

Políticas de comercio y apertura de mercados regionales

Evaluación cuantitativa y normativa en cuanto a sus implicaciones
en el modelo de desarrollo productivo-exportador

*Rogelio Churata Tola*¹

Resumen

Este artículo propone analizar el proteccionismo fundamentalista que está vigente en la región, reflejado en el mantenimiento de múltiples medidas de corte nacionalista, referidas éstas últimas a las prácticas restrictivas y de carácter no arancelario que se convierten en un grave obstáculo para la expansión del intercambio comercial recíproco, principalmente de pequeños exportadores. Se evalúan los gastos administrativos nacionales en la tramitación de documentos y los derechos aduaneros que se requieren para realizar el proceso comercial y sus implicancias en el nuevo modelo de desarrollo productivo exportador boliviano. El objetivo es extraer de este análisis algunas nociones de políticas de integración productiva y comercial a partir del liderazgo y de un papel más activo del Estado.

Abstract

This article proposes for analysis the fundamentalist protectionism prevailing in the region, manifested in the preservation of multiple measures of a nationalistic nature, these latter referred to restraining practices and those of a non-tariff nature which become a serious obstacle to the expansion of reciprocal trade exchange, mainly to small exporting producers. The country's administration spending on documentary formalities and customs rights, required to undertake a trade venture, is evaluated with respect to its implications for the new Bolivian model of exporting productive development. The purpose is to draw out of this analysis some ideas about productive and trade integration policies, starting from the leadership and more active role of the state.

1 Economista con Maestría en Relaciones Internacionales e Integración. Actualmente docente investigador de CIDES-UMSA y alumno del Doctorado en Ciencias del Desarrollo de esta institución.

Algunas consideraciones iniciales

La nueva agenda internacional latinoamericanista exige una mayor cooperación entre los países de la región incluyendo al Caribe para mejorar las profundas asimetrías existentes y su participación en la economía global. Ello no solo en materia de erradicación de la pobreza sino también en procura de la erradicación de la violencia y la expansión de las migraciones laborales, así como en la problemática relacionada con el comercio internacional, la generación de energía sostenible, la seguridad jurídica, el narcotráfico y otros temas tan acuciantes en la actualidad como el deterioro ambiental de cambio climático.

Para cumplir con esta nueva agenda y dar nuevas respuestas contundentes y efectivas a nuestros pueblos se debería impulsar y profundizar las actuales reformas apelando a enfoques alternativos de gestión, aumentando los grados de participación, concertación y coordinación entre las instancias que diseñan e implementan las políticas; es decir, entre el Estado y los nuevos actores que cada vez son más activos a la hora de fijar la agenda. Así, en procura de alcanzar esos objetivos de la nueva agenda, resulta indispensable trabajar en una gestión colaborativa y solidaria no solo entre los países latinoamericanos sino entre las distintas clases y pueblos al interior de ellos, en un conjunto de políticas públicas pertinentes, integrales y abarcadoras.

En materia de políticas de comercio se deben hacer esfuerzos para avanzar en los compromisos comunitarios en aras de lograr un comercio comunitario sustentado en la cooperación económica complementaria, en procura del bienestar de los pueblos, adoptando en primera instancia procedimientos y regímenes aduaneros que superen el proteccionismo neoliberal y fundamentalista en la región, reflejados por ejemplo, en el mantenimiento de múltiples medidas proteccionistas de corte eminentemente nacionalistas, como las barreras no arancelarias que se convierten en un grave obstáculo para la expansión del intercambio comercial recíproco, no solo de productos tradicionales sino de aquellos productos con contenido alto de valor agregado, justamente los que promueve el nuevo modelo

plural de desarrollo productivo que además busca la inclusión en el proceso exportador boliviano de los micro, pequeño y medianos productores, preferentemente asociados entre sí. Superar el proteccionismo no solo requiere la participación del Estado sino requiere la participación de toda la sociedad en su conjunto.

Efectivamente, desde la perspectiva del modelo plural de desarrollo productivo boliviano para el “Vivir Bien”, el comercio exterior es una actividad complementaria y de cooperación entre los pueblos. En este marco, es de mucha importancia evaluar las posibles pérdidas de valor en los negocios internacionales no realizados por afanes nacionalistas y/o “chauvinistas” (Hirsch, 2001) expresados en la fijación de barreras no arancelarias que a veces pierden la proyección de consolidar una nación latino-americana con un bienestar social fundado en una hermandad que no se limita a este continente, sino a naciones de otros continentes.

En este sentido, el objetivo de este trabajo es examinar tanto las prácticas restrictivas al comercio como la apertura de mercados en relación a normas y procedimientos nacionales que entran la ampliación del intercambio de bienes y servicios en la región y sus implicaciones en el modelo de desarrollo productivo boliviano, además de orientar algunas propuestas de diseño de políticas para abordar los desafíos comerciales. Así, se plantean algunas interrogantes: ¿continúa siendo la integración un elemento necesario para facilitar el comercio en procura del “Vivir Bien” de los pueblos?; si esto es así, ¿cuáles son las causas que no han permitido suprimir hasta ahora los obstáculos al comercio recíproco y complementario que aún continúan vigentes? Posiblemente la respuesta sea la coexistencia de los costos nacionalistas que implica el no hacerlo.

Para alcanzar un comercio complementario y justo que beneficie a los pueblos de toda la región latinoamericana y los proyecte en el desarrollo del siglo XXI se recurre a un análisis de datos e informes proporcionados por diferentes centros especializados e instituciones relacionadas con políticas de comercio, proponiendo una organización sistemática de la información disponible.

En este contexto, el trabajo se estructura en cuatro partes: en la primera parte las normas y los procedimientos tradicionales de la política comercial que otorgan ventajas preferenciales para impulsar el comercio en la región; en

la segunda parte se estudia las prácticas restrictivas de carácter no arancelario al comercio inter-latinoamericano a las que se enfrentan principalmente los pequeños exportadores no solo de Bolivia sino en toda Latinoamérica, actualmente sesgada por el control de su comercio exterior por grandes empresas transnacionales que no benefician precisamente el desarrollo regional; en la tercera parte se analizan las diversas restricciones a las que enfrentan los productos bolivianos en los mercados de la ALADI; en la cuarta parte se sugieren algunas políticas y acciones de fomento y promoción de exportaciones dentro del modelo de desarrollo productivo y comercial en procura de revertir dichas prácticas tradicionales de comercio que, lejos de favorecer a los pueblos, perpetúan los esquemas de acumulación de capital principalmente de un sistema mercantilista a escala globalizadora. Finalmente se presentan algunas conclusiones.

1. Estructura tradicional de normas y procedimientos en la práctica comercial

Las normas de la política comercial no solo deben perseguir la supresión de las barreras arancelarias como una forma de garantizar el “libre comercio” propugnado por las políticas neoliberales como un esquema de integración hemisférica sino también de aquellas que son consecuencias de las prácticas restrictivas al comercio como las inversiones productivas conjuntas. Estas prácticas restrictivas tienen implicaciones tanto para el aparato productivo, especialmente para las MIPYMEs que se caracterizan por ser intensivas en mano de obra e insumos locales, como para el Estado que se convierte en actor y promotor del desarrollo.

Para constatar la magnitud de las prácticas restrictivas es posible evaluar los efectos de las medidas no tarifarias en términos objetivos de política comercial, principalmente en el efecto de asignación de recursos domésticos (Bora, et. al, 2002). La característica de protección de un sector es el impuesto en otros sectores y el efecto neto de estos mecanismos se refleja en las ineficiencias que reduce el bienestar de la población en general. Esta es una de las razones para la orientación en los cálculos de las tasas efectivas de protección y del costo de los recursos domésticos de las medidas no arancelarias.

