

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE INGENIERÍA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y COMERCIO
EXTERIOR**



**"MEDIDAS Y ACCIONES QUE LOGREN UNA MAYOR INSERCIÓN
DE BOLIVIA EN LA INTEGRACIÓN REGIONAL "**

Por:

Natalia Adriana de la Vega Linares

Tutor:

Lic. Elizabeth Roxana Medrano Rodríguez

**Tesis de Licenciatura para la obtención del Grado de Licenciatura
en Ingeniería de Negocios Internacionales y Comercio Exterior**

**La Paz -Bolivia
2021**

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco a Dios por haber guiado mi camino y llenarme de experiencia, buen aprendizaje, personas que forjaron mi carácter y mis futuras decisiones y brindarme fe, salud, sabiduría y pasión por mi carrera para culminar esta etapa de mi vida.

Especialmente agradezco a mis papás, Derick y Patricia, por haberme enseñado los valores necesarios para definir mi personalidad, que, hasta el día de hoy, junto a mi experiencia y mi interés en la carrera, han abierto grandes puertas y me han brindado momentos inolvidables en mi vida estudiantil y en el inicio de mi vida laboral. Pero, sobre todo, les agradezco por el apoyo incondicional que siempre ha estado presente al momento de realizar esta investigación, el entusiasmo y el ímpetu al cursar toda mi carrera universitaria. Sin ellos nada esto hubiera sido posible.

Agradezco a mi tutora, Lic. Elizabeth Medrano, por brindarme su guía, apoyo, tiempo, dedicación, conocimiento y, lo más importante, incremento la pasión y el interés a los distintos temas que conlleva esta investigación y este tema en específico. En especial, agradezco su amistad y la experiencia que ganamos ambas con la culminación de este trabajo.

A mi revisora, Lic. Cecilia Espinoza por brindarme constantemente su tiempo para colaborarme y sobre todo por brindarme su apoyo y aliento en la presente investigación.

Al Lic. Julio Canedo, Lic. Rodrigo Vargas y al Lic. Fabian Loza por la colaboración para coadyuvar en la relación de la presente Tesis de Licenciatura.

Y, por último, agradezco a toda mi familia y amigos que me brindaron constante apoyo e interés en el presente trabajo de investigación, con los mejores deseos y proyectando un objetivo en común, verme lograr mis metas.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Capítulo I	4
1.1 Planteamiento del problema.....	4
1.1.1 Identificación del problema	4
1.1.2 Descripción del problema	5
1.1.3 Definición del problema	5
1.1.4 Elementos de análisis del problema	5
1.1.4.1 Medidas	5
1.1.4.2 Acciones	6
1.1.4.3 Aprovechamiento económico	6
1.1.4.4 Aprovechamiento comercial	6
1.1.4.5 Integración Regional.....	6
1.1.4.6 Bolivia	7
1.1.4.7 Fortalecer.....	7
1.1.4.8 Comercio internacional.....	7
1.2 Objetivos.....	8
1.2.1 Objetivo General.....	8
1.2.2 Objetivos específicos.....	8
1.3 Justificación	9
1.3.1 Justificación Teórica	9
1.3.2 Justificación Práctica	9
1.3.3 Justificación Social	9
1.3.4 Justificación Económica	10
1.3.5 Justificación Metodológica	10

1.3.6	Viabilidad	11
1.3.7	Factibilidad	11
Capítulo II		13
2.1	Marco Teórico.....	13
2.1.1	Marco Histórico	13
2.1.1.1	Antecedentes del Comercio Internacional	13
2.1.1.2	Antecedentes de la Integración Económica Regional	14
2.1.1.3	Evolución de la Integración Económica Regional	15
2.1.1.3.1	Consolidación de los Procesos de Integración Regional	15
2.1.1.3.2	La Integración Regional en el nuevo milenio	18
2.1.2	Marco Referencial.....	19
2.1.2.1	Teorías relacionadas con el Comercio Internacional	19
2.1.2.1.1	Teoría de la Ventaja Comparativa	19
2.1.2.1.2	Teoría de la Localización.....	21
2.1.2.2	Teorías relacionadas con la Integración Económica.....	22
2.1.2.2.1	Teoría de Integración Económica según Bela Balassa.....	22
2.1.2.2.2	Teoría de Integración Económica según Jacob Viner.....	25
2.1.2.2.3	Teoría de Integración Económica Regional según Ramon Torrent	27
2.1.2.2.4	Perspectivas de la Integración Regional según Roberto Bauzas	29
2.1.3	Marco Conceptual	33
2.1.3.1	Integración	33
2.1.3.2	Integración regional	33
2.1.3.3	Integración Económica	34
2.1.3.4	Regionalismo.....	34

2.1.3.5 Interregionalismo	34
2.1.3.6 Inserción internacional	34
2.1.3.7 Comercio internacional	34
2.1.3.8 Competitividad	35
2.1.3.9 Valorización	35
2.1.3.10 Negociaciones internacionales	35
2.1.3.11 Especialización	36
2.1.3.12 Diversificación	36
2.1.3.13 Arancel	36
2.1.3.14 Acuerdos comerciales regionales	36
Capítulo III	38
3.1 Marco Metodológico	38
3.1.1 Alcance de Investigación	38
3.1.2 Delimitación	38
3.1.2.1 Temporal	38
3.1.2.2 Espacial	39
3.1.3 Sujetos de investigación	39
3.1.4 Hipótesis	39
3.1.5 Variables	40
3.1.6 Operacionalización de variables	40
3.1.7 Enfoque de investigación	41
3.1.8 Diseño de investigación	41
3.1.9 Tipo de investigación	42
3.1.10 Universo	42
3.1.11 Muestra	43

3.1.12 Unidades de observación	44
3.1.13 Metodos y tecnicas de investigacion.....	44
3.1.13.1 Métodos de investigación	44
3.1.13.1.1 Método hipotético deductivo	44
3.1.13.1.2 Método histórico lógico	44
3.1.13.2 Técnicas de investigación.....	44
3.1.13.2.1 Entrevistas	44
3.1.13.2.2 Registros estadísticos	45
3.1.14 Procedimiento de la investigación.....	45
Capítulo IV	48
4.1 Marco Práctico	48
4.1.1 Presentación de resultados del trabajo de campo.....	48
4.1.1.1 Entrevistas a representantes del sector público en el área de integración regional	48
4.1.1.2 Entrevista a representantes del sector exportador empresarial	50
4.1.1.3 Puntos coincidentes entre el sector público y el sector privado	52
4.1.2 Presentación de resultados estadísticos investigados	53
4.1.2.1 Datos estadísticos de la CAN	54
4.1.2.2 Datos estadísticos del ACE-36	58
4.1.3 Descripción del comportamiento de los países miembros de la CAN....	64
4.1.3.1 Colombia	64
4.1.3.2 Perú.....	67
4.1.3.3 Ecuador	72
4.1.3 Comprobación de hipótesis	74
4.1.3.1 Presentación de la propuesta de acciones y medidas respecto a la investigación	74

4.1.3.1.1 Definir y elaborar políticas de desarrollo productivo	76
4.1.3.1.2 Identificar sectores potenciales de exportación	77
4.1.3.1.3 Fomentar el tejido empresarial	78
4.1.3.1.4 Aplicar innovación y tecnología	79
4.1.3.1.5 Mejorar los procesos logísticos de exportación	80
4.1.3.1.6 Disminuir la burocracia en el sector público.....	82
4.1.3.1.7 Implementar una agresiva promoción externa.....	83
4.1.3.1.8 Fomentar Ruedas de Negocio	85
4.1.3.1.9 Institucionalidad del sector público	85
4.1.3.1.10 Establecer una Política de Fomento a las Exportaciones	87
4.1.5.2 Ejes estratégicos principales	89
Capítulo V	103
5.1 Conclusiones y Recomendaciones	103
5.1.1 Conclusiones	103
5.1.2 Recomendaciones	106
Bibliografía	111
Anexo 1	118
Recopilación estadística de la CAN	118
Recopilación estadística del ACE-36	123
Anexo 3	137
Gráficas representativas de las tablas sobre la información estadística de la CAN.....	137
Anexo 4	146
Guía de Entrevistas para el Ministerio de Desarrollo Productivo.....	146
Anexo 5	148

Entrevista al Ministerio de Relaciones Exteriores	148
Anexo 6	156
Guía de Entrevistas para el Ministerio de Desarrollo Productivo.....	156
Anexo 7	158
Entrevista a el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural	158
Anexo 8	165
Guía de entrevista para la Confederación de Empresarios Privado de Bolivia (C.E.P.B)	165
Anexo 9	167
Entrevista a la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (C.E.P.B)	167
Anexo 10	172
Guía de entrevista para la Cámara Nacional de Exportadores (CANEB)	172
Anexo 11	174
Entrevista a la Cámara Nacional de Exportadores.....	174
Anexo 12	183
Información estadística adicional de Colombia	183
Anexo 13	191
Información estadística adicional de Perú	191

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de variables.....	40
Tabla 2: Cantidad de personas para entrevistas	43
Tabla 3: Exportaciones FOB al mundo y hacia los países de la Comunidad Andina (Expresado en miles de dólares) (CAN, 2009-2020)	54
Tabla 4: Principales Productos Exportados Intracomunitariamente en la Comunidad Andina.....	56
Tabla 5: Principales Productos Exportados de Bolivia hacia países del ACE-36 ..	61
Tabla 6. Exportaciones de Colombia entre 2010-2019 (Expresado en miles de \$us)	65
Tabla 7: Exportaciones por producto y socio comercial de acuerdo con su participación en el monto de exportación por capítulo, 1995-2008.....	69
Tabla 8: Bolivia: Base Empresarial Vigente por departamento, a agosto de las gestiones 2019 y 2020 (En cantidad de empresas y porcentaje)	93
Tabla 9: Base Empresarial Vigente según tipo societario, a agosto de las gestiones 2019 y 2020 (En cantidad de empresas).....	95
Tabla 10: Base Empresarial Vigente según actividad económica, a agosto de las gestiones 2019 y 2020 (En cantidad de empresas).....	96
Tabla 11: Bolivia. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina	118
Tabla 12: Colombia. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina.....	118
Tabla 13: Perú. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina	119
Tabla 14: Ecuador. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina.....	119
Tabla 15: Bolivia. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina.....	120
Tabla 16: Colombia. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina.....	121

Tabla 17: Ecuador. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina.....	121
Tabla 18: Perú. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina.....	122
Tabla 19: Exportaciones Totales de Argentina hacia países del ACE-36 (ALADI, Informe anual estadístico del ACE-36, 2009-2019)	123
Tabla 20: Exportaciones Totales de Brasil hacia países del ACE-36	123
Tabla 21: Exportaciones Totales de Paraguay hacia países del ACE-36	124
Tabla 22: Exportaciones Totales de Uruguay hacia países del ACE-36	124
Tabla 23: Principales Productos Exportados de Argentina hacia países del ACE-36	125
Tabla 24: Principales Productos Exportados de Brasil hacia países del ACE-36	128
Tabla 25: Principales Productos Exportados de Uruguay hacia países del ACE-36	132
Tabla 26: Principales Productos Exportados de Paraguay hacia países del ACE-36	134
Tabla 27: Entrevista al Ministerio de Relaciones Exteriores	148
Tabla 28: Entrevista al MDPyEP	158
Tabla 29: Entrevista a CEPB.....	167
Tabla 30:Entrevista a CANEB	174
Tabla 31: Colombia exportaciones totales según grupos de productos OMC a partir de la agregación CUCI Rev.3 1995p- 2020p (septiembre)	183
Tabla 32: Principales sectores de producción dirigidos a la exportación	191
Tabla 33: Socios comerciales de Perú	193

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1: Exportaciones FOB al mundo y hacia los países de la Comunidad Andina	55
Gráfica 2: Cinco principales productos exportados de Bolivia a países miembros de la CAN	57
Gráfica 3: Cinco principales productos exportados de Bolivia a los países miembros del ACE-36	59
Gráfica 4: Principales Productos Exportados de Bolivia al ACE-36	63
Gráfica 5: Exportaciones de Colombia	66
Gráfica 6: Exportaciones de Colombia por sectores productivos.....	66
Gráfica 7: Exportaciones e importaciones totales de Perú entre 1994 a 2008.....	68
Gráfica 8: Exportaciones de Perú desde 2009-2019	71
Gráfica 9: Exportaciones de Ecuador del 2007 al 2019	73
Gráfica 10: Exportaciones FOB de Ecuador por Socios Comerciales	74
Gráfica 11 Ubicación de la Hidrovía Paraná-Paraguay	81
Gráfica 12: Exportaciones de Bolivia según productos tradicionales y no tradicionales.....	91
Gráfica 13: Base Empresarial Anual de Bolivia los últimos diez años (En cantidad de empresas)	92
Gráfica 14: Crecimiento de la Base Empresarial Vigente por departamento, agosto de la gestión 2020 respecto a agosto de la gestión 2019 (En cantidad de empresas).....	94
Gráfica 15: Crecimiento de la Base Empresarial Vigente por tipo societario, agosto de la gestión 2020 respecto a agosto de la gestión 2019 (En cantidad de empresas)	95
Gráfica 16: Crecimiento de la Base Empresarial Vigente por actividad económica, agosto de la gestión 2020 respecto a agosto de la gestión 2019 (En cantidad de empresas).....	97
Gráfica 17: Bolivia. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina.....	137

Gráfica 18: Colombia. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina.....	138
Gráfica 19: Perú. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina	139
Gráfica 20: Ecuador. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina.....	140
Gráfica 21: Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina.....	141
Gráfica 22: Bolivia. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina.....	142
Gráfica 23: Colombia. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina.....	143
Gráfica 24: Perú. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina.....	144
Gráfica 25: Ecuador. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina.....	145

RESUMEN

La integración regional es uno de los principales componentes en el comercio internacional, que, desde hace muchos años, ha ido desarrollando y creciendo con el paso del tiempo para lograr resultados positivos en el bienestar social y económico de distintos países del mundo.

La existencia e importancia de la integración económica regional son justificadas por la constante competencia que existe en el mercado internacional en la venta y compra de diferentes productos y servicios, generando la aparición de economías de escala, nuevos negocios y tarifas mucho más competitivas.

El proceso de integración permite compartir conocimientos entre los países miembros de un bloque de integración, con el objetivo de mejorar la competencia en el mercado internacional, buscar nuevos mercados, mejorar la calidad y aumentar su capacidad productiva, buscar armonización y unificación en políticas económicas y comerciales, beneficiarse de las ventajas que brinda la integración al momento de realizar el proceso de exportación e incrementar las ventas internacionales.

Actualmente, algunos países, como Bolivia, han perdido su capacidad integradora y ha afectado a su economía y al comercio. Existen varios factores internos y externos que afectaron la integración del país, que al implementar algunas propuestas podría verse un cambio prometedor en el futuro, obteniendo mejores resultados en los bloques de integración a los que Bolivia pertenece e ir incrementando su competitividad con productos bolivianos en distintos mercados externos.

INTRODUCCIÓN

Introducción

La integración económica regional es la unidad preferencial que tiene como objetivo formar un bloque económico, político, cultural o social, que esté constituido por una unidad política-económica de países miembros, para poder generar una fuerza más competitiva y con un mejor rendimiento en las operaciones, de producción y comercialización, minimizando riesgos e incrementando eficiencia para lograr metas independientes de cada país y compartidas.

Como resultado de los constantes cambios a los que está sometido el comercio exterior, como la tecnología, innovación e incremento de la globalización han generado la creación de las economías de escala y el alto grado de competencia en el mercado internacional de productos y servicios.

Las ventajas y beneficios de la integración regional han sido aprovechados por algunos países, logrando resultados económicos y comerciales enormes en los últimos años. En cambio, en algunos países, como Bolivia, la integración regional ha perdido su valor y se ha visto afectada por diferentes factores.

El presente trabajo busca proponer medidas y acciones que incrementen la inserción en la integración regional de Bolivia. Gracias a la investigación del comportamiento económico y comercial del país, en los últimos diez años se logró hallar los problemas y/o factores existentes que afectan al aprovechamiento de los beneficios que la integración regional brinda.

El trabajo de investigación está compuesto por la identificación y descripción del problema, donde se divide en elementos de análisis. Al ser formulado, el problema es justificado desde los puntos de vista teórico, práctico, social y metodológico. Continuando con el marco teórico, el marco práctico, que permitirá comprobar, o rechazar la hipótesis planteada. Una vez realizado el marco teórico se encuentra el marco metodológico bajo el cual se desarrollará la investigación. Al finalizar se encuentra el material bibliográfico utilizado para la elaboración del trabajo.

CAPÍTULO I

Planteamiento del Problema

Capítulo I

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Identificación del problema

La integración económica regional tiene hasta ahora un gran impacto económico, político y social a nivel mundial. El proceso de integración es tomado a través de decisiones del Estado, que permitirá obtener beneficios económicos y comerciales positivos que podrían aumentar la ventaja competitiva de un país miembro. Según el último informe anual del I.B.C.E.¹, casi el 40% del comercio intrarregional de América Latina y el Caribe se produce en el marco de un acuerdo comercial, en la línea de liberalizar los flujos comerciales y de inversión entre ellos. (OCDE/CAF/CEPAL, 2018)

Bolivia, como país en desarrollo, también ingresó a diferentes bloques de integración a lo largo de los años para encontrar nuevos mercados externos y buscar ser más competitivo en el mercado internacional. Los resultados de la participación del país en la integración regional no han tenido un gran progreso desde su inicio. Ya que, hasta el día de hoy, la matriz exportadora de Bolivia se concentra, básicamente en materias primas como; el gas, minerales y soya, productos que tienen una gran dependencia de la fluctuación de precios internacionales, no habiendo desarrollado una mayor diversificación en las exportaciones de productos no tradicionales en su producción nacional. Esta situación, además de la falta de una política comercial, no capitalizó el aprovechamiento esperado de los beneficios que brindan los mercados de los distintos socios comerciales con el país.

¹ Instituto Boliviano de Comercio Exterior

1.1.2 Descripción del problema

De acuerdo con diferentes factores económicos, sociales y especialmente políticos, Bolivia no logró desarrollar y aprovechar de la mejor manera los beneficios que la integración regional brinda en los distintos mercados de los países miembros en la economía boliviana.

Estos factores, dependen de algunos elementos esenciales para definir el estado actual de Bolivia, frente a los procesos de integración, como:

1. La integración regional exige el diseño de políticas públicas y comerciales a nivel regional que determine una verdadera integración y agenda de desarrollo, para todos los países miembros.
2. Se requiere del desarrollo del área productiva y exportadora del país a efectos de aprovechar en gran medida la integración regional y sus beneficios en el comercio.
3. Implementar elementos de cooperación y solidaridad de otros países que se encuentren dentro del bloque de integración, a objeto de lograr el mayor beneficio para el sector empresarial y la sociedad, en la línea de buscar el bienestar social y económico del país.

1.1.3 Definición del problema

¿Qué medidas y acciones se deberían considerar para lograr una mejor inserción en la integración regional que permita a Bolivia fortalecer su comercio exterior?

1.1.4 Elementos de análisis del problema

1.1.4.1 Medidas

Decisiones que se deberán tomar en base al análisis de los resultados estadísticos y cualitativos en el tiempo propuesto del proyecto, para poder obtener datos comparativos y representativos exactos.

1.1.4.2 Acciones

Se refiere a dejar de tener un rol pasivo en cuanto el problema actual del país en la integración regional y tener la capacidad de desarrollar un proceso de cambio en determinadas etapas y en un tiempo definido para poder comparar resultados a través de una sucesión de hechos o circunstancias de la experiencia de decisiones en el ámbito económico y político de Bolivia.

1.1.4.3 Aprovechamiento económico

Se emplea para expresar la obtención de algún tipo de beneficio o de provecho, generalmente en vinculación con el desarrollo económico, a nivel nacional o internacional, en acuerdo, o integración, entre otras alternativas. Con el objetivo de lograr resultados positivos.

1.1.4.4 Aprovechamiento comercial

Es la capacidad productiva que tiene un país para ayudar a otros en desarrollo y beneficiarse de los resultados, aumentando las ventajas del comercio en su transición a una economía estable y mejor.

1.1.4.5 Integración Regional

Es la unidad preferencial que tiene como objetivo formar un bloque económico, político, cultural o social, que esté constituido por una unidad política-económica de países miembros, para poder generar una fuerza más competitiva y con un mejor rendimiento en las operaciones, producción y comercialización, minimizando riesgos e incrementando eficiencia para lograr metas independientes de cada país y compartidas.

1.1.4.6 Bolivia

Oficialmente Estado Plurinacional de Bolivia, es un país soberano situado en la región centro-occidental de América del Sur, políticamente se constituye como un estado plurinacional, descentralizado con autonomías. La economía de Bolivia tiene su base principal en la extracción y en la exportación de sus recursos naturales, principalmente mineros y gasíferos. El sector petrolero depende casi exclusivamente de las ventas de gas natural a Brasil, principal socio comercial del país, y Argentina.

La minería tiene como principal mercado a Corea del Sur que demanda zinc, plata y plomo. Otros principales destinos en la demanda de productos bolivianos como derivados de la soya, quinua, joyería y en orden descendente son: Argentina, Estados Unidos, Venezuela, Colombia, Perú, Suiza, Japón y China. (IBCE, Informacion-mercados, 2019)

1.1.4.7 Fortalecer

Se refiere a uno de los principales beneficios que puede desarrollar la integración económica regional en los países miembros, en el sector económico y social, con el objetivo de ayudar a dichas naciones con un proceso positivo de competencia en el mercado internacional, en un determinado tiempo.

1.1.4.8 Comercio internacional

El comercio internacional implica la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes divisas y formas de pago. Estos intercambios entre distintos países han sido causa del incremento de la liberalización comercial que pueden pertenecer en bloques de integración o acuerdos económicos internacionales.

Las economías que participan en el comercio internacional se conocen como economías abiertas. Las economías abiertas son aquellas regiones o naciones cuyo comercio está abierto al exterior. Lo que quiere decir que compran bienes y servicios del exterior (importaciones) y venden bienes y servicios fuera de sus fronteras (exportaciones).

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Elaborar y proponer medidas y acciones que logren una mayor inserción en la integración regional que permita a Bolivia incrementar las ventas a mercados externos.

1.2.2 Objetivos específicos

- Investigar las teorías relacionadas en el comercio internacional relacionadas con la integración regional para determinar su efecto en un recorrido histórico.
- Analizar la situación retrospectivamente diez años sobre el aprovechamiento de la integración regional en Bolivia según resultados estadísticos de informes anuales de la CAN² y la ALADI³.
- Identificar las medidas necesarias para lograr un mayor aprovechamiento de la integración regional en Bolivia, desde una perspectiva del sector público y privado.
- Proponer acciones para proyectar un mejor resultado del aprovechamiento de la integración regional que Bolivia podría tener.

² Comunidad Andina

³ Asociación Latinoamericana de Integración

1.3 Justificación

1.3.1 Justificación Teórica

El Estado contemporáneo está sujeto a dos tipos de tensiones: de fragmentación y de integración. Las primeras tienen causas fundamentalmente políticas y se relacionan con el resurgimiento de los nacionalismos subestatales; las segundas reconocen motivaciones principalmente económicas vinculadas con el proceso de globalización. La integración propone un grado de negociación e igualdad entre las partes, ya que es un concepto eminentemente regional, o constitutivo de bloques, antes que un proceso de lateralización a escala planetaria de esos mismos bloques. Los procesos de integración han facilitado el posterior proceso de globalización y ambos han sido liderados por sectores de punta en la economía.

1.3.2 Justificación Práctica

Gracias al avance de la tecnología y del efecto de la globalización, la implementación de la integración regional a nivel global trajo varias consecuencias y cambios en el comercio, la economía internacional y la producción.

El incremento del comercio a través de la producción eficiente para la exportación e importación de un país condujo a varios cambios de competencia en el mercado internacional y además produjo la sustitución de algunos productos y servicios dentro del mercado interno y externo. En ese sentido, los efectos dinámicos de la integración regional fueron a largo plazo, aprovechando las economías de escala y produciendo la ampliación de mercado, innovación y la perfección.

1.3.3 Justificación Social

Todos los cambios producidos por la integración regional resultaron beneficiosos a nivel global ya que funciona como una estrategia comercial en la internacionalización de las empresas exportadoras y productoras, a efectos de incrementar las ganancias en las cadenas de valor y aprovechar la innovación tecnológica, conocimientos y talentos entre países. Una integración regional abierta permite el intercambio de productos o servicios, aspecto clave para la

competitividad regional, como la comunicación y el transporte internacional. Estos cambios innovadores, permitirán generar un incremento en el bienestar económico y social de un pueblo o país.

1.3.4 Justificación Económica

Sin duda, los mayores cambios y tendencias que afectaron a la integración regional fueron en el ámbito económico a nivel global. Iniciando con el incremento del comercio internacional a través de la ampliación en la liberación comercial, la reducción y eliminación de las barreras arancelarias. Los resultados crearon mayores ganancias y permitieron desarrollar la inversión en las empresas privadas, además, también repercutió en el incremento de nuevos empleos directos e indirectos en los países involucrados, estableciendo mayor eficiencia en la producción, industrialización, comunicación y actualización tecnológica en un mediano y largo plazo.

Asimismo, la competitividad en los mercados internacionales eliminó obstáculos económicos como, el transporte internacional, las transacciones de contratos comerciales internacionales y el marketing internacional como una estrategia de posicionamiento en diferentes mercados.

1.3.5 Justificación Metodológica

La mejor manera de demostrar el proceso económico y comercial en Bolivia respecto de la integración regional es a través de los estudios estadísticos y macroeconómicos para poder comprobar y corroborar el desarrollo de la integración regional desde el inicio de su implementación bajo distintos elementos y factores a considerar. Por lo que, será necesario establecer un diseño de proceso de investigación cuantitativa de tipo no experimental longitudinal o evolutivo, con el propósito de analizar retrospectivamente, los cambios en un periodo de diez años en el aprovechamiento de la integración regional por Bolivia,

dicho análisis se realizará con la ayuda de un diseño de análisis evolutivo de grupos o cohort.⁴

1.3.6 Viabilidad

El presente trabajo de investigación es viable en su estudio y desarrollo porque la temática establecida, es de gran importancia en el comercio internacional latinoamericano y de Bolivia. Gracias a que este estudio, permitirá revisar el efecto de la integración regional desde su implementación y qué alternativas de desarrollo y estrategia podría impactar en un determinado tiempo en el país. Tomando en cuenta varios factores y elementos de análisis que nos permitan arribar a algunos aspectos a ser considerados.

1.3.7 Factibilidad

Los recursos necesarios y empleados para la presente investigación son, sobre todo, datos cuantitativos como resultados estadísticos del efecto económico y comercial de integración regional actual en Bolivia desde el inicio de su implementación. También será necesario considerar aspectos tecnológicos relacionados a la temática. Asimismo, se tomarán en cuenta, algunos datos cualitativos, a fin de complementar la investigación, como diferentes análisis a considerar desde un punto de vista comparativo con otros países, vecinos y vinculantes a la integración.

⁴ Es el diseño de análisis evolutivo de grupos que se encuentra dentro de los tipos de diseño de investigación longitudinal, con el objetivo de cumplir los objetivos de estudio, someter hipótesis a prueba y responder las preguntas de investigación para completar un proceso de investigación cuantitativa.

CAPITULO II

Marco Teórico

Capítulo II

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Marco Histórico

2.1.1.1 Antecedentes del Comercio Internacional

El trueque fue la primera manera de intercambio de bienes, los cuales dependían del grado de necesidad y la contraoferta en el intercambio de bienes o productos, ya que en ese tiempo no existía un valor exacto para cada producto. Este proceso inició en los imperios coloniales y se logró un progreso con el objetivo de obtener más riqueza y hallar un nuevo sistema de intercambio, con un valor ya dado.

Desde el inicio de las sociedades, culturas y naciones, el comercio siempre ha estado presente en primer lugar, para, satisfacer las necesidades básicas de los habitantes de un pueblo y, en segundo lugar, establecer el intercambio y equilibrio de demanda y oferta de los distintos productos desarrollados con el paso del tiempo.

Es así que, el objetivo del comercio en el mercado interno o doméstico es lograr el incremento del desarrollo por medio de la producción dentro de una nación. Y es fundamental, satisfacer las necesidades de la población para que puedan compartir aspectos sociales en común y rasgos propios de la cultura, dependiendo de la ubicación geográfica de la sociedad.

Con el proceso de desarrollo y los cambios que enfrentaron los distintos imperios coloniales y naciones, se vio la necesidad y posibilidad de desarrollar el comercio internacional, para buscar un progreso económico y ser más competitivos en el mercado externo. Este progreso se produce debido a que ningún país es completamente autosuficiente, es decir, siempre va a necesitar de otro país debido a que cada nación posee una ventaja comparativa, que tienden a especializarse en la producción y/o exportación de aquellos bienes o servicios que tienen un coste bajo con el resto del mundo.

No cabe duda, que el comercio internacional promueve a la competencia internacional en los mercados externos, además, a lo largo del tiempo, ha sido de fundamental ayuda para el crecimiento de la economía global, ayudando a la población mundial, y ofreciendo bienestar social y económico.

Actualmente, todos los países dependen del comercio internacional, conformado por exportaciones, importaciones, inversión directa e indirecta externa, financiación externa, mercadeo y otros aspectos que fomentan a los negocios internacionales. Dentro de los beneficios y ventajas, se ha visto, por ejemplo, el incremento de oportunidades de empleo, innovación, costos más bajos en la producción, desarrollo de la logística y transporte internacional, desarrollo de comunicación, incremento del uso de tecnología, incremento en la eficiencia de la producción y comercialización a nivel internacional.

2.1.1.2 Antecedentes de la Integración Económica Regional

En la economía internacional, la integración regional ha sido uno de los factores más importantes que impulsó a un cambio en el mercado internacional, desde sus inicios hasta la actualidad.

Existen varias teorías a lo largo de los años sobre la integración regional, y todo inicia con el establecimiento de un nuevo orden económico post guerra, la creación del acuerdo de Bretton Woods⁵ en 1944, se formó el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, con el fin de hallar un equilibrio económico en los países miembros para poder lograr resultados positivos en el sistema monetario con el Banco Mundial y económico con el FMI, que pudieran regular en las diferentes áreas los aspectos más importantes en ese periodo y con vistas a enfocar el futuro.

Por lo que en 1947, en mérito del convenio de la Conferencia de la Habana, se genera el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cual fue el primer grupo multilateral que reguló el comercio internacional para

5 Los acuerdos de Bretton Woods son todas las resoluciones de la conferencia monetaria y financiera de las Naciones Unidas, que establecieron el nuevo orden económico mundial que estuvo vigente hasta principios de la década de 1970.

eliminar los obstáculos arancelarios con el objetivo de evitar las guerras comerciales y que permitió la reconstrucción de las economías europeas, produciendo el incremento de la negociación integracionista y el incremento de exportaciones de capital, bajo la forma de inversiones directas por parte de los oligopolios transnacionales estadounidenses.

El GATT, pretendía impulsar el ordenamiento comercial a escala mundial, de una manera más estable, abierta y transparente, y luchar contra el proteccionismo y la discriminación a fin de lograr mayores niveles de vida más altos, consecución del pleno empleo y de nivel elevado del ingreso real, además de la demanda efectiva. Y esto se logró, con un cambio esencial para la integración regional, estableciendo principios que se estipularon en el acuerdo en sus primeros artículos, el primero que establecía, la no discriminación con el trato de la nación mas favorecida y el segundo artículo, referido al trato nacional en materia de tributación y reglamentación interiores.

Además, se debe reconocer el gran aporte de Estados Unidos de Norte América al libre comercio y la instauración del multilateralismo, como condicionantes claves para, determinar el efecto de los bloques de integración en los principales continentes que dieron lugar a la integración regional, entre el continente europeo y Norte América.

2.1.1.3 Evolución de la Integración Económica Regional

2.1.1.3.1 Consolidación de los Procesos de Integración Regional

Más tarde, en el contexto latinoamericano, en 1948 se creó la CEPAL (Comisión Económica Para América Latina) con el propósito de lograr que, el continente latinoamericano, pueda superar su subdesarrollo en cuanto al avance de la tecnología e innovación en los mercados internacionales. Después de un tiempo, en 1960 se dio inicio a la ALALC (Asociación Latino Americana de Libre Comercio) mediante el Tratado de Montevideo⁶ con el fin de conformar una zona de libre

⁶ El Tratado de Montevideo de 1960 fue un acuerdo firmado entre las repúblicas de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

comercio mediante la eliminación gradual de las barreras al comercio interregional hasta alcanzar progresivamente la supresión definitiva.

Luego de veinte años, lamentablemente se ingresó a cierta parálisis del acuerdo y se dio la sustitución de la ALALC con la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, a fin de incorporar cambios en la orientación del proceso y en la concepción de su operación.

La nueva asociación desarrolló la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica de los países miembros y el inicio de acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de mercados a través de normas y regulaciones constantes.

Debido a los inicios de la integración con la conformación de la CEE (Comunidad Económica Europea) según el Tratado de Roma en 1957, en el cual se unen los países europeos con el objetivo de superar los resultados de la crisis económica producida por la Segunda Guerra Mundial, en Latinoamérica la CEPAL decidió implementar la política ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones). En el marco de considerar el desarrollismo, la política ISI se trató de una serie de normas económicas que procuraron enfrentar los problemas del atraso, estancamiento y la insuficiencia de las economías de la región.

Este antiguo regionalismo se caracterizó por el apoyo de la estrategia del desarrollo en industrialización por sustitución de importaciones, como altas barreras, acuerdos poco profundos, relaciones Sur-Sur y mecanismos de implementación con bajo nivel de credibilidad y pocos incentivos de creación de integración regional.

La generación y el desarrollo de la integración regional en el resto del mundo, ocasionó en América latina una necesidad de vinculación con el régimen democrático, la cooperación y los procesos de integración y la manifestación de políticas exteriores con el sistema internacional. El elemento que, fueron la base y dio paso a las negociaciones para la creación de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con el objetivo básico de lograr incrementar la competitividad de

los países miembros (Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú), formando un espacio que permita la libre circulación de personas, mercancías, servicios y tecnología. La Comunidad Andina ha logrado establecer una agenda amplia que parte de un enfoque multidimensional de la integración. Esta no se limita únicamente a los temas económicos, sino que ha ampliado su visión al desarrollo de una agenda social, a la puesta en marcha de una política exterior común, al desarrollo fronterizo, al mejoramiento de la infraestructura física, y al fortalecimiento de la institucionalidad andina. (Soto, 2002)

Más tarde, en 1991 se decide la creación del Mercado Común del Sur (Mercosur) con la participación de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, a fin de centrar el objetivo en el proceso de integración, en la línea de consolidar las democracias en los principales países. La conformación del Mercosur tuvo grandes consecuencias y cambios a nivel regional, debido a la confianza que se estableció en la ejecución del proyecto integracionista en las empresas privadas.

La falta de herramientas propias, por parte, de los gobiernos para impulsar la estabilización de las economías también tuvo su costo a nivel integracionista, ya que, en la época de los noventa, los países de la región fueron afines, en la búsqueda de seguir un modelo económico de corte neoliberal que se alineaba en lo sugerido desde el Consenso de Washington⁷ para los países en vías de desarrollo como medio para aplacar el efecto de la situación dictatorial que vivieron esos países.

Mientras que en Europa y en Norte América se desarrollaba de mejor manera la integración regional, en América Latina costaba y hasta el momento los países tienen dificultades políticas y económicas para poder obtener el aprovechamiento deseado de los beneficios que brindan los acuerdos de bloques de integración, con el fin de poder fortalecer el comercio, la economía, la producción, la industrialización y la actualización tecnológica e innovadora en la región para

⁴ Se conoce como Consenso de Washington a un conjunto de diez recomendaciones de política económica formuladas en 1989 por el economista inglés John Williamson, que tenían como objetivo orientar a los países en desarrollo inmersos en la crisis económica para que lograsen salir de la misma.

poder incrementar el porcentaje de competencia frente a otros países del resto del mundo en el área del comercio internacional.

La creación de la Organización Mundial del comercio (OMC) en 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan además el comercio de servicios y la propiedad intelectual. La creación de la OMC también dio lugar a nuevos procedimientos para la solución de diferencias.

La CEPAL, tuvo un gran aporte en el proceso de integración latinoamericano. Asimismo, la ALADI, la Comunidad Andina de Naciones y el Mercosur son los indicios de la inserción de los países de Latinoamérica a la integración regional, donde se pueden ver ciertos logros, pero debido a sus diferentes crisis económica y políticas que vivieron los países en cierto periodo de tiempo, no se pudo lograr un gran incremento de integración como se deseaba. No obstante, las instituciones internacionales y muchos gobiernos mantuvieron la idea de los beneficios de la integración y como estos podrían ayudar para las economías con la correcta implementación de estas a futuro. (Orso, 2016)

2.1.1.3.2 La Integración Regional en el nuevo milenio

Los países que se oponían al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) buscaron la necesidad de resolver cada una de las exigencias y cambios que plantean con el objetivo de hallar un proceso antes de avanzar a un compromiso único.

Como resultado, se desprenden los procesos del regionalismo e inician la contraposición del ALCA y uno de los principios fue la presentación por el presidente de Venezuela en 2001, Hugo Chávez durante la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Asociación de Estados del Caribe en las Islas Margaritas. Así, en 2004 Venezuela y Cuba celebraron el inicio de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) y en 2006 Bolivia se integraría para poder firmar el TCP (Tratado de Comercio de los Pueblos) sin derecho ni compromiso de

liberación de comercio y de inversión, ni el establecimiento de barreras comerciales externas comunes respecto al resto del mundo.

