa y E. Rodríguez V.), participó sólo como país observador.

<sup>4</sup> Más adelante en esta sección, se explica brevemente en que consiste.

Actualmente, en el caso boliviano, el objetivo inmediato es lograr la prórroga del ATPDEA y la ampliación del SGP, para garantizar la continuidad de las exportaciones hacia EE.UU., principalmente de manufacturas, en tanto que a mediano plazo se negocie y suscriba un Acuerdo de Comercio Justo y de Cooperación Productiva.

La virtud del ATPDEA, a diferencia del ATPA y el SGP, es que incorporó nuevos productos en la lista de partidas con desgravación arancelaria total que sí se producen en los países andinos, a saber textiles y prendas de vestir, muebles y manufacturas de madera, de cuero, y zapatos, aceites de petróleo y refinados de hidrocarburos, entre otros.

En el caso de Bolivia, el ATPDEA es importante para la industria de la confección de prendas de vestir y manufacturera de cuero y madera, pues las materias primas y los productos básicos que el país exporta a EE.UU. desde hace años, como los minerales y metales, ingresan a su mercado con arancel cero, mientras que las manufacturas como la joyería de oro y plata entre otras, se benefician del SGP.

Empero, el ATPDEA además de liberar de aranceles a las importaciones provenientes de la industria manufacturera de los países beneficiarios, fomenta en ellos la maquila y una suerte de encadenamiento con las importaciones de insumos producidos en EE.UU. Esta ley, a tiempo de establecer como beneficiarias a las confecciones de los cuatro países andinos, indica que éstas se deben producir y/o ensamblar con insumos procedentes de EE.UU. o de los propios países beneficiarios o, en su caso de terceros, pero sólo cuando la producción doméstica estadounidense no sea suficiente para cubrir su propia demanda.

Asimismo, los requisitos de origen del ATPDEA para la importación de prendas de vestir estipulan que los países andinos pueden exportar las prendas hechas con tela o tejidos y componentes producidos en EE.UU. o alguno de estos países, permitiendo la acumulación o sumatoria de valor entre ellos, a objeto de cumplir con requisitos en cuanto a contenido de valor nacional.

Nótese que la política comercial de EE.UU. en el rubro de textiles y prendas de vestir en particular, se relaciona con las restricciones en su mercado a la importación que proviene de economías emergentes del Asia, como China, India, Indonesia, Tailandia, Sri Lanka y Bangladesh. En este sentido, con el ATPDEA se priorizaría la importación de bienes del rubro desde países latinoamericanos. En cualquier caso, el mercado de EE.UU., con 300 millones de habitantes y un ingreso promedio de alrededor de \$us32 mil por año, demanda una cuantía elevada de prendas de vestir y a precios comparativamente más altos.

Estados Unidos es el segundo país demandante mundial de prendas de vestir después de la Unión Europea; en 2004 su demanda fue de \$us75.731 millones. Empero, los capitales en EE.UU., dado el elevado costo de la mano de obra doméstica y la alta rentabilidad de la producción en sectores con innovación y tecnología de punta, abandonaron la producción interna de prendas de vestir y migraron ya sea hacia dichos sectores, o a países en desarrollo. Con ello, se expandió la maquila en ellos, dirigida a proveer una oferta barata y competitiva del rubro al mercado estadounidense.

Además del ATPDEA, el otro régimen de importación con exención arancelaria vigente en EE.UU. es el ya indicado SGP, es decir el Sistema General de Preferencias, concebido en los 70s con auspicio de la UNCTAD-NN.UU. Por el SGP, los países en desarrollo reciben temporal y unilateralmente de los desarrollados, sin reciprocidad, desgravaciones arancelarias para exportar hacia sus mercados. Cada país concesionario de este tipo de preferencias tiene la potestad de establecer su propio sistema de desgravación y los productos que prefiere desgravar, en los volúmenes y las condiciones que crea pertinentes.

Finalmente, cabe referirse a los aranceles vigentes en EE.UU. en función al régimen de Nación Mas Favorecida (NMF), aplicado a las importaciones sin trato preferencial. Bajo este régimen casi todas las materias primas y productos básicos que EE.UU. demanda del exterior, excepto alimentos, se gravan con arancel NMF igual a cero. En 2005, más del 90% del valor exportado por Bolivia bajo régimen de NMF, que a su vez representó un tercio del valor total exportado a EE.UU., entró con arancel cero sin requerir que los productos estén también inscritos en el ATPDEA y/o el SGP.

### III. ANALISIS COMPARATIVO ENTRE LA EXPORTACION DE BOLIVIA AL MUNDO Y A EE.UU.

Previo al análisis principalmente enfocado hacia el ATPDEA como un régimen arancelario preferencial vigente en EE.UU. para sus importaciones, además del SGP, y de sus efectos sobre la exportación boliviana, conviene comparar las características de las exportaciones nacionales al mundo en general, con las dirigidas específicamente al mercado de este país.

En general, entre 1997<sup>5</sup> y 2003, el valor exportado fue menor al importado, generando saldos comerciales anuales deficitarios que replicaron los déficits recurrentes observados desde 1991. El 2004 y 2005<sup>6</sup>, esos déficits se revirtieron en superávits, debido a la creciente exportación de gas natural a Brasil y Argentina, como a la recuperación y expansión de la demanda internacional, no sólo con un mayor volumen demandado de hidrocarburos sino de minerales y metales, además de una fuerte tendencia alcista en sus cotizaciones.

Sin embargo, más allá del creciente valor exportado, en general no se ha observado un cambio estructural en la exportación nacional. En 2005, el 91% del valor total exportado siguió constituido por bienes con escaso grado de transformación y contenido de valor, de origen agropecuario y forestal, minerales y metales, gas natural y otros hidrocarburos. La limitación en cuanto al grado de transformación y contenido de valor en la producción transable y la exportación, no induce al alza de la productividad, del empleo y los grados de capitalización e industrialización en la economía, e incluso inhibe el desarrollo de estas variables.

Desde hace varios años, las manufacturas o bienes con mayor grado de transformación e incorporación de valor constituyen alrededor del 10% del total exportado. En 2005, sólo la joyería de metales preciosos, textiles, prendas de vestir, muebles y manufactura de madera, entre otras exportadas en cuantías muy reducidas, son propiamente bienes acabados que se demandan directamente para consumo final. Asimismo, se observa que el valor exportado en general, se concentra en un número reducido de bienes producidos en sectores intensivos en recursos naturales, renovables y no renovables.

**CUADRO 1**  
**Principales Productos Exportados por Bolivia (CUCI) - 2005**  
**(En millones de dólares)**

PRODUCTO	Mill. de \$us.	Part. (%)	PRODUCTO	Mill. de \$us.	Part. (%)
<b>AGRÍCOLAS Y MADERA</b>	<b>630.7</b>	<b>22.0</b>	<b>HIDROCARBUROS</b>	<b>1443.5</b>	<b>50.4</b>
Soya en grano	33.4	1.2	Gas natural	1085.8	37.9
Tortas de harina de soya y girasol	238.2	8.3	Otros combustibles	357.7	12.5
Madera simplemente aserrada	38.7	1.4	<b>MANUFACTURAS</b>	<b>243.6</b>	<b>8.5</b>
Aceites comestibles de soya y girasol	136.2	4.8	Semi-manufacturas y químicos	86.7	3.0
Castaña	75.1	2.6	Puertas y ventanas de madera	18.9	0.7
Azúcar	18.7	0.7	Cuero semi-manufacturado	18.6	0.7
Resto	90.4	3.2	Otros productos semi-manufacturados	23.6	0.8
<b>MINERALES Y METALES</b>	<b>548.8</b>	<b>19.1</b>	Productos químicos	25.5	0.9
Zinc	200.9	7.0	Manufacturas de cuero	1.4	0.0
Plata	88.5	3.1	Muebles de madera	14.9	0.5
Estaño en bruto	23.9	0.8	Joyería de Oro y Plata	66.1	2.3
Estaño metálico	101.0	3.5	Textiles	14.0	0.5
Oro	77.8	2.7	Prendas de vestir	50.9	1.8
Otros	56.7	2.0	Otros	9.6	0.3
<b>TOTAL</b>				<b>2866.6</b>	<b>100.0</b>

Fuente: UDAPE, en base a información de CEPROBOL

5 Año a partir del cual se dispone de mayor información en EE.UU. sobre la exportación nacional a este mercado bajo regímenes preferenciales.

6 Aunque ya en 2003 el déficit comercial se redujo en 97% respecto al de 2002.

La exportación nacional no sólo se concentra en torno a pocos productos, sino también por mercados de destino. El gas natural se exporta por ductos a Brasil y Argentina; en 2005, ambos mercados compraron el 90% del total exportado de hidrocarburos. En el caso de la exportación de bienes del complejo oleaginoso (aceite, torta, harina y grano de soya), el 82% de su valor se vendió en sólo dos mercados: Colombia (40%) y Venezuela (42%).

En el caso de las manufacturas, buena parte del valor exportado se destinó a EE.UU. Por su parte, la exportación de minerales y metales se viene realizando desde hace varios años en mercados de países desarrollados como EE.UU., la Unión Europea y Japón, entre otros, y últimamente en mercados emergentes como China e India.

