

TRATADO DE LIBRE COMERCIO BOLIVIA - EE UU: ESTUDIO DE IMPACTO SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Ernesto Cupé C.

*Centro de Investigaciones Económicas y Empresariales - CIEE
Universidad Privada Boliviana*

ecupe@upb.edu

(Recibido el 30 de septiembre 2005, aceptado para publicación el 8 de noviembre 2005)

RESUMEN

En este artículo se determina, bajo diferentes escenarios base de aprovechamiento del ATPDEA, el impacto que tendría sobre el crecimiento de Bolivia la suscripción o no de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. Se usa un modelo de multiplicadores tipo Leontieff, el cual permite medir los impactos directos, a través de los sectores exportadores identificados como potencialmente beneficiarios del acuerdo, e indirectos, a través de sectores proveedores de insumos y servicios. El tema es abordado desde una perspectiva que sitúa al TLC entre Bolivia y Estados Unidos como parte de una ola mundial de tratados de liberalización del comercio que está presente en la región.

Palabras Clave: Tratado de Libre Comercio, ATPDEA, Modelo Tipo Leontieff Modificado, Crecimiento Económico, Impacto Directo e Indirecto.

1. INTRODUCCIÓN

Independientemente de la participación de Bolivia en acuerdos de libre comercio, los efectos de la ola mundial de acuerdos comerciales es una realidad. Las actuales exportaciones de soya y sus derivados al mercado andino se ven seriamente amenazadas por los tratados de libre comercio que Estados Unidos (EE UU) está a punto de suscribir con los demás países de la Comunidad Andina, excepto Venezuela¹. Por otro lado, las crecientes exportaciones de productos manufacturados a EE UU podrían interrumpirse si el país no suscribe un acuerdo de libre comercio con ese país.

En el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Acuerdo sobre Textiles y Vestidos (ATV), a partir del presente año entra en vigencia la liberalización del mercado textil mundial, el estadounidense en particular, para China e India. El reciente acuerdo de libre comercio entre EE UU y cinco países centroamericanos, CAFTA, en particular, consolida y amplía a éstos el mercado estadounidense para los mismos productos que Bolivia exporta actualmente a EE UU bajo tratamiento arancelario preferencial. Chile está negociando un TLC con China, el cual podría significar para Bolivia mayor flujo de productos chinos vía contrabando; autoridades del gobierno boliviano han anunciado que iniciará acercamientos con China para suscribir un TLC con ese país.

Las implicaciones de suscribir un TLC con EE UU van más allá de la simple apertura de fronteras para el comercio de bienes. Además de servicios, incluye temas jurídicos respecto a inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual y solución de controversias, entre otros. Es decir, más allá de juicios de valor, incluye todos los aspectos que en una economía globalizada hacen al comercio y no solamente al intercambio de bienes.

Esta dualidad entre compromisos y potenciales beneficios contribuye a que el debate sobre el TLC con EE UU genere posiciones encontradas respecto a sus beneficios y costos. Por un lado, se sostiene que los beneficios incluirían la vigencia del país como mercado atractivo para la inversión extranjera al contar con el mercado más grande del mundo abierto y asegurado, que podría reflejarse en nuevas y mayores exportaciones. Los potenciales beneficios de un TLC ya se estarían observado en los actuales niveles de exportación al mercado estadounidense de productos Textiles, Prendas de Vestir y Joyería.

Por otro lado, respecto a los costos, se señalan algunos puntos sensibles en un eventual TLC con EE UU. Uno de ellos se refiere a la posición contradictoria de EE UU en temas agrícolas. A la vez que impulsa el libre mercado, EE UU subsidia a sus productores agrícolas tanto en la producción como en la exportación. Ante la exigencia de eliminarlos, argumenta que la Unión Europea y Japón mantienen subsidios mayores. Algunos analistas, como Todd Tucker del Center for Economic and Policy Research, sostienen que EE UU no eliminará los subsidios a la agricultura porque son parte de sus programas sociales y que es un mito decir que si se eliminan los subsidios, los países subdesarrollados inundarán a EE UU con sus productos.

¹ EE UU es el mayor productor mundial de soya.

Otro tema recurrente en el debate es el de medicamentos. La posición de EE UU es que los denominados genéricos² amplíen el tiempo de vigencia de las patentes y vinculen la autorización de comercialización con la patente. Ello implicaría costos elevados por licencias que elevarían los precios de los medicamentos restringiendo el acceso a salud. Como EE UU respecto al costo social de eliminar los subsidios agrícolas, muchos países temen por el costo social de encarecer los medicamentos.

Un tercer elemento se refiere a las consecuencias en el comercio de bienes. La desgravación de aranceles no es automáticamente total y general, el acceso a mercados es un tema de dura negociación. A pesar de ello, existe consenso en que las posibilidades de exportación se ampliarían y existen dudas en algunos sectores sobre cuál sería el efecto sobre las importaciones. Respecto a este último punto, existe el argumento de que la economía boliviana ya está bastante abierta con aranceles nominales entre los más bajos de la región y que, si se considera el contrabando, la protección efectiva es menor aún, por lo que no habría que esperar efectos traumáticos en ese sentido.

Por otra parte, ante los costos que pueden significar compromisos respecto a propiedad intelectual, tratamiento de inversión extranjera, etc., se argumenta que dichos compromisos ya se están asumiendo con o sin TLC, aunque posiblemente no en los mismos términos de un eventual tratado con EE UU, dada la dinámica mundial del comercio internacional actual.

Ante la asimetría en el tamaño de las economías, por un lado se dice que un TLC no puede dar tratos iguales a desiguales; por el otro, se hace notar que mientras la desgravación arancelaria en las economías grandes es inmediata, en las economías pequeñas se daría gradualmente en lapsos de 10 a 15 años a fin de posibilitar su ingreso efectivo al libre mercado. En todo caso, se reconoce que Bolivia no está en posición de imponer condiciones.

El debate sobre un eventual tratado de libre comercio tiene amplio espectro y más si se trata de un TLC con EE UU. En un extremo, el debate deriva en una discusión ideológica sobre la forma de ver la economía y hasta la misma sociedad; en el otro, la discusión se da en el detalle del tratamiento a cada tipo de producto en un potencial acuerdo. En este debate se percibe la necesidad de estudios técnicos sobre el tema, el presente estudio pretende contribuir desde esa perspectiva y específicamente en relación al crecimiento económico: a partir de la evidencia empírica disponible, se mide el impacto sobre crecimiento que tendría un eventual TLC con EE UU, tanto si se lo suscribe, como si no se lo suscribe.

El artículo está organizado de la siguiente forma. En la siguiente sección se presenta el contexto internacional de los TLCs y su relación con el país y en la tercera se hace referencia al marco teórico de los tratados de libre comercio. En la cuarta sección se inicia una revisión de la evidencia empírica, presentando información estadística relativa al comercio con EE UU. En la quinta, la revisión se extiende al desempeño comparado de Bolivia en el marco del Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA). La sección seis se dedica a una discusión metodológica de los distintos enfoques alternativos para este tipo de estudios y el que se adopta en este estudio. En la siete, se usa un modelo de multiplicadores para evaluar impactos del TLC sobre el crecimiento bajo distintos escenarios; se consideran las opciones de suscribir y no suscribir el tratado; esta sección termina determinando condiciones para que el impacto sobre crecimiento alcance a cuatro puntos porcentuales del PIB, como señalan algunas previsiones bastante difundidas. Finalmente, en la sección ocho se presentan las conclusiones.

El estudio se complementa con reportes sobre impactos directos e indirectos correspondientes a los diferentes escenarios considerados en el presente estudio, además de información estadística, con mayor desagregación que la usual, respecto a las exportaciones e importaciones hacia y desde Estados Unidos. Esta información se encuentra en la referencia [14], que es una versión extendida del presente artículo.

2. LA OLA DE TLCs

Según la OMC, existen más de 300 tratados de libre comercio firmados en el mundo y más de un centenar en proceso, EE UU es uno de sus principales impulsores.

EE UU alienta la firma de acuerdos comerciales a todo nivel, a nivel multilateral negocia al interior de la OMC, a nivel regional participa con México y Canadá del NAFTA desde 1994 y desde ese mismo año ha estado impulsando un tratado de libre comercio hemisférico, el ALCA. A la fecha ha suscrito acuerdos bilaterales con una docena de países y está negociando con otros tantos. El año 2002, luego de 12 años de negociación, suscribió un TLC con Chile y se espera que hasta junio próximo el Congreso de EE UU ratifique el Tratado de Libre Comercio de América Central (CAFTA) con cinco países centroamericanos, Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Nicaragua; República Dominicana se uniría a este tratado. Asimismo, EE UU mantiene negociaciones para un TLC con Panamá.

² Tienen la misma eficacia terapéutica, seguridad y calidad, diferenciándose del producto patentado y de marca en el precio y presentación.

Por otra parte, la Unión Europea tiene firmados Acuerdos de Libre Comercio con Chile y México y negocia otro con el MERCOSUR desde hace cinco años. Actualmente, existen acercamientos con la CAN para la suscripción de acuerdos tendientes a la liberalización del comercio, que extiendan los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que venció el 31 de diciembre del 2004. A su vez, los países asiáticos no son ajenos a este proceso. Últimamente se han iniciado negociaciones entre China y Chile para establecer un tratado de libre comercio.

A nivel regional, a partir de diciembre pasado, con la incorporación de Colombia, Ecuador y Venezuela como países asociados, el MERCOSUR abarca prácticamente a toda Sudamérica, excepto Guyana, Guyana Francesa y Surinam. Asimismo, el 8 de diciembre de 2004, en la ciudad peruana de Cuzco, se dio inicio oficialmente a la Comunidad Sudamericana de Naciones en un intento de convertirse en un factor de unidad entre la CAN y el MERCOSUR. Los primeros días del presente año, Perú y Chile iniciaron negociaciones para suscribir un TLC que profundice un Acuerdo de Complementación Económica (ACE), vigente desde 1998.

