

TEXTO PARA DISCUSSÃO

N° 185

**Bolivia:
evolución de
perfil económico
internacional:
1985-2007**

**Gonzalo Chavez
A. e Beatriz
Muriel**

**Novembro de
2007**

Bolivia: evolución de perfil económico internacional 1985-2007

**Gonzalo Chavez A.¹
Beatriz Muriel**

Ref.: Paper elaborado para o Monitor of Regional Integration da Rede Obreal – Observatório das Relações Europa-América Latina.

¹ Maestrías para el Desarrollo, Universidad Católica Boliviana (gchavez@mpd.ucb.edu.bo).

SUMARIO

I. INTRODUCCIÓN	3
II. LA APERTURA DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA (1985-2005)	5
Comercio internacional	6
Estrategias y políticas sobre la inversión extranjera directa	10
Avances y desafíos de los procesos de integración	15
Estrategias del Gobierno del Presidente Evo Morales	20
IV. CONCLUSIONES	24

I. INTRODUCCIÓN

Bolivia, al igual que otras economías latinoamericanas, ha seguido las tendencias mundiales de políticas de desarrollo. Hasta 1985 se aplicó una Estrategia de Sustitución de Importaciones con una fuerte intervención del Estado, bajo la premisa de expandir la producción industrial doméstica. En los hechos, sin embargo, los resultados fueron modestos y el país continuó con niveles bajos de industrialización, concentrándose en la explotación y exportación de recursos naturales, principalmente minerales.

A principios de la década de los ochenta, *shocks* externos negativos (brusca reducción de los precios de los minerales y aumento de los intereses de la deuda externa) y graves conflictos sociales provocaron severos desajustes macroeconómicos que culminaron con una hiperinflación y profunda crisis económica y estatal.

Bajo este escenario, desde 1985 Bolivia inició una serie de reformas estructurales que cambiaron el modelo desarrollo económico, promoviéndose una Estrategia de Inserción Internacional hacia fuera, apostando al sector privado como actor principal del desarrollo y al mercado como mecanismo de asignación de los recursos. El Estado debería cumplir una acción simplemente facilitadora de la actividad productiva.

En el periodo 1985-2005, la tendencia liberal de las políticas se reflejaron en la disminución de las restricciones al comercio a través de la eliminación de barreras comerciales: se eliminaron los permisos o licencias previas y se bajaron y unificaron las tasas arancelarias sobre los bienes importados.

Los diferentes gobiernos del periodo² buscaron también promocionar y diversificar las exportaciones, principalmente las no tradicionales que tenían perspectivas de agregar mayor valor al bien final. En este marco, se implementaron varias políticas comerciales, entre las que se destacan: i) las exenciones de tributos nacionales al sector exportador; ii) la consolidación del régimen de zonas francas enfocada a aumentar el empleo y las inversiones; iii) la participación activa en varios acuerdos regionales y bilaterales, así como en la Organización Mundial del Comercio (OMC); y, iv) la creación de instituciones para prestar servicios que faciliten y promuevan la actividad exportadora en Bolivia.

La Estrategia de Inserción Internacional contempló también la atracción de inversión extranjera directa (IED) como mecanismo de promoción del crecimiento económico. La Ley de Inversiones, promulgada en el año 1990, fue la primera medida implementada para establecer condiciones favorables a la IED, reconociéndole los mismos derechos, deberes y garantías que a la inversión doméstica.

La mencionada Ley y posteriores convenios bilaterales fueron las primeras señales de apertura al libre flujo de capitales. Sin embargo, no tuvieron resultados concretos, siendo necesaria una actitud pro activa del gobierno – desde el anuncio de su retiro de las actividades productivas y de los sectores de energía e infraestructura básica hasta la licitación pública internacional de las empresas estatales – para atraer efectivamente la IED. En este contexto, los elementos más distintivos fueron la Ley de Capitalización de 1994 (donde se vendió una parte de las empresas estatales más importantes) y la Ley de Hidrocarburos de 1996.

² Cuatro gobiernos se alternaron en el poder en este periodo. Victor Paz E. 1985-1989. Jaime Paz Z. 1990-1994. Gonzalo Sanchez de Lozada, 1995-1998. Hugo Banzer. S. 1999-2002. Gonzalo Sanchez de Lozada, Carlos Mesa, Rodriguez Belze. 2003-2005.

La Estrategia de Inserción Internacional tuvo resultados mixtos. Por un lado, las exportaciones de productos no tradicionales aumentaron durante 1985-2005, aunque su mejor desempeño se manifestó en los primeros 10 años. Adicionalmente, la apertura del mercado de gas a Brasil y el sustancial incremento de precios de los hidrocarburos – acompañados de inversiones sustantivas en el sector – posibilitaron un incremento significativo de las exportaciones en este rubro en los últimos años. En este contexto, las exportaciones continuaron concentradas en recursos naturales y, en general, la dinámica del sector industrial exportador fue baja.

En términos de impacto, la Estrategia de Inserción Internacional presentó en la práctica un efecto modesto sobre el desarrollo económico. El patrón exportador y la captación de IED tuvieron una incidencia marginal sobre la reducción de la pobreza; en particular, la atracción de IED no colmó las expectativas sobre sus potenciales efectos multiplicadores en el resto de los sectores, ni sobre las mejoras en el bienestar social.

La elección de Evo Morales como Presidente implicó un cambio en el modelo desarrollo y en la estrategia de inserción internacional. La propuesta económica del gobierno de Morales no apuesta al neoliberalismo. Busca crear una nueva era estatal recuperando e industrializando los recursos naturales renovables y no renovables. También pretende la construcción de un Estado digno, productivo y soberano. El modelo que propone se basa en una economía solidaria, complementaria y comunitaria.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) del gobierno, en el ámbito externo, propone que el Estado sea el centro de las relaciones internacionales, negociando e implementando acuerdos de comercio e inversiones soberanos, basados en la integración solidaria entre los pueblos. “Un comercio justo que reproduzca y expanda la nueva matriz productiva del país. Para el propósito indicado será necesario construir y desarrollar vínculos internacionales a través de alianzas estratégicas con sectores amigos del comercio justo y los productos ecológicos.” (PND, 2006) A dos años de gobierno, los resultados son aún ambiguos. Las exportaciones aumentaron significativamente gracias a los excelentes precios de las materias primas. Se nacionalizó el sector de hidrocarburos y las inversiones extranjeras directas están estancadas. Entre tanto no se ven avances en la industrialización ni en la diversificación de exportaciones.

El presente trabajo tiene el propósito de describir y analizar la Estrategia de Inserción Internacional durante el período 1985-2005, estudiando los efectos y limitaciones de las diversas políticas y medidas implementadas – descritas brevemente en los anteriores párrafos anteriores. Posteriormente, se examinan las actuales medidas del Gobierno de Evo Morales A. contempladas en el PND y se discuten sus posibles resultados e impactos.

El trabajo está dividido en cuatro secciones, incluyendo esta introducción. En la segunda sección se exponen las principales características de la inserción internacional durante 1985-2005. En la tercera se hace un análisis preliminar de la estrategia y los resultados de la inserción internacional propuesta por el Gobierno de Evo Morales. Finalmente se presentan las algunas conclusiones.

II. LA APERTURA DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA (1985-2005)

Bolivia, hasta 1985, implementó la Estrategia de Sustitución de Importaciones bajo la premisa de desarrollar la producción nacional. La Estrategia favoreció el desarrollo de la industria de manufacturas, aunque tuvo resultados modestos por varios motivos: i) no fue acompañada con una política industrial, y los intentos estatales aislados por estimular las actividades industriales fueron infructuosos en su mayoría; ii) la expansión productiva incentivada por inversión extranjera directa en otros países en desarrollo no se plasmó en el caso de Bolivia; y, iii) se carecieron de políticas – principalmente financieras y tecnológicas – para estimular la producción y la productividad.

Desde 1970 se buscó promocionar y diversificar las exportaciones. Por un lado, la crisis de energía mundial generó oportunidades para la producción y exportación de petróleo y, principalmente, de gas natural a Argentina. Por otro lado, se participó en acuerdos comerciales, como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) – redefinida posteriormente como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) - y en el Acuerdo de Cartagena que dio lugar al Pacto Andino.

Los esfuerzos por promover las exportaciones y la inversión extranjera directa, sin embargo, se vieron fuertemente afectados por la crisis de la deuda de los primeros años de los ochenta. Las altas tasas de inflación y el racionamiento de divisas internacionales derivado de la rigidez del tipo de cambio – con el consecuente desarrollo de un mercado paralelo del dólar americano – deterioraron fuertemente la situación comercial del país. Las importaciones legales cayeron, dando paso a la expansión acelerada del contrabando. A inicios de los años ochenta, las exportaciones y la inversión extranjera se vieron fuertemente desalentadas por la situación económica, que estaba acompañada de caos institucional e ineficacia de las políticas públicas.

Al inicio del Gobierno de Paz Estensoro, en agosto de 1985, Bolivia se confrontaba con problemas estructurales y coyunturales de gran magnitud, como la hiperinflación, que habían limitado fuertemente el crecimiento económico y deteriorado el comercio de bienes y los flujos de capital.

Frente a este escenario complejo se promulgó la Nueva Política Económica (NPE), basada en reformas de corte neoliberal, con el propósito principal de ajustar y mantener la estabilidad macroeconómica a través de la eliminación de las distorsiones de precios, la apertura del comercio exterior, la flexibilización del mercado de trabajo y la implementación de una serie de reformas fiscales y monetarias.