En la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) se reconocen como medidas arancelarias los gravámenes que recaen sobre las mercancías importadas como una medida de protección de la industria nacional en la que los países consolidan, al acordar la apertura de sus mercados ante la Organización Mundial del Comercio (OMC), los límites máximos de sus aranceles² a la importación, lo cual otorga mayor estabilidad y alienta la transparencia al comercio multilateral. Sin embargo, los productos, antes de ingresar a los mercados de exportación además de pagar los derechos aduaneros, deben cumplir con los requisitos de entrada en cada país de exportación. Ello repercute directamente tanto en los costos y en los tiempos requeridos para el proceso productivo como en la comercialización externa del mismo además del precio final que se ve afectado por esta medida.

Al respecto, en la ALADI se distingue básicamente cuatro grupos en los que se puede identificar las medidas no arancelarias:³ recargos aduaneros, gravámenes adicionales, gravámenes internos sobre productos importados y aforo aduanero basado en un precio administrativo. En tanto que en la normativa multilateral (GATT de 1994, Art. 20) están permitidas las siguientes medidas: licencias de importación; normas de origen; normas técnicas; normas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias; y las restricciones cuantitativas a las importaciones.

Cabe resaltar que analizar las medidas no arancelarias no equivale a analizar tarifas debido a que hay una dificultad en distinguir los efectos de las tarifas de aquellas Medidas no Arancelarias (MNA) (Bora, et. al, 2002). Una tarifa y una MNA que afectan al mismo producto pueden o no pueden ser añadidas ya que es muy típico que el precio de una MNA pueda actuar como una tarifa adicional y ser simplemente sumada a la tarifa para obtener el efecto del precio total. Si la tarifa y la cuota son aplicadas al mismo producto la mag-

2 La Organización Mundial del Comercio reconoce también tres tipos de aranceles: ad-valorem, específico y mixto. Para más detalle, ver en: [www: wto.org](http://www.wto.org).

3 La legislación que regula los acuerdos de alcance parcial celebrados en el marco del Tratado de Montevideo 1980 define únicamente las medidas no arancelarias que tienen un carácter restrictivo, como medidas de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza, mediante la cual un país signatario impida o dificulte, por decisión unilateral el comercio recíproco. Ver en: [www: aladi.org](http://www.aladi.org).

nitud del efecto precio dependerá de la limitación obligatoria de la tarifa o la cuota. En efecto, la mayor parte de las MNA es discriminatoria⁴ porque tiene varias implicancias y consecuencias entre los socios del proceso productivo y comercial. Esto significa que deben existir variaciones considerables en los efectos de las MNA de los diversos suministradores extranjeros.

Por ello, para poder determinar los resultados es necesario examinar, más allá de los efectos del mercado de importaciones, las múltiples barreras que persisten en los países y las consecuencias que puede tener el no disponer de procedimientos unificados fundamentalmente aduaneros y de frontera, como la falta de información y facilitación de la documentación requerida y la homogenización de sistemas informáticos en la consolidación del intercambio comercial recíproco además de evaluar los gastos administrativos nacionales en la tramitación de documentos de comercio exterior en que incurren los productores. Ello requiere una participación activa de todos los actores del proceso de comercio internacional.

En el marco de la ALADI, si bien Bolivia ha concretado diversos acuerdos supuestamente de “libre comercio” para ingresar a los mercados de la región con arancel cero y además ha obtenido ventajas preferenciales nacionales, tanto en la CAN⁵ como en el MERCOSUR,⁶ al igual que con los demás países de Chile y México queda evidente que el proteccionismo subsiste por el mantenimiento de múltiples medidas no arancelarias y otras prácticas técnicas que distorsionan el comercio.

Estas medidas se constituyen en las principales restricciones y distorsiones que dificultan el desarrollo productivo nacional y la expansión del intercambio comercial recíproco en la región ya que los reglamentos comerciales, los requisitos aduaneros y los procesos administrativos apli-

4 Algunos de estos ejemplos son: acuerdo de multifibras, restricciones voluntarias a las exportaciones, cuotas, precios mínimos, obligaciones anti-dumping y medidas de deberes compensatorios. Bora Bijit y otros, 2002.

5 En la Comunidad Andina todos los productos originarios de Bolivia y los demás países miembros de la CAN gozan del arancel cero en virtud del Artículo 135 del Acuerdo de Cartagena. Ver: www.comunidadandina.org.

6 En el MERCOSUR todos los productos originarios de Bolivia ingresan con arancel cero en virtud del Programa de Liberalización del Acuerdo de Complementación Económica Bolivia-Mercosur (ACE 36). Ver, www.mercosur.org.py.

cables antes y durante las operaciones de comercio exterior (importación-exportación) se pueden traducir en beneficios, como ahorros en recursos de tiempo y dinero para los sectores directamente involucrados en la actividad exportadora. Por lo tanto las nuevas normas de política comercial no sólo deben perseguir la supresión de las prácticas tradicionales de comercio sino también las condiciones que faciliten inversiones productivas conjuntas, en particular el desarrollo de cadenas de producción y redes de innovación.

2. Normas restrictivas, sus implicancias y consecuencias: un análisis comparativo

El proceso de internacionalización de América Latina y el Caribe, lamentablemente, no está vinculado con los propósitos de los recientes acuerdos que define una comunidad más estrecha de las naciones de América del Sur o de las naciones de América Latina y el Caribe (Hakim, 2010) debido a que aún persiste la problemática relacionada en materia de integración productiva y comercial. Estos propósitos incluyen las normas restrictivas comunes que en buena medida tienen relación con los procedimientos aduaneros de despacho en frontera como la falta de documentación y la homogeneización de sistemas informáticos en la consolidación de una verdadera comunidad de naciones sudamericanas. A este respecto es fundamental la determinación de los costos administrativos nacionales en la tramitación de los documentos requeridos para realizar el comercio.

2.1. Costos de las formalidades aduaneras para comercio transfronterizo

Las formalidades del comercio transfronterizo⁷ –documentación y derechos administrativos– han obstaculizado y todavía continúan frenando la

7 Corresponden a costos y procedimientos relacionados con la importación y exportación de un embarque estándar de mercancías que se detallan bajo este tema. Doing Business 2009.

realización de negocios en varios países en desarrollo. Según el estudio⁸ realizado por Doing Business respecto de las regulaciones que aumentan y aquellas que restringen la actividad comercial a lo largo de las fronteras nacionales, los requerimientos de procedimientos para exportar e importar un cargamento de mercaderías estandarizado en América Latina están relacionados con todos los procedimientos oficiales⁹ desde el acuerdo contractual entre las dos partes (comprador y vendedor) hasta la entrega de la mercadería en destino, junto al el tiempo y el costo requeridos para completarlo. También están relacionados con todos los documentos necesarios para el paso de las mercancías en las fronteras. Para mercaderías exportadas los procedimientos abarcan desde el empaque de la mercadería en fábrica de producción hasta su partida del puerto de salida. Para mercaderías importadas, los procedimientos abarcan desde el arribo del barco al puerto de entrada al país de importación hasta la entrega del cargamento en el depósito de la fábrica.

Por otra parte, dentro de las regulaciones también están comprendidos los documentos requeridos y el costo que puede implicar cada procedimiento, en los fletes locales, líneas navieras, los despachantes de aduana y los oficiales de puerto. Para fines de comparar los datos entre diferentes países, en la investigación se ha tomado en cuenta los indicadores de Doing Business en lo que se refiere a la compañía o empresa que comercializa sus productos fuera del mercado interno por más del 10% de sus ventas anuales.

Si bien los acuerdos del comercio regional han traído consigo aduanas y formularios de tránsito más simples, uniformes en varios países, en los que la velocidad del comercio es mayor ahora que nunca, el progreso es disparado entre los países. El comercio a través de toda Europa en comparación al de América Latina se ha convertido en un circuito más fluido gracias al proceso de integración de la Unión Europea y los acuerdos de

8 Es uno de los informes que presenta el BM y CFI comparando la regulación en 175 economías del mundo. Doing Business 2007-2009: Cómo reformar en 2006, BIRF-BM, Washington, 2006, pp. 82.