La ola de liberalización del comercio seguirá y no solamente impulsada por EE UU. En junio pasado, Colombia propuso a la CAN iniciar el proceso de un TLC con Centroamérica; el Presidente Uribe expresó que "hay mucha preocupación de nuestros sectores empresariales porque han visto en Centroamérica un buen mercado pero con restricciones arancelarias, por eso es importante emprender el camino de un acuerdo"³.

En el caso de Bolivia, el país ha asumido ya diferentes compromisos de apertura comercial regional al interior de la CAN y el MERCOSUR, como país asociado en éste último, y también a nivel bilateral con Chile, México y Cuba; aunque, como señalan diversos estudios, estos acuerdos no han sido aprovechados suficientemente. Actualmente, Bolivia gestiona acercamientos con China a fin de lograr un TLC con ese país asiático.

Un TLC no es un objetivo en sí mismo, inicia un proceso de participación en el libre mercado, donde la competitividad es el factor más importante. Lo que inicialmente son posibilidades, pueden o no ser aprovechadas en función de la competitividad. A fines del año pasado, para tomar un ejemplo cercano, Brasil rechazó una propuesta de Argentina que buscaba crear un mecanismo automático de salvaguardias para limitar las exportaciones de Brasil en caso de perjuicios para la industria local. Argentina manifestó no desear convertirse en proveedor de materias primas y receptor de productos industriales.

Las negociaciones del TLC con EE UU no están libres de dificultades y contradicciones. El caso de Ecuador y el atún es un ejemplo del ambiente que rodea a las negociaciones. En la quinta ronda de negociaciones, Ecuador solicitó a EE UU mejores condiciones de las que ofrece a Tailandia para productos pesqueros sin tener un acuerdo de libre comercio. EE UU había incluido en la canasta de sensibles a productos como el atún (con desgravación a 5 y 10 años plazo), pese a que hoy ingresan con arancel cero bajo el ATPDEA.

Para Bolivia, la historia del TLC con EE UU empieza cuando las negociaciones en torno al Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) caen en un estado de estancamiento ante la posición negociadora de bloque propuesto por los países de la región sudamericana principalmente. A partir de noviembre de 2003, EE UU inicia oficialmente negociaciones de TLCs bilaterales con Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, países participantes del ATPDEA. Se espera que las negociaciones de los TLCs con Colombia, Ecuador y Perú concluyan en marzo del presente año y entren en vigencia luego de que sean ratificados por el Congreso de EE UU hasta junio.

Actualmente, Bolivia asiste a las negociaciones de TLCs bilaterales con EE UU en calidad de observador y no participa como negociador pleno debido, inicialmente, a la resistencia social interna y, posteriormente, a la exigencia por parte de EE UU en sentido de que Bolivia debe definir previamente el tratamiento a la inversión extranjera en la Ley de Hidrocarburos que está siendo tratada por el parlamento boliviano; posición cuya lógica responde a una visión del comercio desde una perspectiva de economía globalizada.

EE UU ha manifestado reiteradamente que el ATPDEA es la base de los TLCs bilaterales con Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (aunque no siempre parece ser así, como muestra el caso del atún ecuatoriano). El ATPDEA está vigente desde noviembre de 2002 y concluye en diciembre de 2006. Representa una renovación y ampliación del ATPA iniciado en 1991. Mediante el ATPDEA, el país se beneficia de un tratamiento comercial preferencial unilateral por parte de EE UU, a cambio de participar de un programa de erradicación de drogas. El ATPA, y ahora el ATPDEA, fue aprovechado por el país con exportaciones de Joyería y Productos de Madera principalmente. Con el ATPDEA, el tratamiento preferencial se amplió a Textiles y Prendas de Vestir y, actualmente, estos productos están entre las principales exportaciones al mercado estadounidense.

³ Presidencia del Gobierno de Colombia. <http://www.presidencia.gov.co/sne/2004/junio/02/02022004.htm>

3. TLCs Y TEORÍA ECONÓMICA

Bajo el supuesto que el mercado asigna eficientemente los recursos, permitiendo alcanzar el mayor bienestar social, los TLCs se enfocan tradicionalmente desde la perspectiva de integración económica, como un caso particular del comercio internacional. Bajo este enfoque, el libre comercio generalizado es la figura ideal y, por tanto, se considera que la presencia de cualquier barrera al libre comercio, impide la obtención del óptimo (óptimo de Pareto) en términos de asignación internacional de recursos.

Ante la imposibilidad práctica de alcanzar el estado ideal de liberalización global del comercio, surge la Teoría del Segundo Óptimo (*Second Best*), asociada a una liberalización restringida del comercio, en grado y geográficamente. Un resultado central es que no existen reglas generales para alcanzar el segundo óptimo y que ello depende de cada situación y país.

En el contexto de la Teoría del Segundo Óptimo, en un amplio espectro entre liberalismo y proteccionismo, varios enfoques teóricos intentan justificar la imposición de barreras al libre comercio, ya sea en forma de impuestos a las importaciones o subsidios a las exportaciones.

Bajo el enfoque de la Economía del Bienestar, que trata de maximizar el bienestar social, la presencia de barreras al comercio se justifica en función del impacto sobre el bienestar⁴. La denominada Teoría Tradicional del Comercio Internacional concentra su atención en la especialización del comercio de un país acorde a sus ventajas comparativas. Otras teorías incorporan temas como economías de escala, innovación tecnológica, organización industrial, etc.

Coherente con la Teoría del Segundo Óptimo, según la cual si “una economía... está impedida de completar una de las condiciones de Pareto, entonces las demás condiciones de Pareto, aunque todavía alcanzables, en general ya no son deseables” [2], la teoría económica aplicable en la práctica resulta muy general dejando un amplio margen para la definición de la política comercial de un país.

En la práctica académica, los TLCs suelen considerarse desde una perspectiva de la integración económica entendida como un proceso que puede adoptar varias formas, desde un Acuerdo Comercial de Tratamiento Preferencial hasta una completa Unión Económica, pasando por la creación de Área de Libre Comercio, Unión Aduanera y Mercado Común.

Por otra parte, resulta conveniente destacar un aspecto conceptual relativo a acuerdos comerciales de libre comercio. A partir de la publicación de “*The Custom Union Issue*” de Jacob Viner, en 1950, se puso énfasis en los efectos comerciales de las barreras arancelarias en términos de dos categorías frecuentemente empleadas en la Teoría del Comercio Internacional: *creación de comercio* y *desviación de comercio*. Generalmente se dice que una liberalización comercial es positiva si la creación de comercio es mayor que la desviación de comercio.

El parámetro implícito en la calificación de positiva o negativa, de una liberalización del comercio internacional, es el de eficiencia en la asignación de recursos en un contexto internacional. La creación de comercio mejora, y la desviación de comercio desmejora, la eficiencia internacional en la asignación de recursos. En particular, una liberalización del comercio que sustituya la producción nacional de un país podría ser positiva en el sentido de mejorar la eficiencia internacional en la asignación de recursos, pero podría no ser necesariamente positiva para dicho país.

En Latinoamérica, uno de los primeros acuerdos de integración regional se da en 1958 con el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana que crea el Mercado Común Centroamericano (MCCA). En las décadas de los sesenta y setenta, prevaleció la idea de lograr acuerdos de integración regional restringida a una parte del universo arancelario con alto nivel de protección, a fin de posibilitar el aprovechamiento del mercado ampliado y protegido. Este tipo de acuerdos, como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (1960) y el Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena (1969), corresponden a lo que se ha llegado a denominar como Regionalismo Cerrado. Posteriormente y hasta la fecha, a partir de la crisis de los 80 se inician procesos de integración conocidos como de Regionalismo Abierto, siguiendo la ola mundial de acuerdos de integración con alto grado de liberalización de las partidas arancelarias, sino total, abarcando servicios y temas de inversión. Según el grado de liberalización, se suele distinguir entre un Regionalismo Abierto Light y un Regionalismo Abierto Profundo. Se considera que los acuerdos de libre comercio impulsados por EE UU corresponden a este último tipo.

4. EL COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

Como resultado de la mayor orientación del comercio exterior de Bolivia hacia países de América Latina, la participación del comercio con EE UU en el total ha disminuido en los últimos años, excepto el último año debido en

⁴ La teoría sobre el tema es extremadamente controvertida cuando es considerada desde una perspectiva de aplicación. Por ejemplo, se discute si puede definirse de alguna forma un máximo social y con qué sistema de precios y distribución de la renta puede obtenerse.

parte a efecto precio generado por el incremento de precios en el mercado internacional, ver la Tabla1. La disminución es mayor en exportaciones que en importaciones, debido a la concentración en productos de poco valor agregado en las exportaciones, en bienes de capital en las importaciones y al deterioro de los términos de intercambio. En la referencia [14] se tiene un detalle de los principales productos del comercio con EE UU en el período 1990-2004.

TABLA1 - EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS

Año	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	Total (MM de \$us)	A EE.UU. (MM de \$us)	Participación	Total (MM de \$us)	De EE.UU. (MM de \$us)	Participación
1990	923	185	20%	703	154	22%
1991	851	166	19%	994	253	25%
1992	742	146	20%	1,130	272	24%
1993	787	208	26%	1,177	259	22%
1994	1,091	354	32%	1,196	232	19%
1995	1,139	310	27%	1,434	317	22%
1996	1,216	317	26%	1,657	459	28%
1997	1,256	259	21%	1,926	445	23%
1998	1,110	204	18%	2,451	626	26%
1999	1,045	222	21%	2,098	677	32%
2000	1,249	193	15%	2,020	454	22%
2001	1,229	158	13%	1,708	313	18%
2002	1,323	172	13%	1,832	310	17%
2003	1,571	210	13%	1,685	307	18%
2004	2,162	331	15%	n.d.	n.d.	

Fuente: Elaboración propia, en base a información del INE.

El total de exportaciones se ha duplicado entre 1993 y 2003; el año 2004 se ha alcanzado un nivel histórico de MM de \$us 2.162. A partir del grado de variabilidad constante que se observa en la serie de exportaciones al mercado estadounidense, se puede afirmar que las exportaciones a EE UU prácticamente no han cambiado en valor nominal en los últimos quince años.