Las medidas adoptadas cambiaron el modelo de desarrollo promoviendo una Estrategia de Inserción Internacional hacia fuera. La eliminación de las distorsiones en el ámbito de las relaciones económicas internacionales se plasmaron en: i) disminuciones a las restricciones al comercio; ii) implementación de incentivos fiscales, para contrarrestar efectivamente los sesgos antiexportadores; y, iii) establecimiento de un nuevo régimen cambiario basado en un tipo de cambio único, real y flexible.³

³ El régimen fue establecido en el DS 21060 en 1985, determinado mediante un mecanismo de subasta de divisas administrado por el Banco Central. La medida vino acompañada de una fuerte depreciación del tipo de cambio oficial, aproximándolo a su valor de mercado: en agosto de 1985 el precio oficial del dólar representaba apenas el 6% del precio cotizado en el mercado paralelo; ya en septiembre del mismo año este porcentaje llegó al 99%.

La NPE contempló políticas de liberalización de las importaciones, eliminando las barreras para-arancelarias y disminuyendo los aranceles: en 1985 las importaciones de bienes se sujetaron a una única tasa del 20% del valor CIF, que posteriormente se redujo hasta el 10%, con tarifas menores para una nómina de bienes de capital. Las exportaciones también fueron liberalizadas eliminando los permisos o licencias previas.

En concreto, durante 1985-1990 se buscó compensar a los exportadores los aranceles pagados por la importación de insumos. Adicionalmente, desde 1986 se liberalizó el pago del Impuesto al Valor Agregado a través de los Certificados de Notas de Créditos Negociables (CENOCREM).

A finales de la década de los años ochenta, Bolivia había alcanzado el objetivo fundamental de la NPE: lograr la estabilidad macroeconómica. Una vez que los problemas urgentes fueron superados, el gobierno se focalizó en resolver otros problemas importantes, como generar nuevas políticas para consolidar el desarrollo con una participación facilitadora del Estado en las actividades productivas.

El periodo 1990-2005, se caracterizó por dos etapas diferenciadas en lo relativo a su desempeño socioeconómico. Durante 1990-1998, el Gobierno buscó promover las inversiones extranjeras directas a través de varias medidas, como la promulgación de la Ley de Inversiones y la Ley de Capitalización (y privatización en algunos casos) de las principales empresas estatales. Adicionalmente, se dieron avances en la regulación y apoyo a la institucionalización de los sectores económicos – como el financiero, y de servicios básicos – con el propósito de generar bases adecuadas para el buen desempeño de las actividades. Las políticas orientadas al comercio internacional se concentraron en impulsar las exportaciones a través de incentivos fiscales, acuerdos comerciales y mecanismos institucionales facilitadores y promotores.

Los avances más importantes en el periodo 1990 – 1998 se plasmaron en el desempeño del Producto Interno Bruto (PIB), que creció a una tasa promedio de 4.35% año, destacándose los sectores no transables (servicios y construcción), la agricultura industrial y los hidrocarburos. No obstante, el crecimiento económico no se vio reflejado en mejoras del bienestar de la sociedad en su conjunto y las reformas sociales avanzaron muy lentamente en el período.

En los años posteriores a 1998, la erradicación forzosa de los cultivos de coca, la crisis de moneda de los socios comerciales (Argentina y Brasil), el deterioro de los términos de intercambio (principalmente de los precios de los minerales) y la caída de la inversión extranjera directa provocaron una fuerte recesión económica acompañada de mayores tasas de desempleo; entre 1998 y 1999, por ejemplo, la tasa de crecimiento del PIB llegó apenas al 0.43%.

Comercio internacional

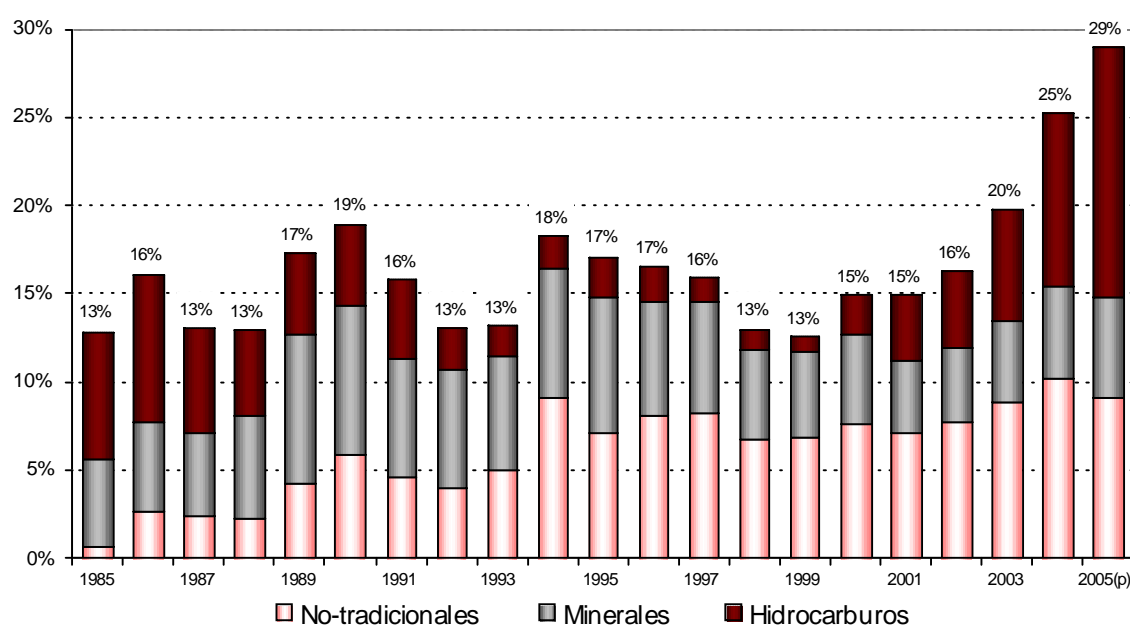
Las estrategias en torno a la promoción de exportaciones implementadas durante 1985-2005 promovieron su crecimiento, aunque con diferencias marcadas entre períodos. Durante 1985-1990, resalta el crecimiento de las exportaciones de los productos no tradicionales, que aumentaron a una tasa promedio año del 53.2% en el período y pasaron de una participación del PIB del 5.1% en 1985 al 8.6% en 1990.

Las ventas de hidrocarburos, por otro lado, caen durante el período y registran en 1990 una participación de 4.7% del PIB (ver Gráfico 1).

Durante 1990-2005 las exportaciones de los productos no tradicionales exponen un salto cuantitativo importante. En 1994, año coincidente con la vigencia de la Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones, se elevan al 9.2% del PIB. Sin embargo, posteriormente presentan una tendencia de decrecimiento que se prolonga hasta 2001, observándose una leve recuperación en los últimos años. Este comportamiento sugiere que los esfuerzos por promocionar estos productos no habrían tenido impactos importantes con excepción de la señalada Ley.

Gráfico 1
Evolución de las exportaciones, 1985-2005

(En porcentaje del PIB)



Fuente: elaboración propia con base a datos del Instituto Nacional de Estadística.

Las exportaciones de minerales, por otro lado, tuvieron una caída relativamente sistemática en el tiempo, pasando del 8.4% del PIB en 1990 al 5.7% en 2005. Sin embargo, desde 2001 se observa una leve mejora.

Por último, las exportaciones de hidrocarburos presentan dos tendencias marcadas en su evolución: de 1990 a 1999 disminuyen fuertemente en términos del PIB de 4.7% a 1.0%; no obstante, durante 1999-2005 se registra un incremento sustancial y llegan en 2005 al 14.1% del PIB, aumentando su participación en casi siete veces y llegando a ser la actividad exportadora más dinámica de la economía. El desempeño de los hidrocarburos en los últimos años responde a los mayores volúmenes de exportación con destino a Brasil y, en menor medida, a Argentina, así como a los mayores precios de exportación (ver Tabla 1).

Las menores exportaciones de minerales, por otro lado, responden esencialmente a la caída de sus precios hasta finales de la década de los noventa – con una disminución importante del volumen entre 1998 y 1999 –

y una leve recuperación posteriormente. Finalmente, se observa que la expansión de las exportaciones de los productos no tradicionales ha respondido esencialmente a incrementos en el volumen.

Tabla 1
Crecimiento promedio anual de indicadores de exportaciones

Indicadores	1990-1998	1998-1999	1999-2005	1990-2005
Precios de las exportaciones				
Minerales	-2.97%	-2.98%	4.43%	-0.07%
Hidrocarburos	-12.98%	8.44%	12.50%	-2.14%
No tradicionales	0.27%	-10.38%	0.40%	-0.43%
Total	-3.46%	-5.85%	3.33%	-0.97%
Valor de las exportaciones				
Minerales	0.82%	-8.74%	5.39%	1.94%
Hidrocarburos	-10.11%	-22.30%	61.68%	12.59%
No tradicionales	8.38%	-1.09%	6.92%	7.14%
Total	2.14%	-5.89%	17.43%	7.41%
Volumen de las exportaciones				
Minerales	3.90%	-5.95%	0.92%	2.02%
Hidrocarburos	3.30%	-28.35%	43.72%	15.05%
No tradicionales	8.09%	10.36%	6.50%	7.60%
Total	5.79%	-0.03%	13.65%	8.46%

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Dossier de UDAPE.

Un aspecto adicional de análisis es la persistencia de la concentración de las exportaciones, a pesar de que las políticas nacionales tuvieron el propósito de diversificarlas. En la Tabla 2 se observa que en 1980 nueve productos participaron con el 85.5% del valor total de las exportaciones. A finales de la crisis económica, esta situación empeora ya que solamente las exportaciones de tres bienes – el estaño, el zinc y el gas natural – representaban el 86.1% del total.

Posteriormente, en 1990, algunos productos no tradicionales adquirieron una relevancia relativa, como la soya y derivados y los cueros y manufacturas de cuero; y otros recuperaron su participación con relación a 1980, como el azúcar y la madera y manufacturas de madera. Por otro lado, los minerales – con excepción del zinc – disminuyeron su relevancia relativa.