Otro proyecto que ponía en peligro la integración en Latinoamérica fue la creación de la UNASUR en 2004 en la Reunión de presidentes de América del Sur, que se realizó en Cuzco, Perú se creó la CSN (Comunidad Sudamericana de Naciones) que más tarde se convertiría en UNASUR para poder integrar los procesos regionales de Mercosur y la CAN (Comunidad Andina de Naciones).

Este nuevo tipo de regionalismo postliberal y autónomo, conformado por el ALBA y UNASUR se basa en la integración bajo la coyuntura personalista, produciendo un cambio extremo en el Mercosur de resistencia neoliberal debido a que las expectativas de la sociedad civil fueron un factor que llevó al estancamiento de este proceso de integración hacia un fenómeno en continua transformación y crecimiento con la integración de Venezuela.

En este quiebre, varios cambios se van produciendo respecto al parecer de otros países miembros como cuando Paraguay y Uruguay al adquirir el estatus de estados observadores de la AP (Alianza del Pacífico) donde se vio la negación de países como Argentina y Venezuela con el propósito de no dañar la ganancia de peso en la región, además de las distintas situaciones políticas de estos países. Lo cual demuestra que América latina unida en instituciones que persisten en realidad sufren la desaceleración causada por estrategias de relacionamiento intra y extra regional de los bloques, realidades nacionales y la relación de potencias, sino de nuevos bloques que nacen en su interior. (Orso, 2016)

2.1.2 Marco Referencial

2.1.2.1 Teorías relacionadas con el Comercio Internacional

2.1.2.1.1 Teoría de la Ventaja Comparativa

En el siglo XIX, David Ricardo desarrolló la teoría de la ventaja comparativa, que supone una evolución de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, esta teoría demuestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos productos que se fabrican a un costo bajo, y existirá la

necesidad de importación de otros bienes con mayor costo de producción. Así, en base a distintas fuerzas del mercado internacional se realizarán los diferentes intercambios de bienes, dependiendo de la producción eficiente y distinta de los países.

La teoría de la ventaja comparativa se basa en varios factores de producción que permiten a un país lograr ser eficiente en la fabricación y comercialización de algunos bienes. Estos factores, están relacionados con la mano de obra, los recursos de materia prima, elementos tecnológicos e industriales necesarios para la correcta fabricación de los bienes, y muchos otros factores más, que influyen en la composición de la ventaja comparativa de un país. (Ricardo, 1817)

Esta teoría tiene como objetivo demostrar los beneficios del comercio internacional como una vía indirecta de producción, ya que da a conocer que entre algunos países existen productividades relativas del trabajo que difieren en los distintos sectores industriales, por lo que tenderán a especializarse en una determinada industria, para poder ofrecerlas en el mercado internacional y poder beneficiarse de su consumo local, generando ganancias extras, las cuales pueden estar dirigidas a las importaciones de otras industrias necesarias.

De esta manera, David Ricardo plantea que el beneficio del comercio internacional se puede ampliar en las posibilidades de un incremento de consumo de los países importadores, generando mayores ganancias para los países especialistas y exportadores. Existen varios casos en distintas economías, donde el beneficio y las dificultades varían en base a los parámetros que el mercado internacional establece cierto nivel de competencia en los distintos sectores productivos.

Así, la teoría comparativa afirma que algunos factores de producción, como la mano de obra especializada y el capital, no son completamente constantes a nivel internacional, estos pueden moverse de país a país para el beneficio de la fabricación de distintos bienes, produciendo la especialización internacional. (BID, Teorías del Comercio Internacional)

2.1.2.1.2 Teoría de la Localización

La teoría de la localización se basa en el planteamiento principal sobre los recursos naturales distribuidos en los distintos países del mundo, y como estos recursos pueden ser un gran factor ambiental y territorial que incremente o disminuya la ventaja comparativa de una nación para su correcta distribución en el mercado local e internacional.

Depende de cada país y de sus recursos para poder especializarse en la producción de un sector industrial específico de fabricación de bajo costo, por lo que esta teoría detalla de la existencia de elementos como la locación y distintos factores climáticos, ambientales y sectoriales que influyen en la explotación de los diferentes bienes que puede producir un país.

El B.I.D (Banco Interamericano de Desarrollo), destaca algunos ejemplos de implementación de la teoría de la localización, comparando dos países completamente distintos en su producción, comercio y ubicación:

“ ... Al estudiar el caso de algunos países asiáticos como Japón el cual no se caracteriza precisamente por gozar de una amplia gama de recursos naturales, se concluye que esta teoría no es aplicable a las condiciones de ese país, por el contrario, tenemos que no ha contado con recursos naturales propios y sin embargo se ha dado a la tarea de conseguirlos para sacar adelante su economía, llegando a ser una de las principales potencias comerciales en el mundo. Por el contrario, se tiene el caso de México el cual ha contado con una vasta gama de recursos naturales, que aún en esta época no ha sido explotada ni aprovechada por empresas mexicanas para sacar adelante su propio comercio., (BID, Teorias del Comercio Internacion)

El caso de México, es un caso muy parecido al que vive Bolivia por la gran cantidad de recursos naturales que favorecen a la actividad productiva y comercial. Los beneficios y ventajas que produciría explotar estos recursos naturales serían de gran ayuda económica para el país, no solo podríamos comercializar a nivel internacional la producción de estos bienes, sino también, se podría generar más cargos de empleo directo e indirecto y podríamos incrementar el porcentaje de exportación, favoreciendo de una forma positiva a la balanza comercial del país.

Por lo que se puede concluir que no solo depende de la localización del país y de sus elementos, sino también, del aprovechamiento de los recursos naturales que se tiene. La tecnología, la maquinaria, el capital, la mano de obra y otros factores afectan la posibilidad de generar una ventaja comparativa con otros países para lograr alcanzar los beneficios de ganancias en la venta en el mercado internacional y del comercio internacional.

2.1.2.2 Teorías relacionadas con la Integración Económica

2.1.2.2.1 Teoría de Integración Económica según Bela Balassa

La teoría de la integración económica del economista húngaro Bela Balassa se encuentra dentro de las teorías de transición hacia la integración, junto con Prebisch⁸ y Linder⁹

Según Balassa, el objetivo básico de cualquier proyecto de integración económica es la libre circulación de bienes. La teoría del comercio internacional tradicional nos dice, que la integración económica se traducirá en un mayor bienestar, que vendrá afectado por un cambio en la cantidad de bienes producidos, que producirá una alteración en el grado de discriminación entre los bienes nacionales y los bienes importados y desatará una redistribución de los ingresos entre los ciudadanos de un mismo país y de los ingresos entre los ciudadanos de los diferentes países. (Balassa, 1964)

La economía internacional es un fenómeno de tipo comercial formado por distintos factores sensibles a considerar para que un país pueda aprovechar los beneficios de la integración económica, estos factores son: bienes, servicios, pagos internacionales, problemas monetarios, transporte, comunicación y movilización de personas. Sabiendo esto, Balassa desarrolla el proceso de integración, constituido por cuatro etapas:

⁸ Raúl Federico Prebisch Linares fue un político, académico y economista argentino, reconocido por sus aportes a la teoría estructuralista del desarrollo económico. (1963)

⁹ Staffan B. Linder, Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo, México, CEMLA. (1965)

1. Zona de libre comercio: permite a los países miembros la eliminación o reducción de los aranceles y sus restricciones aduaneras para la exportación y comercialización de distintos productos. El objetivo de la primera etapa es el aprovechamiento de las ventajas de las economías a escala y en consecuencia incrementar la productividad y las ventas de las empresas internacionales exportadoras.
2. La unión aduanera: en la segunda etapa los países signatarios tienen permitido, además de la liberación de aranceles y sus restricciones, la libre circulación de bienes acordados en un territorio acordado. De modo tal, que todo país no miembro que quiera vender en los países firmantes está sujeto al mismo gravamen proveniente del exterior.
3. Mercado común: es una etapa avanzada en el proceso de integración, ya que, los países miembros están obligados a la creación de las primeras instituciones de carácter supranacional. El mercado común elimina todas las barreras que impiden la circulación de bienes, servicios, personas y capitales; con el objetivo de suprimir las restricciones cuantitativas y arancelarias al comercio recíproco.
4. Unión económica: es la etapa del mercado común combinada con la coordinación política y económica, donde se puede producir políticas comerciales y monetarias comunes para poder favorecer el desarrollo regional y reducir las desigualdades internas.

Con el desarrollo de las etapas de integración, Balassa define los distintos objetivos de la integración económica, que, está claro, depende a que grado de integración los países han logrado alcanzar. Entre los objetivos se destaca: la eliminación de los obstáculos al comercio y la libre circulación de bienes, servicios, capital, trabajadores, reducción de costos de transporte, implementación de políticas comunes que mejoren el desarrollo económico de los países miembros, establecer tarifas a países no firmantes, con el objetivo de incrementar la eficiencia y competencia en el mercado internacional, incrementar el comercio interno y externo en los países miembros y disminuir los riesgos que genera la incertidumbre de todos los futuros cambios en el comercio internacional.

El autor realiza un análisis científico de la teoría del comercio internacional de David Ricardo, y resalta un elemento importante y faltante en los países para llegar a tener economías externas. Este elemento son las relaciones inter industriales, que viene a ser las existencias de infraestructura adecuadas en las empresas productoras internacionales, como la comunicación, tecnología y la falta de innovación en activos de producción, creando un incremento de desarrollo reflejado en los costos relativos de las empresas, que influyen en los ingresos del país y puede provocar una sustitución en el consumo interno y externo.

El encuentro de la falta de las relaciones inter industriales provocó que Balassa afirmara que solo se produce la integración económica regional si el país tiene los medios de dimensión limitada y económica. Así, se podría producir un aprovechamiento múltiple y simultaneo de oportunidad de complementación y especialización, porque se produciría el pleno aprovechamiento de las economías de producción a gran escala y las industrias tendrían la oportunidad de especialización en el mercado internacional e interno.

El incremento de la interdependencia de las economías de integrar produce cambios positivos que afectan, de manera positiva, al comercio internacional:

- 1° Incentivo a la competencia de los países en los mercados extranjeros
- 2° Libre elección de los consumidores
- 3° Especialización de producción industrial o comercial
- 4° Incremento de las ventajas comparativas y desarrollo de las economías de escala.
- 5° Libre circulación de factores de producción, dando paso a:
 - Mayor asignación de capital y mano de obra
 - Reducción de desigualdad regional
 - Generación de empleo
 - Incremento y mayor acercamiento a los salarios en las distintas áreas de producción

Balassa, además, afirma que ningún grado de integración económica regional ha provocado o puede provocar desviación del comercio, ya que todas generan un nuevo comercio y una mejora en el mercado internacional.

2.1.2.2.2 Teoría de Integración Económica según Jacob Viner

La Teoría de la Integración Regional realiza el estudio del efecto del sistema productivo en la economía del país miembro, los resultados son positivos en un mediano a largo plazo, pero, la teoría deja de lado los efectos redistributivos.

Viner se centra en estos efectos redistributivos dependiendo de la respuesta de la economía frente a la integración regional, desde el inicio de su implementación hasta el desarrollo y la continuidad de los resultados económicos. Por lo que Viner demostró que existe tanto efectos positivos, como efectos negativos, produciendo un sistema de discriminación aduanera.

Según Juan Mario Vacchino, el enfoque de la integración regional de Jacob Viner es completamente "comercial" puesto que interpreta la integración como:

[...] una experiencia local de "desvalorización" de las fronteras, justificable en tanto que etapa transitoria que serviría para ir eliminando, escalonadamente, las tarifas arancelarias y otras restricciones a los intercambios comerciales. En este sentido, tiene como objetivo primordial abolir las barreras y los obstáculos que impiden el libre flujo de bienes y servicios entre las diversas economías nacionales.
(Vacchino, 1982)

Por lo que se puede establecer que Viner rechaza el criterio de que la implementación de las uniones aduaneras fuera siempre favorables para la promoción de bienestar. Para ello, presenta la diferencia entre la creación de comercio y la desviación de comercio:

- La creación de comercio es el incremento de comercio en el país desde el momento que se implementa el sistema de integración. Esta creación se produce cuando la producción doméstica protegida se convierte en importaciones de mayor precio y calidad, provenientes de productores menos eficientes en el bloque de integración.

-La desviación de comercio se produce cuando las importaciones y exportaciones del país son desviadas a países de la unión aduanera, destruyendo líneas de integración con otros países ya implementadas. El resultado de la desviación de comercio es la desviación de rutas comerciales internacionales ya predeterminadas, produciendo un efecto intrínsecamente negativo, ya que, el país sustituye el producto más eficiente por el menos eficiente.

En la economía, este efecto perjudicial de la desviación de comercio que plantea Viner se basa en el concepto básico de Pareto, que se define como la mejora de la situación a costa de que otro sea perjudicado. Entonces la conclusión del autor viene a ser que, en la integración regional, no siempre se aumenta el bienestar económico y social del país. Para Viner la mejor manera de promover la economía de un país es el libre comercio global en un ámbito de proceso multilateral de desgravación arancelaria, con el objetivo de lograr un incremento en el bienestar de la población. Hay que tomar en cuenta que, depende de la implementación de la integración del país en distintos factores que influyen en los efectos positivos o negativos, como: la importancia del país hacia la flexibilidad de demanda y oferta en el mercado internacional, cuanto mayor sea la extensión de la integración entonces las ganancias serán mayores, la desviación de comercio depende del porcentaje de la liberación arancelaria se establezca con países terceros y fuera del bloque de integración y por último se afirma que la creación de comercio y beneficio común será mayor si las economías de los países miembros rivalizan entre sí. Esto implica en mercados internacionales y en economías, puesto que implica la existencia de supuestos económicos que formen una red entre elementos separados y que pasan a ser parte de un conjunto, suponiendo una igualdad de oportunidades que permiten que todos los países miembros tengan las mismas ventajas y desventajas en el bloque de integración, siguiendo una red estable y beneficiosa.

2.1.2.2.3 Teoría de Integración Económica Regional según Ramon Torrent

Según Ramon Torrent la naturaleza de la Integración Económica Regional (I.E.R.) es definida por instrumentos legales que fundamenten cada proceso, por lo que se determina un marco analítico con aspectos jurídico-sociales de dichos procesos.

El desarrollo de la IER puede definir el establecimiento de los distintos procesos de integración, en base a elementos de análisis, con el objetivo de determinar precondiciones sociales y económicas con el fin de alcanzar cuatro distintos instrumentos, planteados por Torrent:

- Reglas jurídicas regionales requieren de tres enfoques principales, que difieren legalmente y en términos de sus aplicaciones económicas y políticas:
 - ° Imponer obligaciones con relación a la liberación del comercio con el objeto de acceder de mejor manera a los distintos mercados internacionales para promover la integración.
 - ° Imponer reglas que no discriminen en relación con el marco legal que conforman las transacciones y operaciones de logística en el acuerdo internacional, básicamente la obligación de la nación más favorecida (NMF).
 - ° Crear una legislación uniforme que implemente un marco legal común en las transacciones y procesos logísticos de los acuerdos de integración.
- Actuaciones públicas pueden utilizarse para generar reglas liberalizadoras con el objetivo de evitar que la integración regional se convierta en elemento político de liberación de mercado. Este instrumento demuestra que la IER no solo es una cuestión simplemente política, sino también, un hecho económico.
- Redistribución del ingreso a través de transferencias presupuestarias, se lo fija cuando por objeto de categorías al recibir los beneficios y resultados

de la integración regional. Actualmente sigue vigente como parte de los contratos de integración del MERCOSUR.

- Instrumentos diplomáticos, los cuales se extienden dependiendo del proceso de integración económica dado para cada país. Sus efectos en la integración regional tienen resultados positivos por tener la capacidad de incluir factores económicos y sociales en el mundo empresarial y comercial de los países, con el objetivo de promover actividades e intercambios entre ellos.

Con la definición de los instrumentos que conlleva la integración regional, Torrent quiere demostrar los distintos factores y elementos necesarios a considerar para poder establecer y desarrollar un correcto proceso de integración con el objetivo de aprovechar de la mejor manera los distintos beneficios de los cambios económicos, políticos y sociales que el país se someterá desde el inicio de la implementación de los contratos internacionales necesarios.

Además, Ramon Torrent resalta que también es necesario establecer las distintas dimensiones de integración que un país puede estar inmerso desarrollado en un espacio multidimensional. Son cuatro dimensiones para tomar en cuenta:

- Dimensión externa es decisiva en procesos cuyo objetivo es el incremento de la inserción de integración en los mercados internacionales y el aumento de poder de negociación. El análisis de la dimensión externa es completamente necesario cuando se evalúa los efectos de los cambios en el sistema mundial sobre otros países.
- Contenido efectivo es el mejor criterio para determinar el grado de profundidad y de participación en la integración de los Estados miembros en distintos temas, dependiendo del proceso. La aplicación de este criterio considera necesario el análisis de disposiciones legales para establecer un sentido de regulación. Según Torrent, la amplitud y la profundidad no son lo más importante de la integración, sino, el contenido del proceso.

- La fortaleza permite analizar la credibilidad y la eficiencia del derecho de integración y el grado de compromiso de los países miembros. Para este análisis es necesario considerar diferentes factores que afectan el porcentaje de credibilidad y eficiencia del proceso de integración: (enforcement), lo que quiere decir, que la credibilidad no está completamente relacionada con el mecanismo regional de ejecución obligatoria, en realidad depende en un mayor porcentaje de respeto a la ley (rule of law) y la percepción del interés en fortalecer los beneficios que ofrece la integración.
- Dinamismo y capacidad de adaptación, la necesidad de adaptación depende de la adecuación de los grados de implementación de los instrumentos de integración de los diferentes procesos, por lo que se establece que la capacidad de adaptación depende de la capacidad de formulación de normas y reglas. En cambio, la necesidad de dinamismo está relacionada a las otras tres dimensiones: dimensión externa del proceso, contenido y la adaptabilidad para poder aumentar la adecuación del derecho en las necesidades.

Ramon Torrent, además, define los distintos actores internos y externos necesarios para la implementación de los instrumentos de integración dependiendo de los procesos y de las dimensiones en las que un país miembro se encuentra.

2.1.2.2.4 Perspectivas de la Integración Regional según Roberto Bouzas

Bouzas sugiere un análisis más actualizado de la integración regional y sus efectos e implementación en la economía de América Latina y el Caribe. Para el autor la integración regional es un término multipropósito de cooperación formando un proceso en un determinado tiempo, el cual, puede ser una de las tres dimensiones de integración: político, económico o física.

dependientes de distintos factores que influyen en la implementación de los distintos modelos de integración.

Los instrumentos que son necesarios para la integración económica son basados en dos posiciones diferentes:

- ° Integración positiva donde se logra el equilibrio de los instrumentos políticos e instituciones existentes.
- ° Integración negativa donde se busca la eliminación de la discriminación y las barreras al movimiento de bienes y servicios ofrecidos por los países miembros.

-La dimensión de la integración física tiene como objetivo la eliminación de barreras naturales o de interconexión de sistemas. Por lo general solamente es necesaria la integración positiva para establecer esquemas regulatorios compatibles y gestión común. (Bauzas, El estado de Integración Regional, 2009)

Bauzas realiza un análisis de la integración regional y sus resultados en América Latina y el Caribe, inicia en la época de los noventa con el GATT y la OMC, resaltando el gran activismo de materia de acuerdos preferenciales de comercio, tanto en el plano global como en el regional. Este "Nuevo Regionalismo", como lo llama el autor, desata el desarrollo de varios bloques de integración regional, desde su origen hasta el poco aprovechamiento de la mayoría de los países miembros con el paso de los años.

Existen varios factores que depende de las decisiones económicas y políticas de los diferentes países en cuanto a su participación en los bloques de integración regional en el nuevo regionalismo, estos factores son las razones que el autor toma en cuenta para poder interpretar las falencias y acciones positivas que se han llevado a cabo en esta época:

-La dimensión de integración política es la combinación de dominios independientes de autoridad y representación, en dominios más amplios. La integración política alcanza distintos objetivos según una perspectiva teórica:

- ° Objetivos realistas enfocados en el pesimismo integracionista, ya que, están conformados por la comparación de integración y el poder relativo político en el momento que un país implementa principios de integración.
- ° Objetivos idealistas o liberales que establecen que la integración disminuye los costos de transacción necesarios en las operaciones internacionales y resuelve problemas de acción colectiva, como, por ejemplo, federalistas, funcionalistas o transaccionalistas.

El instrumento que emplea la integración política es la fusión de los dominios independientes de autoridad, ya que plantea que, si no se realiza el proceso de transferencia de dominios, entonces no hay representación de integración.

Las modalidades de la integración política son dependientes a los diferentes grados del poder según el caso particular o el dominio.

-La dimensión de integración económica tiene como objetivo mejorar la eficiencia en la asignación de recursos y promover el crecimiento económico y comercial de los países miembros. Los modelos de integración se basan en los procesos de integración ya conocidos en la historia de la integración regional que son área de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica. Cada modelo presenta distintos niveles de integración en función a los niveles de autoridad y del progreso de representación.

La teoría económica establece que los resultados de la integración económica son en base a supuestos económicos muy restrictivos,

dependientes de distintos factores que influyen en la implementación de los distintos modelos de integración.

Los instrumentos que son necesarios para la integración económica son basados en dos posiciones diferentes:

- ° Integración positiva donde se logra el equilibrio de los instrumentos políticos e instituciones existentes.
- ° Integración negativa donde se busca la eliminación de la discriminación y las barreras al movimiento de bienes y servicios ofrecidos por los países miembros.

- La dimensión de la integración física tiene como objetivo la eliminación de barreras naturales o de interconexión de sistemas. Por lo general solamente es necesaria la integración positiva para establecer esquemas regulatorios compatibles y gestión común. (Bauzas, El estado de Integración Regional, 2009)

Bauzas realiza un análisis de la integración regional y sus resultados en América Latina y el Caribe, inicia en la época de los noventa con el GATT y la OMC, resaltando el gran activismo de materia de acuerdos preferenciales de comercio, tanto en el plano global como en el regional. Este "Nuevo Regionalismo", como lo llama el autor, desata el desarrollo de varios bloques de integración regional, desde su origen hasta el poco aprovechamiento de la mayoría de los países miembros con el paso de los años.

Existen varios factores que depende de las decisiones económicas y políticas de los diferentes países en cuanto a su participación en los bloques de integración regional en el nuevo regionalismo, estos factores son las razones que el autor toma en cuenta para poder interpretar las falencias y acciones positivas que se han llevado a cabo en esta época:

- Debilidad estructural de las uniones aduaneras de América del Sur: obstáculos económicos y políticos de la implementación de los diferentes bloques de integración como el Mercosur o la Comunidad Andina. Esta debilidad estructural puede traducirse en tres indicadores cualitativos:

° Intensidad y carácter de relaciones de interdependencia que caracterizan una región. °

Grado de convergencia de incentivos nacionales y de implementación de trades off.

° Efectividad de liberalismo por parte de los países miembros.

- Condiciones de los procesos de integración en América del nuevo milenio:

° Contexto internacional y bilateralismo norteamericano

° Nuevo ambiente ideológico de origen externo

° Comercio e inversiones intrarregionales

- La Comunidad Sudamericana en busca de un mínimo común denominador, se refiere al interés de distintos sistemas y instituciones internacionales para poder hallar problemas en común de la implementación de la integración para poder proponer una solución para el mayor aprovechamiento de los beneficios del nuevo regionalismo, con el objetivo de lograr un progreso positivo ante la competencia en el mercado internacional. Las instituciones que se refiere Bouzas son, por ejemplo, CSAN (Comunidad Sudamericana de Naciones) e IIRSA (Infraestructura Regional Sudamericana).

- ¿Integración o Fragmentación en América del Sur?: el autor demuestra que los procesos de integración de los diferentes países miembros dependen de restricciones y condiciones para poder definir si se llega a una integración o a una fragmentación. Las instituciones como CSAN, CEPAL o IIRSA ya han realizado una investigación estadística y cuantitativa de algunos bloques de integración en el nuevo regionalismo, donde se puede

ver la correcta inserción o la generación de fragmentación de algunos países de América del Sur.

Así, se puede ver que Roberto Bauzas, siendo miembro actual del Mercosur y habiendo recorrido varias instituciones internacionales como IIRSA, busca un enfoque de reflexión ante el aprovechamiento y la inserción de los países de América de Sur y el Caribe ante la implementación de la integración regional y sus resultados positivos o negativos, dependiendo de distintos factores económicos y políticos, con el objetivo de obtener una respuesta hacia una mejora en la competencia del mercado internacional con los obstáculos que existe en el comercio y en la economía internacional. (Bauzas, Crisis y Perspectivas de Integración Regional en América del Sur, 2008)

2.1.3 Marco Conceptual

2.1.3.1 Integración

La integración es un proceso de unificación de mercados, que conlleva no solo implicaciones económicas, sino también políticas y sociales. Mediante el que un grupo de países, por lo general geográficamente próximos, se comprometen a eliminar determinadas barreras económicas entre ellos, con objeto de disponer de un gran mercado que aglutine los mercados más pequeños de los miembros. (Aznar, 2019)

2.1.3.2 Integración regional

La integración regional es un esfuerzo y una tarea comunes de una pluralidad de Estados que requiere la utilización de los instrumentos disponibles para influenciar la realidad económica y social. Estos instrumentos pueden clasificarse en tres categorías: legislación (reglas jurídicas, normas); actividades públicas (incluyendo la concesión de subvenciones a determinadas actividades económicas desarrolladas por operadores privados); y la redistribución de ingresos mediante transferencias presupuestarias. (Torrent, 2008)

2.1.3.3 Integración Económica

Según Bela Balassa la integración económica también es un proceso. Considerada como proceso, incluye varias medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversos Estados Nacionales, pero además da sentido de movimiento, de cambios en el tiempo; contemplado como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales. (Balassa, 1964)

2.1.3.4 Regionalismo

Por tanto, se señala que la expansión geográfica de este fenómeno supera los límites estrictamente espaciales de la región y llega a tener una dimensión tal -vincula países, grupos de países, instituciones regionales y regiones ubicadas en diferentes continentes-que algunos autores lo denominan "regionalismo", como ya se manifestara, y otros lo llaman "interregionalismo contemporáneo" (Cienfuegos, 2010).

2.1.3.5 Interregionalismo

Aunque en sus comienzos el regionalismo estuvo dirigido a expandirse dentro de una misma región, desde mediados de los años noventa se extendió en un área mayor como corolario de las relaciones que se establecieron entre acuerdos del nuevo regionalismo, dando lugar al "interregionalismo". (Heiner, 2000)

2.1.3.6 Inserción internacional

La inserción internacional adquiere significación en donde la integración se plantea como una alternativa funcional a la economía mundial globalizada o como un proyecto consensual de desarrollo regional en el que se consideren las asimetrías propias de la región, construyendo políticas sobre la base de las similitudes y diferencias desde el principio de solidaridad. (Bauzas, El estado de Integración Regional, 2009)

2.1.3.7 Comercio internacional

El comercio internacional es el intercambio de capitales, bienes y servicios entre países. Junto con las finanzas internacionales forman la mayor rama de la economía internacional. Aunque muchas investigaciones han sido realizadas

2.1.3.11 Especialización

Es la concentración de la producción en aquellas líneas o productos en los que un país tiene algunas ventajas, ya sean estas naturales o adquiridas. La especialización, además es, una forma de organización de la actividad económica en la que cada Factor De Producción realiza sólo una parte del proceso productivo, lo cual permite ahorrar Tiempo y realizar cada operación de una manera más eficiente. No obstante, la especialización necesita de la cooperación entre los Factores de Producción para poder existir. (Ricardo, 1817)

2.1.3.12 Diversificación

Según (Romer, 1990), la diversificación puede considerarse como un factor que contribuye a mejorar la eficiencia de otros factores de producción. Además, la diversificación proporciona a los países cobertura contra perturbaciones negativas de la relación de intercambio al estabilizar los ingresos de exportación.

2.1.3.13 Arancel

Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. (OMC, Información Técnica, 2017)

2.1.3.14 Acuerdos comerciales regionales

Los acuerdos comerciales regionales (ACR) son un factor clave en las relaciones comerciales internacionales. A lo largo de los años, los ACR no solo se han hecho más numerosos, sino también más amplios y complejos. Los Miembros y la Secretaría de la OMC se esfuerzan por reunir información y fomentar el debate sobre los ACR con el fin de aumentar la transparencia y mejorar la comprensión de la repercusión que tienen en el conjunto del sistema multilateral de comercio. (OMC, Información Técnica, 2017)

CAPÍTULO III

Marco Metodológico

Capítulo III

3.1 Marco Metodológico

3.1.1 Alcance de Investigación

El alcance de investigación es analizar la inserción de Bolivia en la integración regional, tomando en cuenta distintos factores que tiene la integración económica regional, así como la revisión de políticas públicas y comerciales del estado boliviano y la posibilidad de producción que tiene el país en las ventas externas con la competitividad que se requiere en el mercado internacional y al mismo tiempo analizar los resultados de exportación e importación en la Balanza Comercial del país en un tiempo determinado de diez años a efectos de comprobar el impacto en los diferentes acuerdos de integración que nuestro país forma parte.

Las limitaciones que se presentaron en el transcurso de la investigación se encontraron al momento de realizar las entrevistas, debido a que, para obtener mejores resultados, la mayoría de las instituciones escogidas para la investigación, prefirieron analizar las preguntas antes de responderlas, con el objetivo de poder brindar una información más exacta, por lo que fue necesario reformular otra fecha y horario para responder las preguntas de la entrevista.

3.1.2 Delimitación

3.1.2.1 Temporal

El tiempo que se tomará en cuenta en la investigación será desde la gestión 2009 a la gestión 2019, con el objetivo de analizar cuál ha sido el comportamiento y la participación que ha tenido Bolivia, básicamente en la CAN¹⁰ y en el ACE-36¹¹.

¹⁰ Comunidad Andina

¹¹ Acuerdo de Complementación Económica con el Mercosur

3.1.2.2 Espacial

El espacio de la investigación será en el Estado Plurinacional de Bolivia.

3.1.3 Sujetos de investigación

La temática de estudio para la investigación es la inserción de Bolivia en la integración económica regional en los últimos diez años, para lo cual se recurrirá a entrevistar a representantes en el área de relaciones internacionales y comercio exterior de instituciones públicas como el Viceministerio de Comercio Exterior e Integración, instancias dependientes del Ministerio de Relaciones Exteriores; la Unidad de Desarrollo de Exportaciones, instancias dependientes del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural a fin de recabar la información necesaria que coadyuve en la investigación. Así como también, las instituciones privadas vinculantes al sector del empresariado que forman parte del porcentaje del movimiento del comercio exterior del país, como la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, la Cámara Nacional de Exportadores, la Cámara Nacional de Comercio y la Cámara Nacional de Industria.

Adicionalmente, se consideran datos estadísticos del comportamiento comercial de exportaciones e importaciones de nuestro país y los demás socios comerciales, en el marco de los acuerdos comerciales subregionales que nos darán espacio de análisis, en la línea del objetivo principal de la investigación.

3.1.4 Hipótesis

El establecimiento de medidas y acciones en el marco de una política de fomento a las exportaciones que permitirá a Bolivia lograr un mayor aprovechamiento e inserción en los acuerdos comerciales.

3.1.5 Variables

- Variable Independiente → Medidas y acciones
- Variable Dependiente → Incrementar las exportaciones

3.1.6 Operacionalización de variables

Tabla 1: Operacionalización de variables

Variable	Concepto	Dimensión	Indicador	Instrumento
Variable Independiente:	Medidas: Decisiones que se deberán tomar en base al análisis de los resultados estadísticos y cualitativos en el tiempo propuesto del proyecto. Acciones: Se refiere a dejar de tener un rol pasivo en cuanto el problema actual del país en la integración regional y tener la capacidad de desarrollar un proceso de cambio en determinadas etapas y en un	Técnica y Operativa	Análisis económico.	Guía de encuestas y entrevistas. Revisión de registros estadísticos.

	tiempo definido.			
Variable dependiente: Incrementar las exportaciones	Mejora en la producción y diversificación en la exportación de los productos no tradicionales que ofrece el país al mercado internacional.	Estadística	Factibilidad y viabilidad.	Guía de encuestas y entrevistas. Revisión de registros estadísticos.

Fuente: Elaboración Propia

3.1.7 Enfoque de investigación

El enfoque de la investigación a desarrollar corresponde a un carácter "cualicuantitativo". Es decir, la investigación es cuantitativa por que se pretende identificar y proponer acciones y medidas para poder proyectar y obtener un mejor resultado en el aprovechamiento de la integración regional de Bolivia. Y la investigación es cualitativa, porque busca analizar y comprender la situación en los últimos diez años, respecto a la inserción de la integración subregional del país según los resultados obtenidos.

3.1.8 Diseño de investigación

El diseño de investigación es de tipo longitudinal no experimental, ya que para la investigación se utilizó datos e información estadística a través de un periodo de diez años, y al mismo tiempo es estudiada en su estado natural sin manipular las variables de estudio.

3.1.9 Tipo de investigación

Esta investigación se enmarca en un tipo de investigación explicativo, ya que se busca encontrar y analizar las causas que Bolivia tuvo en actuación y desempeño respecto a los principales acuerdos comerciales en los que Bolivia forma parte (CAN y ACE-36), además de las diferentes características y factores, que permitan con el objetivo principal de proponer medidas y acciones para mejorar el aprovechamiento de la integración regional en el país.

3.1.10 Universo

El presente estudio está vinculado con El Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia, el cual desarrolla la gestión de la Política Exterior para la defensa de la Soberanía, Independencia e Intereses del Estado, mediante la aplicación de la Diplomacia de los Pueblos por la Vida, en beneficio de las y los bolivianos. y en el caso concreto de esta investigación, con el Viceministerio de Comercio Exterior e Integración, instancia que impulsa además la convergencia de los procesos de integración de la región y también la promoción de la oferta exportable.

Así como otras instancias del sector público que también participan en el proceso y desarrollo de exportaciones del país, como el Viceministerio de Comercio Interno en la Unidad de Desarrollo de Exportaciones, dependientes del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural.

Por otro lado, también se considera a los representantes del sector privado como la CEPB¹² y representantes del sector exportador y comercial privado como la CANEB¹³, la CNC¹⁴ y la CNI¹⁵ que sin duda convergen, participan en el análisis como los actores principales en la participación comercial y por ende buscan el

¹² Confederación de Empresarios Privados de Bolivia.

¹³ Cámara Nacional de Exportadores.

¹⁴ Cámara Nacional de Comercio.

¹⁵ Cámara Nacional de Industria.

beneficio de la integración regional para productos bolivianos y su posible incremento para generar competitividad e impactar en la economía nacional, con mayores ingresos de divisas.

3.1.11 Muestra

En la investigación se tomará en cuenta el muestreo no probabilístico por conveniencia, en las diferentes divisiones del Viceministerio de Comercio Exterior e Integración dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores y la Unidad e Desarrollo de Exportaciones dependientes del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, además, de algunos representantes del sector privado empresarial y exportador, a objeto de establecer parámetros que permitan identificar aquellos elementos de medición, que nos retroalimenten en las diferentes ópticas de acuerdo con el siguiente detalle:

Tabla 2: Cantidad de personas para entrevistas

MUESTRA	CANTIDAD
Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia (Viceministerio de comercio externo e integración)- Mario Julián Loayza Grissi (Encargado de la unidad regional de integración)	1
Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural {Viceministerio de Comercio Interno)- Ing. Andrés Abasto Pereira (Jefe de la Unidad de Desarrollo Productivo y de Exportaciones) y Nadia B. Pozzo Arancibia (Profesional en Gestión y Evaluación de la Defensa Comercial) en el área de Dirección General de Desarrollo Comercial y Logística Interna Cámara Nacional de Exportadores	2
CANEB- Marcelo Olguín (Director General de la CANEB)	1
Confederación de Empresarios Privados de Bolivia CEPB Gerardo Velazco (Comité de dirección)	1

TOTAL	5
-------	---

Fuente: Elaboración Propia

3.1.12 Unidades de observación

Son los aportes de representantes en el área de relaciones exteriores del país y los especialistas en integración regional que serán considerados y analizados para la investigación correspondiente.

3.1.13 Métodos y técnicas de investigación

3.1.13.1 Métodos de investigación

3.1.13.1.1 Método hipotético deductivo

La investigación se basa en una hipótesis específica para luego obtener conclusiones particulares de ella, que luego serán a su vez comprobadas experimentalmente. La hipótesis podrá ser comprobada después de implementar las medidas y acciones propuestas en un periodo de tiempo de largo plazo. El paso inicial está compuesto por técnicas de investigación escogidas que permiten deducir una hipótesis inicial que sea luego sometida a experimentación.

3.1.13.1.2 Método histórico lógico

La investigación se basa en un periodo determinado de recorrido de diez años (2010-2019), donde se analiza la información necesaria para la obtención de investigación óptima.

3.1.13.2 Técnicas de investigación

3.1.13.2.1 Entrevistas

Se realizarán entrevistas a representantes del sector público en el área de comercio exterior e integración regional y también a representantes del sector

empresarial vinculantes con la producción nacional y exportaciones, a fin de obtener información de tipo cualitativo que será de gran aporte para considerar y visualizar los resultados de la investigación.