Con más detalle, entre 1994 y 1996 el valor anual exportado superaba ya los MM de \$us 300; el año pasado, 2004, las exportaciones a EE UU superaron nuevamente esa “barrera” luego de una década, aunque sin alcanzar todavía el máximo de 1994. Sin embargo, existe una diferencia cualitativa importante; a mediados de los 90s las exportaciones a EE UU estaban conformadas principalmente por minerales, mientras que las exportaciones del año 2004 están constituidas mayormente por manufacturas.

Por otra parte, en el mismo período y más allá del incremento transitorio por efecto de la capitalización en la segunda mitad de los 90s, las importaciones totales se han incrementado en alrededor del 50% y las provenientes de EE UU en 18%; mostrando que la mayor orientación del comercio exterior boliviano hacia países de la región también se manifiesta por el lado de las importaciones.

Entre los años 2001 y 2003, las exportaciones a EE UU representaron el 13% del total de exportaciones del país; el año 2004 representó el 15%.

A su vez, las importaciones provenientes de EE UU representan el 18% del total de importaciones. Excepto el año 1994, y posiblemente el 2004⁵, la balanza comercial con EE UU ha sido crónicamente deficitaria, ver la Figura 1.

Conviene recordar que la apertura comercial de carácter unilateral iniciada por Bolivia en 1985 con la denominada Nueva Política Económica, reduciendo los aranceles desde casos de 200% hasta una tasa uniforme de alrededor del 10%, se amplió a partir de noviembre de 2002 para las importaciones desde EE UU destinadas a empresas exportadoras bajo el marco del ATPDEA. Dicha ampliación está relacionada con facilidades en el pago de impuestos por importación de bienes de capital y una lista de partidas arancelarias de bienes de capital, principalmente partes, con arancel cero.

⁵ A la conclusión de este artículo no se dispone aún de información sobre importaciones desde EE UU para el año 2004.

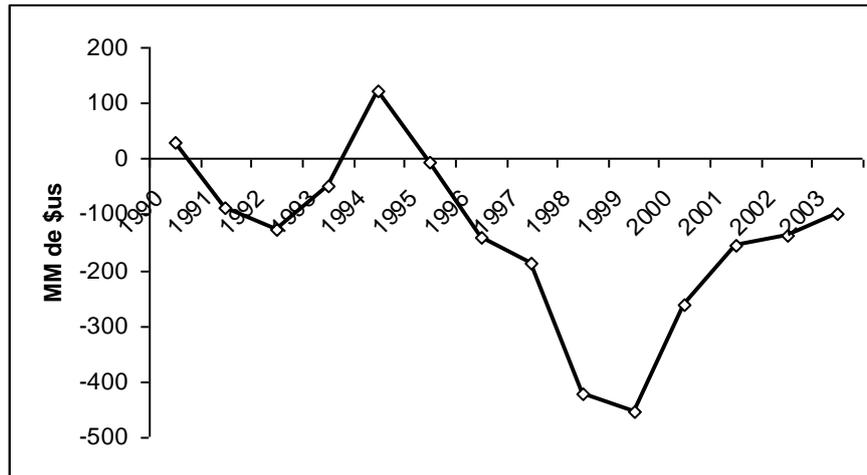


Figura 1 - Balanza comercial con estados unidos.

Fuente: Elaboración propia, en base a información del INE.

Según la Tabla 2, en los últimos años, las exportaciones al mercado estadounidense se concentraron en los sectores Agropecuario, Textiles y Prendas de Vestir, Productos de Madera, Joyería y Minerales.

TABLA 2 - EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS POR SECTOR, AÑO 2003
(En MM de \$US)

Sector	Valor
Agropecuario	21
Petróleo y Derivados	1
Min. Petroq. e Ind. Conexas	3
Cuero y Calzado	1
Madera y Papel	25
Textil y Confección	34
Metales Preciosos y Derivados	55
Otros Metales y sus Productos	27
Maquinaria y Accesorios	1
Otros Productos	16
Total	185

Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina.

La lista de productos más importantes exportados actualmente a EE UU es reducida⁶ y, además de estaño (Otros Metales y sus Productos) y algunos productos agrícolas, se concentra en el sector manufacturero. Por ejemplo, los años 2003 y 2004, una lista de veinte productos tiene una cobertura mayor al 90%, ver la Tabla 3. Durante esos años, joyería y estaño fueron los principales productos de exportación al mercado estadounidense, representando en conjunto el 49.3% y 47.4%, respectivamente, del total. En la referencia [14] se presenta un detalle de las principales exportaciones a EE UU en el período 1990-2003.

Desde el año 2000, las exportaciones de joyería se constituyen en uno de los principales productos exportados a EE UU como resultado de aprovechamiento del ATPA e importante participación de inversión extranjera en el sector. En los primeros años se llegó a constituir hasta cinco empresas en el sector de joyería en oro para exportación principalmente a EE UU, actualmente sólo operan dos empresas.

⁶ Con apertura de NANDINA a seis dígitos.

TABLA 3 - PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS AÑO 2004

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	VALOR (MM de \$us)	PARTICIPACIÓN (En %)
ESTAÑO SIN ALEAR	95.14	28.71
ARTÍCULOS DE JOYERÍA DE LOS DEMÁS METALES PRECIOSOS ...	61.80	18.65
ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	28.12	8.48
CAMISAS DE ALGODÓN, DE PUNTO, PARA HOMBRES O NIÑOS	18.67	5.63
NUECES DEL BRASIL SIN CÁSCARA, FRESCOS O SECOS	18.56	5.60
DEMÁS DESECHOS DE ACEITES	15.79	4.76
PUERTAS Y SUS MARCOS, CONTRAMARCOS Y UMBRALES, DE MADERA	13.75	4.15
MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE DE LAS ...	6.90	2.08
"T-SHIRTS" Y CAMISETAS DE ALGODÓN, DE PUNTO	6.23	1.88
FUELOILS (FUEL)	4.31	1.30
CAMISAS, BLUSAS Y BLUSAS CAMISERAS DE ALGODÓN, DE PUNTO ...	3.91	1.18
ÓXIDOS DE ANTIMONIO	3.67	1.11
DEMÁS MADERAS ASERRADAS O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE	3.48	1.05
DEMÁS ASIENTOS CON ARMAZÓN DE MADERA	3.22	0.97
DEMÁS AZUCARES DE CAÑA EN BRUTO SIN AROMATIZANTE NI ...	3.07	0.93
PANTALONES LARGOS, CON PETO, CORTOS ...	3.00	0.90
ALMENDRAS SIN CÁSCARA, FRESCOS O SECOS	2.79	0.84
CAFÉ SIN TOSTAR SIN DESCAFEINAR	2.61	0.79
DEMÁS MUEBLES DE MADERA	2.43	0.73
TABLILLAS Y FRISAS PARA PARQUES, SIN ENSAMBLAR, DE CONÍFERAS	2.38	0.72
DEMÁS FORMAS EN BRUTO DE ORO	2.14	0.65
MINERALES DE VOLFRAMIO (TUNGSTENO) Y SUS CONCENTRADOS	1.80	0.54
ARTÍCULOS DE JOYERÍA DE PLATA, REVESTIDA O CHAPADA...	1.63	0.49
BARRAS Y ALAMBRES DE ESTAÑO ALEADO, PARA SOLDADURA	1.41	0.43
SUÉTERES (JERSEYS), "PULLOVERS", "CARDIGANS", CHALECOS ...	1.29	0.39
ÁCIDO ORTOBÓRICO	1.19	0.36
HARINA DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOYA (SOJA)	1.19	0.36
DEMÁS, MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE	1.15	0.35
MADERA MOLDURADA, DE MADERA DISTINTA DE LA DE CONÍFERAS	1.11	0.33
SUÉTERES (JERSEYS), "PULLOVERS", CARDIGANES, CHALECOS	1.09	0.33
PARTES DE LOS DEMÁS MUEBLES	1.06	0.32
MUEBLES DE MADERA DEL TIPO DE UTILIZADOS EN DORMITORIOS	1.05	0.32
PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS) DE VESTIR, ...	0.98	0.30
ACUMULADO		95.6

Fuente: Elaboración propia, en base a información del INE.

A un nivel de agregación mayor, el de la Matriz de Insumo-Producto, las exportaciones en Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero se incrementaron como consecuencia del aprovechamiento del ATPDEA, llegando prácticamente a duplicarse en el período 2003-2004. Las exportaciones en madera y productos de madera también se beneficiaron del ATPA, primero, y del ATPDEA, después, incrementándose en 40% en el mismo período.

Por otro lado, las importaciones que realiza Bolivia desde EE UU son principalmente bienes de capital y productos industriales, ver Tabla 4. El rango de importaciones a seis dígitos de NANDINA es mucho más diversificado que el de exportaciones [14].