En 2005, nuevamente son nueve los productos que concentran las exportaciones – representando el 85.4% del total – no obstante, con una diferencia cualitativa en relación a 1980: los hidrocarburos y el gas natural sustituyen en importancia a los minerales, y una cadena no tradicional – la soya y derivados – pasa a tener una participación significativa.

Tabla 2
Principales productos exportados, 1980 - 2005(p)

(En millones de USD)

Exportaciones	1980		1985		1990		2005 (p)	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Estaño	340.9	32.7%	176.9	26.3%	107.6	11.7%	125.80	4.6%
Plata	111.2	10.7%	9.5	1.4%	33.6	3.6%	92.36	3.4%
Zinc	41.1	3.9%	29.5	4.4%	146.8	15.9%	200.15	7.3%
Wolfram	47.4	4.5%	10.3	1.5%	4.6	0.5%	7.61	0.3%
Antimonio	26.5	2.5%	15.9	2.4%	12.7	1.4%	18.76	0.7%
Oro	-	-	1.2	0.2%	65.3	7.1%	78.68	2.9%
Gas Natural	220.9	21.2%	372.6	55.4%	225.3	24.4%	983.95	35.8%
Hidrocarburos (- gas natural)	24.3	2.3%	1.9	0.3%	1.4	0.2%	357.91	13.0%
Soya y derivados	6.9	0.7%	5.3	0.8%	40.2	4.4%	373.47	13.6%
Azúcar	47.6	4.6%	1.6	0.2%	31.6	3.4%	18.28	0.7%
Maderas y manufacturas de madera	32.3	3.1%	5.9	0.9%	49.8	5.4%	67.61	2.5%
Cueros y manufacturas de cuero	5.8	0.6%	1.4	0.2%	27.1	2.9%	21.74	0.8%
Productos de Joyería	-	-	-	-	-	-	63.87	2.3%
Sub Total	904.8	86.7%	632.1	94.0%	746.0	80.9%	2410.2	87.6%
Otros	138.7	13.3%	40.4	6.0%	176.7	19.1%	341.7	12.4%
Total	1,043.5	100.0%	672.5	100.0%	922.7	100.0%	2,751.9	100.0%

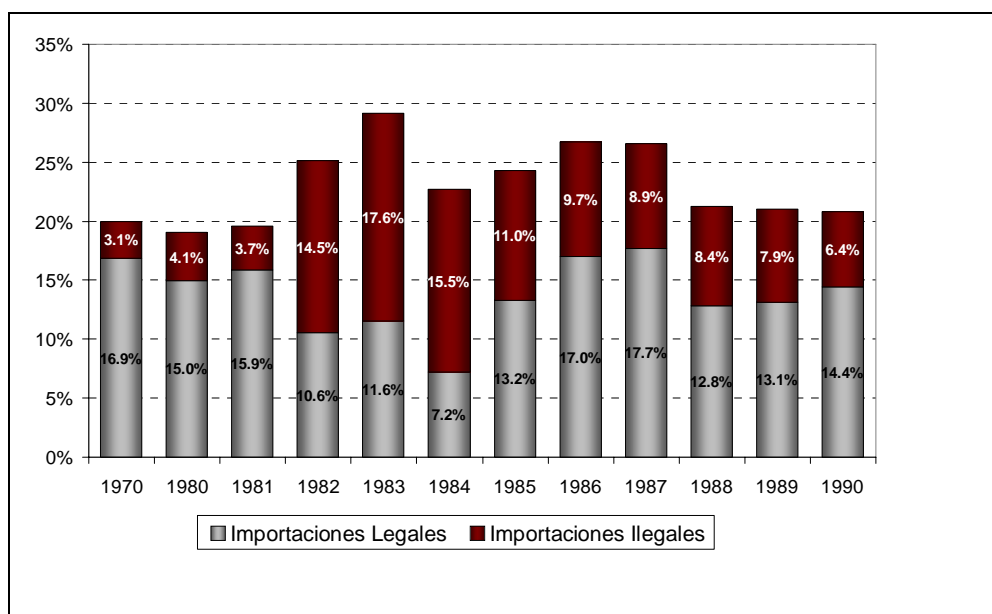
Fuente: Elaboración propia con base a datos del Dossier de UDAPE. Obs.: (p) preliminar

Una de las mayores críticas a la política comercial es que la apertura fue unilateral y habría generado un aumento sustancial en las importaciones. Sin embargo, los datos de las importaciones legales para 1970-1990, por el contrario, muestran que en estos dos años extremos hubo una caída (en % PIB), e inclusive durante la vigencia de la NPE (ver Gráfico 2). Durante 1982-1984, los bajos niveles de importaciones legales se explican por un aumento sustancial del contrabando.

El impacto inmediato de la flexibilización de las políticas comerciales parece haber sido la sustitución de las importaciones ilegales por importaciones legales. No obstante, la liberalización comercial no fue suficiente para acabar con la práctica ilegal del contrabando, que cayó pero se mantuvo en niveles significativos.

Grafico 2
Evolución de las importaciones

(En porcentaje del PIB)



Fuente: elaboración propia con base a datos del Instituto Nacional de Estadística.

En el periodo 1990-2005, las políticas sobre importaciones continuaron flexibilizándose: en particular, las materias primas y bienes de capital se sujetaron a gravámenes arancelarios entre 5% y 0% de acuerdo a nóminas específicas; y se dejaron de aplicar licencias o permisos previos - siendo estos últimos para el azúcar en 1992.

Estrategias y políticas sobre la inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa (IED) en Bolivia ha sido fuertemente incentivada desde los años noventa, a partir de varias estrategias y políticas que buscaron atraerla y, al mismo tiempo, regularla. Las acciones se plasmaron en la promulgación de varias leyes.⁴

Este conjunto de normas conforman la estructura legal e institucional que tomó veinte años en construir. Desde el Decreto 21060 de 1985 (inicio de la Nueva Política Económica) hasta la Ley de Hidrocarburos de 2005 (inicio del cambio con el Presidente Morales) resalta una estrategia de inserción internacional que dio un tratamiento preferente a la IED como mecanismo de promoción del crecimiento económico.

La Ley de Inversiones de 1990 y los convenios bilaterales fueron importantes. Sin embargo, no lograron ningún resultado concreto por sí solo, siendo necesaria una actitud pro activa del gobierno central - desde el anuncio de su retiro de las actividades productivas en los sectores de energía e infraestructura básica, hasta la licitación pública internacional de tales actividades en condiciones favorables – para atraer

⁴ Entre las más importantes podemos mencionar; Ley de Inversiones N° 1182 de 1990, Ley de Hidrocarburos N° 1194 de 1990, Ley de Privatización N° 1330 de 1992, Ley de Capitalización N° 1544 de 1994, Ley de Electricidad de 1994, Ley de Hidrocarburos de 1996 y Ley de Hidrocarburos N° 3058 de 2005, para sólo citar las más importantes.

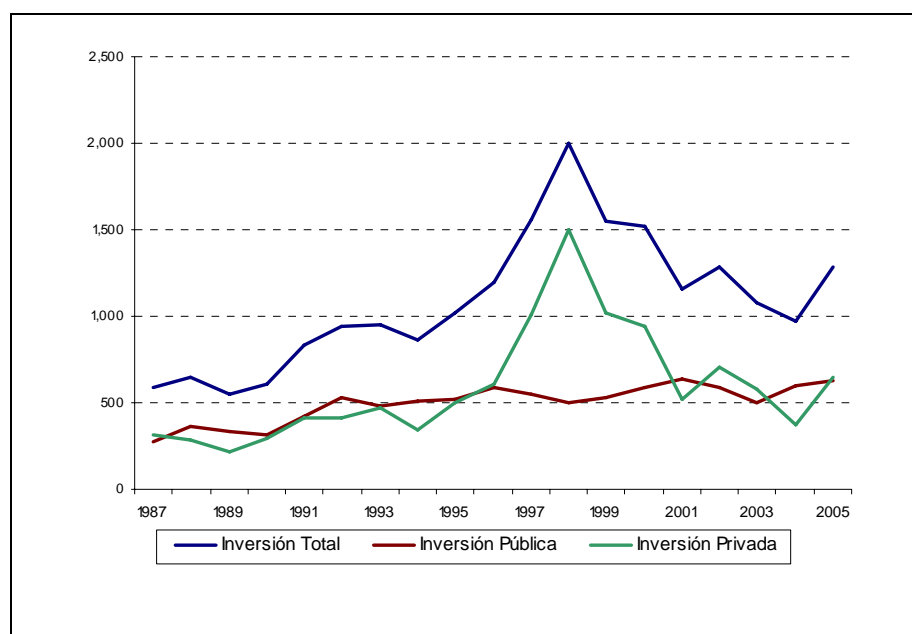
efectivamente la IED. En este marco, los elementos más distintivos de la inserción internacional vía atracción de IED en Bolivia fueron la Ley de Capitalización y la Ley de Hidrocarburos de 1996.

El proceso de transferencias de las empresas públicas al sector privado extranjero, que en Bolivia se conoció como capitalización, no fue homogéneo en lo relativo a características y modalidades. En general, se siguieron tres modalidades básicas y, en algunos casos, se adoptaron formas híbridas de éstas: privatización (ELFEC, TDE, EBR y CLHB)⁵, capitalización (Guaracachi, Valle Hermoso, Corani, Andina, Chaco, Transredes, ENTEL, FCA, FCO y LAB)⁶ y concesión (Aguas del Illimani, Aguas del Tunari, AASANA, SABSA)⁷. Los recursos generados por las privatizaciones ascendieron a 204.2 millones de USD y por las capitalizaciones a 1,671.3 millones de USD. La estrategia de atracción de inversiones fue formalmente descontinuada a partir de la ley de Hidrocarburos de 2005 y con la posterior nacionalización del sector de gas natural.