3.1.13.2 Registros estadísticos

Se realizará una revisión, seguimiento y análisis de los registros estadísticos proporcionados por informes anuales de la CAN¹⁶ y la ALADI¹⁷ y fundaciones internacionales de estadística que brindan información sobre el aprovechamiento que Bolivia ha tenido en la inserción económica y comercial en la integración regional, a fin de llegar a conclusiones que permitan establecer y proponer medidas y acciones, como principal objetivo de la investigación y la comprobación de la hipótesis.

3.1.14 Procedimiento de la investigación

El procedimiento de la investigación se desarrolló de la siguiente manera:

Se identificaron, tanto la variable dependiente como independiente, cada una con su respectivo indicador e instrumento, que en el transcurso de la investigación se fueron aplicando, ya que en base a esas variables se desarrolló la investigación.

Aprobado el tema para la investigación, se procedió a recopilar conceptos teóricos que contribuyan a una mejor comprensión, que resultan ser el soporte del trabajo de investigación.

Se diseñaron los instrumentos necesarios para cumplir con cada objetivo específico detallado en la investigación, al tener los cuestionarios de entrevista, se los presentó para ser revisados y aceptados para proseguir con la aplicación de estos en la muestra ya seleccionada. De igual manera se realizó un análisis

¹⁶ Comunidad Andina

¹⁷ Asociación Latinoamericana de Integración

estadístico y económico, donde lo que se pretendía era comprobar o rechazar la hipótesis planteada. En este último capítulo se realizaron los últimos resultados y conclusiones necesarias, respondiendo a cada uno de los objetivos específicos.

CAPÍTULO IV

Marco Práctico

Capítulo IV

4.1 Marco Práctico

4.1.1 Presentación de resultados del trabajo de campo

4.1.1.1 Entrevistas a representantes del sector público en el área de integración regional

Para llevar a cabo las entrevistas al sector público, se consideró al Ministerio de Relaciones Exteriores, que a través del VCEI¹⁸ está encargada de velar y mejorar la inserción comercial y económica de Bolivia en el ámbito internacional, así como la negociación de los Acuerdos Comerciales, constituyéndose también la entidad rectora de las relaciones internacionales del Estado Plurinacional de Bolivia, que desarrolla la gestión de la Política Exterior para la defensa de la Soberanía, Independencia e Intereses del Estado, mediante la aplicación de la Diplomacia de los Pueblos por la Vida, en beneficio de los bolivianos.

Y también, se consideró al Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, ya que promueve el desarrollo del sector de la transformación industrial, manufacturera y artesanal del país, a través de la generación de políticas y normas de promoción y fortalecimiento de los actores de la economía plural, proporcionando condiciones para el acceso a los recursos productivos y el desarrollo del mercado interno con perspectiva de potenciar a fin de acceder a mercados externos, bajo la premisa del precio justo, en el marco de los complejos productivos integrales y en armonía con la Madre Tierra.

A su vez, el VCEI ¹⁹ del Ministerio de Relaciones Exteriores considera que existen problemas externos e internos que afectan el incremento o la mejora de las exportaciones del país, estableciendo que Bolivia es un país muy precario, y por esa razón existen muchas empresas exportadoras que no pueden cumplir con algunas normas y exigencias de los mercados internacionales, en los diferentes sectores de producción, así como en la oferta de servicios.

¹⁸ Viceministerio de Comercio Exterior e Integración

¹⁹ Viceministerio de Comercio Exterior e Integración

Por otro lado, los obstáculos internos, vienen a ser el tema sensible desde a la constitución de una empresa, con una cantidad de trámites que en muchos casos son repetitivos en cada instancia, dando lugar a una tremenda burocracia. Otro obstáculo importante se origina al momento de realizar los trámites inherentes a la importación como a la exportación.

A todo este panorama se suman los conflictos sociales y políticos como, por ejemplo, los bloqueos en carreteras o las distintas manifestaciones sociales perjudicando a la cadena logística y credibilidad con mercados externos, al incumplir con los clientes externos.

Según el representante de la Cancillería, manifiesta que últimamente se han desarrollado acciones para incrementar las exportaciones y mejorar el desarrollo de relaciones diplomáticas para conseguir nuevos mercados internacionales. El primer proyecto, y uno de los más importante que la institución está trabajando, es el inicio de una agencia especializada de exportación, llamada "Pro-export", que tiene el objetivo de representar al país y conseguir nuevos compradores de los productos bolivianos en otros países, en los cuales se tiene representación diplomática. Al mismo tiempo, se propone que Bolivia tome como estrategia de ingreso a un nuevo mercado, ingresando a ciudades intermedias de países de la CAN y el Mercosur.

Los entrevistados del MDPyEP²⁰ manifestaron su criterio sobre la temática en cuestión, con la interpretación de los datos estadísticos en los últimos diez años de la CAN y el ACE-36, en el marco de la ALADI. Estableciendo que para ellos la Comunidad Andina ha sido muy efectiva en cuanto a la relación comercial con Bolivia y por eso arguyen que "es estable", porque existe una mayor diversificación en cuanto a la exportación de productos no tradicionales en el sector intracomunitario. Mientras que la relación con los países miembros del Mercosur es un poco más complicada, siendo este, más burocrático, lento, grande y dependiente de posiciones políticos de por medio, es por esa razón que el producto más exportado es el gas con Brasil y Argentina.

²⁰ Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural

Además, se destacó que este Ministerio ha incrementado el trabajo conjunto con las Cámaras de Comercio del país y con el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, a fin de incrementar la oferta exportable y hallar nuevos mercados con nuevos acuerdos comerciales internacionales.

Por otro lado, los representantes por parte del MDPyEP²¹ manifestaron que no existe una unidad específica en la institución que se encargue de todos los sectores de producción, pero que, si existe un aspecto transversal con las exportaciones, generando condiciones para el desarrollo en condiciones favorables para el sector productivo.

Las acciones que del MDPyEP en su agenda de trabajo, en los últimos meses es el apoyo a la Cancillería con la digitalización de las empresas exportadoras, a efectos de implementar el e-Commerce a través de una plataforma tecnológica. Adicionalmente, manifiestan que se encuentran en la organización de capacitaciones para impulsar a los exportadores y productores del país.

Como información adicional, y en respuesta a la agroindustria, ellos creen que existe gran potencial en los agros negocios, pero que hace falta reforzar la vocación productiva de Bolivia, a través de políticas de gobierno estables para evitar resultados como; el descenso de producción o el efecto negativo en nuestra producción con el fortalecimiento de otros países vecinos.

4.1.1.2 Entrevista a representantes del sector exportador empresarial

Resulta importante también, contar con la visión del sector exportador empresarial en lo que la integración regional se refiere. Para lo cual se tomó en cuenta con:

- Cámara Nacional de Comercio (C.N.C.)
- Cámara Nacional de Exportadores (CANEB)
- Cámara Nacional de Industria (C.N.I.) y la
- Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (C.E.P.B).

²¹ Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural

El representante de la CEPB respondió a todas las preguntas planteadas, haciendo hincapié en que, en los últimos diez años, no hubo gran avance o mayor inserción de Bolivia en la integración regional, debido a las diversas líneas políticas y acciones que distorsionan el mercado internacional, por lo que Bolivia se basa en una política exterior ambivalente entre la CAN y el ACE-36.

Asimismo, el experto de CEPB resaltó el aspecto de las barreras comerciales que detienen y no permiten un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales por una falta de políticas públicas y comerciales, por eso, en el país existe la competencia desleal y un gran porcentaje de contrabando de bienes que afectan a la producción nacional.

Y con respecto a la producción, se planteó una sugerencia de definir una política de producción, mantener los acuerdos comerciales y proporcionar nuevos acuerdos con países convenientes e interesantes para los productos bolivianos, establecer una política de precio justo para el productor. Al mismo tiempo, se debe considerar que la Cancillería juega un papel importante en esta sugerencia de mejora en el sector de integración regional, la cual debería establecer políticas de Estado para obtener una complementariedad de mercados y lograr un incremento en la inversión externa de países con alto porcentaje de capital.

También, la CEPB resalta su aporte y trabajo principal en el país para poder representar y afiliar a las distintas federaciones de empresarios del país y sectores económicos, con el objetivo de defender de la propiedad privada y libertad económica-social de un mercado bajo precios, valores y ética.

Por otro lado, el representante de la institución que representa a los exportadores, CANEB, también realizó un análisis interesante sobre la inserción de integración regional en Bolivia, manifestando que no hubo gran avance en estos últimos diez años, precisamente porque no existe ayuda alguna del Gobierno, debido a que no se establecieron ninguna política estable al sector exportador.

Además, resalta la importancia de la productividad con relación al potencial exportador que hasta ahora no se ha hecho nada para incrementar más la

producción y por ende las exportaciones del país. Por lo que, es necesario trabajar con el sector público para disminuir los procesos burocráticos que perjudican al sector exportador y junto con la Cancillería, ingresar a nuevos mercados y mantener los acuerdos internacionales actuales con algunos países.

La CANEB reconoce que existen factores logísticos y geográficos que hay que tomar en cuenta para definir el problema del bajo crecimiento del país en cuanto a la inserción de la integración regional, a lo largo de estos años. Los factores logísticos se deben a la burocracia que existe al momento de realizar los trámites de exportación, existencia de gran diferencia de costos para una empresa exportadora, poca información entre oferentes y demandantes y la existencia de oligopolios de agencias aduaneras en el país. Mientras que los factores geográficos se basan en la ubicación de Bolivia y como afecta al comercio internacional al no tener salida marítima, el país tiene la necesidad de utilizar otros puertos de países vecinos y hasta el día de hoy no se ha mejorado en ningún aspecto los puertos con gran potencial comercial dentro del país.

Como Cámara Nacional de Exportadores colaboran al sector exportador del país con asistencia técnica y cursos para guiar a nuevas empresas en el mercado, y además consideran de manera muy importante el trabajo en conjunto con las instituciones públicas que definen todo el proceso logístico de exportación, como su sucede en otros países vecinos.

4.1.1.3 Puntos coincidentes entre el sector público y el sector privado

Tanto los representantes del sector público y del sector exportador y empresarial desarrollaron ideas en común durante las entrevistas realizadas. Estas ideas son de gran importancia al destacar los factores que generan el problema que existe en Bolivia en cuanto a la inserción en la integración regional se refiere, destacando los siguientes aspectos:

- No hubo gran avance y tampoco se aprovechó la integración regional en los últimos diez años, y esto es debido a la falta de políticas dirigidas al incremento de exportaciones o a la falta de inserción en nuevos bloques de integración o nuevos acuerdos comerciales con países estratégicos para nuestra oferta exportable.
- La producción es un factor crucial, que podría incidir en la integración regional del país, debido a su efecto en la diversificación de la oferta exportable.
- Existen productos con gran potencial exportador que podrían llegar a otros mercados. Sin embargo, es menester y de manera imperativa apoyar a las pequeñas y medianas empresas y al sector industrial para que puedan diversificar sus productos con un mayor valor agregado a fin de que estos sean competitivos en los bloques comerciales a los que Bolivia exporta.
- La excesiva burocracia es otro de los mayores problemas que desde hace mucho tiempo ha afectado a los exportadores del país, por lo que ambos sectores concuerdan que se debe trabajar este tema lo más antes posible, para así, poder ayudar a las empresas exportadoras a agilizar las ventas internacionales en cualquier proceso comercial.

4.1.2 Presentación de resultados estadísticos investigados

Para el desarrollo de las preguntas fue necesario investigar y revisar datos estadísticos en base a la información y literatura concerniente a la CAN y el Acuerdo de Complementación Económica (ACE-36) respecto al comportamiento de las exportaciones y de qué manera cada país miembro ha tenido un mejor aprovechamiento en los acuerdos comerciales subregionales respectivamente.

La observación y el análisis abarca un periodo de diez años entre el 2009 a 2019 para poder tener resultados dentro del mismo tiempo y ver el aprovechamiento o

estancamiento de los países miembros. En esa línea los representantes de las instituciones seleccionadas en el sector público y privado pudieron emitir sus puntos de vista respecto al avance que ha tenido Bolivia y los países vecinos respecto al aprovechamiento que se ha dado en la Comunidad Andina y en el Mercosur.

A continuación se detallarán los datos estadísticos y sus respectivas gráficas de acuerdo con la investigación realizada en la página oficial de la CAN y la ALADI sobre los resultados que muestra el ACE-36 ya que este acuerdo se encuentra bajo el paraguas o converge en el marco de la Asociación de Integración Latinoamericana:

4.1.2.1 Datos estadísticos de la CAN

Los datos estadísticos de la CAN se encuentran divididos en dos tablas: en la primera se observan las exportaciones FOB intracomunitaria y extracomunitaria; y en la segunda tabla se muestra los cinco principales productos exportados por los países miembros (Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia).

Tabla 3: Exportaciones FOB al mundo y hacia los países de la Comunidad Andina (Expresado en miles de dólares) (CAN, 2009-2020)

Año	Exportaciones Intracomunitarias					Exportaciones	Total, en el Mundo
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Total	Extra Comunitarias	
2010	636.131	3.062.998	2.126.894	1.984.442	7.810.465	90.192.312	98.002.777
2011	714.476	3.372.691	2.769.503	2.349.575	9.206.245	124.905.534	134.111.779
2012	1.193.572	3.677.002	3.066.388	2.423.762	10.360.724	130.542.407	140.903.131
2013	1.259.200	3.392.419	2.819.579	2.386.973	9.858.171	127.006.797	136.864.968
2014	1.320.265	3.209.610	2.545.223	2.649.469	9.724.567	118.630.909	128.355.476
2015	1.015.816	2.730.207	1.752.106	2.115.143	7.613.272	86.966.298	94.579.570
2016	1.049.677	2.400.508	1.776.353	1.905.745	7.132.283	82.796.238	89.928.521
2017	717.925	2.694.185	2.084.706	2.075.411	7.572.227	99.569.584	107.141.811
2018	994.313	3.159.924	2.484.684	2.263.550	8.902.471	110.414.766	119.317.237
2019	952.622	3.234.877	1.844.321	2.278.049	8.309.869	107.673.960	115.983.829

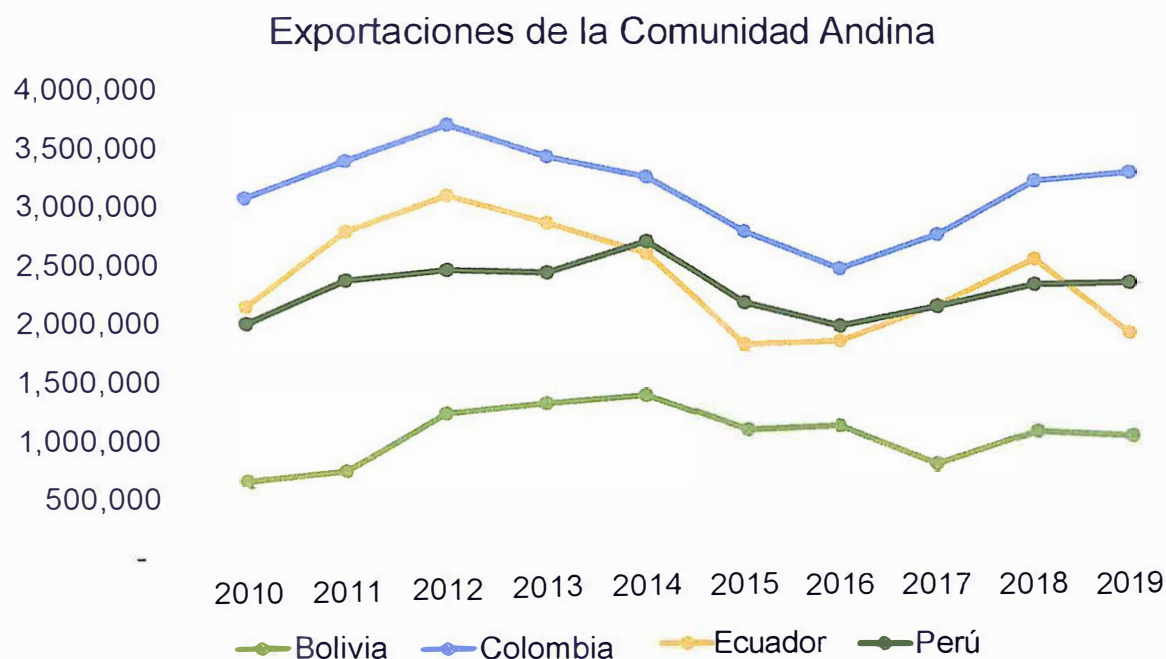
Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la CAN

Como se puede ver existe una gran diferencia en el valor respecto a la capacidad exportadora de cada país miembro. En la misma tabla (3) se puede apreciar que Colombia se mantiene en el primer puesto de exportaciones intracomunitarias y extracomunitarias en comparación con los demás países. Le sigue Perú y después se encuentra Ecuador. Mientras que Bolivia se encuentra en el último puesto, donde se puede observar con absoluta claridad que el nivel de sus exportaciones más bien tuvo un decrecimiento el 2018 y el 2019.

En base a la tabla 3, se puede apreciar de una manera más detallada y con mayor precisión las exportaciones intracomunitarias y extracomunitarias de cada país entre los años 2009 al 2019, según el anexo donde se tiene.

La gráfica en base a los datos en la tabla 3 y que la misma se proyectó en las entrevistas, tanto al sector privado como al sector público:

Gráfica 1: Exportaciones FOB al mundo y hacia los países de la Comunidad Andina



Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 3

A continuación, se muestra la segunda tabla sobre los cinco productos más exportados en la CAN, por sus países miembros entre 2009 al 2019:

Tabla 4: Principales Productos Exportados Intracomunitariamente en la Comunidad Andina

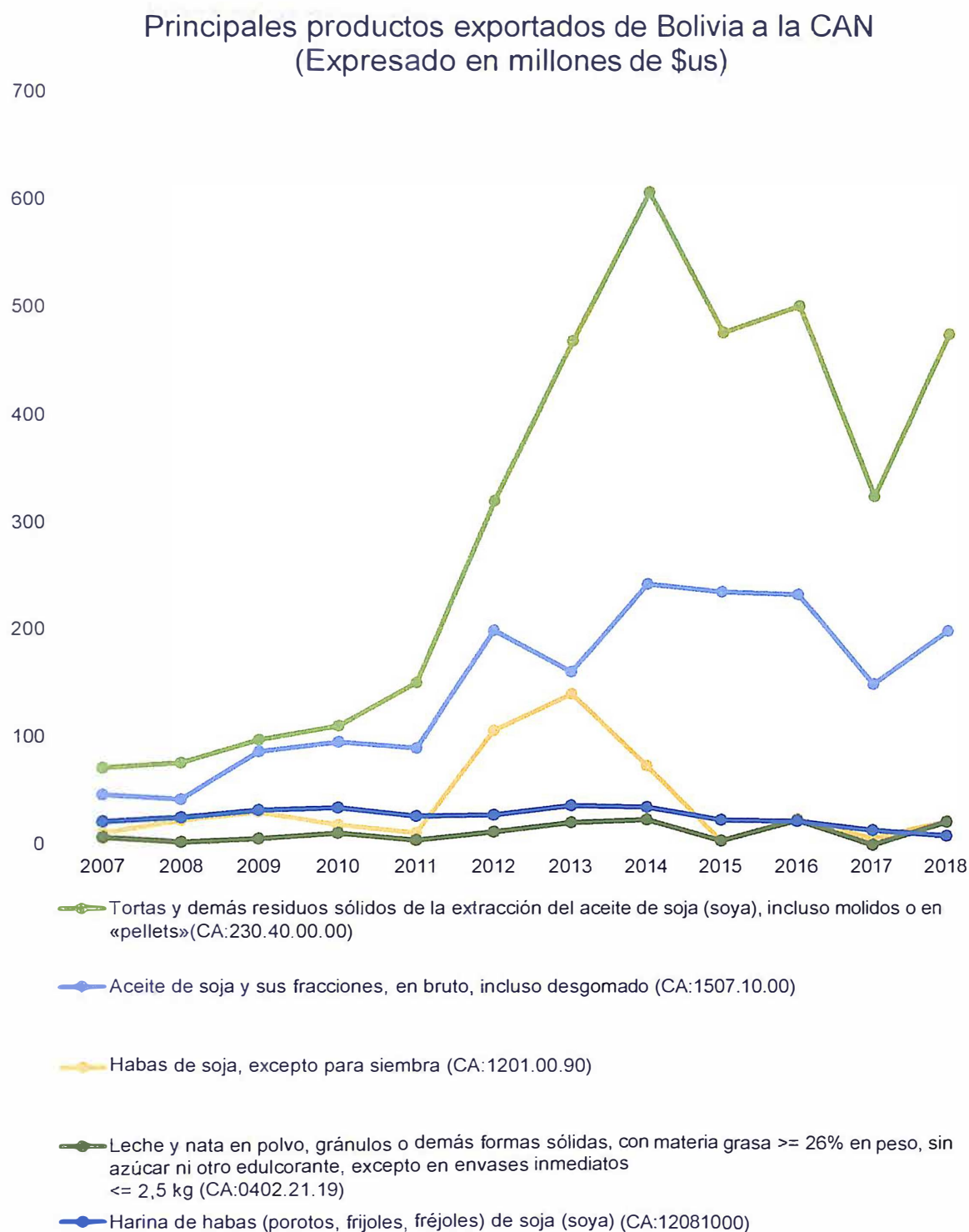
	Descripción	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	Aceites crudos de petróleo	1341	1467	725	1252	1633	2026	1616	1392	772	776	1122	1658	1024
2	Tortas de la extracción del aceite de soja	71	76	98	111	152	325	477	619	486	512	332	468	425
3	Aceite de soja	46	42	87	96	90	202	163	247	240	239	227	236	230
4	La demás azúcar de caña	72	80	80	109	110	144	114	130	115	188	165	206	203
5	Preparaciones para la alimentación de animales	34	43	47	62	87	104	92	126	131	158	153	151	149

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la CAN

Consecuentemente se puede observar en la tabla presentada, los principales productos exportados a la CAN, como los aceites y los derivados, la soya y sus derivados, azúcar y preparados para alimentación de animales. En el anexo 1, se detalla de una mejor manera las exportaciones y productos de cada país de la Comunidad Andina.

Cabe mencionar que en las entrevistas realizadas fue necesario mostrar los resultados de esto a la tabla en base a los productos exportados por Bolivia a la CAN, desarrollando la siguiente gráfica:

Gráfica 2: Cinco principales productos exportados de Bolivia a países miembros de la CAN



Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 8-10 del Anexo II

4.1.2.2 Datos estadísticos del ACE-36

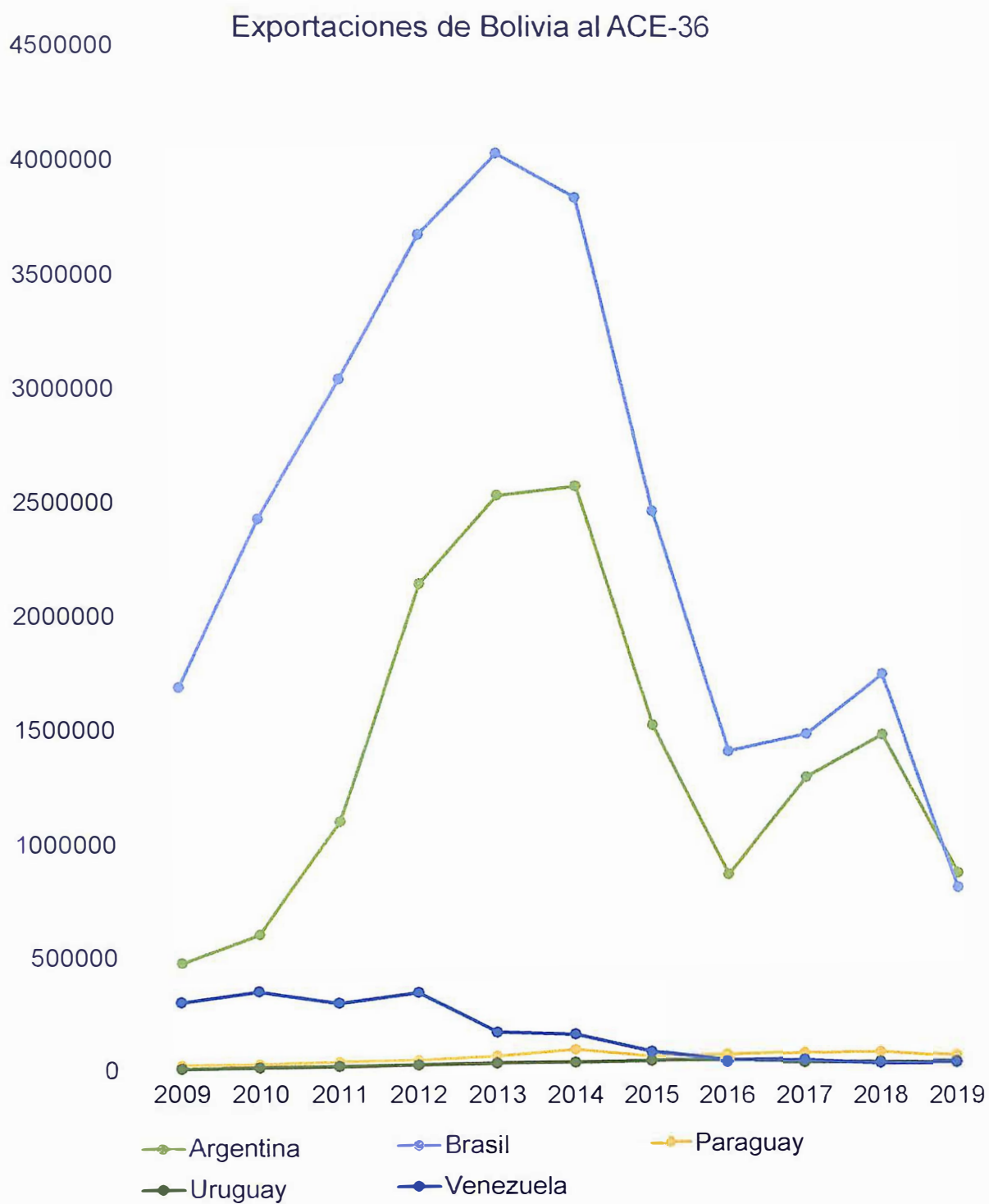
En cuanto a la información estadística del ACE-36, que se obtuvo de la página oficial de la ALADI, también se puede dividir los resultados en dos tablas: la primera detalla las exportaciones de Bolivia a los países miembros del Mercosur en los últimos diez años, mientras que la segunda tabla muestra los cinco principales productos exportados de Bolivia a países miembros del Mercosur:

Tabla 5: Exportaciones Totales de Bolivia hacia países miembros del ACE-36

Valor en miles de \$us						
Año	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela	Total
2009	454.831	1.670.902	18.732	3.090	296.705	2.444.260
2010	578.749	2.413.682	20.740	5.524	342.237	3.360.932
2011	1.074.290	3.034.053	26.877	7.287	287.342	4.429.849
2012	2.126.758	3.678.152	27.046	5.868	327.363	6.165.187
2013	2.521.948	4.043.144	39.209	7.650	145.127	6.757.078
2014	2.563.813	3.849.905	64.563	7.947	132.688	6.618.916
2015	1.496.305	2.450.843	32.105	12.899	53.332	4.045.484
2016	828.187	1.378.302	39.105	14.728	13.382	2.273.704
2017	1.261.989	1.454.982	51.928	9.181	19.786	2.797.866
2018	1.451.272	1.720.646	54.813	10.473	4.536	3.241.740
2019	832.939	767.297	33.547	6.009	1.420	1.641.212

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la ALADI

Gráfica 3: Cinco principales productos exportados de Bolivia a los países miembros del ACE-36



Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 14 del Anexo III

Como se puede ver según la tabla 5, Bolivia concentra sus exportaciones principalmente en Brasil y Argentina y es evidente que, durante los últimos diez años, el principal producto exportado ha sido y continúa siendo el gas, logrando tener los picos más altos entre el 2014 y el 2016 gracias al boom de los precios internacionales respecto al petróleo, este aspecto, sin lugar a duda resalta la dependencia en las materias primas, concretamente en el sector hidrocarburífero.

En lo que se refiere a Paraguay y Uruguay, se observa que tampoco hubo un gran crecimiento en sus exportaciones, en todo caso como se puede ver en la gráfica y en la tabla, las exportaciones disminuyeron.

Vinculante a estos registros estadísticos, tanto el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Desarrollo Productivo coincidieron en que se debería incrementar algunos sectores productivos para poder potenciarlos e incrementar su capacidad productiva en un corto plazo. En aquellos rubros que tienen el potencial exportador, con la debida asistencia y guía para estas empresas o industrias.

En cuanto a las respuestas del sector privado referidas a las preguntas sobre las gráficas presentadas en la entrevista²², concluyeron que Bolivia hasta el día de hoy y desde que se firmó los acuerdos de integración regional no hubo grandes cambios en el avance debido a la dependencia de productos tradicionales y lamentablemente tampoco se realizaron acciones para cambiar el perfil primario exportador de nuestro país.

Adicionalmente, los representantes también resaltaron su preocupación en la dependencia de las exportaciones de productos tradicionales y en el caso gasífero concretamente se planteó la interrogante de, que pasaría con nuestro país si las reservas se acaban o la demanda disminuya y los precios internacionales tengan una caída considerable, dando lugar al “efecto precio”, Sin duda, resaltan la importancia de incrementar y apoyar la exportación de productos no tradicionales.

²² Grafica 1 exportaciones de la CAN y Grafica 2 exportaciones de Bolivia a los países miembros del Mercosur.

A continuación, se presentará la tabla que detalla los resultados sobre los principales productos que son exportados de Bolivia al Mercosur. Las tablas y graficas desarrolladas se encuentran mejor detalladas en el anexo II.

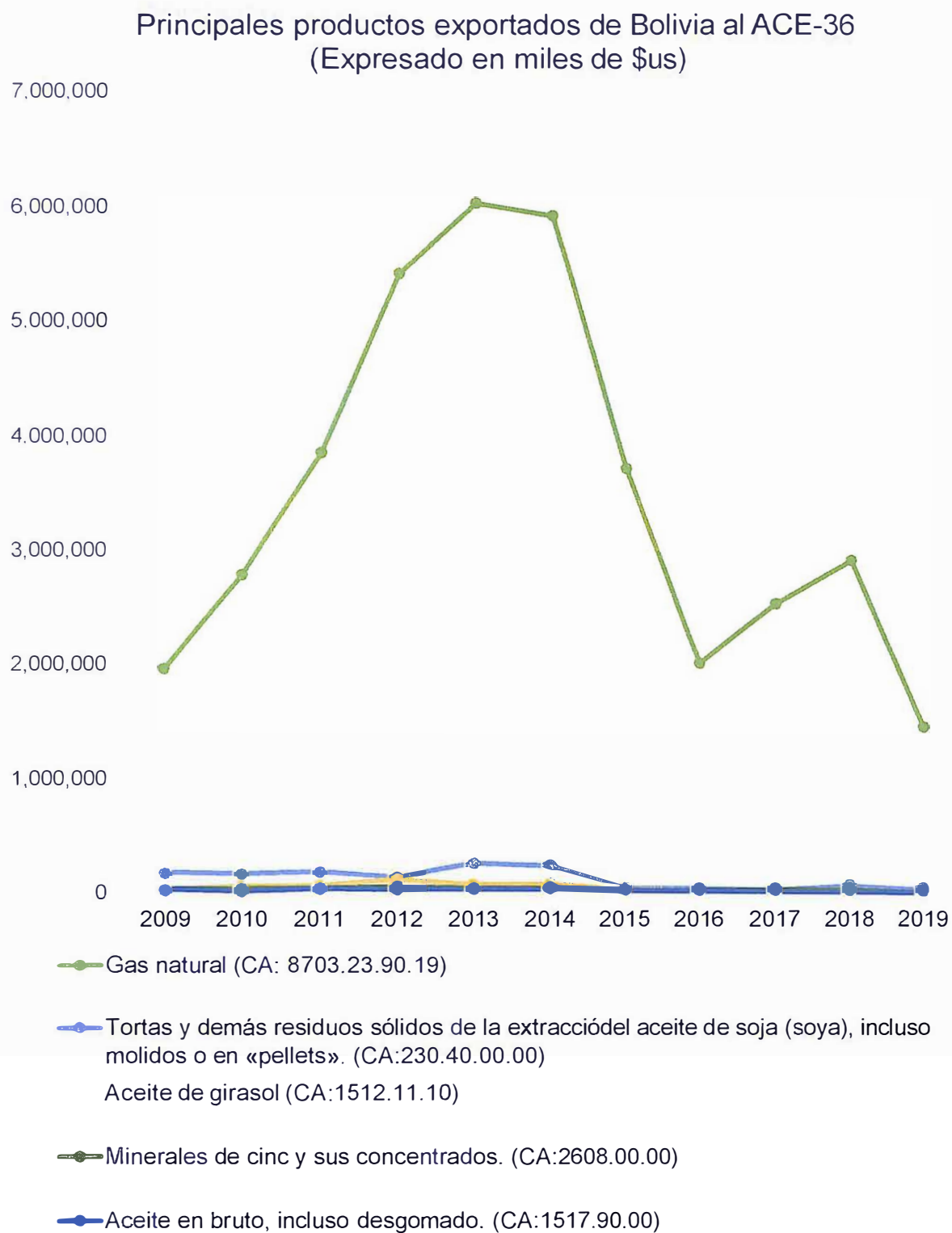
Tabla 5: Principales Productos Exportados de Bolivia hacia países del ACE-36

		2010			2015
1	Gas natural	2.797.774	1	Gas natural	3.770.379
2	Tortas de la extracción del aceite de soja (soya)	170.402	2	Tipo «cavendish valery»	37.407
3	Aceite en bruto, incluso desgomado	62.766	3	Aceites crudos de petróleo	27.263
4	Minerales de cinc y sus concentrados.	36.283	4	Las demás	18.684
5	De girasol	16.989	5	Boratos de sodio naturales	14.834
		2011			2016
1	Gas natural	3.883.965	1	Gas natural	2.049.100
2	Tortas de la extracción del aceite de soja (soya)	183.462	2	Tipo «cavendish valery»	35.105
3	Aceite en bruto, incluso desgomado	67.062	3	Gas licuado de petróleo (GLP)	19.033
4	Minerales de cinc y sus concentrados.	40.255	4	Negro	18.997
5	Estaño sin alear	34.407	5	Boratos de sodio naturales	13.784
		2012			2017
1	Gas natural	5.477.624	1	Gas natural	2.581.330
2	Aceites crudos de petróleo	133.178	2	Tipo «cavendish valery»	29.149
3	Tortas de la extracción del aceite de soja (soya)	112.839	3	Las demás	28.123

4	Las demás	47.352	4	Gas licuado de petróleo (GLP)	27.354
5	Tipo «cavendish valery»	24.267	5	Boratos de sodio naturales	14.832
		2013			2018
1	Gas natural	6.112.383	1	Gas natural	2.970.358
2	Aceites crudos de petróleo	255.033	2	Con un porcentaje de nitrógeno	67.133
3	Tortas de la extracción del aceite de soja (soya)	65.071	3	Tipo «cavendish valery»	32.392
4	Las demás	31.630	4	Gas licuado de petróleo	30.508
5	Tipo «cavendish valery»	29.570	5	Boratos de sodio naturales	16.272
		2014			2019
1	Gas natural	6.011.098	1	Gas natural	1.489.227
2	Aceites crudos de petróleo	234.185	2	Con un porcentaje de nitrógeno	35.299
3	Tortas de la extracción del aceite de soja (soya)	73.580	3	Tipo «cavendish valery»	17.798
4	Tipo «cavendish valery»	35.304	4	Gas licuado de petróleo	11.808
5	Gas licuado de petróleo	25.959	5	Boratos de sodio naturales	9.575

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la ALADI

Gráfica 4: Principales Productos Exportados de Bolivia al ACE-36



Fuente: Elaboración Propia en base a las Tablas 18-22 del Anexo 111

En cuanto a las gráficas demostradas en las entrevistas en base a la información investigada por parte de los informes anuales de la CAN y la ALADI, los entrevistados de las instituciones públicas compartieron la idea que existe un mayor aprovechamiento con el acuerdo comercial andino no así los países conformantes del Mercosur, es decir, no hay avance importante debido a que recién se estarías tomando acciones para poder incrementar las exportaciones de los diferentes productos propuestos en el acuerdo.

También, destacaron que existen otros productos potenciales para la exportación y que pueden ser muy competitivos en el mercado internacional, tan solo hay que identificar con exactitud la producción y buscar compradores extranjeros para incrementar el porcentaje de exportación de productos no tradicionales.

4.1.3 Descripción del comportamiento de los países miembros de la CAN

4.1.3.1 Colombia

Colombia es el país que tuvo mayor inserción en la integración regional los últimos diez años, en cuanto a su desarrollo en la CAN.

Su evolución inicio durante el gobierno de Álvaro Uribe Vélez (2002-2010), donde se profundizó la liberalización y se adoptaron amplias políticas de apertura e inserción internacional. Esta estrategia de liberación se desarrolló mediante tres medidas:

La primera es que Colombia ha participado de manera activa en el sistema económico (comercial y financiero) internacional, como la OMC²³, el FMI²⁴, el Banco Mundial y el BID²⁵.

La segunda, Colombia estimulo los avances de la inserción en la integración regional con el ingreso como nación en el Pacto Andino en 1997, la AEC²⁶, la

²³ Organización Mundial del Comercio

²⁴ Fondo Monetario Internacional

²⁵ Banco Interamericano de Desarrollo

Comunidad Andina y el Acuerdo de complementación económica CAN-Mercosur. También hay que señalar los acuerdos de integración sectorial como el PPP²⁶, el Lirsa²⁷.