**CUADRO 2**  
**Principales Productos de Exportación por País de Destino – 2005**  
(Mill. de \$us.)

PRODUCTO	BRASIL	EE.UU.	ARG	COL	VEN	RESTO AL	UE	RESTO MUNDO	TOTAL
1 GAS NATURAL	924.0	0.0	161.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1085.8
2 REFINADOS HIDROCARBUROS	161.9	113.7	55.6	0.0	0.0	24.2	0.0	2.3	357.7
3 TORTAS Y HARINA DE SOYA	0.0	0.4	0.0	60.7	133.6	27.9	1.0	8.8	232.3
4 MINERAL DE ZINC	1.5	0.0	11.6	0.0	0.0	5.0	26.1	156.7	200.9
5 ACEITES COMESTIBLES DE SOYA	0.0	0.0	0.0	75.6	28.3	11.4	0.1	2.1	117.6
6 ESTAÑO METÁLICO	6.1	80.1	0.0	2.5	0.1	0.9	11.3	0.0	101.0
7 MINERAL DE PLATA	0.0	0.0	0.7	0.0	0.0	24.1	7.2	56.5	88.5
8 ORO	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	76.2	77.8
9 CASTAÑA	0.0	15.8	0.0	1.4	0.0	0.0	51.2	6.7	75.1
10 JOYERÍA DE ORO	0.0	63.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	63.7
11 OTROS ALIMENTOS	5.6	1.3	0.4	2.5	0.2	14.1	4.6	16.0	44.6
12 PRENDAS DE VESTIR DE ALGODÓN	0.3	33.0	0.0	0.0	0.0	1.4	1.7	3.0	39.5
13 MADERA	1.5	15.7	3.3	0.0	0.0	2.7	6.2	9.2	38.7
14 SOYA EN GRANO	0.0	0.0	12.1	16.6	0.3	4.3	0.0	0.0	33.4
15 OTROS MINERALES	6.0	8.7	0.5	0.1	0.0	2.8	4.8	7.8	30.7
16 RESTO	7.8	51.5	14.2	21.7	6.4	55.4	47.6	74.7	279.4
<b>TOTAL EXPORTADO</b>	<b>1114.8</b>	<b>385.2</b>	<b>260.1</b>	<b>181.1</b>	<b>169.0</b>	<b>174.3</b>	<b>161.9</b>	<b>420.1</b>	<b>2866.6</b>

Fuente: UDAPE, en base a información de CEPROBOL

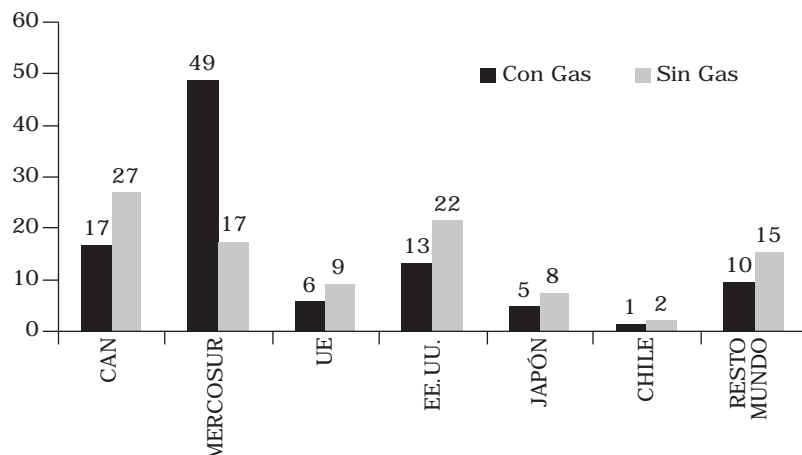
La concentración por destino de las exportaciones se reproduce por bloques de integración. El MERCOSUR es el principal mercado de absorción del valor exportado, aunque en ello media la exportación de hidrocarburos (gas natural), pese a que desde 1997 ha estado en vigencia el programa de liberación comercial progresiva del ACE 36, que desgravará a fines de este año la totalidad del comercio recíproco<sup>7</sup>.

En 2005, la Comunidad Andina (CAN) fue el segundo bloque comercial importante para la exportación nacional. Empero, alrededor del 80% del valor exportado a la CAN se concentra en bienes del complejo oleaginoso, cuya exportación está protegida de la competencia de ofertas alternativas procedentes de terceros países, por la vigencia del "arancel cero" para el comercio intra-andino y del Arancel Externo Común para las importaciones desde dichos países, al que se añade una tasa variable fijada en el Sistema Andino de Franjas de Precios.

<sup>7</sup> El programa de liberación del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 36, por el que Bolivia se adhirió como miembro asociado al MERCOSUR, empezó con una amplia lista de bienes potencialmente exportables a este mercado, con desgravación total e inmediata; asimismo, el 100% del universo arancelario tendrá arancel cero a fines de 2006, exceptuando una lista de productos "sensibles y ultrasensibles" en favor de Bolivia, que serán desgravados en los próximos 5 y 8 años, respectivamente.



GRÁFICO 1  
Principales Productos de Exportación por Países de Destino - 2005  
(Porcentaje del valor total exportado)



Fuente: CEPROBOL

Actualmente, las ventajas institucionales en la CAN se erosionan con el acercamiento entre la CAN y MERCOSUR dentro de la Comunidad Sudamericana de Naciones, que liberaría las importaciones de los países andinos desde MERCOSUR. Asimismo, con el Tratado de Libre Comercio (TLC) acordado por Perú y Colombia con EE.UU., se libera la importación de aceites de oleaginosas y de otros bienes producidos por este último país, a los dos primeros. Se espera que el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP), suscrito a principios de este año por Bolivia con Cuba y Venezuela<sup>8</sup>, minimice la desviación de comercio en los países andinos, que afecta a la exportación nacional.

Ante la problemática estructural de la exportación nacional, el Plan Nacional de Desarrollo<sup>9</sup> plantea que el proceso de desarrollo debe basarse en el cambio del patrón “primario -exportador” de la economía, como una de las condiciones centrales para su realización<sup>10</sup>; es decir, la transformación del patrón de inserción externa, caracterizado por la orientación de la economía nacional hacia la “explotación y exportación de recursos naturales sin valor agregado”, en función a la demanda del mercado internacional.

Cuadro 3  
Participación de Países de Destino en las exportaciones (En porcentaje)

País	Con Gas Natural	País	Sin Gas Natural
Brasil	40.5	Estados Unidos	21.7
Estados Unidos	14.0	Brasil	16.5
Argentina	9.5	Colombia	10.2
Colombia	6.6	Venezuela	9.0
Venezuela	5.8	Japón	7.6
Japón	4.9	Perú	7.0
Perú	4.5	Argentina	5.6
Chile	1.3	Chile	2.1
Resto	12.9	Resto	20.3
Total	100	Total	100

Fuente: CEPROBOL

<sup>8</sup> Cabe notar que el 4 de julio de 2006, Venezuela se retiró de la CAN y se integró al MERCOSUR mediante la firma de un Protocolo de Adhesión, como Estado Parte y miembro pleno.

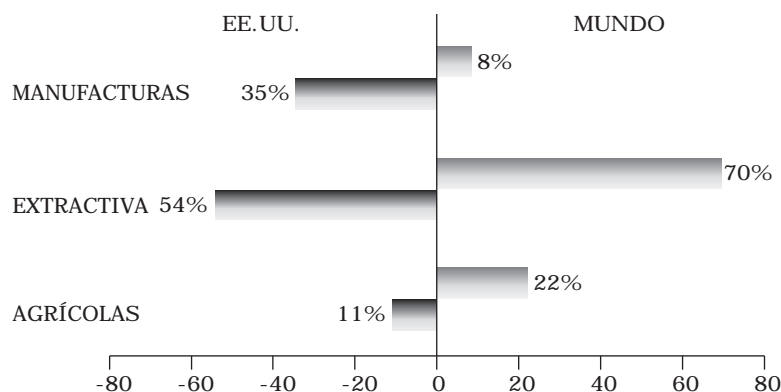
<sup>9</sup> Ver “Lineamientos Estratégicos del Plan Nacional de Desarrollo; 2006-2010. Bolivia digna, soberana, productiva y democrática, para vivir bien”; junio de 2006.

<sup>10</sup> Históricamente, este patrón ha consistido en la extracción intensiva y exportación de plata durante la Colonia, salitre y guano en el siglo XIX, goma, estaño y soya en el XX y actualmente gas natural, configurando así tanto la historia económica de Bolivia como su realidad contemporánea.

Sin embargo, pese a ese panorama, actualmente la exportación nacional a EE.UU. tiene un perfil distinto al de la exportación en general. En 2005, las exportaciones de Bolivia a este país representaron 14% del total exportado, incluyendo al gas natural que mayormente se vende a Brasil. Con ello, EE.UU. es el segundo mercado en importancia para el país. Sin este hidrocarburo, las exportaciones a EE.UU. constituyeron 22% del total, haciendo con ello que éste sea el principal mercado de destino de la exportación nacional.