TABLA 4 - PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE ESTADOS UNIDOS AÑO 2003

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	VALOR (MM de \$us)	PARTICIPACIÓN (En %)
AVIONES Y AERONAVES, DE PESO EN VACÍO > A 15.000 KG	51.00	16.60
DEMÁS TURBINAS DE GAS DE POTENCIA SUPERIOR A 5000 KW	19.54	6.36
DEMÁS COMPRESORES DE POTENCIA >= 262,5 KW	15.03	4.89
DEMÁS TRIGOS	13.69	4.45
DEMÁS FORMAS SEMILABRADAS DE ORO,(INCLUIDO ORO PLATINADO)	8.17	2.66
DEMÁS PARTES DE TURBOREACTORES, TURBOPROPULSORES ...	6.64	2.16
CIANUROS U OXICIANUROS DE SODIO	5.40	1.76
PARTES DE MÁQUINAS DE SONDEO O PERFORACIÓN	4.23	1.38
VOLQUETAS AUTOMOTORES DE UTILIZACIÓN FUERA DE REDES ...	3.40	1.11
FUELOILS (FUEL)	3.22	1.05
DEMÁS AVIONES Y AERONAVES (2000KG<PESO< 15000 KG)	3.20	1.04
DEMÁS VEHÍCULOS MOTOR DE EMBOLO ALTERNATIVO (>3000 CM ³)	2.79	0.91
DEMÁS ADITIVOS PARA ACEITES LUBRICANTES ...	2.54	0.82
HIDROGENOORTOFOSFATO DE DIAMONIO (FOSFATO DIAMÓNICO)	2.46	0.80
DEMÁS ARTÍCULOS DE GRIFERÍA Y ÓRGANOS SIMILARES	1.84	0.60
PARTES Y ACCESORIOS DE COMPUTADORAS (PARTIDA NO 84.71)	1.75	0.57
HARINA DE TRIGO O DE MORCAJO (TRANQUILLON)	1.72	0.56
POLIETILENO DE DENSIDAD INFERIOR A 0.94	1.55	0.50
PREPARACIONES PARA FLUIDOS DE PERFORACIÓN DE POZOS	1.49	0.49
ARTÍCULOS DE PRENDERÍA	1.48	0.48
TUBOS DE ENTUBACIÓN ("CASING") TIPO EXTRACCIÓN DE PETRÓLEO	1.48	0.48
GENERADORES DE CORRIENTE ALTERNA (POTENCIA > 750 KW)	1.43	0.46
DEMÁS CONDUCTORES ELÉCTRICOS (TENSIÓN >1000 V)	1.38	0.45
PARTES DE APARATOS ELÉCTRICOS DE TELEFONÍA ...	1.38	0.45
DEMÁS BOMBAS DE INYECCIÓN, ELEVADORES DE LÍQUIDOS	1.36	0.44
DEMÁS MÁQUINAS DE SONDEO O PERFORACIÓN	1.33	0.43
DEMÁS MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS CON FUNCIÓN ...	1.31	0.42
DEMÁS INSTRUMENTOS Y APARATOS DE GEODESIA, TOPOGRAFÍA...	1.26	0.41
DEMÁS PREPARACIONES COMPUESTAS (GRADO ALCOHOL<0.5% VOL)	1.25	0.41
DEMÁS HARINAS DE CEREALES, EXCEPTO DE TRIGO ...	1.20	0.39
TELÉFONOS	1.16	0.38
CARGADORAS Y PALAS CARGADORAS DE CARGA FRONTAL...	1.12	0.36
MÁQUINAS AUTOMÁTICAS PARA TRATAMIENTO ...	1.07	0.35
HERBICIDAS, INHIBIDORES DE GERMINACIÓN Y REGULADORES ...	1.05	0.34
DEMÁS TRIGOS DUROS	1.03	0.34
SORGO DE GRANO (GRANÍFERO) PARA SIEMBRA	0.99	0.32
DEMÁS VACUNAS PARA LA MEDICINA VETERINARIA	0.96	0.31
DEMÁS PIEZAS AISLANTES TOTALMENTE DE MATERIA AISLANTE ...	0.96	0.31
DEMÁS MÁQUINAS AUTOMÁTICAS ...	0.96	0.31
DEMÁS APARATOS Y DISPOSITIVOS ...	0.95	0.31
DEMÁS APARATOS DE TELECOMUNICACIÓN ...	0.93	0.30
DEMÁS LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES...	0.92	0.30
DEMÁS ARVEJAS (GUISANTES, CHICHAROS) ...	0.89	0.29
DEMÁS PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS ...	0.88	0.29
DEMÁS PARTES DE MÁQUINAS O APARATOS ...	0.84	0.27
ACUMULADO		56.7

Fuente: Elaboración propia, en base a información del INE.

5. TRATO PREFERENCIAL Y APROVECHAMIENTO: EVIDENCIA EMPÍRICA DEL ATPDEA

La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés), es una renovación y ampliación del ATPA y fue sancionada el 6 de agosto del 2002. Entró en vigencia a partir del 31 de octubre del mismo año y vencerá el 31 de diciembre de 2006. El ATPDEA favorece comercialmente a Bolivia,

Colombia, Ecuador y Perú. En el caso de Bolivia, la renovación afecta principalmente a Joyería y Productos de Madera, mientras que el principal rubro de ampliación se refiere a Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero.

TABLA 5 - EXPORTACIONES BOLIVIANAS A ESTADOS UNIDOS Y ATPDEA
(Valor en MM de \$US)

Año	Valor
2002	
ATPDEA	37
OTROS	123
TOTAL	160
2003	
ATPDEA	94
OTROS	91
TOTAL	185

Fuente: Secretaría General CAN.

Tasas arancelarias de alrededor del 15% que EE UU impone para productos del rubro Textiles y Prendas de Vestir a importaciones desde países sin acuerdo de tratamiento preferencial o libre comercio, ponen de manifiesto la importancia del ATPDEA para las exportaciones bolivianas a este mercado. No es el mismo caso para productos de joyería y productos de madera, para los cuales las tasas de importación oscilan en los rangos de 2% a 8% y 1% a 4%, respectivamente, y varían en relación directa con el valor agregado.

A partir de información de la Secretaría General de la CAN, ver Tabla 5, se tiene que durante el año 2003 las exportaciones bajo el ATPDEA representaron poco más del 50% del total de exportaciones a EE UU. El año 2004, las exportaciones a EE UU alcanzaron a MM de \$us 331, de los cuales MM de \$us 141 se realizaron bajo ATPDEA⁷.

Si bien el aprovechamiento del ATPDEA por parte de Bolivia es significativo, un cuadro comparativo de exportaciones de los países beneficiarios del ATPDEA, Tabla 6, muestra una señal en sentido a que el aprovechamiento del país puede ser aún mayor.

TABLA 6 - ATPDEA Y EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS
(EN MM DE \$US)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
2002				
ATPDEA	37	404	178	382
OTROS	123	4,978	1,938	1,571
TOTAL	160	5,382	2,116	1,953
2003				
ATPDEA	94	2,909	1,554	1,279
OTROS	91	3,437	1,138	1,137
TOTAL	185	6,346	2,692	2,416
2004 1/				
ATPDEA	92	2,985	2,044	1,200
OTROS	110	2,657	1,296	1,388
TOTAL	202	5,642	3,340	2,588

1/ Al tercer trimestre

Según la Tabla 7, el país con mayor aprovechamiento del ATPDEA es Ecuador, 61%, y los de menor aprovechamiento Perú y Bolivia, 46% y 45%, respectivamente.

⁷ Estimación propia, con información primaria del INE.

**TABLA 7 - ATPDEA: CRECIMIENTO Y APROVECHAMIENTO.
(EN PORCENTAJE)**

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
Crecimiento 2004 1/				
ATPDEA	38	37	72	32
TOTAL	44	9	50	51
Aprovechamiento (Atpdea/Total)				
2003	51	46	58	53
2004 1/	45	53	61	46

1/ Al tercer trimestre

Fuente: Secretaría General CAN y Proexport/Colombia.

Debido a la ola de acuerdos de libre comercio que EE UU se halla suscribiendo e impulsando, se espera que el impacto del ATPDEA o un eventual TLC dependa decisivamente del grado de competitividad que las exportaciones bolivianas alcancen en el mercado estadounidense, lo que podría manifestarse en el corto plazo si se tiene en cuenta que a partir del presente año la oferta textil china e hindú, desgravada por acuerdos al interior de la OMC, llegaría a dicho mercado. Más aún, luego de la ratificación del CAFTA por parte del Congreso de EE UU, varios países centroamericanos tendrán acceso renovado y ampliado al mercado de Textiles, Prendas de Vestir y Joyería, compitiendo con las exportaciones bolivianas de esos productos.

Las exportaciones andinas bajo el ATPDEA representan alrededor del 50% del total de exportaciones a EE UU durante el año 2003. Según estadísticas de la Secretaría General de la CAN para el año 2003, el aprovechamiento del ATPDEA por parte de cada uno de los países participantes se concentra en pocos productos, siendo Bolivia el país con menor diversificación, ver Tabla 8.

Las exportaciones de Bolivia bajo ATPDEA se concentran en tres rubros, Textiles y Prendas de Vestir, Productos de Madera y Madera, y Joyería, que representan el 95%. A su vez, Petróleo y Derivados es el sector más aprovechado por Colombia y Ecuador, participando del 69% del total de exportaciones bajo ATPDEA en el caso de Colombia y el 82% en el caso de Ecuador; Textiles y Confecciones, juntamente a Cobre y sus Manufacturas, representan el 72% de las exportaciones bajo ATPDEA del Perú.

El sector agropecuario aparece como un sector relativamente importante para las exportaciones bajo ATPDEA de Colombia, Ecuador y Perú, representando 16%, 11% y 12%, respectivamente. Para Bolivia, del total de exportaciones bajo ATPDEA durante el año 2003, las exportaciones del sector agropecuario representan el 3.7%.

6. TRABAJOS PREVIOS SOBRE BOLIVIA Y LIBRE COMERCIO

En general, las publicaciones sobre TLCs que involucran a Bolivia se han reducido a artículos de prensa bajo enfoques parciales y argumentaciones generales, en parte debido a falta de información y en parte a énfasis polarizado en aspectos ideológicos.

Hasta hace poco tiempo, el debate sobre tratados de libre comercio estaba centrado en el acuerdo hemisférico ALCA; sobre este tema se han publicado dos importantes estudios técnicos con diferentes objetivos y características, G. Loza [5] y G. Svarzman *et al.* [11], revisados en los puntos 6.1 y 6.2. Si bien actualmente el tema del ALCA parece haberse estancado, aún sigue latente y constituye un importante objetivo de la política comercial de EE UU⁸. Dichos trabajos no pierden su interés en el contexto de un eventual TLC bilateral con EE UU⁹, considerado frecuentemente como paso previo al ALCA.

⁸ Uno de los puntos del reciente CAFTA afirma que éste forma parte de un proceso hacia la conformación del ALCA.

⁹ A la fecha de conclusión del presente trabajo, el autor no conoce de un estudio técnico sobre un eventual TLC con EE UU.