Y la tercera medida, se refiere a que Colombia se ha insertado en el plano comercial internacional a través de la negociación, firma, ratificación y puesta en marcha de tratados de libre comercio con diferentes países o grupos de países. Por otro lado, Colombia ha adelantado la negociación de acuerdos más limitados, como los de Alcance Parcial (AAP) o los de Complementación Económica (ACE).

A continuación, a través de los resultados estadísticos del Centro Estadístico de Colombia, se puede ver el incremento de exportaciones en este país, gracias a las medidas que tomo Colombia en el último siglo:

Tabla 6. Exportaciones de Colombia entre 2010-2019 (Expresado en miles de \$us)

Años	Exportaciones
2010	39.713.336
2011	56.914.939
2012	60.125.166
2013	58.826.371
2014	54.856.755
2015	36.017.522
2016	31.768.341
2017	38.021.860
2018	41.904.777
2019	39.489.168

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del DANE

²⁶ Asociación de Estados del Caribe

²⁷ Plan Puebla-Panamá

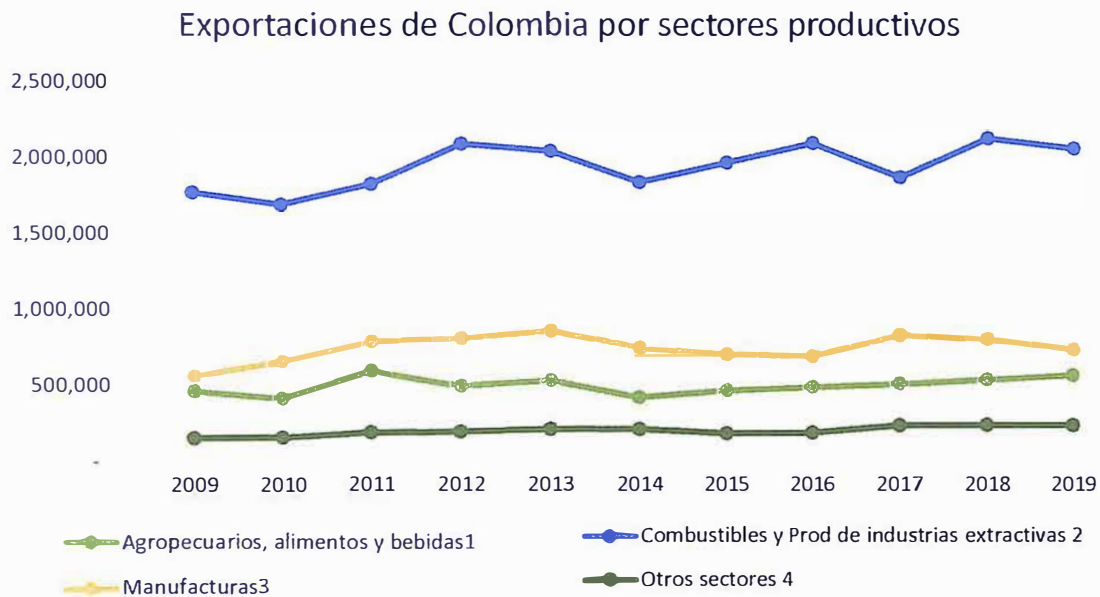
Gráfica 5: Exportaciones de Colombia



Fuente: Elaboración Propia en base a datos del DANE

Y además si hablamos de los productos o sectores productivos más exportados tenemos la siguiente gráfica:

Gráfica 6: Exportaciones de Colombia por sectores productivos



Fuente: Elaboración Propia en base a datos del DANE detallados en la tabla 30 del Anexo 12

Como se puede ver en las tablas y graficas mostradas anteriormente, Colombia ha tenido resultados positivos en sus exportaciones intracomunitarias impactando en el crecimiento de su economía nacional, mejoras en la diversificación en la oferta exportable y logró nuevos mercados con la expansión en los sectores de producción y exportación.

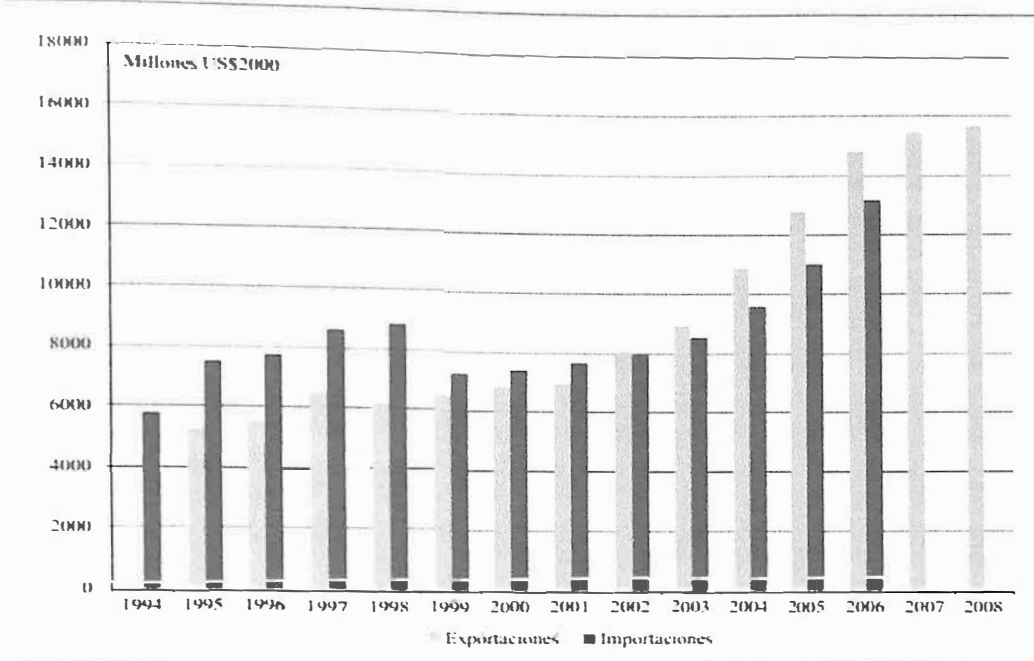
4.1.3.2 Perú

Perú fue uno de los países que tuvo más avances en su comercio exterior incremento sus exportaciones gracias a las políticas comerciales, económicas y de exportación que implementaron desde el 2009.

Estas políticas son en su mayoría la implementación de las medidas y acciones propuestas para incrementar la inserción de Perú en la integración regional. Perú mantuvo durante diez años estas políticas estables, bajo decreto, para tener un resultado eficaz y positivo. Entre estas medidas está: a) el reconocimiento internacional de su marca país en los principales países de la Unión Europea, Estados Unidos y China; b) inversión y apoyo a la producción con potencial exportador como productos agrícolas, joyería, aceites y minerales; c) unión publico privada con el fin de facilitar, apoyar e informar al sector exportador en todos los procesos de internacionalización en nuevos mercados externos, llamado ADEX (Asociación de Exportadores); d) generación de nuevos acuerdos comerciales con países estratégicos en la demanda de su oferta exportable como por ejemplo: TLC con China, Corea del Sur, México, Singapur, entre otros.

A continuación, se hará una comparación del estado económico de Perú diez años antes de su aplicación de estas nuevas medidas y políticas (1999-2008) y su efecto diez años después (2009-2019).

Gráfica 7: Exportaciones e importaciones totales de Perú entre 1994 a 2008



Fuente: UNCOMTRADE, Naciones Unidas

Las exportaciones de bienes del Perú, medidas en dólares americanos del 2000, se triplicaron entre 1995 y 2008. Sin embargo, este crecimiento no es uniforme.

Entre los años 2000 y 2008 las exportaciones mostraron su mayor dinamismo, pues aumentaron en 128%, como se aprecia en el gráfico 7. Este crecimiento se debió al entorno económico internacional, caracterizado por una fuerte demanda de sus productos a raíz del crecimiento económico de sus principales socios comerciales.

Tabla 7: Exportaciones por producto y socio comercial de acuerdo con su participación en el monto de exportación por capítulo, 1995-2008

Exportaciones por producto	Participación promedio en el total de exportaciones	Socio comercial	Participación promedio en el flujo comercial del capítulo
Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semi preciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.	22%	Suiza EE.UU. Reino Unido Canadá Brasil	33% 28% 24% 7% 2%
Minerales metalíferos, escorias y cenizas.	16%	China Japón Canadá Chile Brasil	18% 13% 7% 7% 6%
Cobre y sus manufacturas.	12%	EE.UU. Italia Brasil Holanda Reino Unido	37% 12% 7% 6% 6%
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	9%	China Alemania Japón Indonesia Canadá	32% 10% 8% 2% 2%
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación;	6%	EE.UU. Chile Panamá Canadá Corea	20% 5% 4% 3% 2%

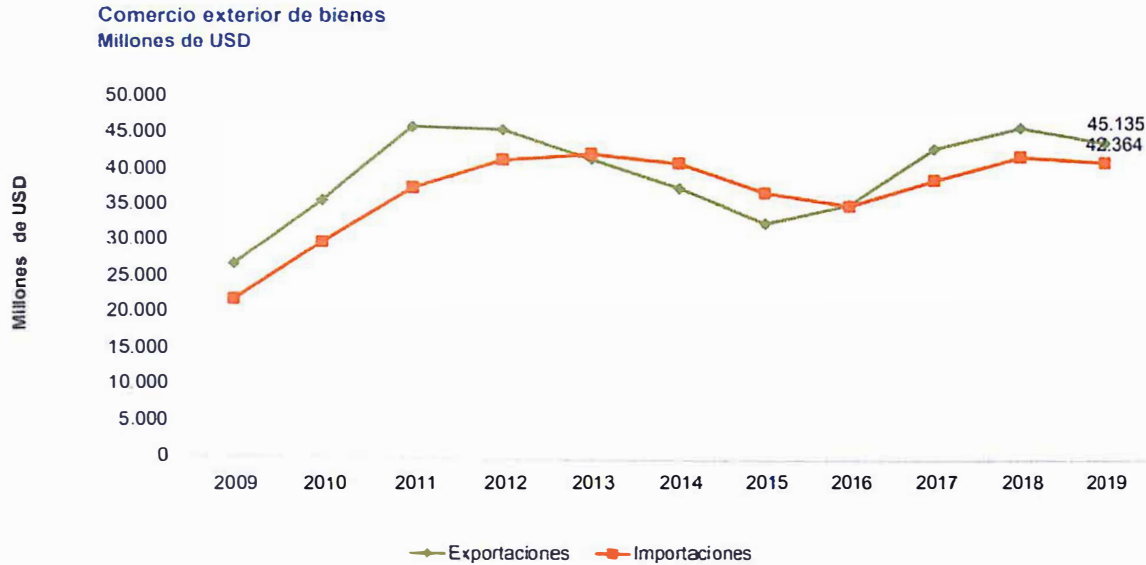
materias bituminosas; ceras minerales.			
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto.	6%	EE. UU. Venezuela Alemania España Holanda	67% 7 % 3% 3% 2%
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	3%	EE. UU. España Japón Francia Alemania	20% 14% 10% 10% 7%
Café, té, yerba mate y especias.	3%	Alemania EE. UU. Bélgica España Holanda	31% 30% 6% 5% 4%

Fuente: UNCOMTRADE, Naciones Unidas

Como se puede ver en la tabla 7 de las exportaciones e importaciones de Perú entre 1994 a 2008 sin las medidas y acciones que se tomaron a partir del 2009, los productos con mayor participación en el total de exportaciones, que hacen un 64%, provienen de sectores extractivos con valor agregado muy bajo. Tejidos de punto de algodón (61,6%) y preparaciones de hortalizas, frutas y otros (2%) incluyen productos con mayor valor agregado, pero su participación es limitada. En el caso de tejidos de algodón, el principal producto es ropa interior, y en el caso de preparación de hortalizas, se tiene espárragos preparados y en conservas.

A continuación, se podrá observar resultados de los cambios en el comercio exterior de Perú que tuvo, gracias a la implementación de medidas, acciones y políticas a partir del 2009. (A., 2018)

Gráfica 8: Exportaciones de Perú desde 2009-2019



Fuente: Wits-Comtrade, TradeMap (2019)

Como se puede observar en la gráfica, el incremento considerable en las exportaciones se ha dado por las políticas y medidas que Perú ha implementado, llegando a tener un superávit en la mayoría de las gestiones del último siglo con un total de 45 145 millones de USD americanos el 2019.

Además, se puede ver el apoyo a la producción y medidas que beneficiaron al sector exportador en el sector minero, minerales los cuales son mayormente comercializados en el mercado de los países miembros en el marco de los nuevos acuerdos comerciales suscritos, es importante resaltar el posicionamiento de la marca país que Perú estuvo trabajando desde el 2009.

Como se puede ver en la tabla 32 del anexo 13, con la iniciativa de conseguir nuevos socios comerciales, Perú logro integrar doce nuevos acuerdos comerciales, los cuales en su mayoría son acuerdos de libre comercio y de integración económica, logrando incrementar la inserción del país en la integración regional.

4.1.3.3 Ecuador

Ecuador tiene muchas similitudes con Bolivia en cuanto a la inserción en la integración regional, pero aun así los datos estadísticos y los resultados de exportación son más altos.

Las medidas para incrementar el aprovechamiento en la integración regional en Ecuador fueron desde el 2009, con el Plan Nacional para el Buen Vivir que consta de cinco revoluciones, de las cuales la última fue la "Revolución por la dignidad, soberanía e integración latinoamericana, para mantener una posición clara, digna y soberana en las relaciones internacionales y frente a los organismos multilaterales." Ello permitió avanzar hacia una verdadera integración con América Latina y el Caribe, así como insertar al país de manera estratégica en el mundo.

Con el PNBV²⁹, Ecuador logro integrarse a tratados de libre comercio con Estados Unidos y a la CAN. Además, el 2006 se estableció el Plan Nacional de Política Exterior que sigue vigente hasta el día de hoy. El PLANEX³⁰ aprecia la idea de mantener una conexión entre el que hacer del Estado en las relaciones internacionales y los asuntos de orden interno: como la consolidación de la democracia, respeto y promoción de los derechos humanos, desarrollo sustentable, construcción de una sociedad más justa y equitativa, cuidado del ambiente, soberanía, protección a los emigrantes, relaciones económicas, seguridad, cultura, cooperación para el desarrollo, organismos multilaterales, Estado social de Derecho, lo que cabe destacar como loable aunque difícil de concretar en la compleja práctica externa de los estados en la sociedad

internacional. (Galarza, 2019)

El PLANEX define lineamientos estratégicos en la integración regional, tales como: ejes transversales, áreas geográficas y países prioritarios y relación con nuevos organismos internacionales. Es así, como Ecuador consiguió unirse a la ALADI, a UNASUR, Tratados de Libre Comercio con Europa y Asia.

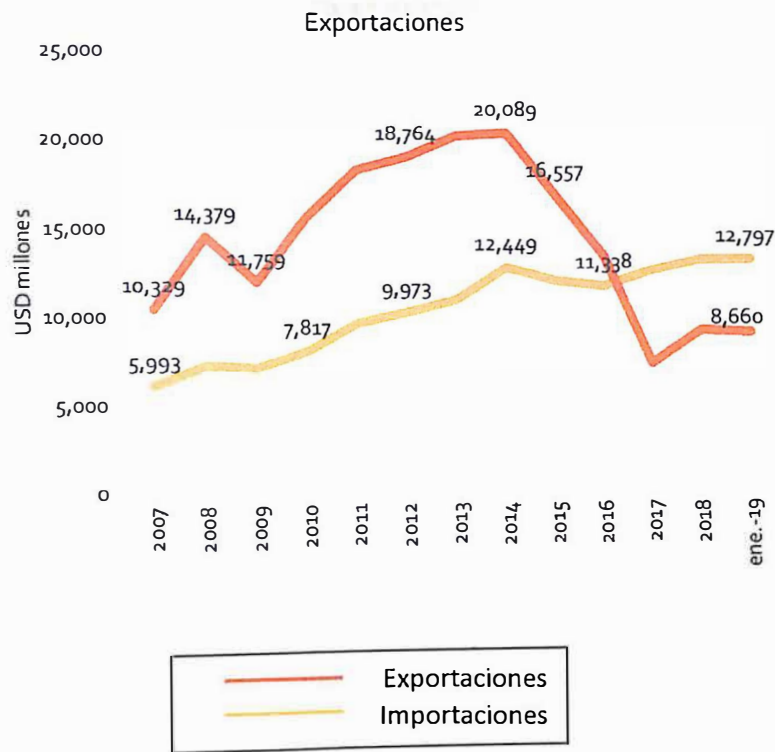
²⁹ Plan Nacional para el Buen Vivir

³⁰ Plan Nacional de Política Exterior

Otra medida que implemento este país fue su desarrollo institucional que se basa en la idea de que se debe realizar un especial esfuerzo para fortalecer la capacidad de acción de la Cancillería en la promoción económica externa del país, consolidando los mercados existentes y abriendo nuevos, para los cual se capacitará a los diplomáticos y se fortalecerá el vínculo de la Cancillería con los sectores productivos.

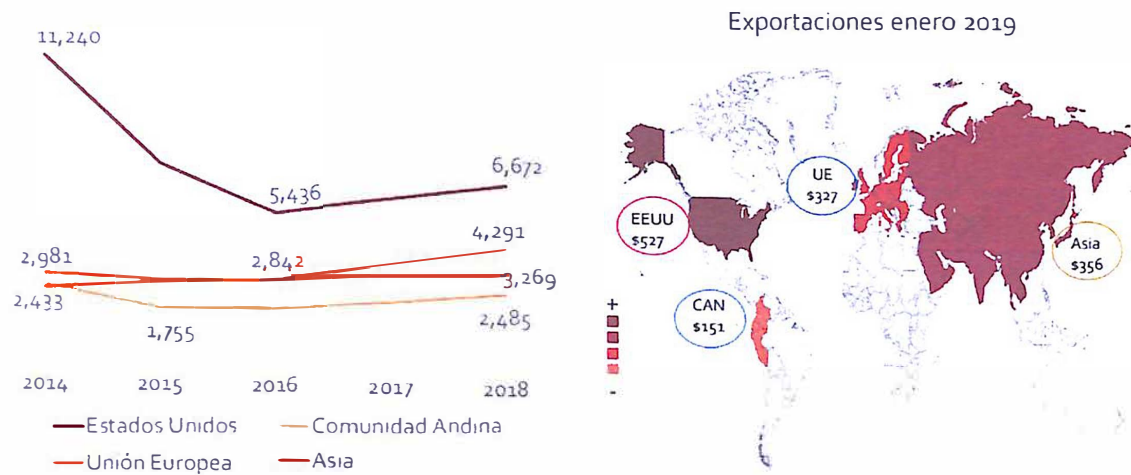
A continuación, se puede ver la evolución de las exportaciones en los últimos años en Ecuador, al implementar las medidas y acciones de inserción a la integración regional ya mencionadas:

Gráfica 9: Exportaciones de Ecuador del 2007 al 2019



Fuente: Informe de la Cámara de Comercio de Guayaquil (2019)

Gráfica 10: Exportaciones FOB de Ecuador por Socios Comerciales



Fuente: Informe de la Cámara de Comercio de Guayaquil (2019) (Guayaquil, 2019)

4.1.3 Comprobación de hipótesis

4.1.3.1 Presentación de la propuesta de acciones y medidas respecto a la investigación

Luego del análisis y la investigación efectuada con el muestreo de entrevistas, se podría establecer que los principales problemas que obstaculizan el incremento de nuestras exportaciones y el impacto negativo en la inserción de Bolivia en el marco de la integración regional en los últimos diez años, y de acuerdo con las teorías descritas anteriormente, es que resulta necesario aplicar algunos lineamientos que dentro de la literatura integracionista o del comercio internacional, se recomienda para lograr el desarrollo económico a través del comercio.

De alguna forma, en el marco de las teorías de integración y el comercio internacional que cada autor interpreta, analiza y atribuye cierta información, la cual nos permitirá vincular respecto al comportamiento que ha tenido Bolivia en la integración regional.

En ese sentido y de especial manera la Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo que se basa en varios factores de producción que permiten a un país lograr ser eficiente en la fabricación y comercialización de algunos bienes; y de la Teoría de la Localización que formula el planteamiento principal sobre los recursos naturales distribuidos en los distintos países del mundo, y como estos recursos pueden ser un gran factor ambiental y territorial que incremente o disminuya la ventaja comparativa de una nación para su correcta distribución en el mercado local e internacional. Son estas las teorías que más aporte le dan a la situación de Bolivia en cuanto a su inserción en la integración regional.

Asimismo, y según el análisis estadístico que se realizó previo a las entrevistas a los diferentes representantes del sector público y el sector privado, quienes aportaron desde su área un interesante análisis, que ayuda al análisis que se pretende en este trabajo de investigación.

Por otro lado, también revisar el comportamiento comercial en los últimos diez años de los países miembros de la CAN, a efectos de conocer que hicieron bien estos países, y analizar aquellas medidas y acciones que Colombia, Perú y Ecuador consideraron, lo que permitió lograr una mejor inserción en la integración regional, y consecuentemente mayor aprovechamiento, comparando con lo que dejó de hacer Bolivia, manteniendo un bajo nivel en sus exportaciones.

Es en esa línea, a continuación, se presentarán aquellos problemas a nivel interno y aspectos externos que afectan al sector exportador del país.

Los factores internos como el contrabando que desalienta a los productores nacionales, y va contra los comerciantes legalmente establecidos, temas que, sin duda afectan al desarrollo de las MyPIMES³¹ y dentro de los factores externos se podrían citar a las barreras no arancelarias, el tema de la inversión externa, como algo fundamental, todos los aspectos, nos permitirá proponer y/o definir las acciones y medidas que nuestro país puede tomar en cuenta para lograr un mayor aprovechamiento en la integración regional.

³¹ Pequeñas y medianas empresas

La propuesta de acciones y medidas están dirigidas a partir de la concepción de Políticas Públicas que defina el actual Gobierno, y por todo lo expuesto precedentemente considerando por un lado el muestreo de las entrevistas, los resultados estadísticos, así como analizar aquellas medidas desarrolladas por nuestros socios comerciales en la Comunidad Andina, que sin duda, les ha permitido incrementar sus exportaciones, logrando un mejor posicionamiento en mercados externos con una adecuada diversificación de su tejido productivo; es que Bolivia debe contar con una nueva agenda comercial para hacer frente a los desafíos de conquistar nuevos mercados con una oferta exportable más diversificada y con mayor valor agregado en los productos no tradicionales.

En ese sentido, a continuación, se presentará las propuestas en lo que acciones y medidas se refiere para considera que resulta absolutamente necesario cambiar el perfil exportador de nuestro país.

4.1.3.1.1 Definir y elaborar políticas de desarrollo productivo

Las políticas de producción están dirigidas a la correcta administración de los recursos naturales, productivos, industriales y tecnológicos de un país, incluyendo la planificación, organización, dirección, control y mejora de los sistemas que producen bienes y servicios a exportar.

Considerar a la producción como un elemento dinamizador en la lógica de comercio exterior de un país, sobre la necesidad de ampliar la base productiva y las "Cadenas Productivas" (Clusters) es sin duda, el pilar fundamental. Por lo que, en Bolivia, en los últimos años no se han generado políticas productivas y comerciales dirigidas principalmente al incremento de las exportaciones en los productos no tradicionales. Este es un problema que ha generado la dependencia de las exportaciones tradicionales basados en los recursos naturales, y manteniendo el perfil primario exportador.

El desarrollo de nuevas políticas de producción que beneficien al sector exportador tendrá como objetivo principal potenciar la producción en los distintos sectores que tengan un gran potencial exportador y conseguir un mejor posicionamiento de las empresas, a efectos de responder las actuales condiciones que el mercado internacional exige.

Una medida inicial, estaría enfocada al apoyo y al desarrollo de los “agronegocios” y la producción inteligente, innovando los procesos de producción, y dirigiendo recursos en base a un Plan Nacional de Desarrollo Productivo, que considere Occidente y el Oriente dirigida a los sectores con el potencial exportador, como productos alimenticios, consolidar complejos productivos de la quinua, nueces, café, diversas frutas, cacao, entre otros, bebidas alcohólicas, con nuestros vinos de altura y bebidas no alcohólicas como los jugos de frutas, alimentos, sectores con la que innovación tecnológica necesaria para lograr una mayor calidad y la diversificación en los productos no tradicionales para cumplir con la demanda de los mercados externos potenciales, que demandan los productos citados anteriormente.

El incremento del desarrollo productivo permitirá al país tener una mayor diversificación de productos no tradicionales, expandiendo la oferta exportable en los distintos bloques de integración a los que Bolivia pertenece.

4.1.3.1.2 Identificar sectores potenciales de exportación

Se puede dar inicio con la detección de los sectores productivos potenciales en el país, como lo planteó el Ministerio de Desarrollo Productivo.

Según el informe presentado por la ALADI³² en la presente gestión, establece que, los productos potenciales para la exportación intercomunitaria están dadas: en el sector minero con el plomo y el zinc, como se citó anteriormente el sector alimenticio las bebidas alcohólicas (vinos y singanis), jugos de frutas, cacao

³² Asociación Latinoamericana de Integración

silvestre de la amazonia boliviana y en el sector de metales preciosos con el oro y la plata. (ALADI, Potenciales productos de exportación de Bolivia, Paraguay y Ecuador y sus condiciones de acceso a mercados dentro de la ALADI, 2020)

En cuanto a los productos potenciales de exportación a los países miembros de la CAN33 y el Mercosur son el azúcar, el alcohol etílico, la urea y los plátanos. Estos productos ya tienen un plan de exportación según el MDPyEP34, debido a la demanda que ha habido en los últimos años por parte de Brasil, Colombia y Uruguay.

Este movimiento, que fomenta patrones productivos y de consumos más solidarios, es un importante aliado de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas y sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), ya que promueve un desarrollo más inclusivo y sostenible, según el documento publicado conjuntamente por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo (CLAC). (CEPAL, El aporte del comercio justo y el desarrollo sostenible, 2017)

4.1.3.1.3 Fomentar el tejido empresarial

En lo que respecta el fomento al tejido empresarial, se podría considerar el financiamiento con préstamos blandos para el desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas, con el objetivo de impulsar y potenciar su producción y comercialización. Otra acción está referida a establecer una Política Fiscal con incentivos tributarios a fin de proporcionarles cierto alivio fiscal y concentrarse en la producción.

Por otro lado, estas medidas también podrían enfocarse en el comercio justo que dependerá de los destinos de exportaciones que tienen las distintas empresas exportadoras del país. El comercio justo se basa en un sistema comercial solidario

³³ Comunidad Andina

³⁴ Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural del Estado Plurinacional de Bolivia

y alternativo al convencional que persigue el desarrollo de los pueblos y la lucha contra la pobreza.

El principal objetivo del movimiento sobre comercio justo es garantizar a los pequeños productores y empresarios agrícolas y artesanales un acceso más directo al mercado para sus productos, en condiciones más justas y equitativas. Con eso se busca fomentar un consumo responsable, mediante canales de comercialización más sostenibles y solidarios, reconociendo el trabajo de los productores y sus organizaciones. De esta forma, el comercio justo persigue reducir las desigualdades mediante una mayor equidad y un mayor equilibrio en las relaciones comerciales al interior de los países, así como entre los países del norte y los del sur.

4.1.3.1.4 Aplicar innovación y tecnología

La asistencia técnica en los procesos de exportación es muy necesaria al momento de generar negocios con el extranjero, para una empresa exportadora boliviana es necesario conocer todos los acuerdos internacionales, los requisitos fitosanitarios o de inocuidad alimentario, ya sea por el tipo de producto dirigido a la exportación, y que sean competitivos en el mercado internacional.

Por lo que es sumamente necesario brindar esta ayuda a los exportadores bolivianos, en la orientación que deben brindar instituciones como el MDPyEP³⁵, la Cancillería, SENADEX³⁶, SENASAG³⁷ y la Aduana Nacional son primordiales para elaborar esta medida.

Los principales obstáculos a la internacionalización de las PyMES son: la dificultad de entrada a nuevos mercados, costos de entrada (asimetría de información, infraestructura, transporte y tramites), cumplimiento de estándares del comercio

³⁵ Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural

³⁶ Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones

³⁷ Servicio Nacional Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria

internacional, acceso al financiamiento y, en especial, los mercados tradicionales importan volumen y precios.

En esa línea, las instituciones públicas que participan en el proceso de exportación deberán adaptarse a las nuevas motivaciones de innovación en base a la demanda del mercado internacional. Estas son: la actualización de maquinaria y equipos de trabajo, capacitaciones de consultorías y asistencia técnica especializada y nuevos estudios de mercado a países con potencial importador.

Es así, que los resultados marcarían la diferencia en la obtención de productos nuevos y mejorados para ofrecer en el mercado internacional, lograr mayor gama de productos y una nueva estandarización de producción. (Frohman, 2016)

4.1.3.1.5 Mejorar los procesos logísticos de exportación

Uno de los principales problemas por los que atraviesan los exportadores del país son las dificultades u obstáculos en el proceso logístico. Algunas de esas dificultades son de carácter externo e interno.

Los problemas externos están vinculados al tema geográfico, debido a la mediterraneidad de Bolivia, convirtiéndola en un país dependiente del uso de puertos chilenos como Arica, Antofagasta e Iquique. Lo que incrementa los costos de transporte, tiempos de espera en las fronteras, y en algunas ocasiones, huelgas en la aduana chilena, además del maltrato que sufren los transportistas bolivianos que llevan carga internacional.

Adicionalmente, se puede considerar la gran oportunidad portuaria que generaría la apertura de la HPP³⁸, que es uno de los proyectos de mayor prioridad entre las instituciones relacionadas con la temática integracionista latinoamericana. La HPP, con sus 3.440 kilómetros de extensión desde Puerto Cáceres, Brasil hasta el Puerto Nueva Palmira en Uruguay es el sistema hídrico que desde hace más de tres décadas está siendo reimpulsado por los gobiernos de Brasil, Bolivia,

³⁸ Hidrovía Panamá-Paraguay

Paraguay, Argentina y Uruguay, como países integrantes de esta alternativa de flujo comercial que, entre otras virtudes, ofrece una salida soberana hacia los puertos más importantes asentados en aguas del Atlántico, con un medio de transporte mucho más eficiente, ambientalmente amigable y de costos más competitivos.

El flujo comercial se basa en el territorio que comprende un área con potencialidades únicas para el desarrollo integral de las regiones de los países que conforman el sistema de la Hidrovía Panamá-Paraguay, se produce principalmente soya y sus derivados, algodón, girasol, trigo, lino, mineral de hierro, manganeso y otros productos industriales y agroindustriales.

De ahí que entre los productos más transportados por la HPP cuentan la soya y derivados, seguido del hierro y combustibles. En comparación, hay cuatro veces más mercadería de bajada que de subida. La carga de subida está compuesta en 80% por combustible. En cuanto a los volúmenes, el Programa HPP, indica que la mercadería transportada se multiplicó de 700 mil toneladas a casi 15 millones de toneladas año. (IBCE, Hidrovia Parana Paraguay, 2017)

Gráfica 11 Ubicación de la Hidrovía Paraná-Paraguay



Fuente: IBCE (Revista de Comercio Exterior)

Por otro lado, los problemas internos también perjudican al transporte, la logística aduanera y la cadena de suministros internacionales al momento de realizar el proceso de exportación. En este caso, el MDPyEP ha estado trabajando en los últimos años para mejorar el proceso logístico con un “Plan Nacional de Logística”, el cual especifica los pasos de exportación, las rutas de transporte internacional y los requisitos que las empresas necesitan para poder internacionalizarlas.

4.1.3.1.6 Disminuir la burocracia en el sector público

Los representantes de las instituciones públicas y privadas concordaron con una idea principal y detectaron un problema que hace muchos años se debió haber resuelto en el país, este problema es la extrema burocracia que existe al realizar los trámites necesarios en cualquier proceso comercial.

En esa línea, se pueden definir tres propuestas necesarias para disminuir la extrema burocracia en la documentación de exportación:

Sinergia Público-Privada: Una propuesta a este problema es hallar una sinergia público-privada, donde ambos sectores puedan identificar los problemas y encontrar soluciones para disminuir la burocracia y obtener mayor eficiencia en el proceso exportador. Este proyecto, tendría como objetivos principales, el de buscar mayor competitividad de exportaciones y disminuir la corrupción que se genera al momento de realizar la documentación en persona.

Es así, como se podría generar consejos nacionales que tengan como objetivo promover el desarrollo y competitividad de las exportaciones, a través de la actualización, innovación y la vinculación de intercambio de experiencias. La creación de estos consejos ha generado grandes proyectos de ayuda e incremento de exportaciones en otros países de Latinoamérica.

Transparencia y digitalización: Las tareas principales serán la digitalización del proceso exportador con el objetivo de fomentar la transparencia de la información necesaria al momento de realizar los trámites de exportación y de cumplir los

requisitos necesarios para comercializar los distintos productos que Bolivia ofrece en el mercado internacional.

Generar una Ventanilla Única de Comercio Exterior: Adicionalmente, se puede considerar implementar el sistema VUCE³⁹ que viene a ser un instrumento de facilitación del comercio exterior que permite realizar de forma electrónica y desde un único punto de entrada todos los trámites vinculados a las operaciones de importación, exportación y tránsito. El desarrollo de una VUCE implica una sustancial modificación de los procesos de comercio exterior donde interviene el Estado para que sean más simples y eficientes, sin menoscabar los controles y seguridad y sin alterar la concepción funcional de los organismos intervinientes. (VUCE, 2019)

Según la CEPAL ⁴⁰, en la actualidad veintitrés países de América Latina y el Caribe implementan el sistema VUCE en su proceso de comercio exterior. Y Bolivia se encuentra en proceso desde el 2016, por lo que hasta ahora no se ha implementado formalmente, no se encuentra en uso y también se tiene resultados estadísticos o experimentales de las exportaciones en el país. (CEPAL, Interoperabilidad en VUCE y PCS existentes, 2020)

4.1.3.1.7 Implementar una agresiva promoción externa

Durante los últimos diez años, el Gobierno presento dos nuevos lanzamientos en cuanto a la promoción externa para promover el consumo de productos hechos en Bolivia y su turismo.

El primero fue bajo el lema “Bolivia te espera” y actualmente, conjuntamente el Estado y una consultora internacional llamada “Futurebrand”⁴¹ se definió un nuevo lema y logo, “Bolivia corazón del Sur”⁴².

39 Ventanilla única de Comercio Exterior

40 Comisión Económica para América Latina y el Caribe

41 Consultora española internacional que impulsa el crecimiento de los negocios en tiempos de cambio contribuyendo a conectando mejor el propósito de las marcas con la experiencia que ofrecen

La marca país es un concepto utilizado en marketing internacional para referirse al valor intangible de la reputación e imagen de marca de un país en el resto del mundo, con el objetivo de incrementar el consumo externo de la producción del país o el turismo.

Por lo que, es una acción necesaria para poder ingresar a los mercados potenciales de los distintos bloques de integración a los que Bolivia pertenece. Es así, como Perú mejoró su marketing internacional en el mercado europeo y norteamericano, en los últimos años.

Los beneficios de concentrar mayor interés en el mejoramiento de la marca país de Bolivia es el reconocimiento internacional por la calidad de la producción en los diferentes bienes que se ofrece en el mercado internacional.

Por otro lado, hay que tomar en cuenta que el principal objetivo de la mayoría de los Organismos de Promoción Comercial (OPC) en los países de la región es la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PyMES). Con ese propósito, algunos OPC cuentan con oficinas en el exterior, las que cumplen un rol relevante en apoyar a las empresas exportadoras a ingresar a nuevos mercados. Son las pymes, las empresas que enfrentan los mayores obstáculos para llegar a nuevos mercados y al mismo tiempo poseen una oferta de productos diversificada, que requiere de la identificación de canales y nichos específicos de mercado.

Junto al apoyo de las exportaciones, algunos OPC y sus redes de oficinas comerciales en el exterior, se dedican también a la promoción del turismo y a la atracción de inversiones extranjeras directas. Estos objetivos son complementarios en el desafío de la internacionalización de las empresas de un país, y requieren de una profesionalización y coordinación creciente. La forma de enfrentar estos desafíos varía de país a país. Una de las constantes es su permanente ajuste. (Olmos, 2019)

42 El concepto "corazón" es una referencia directa a su situación, en el corazón de Sudamérica, y también a su riqueza en recursos

4.1.3.1.8 Fomentar Ruedas de Negocio

Las ruedas de negocio son un mecanismo de reuniones planificadas por sectores productivos o comerciales que de forma directa reúnen la oferta y demanda en un ambiente para establecer contactos comerciales y cierre de negocios.

Esta podría ser una estrategia clave que asegure el incremento de venta en los mercados extranjeros pero que anticipadamente se necesitara la capacitación de varios sectores productivos e industriales potenciales a la exportación para poder crear nuevos participantes en ruedas empresariales y después en ruedas de negocios con los países miembros de los bloques de integración, a los que Bolivia pertenece.

Una gran ayuda pueden ser los sistemas de productos no tradiciones en común que posee la base de datos de la CAN y la ALADI para poder desarrollar un procesos empresarial y comercial beneficioso en las ruedas de negocio que estos bloques de integración ofrecen con el objetivo de aumentar la inserción de los países miembros en la integración regional.

4.1.3.1.9 Institucionalidad del sector público

Uno de los problemas principales en la administración pública en nuestro país es la inestabilidad o rotación de los funcionarios públicos en los cargos jerárquicos y técnicos, en la línea de contar profesionales expertos en la materia con capacidades técnicas, permitiendo la continuidad de las políticas establecidas y evitar la desviación y el retraso de proyectos o decisiones muy importantes en cualquier sector empresarial, público, privado, industrial o productivo.