El Gráfico 3 muestra que la inversión privada fue significativamente mayor a la inversión pública entre 1997 a 2000, resultado explicado casi exclusivamente por la entrada de inversión extranjera directa derivada de los procesos de privatización, capitalización y apertura en general.

Gráfico 3
Evolución de las inversiones

(En millones de USD)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Dossier de UDAPE

Las políticas en torno a la atracción de la inversión extranjera directa han sido efectivas en el sentido de que éstas han adquirido importancia en la economía. En el Gráfico 4 se observa que la IED registró apenas el

⁵ Empresa de Luz y Fuerza Cochabamba (ELFEC), Transportadora de Electricidad (TDE), Empresa Boliviana de Refinación (EBR) y Compañía Logística de Hidrocarburos Boliviana (CLHB).

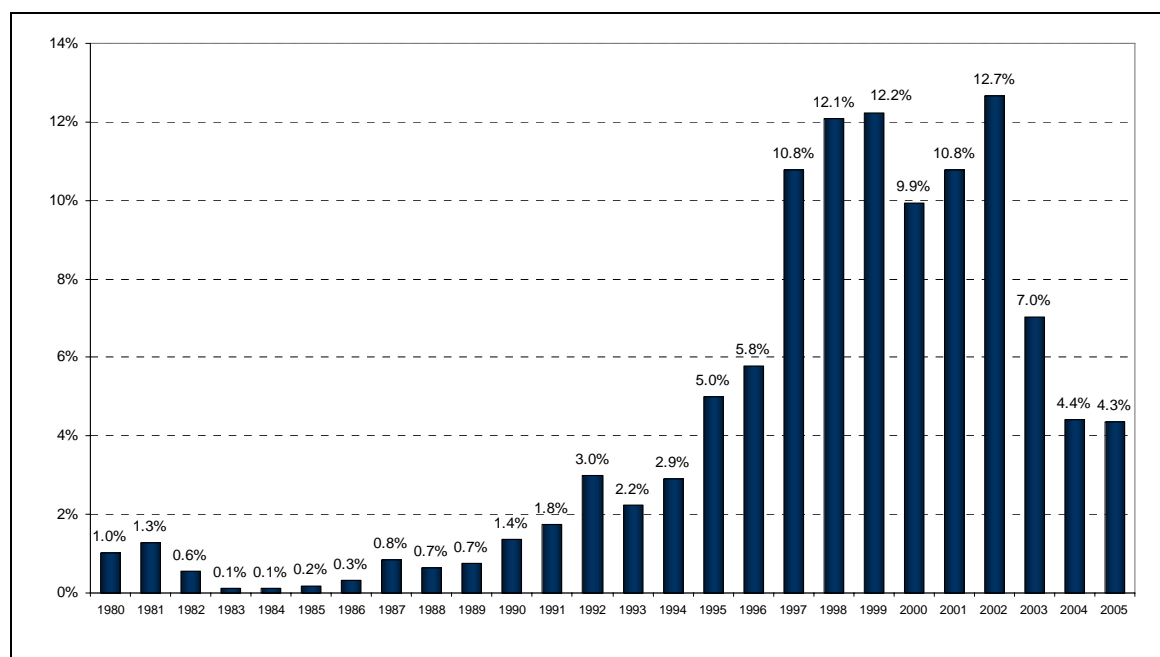
⁶ Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), Ferrocarril Andino (FCA), Ferrocarril Oriental (FCO) y Lloyd Aéreo Boliviano (LAB).

⁷ Administración de Aeropuertos y Servicios Auxiliares a la Navegación Aérea (AASANA) y Servicios de Aeropuerto Sociedad Anónima (SABSA).

1.3% del PIB en 1981, cayendo hasta prácticamente cero durante la crisis de deuda. En 1990, la IED registró 66 millones de USD, representando el 1.4% del PIB, y creció de manera significativa posteriormente: el año 1992 la inversión alcanza por primera vez en la historia el 3.0% del PIB; en 1995 representa el 5.0% del PIB; y, en los años 1998, 1999 y 2002 llega a su máximo nivel de más del 12% del producto.

Grafico 4
Evolución de la inversión extranjera directa

(En porcentaje del PIB)



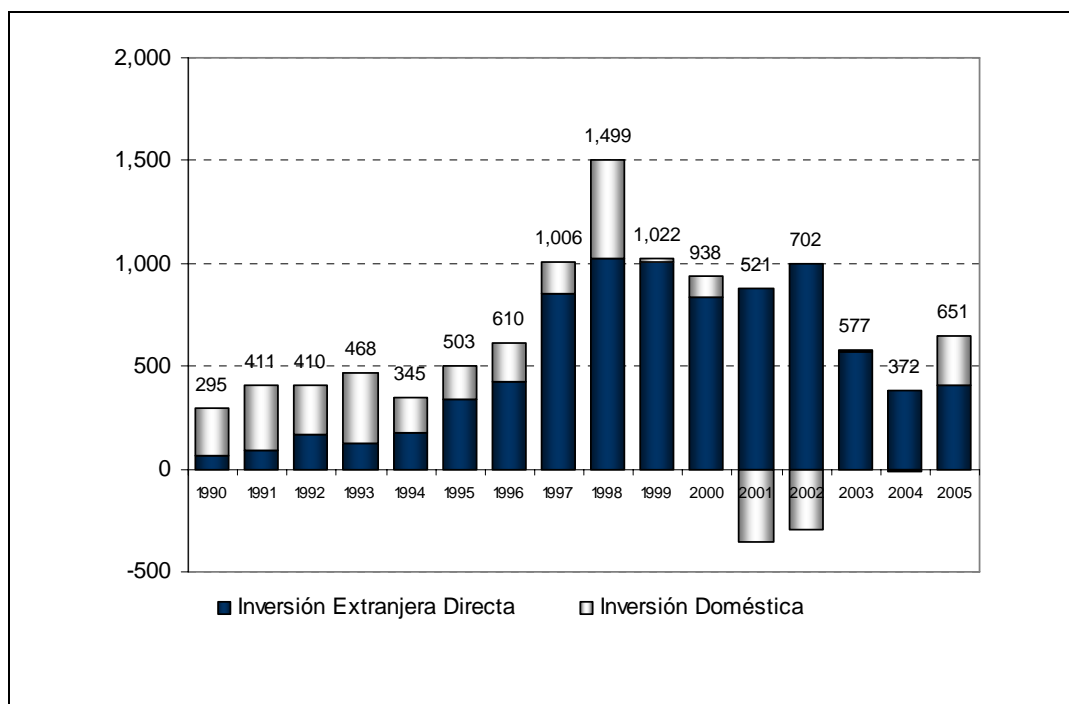
Fuente: Elaboración propia con base a datos del Dossier de UDAPE.

El desempeño de la inversión extranjera directa se reflejó sobre la inversión privada, que en 1998 llegó a su record histórico de casi 1,500 millones de USD, representando el 17.7% del PIB (ver Gráfico 5).

En los últimos años, sin embargo, la inversión privada cae hasta alcanzar su valor más bajo en 2004, con 372 millones de USD, superando solamente al año 1990. Esa evolución refleja principalmente la caída de la IED, que disminuyó de 1,026 millones de USD en 1998 a 404 millones de USD en 2005.

Grafico 5
Evolución de la inversión privada

(En Millones de USD)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Dossier de UDAPE.

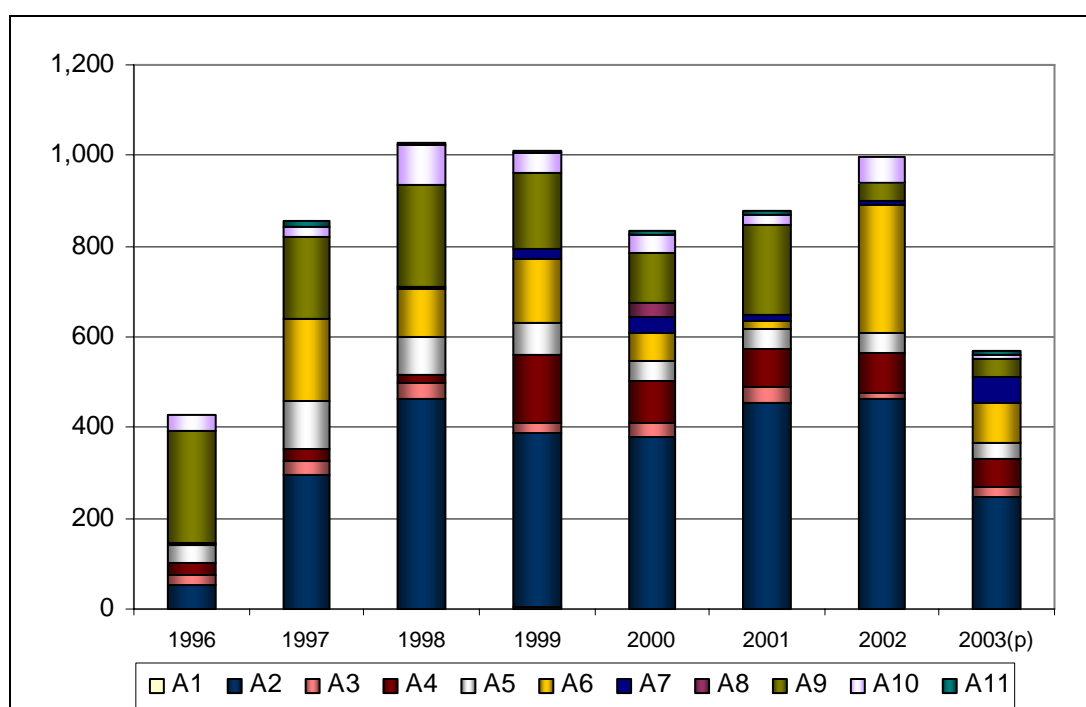
El Gráfico 6 presenta la evolución de la IED por actividad económica. El listado de las actividades económicas es: Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura (A1); Explotación y Exploración de Petróleo Crudo y Gas Natural (A2); Explotación y Exploración de Minas y Canteras (A3); Industria Manufacturera (A4); Producción y Distribución de Energía Eléctrica, Gas y Agua (A5); Construcción (A6); Venta Por Mayor y Menor (A7); Hoteles y Restaurantes (A8); Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones (A9); Intermediación Financiera (A10); Otros Servicios (A11).