TABLA 8 - ATPDEA Y EXPORTACIONES SECTORIALES ANDINAS A ESTADOS UNIDOS EN 2003.
 (en MM de \$US)

SECTOR	BOLIVIA			COLOMBIA		
	TOTAL	ATPDEA	%	TOTAL	ATPDEA	%
Agropecuario	21	3.5	16.4	1,084	451.2	41.6
Pesca	0	0.0		33	0.1	0.3
Petróleo y Derivados	1	0.0	0.0	3,151	2,014.1	63.9
Min. Petroq. e Ind. Conexas	3	0.2	7.7	125	4.5	3.6
Plástico y Caucho	0	0.1		84	29.8	35.5
Cuero y Calzado	1	0.5	48.6	38	21.5	56.6
Madera y Papel	25	9.5	37.8	59	11.6	19.7
Textil y Confección	34	30.5	89.8	543	263.8	48.6
Metales Preciosos y Derivados	55	49.8	90.1	560	15.0	2.7
Acero y sus manufacturas	0	0.0		70	26.2	37.4
Cobre y sus manufacturas	0	0.0		1	0.1	13.0
Aluminio y sus manufacturas	0	0.0		31	19.4	62.6
Otros Metales y sus Productos	27	0.0	0.1	6	0.4	5.8
Maquinaria y Accesorios	1	0.0	3.0	34	10.3	30.2
Vehículos y sus Partes	0	0.0		3	1.2	39.8
Otros Transportes y sus Partes	0	0.0		1	0.1	8.0
Otros Productos	16	0.3	2.1	523	39.5	7.5
Total	185	94.45	51.2	6,346	2,908.7	45.8

SECTOR	ECUADOR			PERU		
	TOTAL	ATPDEA	%	TOTAL	ATPDEA	%
Agropecuario	554	173.6	31.3	286	155.98	54.5
Pesca	487	49.7	10.2	41	0.70	1.7
Petróleo y Derivados	1,434	1,272.3	88.7	237	119.43	50.3
Min. Petroq. e Ind. Conexas	9	0.0	0.0	69	4.70	6.8
Plástico y Caucho	1	0.3	26.0	5	0.42	8.4
Cuero y Calzado	1	0.2	19.0	4	1.19	29.8
Madera y Papel	43	31.5	72.7	55	0.56	1.0
Textil y Confección	18	11.9	66.2	516	452.49	87.6
Metales Preciosos y Derivados	9	4.3	47.2	503	54.81	10.9
Acero y sus manufacturas	1	1.0	95.0	3	0.29	9.7
Cobre y sus manufacturas	0	0.0		467	463.96	99.3
Aluminio y sus manufacturas	6	3.4	55.8	0	0.00	
Otros Metales y sus Productos	1	0.1	13.0	137	12.78	9.3
Maquinaria y Accesorios	10	1.9	19.1	9	0.23	2.6
Vehículos y sus Partes	0	0.0		1	0.60	60.0
Otros Transportes y sus Partes	1	0.5	50.0	0	0.00	
Otros Productos	116	3.2	2.7	81	11.13	13.7
Total	2,693	1,553.6	57.7	2,416	1,279.28	53.0

Fuente: En base a información de la Secretaría General de la CAN.

6.1 Bolivia y el ALCA: Oportunidades, Riesgos y Opciones

En el trabajo de G. Loza [5], se distinguen tres partes. En la primera, se contextualiza el tema a partir de consideraciones de teoría económica sobre comercio internacional, seguida de una presentación detallada de los objetivos, alcances y rumbo de las negociaciones en torno al ALCA. En la segunda parte, se hace una descripción del proceso de apertura comercial de la economía boliviana, tanto unilateralmente a partir de 1985 como a través de acuerdos de integración regional, de complementación económica y tratamientos preferenciales desde 1969. En este contexto se hace especial tratamiento a las relaciones con EE UU. En la tercera parte, se hacen consideraciones respecto a las ventajas, desventajas y opciones de política frente al ALCA, termina con la presentación de conclusiones y recomendaciones.

El autor destaca que “más que ventajas y desventajas en realidad son oportunidades y desafíos” los que Bolivia enfrentaría al participar del ALCA. Hace notar que la evidencia empírica no es muy contundente sobre los beneficios de

los acuerdos de libre comercio; basado en la experiencia boliviana de los acuerdos de libre comercio vigentes, el autor sostiene que de participar Bolivia en el ALCA “es muy probable que no se den importaciones con costos más altos que los existentes y es más probable que ocurran importaciones con precios más bajos con efectos positivos en los consumidores”.

En relación a EE UU, el autor considera que “las importaciones que causarían perjuicio a la producción nacional son las de alimentos y productos agrícolas, sobre todo si persisten los subsidios a la producción y a las exportaciones en los EE UU”.

G. Loza aborda el tema de impactos del ALCA refiriéndose a resultados del artículo *Scenarios for trade Integration in the Americas* de Diao, Bonilla y Robinson (2002) [3], en el que, a través de un Modelo de Equilibrio General Computable, se obtienen resultados para un agregado de la economía boliviana y ecuatoriana. Según dicho estudio, en términos de crecimiento el ALCA significaría para Bolivia un impacto de 4.16 puntos porcentuales del PIB; a su vez, el incremento en exportaciones sería levemente mayor que en las importaciones, 7.8% y 7.6% respectivamente, por lo que no tendría un importante efecto sobre la balanza comercial.

G. Loza sostiene que si Bolivia no participa del ALCA y continúa en la tendencia actual, perdería “... los beneficios del ATPDEA y del SGP de EE UU, limitando las posibilidades de expansión y generación de nuevos empleos”. Asimismo, significaría “continuar con la política de negociaciones abriendo el mercado de servicios y asumir compromisos en el área de inversiones y la propiedad intelectual en el marco de las negociaciones comerciales de la OMC”. En este escenario, la alternativa sería cambiar hacia una política comercial proteccionista incrementando aranceles, ya sea sin dejar de lado los compromisos actuales de integración regional ni la OMC, o, en un caso más extremo, desconociendo dichos compromisos.

Si Bolivia decide participar en el ALCA, se tendrían dos opciones. Por un lado, participar pasivamente en un ALCA profundo, que significaría aumentar eventualmente las exportaciones de manufacturas a EE UU, asumiendo costos de la apertura, tanto en el comercio de bienes como de servicios.

Por otro lado, se tendría la opción de participar activamente de un ALCA *light* centrado en el comercio de bienes, estableciendo mecanismos de salvaguardias para proteger la producción nacional; en este caso, resultaría conveniente demorar al máximo la iniciación de los compromisos en el ALCA, solicitando la implementación de mecanismos financieros de compensación a los países de menor desarrollo y plantear la solución de controversias en los tribunales internacionales sólo después de agotar instancias en el país destino de la inversión extranjera.

El autor concluye que: a) El país “no aprovechó adecuadamente las oportunidades derivadas del arancel cero para sus exportaciones ni el diferimiento de plazos para adecuarse a la competencia”; b) Ya sea participando o no en el ALCA, la peor opción es continuar con la tendencia actual de “inercia”.

Recomienda: a) Trasladar el “dinamismo”, desde las actividades productivas intensivas en capital y asociadas a la exportación de hidrocarburos, hacia actividades intensivas en mano de obra como la agricultura y manufactura; b) Aplicar una política comercial estratégica basada en subsidios selectivos a las exportaciones, autorizados a los países en desarrollo en el marco de la OMC y c) Fortalecer las instituciones relacionadas con el comercio exterior.

6.2 Estudio de Impacto: Oportunidades y Amenazas del ALCA para la Economía Boliviana

Este amplio estudio, G. Svarzman *et al.* [11], realizado por un equipo de consultores internacionales y auspiciado por USAID-Bolivia, consta de dos partes centrales, una cuantitativa y otra cualitativa, además de una excelente contextualización del tema.

La contextualización del tema incluye una presentación cronológica del avance de las negociaciones respecto al ALCA, seguida por una descripción del entorno macroeconómico boliviano. En la sección final de la presentación del ALCA, encabezada por el sugestivo título de *El impacto probable sobre los temas más sensibles*, los autores se concentran en consideraciones cualitativas, sosteniendo que los países exportadores de productos agrícolas del ALCA, y aquellas economías donde la agricultura tiene una participación importante en la estructura del PIB, potencialmente “podrían padecer la competencia desleal de los países que subsidian sus exportaciones o su producción interna”, el tema sería “relativamente poco importante para economías como Bolivia, con un bajo porcentaje de productos agrícolas” en relación al PIB.

Sostienen que, en un contexto multilateral, “las preferencias unilaterales tienden a licuarse en la medida en que se agota el período de transición y las tarifas tienden inter-regionalmente a cero”.

Hacen notar que, no obstante ser una economía abierta, el comercio exterior no representa un porcentaje elevado del PIB boliviano. Los sectores que más producen y más exportan son, en general, los que menos aportan en términos de

generación de empleo. Además, persiste un elevado grado de concentración de las exportaciones en un número reducido de sectores/productos y destinos geográficos.

De las dos partes centrales del trabajo, la cuantitativa trata de la identificación de oportunidades y amenazas del ALCA a nivel de productos¹⁰. Las oportunidades en exportaciones son definidas como aprovechadas “si existiendo oferta exportable y preferencias comerciales para un producto, las exportaciones se han incrementado significativamente en el período 1995-2002”; son no aprovechadas “si en las anteriores condiciones no se ha experimentado un incremento”. Las amenazas se dan tanto en el mercado externo, por desplazamiento de exportaciones bolivianas, como en el mercado interno, por potencial sustitución de producción nacional con productos importados.

Los principales mercados que se analizan son CAN, MERCOSUR, Estados Unidos y Chile. Bajo los criterios de aprovechamiento adoptados, el estudio determina que los países de la CAN constituyen el mercado mejor aprovechado por las exportaciones bolivianas; luego, aparecen Chile y EE UU como los mercados con mayor grado de utilización de las preferencias comerciales; en el último lugar figura el MERCOSUR, con un bajo nivel de aprovechamiento.