Las instituciones vinculadas al comercio exterior y por ende al proceso exportador, deben revisar sus procedimientos para que cualquier empresa que desee internacionalizar su producto o su servicio, tenga la asistencia técnica adecuada.

Por lo que es sumamente necesario empezar con la restructuración institucional en el sector público, donde se tendrán que realizar cambios que beneficie a los procesos de exportación, decisiones económicas en el comercio internacional del país y documentación necesaria. Estos cambios serán de expertos en sus unidades correspondientes, donde dependerá del sector para poder desarrollar un proceso de reingeniería y lograr mejores resultados, en un corto plazo y con mayor rapidez.

En el caso de Perú y Colombia como países miembros de la Comunidad Andina y su implementación de la restructuración institucional en el sector público de sectores relacionados con el proceso exportador de sus países en los último diez años, han logrado resultados positivos demostrando un incremento de eficiencia, disminución de burocracia y facilitación e incentivo a la exportación en el sector privado.

Además, es necesario considerar y promover nuevas unidades que estén especializadas y enfocadas en el desarrollo exportador del país, logrando un incremento en las exportaciones y facilitando los procesos documentarios y logísticos que todas las empresas requieren. Estas nuevas unidades publicas tendrían el objetivo de dar credibilidad, administrativa, legal y comercial a las empresas vinculadas al comercio exterior de Bolivia.

En otros países, como Perú o Colombia, la creación de estas unidades enfocadas en la exportación, han dado grandes y satisfactorios resultados, unidades tales como: unidad de promoción de exportaciones y unidad de censo de potencial exportador del país. Estas unidades están financiadas con el estado y se encuentran en constante relación y comunicación con el sector exportador para mejorarlo e incrementar los resultados a mediano y largo plazo.

4.1.3.1.10 Establecer una Política de Fomento a las Exportaciones

Finalmente, y en merito a las posibles acciones y medidas planteadas, las mismas deben ir dirigidas a plantear una política comercial que este conformada por un conjunto de instrumentos del Estado para poder mantener y modificar las relaciones comerciales del país con el resto del mundo. En esa línea, se puede implementar nuevas oficinas de promoción comercial en el exterior como instrumento para la diversificación exportadora, como es la situación que ocurre en países vecinos como Chile, Perú y Colombia, según la Cepal.

Uno de los mayores problemas de la baja inserción de Bolivia en la integración regional, es que nuestro país ha perdido su cualidad integradora alejándose en generación de nuevos acuerdos comerciales, por lo que en primera instancia es importante hay que definir la posición del Gobierno como el ente que fomenta y vela por la política exterior en la línea de conquistar nuevos mercados externos para lograr un real incremento de las exportaciones bolivianas.

En esa línea, la Cancillería deberá trabajar de la mano con otras instituciones públicas y privadas para poder definir una complementariedad de mercados internacionales, en los cuales ya tenemos algunos acuerdos comerciales o abrir nuevas oportunidades de mercados en países potenciales de demanda a nuestra producción. Con la visión de atraer mayor inversión externa de países clave.

Por otro lado, el Estado también debería enfocarse en lograr una mejora en la presencia externa del país en el sector comercial internacional. Comenzando con una inteligencia de mercados potenciales que demanden productos bolivianos, desarrollando estrategias comerciales al objeto de tener una agenda para promocionar la producción nacional con la marca país.

En ese marco, la posición del IBCE⁴³ destaca y afirma que un tema fundamental es que Bolivia cuenta con un gran potencial productivo por desarrollar y enormes posibilidades de acceso preferencial a diferentes mercados externos para casi

⁴³ Instituto Boliviano de Comercio Exterior

todo lo que pueda producir, es por ello, que la integración es de vital importancia para consolidar la inserción de Bolivia en el contexto internacional, considerando lo pequeño de su mercado interno.

Y es que, ante la experiencia de países vecinos, es acertado afirmar que, “la inversión, la producción, la exportación, el comercio y la integración, pueden ser buenos vehículos para el desarrollo de un país”. (IBCE, Comercio e Integración de America del Sur, 2018)

Así mismo, la CEPAL⁴⁴ también considera oportuno que la vigencia del concepto de integración en el actual contexto internacional se debe entender como un componente básico de la transformación productiva y de las estrategias de crecimiento con igualdad.

Específicamente, el organismo propone políticas para la creación de cadenas de valor regionales y subregionales que impulsen el intercambio manufacturero, el comercio intraindustrial, la internacionalización de las pymes y el aumento del número de empresas exportadoras y de bienes exportados.

La propuesta fue presentada durante el seminario “Desafíos de la Integración Regional”, en el marco del Trigésimo quinto período de sesiones que la institución celebró hasta el viernes 9 de mayo del 2014 en Lima.

En este reporte, la CEPAL llama además a los países a concretar acciones conjuntas en materia de integración financiera, de infraestructura, digital, social y ambiental, que apoyen la promoción de una mayor integración productiva regional.

También se promueve la acción colectiva en materia de innovación y ciencia y tecnología, con el objeto de fomentar la presencia de empresas y centros tecnológicos de la región en las redes mundiales del conocimiento. (CEPAL, Integración Regional: Hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas, 2016)

⁴⁴ Comisión Económica para América Latina y el Caribe

4.1.5.2 Ejes estratégicos principales

Una vez que se han presentado las respectivas propuestas, se ha visto por conveniente reunir las mismas en cuatro ejes, en base a la coincidencia temática y que se enmarcan en el objeto central de este trabajo de investigación, es decir porque Bolivia no ha aprovechado más a lo largo de los años anteriores, incursionar con mayores exportaciones en los acuerdos comerciales como la CAN, la ALADI y el ACE-36 (MERCOSUR) de los que forma parte de nuestro país en el marco de la integración regional.

A continuación, se intentará desarrollar estos cuatro ejes a fin de demostrar de alguna manera aquellos principales problemas o limitantes que afectan de manera negativa la inserción en la integración regional de Bolivia y, también se intentara analizar de una manera más amplia los aspectos a los cuales debe enfrentar Bolivia en su realidad económica y comercial:

- **Primer eje:** que vincula a las políticas en general, es decir, la ausencia de una clara política de desarrollo productivo que no ha permitido cambiar la matriz productiva en el país durante los últimos diez años, en la línea de diversificar más nuestros productos no tradicionales, no cabe duda que la producción y diversificación de la industria boliviana es vital para potenciar el sector privado publico exportador y generar una oferta interesante de nuevos productos potenciales, en el área de agroindustria, vinculados a los alimentos. Según datos del Censo de Población y Vivienda de 2012, el 62% del arroz nacional se producía en Santa Cruz, al igual que el 43% de la producción de trigo, 40% del maíz, 100% de la soya, 50% de hortalizas y 38% de la papa. El 28 de septiembre del 2015, datos que demuestran que aún existe la posibilidad de incrementar la base productiva para conseguir mayor expansión en los mercados interesados en el consumo de productos no tradicionales del país.

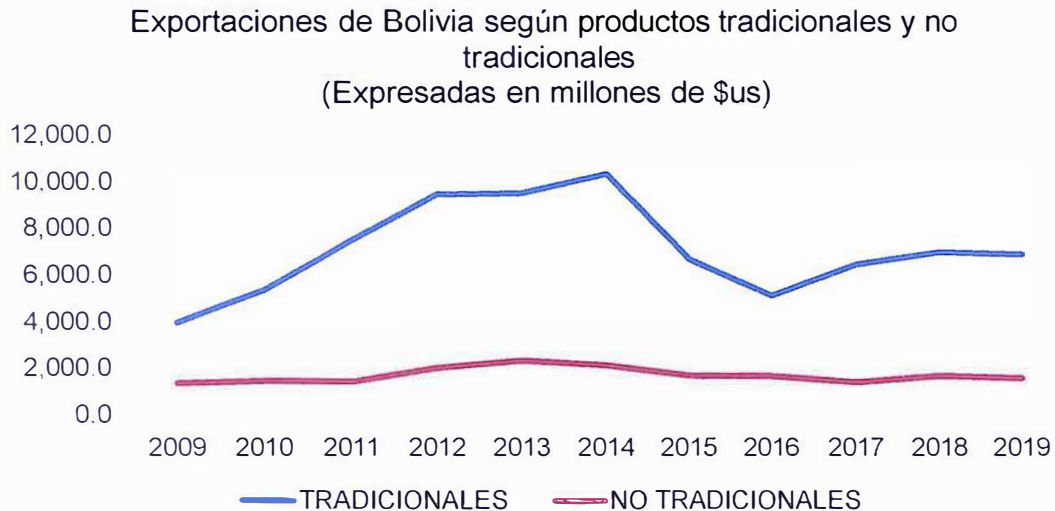
Por lo tanto, de debe considerar a la producción como un elemento dinamizador en la economía y por ende en el comercio exterior de un país,

desarrollando la base productiva y las “Cadenas Productivas” (Clusters) como un pilar fundamental.

Al no haberse continuado la diversificación en las exportaciones de los productos no tradicionales. Es que se ha seguido manteniendo la dependencia de las exportaciones tradicionales basados en los recursos naturales, extractivos y no renovables consolidando aún más el perfil primario exportador de décadas anteriores. En esa línea, también se debe hacer hincapié que a esta política productiva no ha establecido una política clara de fomento a las exportaciones. Aspecto que, sin duda, ha influido en la baja inserción de Bolivia en la integración regional, perdiendo su cualidad integradora al no generar, además, otros acuerdos comerciales como lo hicieron nuestros países vecinos de la CAN. Es así, como el desarrollo productivo y la diversificación de nuestras exportaciones juegan un papel fundamental en el comercio exterior del país, y que, a estos temas fundamentales también no se han acompañado políticas y medidas que impulsen el crecimiento de las empresas bolivianas en el mercado interno, así como en el mercado internacional.

- **Segundo eje:** reúne a los sectores potenciales, el tejido empresarial, la importancia de la innovación tecnológica, que, sin duda, se circunscribe al apoyo real al sector exportador del país. Como se estableció en el eje anterior, toda vez que la matriz exportadora de Bolivia está conformada por su mayoría en la exportación de productos tradicionales como el gas, la soya y minerales, se considera un imperativo a apoyar a los productos no tradicionales, como el futuro del desarrollo económico de nuestro país. Y según datos en cuanto a la exportación de productos no tradicionales, el país ha mantenido un porcentaje mínimo los últimos años y para demostrar esta situación a continuación, se presentará la evolución del valor de exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales en los últimos diez años, según datos del IBCE:

Gráfica 12: Exportaciones de Bolivia según productos tradicionales y no tradicionales



Fuente: IBCE

Claramente se puede observar que las exportaciones no tradicionales se han mantenido, sin mostrar una posibilidad de crecimiento, que, además, ha generado la disminución de la competitividad empresarial y comercial en el mercado internacional. Asimismo, la falta de promoción empresarial también genera cierta barrera hacia las futuras y potenciales empresas exportadoras.

Consiguientemente es imprescindible que las micro, pequeñas y medianas empresas cuenten, con mejores posibilidades de desarrollo, fortaleciendo el tejido empresarial del país.

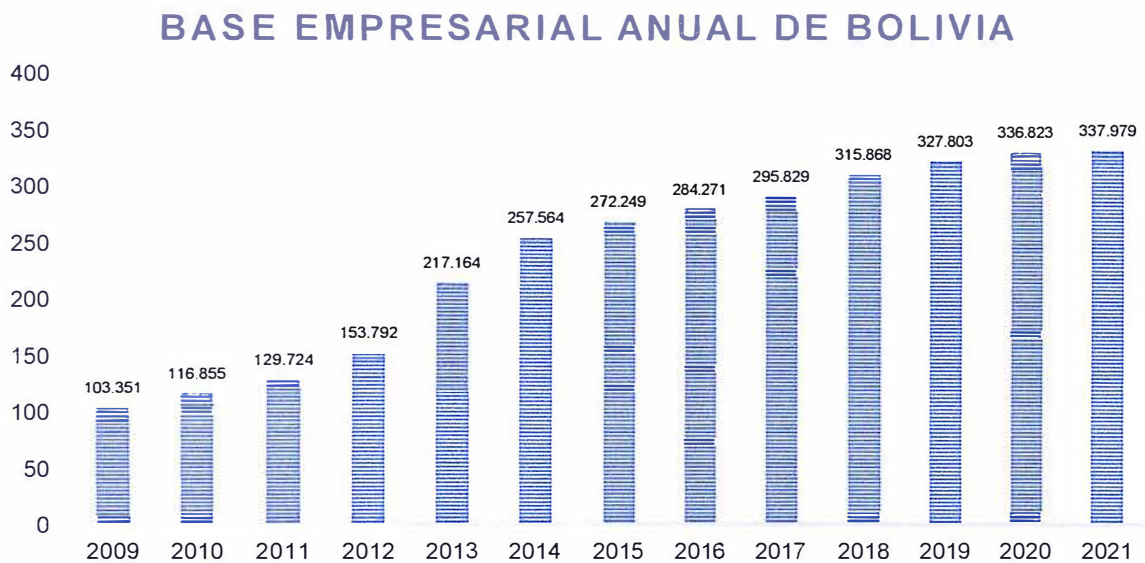
Si bien el segmento PyMES suele tener una relevancia relativa, en términos de la producción y/o valor agregado es mucho mayor en términos de su capacidad en la generación de empleos.

“Existen solidas evidencias de que las pequeñas y medianas empresas (PyMES) son esenciales en un modelo de desarrollo económico con inclusión social, porque son fuentes expresivas de empleo e ingreso”

(UNCTAD, 2010)

A continuación, se muestra la base empresarial del registro de comercio de Bolivia en los últimos diez años:

Gráfica 13: Base Empresarial Anual de Bolivia los últimos diez años (En cantidad de empresas)



Fuente: Elaboración propia en base información de DAPRO con datos de FUNDEMPRESA

Como se puede ver en la gráfica 13, la base empresarial se ha incrementado a lo largo de los últimos años, especialmente en la gestión 2013 debido a la iniciativa emprendedora y el incremento de la inversión, extranjera que hubo ese año.

Sin embargo, a la par del crecimiento, se registró la cancelación de matrícula de empresas; de hecho, a diario un promedio de 25 de ellas decidió cerrar sus puertas, llegando a un total de 3.749 entre enero y mayo

del 2018, según datos de la “Memoria de la economía boliviana 2017” del Ministerio de Economía y Finanzas. (Finanzas, 2018)

Hasta la gestión 2015 se contabilizaron 64.632 empresas y para el 2016 se presentó un crecimiento del 350%. En 2017, la cifra cerró en 295.829 unidades, con un crecimiento del 4.1% con relación al anterior año y hasta mayo del 2018, la base empresarial del país alcanzó un total de 307.491 empresas, considerando los emprendimientos nuevos y cancelados.

El Viceministerio de Tesoro y Crédito Público aseguró en 2018, que, comparando la cantidad de empresas liquidadas con las nacientes, la cifra de estas últimas es mucho más alta, por lo que la evaluación del Gobierno sobre el comportamiento del área es relativamente positiva. (Carrasco, 2018)

No obstante, es importante resaltar el incremento porcentual que se ha dado por departamento en los últimos dos años:

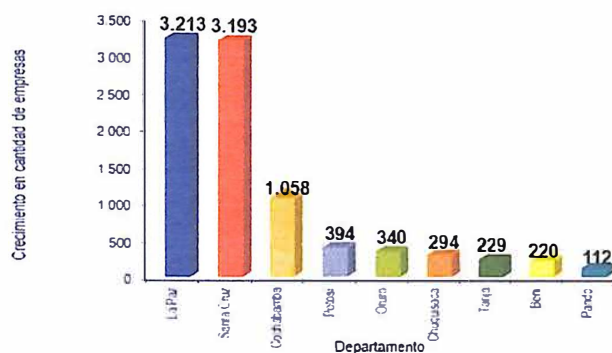
Tabla 8: Bolivia: Base Empresarial Vigente por departamento, a agosto de las gestiones 2019 y 2020 (En cantidad de empresas y porcentaje)

DEPARTAMENTO	2019 agosto	2020 agosto	CRECIMIENTO	
			En cantidad	En porcentaje
La Paz	99.999	103.212	3.213	3,2%
Santa Cruz	94.602	97.795	3.193	3,4%
Cochabamba	55.797	56.855	1.058	1,9%
Tarija	16.627	16.856	229	1,4%
Oruro	15.674	16.014	340	2,2%
Potosí	14.141	14.535	394	2,8%
Chuquisaca	13.305	13.599	294	2,2%
Beni	10.236	10.456	220	2,1%
Pando	3.693	3.805	112	3,0%
TOTAL	324.074	333.127	9.053	2,8%

Fuente: FUNDEMPRESA

Al mes de agosto de la gestión 2020, los departamentos con mayor crecimiento en cantidad de empresas fueron La Paz con 3.213 empresas adicionales a las registradas a agosto de 2019; en ese mismo rango, Santa Cruz con 3.193 y Cochabamba con 1.058 respectivamente.

Gráfica 14: Crecimiento de la Base Empresarial Vigente por departamento, agosto de la gestión 2020 respecto a agosto de la gestión 2019 (En cantidad de empresas)



Fuente: FUNDEMPRESA

Según la tabla 8 plasmada en la gráfica 14, al mes de agosto de 2020 existían 263.346 se incrementándose en un 2.5% con 62.715, al mismo periodo el siguiente año, se registraron 65.165, con crecimiento de 2.450 empresas en un 3.9% en general.

Como se puede apreciar, se dio un importante crecimiento empresarial del 2019 al 2020, marcando una gran diferencia en los distintos departamentos de Bolivia.

Habiendo visto la última tabla, se puede establecer a continuación la base empresarial vigente según el tipo societario en los últimos dos años según FUNDEMPRESA⁴⁵ con el objetivo de resaltar que tipo de empresas han desarrollado un mayor crecimiento:

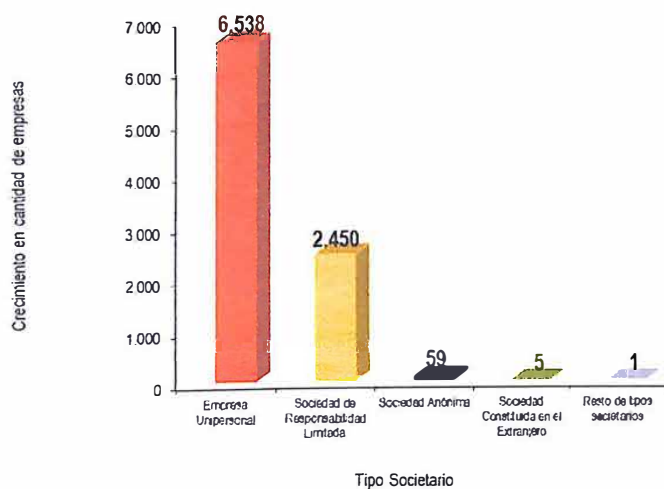
⁴⁵ Fundación sin fines de lucro que apoya al desarrollo empresarial y opera el Registro de Comercio de Bolivia

Tabla 9: Base Empresarial Vigente según tipo societario, a agosto de las gestiones 2019 y 2020 (En cantidad de empresas)

TIPO SOCIETARIO	2019 agosto	2020 agosto	CRECIMIENTO	
			En cantidad	En porcentaje
Empresa Unipersonal	256.808	263.346	6.538	2,5%
Sociedad de Responsabilidad Limitada	62.715	65.165	2.450	3,9%
Sociedad Anónima	3.528	3.587	59	1,7%
Sociedad Constituida en el Extranjero	862	867	5	0,6%
Sociedad Colectiva	112	112	0	0,0%
Sociedad en Comandita Simple	27	28	1	3,7%
Sociedad Anónima Mixta	14	14	0	0,0%
Entidad Financiera de Vivienda	4	4	0	0,0%
Sociedad en Comandita por Acciones	4	4	0	0,0%
TOTAL	324.074	333.127	9.053	2,8%

Fuente: FUNDEMPRESA

Gráfica 15: Crecimiento de la Base Empresarial Vigente por tipo societario, agosto de la gestión 2020 respecto a agosto de la gestión 2019 (En cantidad de empresas)



Fuente: FUNDEMPRESA

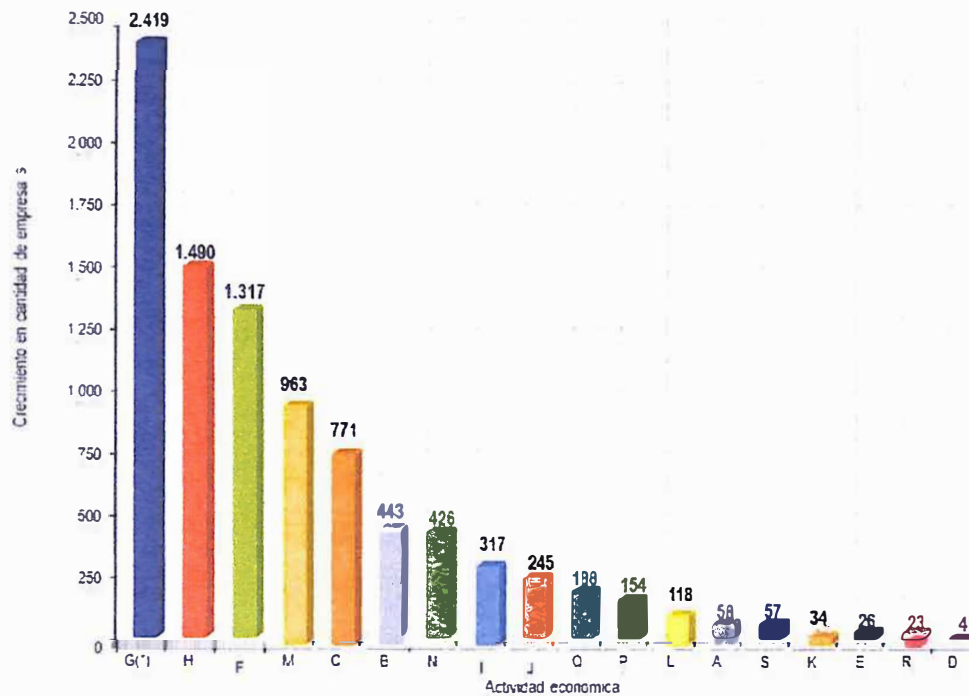
Según la tabla 9, hasta agosto de 2019, se encuentran registradas 119.498 empresas que se dedicaban a la venta por mayor y menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas. Es así, como es que destaca su incremento en el mes de agosto de 2020, siendo registradas 121.917 empresas, representando un crecimiento de 2.0%. Pero a mediados del 2019, cerca de 42.276 empresas se dedicaban a la construcción; y al mes de agosto de 2020, fueron 43.593 empresas, con un crecimiento de 3.1%. (FUNDEMPRESA, 2020)

Tabla 10: Base Empresarial Vigente según actividad económica, a agosto de las gestiones 2019 y 2020 (En cantidad de empresas)

SECCIÓN	ACTIVIDAD	2019 agosto	2020 agosto	CRECIMIENTO	
				En cantidad	En porcentaje
G(*)	Venta por junior y menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	119.498	121.917	2.419	2,0%
G ₁	Venta por mayor y por menor	113.133	115.405	2.272	2,0%
G ₂	Reparación de vehículos automotores	5.164	5.289	125	2,4%
G ₃	Venta y reparación de motocicletas	1.201	1.223	22	1,8%
F	Construcción	42.276	43.593	1.317	3,1%
C	Industria manufacturera	34.673	35.444	771	2,2%
M	Servicios profesionales y técnicos	28.187	29.150	963	3,4%
H	Transporte y almacenamiento	18.887	20.377	1.490	7,9%
I	Actividades de alojamiento y servicio de comidas	18.995	19.312	317	1,7%
J	Información y comunicaciones	16.005	16.250	245	1,5%
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	12.708	13.134	426	3,4%
B	Explotación de minas y canteras	5.756	6.199	443	7,7%
Q	Servicios de salud y de asistencia social	5.434	5.622	188	3,5%
S	Otras actividades de servicios	4.754	4.811	57	1,2%
P	Servicios de educación	4.387	4.541	154	3,5%
R	Actividades artísticas de entretenimiento y recreativas	3.469	3.492	23	0,7%
L	Actividades inmobiliarias	3.335	3.453	118	3,5%
A	Agricultura, ganadería, caza, pesca y silvicultura	3.300	3.358	58	1,8%
K	Intermediación financiera y seguros	1.705	1.739	34	2,0%
E	Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación	502	528	26	5,2%
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	156	160	4	2,6%
	Actividad no declarada	47	47	0	0,0%
TOTAL		324.074	333.127	9.053	2,8%

Fuente: FUNDEMPRESA

Gráfica 16: Crecimiento de la Base Empresarial Vigente por actividad económica, agosto de la gestión 2020 respecto a agosto de la gestión 2019 (En cantidad de empresas)



Fuente: FUNDEMPRESA (Según Tabla 10)

No obstante, el crecimiento de tales empresas representadas en la tabla 10 y la gráfica 16 es importante resaltar que según el COMEXBO⁴⁶, al 2020 se tiene registradas oficialmente a 1.250 empresas exportadoras y vigentes en la actividad comercial, lo que quiere decir que, de toda la base empresarial del país, solamente el 0,3752% está vinculada al sector exportador de Bolivia. (COMEXBO, 2020)

Los resultados del porcentaje de participación del sector empresarial exportador son alarmantes, ya que demuestra la falta de internacionalización de las empresas privadas del país y, por ende, el poco dinamismo que Bolivia ha tenido en el comercio exterior.

⁴⁶ Sistema Digital de Inteligencia Comercial de Bolivia para el Mundo

Consecuentemente, y tratando de “explicar la problemática PyME” podemos establecer las principales dificultades para su funcionamiento y desarrollo, en los siguientes puntos:

- Acceso restringido a fuentes de financiamiento.
- Bajos niveles de capacitación de sus Recursos Humanos.
- Limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico.
- Baja penetración en mercados internacionales.
- Bajos niveles de producción frente a las empresas de mayor tamaño.

➤ **Tercer eje:** este eje constituye temas respecto a la disminución de la burocracia en el sector público con aquellas instituciones que se involucran en temas de exportación como la Aduana Nacional, SENAVEX⁴⁷, SENASAG⁴⁸, SENARECOM⁴⁹, y otras más que agilizar, que obstaculizan el flujo de los tramites. Por lo que se podría vincular a la demanda del sector privado en cuanto a la administración que existe en las instituciones públicas que intervienen en el proceso de las empresas exportadoras al momento de realizar los trámites y acciones logísticas para poder exportar los diferentes productos que el país ofrece.

La falta de institucionalidad en las instancias públicas, no que permite contar con profesionales técnicos de primer nivel, siendo este un aspecto fundamental desde la orientación que requieren pequeñas y medianas empresas en la constitución de las mismas, así como en la falta de la asistencia técnica necesaria al momento de realizar una exportación de productos en el marco de aprovechar las ventajas que nos ofrecen los Acuerdos Comerciales en la liberación de aranceles, así como la oportunidad de nuevos mercados externos, es decir, impulsar la internacionalización del sector empresarial es vital.

⁴⁷ Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones

⁴⁸ Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria

⁴⁹ Servicio Nacional de Registro y Control de la Comercialización de Minerales y Metales

La internacionalización, en las últimas décadas deja enseñanzas a ser consideradas y la colaboración entre sector público y privado, con el propósito de mejorar el desempeño productivo y la competitividad empresarial.

En ese sentido, la propuesta clara es entender la articulación productiva como la colaboración entre agentes económicos a efectos de mejorar la competitividad de las empresas y la eficiencia de las instituciones que brindan asistencia o apoyo, a través de programas asociativos que buscan potenciar los vínculos de cooperación y articulación entre empresas e instituciones. Se trata entonces, de programas y proyectos que van desde las redes de empresas, hasta Clusters⁵⁰, aglomeraciones productivas y distritos industriales basados en la innovación. Por lo que los principales instrumentos utilizados para el fomento de esa articulación productiva, son:

- Los subsidios mediante recursos no reembolsables para financiar acciones colectivas que apunten a mejorar la competitividad de las empresas. Ahí tenemos experiencias en Chile con los fondos tecnológicos y los consorcios de exportación, que de igual manera se llevaron a cabo en Argentina y Uruguay.
- Asistencia técnica de profesionales para apoyar la generación puesta en marcha de proyectos asociativos que podrían canalizarse por el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural.
- Apoyo fiscal mediante condiciones impositivas favorables, asociadas al desarrollo de proyectos.
- Créditos blandos mediante condiciones especiales, a fin de acceder e incorporar activos de uso común, como por ejemplo compra conjunta de maquinarias.

⁵⁰ Cadenas Productivas

Desarrollo de infraestructura prioritaria de transporte y logística internacional, con énfasis en el desarrollo de los encadenamientos productivos a nivel nacional y en la consolidación de los corredores de exportación del país. (CAINCO, 2001)

Consiguientemente es necesario tomar en cuenta cada uno de los problemas que enfrentan las empresas al realizar sus exportaciones donde el Gobierno juega un rol fundamental para lograr finalmente una Política de Desarrollo Productivo a favor del crecimiento empresarial.

- **Cuarto eje:** está representado con la falta de promoción comercial en países que demandan nuestros productos, por ejemplo, el café, los vinos, la quinua, diferentes tipos de cereales, castaña, etc.

A través del Ministerio de Relaciones Exteriores se tienen que generar acciones estratégicas que se encarguen de llevar la oferta boliviana, con una adecuada inteligencia de mercados, donde permitan la generación de ruedas de negocios, con la capacitación previa a los empresarios que la requieran. Aquí sin duda, juegan un papel importante ProExport Bolivia⁵¹ y las Agregadurías Comerciales en las diferentes misiones diplomáticas con las que cuenta Bolivia.

Y en este eje también se debe destacar la necesidad de plasmar una política comercial que beneficien la representación comercial del país en los diferentes bloques de integración existentes y los diferentes países con gran potencial de demanda.

Países como Brasil y Perú han logrado resultados impactantes en cuanto al crecimiento de sus exportaciones en los últimos años, debido a sus distintas estrategias de agresiva promoción externa y del incremento en participación de ruedas de negocio y encuentros empresariales anuales, organizados por la CAN, la ALADI y el Mercosur.

En esa línea, un ejemplo claro en el aprovechamiento de los negocios internacionales se da a través la CAN por medio de su Secretaria General,

⁵¹ Es la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Bolivia.

en coordinación con las Agencias de Promoción por cada país miembro como, ProExport Bolivia, ProColombia, ProEcuador y PromPerú organiza cada año una Macrorrueda de negocios empresariales de manera virtual, donde se logra consolidar verdaderos negocios.

Es así que, en la novena y última edición del Encuentro Empresarial Andino, donde participaron 161 exportadores andinos y 76 compradores de los países de la CAN, la Unión Europea y el Reino Unido, logró compromisos de venta por 4 millones 222,000 dólares.

Los bloques de integración a los que Bolivia pertenece desarrollan oportunidades para los empresarios de los países miembros y son exactamente estos eventos, reuniones, ferias, encuentros que el país puede aprovechar para lograr ingresar a nuevos y diferentes mercados que estén interesados en la producción boliviana.

Para ello es necesario impulsar la internacionalización empresarial capacitando a las empresas interesadas en participar, tener una representación por parte del Ministerio de Relaciones Exteriores, tener una marca país con gran capacidad de atracción comercial en los mercados internacionales y/o generar una flexibilidad económica para financiar e impulsar el incremento de negociaciones comerciales para el país lo que permita generar el desarrollo económico que tanto requiere Bolivia.

CAPÍTULO V

Conclusiones y Recomendaciones

Capítulo V

5.1 Conclusiones y Recomendaciones

5.1.1 Conclusiones

El incentivo al comenzar la investigación del presente trabajo fue el descubrir la débil participación de Bolivia en la integración regional, que, hasta el día de hoy, presenta bajos resultados de aprovechamiento de los beneficios que ofrece en el comercio exterior. En esa línea, era primordial repasar algunas teorías que vinculan al desarrollo de la integración regional y al comercio exterior a nivel internacional.

Con el objetivo de tener un análisis temporal, se tomó en cuenta el avance del comercio exterior de Bolivia en los últimos diez años en cuanto a las exportaciones y producción del país en esa línea tiempo. Asimismo, se realizó entrevistas a los representantes de las principales instituciones públicas y privadas que diariamente participan en el área exportadora del país. Por otro lado, se comparó el aprovechamiento de la integración regional de Bolivia con el comportamiento de los países miembros de la CAN, como Perú, Colombia y Ecuador, con el objetivo de conocer y entender las acciones que tomaron estos países para incrementar su comercio exterior.

En base a toda la investigación realizada, y de acuerdo a las entrevistas realizadas, se establecieron puntos coincidentes, determinando los principales factores que afectan el aprovechamiento del país en la integración regional y así, se pudo formular las diez propuestas que abarcan las posibles acciones y medidas que Bolivia puede tomar para mejorar esta situación.

Dichas propuestas en base a la coincidencia temática, permitió entonces resumirlas en cuatro ejes importantes, los mismos que encierran de alguna manera esta investigación, arribando a las siguientes conclusiones:

Bolivia tiene un gran potencial productivo y grandes oportunidades de acceso preferencial a diferentes mercados externos, por ello la integración es sumamente importante para consolidar la inserción del país en el contexto internacional.

El reducido aprovechamiento en los acuerdos comerciales en los últimos diez años, en gran medida, se ha dado por el poco desarrollo y la diversidad en nuestras exportaciones respecto a los productos no tradicionales, como una fuente interesante generadora de empleo.

A esta situación se suma la ausencia de una estrategia de desarrollo económico en base al tejido empresarial, que privilegie una política de desarrollo productivo y una política comercial dirigida al fortalecimiento de nuestro comercio exterior.

El tema del transporte y la logística en la tremenda dependencia del uso de los puertos chilenos, también es otro aspecto que quita competitividad al comercio exterior del país, ya que luego de la sentencia de la Haya, recién se puso mayor interés gubernamental, en una alternativa altamente potencial como en el uso de la Hidrovía Paraná-Paraguay con salida al Océano Atlántico.

Adicionalmente, la extrema burocracia al momento de constituir una empresa en la línea de la internacionalización de las mismas, realizar la documentación necesaria es altamente compleja y requiere de una cantidad innecesaria de documentos y fotocopias autenticadas.

El poco aprovechamiento en la integración regional también se debe a las dificultades que no solo Bolivia tiene, sino son todos aquellos inconvenientes que los países de Latinoamérica enfrentan cada día en el mercado mundial, como los que a continuación se citan:

- Una de las dificultades es la falta de desarrollo de las cadenas de valor competitivas, disminuyendo su presencia comercial en países que pueden ser posibles demandantes de la producción nacional.
- La necesidad de reestructuración, innovación con la aplicación de tecnologías y constante actualización industrial que otros países con mayor

desarrollo económico poseen, les permite generar mayor competitividad en un mundo globalizado.

- A todos aquellos aspectos se suma hoy en día el tema de la pandemia, que es una preocupación mundial por los impactos severos en la salud y las economías, sin duda, ha generado una crisis económica y comercial, donde la reinvención se hace necesaria en la línea de buscar nuevas alternativas para mantener el equilibrio económico en Latinoamérica y el mundo. Se deben considerar acciones que demandan el uso de la tecnología y la eficiente comunicación para aumentar los esfuerzos en la reactivación económica, a fin de generar mayor empleo y lograr el bienestar de todos los países latinoamericanos.
- Cabe resaltar que la Región ya venía arrastrando una baja en el crecimiento económico comparando con el contexto económico internacional. Considerando que la Región no tuvo una dinámica favorable en los últimos diez años, por lo que se hace necesario reflexionar la importancia de la integración regional.

Finalmente, en la perspectiva que toca al Estado Plurinacional de Bolivia, con el nuevo gobierno instaurado en las elecciones de noviembre del año 2020, el actual presidente Lic. Luis Arce Catacora, quien prometió trabajar en una política de sustitución de los productos importados logrando una mayor valorización de los productos nacionales. La autoridad indicó que esta es parte de las políticas de un nuevo modelo económico de su gobierno.

Por lo que, la sustitución de las importaciones está en base a las capacidades efectivas y potenciales de un país, cambiar las compras de productos que provienen del exterior por bienes producidos por la industria nacional. Como resultado de este proceso se espera apoyar la diversificación productiva, elevar el empleo, disminuir la dependencia externa, reducir el desequilibrio externo y expandir las exportaciones. Estos lineamientos se basan en la corriente "Cepalina" de los años cincuenta basada en la sustitución de importaciones, la misma que

deberá ajustarse a un nuevo contexto y por ende a los desafíos que deberá enfrentar nuestro país.

Se necesitará entonces pensar en políticas que, requieran el liderazgo del Estado en el fomento, la regulación y la protección del sector productivo. La implementación de las cadenas productivas como efecto dinamizador en la economía, facilitarán la actividad productiva del país. Además, la generación de nuevas políticas que fomenten la exportación, sin duda, permitirán la ampliación y consolidación de nuestro aparato productivo-exportador.

5.1.2 Recomendaciones

Instituciones como el IBCE⁵², a nivel nacional, el BID⁵³ y la CEPAL⁵⁴, como organismos internacionales importantes, recomiendan seguir con algunas de las propuestas desarrolladas en el presente trabajo de investigación, coincidiendo en algunos aspectos respecto al progreso que se busca y a los resultados que la integración económica regional puede ofrecer en el bienestar socio económico de las sociedades en Latinoamérica y, en especial, de Bolivia.