9 Cada procedimiento oficial se registra comenzando desde el acuerdo final entre las dos partes y terminando con la entrega de mercancías. *Ibidem*.

libre comercio. En cambio América Latina sigue fragmentada en mercados puramente nacionales debido a que los flujos del comercio se ven obstaculizados por las grandes demoras para cumplir con las regulaciones relacionadas con el comercio exterior donde los costos del comercio incrementan los precios domésticos y restringen a las empresas a orientar productos al mercado externo.

Los datos del comercio transfronterizo nos permiten explicar la diversa realidad asimétrica del comercio internacional entre regiones y países de América Latina. Tal como se evidencia en el cuadro N° 1 en el que se presenta toda la información de indicadores cuantitativos sobre el comercio transfronterizo las empresas que deben cumplir con documentación, tiempo y costos para realizar la actividad de exportación e importación de mercancías en las 17 economías diferentes de América Latina. El número de documentos¹⁰ necesarios para exportar e importar las mercancías entre los países alcanza un total de 132 y 173, respectivamente. En América Latina las empresas erogan gastos por cada contenedor que suman alrededor de 34.714 dólares americanos, todo atribuible a gastos administrativos y a demoras ocasionados por los procedimientos aduaneros o por mecanismos para conseguir incrementos comerciales a través de las fronteras, de los cuales 15.831 dólares americanos corresponden a las exportaciones y 18.883 dólares a las importaciones. Seguidamente se detallan las comparaciones que nos permiten conocer las diversas realidades o diferencias asimétricas vinculadas aparentemente a la facilitación del comercio entre las economías de la región latinoamericana.

10 Los documentos son acordados entre ambas partes e incluye documentos bancarios, declaración de aduanas y documentos de despacho, documentos de presentaciones en puertos, licencias de importación y otros documentos oficiales intercambiados entre los países interesados.

Cuadro N° 1
América Latina: costos y tiempos para realizar comercio transfronterizo

Países	Exportación			Importación		
	Número de Documentos	Tiempo (En días)	Costo' p/Contenedor (En dólares)	Número de Documentos	Tiempo (En días)	Costo** p/Contenedor (En dólares)
Argentina	6	16	1,470	7	21	1,750
Bolivia	12	26	1,110	12	36	1,230
Brasil	7	18	895	6	24	1,145
Chile	7	20	510	9	24	510
Colombia	6	34	1,745	11	35	1,773
Costa Rica	7	36	660	13	42	660
Ecuador	12	20	1,090	11	41	1,090
El Salvador	7	22	515	12	30	515
Guatemala	9	20	1,785	7	33	1,985
Honduras	6	28	500	15	39	670
México	6	17	1,049	8	26	2,152
Nicaragua	5	36	1,020	5	38	1,020
Panamá	9	16	920	9	13	920
Paraguay	9	34	685	13	31	1,077
Perú	7	24	800	13	31	820
Uruguay	9	22	552	9	25	666
Venezuela	8	32	525	13	67	900
TOTAL	132	421	15,831	173	556	18,883
Prom. A.L. y Caribe	6.8	18.6	1,243.6	7.3	20.9	1,481.0
OCDE ⁽²⁾	4.3	10.5	1,089.7	4.9	11.0	1,145.9

Fuente: Elaboración con datos de Indicadores Doing Business 2007-2009

* La medida de costo no incluye aranceles o impuestos comerciales.

** Datos, promedio comparado entre 183 economías.

2.1.1. Costos de exportación

La mayor cantidad de documentos necesarios para realizar las exportaciones es demandada en Bolivia y en Ecuador, países considerados de menor desarrollo económico relativo en la ALADI, donde se requiere como mínimo 12 documentos. Mientras que en Nicaragua, país de Centroamérica, únicamente se necesitan de cinco documentos para realizar la exportación, seguido de Argentina y Colombia, donde se precisa seis documentos. Según los datos, Nicaragua es el país que realmente agiliza el comercio ya que es más fácil realizar las exportaciones porque requiere de poca documentación para realizar comercio transfronterizo.

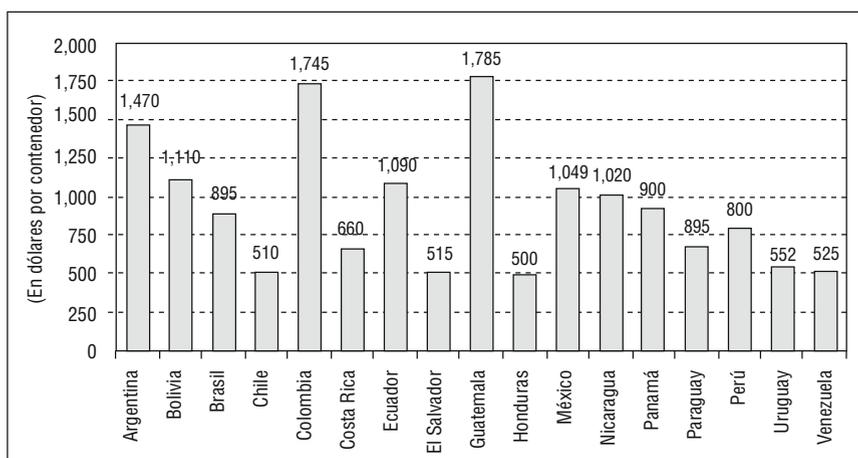
Respecto de tiempo¹¹ de despacho de las mercancías en las aduanas, las empresas de Costa Rica y Nicaragua se ven afectadas por las grandes demoras para cumplir con las regulaciones del comercio puesto que se necesitan en ambos casos de 36 días calendario y en Colombia y Paraguay se requiere de 34 días. En cambio, el tiempo requerido es bastante menor tanto en Argentina como en Panamá ya que se demanda simplemente 16 días calendario en ambos países, con una diferencia de 20 días en relación a los primeros. En México se requiere 17 días calendario. Las demoras en la exportación son mayores en los países de Centroamérica en comparación a Sudamérica. Bajo esta realidad, según algunos estudios (Djankov, Freund y Pham, 2006)¹² se estima que por cada día que un producto es retenido en tránsito reduce el comercio por lo menos en 1% del total. Esta reducción para Bolivia, según cifras oficiales del INE, se estimaría para el último periodo en una pérdida, en términos de valor, de aproximadamente en 99 millones de dólares.

Los costos,¹³ expresados en dólares americanos, incluyen todas las tarifas que han sido aplicadas en los procedimientos para exportar e importar las mercancías por contenedor¹⁴ de 20 pies.¹⁵ El mayor costo para las empresas se produce en Guatemala ya que requiere de 1.785 dólares americanos por cada contenedor exportado y un poco menos en Colombia,

-
- 11 Los tiempos son registrados en días calendario. El tiempo para el procedimiento es calculado desde el momento en que se inicia el procedimiento hasta el momento en que se llega a completar.
 - 12 Citado en Doing Business 2007, Banco Mundial, Washington, pp. 50.
 - 13 Estas tarifas incluyen costos por documentos, tarifas administrativas para despacho en aduanas y control técnico, gastos por manipulación en la terminal y transporte al interior del país.
 - 14 De acuerdo con el convenio de contenedores de 1972, un contenedor es un elemento auxiliar de transporte, de carácter permanente, concebido para facilitar el transporte de mercancías sin ruptura de carga por uno o varios medios de transporte, dotado de dispositivos que haga que su manejo sea sencillo, ideado de forma que resulte fácil de cargar y descargar y con un volumen interior de un metro cúbico por lo menos. En la práctica, un contenedor es un gran cajón de dimensiones normalizadas que por ello simplifica enormemente las operaciones de carga, descarga y transbordo, disminuye los robos y da una mejor protección a la mercancía durante el transporte. En: Pujol Bruno, Diccionario de Comercio Exterior, Bolsa – Banca, Edición Cultural, S.A., 2000, Madrid-España.
 - 15 Para el caso de Bolivia un contenedor es más o menos similar a un camión, equivalente a 25 toneladas. Para el caso de los cereales es equivalente a entre 300 y 400 toneladas.
-

de 1.745 dólares. Mientras que en Honduras las empresas incurrir únicamente en un costo de 500 dólares americanos, es decir, 1.285 dólares menos que en Guatemala, seguido por Chile donde se requiere 510 dólares y en El Salvador, de 515 dólares americanos, tal como se puede observar en el gráfico N° 1.