La mayor importancia del mercado de los EE.UU. para el país radica en el hecho que representa un perfil distinto de especialización, puesto que las exportaciones nacionales a su mercado, a diferencia de la que se efectúan al mundo en general, muestran una participación relativamente alta de las manufacturas (35% del total versus 8%) y menos pronunciada en el caso de las exportaciones de minerales y metales e hidrocarburos (54% versus 70%), además de ser más baja aún en el caso de los bienes agropecuarios (11% versus 22%).

Gráfico 2.  
Perfil de las exportaciones bolivianas a EE.UU. y al mundo – 2005 (En CUCI y %)



Fuente: CEPROBOL

Así, el mercado de EE.UU. es importante para la exportación boliviana de manufacturas. A él se destina el 55% del total exportado de estos bienes con elevado contenido de valor. Esta importancia aumenta a nivel de rubros específicos, como en el caso de la joyería de metales preciosos, que prácticamente se realiza en su totalidad en dicho mercado (99,8%), las prendas de vestir (70%), las manufacturas de cuero (57%) y los muebles de madera (40%).

Cuadro 4  
Estructura de Exportación según CUCI – 2005. En millones de dólares

	EE.UU.	MUNDO	Participación de EE.UU. en la X Total (%)
PRODUCTOS AGRÍCOLAS	42.4	630.7	6.7
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	26.0	582.0	4.5
MATERIAS PRIMAS	16.3	48.7	33.5
PRODUCTOS DE LA IND. EXTRACTIVA	209.1	1992.3	10.5
MINERALES	15.1	440.3	3.4
COMBUSTIBLES	113.7	1443.5	7.9
METALES	80.2	108.5	74.0
MANUFACTURAS	133.8	243.6	54.9
PRODUCTOS QUÍMICOS	2.1	25.5	8.2
SEMI-MANUFACTURAS	21.9	61.1	35.8
TEXTILES	0.3	14.0	2.3
PRENDAS DE VESTIR	35.8	50.9	70.3
JOYERÍA	66.0	66.1	99.8
MUEBLES DE MADERA	6.0	14.9	39.9
MANUFACTURAS DE CUERO	0.8	1.4	56.8
OTROS BIENES DE CONSUMO	0.8	8.5	9.9
OTRAS MANUFACTURAS	0.1	1.1	12.0
<b>TOTAL</b>	<b>385.2</b>	<b>2866.6</b>	<b>13.4</b>

Fuente: CEPROBOL

En cuanto a las exportaciones producidas en otros sectores y vendidas en EE.UU., se destacan las materias primas de origen agrícola, como castaña sin cáscara y los metales como el estaño. Asimismo, EE.UU. es un mercado importante para la exportación nacional de aceites de petróleo, cuyo valor en el cuadro anterior se encuentra agregado al valor exportado de combustibles (gas y refinados de hidrocarburos).

#### IV. LA EXPORTACION DE BOLIVIA A EE.UU. Y LOS RÉGIMENES PREFERENCIALES

Entre 1997 y 2001, como parte del período correspondiente a la vigencia del ATPA, el valor exportado por Bolivia a EE.UU. decreció desde \$us222 millones hasta \$us172 millones (23%). No obstante, el valor exportado a EE.UU. entre fines de 2001 y 2005, período de vigencia del ATPDEA, se recuperó y creció de \$us172 millones a \$us307 millones (79%).

Ese incremento se debe tanto a la ampliación por el ATPDEA del número de partidas con desgravación arancelaria inscritas en el ATPA, como a la pertinencia del primero, al haber desgravado la importación de bienes que guardan una adecuada relación con el potencial productivo nacional, como es el caso de las prendas de vestir, entre otras manufacturas.

En el comportamiento creciente del valor de las exportaciones a EE.UU. en general, en un contexto expansivo de la exportación nacional al mundo, medió además la vigencia de los regímenes preferenciales en este país. Así, entre 2001 y 2005, el valor exportado a EE.UU. y cubierto por el ATPDEA aumentó en 200%. En dicha expansión medió además la vigencia del SGP, dado que el valor exportado a EE.UU. y amparado por este régimen, creció en 187%. Adicionalmente, en 2005 continuó la vigencia del arancel NMF, cuya alícuota fue cero para el 91% del valor de los bienes inscritos en el régimen, que cubre a las exportaciones sin preferencias arancelarias.

**Cuadro 5**  
**Exportaciones a Estados Unidos según Régimen Preferencial**

	1997		2001			2005		
	Mill. de Sus	Part. (%)	Mill. de Sus	Part. (%)	Variación 1997-2001	Mill. de Sus	Part. (%)	Variación 2001-2005
RÉGIMEN PREFERENCIAL	89.6	40.3	65.0	37.8	-27%	193.9	63.0	198%
ATPA / ATPDEA	70.0	31.5	55.1	32.1	-21%	165.5	53.8	200%
SGP	19.6	8.8	9.9	5.8	-49%	28.4	9.2	187%
CLÁUSULA NMF	132.6	59.7	106.9	62.2	-19%	113.2	36.8	6%
TOTAL	222.2	100.0	171.9	100.0	-23%	307.7	100.0	79%

Fuente: United States International Trade Commission (USITC)

Asimismo, con la implementación del ATPDEA subió la cobertura preferencial al valor exportado a EE.UU., desde 32% del mismo en 1997 con el ATPA, hasta 54% en 2005 con el ATPDEA. Por su parte, la cobertura preferencial del valor exportado nacional bajo el SGP se mantuvo prácticamente constante, en torno a 9%, y se redujo el alcance del arancel NMF desde 60% hasta 37% de dicho valor.

Sin embargo, para EE.UU. tales preferencias, dada la magnitud de sus importaciones y de su economía en general, resultan relativamente poco gravitantes. En 2005, el valor de la exportación nacional a EE.UU. sólo representó el 0.2 por mil del total de sus importaciones que realiza del mundo. El valor de la exportación nacional ingresada al mercado de EE.UU. bajo el ATPDEA y/o el SGP fue de \$us194 millones (0.1 por mil del total), mientras que el admitido bajo el régimen general (NMF), pero con arancel cero, fue de \$us103 millones (0.06 por mil del total).

A su vez, el número de ítems o partidas arancelarias que Bolivia exportó a EE.UU. en 2005 fue de 416<sup>11</sup>; de las que 247, es decir el 59% de las mismas, se inscribieron bajo regímenes preferenciales. Asimismo, la cantidad de partidas registradas en el régimen de Nación Más Favorecida (NMF) o el régimen de importaciones aplicable a cualquier país sin preferencias, fue de 169, donde 31% de las partidas no pagaron aranceles a diferencia del 9% restante.

11 Debe considerarse que este alto número de partidas arancelarias no significa que exista una cantidad similar de productos diferentes entre sí. En realidad, el número corresponde a productos cuya especificidad se efectúa a 10 dígitos, mientras que el producto genérico donde se agrupan las especificaciones se registra sólo a 6 dígitos. Además, muchos de los ítems particularmente gravados con aranceles corresponden a efectos personales o bienes que ingresaron a EE.UU. procedentes de Bolivia como muestras. Ello explica el porqué 20% de los ítems (81 en valor absoluto) ingresaron en 2005 a este país bajo el régimen general NMF, pagando aranceles, aunque sólo constituyen 4% del valor total exportado a EE.UU.

**Cuadro 6**  
**Productos Exportados a EE.UU. según Régimen Preferencial - 2005**

	Ítems	Part. (%)
TOTAL	416	100
Régimen Preferencial	247	59
ATPDEA	125	30
ATPDEA y /o SGP	122	29
Cláusula NMF (*)	169	41
Arancel cero	130	31
Arancel	39	9

(\*) Nación Más Favorecida

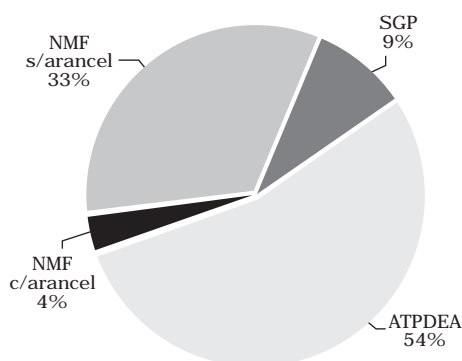
Fuente: United States International Trade Commission (USITC)

En 2005, la exportación boliviana a EE.UU. llegó a un valor de \$us307.7 millones, con un 63% constituido por bienes cuyas partidas estuvieron inscritas en regímenes preferenciales (ATPDEA y/o SGP) y no pagaron aranceles, en tanto que 37% correspondió a partidas de bienes sujetos al régimen NMF, aunque como se indica antes, más del 90% del valor total exportado de los bienes que ingresaron a ese país bajo este régimen, estuvo exento de pagos arancelarios.

Para complementar el análisis, resulta importante considerar el valor de las exportaciones a EE.UU. en 2005 (\$us307.7 millones), por producto y según el régimen arancelario en el que están inscritas sus respectivas partidas (ver cuadro 7). Nótese que varias de estas partidas que corresponden a los productos con preferencias del ATPDEA, también están inscritas en el SGP, quedando por tanto exentas de pagar los aranceles gravados al valor CIF o por volumen, establecidos en el régimen NMF.