En un informe del IBCE en 2014 consideran que se debe privilegiar una Agenda Productiva Exportadora y por la competitividad sistémica del país, en lugar de una Agenda Política que provoca, además, inseguridad jurídica; el Gobierno debe evitar que la política y la ideología sigan imponiéndose sobre la economía y el comercio.

Además, se debe consolidar el libre acceso de las manufacturas y las agroexportaciones a los mercados de países con un gran potencial de demanda en la producción nacional y la Comunidad Andina, principales destinos de las ENT⁵⁵, consolidando, además, el acceso al libre al mercado de la Unión Europea

⁵² Instituto Boliviano de Comercio Exterior

⁵³ Banco Interamericano de Desarrollo

⁵⁴ Comisión Económica para América Latina

⁵⁵ Implicaciones sociales y ambientales del comercio internacional

(27 países con gran potencial de compra, con cerca de 448 millones de habitantes). (IBCE, Comercio e Integración de America del Sur, 2018)

Asimismo, según dicho documento se establece que, las Exportaciones No Tradicionales (ENT), son altamente generadoras de empleo y con un gran efecto multiplicador sobre la economía boliviana.

Por lo que, la institución propone generar un punto de inflexión en la caída de la tasa de crecimiento del PIB, a través de un Pacto Social Productivo, conformado por el gobierno, empresarios y los trabajadores a fin de dinamizar la economía del país. A esto, debería acompañar también, una política de promoción selectiva de exportaciones en los sectores de rápida reacción, como el agrícola, agropecuario, agroindustrial, forestal, maderero y turismo; y una política de sustitución competitiva de importaciones. (Salek, 2019)

En lo que respecta a la CEPAL, este organismo llama a los países a concretar acciones conjuntas en materia de integración financiera, de infraestructura digital, social y ambiental, que apoyen la promoción de una mayor integración productiva regional.

También se promueve la acción colectiva en materia de innovación y ciencia y tecnología, con el objeto de fomentar la presencia de empresas y centros tecnológicos de la región en las redes mundiales del conocimiento.

Según la CEPAL se necesita considerar que la irrupción de las cadenas de valor en la economía mundial ha cambiado el eje sobre la importancia del espacio regional como pilar de las principales redes de producción, que se caracterizan por complejos flujos de bienes, servicios, información y personas.

Para este fin, la institución propone la creación gradual de espacios compartidos de política industrial en sectores productivos con potencial para gestar cadenas de valor competitivas.

Asimismo, la CEPAL llama a considerar la integración como una política de Estado que busque convergencias y no pretenda eliminar las diferencias, sino hacerlas manejables. En una región diversa como América Latina y el Caribe, este es el principal desafío para alcanzar una integración que impulse el cambio estructural que requiere. (CEPAL, Integración Regional: Hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas, 2016)

En cuanto al Banco Interamericano de Desarrollo (BID), este organismo busca nuevas propuestas para los países de Latinoamérica y Caribe, para obtener un enfoque en cuatro áreas específicas que incluyen un modo orientativo en donde se podrían considerar las propuestas pensando en las perspectivas de los ALC⁵⁶.

Las áreas específicas son: generar una política comercial y generar la inversión extranjera, búsqueda de nuevas perspectivas sectoriales, cadenas de valor y mejorar la infraestructura física, tecnológica y regulatoria del comercio.

En la búsqueda de nuevos procesos de integración, el BID propone iniciar con la investigación de la mano de la integración latinoamericana en una nueva fase de crecimiento, luego conformar nuevos bloques de integración regional estratégicos en la economía latinoamericana, generar nuevos acuerdos y negociaciones con países o bloques extra regionales, hallar la cooperación más allá del comercio (innovación, tecnología, salud, medio ambiente, financiamiento, etc.) y por último, resaltar el posicionamiento de temas claves en la agenda global (cambio climático, organización y gobernanza del comercio, derechos de propiedad intelectual, etc.). (BID, Banco Interamericano de Desarrollo, 2020)

Luego de todas las recomendaciones planteadas por los organismos internacionales citados precedentemente, vinculantes con el desarrollo económico y la mejora de la calidad de vida con mejores empleos dignos. Se arriba a una última recomendación para el nuevo gobierno, y está dirigida definitivamente a la urgente necesidad de implementar medidas y Políticas de Estado en cuanto al

⁵⁶ Acuerdos de Libre Comercio

incremento en la inserción del Estado Plurinacional de Bolivia, recuperando nuevamente su cualidad integradora en la integración económica regional.

Las acciones propuestas en el trabajo de investigación podrán ser demostrados en los resultados estadísticos macroeconómicos o datos de la Balanza Comercial respecto a las exportaciones e importaciones a un mediano o largo plazo después de su implementación, por lo que es necesario establecer las propuestas correctamente y realizar un seguimiento cada cierto tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

- A., F. P. (2018). Políticas comerciales internacionales y la estructura del comercio exterior peruano. Lima.
- Agramont Lechín, D. (2015). Bolivia mira hacia el sur. Nueva Sociedad, 1-15.
- ALADI. (2009-2019). Informe anual estadístico del ACE-36. ALADI.
- ALADI. (2020). Potenciales productos de exportación de Bolivia, Paraguay y Ecuador y sus condiciones de acceso a mercados dentro de la ALADI. Montevideo-Uruguay: ALADI.
- Álvarez, L. G. (2019). Comercio Exterior. Santa Cruz: IBCE.
- Andina. (06 de Octubre de 2020). Andina . Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-ix-encuentro-empresarial-andino-logro-compromisos-mas-42-millones-816734.aspx>
- Andina, C. (24 de Agosto de 2020). CAN. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=12247&accion=detalle&cat=NP&title=comunidad-andina-rea>
- Armas Ramírez, N. d. (2008 y 2011). EcuRed. Obtenido de https://www.ecured.cu/Resultado_cient%C3%ADfico#Fuentes
- Aznar, M. J. (08 de Noviembre de 2019). Almanara Blog. Obtenido de <https://blogs.ugr.es/almenara/14-que-es-la-integracion-economica-internacional/#:~:text=Podemos%20definir%20la%20integraci%C3%B3n%20econ%C3%B3mica,m%C3%A1s%20peque%C3%B1os%20de%20los%20miembros.>
- Balassa, B. (1964). Integración económica. En D. Ricardo, Integración económica. Hungría.
- BID. (2020). BID.
- BID. (s.f.). Teorías del Comercio Internacional. 181D.

-
- Bolivia, C. d. (s.f.). Integración Regional. Obtenido de <http://www.cancilleria.gob.bo/webmre/node/1193>
- Bouzas, R. (2008). Crisis y Perspectivas de Integración Regional en América del Sur. Santiago, Chile: CEPAL e IIRSA.
- Bouzas, R. (2009). El estado de Integración Regional. Material de Taller de capacitación (pág. 21). Buenos Aires, Argentina: CEPAL.
- CAINCO. (2001). Los departamentos de Bolivia y sus instrumentos de competitividad. En CAINCO, VISION PAIS Estrategias de Desarrollo Productivo (págs. 98-150). Santa Cruz: INCAE.
- Calva, J. (2007). Globalización y bloques económicos: mitos y realidades. México: Cámara de Diputados, LX Legislatura.
- CAN. (2009-2020). Informes anuales estadísticos de la CAN. CAN.
- Carrasco, D. M. (6 de Junio de 2018). Correo del sur. Obtenido de https://correodelsur.com/economia/20180629_bolivia-al-dia-nacen-102-empresas-y-se-cierran-25.html
- CEPAL. (2016). Integración Regional: Hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas. Santiago, Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2017). El aporte del comercio justo y el desarrollo sostenible. CAPAL.
- CEPAL. (2020). Interoperabilidad en VUCE y PCS existentes. Montevideo: CEPAL.
- CEPAL, O. C. (2019). Perspectivas económicas de América Latina. CEPAL.
- Chacon Camacho, G. R. (2012). Comercio Internacional. La Paz: Universidad La Salle.
- Churata Tola, R. (Marzo de 2008). Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe de la Red CLACSO. Obtenido de <http://www.biblioteca.clacso.edu.ar>

Cienfuegos, M. (2010). Reogionalismo e interregionalismo.

COMEXBO. (2020). Lista de empresas exportadoras de Bolivia. Santa Cruz: IBCE.

Comtrade. (s.f.). ComTrade. Obtenido de <http://comtrade.un.org/>

ConaLog. (s.f.). Conalog. Obtenido de Conalog: <https://conalog.org.mx/>

DANE. (2008-2019). Exportaciones de Colombia. Colombia: DANE.

DeConceptos.com. (s.f.). Definicion de integracion regional. Obtenido de <https://deconceptos.com/ciencias-sociales/integracion-regional>

Deustsh, K. W. (1992). Teoria de la integarcion. Cambridge.

economicos, O. d. (2020). Informe economico de Peru. Lima: Oficina de estudios economicos.

Emmanuel, A. (s.f.). El Intercambio Desigual.

Finanzas, M. d. (2018). Memoria de la economia boliviana 2017. La Paz: Ministerio de Economia y Finanzas .

Frohman, A. (2016). Proyecto de la CEPAL sobre la internacionalizacion de PyMES. Santiago: Naciones Unidas.

FUNDEMPRESA. (2020). Estadisticas del Registro de comercio de Bolivia. La Paz: FUNDEMPRESA.

Galarza, C. M. (2019). Ecuador y la integraci3n. Revista de derecho, Nro. 11, 1-55.

Gardey, J. P. (2012). Definicion.de. Obtenido de <https://definicion.de/accion/>

Giler, A. A. (2018). Economia y finanzas internacionales. Obtenido de Pontificia Universidad Catolica del Ecuador: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/214-inicios-del-comercio-internacional>

Group., E.-C. (10 de Agosto de 2016). Definiciona.com. Obtenido de <https://definiciona.com/fortalecer/>

- Guayaquil, C. d. (2019). Cifras Macroeconomicas del Ecuador. Guayaquil: Camara de Comercio de Guayaquil.
- Heiner, H. (2000). "Interregionalism: Empirical and Theoretical". Los Angeles: The Center for Applied Policy Research.
- IBCE. (2017). Hidrovia Parana Paraguay. Comercio Exterior, 6.
- IBCE. (2018). Comercio e Integración de America del Sur. Comercio Exterior, 10-12.
- IBCE. (2019). Cifras comercio exterior boliviano 2018. Comercio exterior, págs. 4-8.
- IBCE. (2019). Informacion-mercados. Santa Cruz: IBCE.
- Jaramillo, M. C. (07 de Junio de 2013). Blogspot. Obtenido de <http://elcomerciointernacional.blogspot.com/2013/06/corrientes-del-comercio-internacional.html>
- Javier, C. C. (2019). El mapa de la integracion regional en la ofensiva conservadora. CELAC Internacionales, 1-5.
- Jimenez, H. (24 de Febrero de 2014). Empirica. Obtenido de <https://empirica.do/2668/motivos-y-efectos-de-la-integracion-regional>
- Lopez, J. (2018). Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>
- Malamud, A. (Diciembre de 2011). SciELO (Scientific Electronic Library Online). Obtenido de Norteamerica: <http://www.scielo.org.mx/>
- Martinez, E. E. (s.f.). eumed.net. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2016/1548/teoria-integracion.htm>
- Morales, s. (2018). Integracion economica. En B. Balassa, Integracion economica. Nueva Guatemala .

Mundial, B. (17 de Marzo de 2017). Banco Mundial. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2017/03/17/latinoamerica-razones-para-fortalecer-integracion-regional>

NUSO. (s.f.). Politica de la insercion internacional de Colombia. NUSO, págs. <https://nuso.org/articulo/la-politica-de-insercion-internacional-de-colombia/> . Obtenido de <https://nuso.org/articulo/la-politica-de-insercion-internacional-de-colombia/>

OCDE/CAF/CEPAL. (2018). Perspectivas económicas de América Latina 2018: Repensando las instituciones para el desarrollo. París: Editions OCDE. Obtenido de <https://ibce.org.bo/images/publicaciones/Perspectivas-economicas-America-Latina-2018-CEPAL.pdf>

Olmos, X. (2019). CEPAL. Obtenido de CEPAL: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/44871>

OMC. (2012). WTO. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/brochure_rio_20_s.pdf

OMC. (2017). Información Técnica. Obtenido de OMC: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_info_s.htm

Orso, J. A. (2016). Integracion regional, perspectivas e historia. Buenos Aires: Universidad Abierta Interamericana.

Pereira, R. (2020). Sobre la sustitución de importaciones. La Razón.

Ricardo, D. (1817). Political Economy and taxation. London.

Romer, P. (1990). Journal of Political Economy.

Ruiz, J. B. (2018). Las teorías de la integracion regional: mas alla del eurocentrismo. Colombia: University Press Team.

SICE. (2018). SICE. Obtenido de Diccionario tecnico: http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp

Soto, G. F. (2002). Una Estructura Comercial Global. Rio de Janeiro.

Torrent, R. (2008). El papel de los procesos de integracion y concentracion de actores externos. En Varios, Las paradojas de la Integracion Regional en America Latina y el Caribe (págs. 145-175). España: Fundacion Carolina.

Ucha, F. (2012). Definicion ABC. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/aprovechamiento.php>

UNCTAD. (2010).

Urquidi, V. (1996). Teoria, realidad y posibilidad de la ALALC en la integracion economica. Mexico: Colegio de Mexico.

Vacchino, J. M. (1982). Integracion Regional.

VUCE. (2019). VUCE. Obtenido de VUCE: <https://vuce.gub.uy/acerca-de-vuce/>

ANEXOS

Anexo 1

Recopilación estadística de la CAN

Tabla 11: Bolivia. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina

BOLIVIA. EXPORTACIONES FOB AL MUNDO Y A LA COMUNIDAD ANDINA
(Miles de dólares)

Año	Total Mundo	Extra Comunitario	Exportaciones a la Comunidad Andina			
			Total	Colombia	Ecuador	Perú
2010	6.713.520,00	6.077.389,00	636.131,00	236.341,00	17.133,00	382.657,00
2011	8.779.181,00	8.064.705,00	714.476,00	220.897,00	39.459,00	454.120,00
2012	11.605.900,00	10.412.328,00	1.193.572,00	413.710,00	183.587,00	596.275,00
2013	11.444.244,00	10.185.044,00	1.259.200,00	594.815,00	82.175,00	582.210,00
2014	12.496.333,00	11.176.068,00	1.320.265,00	741.774,00	66.425,00	512.066,00
2015	8.855.335,00	7.839.518,00	1.015.816,00	624.209,00	82.105,00	309.502,00
2016	7.163.910,00	6.114.233,00	1.049.677,00	673.066,00	66.818,00	309.793,00
2017	7.956.449,00	7.238.524,00	717.925,00	396.810,00	52.814,00	268.301,00
2018	9.013.275,00	8.018.962,00	994.313,00	564.625,00	82.217,00	347.471,00
2019	8.850.347,00	7.897.725,00	952.622,00	465.855,00	116.533,00	370.234,00

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la CAN

Tabla 12: Colombia. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina

COLOMBIA. EXPORTACIONES FOB AL MUNDO Y A LA COMUNIDAD ANDINA
(Miles de dólares)

Año	Total Mundo	Extra Comunitario	Exportaciones a la Comunidad Andina			
			Total	Bolivia	Ecuador	Perú
2010	39.552.066	36.489.068	3.062.998	106.647	1.824.537	1.131.814
2011	56.914.958	53.542.267	3.372.691	141.301	1.908.594	1.322.796
2012	59.164.833	55.487.831	3.677.002	125.255	1.969.657	1.582.090
2013	58.526.440	55.134.021	3.392.419	143.726	1.974.773	1.273.920
2014	54.705.707	51.496.097	3.209.610	138.772	1.884.351	1.186.487
2015	35.555.944	32.825.737	2.730.207	149.215	1.432.594	1.148.398
2016	30.976.138	28.575.630	2.400.508	148.688	1.199.722	1.052.098
2017	36.902.949	34.208.764	2.694.185	155.276	1.461.859	1.077.050
2018	41.831.438	38.671.514	3.159.924	142.952	1.851.970	1.165.002
2019	39.498.192	36.263.315	3.234.877	134.611	1.954.315	1.145.951

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la CAN

Tabla 13: Perú. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina

PERÚ. EXPORTACIONES FOB AL MUNDO Y A LA COMUNIDAD ANDINA
(Miles de dólares)

Año	Total Mundo	Extra Comunitario	Exportaciones a la Comunidad Andina			
			Total	Bolivia	Colombia	Ecuador
2010	34.485.988	32.501.546	1.984.442	381.162	787.000	816.280
2011	46.125.462	43.775.887	2.349.575	463.419	1.047.896	838.260
2012	46.408.342	43.984.580	2.423.762	561.406	924.372	937.984
2013	41.928.460	39.541.487	2.386.973	587.790	845.928	953.255
2014	35.446.659	32.797.190	2.649.469	644.737	1.193.259	811.473
2015	31.802.485	29.687.342	2.115.143	588.544	838.200	688.399
2016	34.987.452	33.081.707	1.905.745	564.483	703.284	637.978
2017	43.147.014	41.071.603	2.075.411	612.886	664.510	798.015
2018	46.849.919	44.586.369	2.263.550	667.790	748.450	847.310
2019	45.230.316	42.952.267	2.278.049	705.146	782.993	789.910

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la CAN

Tabla 14: Ecuador. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina

ECUADOR. EXPORTACIONES FOB AL MUNDO Y A LA COMUNIDAD ANDINA
(Miles de dólares)

Año	Total Mundo	Extra Comunitario	Exportaciones a la Comunidad Andina			
			Total	Bolivia	Colombia	Perú
2010	17.251.203	15.124.309	2.126.894	13.550	784.730	1.328.614
2011	22.292.178	19.522.675	2.769.503	22.494	1.022.825	1.724.184
2012	23.724.056	20.657.668	3.066.388	22.167	1.054.875	1.989.346
2013	24.965.824	22.146.245	2.819.579	23.348	913.048	1.883.183
2014	25.706.777	23.161.554	2.545.223	25.932	944.063	1.575.228
2015	18.365.807	16.613.701	1.752.106	36.477	781.463	934.166
2016	16.801.021	15.024.668	1.776.353	31.669	810.459	934.225
2017	19.135.399	17.050.693	2.084.706	38.954	763.224	1.282.528
2018	21.622.605	19.137.921	2.484.684	37.043	832.532	1.615.109
2019	22.404.974	20.560.653	1.844.321	37.288	854.998	952.035

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la CAN

Tabla 15: Bolivia. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina
BOLIVIA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
INTRACOMUNITARIAMENTE
(Millones de dólares)

	Descripción	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en «pellets»(CA:230.40.00.00)	71	76	98	111	152	325	477	619	486	512	332	486
2	Aceite de soja y sus fracciones, en bruto, incluso desgomado (CA:1507.10.00)	46	42	87	96	90	202	163	247	240	238	153	204
3	Habas de soja, excepto para siembra (CA:1201.00.90)	10	22	30	18	10	107	142	74	3	24	6	23
4	Leche y nata en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con materia grasa >= 26% en peso, sin azúcar ni otro edulcorante, excepto en envases inmediatos <= 2,5 kg (CA:0402.21.19)	6	2	5	10	3	11	20	23	3	23	0	22
5	Harina de habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soja (soya) (CA:12081000)	21	25	32	34	26	27	36	35	23	22	14	9

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la CAN

Tabla 16: Colombia. Principales Productos Exportados

Intercomunitariamente en la Comunidad Andina
COLOMBIA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
INTRACOMUNITARIAMENTE
(Millones de dólares)

	Descripción	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	0	0	0	185	238	374	117	112	106	121	155	391
2	Los demás azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	57	33	35	71	105	122	62	86	98	98	36	94
3	Los demás medicamentos, dosificados o acondicionados para venta al por menor, para uso humano	58	71	76	80	102	111	103	103	113	94	34	52
4	Los demás vehículos automóviles con motor de émbolo alternativo	53	69	18	50	61	60	58	53	47	62	121	47
5	Polipropileno, en formas primarias	72	98	58	106	103	114	104	92	86	56	56	24

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la CAN

Tabla 17: Ecuador. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina

ECUADOR: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
INTRACOMUNITARIAMENTE
(Millones de dólares)

	Descripción	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1308	1467	725	1067	1395	1652	1499	1280	666	655	968	1268
2	Aceite de palma en bruto	2	14	25	19	39	46	47	30	50	98	29	111
3	Los demás tableros de madera	16	23	28	36	49	58	64	74	78	82	12	48
4	Preparaciones y conservas de atunes, enteros o en trozos	33	49	36	49	57	81	104	84	77	72	42	32
5	Los demás azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	0	9	0	0	0	0	0	0	0	50	28	18

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la CAN

Tabla 18: Perú. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina

**PERÚ: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
INTRACOMUNITARIAMENTE
(Millones de dólares)**

	Descripción	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Las demás preparaciones para la alimentación de animales	31	37	42	56	73	91	77	108	105	128	188	95
2	Alambre de cobre refinado, con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm	189	180	127	196	204	184	145	193	147	116	71	31
3	Barras de hierro o acero sin alear, con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidas a torsión después del laminado	27	51	46	39	54	57	63	65	71	73	150	23
4	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias, de polímeros de propileno	20	25	22	23	39	42	46	51	42	35	22	32
5	Gasóils (gasóleo)	2	5	4	2	1	0	30	62	29	34	25	23

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la CAN

Anexo 2

Recopilación estadística del ACE-36

Tabla 19: Exportaciones Totales de Argentina hacia países del ACE-36
(ALADI, Informe anual estadístico del ACE-36, 2009-2019)
Exportaciones Totales de Argentina hacia los países seleccionados -Valores en miles de U\$S

Copartícipe	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela	TOTALES
2009	11,379,426.00	845,359.00	1,608,261.00	1,042,566.00	14,875,612.00
2010	14,433,643.00	1,155,902.00	1,588,050.00	1,426,228.00	18,603,823.00
2011	17,318,661.00	1,367,482.00	2,052,929.00	1,867,144.00	22,606,216.00
2012	16,457,003.00	1,368,079.00	1,954,389.00	2,220,366.00	21,999,837.00
2013	15,949,077.00	1,298,736.00	1,845,333.00	2,156,781.00	21,249,927.00
2014	13,881,338.00	1,214,193.00	1,562,302.00	1,984,428.00	18,642,261.00
2015	10,098,825.00	1,054,797.00	1,331,074.00	1,370,006.00	13,854,702.00
2016	9,040,268.00	982,822.00	1,162,004.00	706,924.00	11,892,018.00
2017	9,325,920.00	1,155,995.00	1,223,605.00	246,174.00	11,951,694.00

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la ALADI

Tabla 20: Exportaciones Totales de Brasil hacia países del ACE-36

Copartícipe	Argentina	Paraguay	Uruguay	Venezuela	TOTALES
2009	12,784,967.00	1,683,902.00	1,360,078.00	3,610,339.00	19,439,286.00
2010	18,596,234.00	2,553,752.00	1,540,520.00	3,874,321.00	26,564,827.00
2011	22,709,344.00	2,968,573.00	2,174,589.00	4,591,848.00	32,444,354.00
2012	17,997,706.00	2,617,509.00	2,186,314.00	5,056,025.00	27,857,554.00
2013	19,615,414.00	2,996,609.00	2,071,389.00	4,849,840.00	29,533,252.00
2014	14,281,998.00	3,193,586.00	2,945,364.00	4,632,139.00	25,053,087.00
2015	12,800,015.00	2,473,348.00	2,726,867.00	2,986,604.00	20,986,834.00
2016	13,417,670.00	2,220,839.00	2,743,828.00	1,275,738.00	19,658,075.00
2017	17,618,814.00	2,646,219.00	2,348,119.00	469,655.00	23,082,807.00
2018	14,912,607.00	2,912,219.00	3,007,608.00	575,591.00	21,408,025.00
2019	9,791,475.00	2,479,920.00	2,477,719.00	420,533.00	15,169,647.00

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la ALADI

Tabla 21: Exportaciones Totales de Paraguay hacia países del ACE-36

Copartícipe	Argentina	Brasil	Uruguay	Venezuela	TOTALES
2009	556,208.00	2,238,116.00	62,845.00	126,634.00	2,983,803.00
2010	555,287.00	2,194,777.00	67,856.00	113,097.00	2,931,017.00
2011	692,131.00	2,500,103.00	83,950.00	107,847.00	3,384,031.00
2012	587,144.00	2,850,332.00	99,614.00	60,523.00	3,597,613.00
2013	701,371.00	2,833,841.00	174,935.00	58,918.00	3,769,065.00
2014	713,629.00	2,969,220.00	186,015.00	34,875.00	3,903,739.00
2015	571,372.00	2,622,626.00	153,860.00	34,596.00	3,382,454.00
2016	855,443.00	3,010,876.00	168,369.00	26,205.00	4,060,893.00
2017	1,135,973.00	2,775,043.00	213,931.00	2,609.00	4,127,556.00
2018	2,188,460.00	2,808,904.00	145,274.00	18,638.00	5,161,276.00
2019	1,742,462.00	2,527,205.00	112,515.00	2,518.00	4,384,700.00
2020	1313673	1300947	104932	1943	2721495

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la ALADI

Tabla 22: Exportaciones Totales de Uruguay hacia países del ACE-36

Copartícipe	Argentina	Brasil	Paraguay	Venezuela	TOTALES
2009	345614	1099064	84534	187514	1716726
2010	573518	1421774	159833	246914	2402039
2011	588309	1625138	191655	314304	2719406
2012	504313	1688294	146207	415365	2754179
2013	492945	1710543	153056	444493	2801037
2014	440567	1609442	135461	406772	2592242

1	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6 incluido el conductor	1,587,033	1	Cereales	1,573,655
2	Cereales	1,438,890	2	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	881,622
3	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	1,120,194	3	Vehículos	868,871
4	De cilindrada inferior o igual a 1.000 cm ³	890,671	4	De cilindrada inferior o igual a 1.000 cm ³	558,852
5	Vehículos	771,554	5	Leche entera	378,757
		2,011			2,016
1	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	1,869,332	1	Vehículos	1,410,142
2	Cereales	1,680,591	2	Cereales Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	784,105
3	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	1,585,999	3	Vehículos	455,750
4	Vehículos	1,409,279	4	Vehículos	356,160

5	De cilindrada inferior o igual a 1.000 cm3	914,007	5	En grano	294,256
		2,012			2,017
1	Cereales	2,218,680	1	Vehículos	1,717,496
2	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	1,595,336	2	Cereales	960,080
3	Vehículos	1,391,678	3	Vehículos	608,589
4	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	1,255,588	4	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	340,285
5	De cilindrada inferior o igual a 1.000 cm3	675,729	5	Tractores	258,424
		2,013			
1	Cereales	2,498,821			
2	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	1,502,066			
3	De cilindrada inferior o igual a 1.000 cm3	1,121,152			
4	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	1,040,900			
5	Vehículos	638,520			

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la ALADI

Tabla 24: Principales Productos Exportados de Brasil hacia países del ACE-36

	Glosa	2009			2015
1	Automóviles con capacidad de transporte de pessoas sentadas inferior ou igual a seis, incluído o motorista	1,304,400	1	Petróleo	2,439,485
2	Energia elétrica.	1,095,268	2	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	2,144,873
3	Portáteis	848,285	3	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	799.714
4	"Gasóleo" (óleo diesel)	429,443	4	Sin espinas	571,020
5	Automoviles com capacidade de transporte de pessoas sentadas inferior ou igual a seis, incluído o motorista	396,274	5	Vehiculos de motor	542.216
		2010			2016
1	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	2,724,013	1	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	2,628,730

2	Petróleo	1,272,673	2	Petróleo	2,611,513
3	Laptops	837.583	3	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	1,181,146
4	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	825.952	4	Vehiculos de motor	701.585
5	Otros	609.194	5	Vehiculos de motor	514.529
		2011			2017
1	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	2,920,651	1	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	3,806,305
2	Petróleo	2,418,857	2	Petróleo	2,594,541
3	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	1,220,522	3	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	1,773,096
4	Aglomerados	785.327	4	Otros	838.929
5	"Gasolina"	780.064	5	Otros	810.207
		2012			2018

1	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	2,715,340	1	Petróleo	3,613,365
2	Petróleo	1,424,766	2	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	2,838,140
3	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	864.694	3	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	1,689,696
4	Otros	605.596	4	Plataformas de perforación o exploración, flotantes o sumergibles	1,299,180
5	Tractores de carretera para semirremolques	595.406	5	Otros	719.258
		2013			2019
1	Plataformas de perforación o exploración, flotantes o sumergibles	4,615,345	1	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	1,944,453
2	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	3,714,345	2	Petróleo	1,943,806

3	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	1,496,230	3	Plataformas de perforación o exploración, flotantes o sumergibles	1,288,141
4	Petróleo	1,468,582	4	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	1,141,789
5	Rosas	876.356	5	Otros	664.41
		2014			
1	Petróleo	3,375,240			
2	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	2,253,453			
3	Sin espinas	923.603			
4	Con capacidad para seis personas o menos, incluido el conductor	770.88			
5	De vehículos de la partida 87.02.	478.28			

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la ALADI

Tabla 25: Principales Productos Exportados de Uruguay hacia países del ACE-36

	Glosa	2009			2015
1	De cebada	164,910	1	Leche entera	188,661
2	«Preformas» para soplado de botellas	106,942	2	«Preformas» para soplado de botellas	102,721
3	Pulido	86,532	3	De cebada	91,507
4	Trigo	75,031	4	Grasa y aceites minerales	82,675
5	Leche entera	56,710	5	Caucho	68,149
		2010			2016
1	De cebada	147,312	1	Leche entera	229,026
2	Pulido	129,834	2	De cebada	114,214
3	«Preformas» para soplado de botellas	128,406	3	Las demás	71,068
4	Trigo	114,686	4	Pulido	69,239
5	Con un contenido de humedad superior o igual al 36,0 % pero inferior al 46,0 %, en peso (pasta semidura)	108,138	5	«Preformas» para soplado de botellas	69,236
		2011			2017
1	De cebada	198,326	1	Energía eléctrica.	140,802
2	«Preformas» para soplado de botellas	163,356	2	Leche entera	140,153
3	Leche entera	134,240	3	De cebada	133,818
4	Con un contenido de humedad superior o igual al 36,0 % pero inferior al 46,0 %, en peso (pasta semidura)	114,475	4	Las demás	84,028
5	Trigo	87,095	5	«Preformas» para soplado de botellas	79,920

		2012			2018
1	De cebada	192,134	1	De cebada	136,661
2	Leche entera	173,166	2	«Preformas» para soplado de botellas	108,967
3	«Preformas» para soplado de botellas	167,003	3	Grasas y aceites animales	84,043
4	Con un contenido de humedad superior o igual al 36,0 % pero inferior al 46,0 %, en peso (pasta semidura)	150,314	4	Leche entera	78,421
5	Caucho	87,506	5	Energía eléctrica.	67,273
		2013			2019
1	Leche entera	227,709	1	«Preformas» para soplado de botellas	121,347
2	De cebada	172,141	2	De cebada	116,112
3	«Preformas» para soplado de botellas	157,142	3	Leche entera	87,141
4	Con un contenido de humedad superior o igual al 36,0 % pero inferior al 46,0 %, en peso (pasta semidura)	154,853	4	Energía eléctrica.	78,907
5	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	127,956	5	Grasa y aceites animales	78,378
		2014			
1	«Preformas» para soplado de botellas	148,786			
2	Leche entera	143,646			
3	De cebada	139,147			

4	Con un contenido de humedad superior o igual al 36,0 % pero inferior al 46,0 %, en peso (pasta semidura)	111,191
5	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	110,261

Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la ALADI

Tabla 26: Principales Productos Exportados de Paraguay hacia países del ACE-36

	Glosa	2009			2015
1	ENERGÍA ELÉCTRICA.	1,919,130	1	ENERGÍA ELÉCTRICA.	2,035,599
2	Semillas y frutos	185,336	2	Cereales	148,248
3	Cereales	160,911	3	Semillas y frutos	133,315
4	En grano	144,738	4	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte	114,280
5	Aceite en bruto, incluso desgomado	67,169	5	Deshuesada	106,113
		2010			2016
1	ENERGÍA ELÉCTRICA.	1,985,671	1	ENERGÍA ELÉCTRICA.	2,130,505
2	Cereales	139,777	2	Semillas y frutos	400,184
3	En grano	69,216	3	En grano	282,082
4	Semillas y frutos	66,611	4	Cereales	146,777

5	Deshuesada	52,298	5	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte	146,358
		2011			2017
1	ENERGÍA ELÉCTRICA.	2,267,381	1	Energía eléctrica.	2,104,510
2	En grano	155,692	2	Semillas y frutos	626,638
3	Cereales	99,724	3	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte	220,495
4	Bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares	51,262	4	En grano	120,328
5	Aceite en bruto, incluso desgomado	48,036	5	Pulido o glaseado	96,425
		2012			2018
1	ENERGÍA ELÉCTRICA.	2,232,181	1	Energía eléctrica.	2,108,642
2	Cereales	234,259	2	Semillas y frutos	1,561,388
3	En grano	177,391	3	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte	249,085

4	Semillas y frutos	123,273	4	En grano	152,151
5	Deshuesada	93,055	5	Pulido o glaseado	82,172
		2013			2019
1	ENERGÍA ELÉCTRICA.	2,236,633	1	Energía eléctrica.	1,568,672
2	En grano	162,364	2	Semillas y frutos	1,126,392
3	Semillas y frutos	147,105	3	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte	255,850
4	Cereales	142,726	4	En grano	215,704
5	Aceite en bruto, incluso desgomado	133,506	5	Aceite en bruto, incluso desgomado	103,148
		2014			
1	ENERGÍA ELÉCTRICA.	2,179,575			
2	Semillas y frutos	306,258			
3	Deshuesada	174,080			
4	En grano	156,133			
5	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte	92,568			

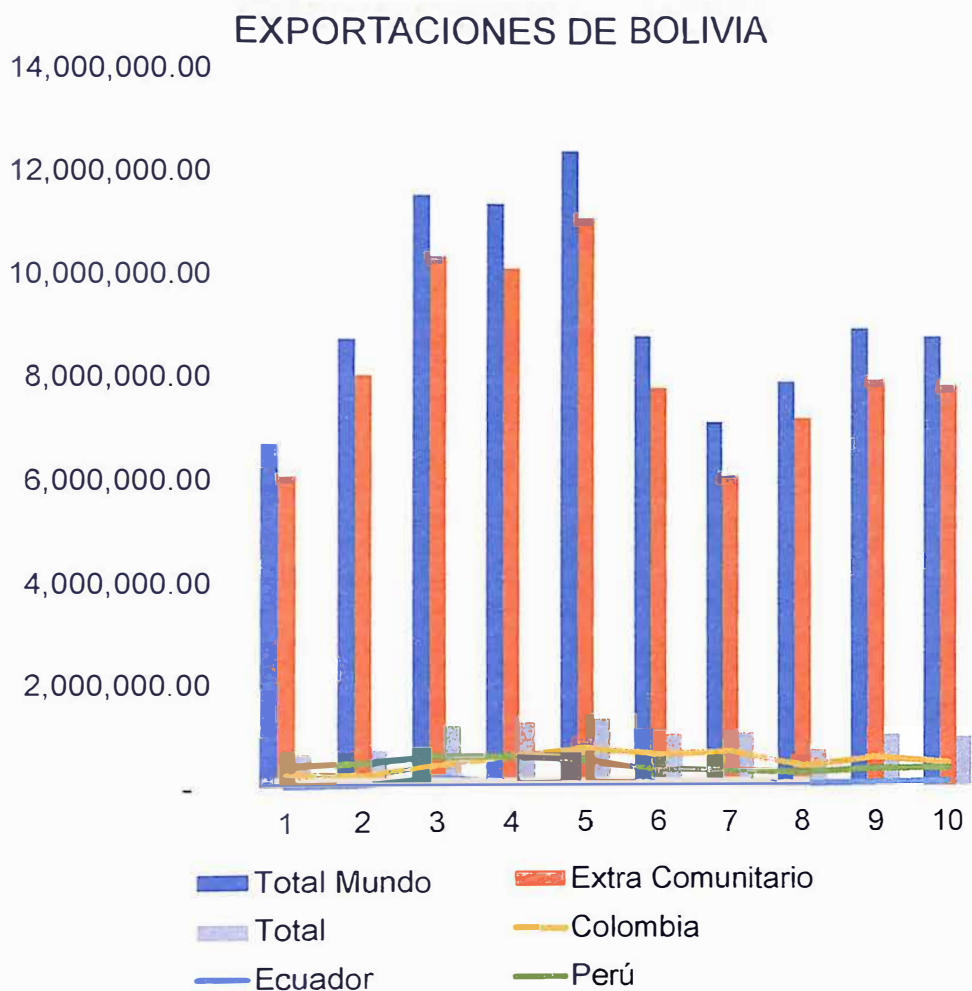
Fuente: Elaboración Propia en base a Informes anuales de la ALADI