Gráfico N° 1
Costos de exportación en América Latina



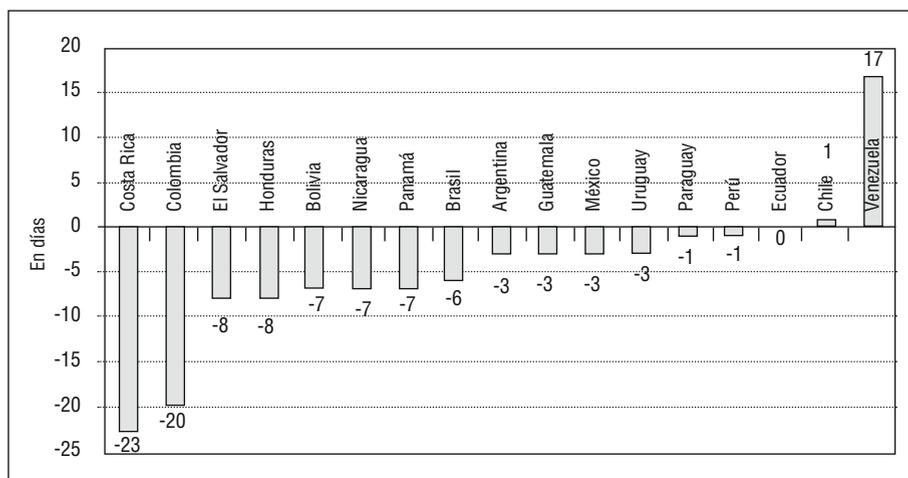
Fuente: Elaboración con datos de Indicadores Doing Business, 2007-2009

Otro de los aspectos a destacar es que a medida que más productos se mueven fuera de las fronteras también lo hacen las nuevas tecnologías de comunicación que reducen los tiempos para poder realizar exportaciones. La presentación electrónica de los documentos de carga ha reducido demoras en muchos puertos de Latinoamérica. Asimismo, los acuerdos preferenciales de comercio regional han traído consigo la modernización y armonización de las aduanas y formularios de tránsito más simples, uniformes a través de diferentes países que conforman los acuerdos subregionales.

La velocidad del comercio internacional ha evolucionado muy rápidamente. Así, entre los años 2006 y 2009 el tiempo necesario para cumplir

con los requerimientos de exportación se ha reducido, en promedio, en casi siete días alrededor de los países de América Latina (ver gráfico N° 2). Las mayores reducciones se han dado en los países de Costa Rica y Colombia, de 23 y 20 días respectivamente. Esto ha ocurrido a pesar de inspecciones más detalladas y papeleo adicional requeridos por las nuevas regulaciones de seguridad de la cadena logística. Contrariamente en Venezuela, principal socio del ALBA, el tiempo para cumplir con los requerimientos de exportación ha aumentado en 17 días calendario, debido a que aún persisten trámites administrativos bastante burocráticos para la exportación.

Gráfico N° 2
Reducción de tiempo para exportar en América Latina



Fuente: Elaboración con datos de Indicadores Doing Business, 2007-2009

2.1.2. Costos de importación

El mayor número de documentos necesarios para importar mercaderías es exigido en Honduras donde se requiere como mínimo de 15 documentos

y el menor número de documentos se requiere en Costa Rica, Paraguay, Perú y Venezuela, lugares donde es necesario cumplir con 13 documentos en cada una de los países. Mientras que en Nicaragua y en Brasil se necesitan cinco y seis documentos respectivamente para realizar las importaciones en Argentina y Guatemala se exigen siete documentos para importar. De acuerdo con los datos, nuevamente en Nicaragua es relativamente fácil realizar las importaciones por lo que se deduce que el comercio es más fluido en comparación a Honduras y Costa Rica.

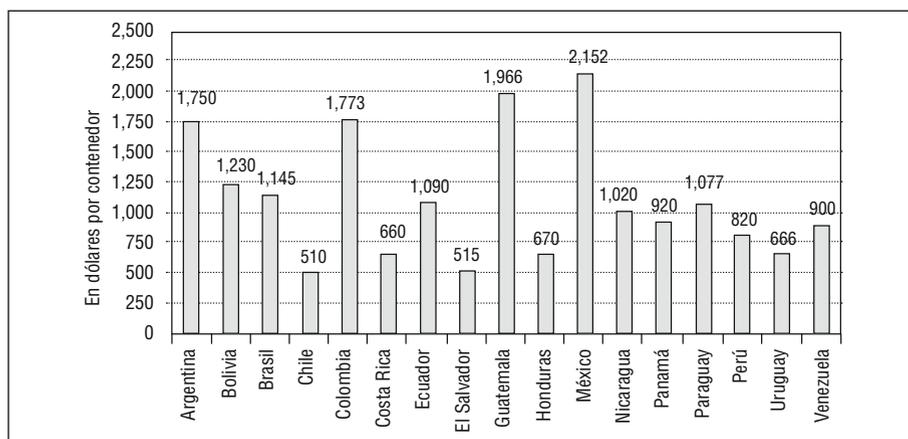
En relación al tiempo de despacho de la mercadería en las aduanas, las grandes demoras causadas por cumplir con las regulaciones del comercio se ven claramente en Venezuela y Costa Rica donde las empresas requieren de hasta dos meses y más para importar, es decir, de 67 y 42 días respectivamente. En cambio en Panamá el tiempo requerido es mucho menor respecto a Venezuela ya que se requiere únicamente de 13 días calendario con una diferencia bastante significativa de 54 días. En Argentina se requiere de 21 días y unos tres días más; en Brasil y en Chile se requiere de 24 días para el despacho. Por lo que las demoras causadas por los procedimientos y formalidades exigibles inciden directamente en la circulación del capital de operación con la que cuentan las empresas.

Los costos para los importadores por la aplicación de tarifas a los procedimientos aduaneros de despacho son mayores en México ya que las empresas erogan gastos de hasta 2.152 dólares americanos por contenedor de mercancía internada a su país, mientras que en Colombia y Argentina los costos hacen hasta 1.773 y 1.750 dólares americanos, respectivamente. Contrariamente, en Chile las empresas incurren solamente en costos de 510 dólares; en El Salvador y en Costa Rica se requieren montos entre 515 y 660 dólares americanos respectivamente (ver gráfico N° 3).

En consecuencia, los costos del comercio causados por las demoras en los tiempos de despacho, los documentos requeridos y los derechos administrativos continúan frenando negocios en varios países de América Latina. Estos costos del comercio han incrementado los precios domésticos y con ello se ha restringido a las empresas a realizar exportaciones. Algunos

estudios¹⁶ han demostrado que una reducción de los costos en un 50%, del comercio global en productos manufacturados podría aumentar el flujo hasta en 377 billones de dólares americanos por año y triplicar los beneficios; fundamentalmente de recursos nacionales por el hecho de reducir las tarifas aplicadas al comercio (Dennis, 2006).

Gráfico N° 3
Costos de importación en América Latina



Fuente: Elaboración con datos de Indicadores Doing Business, 2007-2009.

En efecto, realizar exportaciones es más cómodo en los países de Centroamérica porque la exigencia es mucho menor respecto de los países de América del Sur en cuanto a documentos y procedimientos requeridos. Por otro lado, los costos administrativos para realizarlo es menor ya que los empresarios en promedio incurren en gastos de hasta de 921 dólares americanos por contenedor exportado. En los países del sur para efectuar importaciones se requiere de pocos trámites y el costo por contenedor importado en promedio por empresa asciende a 1.096 dólares americanos.