En términos generales se observa que la actividad de exploración y producción de hidrocarburos (A2) fue la que más atrajo inversión extranjera en todos los años; siendo la más importante en términos relativos y alcanzando un monto acumulado en 1996-2003 de 2,740 millones de USD, representando el 41.6% de toda la IED en el periodo. La actividad incluye los rubros de extracción de petróleo crudo y gas natural y los servicios relacionados con la extracción de petróleo y gas (excepto prospección).

En el segundo lugar se encuentra el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones (A9), que incluye los servicios de transporte ferroviario, automotor de carga por carretera, por tuberías (muy relacionado con el transporte de hidrocarburos), vía aérea, servicios de manejo de carga, almacenamiento y depósito, servicios complementarios para el transporte, servicios de apoyo y logística de agencias, correos y telecomunicaciones. Las inversiones al sector representaron el 18.3% de la IED total durante 1996-2003, ascendiendo a cerca de 1,204 millones de USD.

Grafico 6
Evolución de la IED por actividad económica

(En Millones de USD)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Instituto Nacional de Estadística

En el tercer lugar se encuentra el sector de construcción (A6) – construcción de edificios, sus partes y obras de ingeniería civil –, que representa el 13.3% de la IED total acumulada durante 1996-2003 con un valor de 880 millones de USD. Finalmente, los sectores de menor importancia en términos de atracción de la IED fueron: la industria manufacturera (8.4%), producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua (7.0%), intermediación financiera (4.8%), explotación y exploración de minas y canteras (3.1%) y ventas al por mayor y menor (2.2%).

El Gráfico 7 muestra el comportamiento de la inversión extranjera directa según país de origen durante 1996-2003. Los países han sido clasificados en tres grupos. El primero, el más importante, conforma solo Estados Unidos, ya que en todos los años fue el que más invirtió en el Bolivia, concentrando el 34.6% de la IED total acumulada en 1996-2003, con un monto de 2,281 millones de USD.

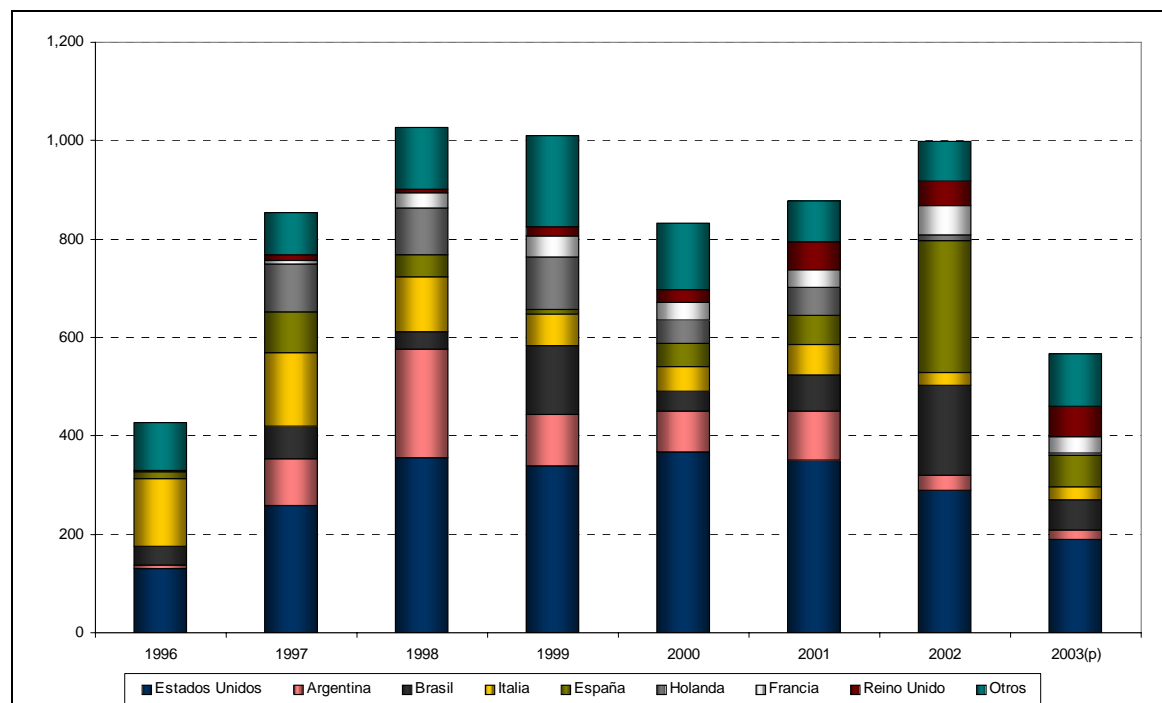
El segundo grupo es conformado por siete países que concentran el 51.8% de la IED total acumulada: Argentina (10.0%), Brasil (9.6%), Italia (9.5%), España (8.9%), Holanda (6.4%), Francia (3.7%) y Reino Unido (3.6%), y suman un monto total acumulado de 3,414 millones de USD.

Finalmente, el tercer grupo de países concentra el restante 13.6% de la IED, totalizando 898 millones de USD, y se conforma por 31 países con inversiones poco significativas (Islas Caimán, Panamá, Chile, Perú, Corea del Sur, Suiza, Suecia, Luxemburgo, Canadá, Colombia, Islas Bahamas, Austria, Australia, Islas Vírgenes Británicas, Nueva Zelanda, Alemania, Costa Rica, Japón, Bélgica, México, Barbados, Uruguay,

Paraguay, Dinamarca, Ecuador, Islas Vírgenes Norteamericanas, Yugoslavia, Corea del Norte, Irlanda, China y Antillas Holandesas).

Grafico 7
Evolución de la IED por país de origen

(En Millones de USD)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Instituto Nacional de Estadística

Avances y desafíos de los procesos de integración

A partir de las reformas de 1985, la estrategia de apertura al comercio internacional se inclinó hacia un “regionalismo abierto”, permitiendo la generación - y profundización en algunos casos - de varios acuerdos multilaterales y bilaterales así como la participación activa del país en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Bolivia ha participado activamente en la ronda de Doha, particularmente en las negociaciones sobre la apertura del comercio de productos agrícolas, bajo la perspectiva de poder, entre otros, promover la igualdad de condiciones en la producción (eliminación de subsidios agrícolas en otros países así como de cuotas de importación, por ejemplo).

En lo relativo a los acuerdos regionales, Bolivia participa en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) que, además, cuenta con la membresía de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela – esta última hasta el 2005.

La integración andina experimenta un cambio decisivo a finales de 1992, cuando se consolida la Zona de Libre Comercio Andina - incorporándose a la legislación boliviana en octubre de 1992. Bolivia, Colombia y Venezuela son los primeros países que abren sus mercados, siguiendo Ecuador en 1993. Después de intensas negociaciones se adopta el Arancel Externo Común (AEC) en 1994 con vigencia desde febrero

de 1995, que configura la Unión Aduanera. Perú, no obstante, no asumió los compromisos comerciales de la CAN y tuvo un proceso de apertura bastante más modesto, lo que llevó a Bolivia a firmar un acuerdo bilateral “Acuerdo Comercial Perú-Bolivia” para el establecimiento de una Zona de Libre Comercio.

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es el segundo acuerdo regional de importancia para Bolivia. El MERCOSUR se inicia a partir de la firma del Tratado de Asunción en marzo de 1991, que promueve la implementación de una unión aduanera en cuatro países: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Después de seis años, en febrero de 1997, Bolivia participa en el MERCOSUR a través de un Acuerdo de Complementación Económica.

Por último, Bolivia se ha beneficiado del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) otorgado por la actual Unión Europea desde 1971, bajo reducciones arancelarias a los productos agrícolas transformados y cuotas a productos industriales acabados y semiacabados. A partir de 1990 se han implementado medidas especiales a los países andinos para crear oportunidades de exportación para cultivos alternativos a la coca y a la industria, como una forma de la lucha contra las drogas. El Sistema también ha sido promovido por otros países desarrollados como Canadá, Japón y Estados Unidos, aunque con menores beneficios comerciales para el país.

En la década de los años noventa, el país también impulsó varios acuerdos bilaterales entre los que se destacan el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y el Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile.⁸

El tratado de libre comercio de Bolivia con Estados Unidos se inicia en 1991 con la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA por sus siglas en inglés) que se hace efectiva en julio de 1992 y tiene una vigencia de alrededor de 10 años hasta diciembre de 2001. El propósito esencial de la Ley fue crear alternativas para la expansión productiva en Bolivia como una forma de compensación y apoyo en la lucha contra la producción y el tráfico de drogas, bajo el principio de responsabilidad compartida entre países consumidores y productores de drogas.