Anexo 3

Gráficas representativas de las tablas sobre la información estadística de la

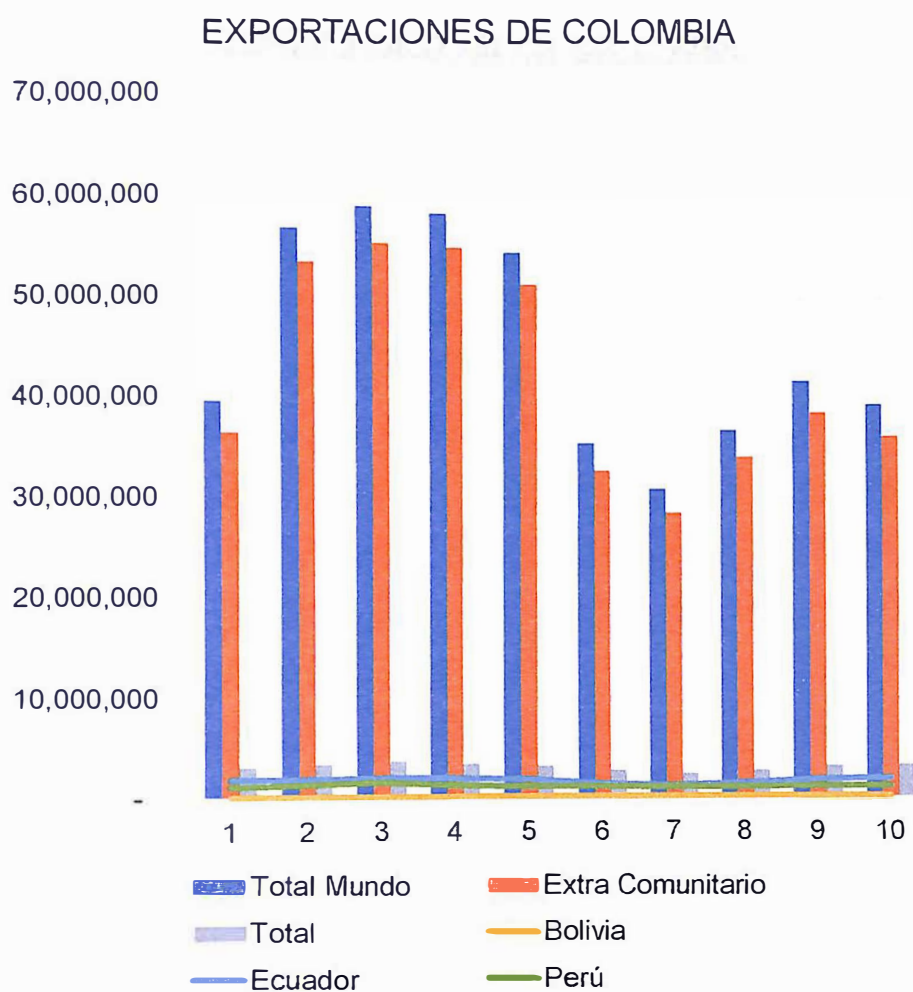
CAN

Gráfica 17: Bolivia. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina



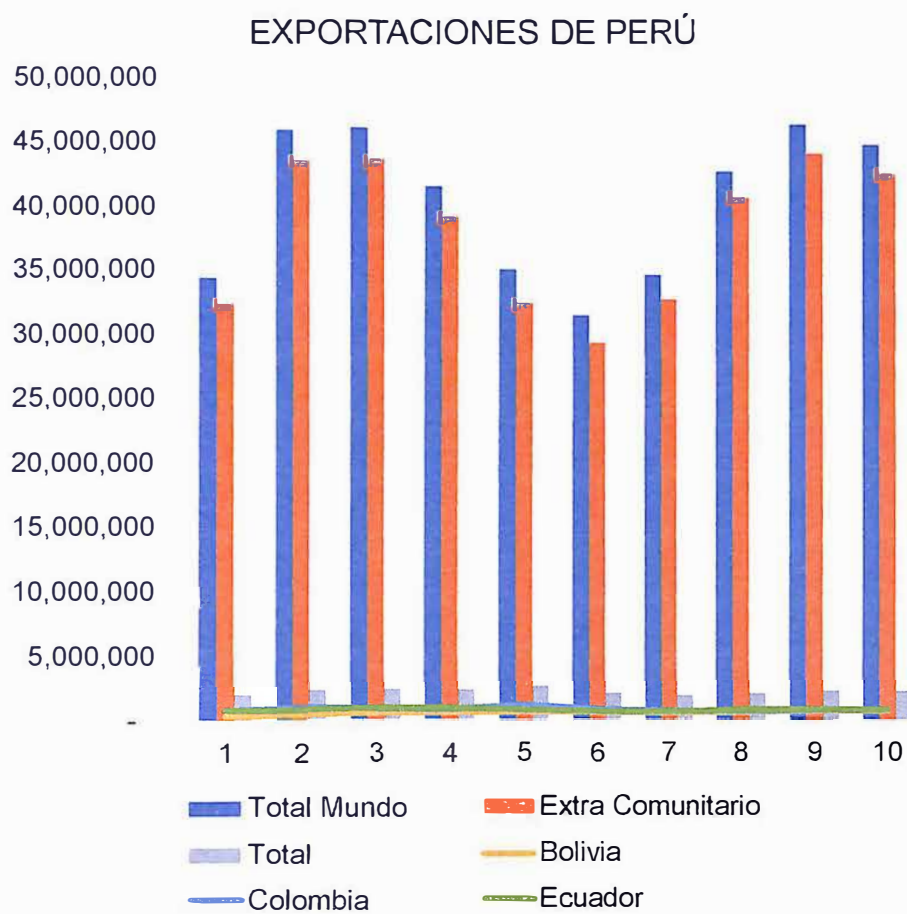
Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 4

Gráfica 18: Colombia. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina



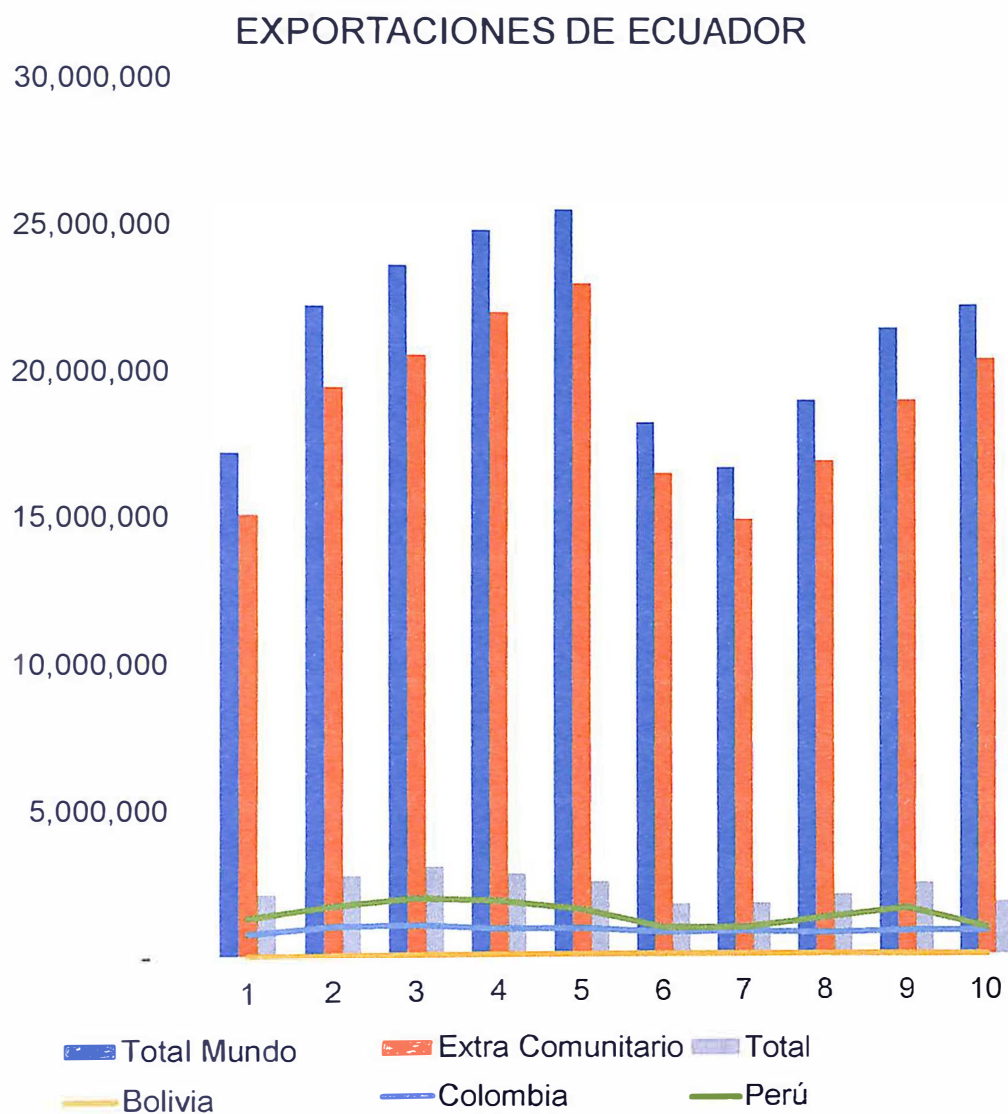
Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 5

Gráfica 19: Perú. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina



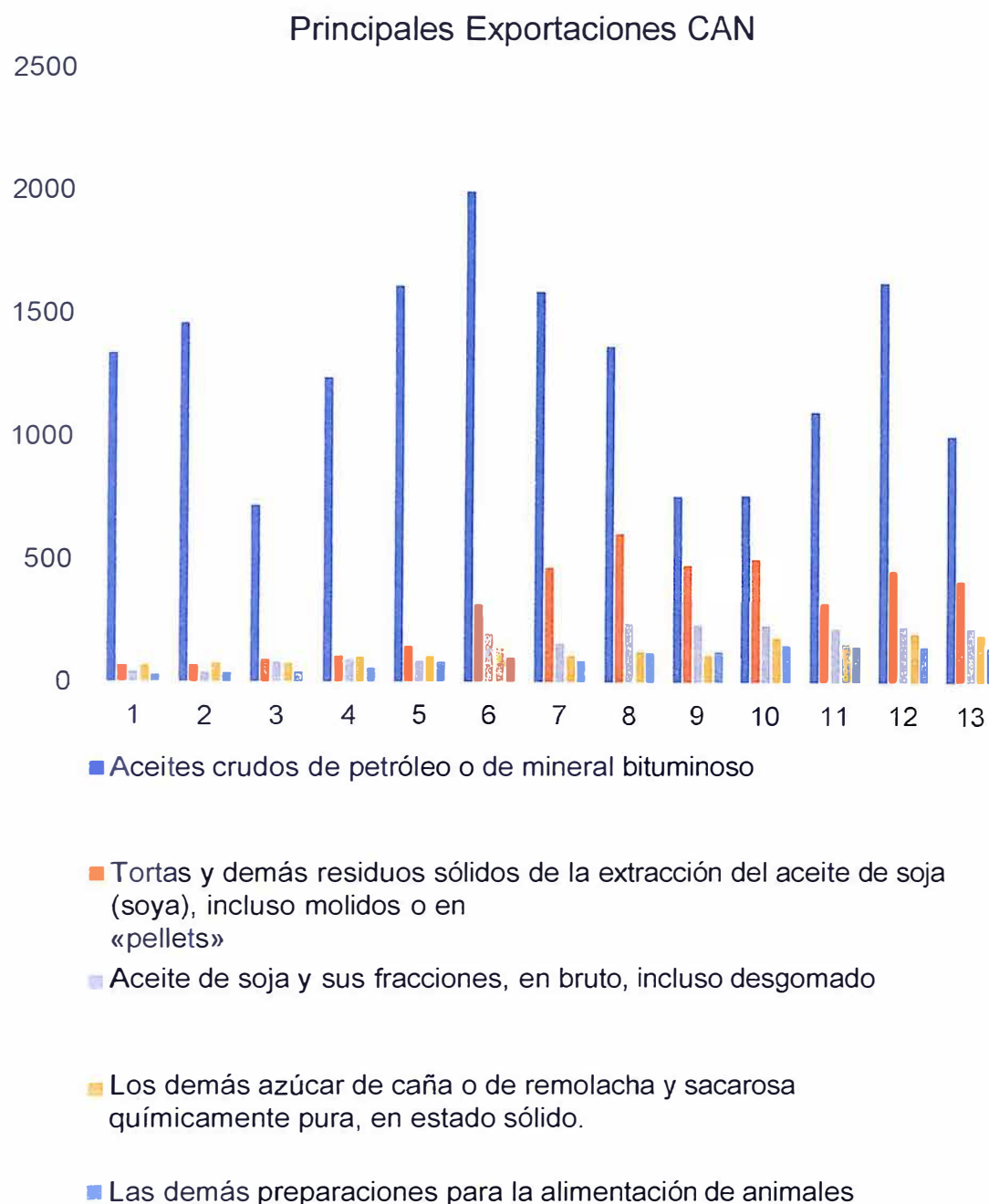
Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 6

Gráfica 20: Ecuador. Exportaciones FOB al mundo y países de la Comunidad Andina



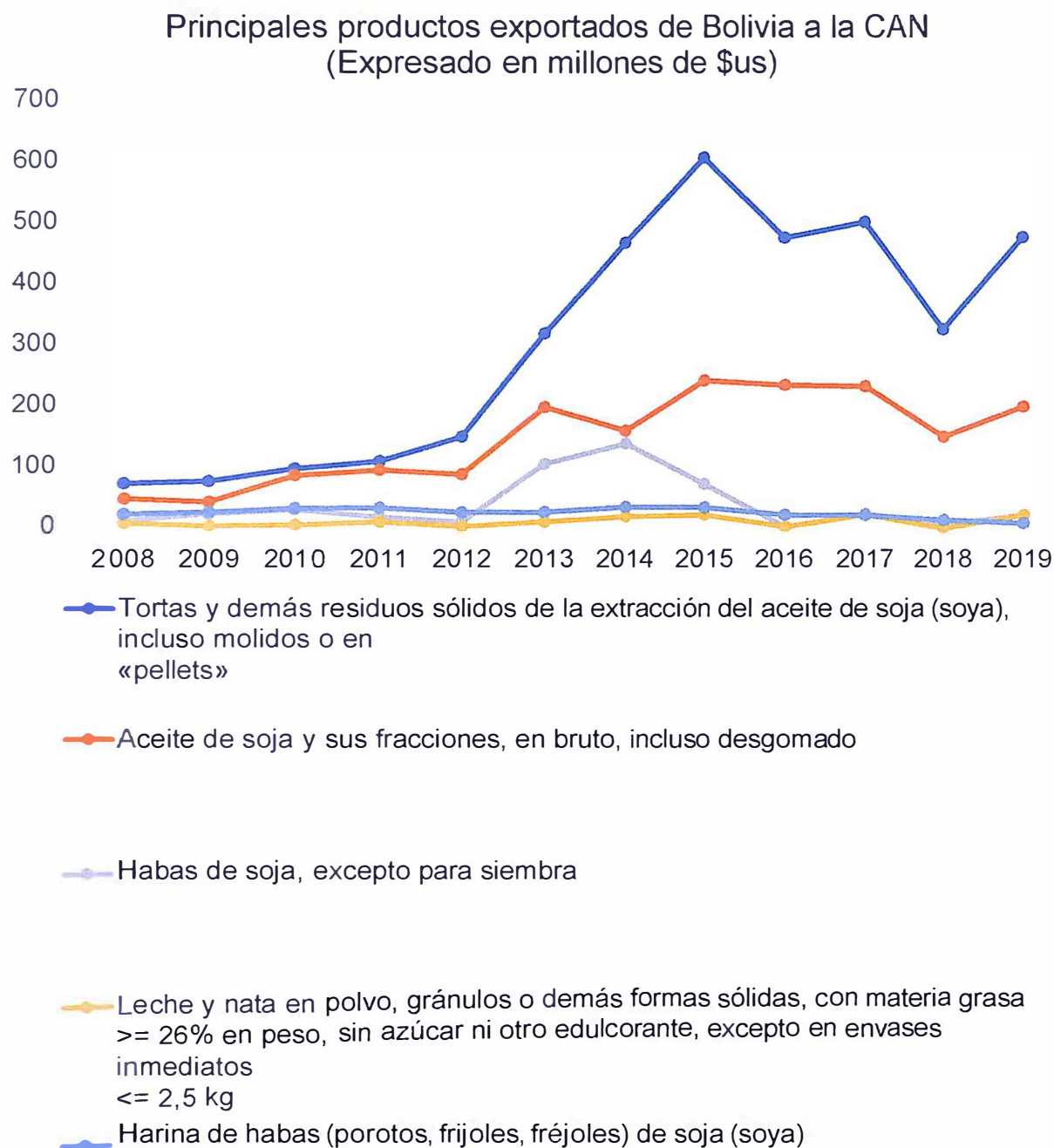
Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 7

Gráfica 21: Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina



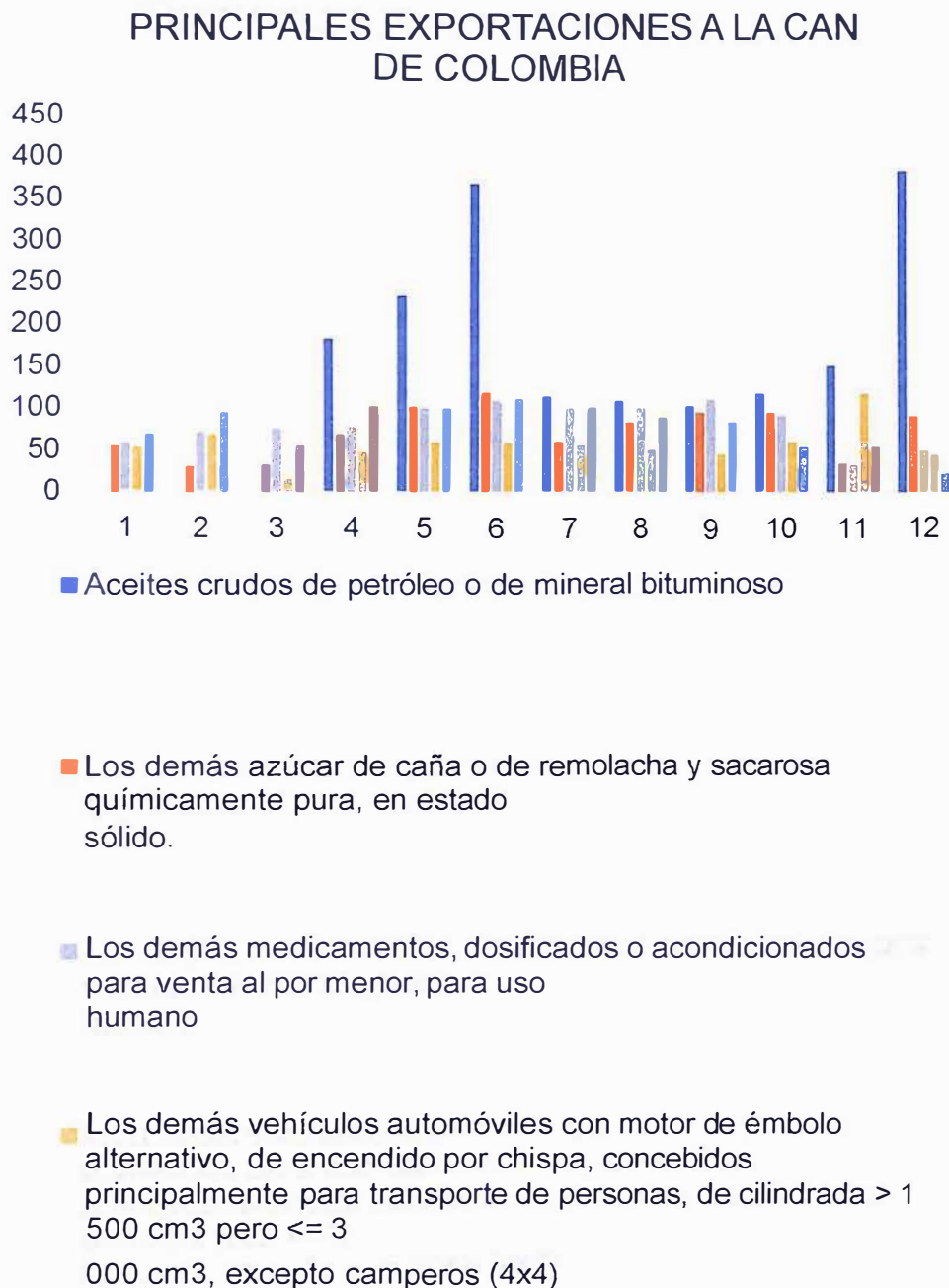
Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 8

Gráfica 22: Bolivia. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina



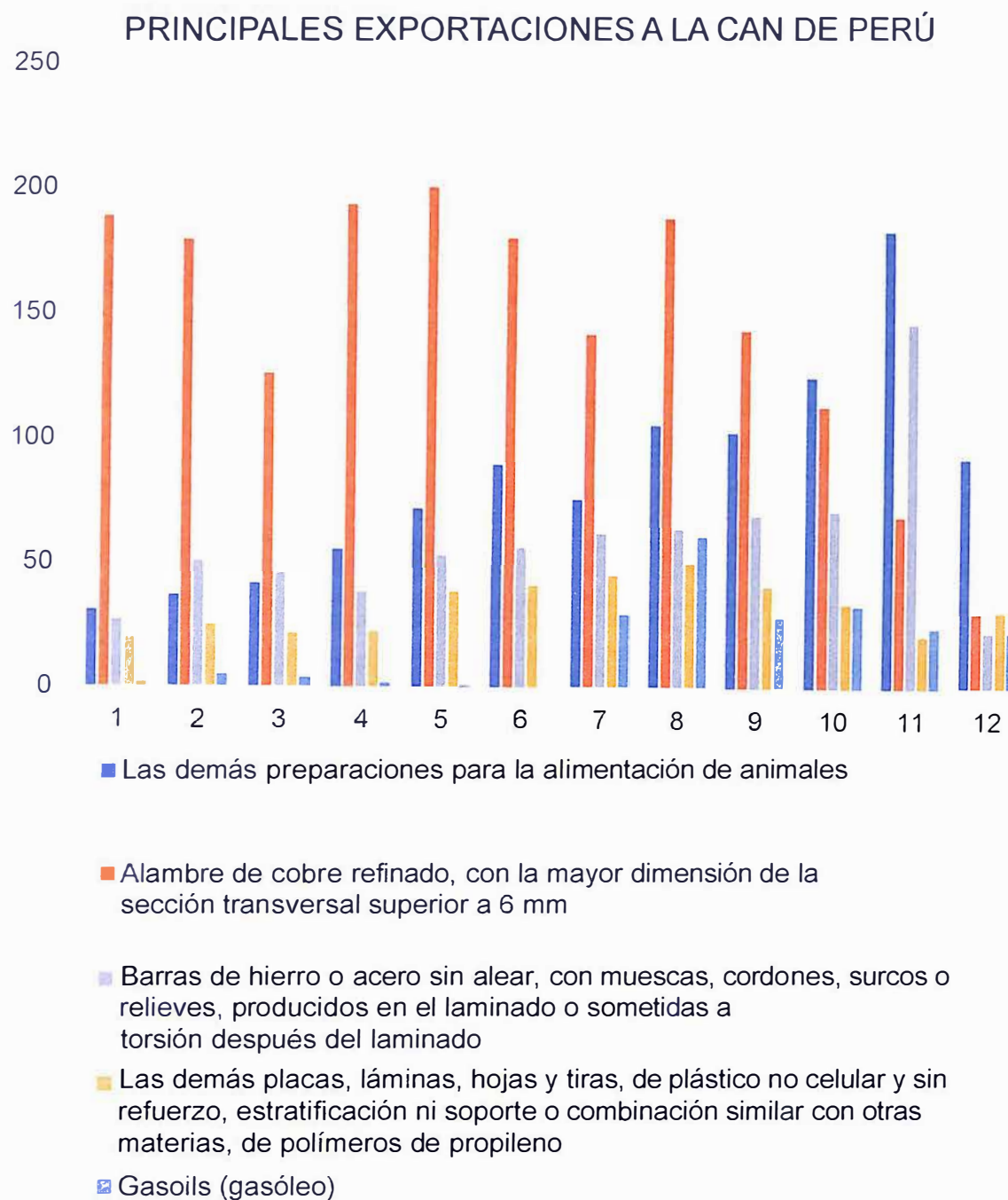
Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 9

Gráfica 23: Colombia. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina



Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 10

Gráfica 24: Perú. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina



Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 11

Gráfica 25: Ecuador. Principales Productos Exportados Intercomunitariamente en la Comunidad Andina



Fuente: Elaboración Propia en base a la Tabla 12

Anexo 4

Guía de Entrevistas para el Ministerio de Desarrollo Productivo

PREGUNTAS

1. Entiendo que hace algún tiempo, el Viceministerio veía el tema de las exportaciones de nuestro país, ahora ya no corresponde, ¿Por qué?
 - i) Entonces, ¿este Viceministerio tiene alguna vinculación con el tema de exportaciones?
2. ¿Qué sectores de producción considera el Viceministerio de Comercio Interno?
 - i) ¿Cuál sería la estrategia que vincula estos sectores con las exportaciones del país?
3. Según la visión del viceministerio de comercio interno, ¿Cómo considera que van a llegar a promover políticas para el desarrollo de las exportaciones consolidando el acceso efectivo y real a los mercados?
 - i) ¿Qué políticas se han implementado para fomentar el desarrollo del comercio interno y externo en Bolivia?
4. ¿Existiría algunas acciones en el fomento de la producción en ciertos bienes para vender a mercados externos?
5. Según las siguientes gráficas, ¿por qué cree que solo cinco productos se mantienen dentro de la oferta exportable, especialmente en el ámbito de la CAN y el ACE-36? ¿Cómo usted interpreta estos datos?
 - i) ¿Qué acciones está desarrollando el Viceministerio de Comercio Interno para promover estas exportaciones y que se mantengan en la matriz exportadora del país?
 - ii) ¿Cómo se visualiza el desarrollo agropecuario y agroindustrial? ¿Usted considera que se debería fomentar el desarrollo en los agro negocios en el país? (ejemplo de conglomerados de quinua y soya, vista a las exportaciones)
 - iii) ¿Qué se está haciendo con el contrabando de alimentos en el país?

6. En cuanto a la inserción de Bolivia, en la integración regional, ¿Qué medidas se debería adoptar?
 - a. ¿usted considera que la base productiva de Bolivia es un problema?
7. ¿Cómo ve el comercio interno y exterior de Bolivia post COVID?

Anexo 5

Entrevista al Ministerio de Relaciones Exteriores

Tabla 27: Entrevista al Ministerio de Relaciones Exteriores

Pregunta	Representante	Criterio
1. ¿Qué opina usted sobre el aprovechamiento de la integración regional de Bolivia en los últimos diez años?	E1: Mario Julián Loayza Grisi (Encargado de la Unidad de Integración Regional)	E1: La integración abarca un montón de temas sobre lo comercial hasta la integración en términos educativos migratorios, temas más horizontales en cuanto a salud. Yo creo que la clave para entender la integración de Bolivia en los mercados regionales está en entender las diferencias que existen entre la CAN y el ACE-36, no voy a mencionar otros procesos de integración como el ALBA porque han sido más políticos. Entonces, si partimos por la CAN, es un proceso sumamente efectivo en cual Bolivia se encuentra muy inmerso, actualmente participamos de la toma de decisiones que profundizan muchísimo la integración. Por otro lado, el ACE-36 es un proceso mucho más grande, burocrático, lento, con muchos temas políticos de por medio.

1. a) ¿Usted cree que hay una política comercial definida?	E1: Lastimosamente Bolivia, en toda su historia, casi no ha tenido una política de Estado que se mantenga a lo largo de los años. Sin embargo, cualquier Gobierno quiere incrementar sus exportaciones y actualmente Bolivia planteo alternativas hacia la exportación, justamente el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural trabaja la oferta exportable y el Ministerio de Relaciones Exteriores está en un cambio de manejo de diplomacia comercial que, si está, mucho más orientado a tener un aumento sostenido de exportación atreves de las relaciones diplomáticas entre países.
2. Según los siguientes gráficos sobre las exportaciones que nuestro país que se han generado con la CAN y el ACE-36 en los últimos diez años, ¿usted cree que Bolivia tuvo un aprovechamiento positivo en estos acuerdos comerciales? ANEXO I y II	E1: En ambos gráficos, lo que hay que tomar en cuenta es la estabilidad de exportaciones bolivianas, En la gráfica de la CAN, Bolivia se mantiene semi estable con un pequeño pie entre 2011 y el 2016 y cuando comparas con el grafico del ACE-36, Bolivia exporta en la medida que los precios del petróleo sean altos.

3. ¿Por qué cree que Bolivia es el país que tuvo menor porcentaje de exportaciones en comparación con los otros países miembros de la CAN y el ACE-36?		E1: Hay que resaltar que la CAN es un mercado muy interesante ya que Bolivia exporta productos no tradicionales como la soya y sus derivados. En contra posición del Mercosur resume exportaciones bolivianas en el gas que suman casi un 90%. Entonces Bolivia está comenzando a beneficiarse del Mercosur en estos últimos años desde que se ha firmado el protocolo de adhesión con la decisión 3-15 del Mercosur. Sin embargo, Bolivia ya tiene acuerdos de libertad arancelaria en el ACE-36 desde hace varios años, por lo que intuyo que es un tema de distancias, porque, por ejemplo, La Paz está mucho más cerca de los puertos de Arica y permite n mayor flujo comercial, en cambio con Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina, tenemos que acudir a las hidro vías que todavía no hemos explotado el potencial fluvial que tiene Bolivia.
4. ¿Qué aspectos considera usted para lograr mayor diversificación en nuestra oferta exportable, además, de dar un mayor valor agregado?		E1: Es una pregunta muy difícil, porque si algún Gobierno tuviera la respuesta, entonces se tendría la respuesta al comercio económico. Yo creo que hay que buscar una puesta en el sentido de apuntar a un objetivo, en el caso del Mercosur es difícil porque Brasil produce todo lo que producimos y Argentina

	también, entonces lo que hay que buscar es mercados para acceder a estos dos países, en este sentido yo creo que para diversificar la matriz exportadora, Bolivia tiene que apuntar hacia las ciudades intermedias y además, una vez que se pueden abrir las vías fluviales de Bolivia va a poder acceder al mercado paraguayo y uruguayo, con los que si tenemos más oportunidad de encontrar similitudes o demanda. Yo creo que el Mercosur, el problema es ese, todavía no se ha podido hacer el "Match", el emparejamiento de demanda y oferta, Y en la parte interna, Bolivia tiene que empezar a crecer más en la matriz productiva, en los últimos años 15 años Bolivia ha disminuido su producción en cuanto a diversidad. Pero en cuanto a lo que es la diplomacia, Bolivia no está suscrita a acuerdos internacionales de protección al inversionista; pero se está trabajando porque ayuda a que llegue el capital y tecnología externos.
--	---

5. ¿Usted cree que el Ministerio de Relaciones Exteriores ha tomado acciones para fomentar al sector exportador?		E1: Sí, diversas. El Viceministerio de Comercio externo e integración ha anunciado el lanzamiento de una agencia a las exportaciones, que no existía en Bolivia, pero si en el resto del mundo como en Perú, que básicamente busca inversionistas interesados en términos de productos y servicios con los 36 países que Bolivia tiene representación diplomática.
5. a) Pero aparte de la estructura ¿qué otras acciones se han hecho?		E1: Proexport va a constituirse primero como una plataforma de conexión, entonces la idea es que al año ya se pueda comenzar a trabajar en ruedas de negocios.
5. b) Y en los países que no tenemos representación diplomática, ¿existe alguna medida que esté tomando la Cancillería para poder ingresar a nuevos mercados?		E1: Claro, por ejemplo, se está trabajando para tener representación diplomática en el sudeste asiático. El tema es que, justo paso lo de la pandemia, entonces por ahora no se han mandado agentes comerciales y se está capacitando a los diplomáticos para que se cumpla con los objetivos planificados.

6. ¿Usted cree que hay un trabajo coordinado entre el sector privado y público para fomentar las exportaciones y el aprovechamiento de la integración regional del país?		E1: En cuanto a la alianza público-privada, el anterior Gobierno tenía una línea bastante clara de fortalecer el público, pero actualmente se está tratando de trabajar más con los privados en ese sentido el Viceministerio de comercio exterior e integración está en contacto permanente con las cámaras de comercio, cámaras de industria, etc., y está buscando también su integración a todos los procesos que tienen que ver, sean logísticos u operativos.
7. En cuanto a la inserción de Bolivia en la integración regional, ¿usted considera que la base productiva de Bolivia es un problema?		E1: Si bien uno acompaña al otro, son temas separados y en cuanto a la productividad, el incremento de exportaciones en la integración regional si puede incrementar la productividad, pero hay otros temas internos que van desde la tasa de interés, el sistema financiero hasta los tipos de leyes y temas en la plantación agrícola, son temas más complejos y dependientes de otros.

8. ¿Cuáles cree usted que son la principales barreras comerciales y productivas que no favorecen para incrementar las exportaciones del país?

E1: Bueno, las barreras arancelarias no están tan afectadas en el caso de Bolivia, pero las barreras técnicas son las exigencias fitosanitarias o normas de origen. Pero el gran problema que tiene Bolivia es que somos un país muy precario, entonces muchos mercados no se abren porque algunos de nuestros exportadores no pueden cumplir con ciertas normas o exigencias y eso es lo que ha llevado a Bolivia a dedicarse a la exportación de productos de lujo como el cacao y el café. Y otras barreras son los costos de transporte, Bolivia no solo está enclaustrada, sino que también tiene poco acceso a mercados exteriores por carretera, insuficientes y a pesar de que tenemos la gasolina subvencionada no podemos compartimos con costos de otros países. Y también hay barreras internas como el tema burocrático que no solo detiene el comercio exterior sino en la negociación, y eso ha impulsado al país a ser tan informal y los conflictos sociales o políticos, aun mas, especialmente a la logística, y por eso existe casos con empresas que han perdido todo por estos conflictos.

8. a) ¿Cuáles cree que son las medidas que se deberían tomar para reducir estas barreras?	E1: El Ministerio está trabajando en lo que es la digitalización de los procesos logísticos porque se tiene que ligar con muchos procesos en distintas instituciones con la Aduana, SENAVEX y por otro lado la CAN y el Mercosur ofrecen herramientas para facilitar los trámites como reconcomiendo mutuo de formas que el certificado de origen y se está tratando que el certificado de origen sea completamente digital y otra forma es la reducción burocrática, que no sé si se está trabajando en otros ministerios pero sé que se está trabajando para que las Cámaras de Comercio tenga una participación en la emisión de certificados que va a agilizar mucho, lo cual espero que ocurra.
--	--

Fuente: *Elaboración Propia*

Anexo IV

Anexo 6

Guía de Entrevistas para el Ministerio de Desarrollo Productivo

PREGUNTAS

1. Entiendo que hace algún tiempo, el Viceministerio veía el tema de las exportaciones de nuestro país, ahora ya no corresponde, ¿Por qué?
 - i) Entonces, ¿este Viceministerio tiene alguna vinculación con el tema de exportaciones?
2. ¿Qué sectores de producción considera el Viceministerio de Comercio Interno?
 - i) ¿Cuál sería la estrategia que vincularía estos sectores con las exportaciones del país?
3. Según la visión del viceministerio de comercio interno, ¿Cómo considera que van a llegar a promover políticas para el desarrollo de las exportaciones consolidando el acceso efectivo y real a los mercados?
 - i) ¿Qué políticas se han implementado para fomentar el desarrollo del comercio interno y externo en Bolivia?
4. ¿Existiría algunas acciones en el fomento de la producción en ciertos bienes para vender a mercados externos?
5. Según las siguientes gráficas, ¿por qué cree que solo cinco productos se mantienen dentro de la oferta exportable, especialmente en el ámbito de la CAN y el ACE-36? ¿Como usted interpreta estos datos?
 - i) ¿Qué acciones está desarrollando el Viceministerio de Comercio Interno para promover estas exportaciones y que se mantengan en la matriz exportadora del país?
 - ii) ¿Cómo se visualiza el desarrollo agropecuario y agroindustrial? ¿Usted considera que se debería fomentar el desarrollo en los agronegocios en el país? (ejemplo de conglomerados de quinua y soya, vista a las exportaciones)
 - iii) ¿Qué se está haciendo con el contrabando de alimentos en el país?

6. En cuanto a la inserción de Bolivia, en la integración regional, ¿Qué medidas se debería adoptar?
 - i) ¿usted considera que la base productiva de Bolivia es un problema?
7. ¿Cómo ve el comercio interno y exterior de Bolivia post COVID?

Anexo 7

Entrevista a el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural

Tabla 28: Entrevista al MDPyEP

Pregunta	Representantes	Criterio
1. Entiendo que hace algún tiempo, el Viceministerio veía el tema de las exportaciones de nuestro país, ahora ya no corresponde, ¿Por qué?	E1: Ing. Andrés Abasto Pereira (jefe de la Unidad de Desarrollo Productivo y de Exportaciones) E2: Nadia B. Pozzo Arancibia (Profesional en Gestión y Evaluación de la Defensa Comercial) en el área de Dirección General de Desarrollo Comercial y Logística Interna	E1: Claro que sí, pero se trata de un error ya que viene a ser un cambio brusco y desordenado por parte del Gobierno porque las exportaciones son una parte muy importante de la economía en nuestro país. De todas maneras, se sigue con la atribución, pero lastimosamente quitaron el nombre de "exportaciones" al ministerio. Yo creo que lo más acertado seria corregir con la nueva atribución de la nueva administración.
1.a) Entonces, ¿este Viceministerio tiene alguna vinculación con		E2: Si, precisamente existe una dirección especialista de exportaciones que viene a ser la unidad de Dirección de Desarrollo exportable y la unidad de Dirección de Capacitación y Logística de Exportaciones)

el tema de exportaciones?		
2. ¿Qué sectores de producción considera el Viceministerio de Comercio Interno?		E2: No existe un sector específico en la normativa del Viceministerio de Comercio Interno en sí, pero si existe un aspecto transversal para las exportaciones que son las diferentes áreas del sector productivo hacia las exportaciones.
2. a) ¿Cuál sería la estrategia que vincularía estos sectores con las exportaciones del país?		E2: Vendrían a ser las atribuciones que nos permite el Decreto Supremo 35-40 del cinco de abril del 2018 en el apartado número cuatro, artículo 68, que detalla algunas funciones con el tema productivo y el de exportaciones: el primero es generar condiciones para el desarrollo de exportaciones velando la competitividad de productos y servicios, el segundo es desarrollar condiciones favorables para el sector productivo del país en relación al mercado interno y externo en coordinación con otras áreas correspondiente a cada sector productivo.