Esas exportaciones corresponden a productos como aceites crudos de petróleo, artículos de joyería de metales preciosos (oro y plata), puertas y marcos de madera, concentrados de wólfam, azúcar refinada de caña, muebles de madera, barras y alambres de estaño aleado, y óxido y ácidos de boro, cuyo valor representó 51% del total exportado a EE.UU., que no pagó aranceles al estar cubiertas tanto por el ATPDEA como por el SGP.

**GRÁFICO 3**  
**Valor de las Exportaciones de Bolivia hacia EE.UU. en 2005**  
**Según cobertura del Régimen Preferencial o de Nación Mas Favorecida en su ingreso**



Fuente: UDAPE, en base a datos de United States International Trade Commission

Otro grupo de partidas arancelarias correspondiente a la exportación nacional de estaño metálico, castaña sin cáscara, madera aserrada y cepillada, café sin tostar ni descafeinar, asientos con armazón de madera, y oro en bruto, al estar inscrito en el régimen NMF con arancel cero, también quedó liberado de pagos arancelarios. El valor exportado de los productos correspondientes a éstas partidas representó 26% del total exportado.

No obstante, la exportación de camisas, blusas, camisetas, suéteres y chalecos de algodón, ingresó al mercado de EE.UU. con arancel cero, pero sólo bajo la cobertura del ATPDEA. Si la exportación de estos productos no hubiese estado cubierta por el ATPDEA, habría tenido que pagar aranceles bajo régimen NMF, con alícuotas entre 16.5% y 19.7% de su valor CIF. El valor de estos bienes representó 12% del indicado total.

**Cuadro 7**  
**Exportaciones a EE.UU. por producto - 2005, según régimen arancelario**  
**(En millones de dólares y porcentajes)**

	HTS	NANDINA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	ARANCEL			2005		
				ATPDEA	SGP	NMF	Mill. de Sus.	Part. %	% Acumulada
1	27090020	270900	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO	0%	0%	10.5 cents/bbl	48.1	15.6	15.6
2	80011000	800110	ESTAÑO METÁLICO	.	.	0.0%	43.9	14.3	29.9
3	71131950	711319	ARTICULOS DE JOYERIA DE METALES PRECIOSOS	0%	0%	5.7%	52.0	16.9	46.8
4	44182080	441820	PUERTAS Y MARCOS DE MADERA	0%	0%	4.8%	18.1	5.9	52.7
5	8012200	080122	CASTAÑA SIN CÁSCARA	.	.	0.0%	16.4	5.3	58.1
6	71131921	711319	ARTÍCULOS DE JOYERIA DE ORO	0%	0%	5.0%	14.2	4.6	62.7
7	61051000	610510	CAMISAS DE ALGODÓN	0%	.	19.7%	13.1	4.3	66.9
8	26110060	261100	WOLFRAM Y SUS CONCENTRADOS	0%	0%	37.5 cents/kg	10.3	3.3	70.3
9	44072400	440724	MADERA ASERRADA O DESBASTADA	.	.	0.0%	8.6	2.8	73.0
10	61061000	610610	BLUSAS DE ALGODÓN	0%	.	19.7%	8.1	2.6	75.7
11	17011110	170111	AZÚCAR REFINADA DE CAÑA	0%	0%	1.4606 cents/kg	7.9	2.6	78.2
12	61091000	610910	CAMISETAS DE ALGODÓN DE PUNTO	0%	.	16.5%	7.8	2.5	80.8
13	61102020	611020	SUETERES, CHALECOS, DE ALGODÓN, DE PUNTO	0%	.	16.5%	4.4	1.4	82.2
14	90111100	090111	SUETÉRES, CHALECOS DE ALGODÓN	0%	.	16.5%	3.2	1.1	83.3
15	44079900	440799	CAFÉ SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	.	.	0.0%	2.4	0.8	84.0
16	44092025	440920	MADERA ASERRADA CEPILLADA	.	.	0.0%	2.3	0.8	84.8
17	94016960	940169	ASIENTOS CON ARMAZÓN DE MADERA	.	.	0.0%	4.2	1.4	86.1
18	94036080	940360	ARTICULOS DE JOYERIA DE PLATA	0%	0%	5.0%	2.0	0.6	86.8
19	80030000	800300	MUEBLES DE MADERA	0%	0%	3.0%	1.9	0.6	87.4
20	28100000	281000	BARRAS Y ALAMBRES DE ESTAÑO ALEADO	0%	0%	1.5%	1.8	0.6	88.0
21	44072900	440729	OXIDO Y ACIDOS DE BORO	0%	0%	0.0%	1.7	0.5	88.5
22	71081210	710812	ORO EN BRUTO	.	.	0.0%	1.5	0.5	89.0
SUBTOTAL							273.8	89.0	
RESTO DE LOS PRODUCTOS							33.9	11.0	
TOTAL							307.7	100.0	

Fuente: UDAPE, en base a datos de United States International Trade Commission (USITC)

### b) Exportaciones a EE.UU. por Departamento

En el Departamento de La Paz se produce la mayor parte de los exportables vendidos a EE.UU. En 2005, 43% del total nacional exportado a este país (\$us307.7 millones) fue realizado por La Paz, seguida de lejos por Cochabamba (19%) y Oruro (14%). Gran parte de la exportación desde La Paz a EE.UU. ingresó bajo ATPDEA, es decir 93% del total exportado por el país bajo este régimen (\$us37 millones), siendo también importante el SGP para la exportación paceña, ya que 35% del valor exportado nacional que ingresó por ese régimen o / y ATPDEA fue exportado desde La Paz.

**Cuadro 8**  
**Exportaciones a EE.UU. por Departamento según Régimen Preferencial - 2005**  
**(En millones de dólares)**

DEPTO.	SOLO ATPDEA	%	ATPDEA/SGP	%	NMF 0%	%	NMF >0%	%	TOTAL	%
Chuquisaca	0.00	0	0.02	0	0.05	0	0.00	0	0.07	0
La Paz	37.16	93	57.15	35	36.44	36	0.51	46	131.25	43
Cochabamba	2.07	5	53.69	33	2.42	2	0.21	19	58.40	19
Santa Cruz	0.63	2	9.17	6	6.33	6	0.38	34	16.51	5
Oruro	0.00	0	1.28	1	43.02	42	0.00	0	44.30	14
Potosí	0.00	0	8.47	5	2.70	3	0.00	0	11.16	4
Tarija	0.00	0	28.59	17	0.00	0	0.00	0	28.59	9
Beni	0.00	0	0.01	0	9.85	10	0.00	0	9.85	3
Pando	0.00	0	0.02	0	1.80	2	0.00	0	1.81	1
No especificado	0.00	0	5.81	4	0.00	0	0.00	0	5.81	2
TOTAL	39.86	100	164.20	100	102.60	100	1.10	100	307.76	100

Fuente: UDAPE, en base a datos del INE y USITC

Entre los productos más importantes exportados desde La Paz a EE.UU. y que en 2005 representaron 80% del valor total exportado por el Departamento, se encuentran los artículos de joyería (35%), estaño metálico (16%), prendas de vestir (25%), y puertas y marcos de madera (4%).