En términos de oportunidades desaprovechadas, los autores encuentran que el orden anterior cambia, con EE UU como principal mercado desaprovechado, seguido por la CAN y Chile; MERCOSUR aparece con un escaso porcentaje de oportunidades desaprovechadas.

A nivel desagregado, la cadena de la soya predomina entre las oportunidades aprovechadas, también figuran partes de muebles de madera y algunos productos lácteos; entre las oportunidades desaprovechadas se incluyen productos tradicionales de exportación como plata y artículos de metales preciosos.

Los autores identifican algunos productos como potencialmente favorecidos con mayores exportaciones en el marco de un eventual ALCA: Los textiles en el mercado de EE UU, aceites de soya en el mercado chileno, aceites vegetales en el brasileño, muebles y sus partes en el mercado argentino y textiles de algodón en el mercado canadiense.

Por otra parte, las amenazas en terceros mercados, generadas por el carácter plurilateral del ALCA, se concentran en los mercados de la CAN y EE UU, en ese orden. La principal fuente de dichas amenazas sería el MERCOSUR, seguido de cerca por el NAFTA. A nivel desagregado, destaca la amenaza que significaría la producción de prendas de vestir del resto de países de la CAN, especialmente el Perú, así como en otros productos como metales preciosos o puertas de madera; Chile representaría una amenaza en productos de madera y mineral de oro.

En los mercados de la CAN, el NAFTA se convertiría en competidor para productos como la soya y derivados, aceite de girasol, azúcar refinado, aceites mezcla y leche en polvo. Los países del MERCOSUR son potenciales competidores en los productos de la cadena de la soya, siendo en todos los casos la Argentina la amenaza principal; la oferta de Brasil competiría con las exportaciones de azúcar refinado y Uruguay con las de leche en polvo.

En el MERCOSUR, las exportaciones bolivianas se verían amenazadas por Chile en tableros de fibra y puertas de madera, por el NAFTA en los aceites y habas de soya provenientes de EE UU y las alubias de Canadá, por la CAN con el aceite de soya venezolano y las bananas ecuatorianas.

Las amenazas en el mercado interno serían de dos tipos. Uno, por cambio en la composición de proveedores como consecuencia del trato preferencial que implica el ALCA en desmedro de terceros países; dos, por aumento de importaciones ante la baja de aranceles. Sólo el 9.3% del total de importaciones se encontraría bajo amenaza; la producción nacional podría ver incrementada la competencia en el mercado interno en algunos productos primarios (sorgo, trigo, etc.), productos manufacturados de origen agropecuario (diversos aceites y grasas, o leche en polvo) u origen industrial (productos textiles, calzados, muebles de madera y sus partes).

La parte cualitativa presenta la opinión de empresarios privados bolivianos respecto a una eventual firma del ALCA, capturada a través de una encuesta a 65 empresas (la mayoría grandes empresas) y grupos focales de empresarios.

Entre los resultados de la encuesta destacan los siguientes. Cuanto mayor es la proporción de producción que se destina al mercado externo, menores son las importaciones de la empresa; la principal razón para no invertir en el corto plazo está relacionada con la situación política y económica del país, antes que problemas de financiamiento; se considera que la participación de los empresarios en las negociaciones comerciales internacionales es insuficiente y/o de difícil acceso, y que hay deficiencias en los mecanismos de disseminación de información.

En términos de mercados, la prioridad es el mercado de EE UU, seguido por el mercado interno; se otorga un bajo porcentaje al mercado andino (6%). El desempeño de las exportaciones estaría explicado principalmente por desarrollo de nuevos mercados, mejora de la situación política y la obtención de preferencias comerciales a través de negociaciones internacionales, en ese orden.

¹⁰ Con desagregación de NANDINA a seis dígitos.

Entre las conclusiones, destacan las siguientes. En el marco de los acuerdos comerciales suscritos por Bolivia, se observa “una fuerte dependencia de las preferencias arancelarias para la preservación de los mercados y un margen importante de desaprovechamiento de las mismas, en gran medida debido a deficiencias de la oferta exportable”.

El ALCA no significaría un impacto determinante sobre la economía. La opción de no participar del ALCA dejaría fuera del comercio continental a Bolivia en la medida en que sus exportaciones sería rápidamente “licuadas” sin posibilidad alguna de negociar nada a cambio. Las posibilidades de aprovechamiento del ALCA dependerían de una negociación exitosa que debiera “concentrarse en mantener durante el mayor tiempo posible el margen relativo de preferencias comerciales que actualmente posee en mercados como el de EE UU y de la CAN”. Sin embargo, ello no sería suficiente; se requerirían cambios estructurales en las políticas internas para viabilizar el aprovechamiento de las oportunidades comerciales implícitas en una negociación exitosa. Recomiendan re-orientar la política interna a la creación de condiciones más favorables para la inversión, mejoras de productividad, competitividad y las exportaciones de gas y del complejo soya, aumentar y diversificar la oferta exportable.

Finalmente, respecto al impacto del ALCA, los autores hacen referencia a la misma fuente que G. Loza, *Scenarios for trade Integration in the Americas* de Diao, Bonilla y Robinson, señalando que “el ALCA supondría para Bolivia... un incremento del PBI real de 4.16%... y una leve deflación de los precios al consumidor de 1.3%”.

7. ENFOQUE METODOLÓGICO

Existen al menos tres formas metodológicas de abordar la evaluación de impactos de un eventual TLC con EE UU: Modelos de Equilibrio General Computable (CGE, por sus siglas en inglés), Modelos Econométricos y Modelos de Multiplicadores.

Los modelos CGE modelizan el comportamiento de una economía en sus diferentes mercados, una característica principal de este tipo de modelos es que tanto precios como cantidades son variables endógenas que se resuelven simultáneamente en el modelo. No existen modelos CGE para todo uso, deben ser formulados en función del objeto de estudio; por ejemplo, un modelo CGE para la evaluación de impactos del TLC con EE UU requiere una apertura considerable en el equilibrio oferta-demanda de productos manufacturados.

En teoría, debido a que simultáneamente capturan las distintas facetas de una economía, i.e. procesos productivo, distributivo, acumulación y financiamiento, los modelos CGE constituyen el instrumento ideal para la evaluación de impactos. Sin embargo, en la práctica existen muchos factores limitantes que dificultan su aplicación; uno de ellos es que este tipo de modelos son altamente intensivos en información. Frecuentemente, la información necesaria no se encuentra disponible y/o no es contablemente consistente, por lo que previamente debe hacerse un trabajo estadístico detallado en el marco contable de una Matriz de Contabilidad Social (SAM, por sus siglas en inglés) específicamente diseñada para el modelo y/o incorporar fuertes supuestos simplificadores. Por ejemplo, el único estudio internacional con modelos CGE que se refiere a Bolivia y el ALCA, *Scenarios for trade Integration in the Americas* de Diao, Diaz-Bonilla y Robinson, [3], ha sido realizado con información de 1998 y considera a Bolivia y Ecuador conjuntamente como una sola economía.

Más allá de la discusión sobre la teoría económica subyacente al modelo, es necesario estimar un conjunto de parámetros del modelo, ya sea a través de calibración con la SAM o de estimaciones econométricas. La sofisticación técnica de los modelos CGE hace que sean intensivos también en recursos humanos altamente especializados, por lo que generalmente es un trabajo de un equipo de especialistas en diversas áreas.

En Bolivia, se han desarrollado algunos modelos CGE, aunque ninguno se ha aplicado aún a la evaluación específica de impactos de tratados de libre comercio. Otra limitación importante de muchos modelos de este tipo es que, con frecuencia, la especificación de la formación de precios no captura las características propias de economías subdesarrolladas, donde si bien la dolarización es alta en torno al sistema financiero, sectorialmente puede ser altamente heterogénea fuera de él.

Por otra parte, la aplicación de los modelos econométricos en la evaluación de impactos de tratados de libre comercio se ve limitada por el carácter agregado que necesariamente tienen estos modelos. Mayor desagregación implica mayor número de parámetros y, por tanto, series de datos más largas que, con frecuencia, no están disponibles. Otra limitación importante en este tipo de aplicaciones tiene que ver con la naturaleza de los parámetros estimados, los cuales se consideran constantes en el período de tiempo estudiado, lo que no permite capturar con precisión los efectos de cambios que se dan cuando las características de la economía son las de los últimos años del período de estudio¹¹. En la

¹¹ Los Modelos Econométricos con Parámetros Variables ofrecen una posible alternativa, aunque previamente se deben resolver problemas de especificación de la matriz de transición en el contexto de Filtros de Kalman.

actualidad, la estimación de impactos de tratados de libre comercio parece quedar fuera del alcance de los modelos econométricos.

En el presente estudio se recurre a un Modelo de Multiplicadores, denominado Modelo de Evaluación de Impactos en Quantum (MEIQ). Existen dos grandes tipos de modelos de multiplicadores, aquellos basados en una Matriz de Insumo-Producto (MIP) y los basados en una Matriz de Contabilidad Social (SAM). La MIP registra los equilibrios Oferta-Utilización por producto y captura las relaciones intersectoriales en el proceso productivo. En su forma más general, la SAM es una radiografía de la economía que captura todas las etapas del proceso económico, producción, distribución y redistribución del ingreso, acumulación y financiamiento. Si el estudio está más orientado al sector real, frecuentemente la SAM no incorpora al sector financiero en detalle.

Teóricamente, la SAM es una extensión de la MIP; sin embargo, en la práctica, debido a falta de información necesaria sobre distribución, acumulación y financiamiento, el paso de una MIP a una SAM implica una considerable agregación sectorial de la MIP. Este costo es muy alto para un estudio particular de evaluación de impactos sectoriales sobre el crecimiento, cuando los sectores más sensibles son pocos, como en el caso de un eventual TLC con EE UU.

Los modelos tipo Leontieff asumen implícitamente el enfoque keynesiano en sentido que la oferta se ajusta a la demanda, por lo que resultan convenientes para evaluar impactos globales y sectoriales por cambios en consumo, inversión o, como en el caso del TLC, exportaciones. El grado de desagregación de la MIP de Bolivia, 35 ramas de actividades y 34 productos, posibilita un tratamiento más aproximado a la realidad que otros enfoques más agregados.