16 Doing Business 2007: 50.

En síntesis, de acuerdo a la información analizada, estas prácticas comerciales tienen sus implicancias y consecuencias en el desarrollo productivo, sobre todo de aquellas actividades orientadas a la exportación debido a que estas normas requieren en muchos casos, altos costos de adaptación para los productos, esencialmente de los manufacturados o de consumo duradero. Por otra parte tiene implicaciones en la generación de empleo e ingresos. Por consiguiente, esta diversidad de exigencias o prácticas de comercio no responde a la lógica transformadora del nuevo modelo plural de desarrollo productivo boliviano, por lo que es fundamental trabajar en sesiones de soberanía nacionales para hacer avanzar en una comunidad más estrecha entre las naciones y pueblos de Latinoamérica.

3. Prácticas restrictivas para productos bolivianos en los países de la ALADI

No obstante la eliminación de las barreras arancelarias para una “liberalización del comercio” en los mercados de la ALADI, existe una infinidad de medidas no arancelarias y “para arancelarias” que afecta el mejor aprovechamiento de los mercados regionales. Estas medidas complejizan también el escenario de negociaciones permanentes y en definitiva afectan la integración de mercados en la región.

Los productos bolivianos enfrentan una serie de restricciones y trabas para el ingreso a los mercados de los países miembros pues éstas han empezado a cobrar cada vez mayor relevancia en la región por los efectos negativos que trae para el comercio. Ante esta situación y en cumplimiento de la Resolución 56 del XII Consejo de Ministros de la ALADI destinada a determinar las principales restricciones que confrontan los productos bolivianos de exportación en los mercados de los países miembros se ha elaborado un estudio de identificación¹⁷ en la Secretaría General de dicho acuerdo.

17 Identificación de las restricciones a las exportaciones de Bolivia hacia la región y análisis de su impacto en el Comercio. Tarea realizada por IBCE a encargo de la Secretaría General. Departamento de Promoción Económica, Publicación N° 01/05, Montevideo, marzo de 2005.

Según el informe elaborado por la ALADI las principales restricciones y trabas a las exportaciones bolivianas en la región son precisamente las medidas no arancelarias y las medidas “para arancelarias”. Pasaremos a examinar estas prácticas restrictivas.

Las medidas no arancelarias dan lugar a una serie de requisitos o procedimientos establecidos para regular la importación de mercancías en el mercado regional. Estas medidas son las siguientes: importación prohibida temporal, restricciones determinadas a empresas, servicios nacionales obligatorios, comercio compensatorio, aduanas fijas para ciertos productos, permisos previos, licencias automáticas, cupos de importación, precios de referencia, porcentaje contenido nacional, inspección previa al embarque, medidas financieras, monopolio estatal, normas técnicas y/o de calidad, requisitos de etiquetado, requisitos de envasado, certificados sanitarios, autorizaciones sanitarias, registro del producto, inspección sanitaria entre otras exigencias sanitarias y medidas.

Por su parte, las medidas “para arancelarias”, que se aplican a las exportaciones bolivianas, son de carácter más tributario. Éstas son: anticipo del impuesto a las ganancias, anticipo del impuesto al valor agregado, anticipo de impuestos específicos al consumo, impuesto de equiparación de precios del azúcar, sistemas de bandas de precios, contribuciones a la seguridad social, tasas cobradas por las aduanas, derechos consulares, derechos por trámites (cupos, permisos, certificado de origen, etc.), pagos muy elevados de seguros de caución, derechos aumentados temporales y otras medidas para arancelarias.

En efecto, las empresas exportadoras bolivianas se enfrentan a una inmensidad de prácticas restrictivas eminentemente nacionalistas: en total a 270 afectaciones de medidas no arancelarias y a 71 restricciones referidas a medidas para arancelarias que se convierten en un grave obstáculo para el desarrollo productivo e intercambio comercial recíproco no solo de productos tradicionales sino de aquellos con contenido alto de valor agregado además productos ecológicos que son promocionados por el nuevo modelo plural de desarrollo productivo (ver cuadro N° 2). Ello repercute directamente en los costos y en los tiempos requeridos para llegar a los mercados y su comercialización.

Cuadro N° 2
Restricciones no arancelarias y para arancelarias en países de ALADI
(Número de frecuencias)

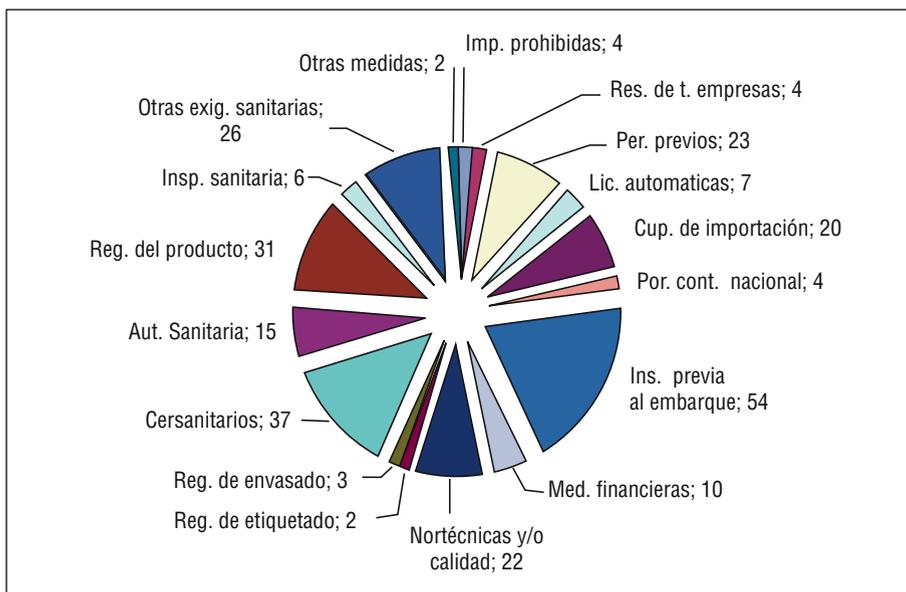
Países	No arancelarias	Para arancelarias
Argentina	33	10
Brasil	32	0
Chile	40	1
Cuba	0	0
Colombia	35	6
Ecuador	24	2
México	10	0
Perú	68	36
Paraguay	3	10
Uruguay	0	4
Venezuela	25	2
TOTAL	270	71

Fuente: Elaboración con datos de ALADI, 2005

Según datos del Cuadro N° 2, los países en los cuales se identificó con mayor frecuencia las prácticas restrictivas no arancelarias fueron principalmente Perú con una frecuencia de 68 afectaciones a productos de origen boliviano, seguido por Chile, con 40 afectaciones. En ambos casos las medidas más utilizadas son las de certificación sanitaria que afecta directamente a todos los productos de origen vegetal, debiendo previamente obtener certificación en el país de origen; le sigue medidas de inspección previa al embarque, que en la mayoría de los casos nuevamente se repiten en el mercado del Perú. Por otra parte, en el mercado colombiano se ha identificado 35 restricciones no arancelarias relacionadas en especial con permisos previos e inspección previa al embarque para productos como aceites vegetales, carne vacuna, piñas, azúcar y algodón, como se ilustra en el Gráfico N° 4.

En países como Venezuela y Ecuador se ha identificado el menor número de restricciones no arancelarias, que en total suman 25 y 24 afectaciones respectivamente y las medidas más utilizadas están relacionadas con inspección previa al embarque, cupos de importación, medidas financieras y el registro del producto. En efecto, todas estas medidas causaron directamente a las empresas demoras y mayores costos para cumplir con la aprobación de tantos requisitos que se exige en los mercados de destino.