**Cuadro 9**  
Exportaciones a EE.UU. por Departamento y según Régimen Preferencial – 2005  
(En miles de dólares)

DEPARTAMENTO	SOLO ATPDEA	ATPDEA / SGP	NMF 0%	NMF >0%	TOTAL	Porcent. del total exportado por Depto. (%)
Chuquisaca	0.0	20.8	49.1	0.0	69.9	100
Cascos, discos y cilindros para sombreros			49.1		49.1	70
Artículos para adorno, de cerámica		20.6			20.6	30
Subtotal	0.0	20.6	49.1	0.0	69.7	100
La Paz	37,157.2	57,148.2	36,437.6	507.9	131,251.0	100
Artículos de joyería de metales preciosos		46,526.2			46,526.2	35
Estaño metálico			21,546.4		21,546.4	16
Camisas de algodón	13,921.6				13,921.6	11
Camisetas de algodón	10,292.5				10,292.5	8
Camisas y blusas de algodón	8,342.7				8,342.7	6
Puertas y marcos de madera	5,327.4				5,327.4	4
Subtotal	37,884.2	46,526.2	21,546.4	0.0	105,956.9	81
Cochabamba	2,073.7	53,690.5	2,421.2	213.5	58,398.9	100
Aceites crudos de petróleo		47,799.8			47,799.8	82
Puertas y marcos de madera		3,362.4			3,362.4	6
Parqués de madera			1,626.4		1,626.4	3
Subtotal	0.0	51,162.1	1,626.4	0.0	52,788.6	90
Santa Cruz	627.3	9,172.5	6,332.1	376.9	16,508.9	100
Puertas y marcos de madera		4,112.9			4,112.9	25
Madera aserrada o desbastada			4,002.4		4,002.4	24
Azúcar de caña		1,880.9			1,880.9	11
Madera moldurada		1,098.0			1,098.0	7
Las demás gasolinás		699.7			699.7	4
Muebles de madera			669.7		669.7	4
Parqués de madera		272.2			272.2	2
Harina de Soya		266.8			266.8	2
Camisas de algodón	206.2				206.2	1
Subtotal	206.2	8,330.5	4,672.1	0.0	13,208.8	80
Oruro	0.0	1,278.0	43,021.1	0.9	44,300.1	100
Estaño metálico			43,020.2		43,020.2	97
Quinua		983.0			983.0	2
Concentrados de wolfram		268.3			268.3	1
Subtotal	0.0	1,251.3	43,020.2	0.0	44,271.5	100
Potosí	0.0	8,468.3	2,696.6	0.0	11,164.9	100
Oxidos de antimonio		3,636.2			3,636.2	33
Estaño metálico			2,645.6		2,645.6	24
Antimonio y sus concentrados		1,796.7			1,796.7	16
Wolfram y sus concentrados		1,758.1			1,758.1	16
Subtotal	0.0	7,191.0	2,645.6	0.0	9,836.6	88
Tarija	0.0	28,593.7	0.3	0.0	28,594.0	100
Aceites crudos de petróleo		28,108.6			28,108.6	98
Singani			0.3		0.3	0
Subtotal	0.0	28,108.6	0.3	0.0	28,108.9	98
Beni	0.0	7.3	9,846.0	0.7	9,854.0	100
Castaña sin cáscara			7,830.2		7,830.2	79
Madera aserrada o desbastada			1,923.3		1,923.3	20
Carnes y despojos comestibles frescos		7.3			7.3	0
Subtotal	0.0	7.3	9,753.5	0.0	9,760.8	99
Pando	0.0	15.2	1,795.9	0.0	1,811.1	100
Madera aserrada o desbastada			1,628.0		1,628.0	90
Madera moldurada			90.8		90.8	5
Piezas de carpintería		15.2			15.2	1
Subtotal	0.0	15.2	1,718.8	0.0	1,734.1	96
No especificado	0.0	5,805.4	0.0	0.0	5,805.4	100
Fueloils		5,805.4			5,805.4	100
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>39,858.2</b>	<b>164,200.0</b>	<b>102,600.0</b>	<b>1,100.0</b>	<b>307,758.2</b>	

Fuente: UDAPE, en base a datos del INE y USITC

A diferencia del perfil exportador de La Paz, entre las exportaciones efectuadas a EE.UU. desde Santa Cruz, se destacan las manufacturas y semi-manufacturas de madera. En efecto, el 63% del valor exportado desde este Departamento está constituido por muebles, puertas y marcos de madera, junto a madera aserrada y moldurada. Asimismo, el 17% exportado por Santa Cruz está constituido por azúcar (11%), harina de soya (2%) y gasolinas (4%).

En el caso de Cochabamba, el 82% de su valor exportado a EE.UU. está constituido por aceites crudos de petróleo, aunque también se exportaron semi-manufacturas de madera. Potosí y Oruro se destacan por sus exportaciones de minerales y metales a EE.UU., aunque es interesante el potencial exportador que ambos podrían tener en quinua. Entre las exportaciones de Tarija a EE.UU. se destacan los aceites crudos de petróleo, constituyendo casi el total exportado por el Departamento. Los Departamentos de Pando y Beni exportan principalmente madera a EE.UU., aunque también realizan la castaña en este mercado.

### c) Una estimación del empleo en las empresas nacionales exportadoras a EE.UU.

Sólo un censo a todas las empresas que exportan a EE.UU. bajo el ATPDEA, podría arrojar un resultado preciso del número de empleos que ellas generan, directa e indirectamente. Sin embargo, ese número ha sido estimado de manera frívola; por ejemplo, se indica que "sería nefasto perder el mercado de EE.UU. consolidado gracias al ATPDEA, si calculamos que alrededor de 100 mil empleos directos y más de 200 mil indirectos corren riesgo si se eliminan las preferencias" y, que "las exportaciones a EE.UU. generan 150 mil empleos sólo en La Paz y El Alto"<sup>12</sup>.

En 2005, el empleo vinculado con la actividad exportadora en general, llegaría a 370.5 mil ocupados; 42.3 mil empleados directos y 328.2 mil indirectos<sup>13</sup>. Por la distribución sectorial de las actividades exportadoras en base a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), el empleo directo se concentraría en el sector de Industria Manufacturera (78%) que incluye a las exportaciones de manufacturas y semi-manufacturas, aunque también a las de metales y refinados de hidrocarburos.

Empero, la Industria Manufacturera exportadora, por sus encadenamientos hacia atrás y adelante con el resto del aparato productivo nacional, demandaría sólo 7% del empleo indirecto total. Esto resulta de su articulación limitada con los sectores proveedores de bienes y servicios, oferentes del consumo intermedio de origen nacional demandado por la Industria.

Ahora bien, reclasificando el número de ocupados en Industria Manufactura por los sub-sectores mejor correlacionados con la clasificación CUCI, a objeto de cuantificar con más precisión la incidencia de la demanda de empleo en la exportación bajo ATPDEA a EE.UU., se observa que la exportación de manufacturas al mercado mundial, habría demandado 5.514 empleos directos (13% del total de ocupados directamente) y 4.090 indirectos (1% del total de ocupados indirectamente).

**Cuadro 10**  
Empleo directo, indirecto y total, demandados por la exportación nacional - 2005

	Empleo Directo Nº de ocupados	Empleo Indirecto Nº de ocupados	Empleo Total Nº de ocupados	Porcentaje	
				Emp. Dir.	Emp. Ind.
I. Agricultura y Silvicultura	5,243	213,521	218,764	12	65
II. Extracción de Minerales e Hidrocarburos	4,220	7,242	11,462	10	2
III. Industria Manufacturera	32,836	24,352	57,188	78	7
Manufacturas	5,514	4,090	9,604	13	1
Industria de Refinac. de Hidrocarburos	12,564	9,318	21,881	30	3
Industria Metalúrgica	3,895	2,889	6,784	9	1
Otras Semi-manufacturas en general	10,862	8,056	18,918	26	2
IV. Suministro de Electricidad gas y agua	0	1,120	1,120	0	0
V. Construcción	0	102	102	0	0
VI. Comercio	0	50,692	50,692	0	15
VII. Hoteles y restaurantes	0	2,587	2,587	0	1
VIII. Transporte Almacenamiento y Comunic.	0	16,328	16,328	0	5
IX. Intermediación Financiera	0	436	436	0	0
X. Actividades Inmobiliarias	0	10,439	10,439	0	3
XI. Servicios Sociales y Personales	0	1,352	1,352	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>42,298</b>	<b>328,171</b>	<b>370,469</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: UDAPE en base a la Encuesta: "Empleo y Percepciones Socio-Económicas en las Empresas Exportadoras Bolivianas"

<sup>12</sup> Los textos entre comillas se extractaron respectivamente de "El Nuevo Día" (21/04/2006) y "Hoy Bolivia" (05/04/2006).  
<sup>13</sup> Esta información se ha extractado del trabajo "Empleo y Percepciones Socio-Económicas en las Empresas Exportadoras Bolivianas", efectuado conjuntamente entre el INE, IBCE y UDAPE; Santa Cruz, marzo de 2006.

Así, la exportación de los sub-sectores industriales, tanto de Refinación de Hidrocarburos y Metalurgia, como de semi-manufacturas habría demandado en conjunto, una cuantía de 27.321 trabajadores directos, 30%, 9% y 26% del total de ocupados, respectivamente, y otra de 20.263 indirectos, 3%, 1% y 2%, respectivamente, del total correspondiente.