Una limitación de los modelos de multiplicadores es que no asumen simultáneamente como variables endógenas a precios y cantidades. En el modelo MEIQ solamente las cantidades se consideran endógenas.

El modelo MEIQ utilizado en el presente estudio sigue los lineamientos usuales de un modelo estático tipo Leontieff, [1] y [8], y está basado en la MIP del año 2002 elaborada por el Instituto Nacional de Estadística, con modificaciones que permiten incorporar: a) matrices de insumos rectangulares (como es el caso de la MIP de Bolivia), no necesariamente cuadradas (como en los textos tradicionales), b) efectos dinámicos sobre parámetros de ponderaciones.

En el primer caso, se recurre a una transformación Producto-Rama; la pertinencia del segundo punto responde a la necesidad de capturar el efecto sobre ponderaciones de exportaciones a EE UU de la MIP base del año 2002, debido a tasas de crecimiento sectorial significativas en horizontes de tiempo que abarcan hasta el año 2006.

En simulaciones de escenarios con una sola tasa sectorial de crecimiento real medio se ha utilizado la siguiente ecuación de actualización:

$$PND1_{Ex} = \frac{1 + TC1_{Ex}}{1 + TC1_{Ex} * PND0_{Ex}} * PND0_{Ex}$$

donde $PND0_{Ex}$ es la ponderación original, $PND1_{Ex}$ la nueva ponderación, $TC1_{Ex}$ es la tasa de crecimiento del producto de exportación. En simulaciones de escenarios con períodos que incluyen dos tasas sectoriales de crecimiento real medio, como es el caso de escenarios para cuantificar impactos del TLC, la ecuación de actualización toma la forma:

$$PND2_{Ex} = \frac{(1 + TC1_{Ex}) * (1 + TC2_{Ex})}{\left(1 + TC2_{Ex} * \frac{1 + TC1_{Ex}}{1 + TC1_{Ex} * PND0_{Ex}} * PND0_{Ex}\right) * (1 + TC1_{Ex} * PND0_{Ex})} * PND0_{Ex}$$

donde, a la notación anterior se añaden $PND2_{Ex}$ para la ponderación correspondiente al período luego del crecimiento $TC1_{Ex}$ y con el que actúa la tasa de crecimiento sectorial $TC2_{Ex}$.

8. EVALUACIÓN DE IMPACTOS DE UN EVENTUAL TLC CON ESTADOS UNIDOS

En dos estudios previos sobre TLCs, [5] y [11], se reconoce la dificultad que significa cuantificar ex-ante impactos de tratados de libre comercio. En parte, la dificultad se debe a la necesidad de emplear un enfoque que siendo macroeconómico incluya la suficiente desagregación para considerar productos identificados potencialmente como claves en el escenario post-acuerdo.

Ante la variedad de posibilidades que abre un acuerdo como el TLC con EE UU, más allá de juicios de valor, en este estudio se adopta el criterio de considerar solamente escenarios para los cuales existe evidencia empírica que los soporten.

En particular, en coherencia con las conclusiones de los dos trabajos mencionados, [5] y [11], y las características del comercio con EE UU, se asume que un eventual tratado de libre comercio con EE UU no afectará significativamente a las importaciones, más allá de las necesarias por insumos intermedios y bienes de capital.

Por otra parte, en atención a la evidencia empírica, un supuesto importante del presente trabajo es que los efectos sobre exportaciones se darían principalmente a través de tres sectores productivos, ver Tabla 8, Textiles, Prendas de Vestir y Productos de Cuero, por una parte, Productos de Madera y Madera, por otra, además de Joyería (componente de Productos Manufacturados Diversos en la clasificación de productos de la Matriz de Insumo Producto). Debido a falta de información sectorial, no se consideran impactos por inversión.

8.1 EVALUACIÓN DE IMPACTOS

El análisis incluye las dos opciones que tiene el país ante un eventual TLC con EE UU, suscribirlo o no suscribirlo; en cada caso se considera un escenario base y diversos escenarios complementarios. Se inicia considerando la opción No TLC; a su vez, el estudio de la alternativa TLC empieza determinando el impacto inercial que tendría el tratado, asumiendo que la actividad económica relacionada con las exportaciones bajo TLC es una mera continuación de la tendencia actual del ATPDEA; posteriormente se consideran escenarios bajo el supuesto de mayor aprovechamiento de la apertura. En la parte final, se endogeniza el crecimiento para re-evaluar el resultado obtenido por Diao, Diaz-Bonilla y Robinson en [3] respecto a un impacto de 4% sobre el PIB, aunque esta vez en el marco de un TLC con EE UU.

8.2 OPCIÓN NO TLC

Se considera que la principal consecuencia comercial inmediata de no suscribir un TLC con EE UU sería la no renovación del ATPDEA, luego de su conclusión el 31 de diciembre del 2006. Dada la liberalización del comercio al interior de la OMC (el caso de China e India), actual apertura del mercado estadounidense y los TLCs que se encuentra negociando ese país, no se esperaría que los niveles de exportación vuelvan a niveles siquiera iguales a la situación anterior al ATPDEA.

En todos los escenarios se asume que el total de las exportaciones bajo ATPDEA se perderían. Si bien este escenario es una situación extrema, podría no estar muy alejado de la realidad, según declaraciones de los propios exportadores¹². En todo caso, los resultados reportados permiten estimar impactos para escenarios con pérdida parcial y proporcional a los considerados.

El impacto sobre crecimiento depende principalmente del nivel de exportaciones a EE UU alcanzado durante la vigencia del ATPDEA. En los últimos años, las exportaciones de Textiles, Prendas de Vestir y Productos de Cuero se han incrementado considerablemente a partir de la ampliación que significó el ATPDEA respecto al ATPA, ver Tabla 9. Se asume que esta tendencia continuará.

TABLA 9 - PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS BAJO ATPDEA 1/
(Exportaciones en MM de \$US)

Año		Textiles, Prendas de Vestir y Prendas de Cuero	Productos de Madera y Madera	Joyería
2002	Exportaciones	18.2	26.1	58.4
	Crecimiento	83%	20%	-7%
2003	Exportaciones	33.3	31.4	54.3
	Crecimiento	83%	20%	-7%
2004	Exportaciones	39.3	37.4	63.4
	Crecimiento	18%	19%	17%

1/ Sobre una muestra de exportaciones no menores a cien mil dólares, con cobertura mayor a 98% en los tres años.

Fuente: Elaboración propia, en base a información del INE.

En función del comportamiento de las exportaciones de Joyería observado en los últimos años, las perspectivas de crecimiento para este sector son menores. Dichos comportamientos se capturan en el modelo a través de tasas de crecimiento real medio diferenciadas sectorialmente.

¹² Declaración del Presidente de la Cámara Forestal de Bolivia (CBF). *La Razón*, 16/01/2005.

Los crecimientos considerados en el estudio son crecimientos reales y, por tanto, no incluyen efecto precio. En algunos casos, el efecto precio puede ser significativo. Por ejemplo, durante el año 2004, el efecto precio presente en el valor corriente de materias primas exportadas fue considerable, debido al incremento de precios de este tipo de productos en el mercado internacional, como consecuencia de mayor demanda originada en el crecimiento de economías como la China y Japón. Aún no se dispone de información oficial respecto a la evolución de deflatores sectoriales para exportaciones¹³, los crecimientos reportados en la Tabla 9 son nominales.

Se considera un Escenario Base en el que se asume que el aprovechamiento del ATPDEA continuará hasta su eventual conclusión, reflejando un mayor crecimiento en exportaciones de Textiles, Prendas de Vestir y Productos de Cuero en función de las expectativas que existen en el sector. Adicionalmente, se incluyen escenarios de sensibilidad con mayor y menor aprovechamiento respecto al Escenario Base (± 5 puntos porcentuales en los dos primeros sectores y ± 3 en el tercer sector), ver Tabla 10.

**TABLA 10 - IMPACTO SOBRE CRECIMIENTO, OPCIÓN NO TLC:
ESCENARIOS DE SIMULACIÓN**

	Textiles, Prendas de Vestir y Cuero	Productos de Madera y Madera	Joyería 1/
ESCENARIO BASE			
Crecimiento real medio 2/	15%	10%	5%
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD COTA INFERIOR			
Crecimiento real medio	10%	5%	2%
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD COTA SUPERIOR			
Crecimiento real medio	20%	15%	8%
SUPUESTOS COMUNES			
Participación de Exportaciones a EE.UU. en Exportaciones del Sector 3/	71%	58%	82%

1/ Incluido en sector Productos Manufacturados Diversos.

2/ En el período 2003 -2006. Estimado con información del INE para 2003 y 2004.

3/ Estimado con información del INE para 2002, 2003 y 2004.

Un resumen de los resultados proporcionados por las simulaciones se presenta en la Tabla 11, con detalle de los impactos directos sobre el Valor Agregado Bruto (VAB) por sector exportador, crecimiento e incidencia, además del impacto indirecto agregado [14].

El impacto negativo de no renovación del ATPDEA sería de 1.7 puntos porcentuales del PIB y, en el marco del análisis de sensibilidad, el rango del impacto varía entre 1.4 y 2.0 puntos porcentuales de decrecimiento del PIB.

Debido al mayor dinamismo de las exportaciones en Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero, su incidencia directa es la más importante, alrededor de medio punto porcentual en el Escenario Base. El segundo sector en importancia en términos de impacto negativo es el sector de Joyería, debido a su participación en el total de exportaciones a EE UU bajo ATPDEA, alcanzando a 0.32 puntos porcentuales del PIB en el mismo escenario.