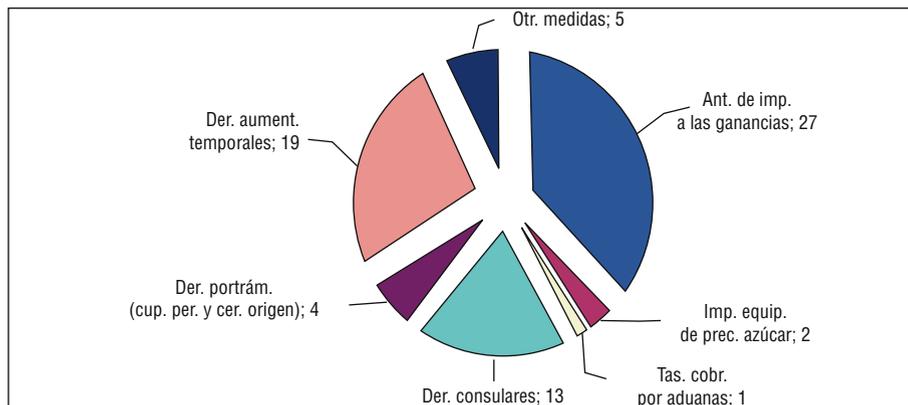
Gráfico N° 4
Medidas no arancelarias en países de ALADI



Fuente: Elaboración con datos de ALADI, 2005

En cuanto a las medidas “para arancelarias” que afectaron a las exportaciones bolivianas en los mercados de la ALADI nuevamente se encuentra Perú, con el mayor número de frecuencias, es decir, con 36 casos en los que la restricción más utilizada fue el anticipo del impuesto a las ganancias y los derechos aumentados temporales para varios de los productos: el grano de soya, azúcar de caña, alcohol, medicamentos, los cueros de bovino, madera aserrada y otros (gráfico N° 5). En este tema, le sigue Argentina con 10 casos que están relacionados con medidas de derechos por trámites como son los permisos y los certificados de origen; al igual que Paraguay que presenta 10 situaciones conectadas con las medidas de derechos consulares en las que los productos bolivianos deben cancelar una tasa consular por cada documento requerido para su acceso a este mercado.

Gráfico N° 5
Medidas para arancelarias en países de ALADI



Fuente: Elaboración con datos de ALADI, 2005.

Este tipo de prácticas restrictivas referidas a un gran número de trabas y regulaciones estatales dificultan el trabajo de los productores para orientar y a ensanchar con mayor fuerza su base de negocios a zonas de Latinoamérica que permanecen ajenas a su actividad. En ese sentido, la falta de supresión de procedimientos innecesarios y armonización de múltiples normas técnicas nacionales causaron serios problemas a las empresas exportadoras, fundamentalmente a MIPYMEs por el sobre-costos que deben asumir para adecuarse a los requerimientos del mercado internacional. Estas medidas impidieron la inclusión de los sectores no tradicionales al proceso exportador ya que deben vencer una serie de barreras u obstáculos para llegar a los mercados regionales, no obstante de gozar del arancel cero tanto en la CAN como en el MERCOSUR.

3.1. Estimación de los costos en los mercados de la ALADI

Como se sabe, uno de los principales objetivos de los procesos de integración es el desarrollo económico y comercial de los países. En el caso de la ALADI, para concretar estos objetivos, no siempre se cuenta con

políticas objetivas y pertinentes para promover el desarrollo exportador. En este contexto, los objetivos de transformación de la matriz productiva y comercial boliviana relacionados con el enfoque plural de desarrollo productivo y exportador con contenido de valor agregado y particularidades de productos ecológicos, cuya elaboración genere nuevos y mejores empleos, difícilmente podrán ser superados por el proteccionismo en la región, reflejados en el mantenimiento de múltiples medidas referidas a las prácticas restrictivas que se convierten en un grave obstáculo para la expansión del comercio.

Me refiero al tamaño y lo que pueden significar los costos en términos de valor debido al estado actual de las tarifas no arancelarias y para arancelarias. En realidad los indicadores han reflejado resultados negativos tanto para los empresarios como para el Estado, dada la poca transparencia que se observa en los mercados debido a la preocupante exigencia de requisitos que se establecen para realizar negocios, particularmente en la región de la ALADI.

Se ha estimado el costo promedio que implicaría superar estas exigencias. Esta es una realidad a tener muy en cuenta pues denota una tendencia difícilmente reversible en el corto plazo salvo que se cuente con los recursos necesarios para crear un cambio significativo a fin de revertir el proteccionismo fundamentalista, el mismo que deberá ser encarado bajo el principio de cooperación entre Estados latino-americanos y gestión responsable y sistemática entre los distintos actores y clases sociales al interior de la región. Por tanto, se precisa que las autoridades económicas de la región presten mayor atención, en aras de las respectivas perspectivas nacionales de contribuir al objetivo de la erradicación de la pobreza, a superar las asimetrías y el fortalecimiento del comercio justo y complementario.

En efecto, la puesta en práctica de una apertura del sector productivo que sea dinamizadora del desarrollo nacional implicaría una corrección pragmática a las posiciones nacionalistas. De modo que debe haber un serio replanteamiento de políticas de integración productiva para encarar los desafíos comerciales.

4. Propuesta de políticas y acciones para abordar el desafío comercial

En el modelo boliviano del “Vivir Bien” el comercio exterior es una actividad complementaria, cooperativa y solidaria entre países y pueblos. En este marco, amerita trabajar bajo el concepto de integración colaborativa y responsable con los otros países, que en primera instancia es reivindicado por los pueblos en procura de una serie de políticas públicas¹⁸ sostenibles y sustentables en función de sus intereses que son consecuentes con la gran mayoría de los actores directamente involucrados en la estructura productiva. Estamos hablando del liderazgo y el papel más activo del Estado en diversos campos del quehacer societal, especialmente en lo económico, cuya evaluación social definirá, en cierta medida, la relación de fuerzas políticas entre el Estado y sociedad civil a fin de dar mayor impulso a la función pública y mayor compromiso ciudadano con la acción pública.

Los intereses de los pueblos contrarrestan el comercio justo, ante el comercio que procura el mantenimiento del beneficio con múltiples barreras y obstáculos entre medio; por otra parte, hacer esfuerzos por cumplir los compromisos comunitarios para ejecutar diferentes programas de facilitación y promoción del comercio justo y complementario en procura de la transformación productiva. Para ello, también debe lograrse la interacción con los cooperantes y donantes para revertir las formas tradicionales de comercio mercantil.

Los productos bolivianos se tropiezan con serias restricciones y trabas en los países miembros de la ALADI, supuestamente socios comerciales de desarrollo conjunto. Estas restricciones son precisamente las medidas no arancelarias y otras prácticas restrictivas al comercio. Estas dos caracterís-

18 La política pública en singular se refiere a la acción o actuación estatal en general, mientras que cuando se habla de políticas públicas en plural se está haciendo referencia de manera estricta a ciertas actuaciones estatales planificadas, secuenciales, continuas y coordinadas que implican metas u objetivos predeterminados, es decir, calculados, que se aplican a un área especializada de acción muchas veces con características técnicas y que requieren evaluación periódica para determinar su éxito o fracaso. En: Varela G. et al. 1987: 11.

ticas colocan a Bolivia en una situación peculiar para poder diversificar su comercio en la región. Por tanto, Bolivia requiere de una definición muy clara y precisa de políticas públicas¹⁹ y acciones para contrarrestar las pérdidas de valor en su comercio exterior que redundan en filtraciones, tanto en producto generado en su proceso productivo como en la comercialización externa del mismo. A continuación se presentan una serie de acciones de política pública, algunas recogidas por los estudiosos del tema y otras de elaboración propia, para fomentar las exportaciones que sean dinamizadoras del desarrollo productivo y social y a la vez ensanchadoras al mercado internacional, más equilibradas, complementarias y justas en procura del progreso y bienestar de los pueblos.

a) Algunos supuestos de política pública:

- Tener una agenda pública compartida no solo entre Estados sino entre sociedad civil: la acción pública es deliberada, es decir, resulta de un acto de voluntad política y vocación colectiva que tiene un objetivo o finalidad específica.
- Supone un entorno abierto y democrático: los gobiernos no trabajan de manera aislada sino que interactúan con otras instituciones públicas y con los actores sociales en su perspectiva nacional que trasciende al espacio regional.
- Las acciones de los Estados y de los pueblos tanto en la perspectiva nacional como inter-latino-americana están sujetos a ajustes y en constante evolución: se lleva a cabo en el “espacio público” plenamente participativo, en otras palabras, en el campo de los intereses comunes o colectivos.