**Cuadro 11**  
**Empresas Exportadoras a Estados Unidos – 2005**

N°	EMPRESA	PRODUCTO	Mill. de Sus.	Part. (%)
1	COMPLEJO METALURGICO VINTO S.A.	Estaño Metálico	76.1	19.8
2	EMP. BOLIVIANA DE REFINACIÓN	Aceites crudos de petróleo	54.5	14.2
3	EXPORTADORES BOLIVIANOS S.R.L.	Oro en bruto	41.3	10.8
4	EMPRESA PETROLERA CHACO S.A.	Aceites crudos de petróleo	34.2	8.9
5	AMERICA TEXTIL S.A.	Camisas de punto de algodón	30.9	8.0
6	OROBOL S.A.	Artículos de joyería de metales precios.	24.3	6.3
7	PETROBRAS BOLIVIA S.A.	Aceites crudos de petróleo	16.1	4.2
8	AIR BP BOLIVIA S.A.	Fuel oils	8.7	2.3
9	MADERERA BOLIVIANA ETIENNE S.A. "MABEL" S.A.	Madera aserrada o desbastada	8.0	2.1
10	CIA. MIN. ESPECIALIZADOS S.A.	Concentrados de Wólfam y antimonio	7.4	1.9
11	TAHUAMANU S.A.	Castaña sin cáscara	6.1	1.6
12	MARTINEZ- ULTRA TECH DOORS LTDA. "U.T.D. LTDA."	Madera aserrada o desbastada	4.6	1.2
13	EMP. MINERA LA URANIA	Concentrados de Wólfam	4.5	1.2
14	TECNO CARPINTERIA SAN PEDRO S.R.L.	Madera moldurada	2.4	0.6
15	UNITED FURNITURE IND. BOLIVIA S.A.	Puertas y marcos de madera	2.4	0.6
16	BENEFICIADORA SAN AGUSTIN S.R.L.	Castaña sin cáscara	2.3	0.6
17	PLANET LA CHONTA INVESTMENT	Madera moldurada	2.2	0.6
18	BERA DE BOLIVIA (ALEACIONES) S.A.	Manufacturas de estaño	2.2	0.6
19	JOLIKA BOLIVIA S.A.	Tabillas y frisos para parkés	2.0	0.5
20	CARPINTERIA DON FERNANDO S.R.L.	Puertas y marcos de madera	1.5	0.4
21	SOCIEDAD INDUSTRIAL TIERRA S.A.	Óxidos y ácidos bóricos	1.5	0.4
22	BOSITEXPO S.R.L.	Asientos de madera	1.5	0.4
23	GRUPO MINERO LA ROCA LTDA.	Oro en bruto, semi-labrado o en polvo	1.5	0.4
24	OPERACIONES METALÚRGICAS S.A. "OMSA"	Estaño Metálico	1.5	0.4
25	BENEF. DE ALMENDRAS URKUPIÑA	Castaña sin cáscara	1.4	0.4
26	KARIM IMPORT EXPORT LTDA.	Artículos de joyería de metal precioso	1.4	0.4
27	AGROFORESTAL COM. IND. IMP. EXP. SRL.	Castaña sin cáscara	1.2	0.3
28	PORTAL S.R.L.	Madera aserrada o desbastada	1.1	0.3
29	ALLIED DEALS ESTAÑO VINTO S.A.	Estaño Metálico	1.1	0.3
30	CIMABEN S.R.L.	Madera aserrada o desbastada	1.1	0.3
SUBTOTAL			345.0	90.0
RESTOS DE LOS PRODUCTOS			39.5	10.0
TOTAL EXPORTADO			384.5	100.0

Fuente: UDAPE en base a datos del INE

Ahora bien, para cuantificar el empleo que genera la oferta exportable a EE.UU. y en particular la relacionada con el ATPDEA, se apela a la información de registros estadísticos que muestra que en 2005, treinta empresas concentraron 90% del valor total exportado por Bolivia a este país, sobresaliendo siete que concentraron 72% del mismo.

La primera empresa por orden de magnitud del valor exportado, vendió estaño metálico y junto a otras exportadoras de minerales y metales como oro en bruto, wólfam, antimonio y boro, concentró 35% del valor total realizado en EE.UU. Otras tres empresas clasificadas entre las siete primeras, exportaron aceite crudo de petróleo, concentrando 27% de dicho valor total. El saldo correspondiente al valor exportado a EE.UU. por las empresas más importantes (14%), fue vendido por dos manufactureras específicamente orientadas a dicho mercado y beneficiarias de las preferencias del ATPDEA y/o del SGP.

El resto del valor exportado a EE.UU. en 2005, (10%) fue realizado por 389 empresas que bien podrían ser medianas y pequeñas, pero que sólo habrían exportado un valor promedio algo mayor a \$us100 mil en el año<sup>14</sup>.

Ahora bien, para una mejor cuantificación del empleo demandado por las empresas exportadoras a EE.UU. en 2005, se distribuyó sus bienes y valores exportados, registrados por el INE, en los cuatro sub-sectores correspondientes a la Industria Manufacturera.

<sup>14</sup> Esta información podría contrastarse con la información del diario "La Razón" del 05/04/2006, que indica "que entre el 2004 y 2005 en el mercado norteamericano colocaron sus productos 823 firmas, la mayoría micro y pequeñas empresas que elaboran productos con valor agregado".



Con esa distribución y asignando la proporción obtenida del valor exportado a EE.UU. entre el valor total exportado al mundo en 2005, a la cuantía del empleo total demandado por todo el sector exportador, se estimó la cantidad de empleo directo e indirecto correspondiente a la exportación a EE.UU. Así, en 2005 todas las unidades que en conjunto exportaron 90% del valor total vendido a EE.UU., habrían demandado 5.190 trabajadores directos y 17.712 indirectos<sup>15</sup>.

**Cuadro 12**  
**Estimación del Empleo Directo e Indirecto por Sectores Exportadores a EE.UU. – 2005**

RAMA DE PRODUCCIÓN	Millones de \$us.	Empleo Directo N° de ocupados	Empleo Indirecto N° de ocupados
1. Bienes Agrícolas y Forestales	11	335	13624
2. Minerales, Metales, Hidroc. y refinados	250.6	1034	2144
3. Manufacturas	58.1	3028	1356
4. Otras semi-manufacturas en general	25.2	793	588
Sub Total	344.9	5190	17712
Resto de Productos	39.5		
Total	384.5		

Fuente: UDAPE en base a datos del INE

15 No cabe esperar que la cuantía de empleo demandado por las empresas exportadoras a EE.UU. en general, se incremente significativamente si se considera además el número de ocupados que habrían demandado las empresas cuyo valor de exportación está incluido en el 10% restante, dado el bajo valor promedio exportado por cada una de ellas (\$us100 mil) y considerando además que en el Documento con referencia en la nota 12, se indica que las empresas exportadoras pequeñas demandan cantidades muy bajas de empleo (considérese que una parte de ellas sólo exporta y no produce los bienes exportados).

## V. LA FINALIZACION DE LAS PREFERENCIAS DEL ATPDEA Y SUS EFECTOS EN LA EXPORTACION NACIONAL A EE.UU.

En los últimos meses se ha especulado sobre la finalización del ATPDEA<sup>16</sup> y el posible fin de sus preferencias en favor de la exportación nacional, ante una eventual no renovación de las mismas en el futuro inmediato. Es evidente que si no se renuevan las preferencias del ATPDEA, la exportación nacional a EE.UU. de productos inscritos en este régimen pagaría aranceles cercanos a 20% sobre su valor CIF, establecidos en el régimen general NMF.

Asimismo, es poco probable que el sobre-costo por los aranceles a pagar pueda transferirse a los importadores privados de nuestros productos en EE.UU., vía precio de compra. En efecto, el mercado de los rubros que el país exporta a este país bajo el ATPDEA, sin una cobertura simultánea bajo el SGP, es muy competitivo; a él convergen muchos países oferentes y particularmente varios con preferencias arancelarias similares a las de Bolivia, además, con costos menores sino de producción, al menos de realización dada su cercanía geográfica con EE.UU. con relación a la del territorio boliviano.

Además, debe notarse que la política comercial de EE.UU. pretende entre otras metas, abaratar el costo de sus importaciones. Para ello, este país ha suscrito acuerdos bi y multinacionales como el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los países de Centroamérica (CAFTA), el NAFTA con México y Canadá, además del TLC con Chile y el recientemente suscrito con Colombia y Perú. En este contexto, la exportación nacional sin liberación arancelaria vería reducido su grado de competitividad y los importadores estadounidenses privilegiarían sus compras desde países que cuentan con preferencias arancelarias<sup>17</sup>.

Sin embargo, en el futuro inmediato es poco probable que Bolivia negocie y concerte un TLC con EE.UU., similar al de Perú y Colombia. Así, cabe considerar un escenario para la exportación nacional a EE.UU. sin la vigencia de las preferencias del ATPDEA. Empero, este escenario no contemplaría la supresión de las exenciones arancelarias del SGP, otorgadas a todos los países en desarrollo como un compromiso por parte de los países desarrollados con la UNCTAD, ni del arancel cero otorgado a la mayor parte de los bienes exportados por Bolivia a EE.UU. bajo el régimen NMF.

En 2005, como se muestra en la sección anterior, los productos cuyo valor exportado representó el 96% del total vendido al mercado estadounidense, ingresaron libres del pago de aranceles, ya sea por estar inscritos en el ATPDEA y/o el SGP, o por beneficiarse del arancel cero (NMF) bajo el régimen arancelario corriente. Sólo los productos cuyo valor sumó el restante 4%, pagaron aranceles ya sea específicos o por volumen (3%), y en su caso ad-valorem (1%). Al respecto, cabe notar que el sistema arancelario NMF en EE.UU. se orienta por la lógica del esquema "centro-periferia", en la que los países en desarrollo proveen materias primas y productos primarios a los desarrollados, quienes liberan este tipo de importaciones a objeto de abaratar tanto sus costos de producción como su consumo final (caso de los energéticos). A su vez, los regímenes preferenciales, entre otros objetivos, buscan abaratar el costo de la importación de manufacturas, cuya producción es intensiva en mano de obra y por tanto carente de ventajas comparativas respecto a otro tipo de producción, intensiva en capital y tecnología, con mayor rentabilidad y propia de las economías desarrolladas.

Así, para obtener conclusiones sobre el impacto de la no renovación de las preferencias del ATPDEA, se construyen tres escenarios. El primero refleja la no renovación de dichas preferencias; el segundo, su renovación por un año adicional; y el tercero, que resultaría de la suscripción de un acuerdo justo entre Bolivia y EE.UU. que contemple la liberación comercial recíproca, de largo alcance.

16 En el "Nuevo Día" (21/04/06) a tiempo de argumentar sobre la importancia del TLC, se dice que "parecería que este asunto no tiene ninguna urgencia para el comercio exterior, sin embargo, estamos camino al abismo por el simple hecho que el 31/12/2006 concluye la vigencia de la ley norteamericana ATPDEA".