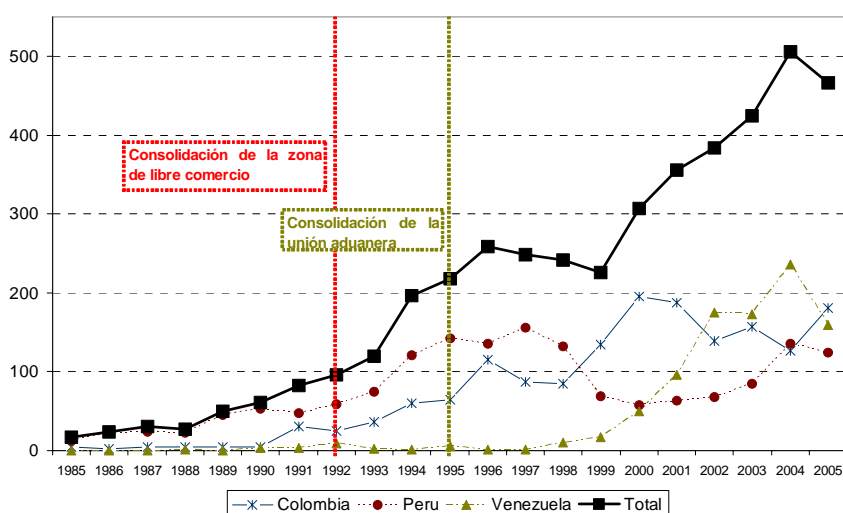
Posteriormente, en 2002, el Presidente George W. Bush sanciona la Ley Comercial, la cual, entre otros, contempla la renovación y ampliación de las preferencias comerciales andinas a través de la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga en los Andes (ATPDEA por sus siglas en inglés), y la aplica de manera retroactiva a partir de diciembre de 2001 (con excepción de las confecciones, que se efectiviza en 2002) teniendo una vigencia de 4 años hasta 2006. El ATPDEA mantiene las restricciones a las importaciones de algunos productos como el atún industrializado, los azúcares, el ron y la tafia; sin embargo, amplía las preferencias arancelarias a otros bienes anteriormente excluidos, como ciertos textiles y confecciones.

⁸ Otros acuerdos comerciales bilaterales de menor importancia en términos de volumen de exportaciones han sido: i) el Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y México, que entró en vigencia en 1995, con una duración indefinida, con el compromiso de avanzar en la desgravación aduanera – diferenciada entre productos, de acuerdo al grado de sensibilidad económica – a una zona de libre comercio en un lapso máximo de 15 años; y, ii) el Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Cuba, que tiene antecedentes desde 1997 como un acuerdo parcial, mas es profundizado en el año 2000 y otorga preferencias arancelarias del 100% para alrededor de 100 productos.

Los acuerdos comerciales suscritos por Bolivia han posibilitado, de alguna manera, incrementar las exportaciones; sin embargo, estas oportunidades no parecen haberse aprovechado de manera sistemática en el tiempo.

El Gráfico 8 muestra las exportaciones a los países miembros de la CAN y, en términos generales, se aprecia una tendencia de crecimiento en el tiempo, con tres periodos marcados: el primero, coincidente con el año de la consolidación de la zona de libre comercio, muestra una aceleración de las exportaciones hasta 1996; el segundo, entre 1996 y 1999 registra una caída leve de las exportaciones; por último, a partir de 1999 se produce una nueva expansión, resultado del aumento de las exportaciones a Venezuela. En términos generales, la balanza comercial de Bolivia con los países miembros de la CAN ha sido superavitaria, con excepción de Perú, cuyas exportaciones han sobrepasado las del país en varios años.

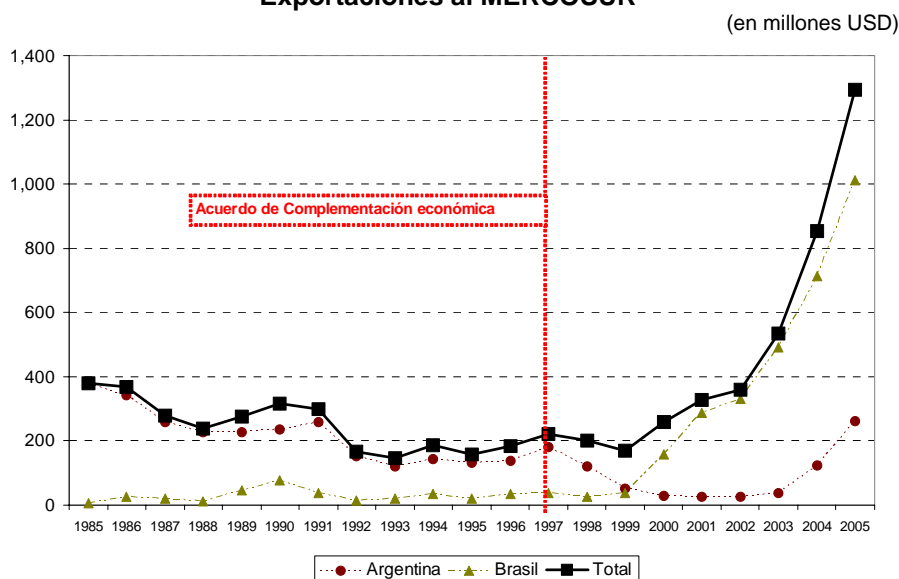
Gráfico 8
Exportaciones a los países miembros de la CAN
(en millones USD)



Fuente: elaboración propia con base a datos del Instituto Nacional de Estadística

El Acuerdo de Complementación Económica firmado con el MERCOSUR (Gráfico 9) no parece haber sido importante en este caso, ya que en los años posteriores a la firma no se registran incrementos. A partir de 2001, sin embargo, se presenta un acelerado crecimiento como resultado de las ventas de gas natural al Brasil. Cabe señalar, también, que en la década de los noventa el saldo comercial fue persistentemente desfavorable para Bolivia, con valores negativos que aumentaron sistemáticamente en el tiempo; sin embargo, el saldo comienza a reducirse en los últimos años y desde 2004 se vuelve superavitario.

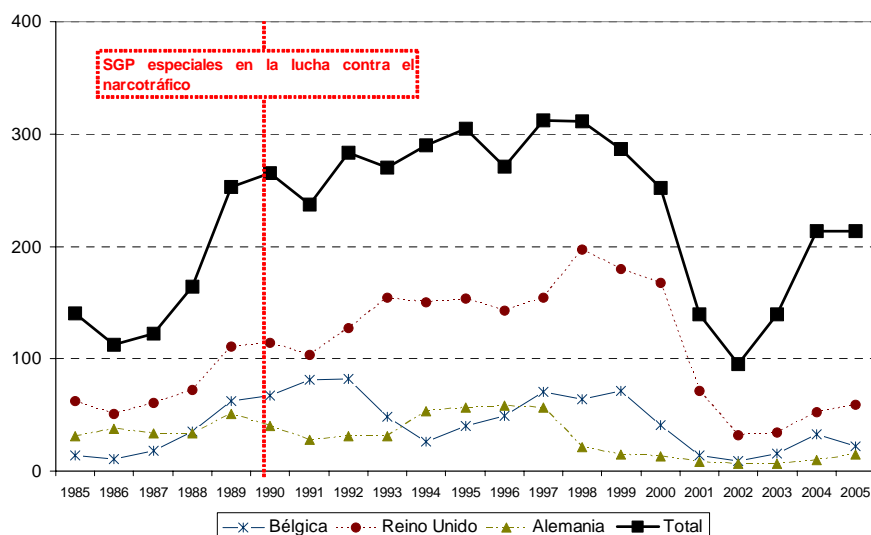
Gráfico 9
Exportaciones al MERCOSUR



Fuente: elaboración propia con base a datos del Instituto Nacional de Estadística

En el caso de la Unión Europea, el Gráfico 10 muestra que el aprovechamiento del GSP se produjo en el período 1985-1990, ya que posteriormente no se presentan aumentos importantes en las exportaciones. Por el contrario, desde 1998 se observa una caída sistemática hasta 2002, como resultado de las menores exportaciones al Reino Unido.

Grafico 10
Exportaciones a los países miembros del GSP de la Unión Europea
(En millones de USD)



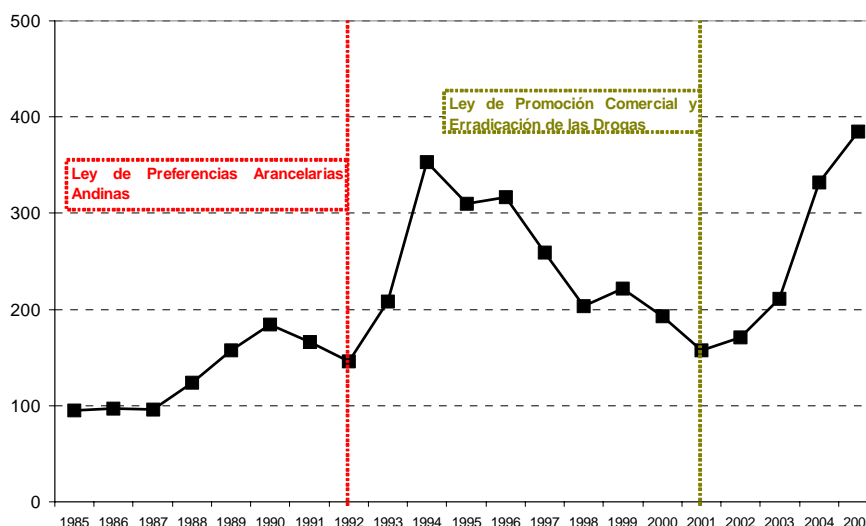
Fuente: elaboración propia con base a datos del Instituto Nacional de Estadística

El Gráfico 11 expone las exportaciones bolivianas a Estados Unidos: se observa que inmediatamente después de la vigencia del ATPA y del ATPDEA las exportaciones tienen un crecimiento significativo. No

obstante, llama la atención la caída sistemática durante 1994-2000, lo que puede ser explicado, en parte, por el deterioro de los términos de intercambio. Cabe señalar también que, a pesar de las preferencias unilaterales derivadas del ATPA/ATPDEA, en la década de los 90 el saldo comercial fue desfavorable para Bolivia con excepción de 1994. Este escenario persiste en los años posteriores, aunque durante 2004-2005 se logra una balanza comercial superavitaria.