19 Desde la perspectiva de la ciencia social y siguiendo a Jean Claude Thoenig, la noción de las políticas públicas hace referencia a “la construcción y la calificación de los problemas colectivos de una sociedad, problemas que ella puede delegar o no delegar a una o varias agencias gubernamentales, en su totalidad o en parte, así como la elaboración de respuestas, contenidos, instrumentos y procesos para su tratamiento”. En Thoenig, Jean Claude y Otros, 1992.

b) Algunas características previas de la acción pública:²⁰

- La acción pública es compleja porque no se refiere a acciones simples sino que dichas acciones redundan en los intereses de grupos o clases sociales.
- La acción pública tiene un fin o una intención. Se emprende una acción para alcanzar un resultado u objetivo.
- La acción pública es colectiva porque por generalidad no se refiere a acciones individuales sino que tiene que ver con una constelación de actores donde en última instancia priman intereses y acciones en procura de consolidar un sistema dominante o bien, en el caso de una voluntad de cambio, de revertir al mismo para construir un sistema inclusivo de todos los intereses sociales.
- La acción pública es limitada porque está sujeta a reglas, normas o procedimientos establecidos y también a recursos limitados, por lo que tampoco es posible actuar con la misma intensidad sobre todos los problemas. Sin embargo, caben los esfuerzos deliberados del Estado cuando éste asume una composición distinta a la tradicionalmente vigente y de acuerdo a los propios movimientos sociales que apuntalan dicha composición dándole su contenido de cambio.
- La acción pública es continua y evolutiva. Como los problemas públicos no se acaban sino se transforman, de la misma manera, la acción pública no termina sino que evoluciona y se transforma en virtud a la voluntad popular. La acción pública se debe ir renovando, ajustando, modificando y afinando constantemente.

4.1. ¿Qué política pública seguir bajo los lineamientos de la nueva Constitución del Estado Plurinacional?

La característica del comercio de bienes y servicios es el referente básico para la discusión sobre los mecanismos de fomento y promoción de

20 La acción pública se podría caracterizar como la manera en que una sociedad construye y califica los problemas colectivos y elabora respuestas, contenidos y procesos para abordarlos. Por tanto, la acción pública (public policy) consiste en la respuesta que gobierno y sociedad dan a dichos problemas.

exportaciones, establecidas constitucionalmente bajo el nuevo modelo de inserción internacional. En ese sentido, el gobierno está consciente de la importancia de fomentar el dinamismo productivo y promoción de exportaciones con alto valor agregado y de producción ecológica con vistas a una inserción de micro, pequeños y medianos productores al proceso exportador. Por ello, las acciones de política hacia el sector productivo y exportador deben ser:

i) Fomento a las exportaciones

- Eliminación de todo tipo de procedimientos innecesarios para las exportaciones y reducción del número de burócratas con el que los empresarios tienen que interactuar, considerando ya la vigencia del arancel cero y entroncando con toda la maraña de obstáculos no arancelarias y para arancelarias.
- Compromiso de la supresión de todas las normas y procedimientos burocráticos que rigen en los intercambios mutuos.
- Mejorar la infraestructura para la exportación en materia de transportes, telecomunicaciones, informática, ciencia y tecnología.
- Adecuar los mecanismos de financiamiento para los programas y proyectos de promoción de exportaciones.
- Incentivar mayor productividad e innovación en los procesos de producción de bienes y servicios como en sus procesos de comercialización.

ii) Promoción de exportaciones

- Desarrollar la oferta de productos potenciales en mercados objetivos en el marco de la economía plural entendiendo que el desarrollo productivo interno se constituye en la base material para desarrollar la capacidad exportadora de Bolivia.
- Apoyar a los productores directos en cuanto a su capacidad de producción y en su capacidad de comercialización en los mercados externos.
- Fortalecimiento de la “cultura exportadora” de Bolivia enmarcada en los principios de complementariedad, reciprocidad y bienestar: acompañar

a los productores exportadores en el proceso de consolidación de sus exportaciones bajo estos principios.

- Aumentar la disponibilidad de información: desde las instituciones estatales se debe publicar y socializar toda información regulatoria a través de mecanismos prácticos hacia los actores involucrados en la actividad productiva y comercial.
- Promoción internacional: participación activa en ferias, ruedas de negocios, misiones comerciales sectoriales y exhibiciones comerciales.

4.2. Objetivos y estrategias de política

Adaptar y potenciar instrumentos consecuentes con la propuesta de cambio, complementariedad y el comercio justo para el fomento y la promoción de exportaciones de bienes y servicios.

Los objetivos son claros:

- Incrementar el número de empresas exportadoras, particularmente de la economía social comunitaria.
- Incrementar el valor exportado, especialmente de bienes con alto valor agregado.
- Diversificar los mercados de destino priorizando aquellos que permiten una complementariedad y equidad en procura de un desarrollo productivo compartido.
- Incrementar la calidad y el valor agregado de las exportaciones.

Para concretar estos objetivos se requiere articular aspectos variados como: estabilidad del entorno productivo, políticas horizontales y políticas selectivas. Las políticas productivas y su vinculación e incidencia multiplicadora en el Producto Interno Bruto (PIB), especialmente en cuanto al empleo digno. Quiérase o no, las empresas exportadoras dependen mucho del entorno macroeconómico, de la demanda internacional y de los precios relativos que impone la economía internacional.

También es importante tomar en cuenta otras políticas horizontales que manejen diversas variables de comercio (seguro, crédito, transporte,

comercialización, etc.) y que permitan construir alianzas empresariales para mejorar la productividad y la capacidad de inserción en economía internacional; una de ellas es el desarrollo de la fuerza laboral, donde la producción debe adecuarse a las exigencias y estándares internacionales, particularmente de las MyPEs que preferentemente deben producir y comercializar su producción asociativamente.

Asimismo, es necesario aplicar cierta selectividad para priorizar las políticas de desarrollo productivo según los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo. Promocionar productos con valor agregado y ecológico cuya elaboración genere oportunidades de nuevos y mejores empleos, mercados alternativos para y la expansión del ingreso a fin de encarar los desafíos y el desarrollo nacional.

En consecuencia, la adecuada estrategia de desarrollo productivo en el marco del nuevo modelo plural permitirá la promoción en el mediano y largo plazo de forma que la economía boliviana se sustente de manera sostenida en la economía internacional en tanto que proveedora de bienes con valor agregado entre los que se encuentran los alimentos procesados por la economía indígena campesina. Por lo que resulta indispensable contar con un sistema de monitoreo de los mismos a partir de las perspectivas que ofrece los procesos regionales acordes a los desafíos que plantea el actual contexto internacional y nacional.

5. Consideraciones finales

En este trabajo traté de esbozar brevemente el proteccionismo, referido a las prácticas restrictivas que se convierten en un grave obstáculo para la expansión del intercambio comercial recíproco entre los países de América Latina, especialmente para realizar negocios al interior de la ALADI. Lamentablemente, los costos administrativos y los tiempos en la tramitación de documentos y los derechos siguen siendo una gran barrera que deja fuera de este escenario a pequeños sectores productivos y exportadores, no solo de Bolivia sino de toda Latinoamérica. Ante ello, bajo el nuevo modelo plural de desarrollo productivo se considera que esas prácticas deben superarse

más allá del beneficio exclusivamente boliviano y en procura del comercio justo y equitativo de un desarrollo productivo compartido.