17 Con la globalización, que significa una profunda liberalización, mercantilización y desregulación del comercio exterior, éste se efectúa básicamente entre agentes privados. En este sentido, la política comercial de países como EE.UU. sólo genera señales para orientar el comportamiento de sus agentes privados, cuyas decisiones se toman exclusivamente en función a la minimización de sus costos y la obtención de la mayor ganancia posible. Ello afecta a economías como la boliviana, tomadoras de precios, más aún si ellas no desarrollan internamente un alto nivel de productividad y competitividad sistémica en su producción transable y sus exportaciones.

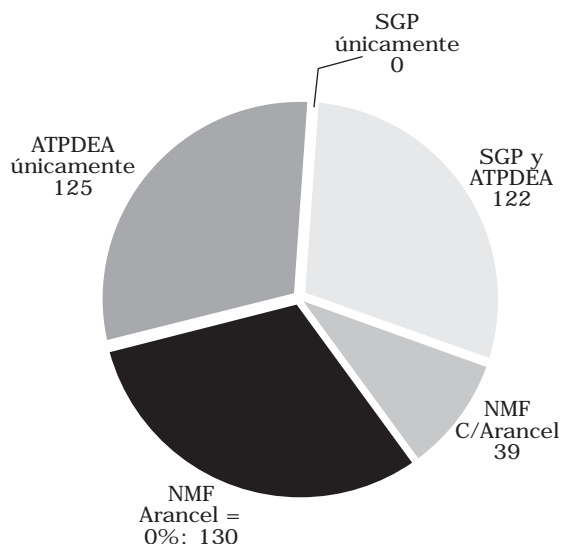
## Escenario 1

En este escenario se asume que en 2007 no se renuevan las preferencias del ATPDEA y que se mantienen las preferencias arancelarias bajo el SGP, junto al arancel cero de NMF, acompañado con los actuales niveles de sus aranceles ad-valorem y por volumen. Los resultados indican lo siguiente:

- Dado que en 2005 las exportaciones a EE.UU. bajo el régimen NMF, con arancel cero, fueron inscritas bajo 130 partidas arancelarias, con un valor que representó 33% del total exportado, se asume que las mismas continuarán así desgravadas, sin verse afectadas ante la eliminación de las preferencias del ATPDEA.
- Dado que bajo el régimen general NMF se exportaron 39 partidas con arancel mayor a cero, aunque su valor exportado no llegó sino a sólo 4% del total, se entiende que ellas continuarían realizándose con los aranceles anteriores, independientemente de la eliminación de las preferencias del ATPDEA<sup>18</sup>.
- Dado que en 2005, de las 416 partidas exportadas a EE.UU., 247 fueron exoneradas de pagar aranceles por los regímenes preferenciales, correspondiendo 125 exclusivamente al ATPDEA y 122 tanto al SGP como al ATPDEA, y suponiendo además que en 2007 no se renueven las preferencias del ATPDEA, entonces se afectaría únicamente a las primeras 125 partidas arancelarias, cuyos productos tendrían que pagar un arancel cercano al 20% de su valor CIF.

## GRÁFICO 4

Número de Partidas Arancelarias Exportadas por Bolivia a EE.UU. – 2005  
Según cobertura del Régimen Preferencial o de Nación Mas Favorecida en su ingreso



Fuente: UDAPE, en base a datos de United States International Trade Commission

Siguiendo la información presentada, los productos genéricos desagregados en las 125 partidas arancelarias que se verían afectados por la no renovación del ATPDEA, totalizan un valor de \$us39.9 millones en 2005.

<sup>18</sup> Nótese que de las 169 partidas arancelarias exportadas por Bolivia bajo el régimen NMF, 91% de su valor exportado en 2005 estuvo exonerado del pago de aranceles. Como se indica en la sección anterior, varios de los bienes inscritos en NMF y que pagaron aranceles, corresponden a efectos personales.

Cuadro 13

## Productos que se verían afectados por la no renovación de preferencias del ATPDEA

	Miles de \$us	Part. %	% Acumulada
1 Abrigos y pantalones para hombre de algodón	13,162.3	33.02	33.02
2 Blusas, vestidos de noche para mujer de algodón, lana u otras fibras	8,131.6	20.40	53.42
3 Camisetas "T-shirts" de algodón	7,786.0	19.53	72.96
4 Chompas de algodón, lana u otras fibras	6,020.7	15.11	88.06
5 Prendas de vestir para bebé, de algodón, fibras sintéticas o lana, de punto	1,034.3	2.59	90.66
6 Camisetas para hombres no tejidas, de algodón u otras fibras	595.2	1.49	92.15
7 Prendas de vestir no tejidas para mujeres, de algodón, lana u otras fibras	508.9	1.28	93.43
8 Artículos variados de lana, algodón o pelo fino, de punto	412.6	1.04	94.46
9 Artículos variados de cuero, material textil o plástico	387.3	0.97	95.44
10 Sacos, faldas, pantalones y vestidos para mujer, de algodón, lana y otras fibras	377.4	0.95	96.38
11 Bolsos de mano de cuero, material textil o fibra vulcanizada	303.1	0.76	97.14
12 Abrigos para mujeres no tejidas de algodón, lana o pelo fino	249.2	0.63	97.77
13 Sombreros de algodón, lana, de punto	242.1	0.61	98.38
14 Abrigos para mujer de algodón, lana u otros materiales	235.7	0.59	98.97
15 Chamarras y sacos para hombres de lana, algodón u otras fibras	119.8	0.30	99.27
16 Mozaicos de cerámica	116.7	0.29	99.56
17 Artículos variados no tejidos de lana, algodón o pelo fino	69.1	0.17	99.73
18 Calzados con zuela de cuero, goma o plástico; con exterior de cuero	68.7	0.17	99.91
19 Manteles y artículos de decoración de materiales textiles	23.5	0.06	99.97
20 Maletas de equipaje de cuero o plástico	8.2	0.02	99.99
21 Abrigos para hombres, de lana o pelo fino de animal	5.7	0.01	100.00
TOTAL	39,858.2	100.00	

Fuente: UDAPE en base a datos de United States International Trade Commission (USITC).

Así, de no renovarse el ATPDEA, estos productos podrían dejarse de exportar a EE.UU. Entre ellos se destacan las prendas de vestir, que en 2005 constituyeron 96% del total exportado exclusivamente bajo el ATPDEA; los calzados y manufacturas de cuero (2%); tejidos de lana y algodón (1.8%); y mosaicos de cerámica (0.2%).

### Escenario 2

El segundo escenario contempla la renovación de las preferencias arancelarias del ATPDEA en la gestión 2007, mientras que se mantienen vigentes tanto el SGP, como el régimen de NMF.

Según la información de la USITC, en el periodo comprendido entre enero y agosto de 2006, las exportaciones totales a EE.UU. alcanzaron a \$us221.4 millones. Utilizando ésa fuente para estimar el valor total exportado a dicho país hasta fines de 2006, éste alcanzaría a \$us377 millones, superando en 22.4% al monto registrado en 2005.

**Cuadro 14**  
**Proyección de exportaciones a EE.UU. según Régimen Preferencial**  
**(En millones de dólares)**

PRODUCTOS	2005	2006 (e)	2007 (e)	Estructura (%) Promedio 06-07
REGIMEN PREFERENCIAL	193,9	237,3	282,5	63,0
ATPDEA	39,9	48,8	58,1	13,0
Abrigos y pantalones para hombre de algodón	13,2	16,1	19,2	4,3
Blusas, vestidos de algodón, lana u otras fibras	8,1	10,0	11,8	2,6
Camisetas "T-shirts" de algodón	7,8	9,5	11,3	2,5
Chompas de algodón, lana u otras fibras	6,0	7,4	8,8	2,0
Prendas de vestir para bebé	1,0	1,3	1,5	0,3
Subtotal	36,1	44,2	52,6	11,7
Resto de los productos	3,8	4,6	5,5	1,2
SGP/ATPDEA	154,0	188,5	224,4	50,0
Aceites crudos de petróleo y mineral bituminoso	48,1	58,9	70,1	15,6
Artículos de joyería de metales preciosos	50,4	61,7	73,5	16,4
Puertas y marcos de madera	18,1	22,2	26,4	5,9
Joyería de plata	14,2	17,4	20,7	4,6
Concentrados de wolfram	10,3	12,6	14,9	3,3
Azúcar de caña	7,9	9,7	11,5	2,6
Subtotal	149,1	182,5	217,2	48,5
Resto de los productos	4,9	6,0	7,2	1,6
REGIMEN DE NACION MAS FAVORECIDA	113,8	139,3	165,8	37,0
NMF CON ARANCEL CERO	102,6	125,6	149,5	33,3
Estaño metálico	43,9	53,8	64,0	14,3
Madera aserrada	16,6	20,3	24,1	5,4
Castañas sin cáscara	16,4	20,1	23,9	5,3
Sillas con armazón de madera	3,4	4,2	5,0	1,1
Café en grano	3,2	4,0	4,7	1,1
Partes de muebles de madera	3,0	3,7	4,4	1,0
Oro en bruto	1,5	1,8	2,2	0,5
Residuos de metales	0,9	1,1	1,3	0,3
Plantas utilizadas en perfumería	0,9	1,1	1,3	0,3
Semillas de sésamo	0,8	1,0	1,2	0,3
Frutas	0,6	0,8	0,9	0,2
Piedras preciosas y semipreciosas	0,6	0,7	0,8	0,2
Flores y follaje	0,5	0,6	0,7	0,1
Castañas con cáscara	0,4	0,5	0,6	0,1
Parqué de madera	0,2	0,3	0,4	0,1
Subtotal	93,0	113,8	135,5	30,2
Resto de los productos	9,6	11,8	14,0	3,1
NMF CON ARANCEL	11,2	13,7	16,3	3,6
TOTAL EXPORTADO	307,7	376,6	448,3	100,0