Grafico 11
Exportaciones a Estados Unidos

(En millones de USD)

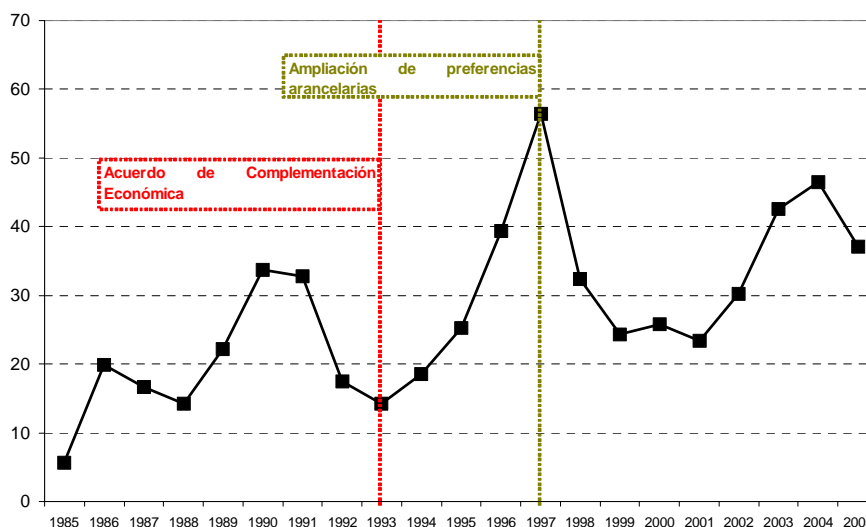


Fuente: elaboración propia con base a datos del Instituto Nacional de Estadística

Por último, el Gráfico 12 presenta las exportaciones bolivianas a Chile. En este caso, el Acuerdo de Complementación Económica parece haber sido importante ya que las exportaciones aumentan rápidamente inmediatamente después de la firma.

Grafico 12
Exportaciones a Chile

(En millones de USD)



Fuente: elaboración propia con base a datos del Instituto Nacional de Estadística

La ampliación de preferencias, sin embargo, parece haber tenido un efecto contrario, lo que estaría relacionado con los problemas económicos de Bolivia en la época. Cabe señalar que la promoción de las exportaciones hacia la ampliación de las ventas nacionales a Chile es fundamental, pues se han tenido déficits persistentes en la balanza comercial con ese país.

III. CONTEXTO Y PERSPECTIVAS DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL, 2006 – 2007

Estrategias del Gobierno del Presidente Evo Morales

Después varios años de crecimiento sostenible, el PIB cae 0.43 por ciento en 1999 y hasta el año 2002 se registran tasas de crecimiento en torno de 2 por ciento. La fuerte desaceleración económica se dio como resultado de una combinación de shocks externos e internos negativos. Entre los primeros podemos mencionar a la crisis asiática y las devaluaciones en Brasil y Argentina. Los shocks internos fueron la erradicación de las hojas de coca y el aumento del costo de pensiones. La crisis económica expuso con más fuerza los problemas de desempleo y pobreza que se habían acumulado a lo largo de varios años. El descontento popular identificó a las reformas estructurales, implementadas entre 1985 y 2000, como las causantes de mayor desigualdad e inequidad. A partir del 2003, la economía boliviana se recupera impulsada por un excelente contexto económico internacional, pero la percepción de la población de agotamiento del modelo de desarrollo ya era irreversible. A la crisis económica se adicionan graves problemas sociales y políticos que configuran un escenario propicio para un cambio de modelo económico.

En las elecciones de 2005, el Movimiento al Socialismo (MAS) gana los comicios con el 53.7 por ciento de los votos. Una victoria inédita en la historia política boliviana que da un mandato claro para un cambio económico y social.

En este contexto político el gobierno de Evo Morales presenta su Plan Nacional de Desarrollo (PND) que busca una transformación profunda de la economía para configurar una Bolivia digna, soberana, productiva, democrática y participativa para que bolivianos y bolivianas “Vivan Bien”⁹. EL PND propone un cambio del patrón de desarrollo primario exportador por un nuevo patrón de desarrollo integral y diversificado con agregación de valor. Otorga prioridad a la necesidad de industrializar los recursos naturales renovables y no renovables.

En lo relativo a la inserción comercial, el quiebre más importante en relación a las estrategias de las últimas décadas se refiere a la protección y fortalecimiento del mercado interno. Se busca, por un lado, modificar la liberalización comercial “irrestringida y unilateral” a través de medidas arancelarias moderadas y tratamientos diferenciados - para priorizar ciertos sectores -, además de la imposición de licencias previas y cupos de importación para estabilizar la producción y el mercado doméstico frente a la competencia internacional. Por otro lado, se busca profundizar las políticas de defensa comercial (cláusulas de salvaguardias, derechos compensatorios y *antidumping*) y de normas técnicas sanitarias y fitosanitarias, así como implementar acciones efectivas de lucha contra el contrabando. En el PND se plantea analizar y evaluar los compromisos

⁹ Esta es la idea fuerza con que el gobierno presenta su plan.

arancelarios en los acuerdos comerciales, regionales y multilaterales y negociar modificaciones a dichos acuerdos así como a los marcos jurídicos internacionales a los que Bolivia pertenece.

Las políticas en torno a la promoción de exportaciones, por otro lado, se mantienen en el PND en sus líneas generales con ciertas diferencias: i) se busca generar un patrón exportador diversificado con mayor valor agregado – de manera semejante a estrategias pasadas – con la adición de posicionar una marca país e imagen nacional que represente una producción ecológica y orgánica; ii) se propone (continuar y ampliar) la participación estatal para lograr adecuados procedimientos de acopio, estandarización, empaque y embalaje, acreditación, certificación de calidad, promoción, apertura y ampliación de los mercados externos, en base a la Marca Boliviana; y, iii) se programa la promoción de mercados internos y externos para contar con información oportuna sobre volúmenes y zonas de producción, precios y compradores, e identificar nichos de mercado y oportunidades comerciales para la oferta exportable boliviana actual y potencial (aprovechando la Red Externa Boliviana).

El PND estipula aún que los regímenes de exportaciones e importaciones serán operativizados mediante una Ley de Comercio Exterior y otras disposiciones legales específicas.

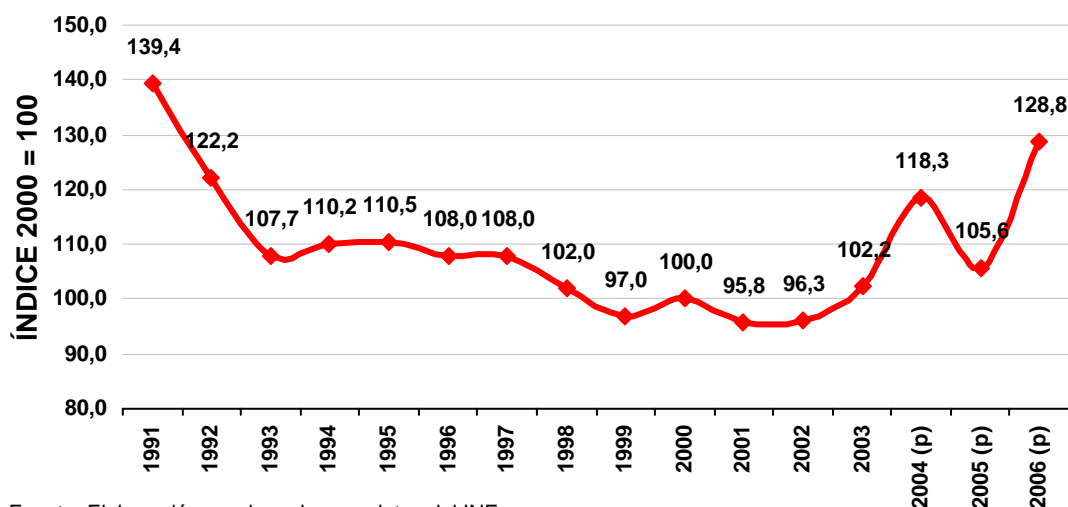
Los acuerdos comerciales son planteados de una manera más integral al simple comercio de bienes y servicios, englobando también los perfiles productivo, social, cultural, político, científico y tecnológico en función de las ventajas, capacidades y aportes diferenciados y de la visión de país, en un marco complementario, cooperativo y solidario que potencie y beneficie a los pueblos. Los nuevos acuerdos comerciales se enmarcarían en el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCPs) y establecerían compromisos para las inversiones en favor de los bolivianos, además de protección a la soberanía nacional, a los conocimientos tradicionales y culturales, a las prácticas de conservación y uso sostenible de la biodiversidad y a la producción nacional; y, tomarían en cuenta las asimetrías y desigualdades en el desarrollo relativo de las naciones. Este marco de referencia justifica la estrecha relación diplomática que el Gobierno de Morales establece con Venezuela y Cuba.

En lo relativo a la inversión extranjera directa, el PND propone el “cambio del patrón de dependencia del financiamiento externo y de las donaciones, por un nuevo patrón sustentable en el ahorro interno, participación balanceada entre inversión extranjera, inversión nacional privada e inversión pública y una eficiente asignación de los recursos de la cooperación internacional en función de las prioridades del país”. Es decir, la inversión extranjera no es eliminada como fuente de financiamiento, pero si “balanceada” con relación a las restantes fuentes de financiamiento.

La propuesta del nuevo gobierno claramente muestra un punto de inflexión en relación al pasado. A dos años del gobierno de Evo Morales se puede afirmar que hubo problemas de implementación y gestión del nuevo modelo económico propuesto, especialmente en el sector externo.

Si bien las exportaciones aumentaron de manera significativa y sobrepasaron los 4 mil millones de dólares, este resultado, en gran medida, se explica por el aumento de precios de las materias primas en el mercado internacional. El Gráfico 13 muestra la mejora en los términos de intercambio debido al incremento significativo de los precios de los minerales, soya y los hidrocarburos.