3. Según la visión del viceministerio de comercio interno, ¿Cómo considera que van a llegar a promover políticas para el desarrollo de las exportaciones consolidando el acceso efectivo y real a los mercados?	E2: En base a una estrategia en base al cumplimiento del Decreto Supremo ya mencionado como, por ejemplo, proponer y ejecutar políticas para el desarrollo de los regímenes de exportación como se ha dado en junio de la presente gestión con la promulgación de la modificación del RITEX o la capacitación del sector exportador con el programa "Exportando paso a paso" con el objetivo de brindar información y asistencia técnica.
3. a) ¿Qué políticas se han implementado para fomentar el desarrollo del comercio interno y externo en Bolivia?	E1: Como Viceministerio de Comercio Interno se puede proponer políticas, pero estas propuestas tienen que pasar por una evaluación por técnicos y por otros ministerios para ser aprobadas. Un gran ejemplo es el de RITEX, que ha sido aceptado ya que no genera conflictos de intereses ni sobrepone con otra forma o reglamento del Estado.

4. Según las siguientes gráficas, ¿por qué creen que solo cinco productos se mantienen dentro de la oferta exportable, especialmente en el ámbito de la CAN y el ACE-36? ¿Como ustedes interpretan estos datos? ANEXO III y IV	E2: Bueno si, efectivamente el producto estrella en las exportaciones de la CAN es la soya y sus derivados pero actualmente en el 2020 algunos productos como el azúcar y el alcohol etílico representan cifras interesantes de exportaciones y en lo que es las exportaciones al ACE-36, Argentina y Brasil son los principales compradores de gas natural que es básicamente el 80% de nuestro sector exportador y en los productos no tradicionales se ve tentativa la exportación de la urea y las bananas y es porque precisamente estos productos tienen de respaldo una gran industria y, además, hay que tomar en cuenta que existe cierta normativa en los acuerdos internacionales, como por ejemplo en la CAN, que la soya boliviana tiene un desempeño gracias a las normas de origen porque la industria sojera sabe cómo utilizar las normas de origen y sería factible que la producción de otros bienes también lo implementen y tengan una capacidad productiva para responder la demanda externa . Esto se debe a que los acuerdos comerciales son de ida y vuelta, que permiten acceso y cierre de mercados, dependiendo del desarrollo de la normativa que te estén dando un arancel menor que sea menor que a otro país, pero puede que eso no justifique y se hallen medidas pararancelarias.
--	---

4. a) ¿Qué acciones está desarrollando el Viceministerio de Comercio Interno para promover estas exportaciones y que se mantengan en la matriz exportadora del país?		E1: Según el Decreto Supremo 41-39 que se promulgó en enero del 2020 para liberar las exportaciones porque las políticas de exportación están ligadas a las políticas de administración de gobierno, las decisiones del gobierno últimamente han debilitado al sector exportador de gran manera que ha ocasionado que la exportación se concentre en los recursos naturales y a la producción de soya y no se han tomado acciones para promover la exportación de otros productos no tradicionales de las medianas y pequeñas empresas porque esto depende de la política macroeconómica de un gobierno que estén en función del país, entonces de ahí parten algunas limitantes que hace difícil que se puedan desarrollar algunos factores de producción.
4. b) ¿Cómo se visualiza el desarrollo agropecuario y agroindustrial? ¿Usted considera que se debería fomentar el desarrollo en los agronegocios en el país?		E1: Los agronegocios se están manejando más que todo en Santa Cruz utilizando tecnología y transgénicos, por lo que es necesario reforzar la vocación productiva de cada lugar para poder desarrollar más sectores productivos con políticas de largo alcance dependiendo del lugar de producción. Como, por ejemplo, el haba seca del altiplano de exportación a otros mercados externos pero el problema es que no se han dado políticas correctas para promover estos sectores. De igual manera en el Chapare se han realizado tantos esfuerzos durante

		mucho tiempo para generar diversidad productiva, pero en estos últimos catorce años esas hectáreas se han centrado en la producción en el cultivo de la hoja de coca.
5.¿Usted considera que la base productiva de Bolivia es un problema?		E1: La producción es la base de la exportación para que sean competitivos en la región y permite comparar el rendimiento en hectáreas y notar las normas de calidad, ya que difícilmente llegamos a estándares altos de calidad competitivos. Por ejemplo, la producción de banana ecuatoriana hace competencia a la producción de Bolivia en el mercado argentino porque ellos tienen la ventaja de tener un puerto en Guayaquil con costos de flete muy bajos. Otro ejemplo es la producción de quinua que tenemos y que ha sido superado por otros países como Perú, y últimamente se ha estado trabajando para que se reconozca la quinua real con una nomenclatura diferente. Otro ejemplo, es la producción de café, donde se ha tenido un descenso de más de ciento veinte mil sacos de café verde, debido a una situación de desatención al sector cafetalero porque no se han aplicado políticas públicas adecuadas y ahora se está a menos de la mitad de su producción, a pesar de que tiene una gran calidad. Por lo que se debe adoptar nuevas medidas de desarrollo de la exportación

6. ¿Cómo ve el comercio interno y exterior de Bolivia post COVID-19?		E2: En el corto plazo han bajado los niveles de exportación, no hay una coyuntura muy positiva de sus efectos, hay más oportunidades para las empresas porque la pandemia ha digitalizado el mercado y ha abierto la mente de los compradores en todo el mundo.
6. a) ¿Cómo apoyan a las empresas exportadoras a este inicio de la digitalización a efecto de la pandemia?		E2: Por ejemplo, la Cancillería ha empezado un programa para ayudar a las empresas con los pasos de digitalización y como Viceministerio de Comercio Interno también apoyamos a que se logre todo ese proceso para poder incrementar el comercio electrónico en las capacitaciones que brindamos a los empresarios y exportadores.

Fuente: Elaboración Propia

Anexo VI

Anexo 8

Guía de entrevista para la Confederación de Empresarios Privado de Bolivia (C.E.P.B)

PREGUNTAS

1. ¿Qué opina usted sobre el aprovechamiento de la integración regional de Bolivia en los últimos diez años?
2. Según los siguientes gráficos, ¿qué lectura tiene respecto al aprovechamiento positivo de los acuerdos comerciales en la integración regional?
 - Y ¿por qué cree que Bolivia es el país que tuvo menos porcentaje de exportación en comparación a los otros países miembros de la CAN y el ACE-36?
 - En esa línea, ¿por qué cree usted que no hay mayor diversificación y mayor valor agregado en las exportaciones?
3. ¿Usted cree que, en los últimos 10 años, el anterior gobierno ha tomado las acciones para fomentar las exportaciones (como las cuotas de exportación) que favorecieron al comercio exterior del país?
4. En cuanto a la inserción de Bolivia en la integración regional, ¿usted considera que la base productiva de Bolivia es un problema?
5. ¿Qué opina usted sobre la producción vs exportaciones? *Mi opinión*
6. ¿Cuáles cree usted que son la principales barreras comerciales y productivas que disminuyen el porcentaje de exportación del país?
7. ¿Usted considera que es importante seguir abriendo mercados externos para Bolivia, considerando el potencial productor actual?
8. ¿Qué obstáculos o problemas usted visualiza en la producción nacional y las exportaciones?
9. ¿Qué medidas o acciones ha tomado la CEPB para apoyar e incrementar las exportaciones a países miembros de los acuerdos de integración regional que Bolivia pertenece hasta el día de hoy?

10. ¿Usted cree que la CANEB necesita ayuda del Estado para obtener mayor aprovechamiento de la integración regional?

Anexo 9

Entrevista a la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (C.E.P .B)

Tabla 29: Entrevista a CEPB

Pregunta	Representante	Criterio
1. ¿Qué opina usted sobre el aprovechamiento de la integración regional de Bolivia en los últimos diez años?	E1: Gerardo Velazco (Comité de dirección de la CEPB)	E1: En los últimos 10 años no se ha realizado ningún esfuerzo de integración. Uno de los problemas de América Latina para conseguir integración es las "ideologías políticas" que tienen los diferentes gobiernos. Por ejemplo, en la CAN no se ha hecho nada para mejorar nuestra situación. Hemos dedicado mucho esfuerzo al ALBA, que no nos ayuda para nada, especialmente en lo comercial. Por otra parte, nuestra política exterior es bivalente entre la CAN y el Mercosur y por ello nos es difícil tomar una decisión global. Además, yo no creo en la relación Sur-Sur, porque por mucho que Brasil este en el G-10, de todas formas, dialogamos entre países que no poseen excedentes, y países como Brasil si tiene excedentes en el Norte, por lo que en la práctica no conozco ninguna relación como esa, excepto con Colombia que alguna vez tuvimos intercambio, pero relativamente pequeño.

2. En cuanto a la inserción de Bolivia en la integración regional, ¿usted considera que la base productiva de Bolivia es un problema?	E1: El intercambio de bienes debe estar respaldado por la seguridad de abastecimiento por una parte y otra de compra, pero hay que considerar las decisiones políticas y es ahí donde se generan acuerdos de arbitraje, de protección a la inversión e intelectual, migratorios, libertad de tránsito, monetario, etc., con el objetivo de crear más seguridad y confianza al momento de realizar el intercambio. Si por una parte no se cumple en la producción, entonces se pierden mercados y compradores, por lo que es muy necesario el sector productivo.
3. Según los siguientes gráficos, ¿qué lectura tiene respecto al aprovechamiento positivo de los acuerdos comerciales en la integración regional? Y ¿por qué cree que Bolivia es el país que tuvo menos porcentaje de exportación en comparación a	E1: En la CAN lo que resulta es la producción de la soya, pero ¿Qué pasaría con el Perú con sus textiles antes del ATPDA o con Colombia sin el Plan Drogas y Pacificación? Y esto es porque estas políticas o acciones de cada país distorsionan el mercado. Cuando estas decisiones son favorables, se requiere políticas que equilibren el mercado pero cuando el mercado está al revés se implementa medidas proteccionistas, pero hay que considerar, gran parte, el tipo de cambio porque eso también distorsiona las importaciones y exportaciones, por lo que las exportaciones de textiles y gracias al tipo de cambio fijo, alzas salariales en bolivianos y no recuperables por el tipo de

los otros países miembros de la CAN y el ACE-36? <i>ANEXO I y II</i>		cambio menos la pérdida de las preferencias arancelarias cuando se perdió el ATPDA. Entonces, los sistemas de integración deberían asegurarse de que los SOC's deberían estar respaldados por los acuerdos de integración.
4. ¿Qué opina usted sobre la producción vs exportaciones?		E1: Además de la producción de escala se puede proyectar lo que es la producción inteligente, quiere decir que son productos que por sí mismos se venden solos. Por ejemplo, si no se tuviera problemas de tenencia de tierra se podría incrementar la producción de quinua y de carne, pero no hay apoyo de producción de parte del Estado.
5. ¿Cuáles cree usted que son la principales barreras comerciales y productivas que disminuyen el porcentaje de exportación del país?		E1: Para empezar la falta de políticas públicas y comerciales, la competencia desleal del tipo de cambio y del contrabando que deterioran la producción. Hoy más que nunca debemos privilegiar la producción (a efectos de la pandemia) porque al producir más, generamos más empleo, incrementando los salarios y la demanda agregada para generar impuestos y medidas neutrales de exportación o que la base de esa producción en el mercado interno pueda apoyar a las empresas con los excedentes para exportar enfocados en acuerdos comerciales donde se tenga balanzas

		comerciales relativamente positivas en mercados de cierto conocimiento donde podemos diversificar los productos.
6. ¿Qué medidas o acciones se deberían tomar para apoyar e incrementar las exportaciones a países miembros de los acuerdos de integración regional que Bolivia pertenece hasta el día de hoy?		E1: Primero una política de apoyo a la producción, facilitando los procesos de trámites y documentación, además, una política para poder mantener los acuerdos internacionales sin ninguna interrupción o también considerar generar una política pública que no permita la distorsión de los acuerdos con clientes exteriores que tienen las empresas. Otra medida puede ser una política de precio justo para el productor. Por parte de la Cancillería, es necesario que establezcan políticas de Estado y no de Gobierno. Además, se necesita complementariedad de mercados, inversiones grandes con países de gran capital como Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, China y Corea.
7. ¿Qué medidas o acciones ha tomado la CEPB para apoyar e incrementar las exportaciones a países miembros de los acuerdos de integración regional que Bolivia pertenece		E1: La CEPB afilia a las nueve federaciones de empresarios del país (uno por cada departamento) y afiliamos a los sectores económicos como el sector comercial, industrial, exportador de turismo, telecomunicación, transporte, hidrocarburos. Y como CEPB, a nombre del empresariado nacional por los acuerdos que se tienen, hacemos defensa de la propiedad privada y la libertad económica social dentro de un mercado bajo precios

hasta el día de hoy?		éticos y valores, en otras palabras, propiciamos el desarrollo del sector privado.
----------------------	--	--

Fuente: Elaboración Propia

Anexo VIII

Anexo 10

Guía de entrevista para la Cámara Nacional de Exportadores (CANES)

PREGUNTAS

1. ¿Qué opina usted sobre el aprovechamiento de la integración regional de Bolivia en los últimos diez años?
2. Según los siguientes gráficos y tablas, quisiera que usted haga la lectura ¿usted cree que Bolivia tuvo un aprovechamiento positivo de los acuerdos comerciales en la integración regional?
 - Y ¿por qué cree que Bolivia es el país que tuvo menos porcentaje de exportación en comparación a los otros países miembros de la CAN y el ACE-36?
 - En esa línea, ¿por qué cree usted que no hay mayor diversificación y mayor valor agregado en las exportaciones?
3. ¿Cuáles cree que son los principales factores que influyen en el porcentaje de aprovechamiento de la integración regional en el país, en los últimos diez años?
4. ¿Usted cree que, en los últimos 10 años, el anterior gobierno ha tomado las acciones para fomentar las exportaciones (*como las cuotas de exportación*) que favorecieron al comercio exterior del país?
5. En cuanto a la inserción de Bolivia en la integración regional, ¿usted considera que la base productiva de Bolivia es un problema?
6. ¿Qué opina usted sobre la producción vs exportaciones?
7. ¿Cuáles cree usted que son la principales barreras comerciales y productivas que disminuyen el porcentaje de exportación del país?
8. ¿Usted considera que es importante seguir abriendo mercados externos para Bolivia, considerando el potencial productor actual?
9. Según las siguientes gráficas y tablas, ¿por qué cree que estos productos ocupan los cinco primeros puestos de exportación en

cantidad de exportación a los países miembros de la CAN y el ACE-
36?

Anexo 11

Entrevista a la Cámara Nacional de Exportadores

Tabla 30:Entrevista a CANEB

Pregunta	Representante	Criterio
1. ¿Qué opina usted sobre el aprovechamiento de la integración regional de Bolivia en los últimos diez años?	E1: Marcelo Olguín (Gerente General de la CANEB)	E1: Que últimamente no ha habido gran avance, si bien Bolivia ha incrementado sus índices económicos en los últimos diez años, aun así, el gobierno no ha establecido ninguna política que ayude al sector exportador. Más que todo, nos hemos centrado en el desarrollo del ALBA o el Sur-Sur que no han dado ningún fruto positivo y que ni siquiera ha sido útil para sus países miembros. Ahora, hay que considerar que si Bolivia sigue incrementando sus índices entonces hay una gran posibilidad de pérdida con algunos acuerdos, especialmente los sistemas generalizados que Bolivia pertenece, entonces ya depende del gobierno seguir persistiendo con el mantenimiento de estos acuerdos o bien, iniciar nuevos modelos de negocios que puede ser con países de gran capital económico como Estados Unidos, China, Suiza, Alemania o modelos de negocios actuales y actualizarlos para mejorar sus beneficios en nuestra economía y así, incrementar nuestro porcentaje de exportación.

2. Según los siguientes gráficos y tablas, quisiera que usted haga la lectura ¿usted cree que Bolivia tuvo un aprovechamiento positivo de los acuerdos comerciales en la integración regional? <i>ANEXO I y II</i>	E1: Hay que considerar varios factores que definen el comportamiento de estas tablas, son factores económicos, factores propios del comercio internacional y de la producción de los países miembros. Pero lo más importante son las decisiones políticas y publicas que toma cada país en sus gobiernos para incrementar estos porcentajes de exportaciones intra y extra de la CAN y el ACE-36. Es así, como nosotros considerando estos factores podemos hacer la comparación y podemos concluir de una mejor manera porque Bolivia es el país con menos desempeño en la CAN y en cuanto al Mercosur, si tenemos esas cifras en Argentina y Brasil es debido a la exportación de gas tenemos desde hace muchos años pero que no es eterno. Entonces es ahí, donde uno se pregunta, ¿qué va a pasar después de terminar la venta de nuestro gas con estos países? y eso es responsabilidad del gobierno que necesita implementar ciertas políticas públicas o comerciales que benefician o faciliten la exportación de productos no tradicionales a estos países miembros o al resto del mundo.
---	---

3. ¿Cuáles cree que son los principales factores que influyen en el porcentaje de aprovechamiento de la integración regional en el país, en los últimos diez años?	E1: Las limitaciones se encuentran en el país, más que en el exterior. En este último tiempo lo que más ha incrementado es la burocracia el momento de realizar trámites y documentación y la exacción de recursos al sector productivo exportador por la vía de presión tributaria que no responde al principio de la neutralidad impositiva. Por ejemplo, si tu exportas, el gobierno debería devolverte esos impuestos, pero eso sucede en buena parte de los casos, pero después de tres o cinco años, que en comparación de otros países de la región lo obtienen de una manera automática. Por lo que afecta al área de administración financiera y del negocio por las vías de políticas muy pesadas en el aspecto de devolución impositiva y el proceso de tramites en las veintidós instituciones al momento de exportar.
--	--

4. ¿Usted cree que, en los últimos 10 años, el anterior gobierno ha tomado las acciones para fomentar las exportaciones que favorecieron al comercio exterior del país?	E1: Bueno empecemos con los SGP's, Bolivia es beneficiaria de 13 de los sistemas generalizados, pero de la misma manera que los acuerdos, el Gobierno no le ha dado importancia y se ignora el grado de aprovechamiento de esas conveniencias unilaterales. Por lo que, es necesario preservar esas concesiones porque Bolivia es un país en desarrollo y es posible que Bolivia este graduándose en el desarrollo económico y deje de recibir estos beneficios arancelarios, entonces se debe avanzar en una negociación con Estados Unidos, Unión Europea, China, Corea y países del EFTA, por su magnitud de economía. Pero el gobierno no ha ayudado en esto porque, por ejemplo, vas al SENAVEX y el personal no pueden brindar la información necesaria a los exportadores, entonces se necesita hacer un análisis de todos los acuerdos y sistemas en los que Bolivia pertenece y ponerla a disposición de los interesados.
--	---

5. En cuanto a la inserción de Bolivia en la integración regional, ¿usted considera que la base productiva de Bolivia es un problema?	E1: Un problema no, sino una oportunidad que podemos potenciar como un tercer grupo de acuerdos, que me animo a sugerir, tiene que ver con países con los que Bolivia tiene similitud en la productividad, esta es solamente una hipótesis que tiene que ver con la transferencia de valor, realizando una identificación de mercado y países para establecer una nueva relación comercial en mejores condiciones de complementariedad económica de mayor igualdad y con la ayuda de un análisis de riesgo, de por medio.
6. ¿Usted considera que es importante seguir abriendo mercados externos para Bolivia, considerando el potencial productor actual?	E1: Si, si hay un potencial productor, pero hay que empezar a trabajarlos. Pero primero se tiene que conocer las oportunidades del sector público que puede ayudar analizando alternativas de negocios y mapearlas para realizar planes de exportación competitivos y con futuro.

7. ¿Qué medidas o acciones se deberían tomar para apoyar e incrementar las exportaciones a países miembros de los acuerdos de integración regional que Bolivia pertenece hasta el día de hoy?	E1: Una mayor inserción a la integración, sería negociar y crear nuevas negociaciones que como nuestro representante ante el mundo es la Cancillería y después aprovecharlas y establecer una institucionalidad que trabaje el desarrollo y la oferta exportable, producción comercial de manera adecuada a la medida de las necesidades, resolver el tema burocrático y resolver temas logísticos, además no hace falta mencionar lo que te mencione de los cuidados y actualizaciones que se debe tener con los acuerdos internacionales.
---	---

8. ¿Cómo podrían ser más competitivas nuestras exportaciones?	E1: Primero, se ha intentado constituir una ventanilla única de comercio exterior para simplificar y optimizar el funcionamiento de los trámites para hacerlos más previsibles, con por ejemplo que haya una firma digital y salir del papel y tramites presenciales en un esfuerzo con el BID, pero se quedó paralizado porque depende de la administración pública que termina afectando en su mayor parte a negocios privados y por ultimo los factores logísticos que no solamente incluye el factor geográfico o nuestro poco acceso a las costas del Pacífico, sino que, las políticas públicas no le han dado la ponderación que, tiene como estrategia para movilizar la carga de centros de producción a centros de acopio y transformación. Si se realiza una comparación con otros países, existe una diferencia abismal de los costos necesarios que uno necesita para exportar de Bolivia, existen oligopolios en las agencias aduaneras, muy poca información entre oferentes y demandantes, entonces todo ello afecta la competitividad. Además, hace ya un tiempo existe un centro CONALOG que tiene un eje central con los puertos y conexiones multimodales para utilizar todo este eje logístico de una manera más inteligente para bajar los costos a estas empresas exportadoras.
--	--

8. a) y ¿cómo mide la CANEB la competitividad empresarial?	E1: Nosotros tomamos en cuenta varios indicadores internacionales como el LPI, que mide el índice de desempeño logístico y el DO IT BUSINESS, que mide los costos de operación y logística. Ambos demuestran cómo está el país en términos específicos de comercio internacional. Entonces por esa vía se puede medir la competitividad de cada sector e identificar algunos datos específicos, además, donde se puede coincidir para mejorar la información de desempeño que brinda el INE y precisamos en hacer gestiones en el sector público para mejorar la relación con otros países. De esa manera acompañamos al sector exportador.
9. ¿Se proporciona asistencia técnica a los exportadores?	E1: También. A inicios de diciembre vamos a iniciar un curso que tiene que ver con las normas de origen que analiza las preferencias arancelarias que no requieren de una autoridad certificadora y el siguiente año vamos a brindar el complemento que es el mismo curso para realizar análisis para aquellos casos que se necesita ir con una autoridad certificada, como el SENAVEX, para generar un conjunto grande de información y alcanzar al sector exportador para llenar ese vacío que el sector público, actualmente no lo ha trabajado.

10. ¿Usted cree que se debe establecer una política de trabajo coordinado con el sector privado y público?	E1: Definitivamente, es una de nuestras principales demandas como sector exportador de poder constituir una agencia de constitución público-privada como pasa en otros países como, por ejemplo, PROCOMER en Costa Rica donde la administración la hace el sector privado y la toma de decisiones se las hace juntamente con el sector público para librarse de los procesos de trámites burocráticos.
11. ¿Como ve el comercio exterior de Bolivia post Covid-19?	E1: Nosotros vemos mucho efecto en el sector exportador, porque hasta ahora las exportaciones han caído en más de un 25% pero no cayeron en volumen, lo que quiere decir que seguimos exportando la misma cantidad, pero a precios mucho más bajos, por lo que es una doble afectación. Y va a ser muy importante hacer un trabajo minucioso para poder recuperarse se estas condiciones y nosotros calculamos que por lo menos vamos a tardar unos cinco años en volver al estado en el que estamos.

Fuente: *Elaboración Propia*

Anexo X

Anexo 12

Información estadística adicional de Colombia

Tabla 31: Colombia exportaciones totales según grupos de productos OMC a partir de la agregación CUCI Rev.3 1995p- 2020p (septiembre)

Expresado en valor FOB \$us

Mes	Total	Agropecuarios , alimentos y bebidas ¹	Combustible s y Prod de industrias extractivas ²	Manufacturas ³	Otros sectores ⁴
ene-10	3 2.913.43	452.935	1.758.454	555.905	146.139
feb-10	6 2.869.15	399.571	1.676.993	646.726	145.866
mar-10	3 3.337.90	580.529	1.808.514	773.101	175.760
abr-10	8 3.490.97	468.547	2.068.196	782.844	171.391
may-10	1 3.513.33	497.672	2.014.659	824.953	176.048
jun-10	8 3.060.62	378.818	1.805.933	707.753	168.124
jul-10	6 3.157.62	422.562	1.933.534	663.491	138.039
ago-10	6 3.291.23	442.620	2.059.062	648.834	140.720
sep-10	1 3.271.66	463.098	1.831.952	786.992	189.618
oct-10	9 3.535.75	490.289	2.090.418	760.803	194.249
nov-10	5 3.426.09	521.533	2.020.880	692.006	191.676

dic-10	1	3.845.53	638.552	2.126.363	785.011	295.606
ene-11	6	3.760.17	588.983	2.399.325	624.659	147.209
feb-11	2	3.958.57	571.450	2.490.214	711.034	185.875
mar-11	2	4.893.31	700.710	3.073.930	904.366	214.306
abr-11	4	4.823.09	643.431	3.174.020	789.604	216.039
may-11	0	5.153.71	666.436	3.456.529	801.353	229.393
jun-11	7	4.708.73	651.196	3.083.942	767.855	205.743
jul-11	9	4.866.22	477.354	3.393.823	766.948	228.103
ago-11	5	4.941.64	527.888	3.300.201	843.165	270.390
sep-11	1	4.582.40	486.298	3.027.040	823.887	245.176
oct-11	6	4.772.99	506.962	3.203.887	795.454	266.693
nov-11	0	5.147.33	607.460	3.450.436	796.213	293.221
dic-11	8	5.306.73	631.142	3.561.500	808.097	305.998
ene-12	3	4.785.77	558.473	3.359.880	665.607	201.813
feb-12	8	4.999.31	515.238	3.376.270	807.590	300.220
mar-12	5	5.712.35	637.819	3.919.588	877.170	277.778

	5				
	5.010.92				
abr-12	9	452.088	3.572.969	726.256	259.616
	5.403.37				
may-12	5	637.247	3.574.152	921.910	270.066
	4.563.43				
jun-12	1	532.865	2.937.966	800.041	292.558
	4.976.90				
jul-12	5	595.613	3.248.531	843.534	289.227
	4.570.78				
ago-12	0	583.745	2.788.859	895.737	302.438
	4.910.40				
sep-12	3	506.441	3.255.273	831.409	317.280
	5.432.93				
oct-12	0	576.573	3.643.932	874.053	338.372
	4.807.33				
nov-12	8	551.990	3.062.842	908.123	284.384
	4.951.62				
dic-12	8	480.717	3.376.174	802.495	292.241
	4.849.19				
ene-13	6	505.894	3.290.902	749.621	302.779
	4.667.76				
feb-13	7	520.742	3.070.434	831.033	245.559
	4.617.84				
mar-13	2	526.413	3.069.347	767.031	255.053
	4.949.48				
abr-13	7	661.266	3.157.209	889.826	241.186
	5.332.47				
may-13	0	610.393	3.545.218	985.416	191.444
	4.870.83				
jun-13	9	544.563	3.325.817	822.531	177.928
jul-13		529.143	3.142.914	825.660	

		4.652.29 7			154.580
ago-13	6	4.977.70	556.947	3.568.929	740.143 111.686
sep-13	6	4.849.99	515.084	3.356.514	820.769 157.629
oct-13	3	4.837.98	550.395	3.262.434	889.041 136.113
nov-13	5	4.948.66	572.077	3.429.825	805.904 140.860
dic-13	2	5.272.12	587.418	3.705.943	818.473 160.288
ene-14	2	4.808.83	496.111	3.554.979	636.234 121.508
feb-14	2	4.271.44	595.891	2.812.865	736.736 125.950
mar-14	1	4.408.18	557.087	2.939.245	746.076 165.773
abr-14	6	4.316.67	640.583	2.833.774	713.929 128.390
may-14	7	5.495.86	736.007	3.820.661	811.259 127.939
jun-14	4	4.704.81	604.038	3.258.870	719.824 122.082
jul-14	0	5.048.93	653.973	3.343.497	912.872 138.588
ago-14	1	4.813.09	616.496	3.263.028	817.103 116.464
sep-14	7	5.077.24	630.800	3.437.872	862.605 145.970
oct-14	8	4.322.27	597.312	2.771.779	826.703 126.485

nov-14	6	3.794.68	637.713	2.284.604	771.893	100.476
dic-14	1	3.794.71	577.031	2.201.975	835.582	180.123
ene-15	6	2.916.97	626.019	1.603.209	591.409	96.339
feb-15	7	3.160.95	636.707	1.821.877	664.958	37.415
mar-15	4	3.461.94	623.905	2.041.249	707.761	89.028
abr-15	6	3.219.70	595.881	1.802.628	706.788	114.410
may-15	4	3.381.08	584.285	1.993.906	733.115	69.778
jun-15	8	3.217.40	481.215	1.819.366	799.678	117.148
jul-15	8	3.043.77	608.181	1.586.813	745.286	103.498
ago-15	1	2.868.45	533.163	1.555.475	675.091	104.722
sep-15	8	2.898.16	625.450	1.452.753	728.338	91.626
oct-15	2	2.815.52	552.597	1.509.823	660.625	92.477
nov-15	5	2.444.53	511.273	1.227.965	621.435	83.861
dic-15	4	2.588.99	555.963	1.202.726	726.586	103.719
ene-16	3	1.919.05	433.952	923.139	487.423	74.539
feb-16	2	2.328.72	634.164	1.021.547	582.779	90.233

	3				
	2.334.99				
mar-16	8	609.666	1.032.041	595.090	98.201
	2.463.79				
abr-16	3	694.412	1.084.946	595.974	88.461
	2.751.47				
may-16	0	582.966	1.405.690	662.487	100.328
	2.780.51				
jun-16	2	564.851	1.510.722	627.633	77.306
	2.266.99				
jul-16	7	398.592	1.320.327	460.026	88.052
	3.044.37				
ago-16	7	515.677	1.582.507	825.095	121.099
	2.797.68				
sep-16	6	524.664	1.397.914	693.902	181.206
	2.770.01				
oct-16	4	480.854	1.431.113	682.497	175.549
	2.833.62				
nov-16	2	587.726	1.362.767	651.850	231.279
	3.477.09				
dic-16	4	837.224	1.728.854	661.352	249.664
	2.785.04				
ene-17	4	537.259	1.637.140	486.556	124.090
	2.716.02				
feb-17	4	566.750	1.447.488	523.155	178.631
	3.300.42				
mar-17	1	787.523	1.694.794	643.487	174.616
	2.697.99				
abr-17	2	552.715	1.496.954	509.615	138.708
	3.505.43				
may-17	6	720.055	1.916.451	691.552	177.377
jun-17		601.227	1.463.245	663.638	

	2.895.61 2				167.502
jul-17	3.125.48 3	630.959	1.687.646	678.998	127.881
ago-17	3.191.59 8	629.979	1.695.027	732.925	133.667
sep-17	3.389.67 9	622.068	1.945.122	692.336	130.152
oct-17	3.277.51 6	584.371	1.837.678	704.861	150.606
nov-17	3.122.23 7	569.719	1.696.158	718.175	138.185
dic-17	4.014.81 8	553.023	2.653.972	664.693	143.130
ene-18	3.324.88 9	682.149	1.986.100	595.728	60.913
feb-18	3.027.60 3	617.660	1.660.936	620.610	128.397
mar-18	3.365.11 6	635.808	1.933.258	678.867	117.183
abr-18	3.786.53 7	673.927	2.239.079	751.507	122.023
may-18	3.719.41 0	692.528	2.144.045	754.599	128.239
jun-18	3.331.93 3	591.486	1.905.268	714.617	120.561
jul-18	3.632.05 5	574.750	2.224.563	705.461	127.281
ago-18	3.684.39 9	628.868	2.191.686	730.207	133.637
sep-18	3.512.84 2	511.013	2.177.809	702.563	121.457

oct-18	6	3.768.66	581.151	2.305.635	737.734	144.146
nov-18	9	3.343.50	549.654	2.003.739	662.737	127.379
dic-18	9	3.407.81	562.259	2.011.151	669.732	164.677
ene-19	0	3.066.11	641.110	1.640.274	666.172	118.554
feb-19	1	3.183.07	658.574	1.747.816	639.279	137.402
mar-19	0	3.344.85	626.950	1.944.411	617.187	156.302
abr-19	9	3.862.81	628.475	2.346.930	755.901	131.513
may-19	2	3.748.34	695.040	2.238.711	697.590	117.000
jun-19	3	3.096.36	524.733	1.858.246	621.227	92.157
jul-19	0	3.255.83	592.897	1.784.233	745.289	133.411
ago-19	1	3.264.26	643.121	1.732.959	698.512	189.668
sep-19	9	3.067.34	521.278	1.643.277	725.027	177.767
oct-19	7	3.326.49	616.830	1.745.882	800.327	163.458
nov-19	5	2.943.62	587.014	1.553.536	632.739	170.336
dic-19	1	3.330.05	626.719	1.775.018	691.074	237.239

Fuente: Datos del DANE

Anexo 13

Información estadística adicional de Perú

Tabla 32: Principales sectores de producción dirigidos a la exportación

Descripción	Millones de USD FOB			Var % 2019/18	Part% 2019
	2017	2018	2019		
Minerales de cobre y sus concentrados.	11.999	12.865	11.866	-7,8	26,3
Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semielaborado o en polvo.	7.096	6.963	6.704	-3,7	14,9
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites.	2.638	2.940	2.314	-21,3	5,1
Minerales de cinc y sus concentrados.	2.021	2.150	1.605	-25,4	3,6
Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto.	1.776	1.844	1.570	-14,8	3,5
Harina, polvo y «pellets», de carne, despojos, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos, impropios para la alimentación humana; chicharrones.	1.476	1.580	1.506	-4,7	3,3
Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.	775	975	1.010	3,6	2,2

Minerales de hierro y sus concentrados, incluidas las piritas de hierro tostadas (cenizas de piritas).	435	476	956	100,6	2,1
Minerales de plomo y sus concentrados.	1.069	1.028	916	-10,9	2,0
Las demás frutas u otros frutos, frescos.	422	621	879	41,6	1,9
Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas.	655	764	813	6,5	1,8
Cinc en bruto.	715	762	730	-4,1	1,6
Moluscos, incluso separados de sus valvas, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; moluscos ahumados, incluso pelados o cocidos, antes o durante el ahumado; harina, polvo y «pellets» de moluscos, aptos para la alimentación humana.	307	459	694	51,2	1,5
Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos.	804	1.046	625	-40,2	1,4
Minerales de molibdeno y sus concentrados.	368	611	625	2,4	1,4
Subtotal	32.557	35.083	32.813	-6,5	72,7
Participación %	73,6%	74,3%	72,7%		
Total	44.238	47.223	45.135	-4,4	100,0

* descriptiva modificada por OEE Mincit

Fuente: Wits-Comtrade, TradeMap (2019)

Tabla 33: Socios comerciales de Perú

Socio	Estado del Tratado	Fecha Acuerdo	Vigente desde	Alcance
ALADI	Vigente	18 de mar de 81	12 de ago de 80	Acuerdo de Alcance Parcial
CAN	Vigente	12 de may de 87	25 de may de 88	Unión aduanera
Canadá	Vigente	29 de may de 08	1 de ago de 09	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
Chile	Vigente	22 de ago de 06	1 de mar de 09	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
China	Vigente	28 de abr de 09	1 de mar de 10	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
Corea del Sur	Vigente	21 de mar de 11	1 de ago de 11	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
Costa Rica	Vigente	26 de may de 11	1 de jun de 13	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
EFTA	Vigente	24 de jun de 10	1 de jul de 11	Acuerdo de Libre Comercio
Estados Unidos	Vigente	12 de abr de 06	1 de feb de 09	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
Japón	Vigente	1 de mar de 11	31 de may de 11	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
México	Vigente	6 de abr de 11	1 de feb de 12	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
Panamá	Vigente	1 de may de 12	25 de may de 11	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración

				económica
Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo (PTN) SGPC	Vigente	8 de dic de 71	11 de feb de 73	Acuerdo de Alcance Parcial
Singapur	Vigente	19 de abr de 89	13 de abr de 88	Acuerdo de Alcance Parcial
	Vigente	29 de may de 08	1 de ago de 09	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
UE-Colombia	Vigente	26 de jun de 12	1 de mar de 13	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
Honduras	Vigente	29 de may de 15	1 de jun de 17	Acuerdo de Libre Comercio
UE-Colombia-adhesión Ecuador	Vigente	11 de nov de 16	1 de ene de 17	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
Guatemala	Suscrito	6 de dic de 11	0 de ene de 00	Acuerdo de Alcance Parcial
Venezuela	Suscrito	7 de ene de 12	0 de ene de 00	Acuerdo de Libre Comercio

Fuente: Acuerdos comerciales de Perú con implementaciones desde el 2009