Las prácticas restrictivas referidas a un gran número de trabas y regulaciones estatales impidieron la posibilidad real de orientar y ensanchar con mayor fuerza su base de negocios a zonas de Latinoamérica. En ese sentido, la falta de supresión de procedimientos innecesarios y armonización de múltiples normas técnicas eminentemente nacionalistas causaron serios problemas a las empresas exportadoras, fundamentalmente a MIPYMEs por el sobre-costos que deben asumir para adecuarse a las exigencias y estándares internacionales. Igualmente, estas medidas dificultan la inclusión de nuevos actores de la estructura productiva al proceso exportador debido a que deben superar las múltiples barreras para aprovechar la apertura de mercados regionales.

No obstante las ventajas arancelarias en los mercados tanto en la CAN como en el MERCOSUR, en el nuevo siglo se mantienen todavía con fuerza las prácticas restrictivas para desarrollar el comercio. Las empresas exportadoras bolivianas se enfrentaron a una diversidad de barreras proteccionistas. Al interior de la ALADI existen para productos bolivianos un total de 270 afectaciones de medidas no arancelarias y 71 restricciones referidas a medidas “para arancelarias”. Estas medidas se convierten en un grave obstáculo para el desarrollo productivo y expansión del comercio no solo de sectores tradicionales sino también de aquellos productos con contenido alto de valor agregado y productos ecológicos los que justamente promociona el nuevo modelo plural de desarrollo productivo nacional.

Superar estas prácticas implica una lucha contra una tendencia difícilmente reversible en el corto plazo, salvo que se cuente con los recursos suficientes y necesarios para crear un cambio significativo a fin de revertir el proteccionismo neoliberal. El mismo que deberá ser encarado bajo el principio de cooperación no solo entre Estados latinoamericanos sino bajo una gestión responsable y sistemática entre los distintos actores y diferentes clases sociales al interior de la región. Por tanto es preciso que las autoridades económicas de la región presten mayor atención, en aras de las respectivas perspectivas nacionales de contribuir al objetivo de la erradicación de la pobreza, a superar las asimetrías y al fortalecimiento del comercio justo y complementario.

Las estrategias para incrementar y diversificar las exportaciones deberán ser capaces de simplificar y facilitar los trámites administrativos innecesarios, incluyendo servicios de asesoría y defensa legal. Para ello es necesario el trabajo en sesiones de soberanía nacional para encontrar nuevos espacios de integración con el propósito de fortalecer el comercio justo y desarrollo productivo a fin de afrontar los desafíos y riesgos de la economía global en el marco de cooperación y complementariedad entre los Estados y los nuevos actores que cada vez son más activas a la hora de fijar la agenda. Todo ello, en la perspectiva de alcanzar y dar contenido al Vivir Bien de los pueblos latinoamericanos.

Los intercambios económicos con la región están directamente vinculados no sólo con el abastecimiento de necesidades básicas internas sino con las actividades más dinámicas para impulsar el progreso, es decir, exportaciones de bienes con mayor valor agregado, los servicios, las inversiones y los movimientos de las personas. Para ello, la voluntad y correlación de fuerzas políticas entre Estados y la sociedad civil en la región pueden dar mayor fuerza a la función pública de los gobernantes y a la vez mayor compromiso ciudadano con la acción pública.

Finalmente, la modernización de las instituciones relacionadas con la operativa de comercio exterior es un pilar fundamental para promover inversión productiva y promoción de exportación. Para la concreción de este propósito es necesaria en las instituciones la definición de directrices y políticas públicas acorde al Plan Estratégico Nacional de exportaciones en el marco del nuevo enfoque de integración productiva y comercial, tanto con la región como en el mundo.

Bibliografía

- BORA, Bijit y otros
2002 *Quantification of Non-Tarif Measures*, Policy issues in international trade and commodities, Study Series N° 18, Ed. UNCTAD, New York y Geneva.
- CECHINI, Paolo
1989 “Europa 1992: una apuesta de futuro. Informe del proyecto de

investigación. *El coste de la no Europa*, Comisión de la Comunidades Europeas”, Ed., Alianza, Madrid, España.

CEPAL

2007 *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Tendencias 2008, Revista CEPAL, Santiago de Chile, octubre de 2008.

CHURATA, Rogelio

2009 “Nuevo modelo de inserción internacional de Bolivia: construcción desde el sur” en: Seoane y Jiménez (coord.) *Debates sobre el desarrollo e inserción internacional*, Colección 25 Aniversario, CIDES-UMSA, La Paz, Bolivia.

FRENCH-Davis, Ricardo

2005 *Reformas para América Latina, después del fundamentalismo neoliberal*, 1ra. Edición, Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, Argentina.

GRAZIANO, Walter

2005 *Hitler ganó la guerra*, 1ra. Edición, Ed. Sudamericana S.A., Buenos Aires, Argentina.

GERMÁNICO, Salgado

1990 *Integración Latinoamericana y Apertura Económica*, CEPAL, N° 42, Santiago de Chile.

HAKIM, Peter

2010 Diálogo interamericano, Comunidad regional y la Política de Estados Unidos en las Américas, Infolatam, 01/07/10.

HIRSCH, Joachim

2001 *El Estado nacional de competencia. Estado, democracia y política en el capitalismo global*, Ed. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco, México.

JARAMILLO, Grace

2009 “Las Relaciones Internacionales en América Latina: una amalgama de nuevos enfoques y nuevos actores”, en: Grace Jaramillo (comp.), *Relaciones Internacionales: los nuevos horizontes*, Ed. FLACSO, Quito, Ecuador.

NORIEGA, Fernando

2000 “América Latina: las razones de la integración”, en: Alberto

- Acosta, *El desarrollo en la globalización: el reto de América Latina*, Nueva Sociedad / ILDIS, Quito, Ecuador.
- PUJOL, B. Bruno
2000 *Diccionario de Comercio Exterior*. Bolsa-Banca, Edición Cultural S.A., Madrid, España.
- STIGLITZ, Joseph
2002 *El malestar de la globalización*, Taurus, Madrid, España.
- THOENIG, Jean Claude y otros
1992 *La políticas públicas*, Editorial Ariel Ciencia Política, España.
- TUGORES Ques, Juan
2002 *Economía internacional, globalización e integración regional*, McGrawHill, Ed. Quinta, Madrid, España.
- UGARTECHE, Oscar
2000 “Globalización y crisis en debate”, en: Alberto Acosta, *El desarrollo en la globalización: el reto de América Latina*, Nueva Sociedad / ILDIS, Quito, Ecuador.
- VARELA, G. et al., 1987, *Políticas públicas en América Latina: seis estudios de casos*, Ed., FLACSO, México.

Documentos:

- ALADI
1980 *Tratado de 1980*, Montevideo Uruguay.
- Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional
2007 *Diong Business 2007-2009*, Ed., BIRF-BM, Washington.
- Bolivia: Para Vivir Bien
2010 Programa de Gobierno 2010-2015. MAS-IPSP, La Paz.
- CAN
2007 Informe de presentación, Secretaria General, La Paz, febrero de 2007
- Ministerio de Relaciones Exteriores
2006 *Cómo exportar. Guía para productores, micro y pequeños empresarios*, La Paz.
- IBCE
2004 Informes referidos a las afectaciones que sufrieran las empresas y sectores exportadores de Bolivia, Santa Cruz.

Aduana Nacional de Bolivia

2009 Informes, resoluciones y documentos varios referidas a normas y procedimientos, La Paz.

Periódicos:

LA RAZÓN

2007 “El Alba antepone la unión política a la económica”, N° 5.885, La Paz, 29 de abril de 2007.

GRANELL, Francesc

2007 “El coste de no más Europa”, Ideas y Debates, La Vanguardia, 25 de marzo de 2007.

Páginas web visitadas:

[www: aladi.org](http://www.aladi.org)

[www: comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

[www: mercosur.org.py](http://www.mercosur.org.py)

[www: wto.org](http://www.wto.org)

[www: iadb.org/intal.org](http://www.iadb.org/intal.org)

[www: scbbs-bo.com/ibce](http://www.scbbs-bo.com/ibce)