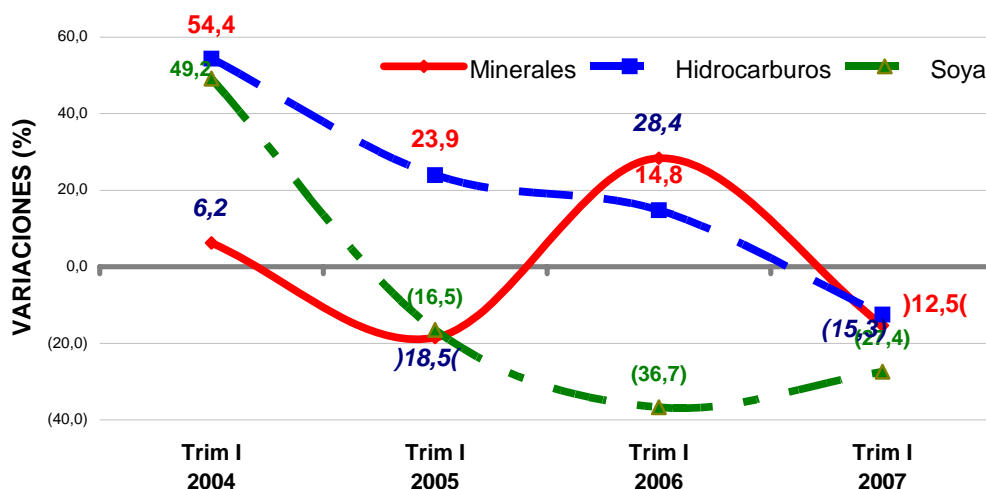
Gráfico 13. Bolivia términos de intercambio



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE.

Sin embargo, no obstante el significativo aumento de los precios de exportación, la producción de estos sectores no se incrementó al mismo ritmo (ver Gráfico 14) debido a que las tasas de inversión privadas, nacionales e internacionales, fueron bajas. La nacionalización del sector de hidrocarburos y la inestabilidad explican la falta de inversión.

Gráfico 14
Bolivia. Disminución en los principales productos exportados
(Tasas de crecimiento)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

La administración del Presidente Evo Morales ha priorizado sus relaciones diplomáticas y económicas con Venezuela y Cuba y se distanció del Brasil, que es su principal mercado de exportación, especialmente de gas natural. Las relaciones con la CAN, el MERCOSUR y la Comunidad Económica Europea están en

periodo de redefinición a los nuevos lineamientos del gobierno. Respecto a las relaciones comerciales con los Estados Unidos, el gobierno boliviano manifestó que no firmará un Tratado del Libre Comercio (TLC), aunque ha solicitado que se amplíe por más tiempo el ATPDEA. Si no se amplía este tratado existe un riesgo de que las manufacturas, cueros y joyas pierdan el mercado de los EUA. Estas exportaciones no tradicionales aumentaron significativamente en los años noventa. En el ámbito diplomático las relaciones con Estados Unidos son tensas y distantes.

La CAN es un mercado muy importante para la economía boliviana. Sin embargo debido a problemas comerciales y por razones políticas este sistema de integración comercial se encuentra en crisis. Particular riesgo existe con el mercado colombiano para la soya.

La primera medida del actual gobierno relacionada con la inversión extranjera directa ha sido el Decreto de Nacionalización del sector de hidrocarburos. En la norma, el Estado recupera la propiedad, la posesión y el control total y absoluto de los recursos hidrocarburíferos y las empresas que realizan actividades de producción de gas y petróleo están obligadas a entregar en propiedad a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), la empresa estatal, toda la producción de hidrocarburos. El Estado toma el control y la dirección de toda la cadena productiva del sector a través de YPFB. En la práctica, la nacionalización ha implicado una renegociación dura de contratos con las empresas transnacionales, en especial en lo que refiere al pago de regalías e impuestos, que en promedio han aumentado para beneficio del Estado boliviano.

Cómo resultado de la inestabilidad política y social, que se inicia en el año 2000, la IED fue afectada de diversas maneras. Los niveles de la IED se han reducido desde el año 2003 (Ver Gráfico 4). Esta tendencia decreciente se acentuó con la nacionalización del sector de hidrocarburos, durante el gobierno de Evo Morales, especialmente en el sector petrolero como se concluye de la Tabla 3.

Tabla 3
Inversión extranjera directa, primer semestre

Millones de USD

	2006 (P)	2007 (P)
Total recibido	240.8	216.9
Hidrocarburos	31.3	22.9
Minería	137.1	122.3
Industria	8.9	20
Transporte y Comunicaciones	33.6	33.8
Comercio, electricidad y Servicios	30	14.9
Desinversión	-227.5	-119.8
Venta de participación accionaria de refinerías de YPFB		-56.6
Otros	-227.5	-63.8
IED NETA	13.4	97.1

Fuente: BCB (2007). Obs.: (p) preliminar.

Además, los riesgos que enfrenta la IED también han aumentado debido a las decisiones del gobierno boliviano de, por un lado, abandonar el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) y, por otro, de revisar tratados bilaterales que protegen las inversiones. Otro

antecedente que torna más difícil el clima de inversiones es el inicio de un proceso de arbitraje por parte de Telecom Italia contra el Estado boliviano.

IV. CONCLUSIONES

Como respuesta al fracaso del modelo de sustitución de importaciones en los años sesenta, Bolivia implementó en el periodo 1985-2005 una estrategia de apertura al exterior tanto de comercio como de inversiones. La economía boliviana buscó integrarse de manera significativa a la economía mundial.

Los diferentes gobiernos del periodo buscaron promocionar y diversificar las exportaciones, principalmente las no tradicionales que tienen perspectivas de agregar mayor valor al bien final. La estrategia de inserción internacional contempló también la atracción de IED como mecanismo de promoción del crecimiento económico. En este contexto, los mecanismos de atracción más relevantes fueron la Ley de Capitalización de 1994 (donde se vendió una parcela de las empresas estatales más importantes) y la Ley de Hidrocarburos de 1996, que atrajo inversiones al sector.

A partir de las reformas de 1985, la estrategia de apertura al comercio internacional se inclinó hacia un “regionalismo abierto”, permitió la generación – y profundización en algunos casos – de varios acuerdos multilaterales y bilaterales, así como la participación activa del país en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La estrategia de inserción internacional tuvo resultados mixtos. Por un lado, las exportaciones de productos no tradicionales aumentaron algo, pero las exportaciones continuaron concentradas en recursos naturales, minerales y gas natural. En términos de impacto, la estrategia de inserción internacional presentó en la práctica un efecto modesto sobre el desarrollo económico.

La elección de Evo Morales como Presidente implicó un cambio en el modelo desarrollo y la estrategia de inserción internacional. La propuesta del gobierno es que el Estado sea el centro de las relaciones internacionales, negociando e implementando acuerdos de comercio e inversiones soberanos, basados en la integración solidaria entre los pueblos. A dos años de gobierno, los resultados son aún ambiguos. Las exportaciones aumentaron significativamente gracias a los excelentes precios de las materias primas. Se nacionalizó el sector de hidrocarburos y las inversiones extranjeras directas están estancadas. En materia de integración regional, la diplomacia económica del Presidente Morales priorizó las relaciones con Venezuela y Cuba.

Bibliografía

Arano, S. L. y G. Rodríguez A. (2003), Análisis del Comercio Exterior de Bolivia y Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales, Instituto Boliviano de Comercio Exterior - Secretaría de Estado de Economía de la Cooperación – Agencia Suiza para el Desarrollo y la cooperación, Universidad Nur.

Barja, G. y M. Urquiola (2003), Capitalization, Regulation and the Poor: Access to Basic Services in Bolivia. En: Waddams, Catherine and Cecilia Ugaz (editors.) *Utility Privatization and Regulation: A fair deal for consumers?* pp. 203-233. UK: Edward Elgar Publishing.

Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB) e Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) (2006), *¡Exportemos!*, Publicación Mensual 1(2).

IBCE (2005), *El Contrabando en Bolivia*, Instituto Boliviano de Comercio Exterior - Secretaría de Estado de Economía de la Cooperación Suiza.

INE (Instituto Nacional de Estadística), IBCE, CAMEX y UDAPE (2005), Empleo y Percepciones Socio-Económicas en las Empresas Exportadoras Bolivianas, La Paz –Bolivia.

Ministerio de Desarrollo Económico de Bolivia (2005), *Estrategia Nacional de Exportaciones*, Dirección General de Comercio y Exportaciones.

Ministerio de Hacienda de Bolivia (2005a), “Evaluación del Régimen de Impuestos a las Exportaciones en Bolivia”, La Paz – Bolivia, mimeo.

Ministerio de Hacienda de Bolivia (2005b), *Informe de Gestión Fiscal 2003/2005*, La Paz – Bolivia.

Ministerio de Hacienda de Bolivia (2006), *Informe de Gestión 2005*, La Paz – Bolivia.

Ministerio de Desarrollo Económico, INE, BCB, CEP, CEPROBOL, UDAPE, UNCTAD, DFI (2005), *Bolivia: Flujos de Capital Extranjero Privado y Percepción del Clima de Inversión*, La Paz – Bolivia.

Ministerio de Planificación (2006), Plan Nacional de Desarrollo, La Paz – Bolivia.

UDAPE (1993), “Determinantes de las Exportaciones en Bolivia”, UDAPE- *Revista de Análisis Económico* 16.

UDAPE (2005a), Sector Industrial Manufacturero 1990-2004. La Paz –Bolivia.

UDAPE (2005b), Sector Agropecuario Bolivia 1990-2004. La Paz –Bolivia.

UDAPE, “Evaluación Económica”, varios años.

World Trade Organization (2005), Trade Policy Review – Bolivia; Report by de Government.



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

www.funcex.com.br

Endereço/Adress

Av. Rio Branco, 120, Grupo 707, Centro
20.040-001 Rio de Janeiro RJ - Brasil

Telefones/Calls

(55.21) 2509-2662, 2509-4423

Fax

(55.21) 2221-1656

E-mail

funcex@funcex.com.br