Fuente: UDAPE, en base a datos de United States International Trade Commission (USITC)

En base al dato anterior y considerando los supuestos de este escenario, para el 2007 se prevé un crecimiento de 19% en el valor exportado, lo que permitiría que el mismo alcance a \$us448 millones. De este total, más de 96% ingresaría a EE.UU. bajo los regímenes preferenciales, 13% sólo por ATPDEA, y 50% por ATPDEA y/o SGP, mientras que 33% ingresaría por el régimen NMF con arancel cero. El restante 4% del valor exportado inscrito en el régimen NMF, continuaría pagando un arancel distinto a cero.

En consecuencia, en este escenario existiría un perjuicio limitado para el sector exportador y específicamente, para aquél segmento que tiene a EE.UU. como su principal nicho de mercado. No obstante, continuaría la incertidumbre acerca de la vigencia del ATPDEA, que se pospondría para el siguiente año.

### Escenario 3

El tercer escenario contempla una desgravación recíproca total del comercio de bienes entre EE.UU. y Bolivia, que debería resultar de la negociación de un Acuerdo de Comercio Justo entre los dos países.

Así, se utilizan las proyecciones del valor exportado a EE.UU., estimadas en el escenario anterior, es decir \$us377 millones hasta fines de 2006, que se supone ingresarían a este país totalmente desgravados o liberados de aranceles.

En este sentido, en el escenario se consolidaría el arancel cero establecido por medio tanto de los regímenes preferenciales (ATPDEA y SGP), como del régimen NMF, con la reducción a cero además, de las alícuotas arancelarias mayores a cero de este último régimen, quedando por tanto totalmente desgravado el conjunto del universo arancelario. Con ello, dado que en el NMF, el 33% del valor que exporta el país a EE.UU. tiene arancel cero a interés de éste último, cabría afirmar que EE.UU. desgravaría totalmente el restante 67% del valor exportado por Bolivia, liberado actualmente por el ATPDEA y/o SGP, pero concesional y unilateralmente (63%) y la fracción bajo NMF con arancel mayor a cero (4%). Ello equivaldría a alrededor de \$us250 millones, que representa la cuantía de valor que EE.UU. libera en favor de Bolivia.

Finalmente, conviene referirse a las importaciones que efectúa Bolivia desde EE.UU., que en 2005 y entre enero-septiembre de 2006 alcanzaron un valor de \$us324.2 millones y \$us253.3 millones, respectivamente. Bolivia también debería, por reciprocidad, desgravar estas importaciones, pero solamente las que están constituidas por bienes de capital e insumos que no afecten a la producción nacional, en la medida en que el país no produce este tipo de bienes, los cuales a su vez, son necesarios para realizar la nueva inversión y el crecimiento.

El valor promedio importado de bienes de capital para la industria, la agricultura y el equipo de transporte constituye el 46% del total importado desde ese país, equivalente a alrededor de \$us160 millones, como valor que se importaría hasta fines de 2006, en tanto que el valor de los insumos que se importan desde EE.UU. y no se producen en Bolivia tendría que ser de alrededor de \$us90 millones. Con ello, el país estaría liberando alrededor de \$us250 millones de importaciones procedentes de EE.UU., equivalentes al valor de nuestra exportación que se liberaría en este país, es decir \$us253.3 millones.

## VI. CONCLUSIONES

En este apartado se resumen las principales conclusiones que emergen del trabajo:

1. En 2005, las exportaciones de Bolivia hacia Estados Unidos representaron 14% del total exportado (\$us2867 millones)<sup>19</sup>, Excluyendo el gas natural que se vende en su totalidad a Brasil y Argentina, dicha exportación representó 22% del total. Con ello, el mercado estadounidense se constituye en el primer importador de la exportación nacional, absorbiendo además el 55% de las exportaciones totales de manufacturas (\$us244 millones).
2. Desde principios de 2002, cuando entró en vigencia el ATPDEA y fines de 2005, el valor exportado a EE.UU. creció en 79%, a una tasa promedio anual de casi 20%. El ATPDEA, a diferencia del ATPA, ha tenido mayor relación y pertinencia con el potencial productivo nacional, principalmente en lo referente a la producción de prendas de vestir y manufacturas de cuero, entre otras.
3. Entre 1997 y 2001, durante la vigencia del ATPA, el valor exportado por Bolivia a EE.UU. decreció en 23%, de \$us222 millones a \$us172 millones, a diferencia del incremento durante la vigencia del ATPDEA, que fue más pertinente al haber desgravado la importación de bienes relacionados con el potencial productivo nacional.
4. Con la implementación del ATPDEA, aumentó la cobertura preferencial en favor de la exportación hacia EE.UU., desde 32% de su valor total en 1997 bajo el ATPA, hasta 54% en 2005. Por su parte, la cobertura preferencial del valor exportado nacional bajo el SGP se mantuvo casi constante, en torno a 9%, y se redujo el alcance del arancel NMF desde 60% hasta 37% de dicho valor.
5. Con la implementación del ATPDEA se recompuso la distribución de las partidas arancelarias con preferencias y por ende, el valor exportado a EE.UU. Así, el número de partidas arancelarias que Bolivia exportó a este país en 2005 fue de 416; 125 fueron inscritas únicamente en el régimen preferencial del ATPDEA, 122 en el ATPDEA y/o SGP, 130 en el NMF con arancel cero y 39 en el mismo régimen, pero con arancel distinto de cero.
6. El Departamento de La Paz es el principal exportador a EE.UU. (43% del total), cuyos productos exportables son principalmente manufacturas, entre los que se destacan los artículos de joyería, estaño metálico, prendas de vestir y puertas y marcos de madera. Le siguen los departamentos de Cochabamba y Oruro, con 19% y 14%, respectivamente, destacándose en el primero los aceites crudos de petróleo y en el segundo, la exportación de minerales y metales.
7. Se estima una cantidad de empleo directo e indirecto que correspondería a las empresas nacionales que en 2005 exportaron el 90% del valor total realizado en EE.UU., de 5.190 trabajadores directos y algo más de 17.712 indirectos.
8. Sin embargo, dado que en el futuro inmediato es poco probable que Bolivia negocie y concerte un TLC con EE.UU., cabe considerar el peor escenario para la exportación nacional hacia este país, sin la vigencia de las preferencias del ATPDEA. Es bueno concluir que bajo este escenario, no se suspenderían las exenciones arancelarias otorgadas al país bajo el SGP, que se ofrecen a todos los países en desarrollo bajo el compromiso de los países desarrollados con la UNCTAD, ni el arancel cero que se otorga a la mayoría de los bienes exportados por Bolivia a Estados Unidos, bajo el régimen NMF.
9. Así, en el caso que no se renueven las preferencias del ATPDEA, se afectaría a 21 partidas arancelarias agrupadas a 6 dígitos, correspondientes a un número similar de productos genéricos que no tienen beneficios del SGP, entre los que se destacan las prendas de vestir y las manufacturas de cuero, entre otras, que deberían pagar un arancel cercano a 20%. El valor total de estos productos en 2005, alcanzó a \$us39.9 millones.

<sup>19</sup> Según CEPROBOL y en clasificación CUCI.

10. En un escenario más benigno, de acuerdo a la evolución reciente de la problemática del ATPDEA, es posible concluir que aunque haya finalizado la negociación del TLC entre los países de la CAN, Colombia y Perú con Estados Unidos, beneficiarios del ATPDEA al igual que Bolivia y Ecuador, y que sus respectivos Poderes Ejecutivos hayan firmado el Acuerdo, resta que el Congreso estadounidense apruebe la vigencia del TLC. En tanto, cabría esperar que se prorrogue la vigencia de las preferencias del ATPDEA, no sólo para Perú y Colombia, sino también para Ecuador y Bolivia, debiendo considerarse además que el Presidente Bush ha solicitado al congreso de su país ampliar la vigencia del ATPDEA.
11. No obstante, dada la tendencia a que finalizen las preferencias arancelarias unilaterales y concesionales, Bolivia debería considerar la posibilidad de alcanzar un compromiso recíproco con EE.UU., en el marco de llegar a un Acuerdo de Comercio Justo y de Cooperación Productiva, donde intercambie exportaciones de manufacturas y agropecuarias por importaciones de bienes de capital. Así se dejaría ese sabor amargo que entorpece las relaciones comerciales con los Estados Unidos, como son las condicionalidades.