La eliminación del trato arancelario preferencial y la consecuente pérdida del mercado estadounidense para los principales tres productos de exportación a ese mercado, supondría un impacto indirecto negativo de alrededor de 0.6 puntos porcentuales del PIB en el Escenario Base. La magnitud de este impacto refleja la importancia que tiene el sector manufacturero para otras actividades económicas como demandante de insumos y servicios; en particular, para Silvicultura, Caza y Pesca (productor de madera), Electricidad, Gas y Agua (energía y servicios básicos), Comercio, y Servicios Financieros.

¹³ Los supuestos sobre crecimiento real han sido determinados tomando como variable *proxy* la evolución de las exportaciones en peso.

De no darse una renovación del ATPDEA, el impacto negativo estimado se daría por “una sola vez” durante el año 2007.

8.2 OPCIÓN TLC

Aunque a la fecha Bolivia no interviene aún en las negociaciones del TLC como negociador pleno, en términos comerciales un eventual TLC con EE UU significaría la apertura de un enorme mercado (población de 288 millones, con alto poder adquisitivo). Sólo durante el mes de noviembre de 2004, las importaciones de EE UU superaron los MM de \$us 58,000; mientras que las exportaciones bolivianas a ese mercado alcanzaron a MM de \$us 331 durante ese año.

Dadas a las características actuales de inserción de las exportaciones bolivianas en el mercado internacional, concentradas en Soya, Gas, Minerales y exportaciones bajo ATPDEA, y considerando que EE UU es el principal productor mundial de Soya y mantiene subsidiado a su sector agrícola, las posibilidades de aprovechamiento comercial de un eventual TLC con EE UU inicialmente parecen limitarse al sector manufacturero, aspecto que se refleja en los escenarios considerados en el presente estudio. No se descarta que, en el futuro y como consecuencia de eventuales negociaciones, surjan nuevos sectores que aprovechen el tratado.

**TABLA 11 - IMPACTO SOBRE CRECIMIENTO, OPCIÓN NO TLC:
RESULTADOS DE SIMULACIÓN**

	Variación en %	Incidencia PIB
ESCENARIO BASE		
Total Impacto		-1.675
Impacto Directo sobre VAB		-1.090
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	-32.57	-0.522
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	-22.59	-0.246
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	-75.91	-0.321
Impacto Indirecto sobre VAB demás actividades		-0.585
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD COTA INFERIOR		
Total Impacto		-1.409
Impacto Directo sobre VAB		-0.923
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	-26.35	-0.422
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	-17.63	-0.192
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	-72.73	-0.308
Impacto Indirecto sobre VAB demás actividades		-0.486
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD COTA SUPERIOR		
Total Impacto		-1.961
Impacto Directo sobre VAB		-1.269
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	-39.22	-0.629
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	-28.07	-0.306
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	-78.86	-0.334
Impacto Indirecto sobre VAB demás actividades		-0.692

Fuente: Modelo MEIQ.

En última instancia, la magnitud del impacto del TLC con EE UU dependerá del grado de aprovechamiento del tratado que el país logre; a su vez, este aprovechamiento no es automático, dependerá de la competitividad de las exportaciones bolivianas en el dinámico mercado estadounidense, el cual tiende a ser cada vez más competitivo como consecuencia de la apertura de ese mercado en el marco de acuerdos multilaterales o bilaterales. Sin duda, el aprovechamiento del tratado depende en gran medida de factores internos, relativos a acciones de política económica y actitudes sociales de apoyo u oposición al tratado; pero también depende de factores externos, relativos a requerimientos de cada vez mayor competitividad en un mercado dinámico cada vez más abierto en el que las preferencias arancelarias tienden a desaparecer.

8.2.1 IMPACTO INERCIAL

En esta parte se determina el impacto de un eventual TLC con EE UU sobre el crecimiento, si el país no toma en su momento acciones complementarias para atraer mayor inversión y mejorar el aprovechamiento del mercado estadounidense; este impacto se denomina *impacto inercial* del TLC.

Para cuantificar el impacto inercial, se han considerado los mismos supuestos de la Tabla 10 *hasta el año 2005*, generando de esta manera una línea base para tres escenarios, luego se ha efectuado una simulación con crecimiento sectorial para el año 2006 igual al dado por la tendencia asumida hasta el año 2005 en el Escenario Base de la Tabla 10; la evaluación se complementa con análisis de sensibilidad en correspondencia con los respectivos escenarios de cota superior e inferior de la Tabla 10. Así, el impacto estimado corresponde a un impacto inercial de corto plazo, acompañado de análisis de sensibilidad.

De acuerdo a los resultados de las simulaciones, Tabla 12, el impacto inercial del TLC estaría en el rango de 0.1 a 0.3 puntos porcentuales del PIB. En el Escenario Base, con impacto total igual a 0.21 puntos porcentuales, la mayor incidencia proviene de Textiles, Prendas de Vestir y Productos de Cuero, de los cuales 0.08 puntos porcentuales se deben a impacto indirecto. Es decir, si un eventual TLC no es acompañado por la conformación de un contexto político y económico acorde al desafío que se refleje en mayor aprovechamiento que el tendencial pre-tratado, el impacto del TLC sobre el crecimiento sería poco significativo.

**TABLA 12 - TLC CON ESTADOS UNIDOS: IMPACTO INERCIAL
RESULTADOS DE SIMULACIÓN**

	Variación en %	Incidencia PIB
ESCENARIO BASE		
Total Impacto		0.210
Impacto Directo sobre VAB		0.133
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	5.61	0.090
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	3.23	0.035
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	1.88	0.008
Impacto Indirecto sobre VAB demás actividades		0.077
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD COTA INFERIOR		
Total Impacto		0.117
Impacto Directo sobre VAB		0.075
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	3.47	0.056
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	1.46	0.016
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	0.80	0.003
Impacto Indirecto sobre VAB demás actividades		0.042
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD COTA SUPERIOR		
Total Impacto		0.313
Impacto Directo sobre VAB		0.198
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	7.98	0.128
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	5.29	0.058
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	2.82	0.012
Impacto Indirecto sobre VAB demás actividades		0.116

Fuente: Modelo MEIQ.

8.2.2 IMPACTO EN ESCENARIOS DE APROVECHAMIENTO DEL TLC

El impacto sobre exportaciones de un eventual TLC con EE UU se daría principalmente como consecuencia de un cambio cualitativo en la percepción del mercado estadounidense por parte de potenciales inversores en el país. Antes de un eventual TLC, la apertura del mercado de EE UU es considerada como una señal transitoria, con plazo de vencimiento, desincentivando decisiones de inversión de largo plazo. La suscripción de un TLC cambiaría esa percepción y consolidaría y ampliaría nichos de mercado (sin descartar que eventualmente las extendiera a nuevos productos). Este cambio cualitativo se reflejaría cuantitativamente en mayor flujo de inversión hacia los sectores que ya han mostrado competitividad y que podría ampliarse a otros en función del logro de las negociaciones del tratado. El

grado y composición de la inversión, entre nacional y extranjera, dependería en gran medida de acciones complementarias de política orientadas a su aprovechamiento y, un factor no menos importante, del desempeño de otros países competidores en el mercado estadounidense.

La evaluación del impacto de un eventual TLC con EE UU asume que éste se firmaría el año 2005 y entraría en vigencia a partir del año 2006. Se considera un Escenario Base con crecimiento real medio uniforme sectorialmente, acompañado de dos escenarios de sensibilidad bajo menor aprovechamiento con crecimiento diferenciado sectorialmente y un tercer escenario de sensibilidad bajo mayor aprovechamiento. Los escenarios de sensibilidad bajo menor aprovechamiento diferenciado en los que el crecimiento en Joyería es moderadamente superior a la tendencial bajo ATPDEA, y los crecimientos en los sectores Prendas de Vestir y Productos de Madera se alternan entre mayor y menor crecimiento relativo del uno respecto al otro.

El escenario de sensibilidad bajo mayor aprovechamiento mantiene el crecimiento del Escenario Base para Joyería y asume mayores crecimientos para Prendas de Vestir y Productos de Madera, aunque en menor grado para éste último. Este escenario refleja una percepción más optimista en un potencial aprovechamiento del sector de Prendas de Vestir y considera el hecho de que, al ser la madera un recurso natural no fácilmente renovable, el sector de Productos de Madera no tendría el mismo desempeño que el de Prendas de Vestir ante demandas mayores.

En cada uno de los escenarios, Tabla 13, se adopta como línea base el Escenario Base de la sección 6.2.1 *hasta el año 2005*. Los escenarios de sensibilidad reflejan la evidencia empírica en el período de vigencia del ATPDEA, que muestra a los sectores Textiles, Prendas de Vestir y productos del Cuero, por una parte, y Productos de Madera y Madera, por otra, como los sectores capaces de lograr mayor aprovechamiento de un TLC con EE UU.

**TABLA 13 - IMPACTO SOBRE CRECIMIENTO DE EVENTUAL TLC:
ESCENARIOS DE SIMULACIÓN**

	Textiles, Prendas de Vestir y Prod. del Cuero	Productos de Madera y Madera	Joyería 1/
ESCENARIO BASE			
Crecimiento real por TLC	50%	50%	50%
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD con MENOR Aprovechamiento Sectorialmente Diferenciado I			
Crecimiento real por TLC	50%	30%	10%
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD con MENOR Aprovechamiento Sectorialmente Diferenciado II			
Crecimiento real por TLC	30%	50%	10%
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD con MAYOR Aprovechamiento Sectorialmente Diferenciado			
Crecimiento real por TLC	100%	75%	50%
SUPUESTOS COMUNES			
Hasta 2005, se consideran los supuestos del Escenario A del Cuadro 11.			

1/ Includido en sector Productos Manufacturados Diversos

De acuerdo al reporte de resultados de las simulaciones, Tabla 14, el impacto del TLC con EE UU sería de 0.8 puntos porcentuales del PIB en el Escenario Base y, bajo las condiciones de menor aprovechamiento del análisis de sensibilidad, el impacto sobre crecimiento sería de alrededor de 0.6 puntos porcentuales. Este resultado muestra, en particular, que el efecto total sobre crecimiento de los sectores de prendas de vestir y productos de madera son similares, aunque con algunas diferencias en su composición en términos de impacto directo e indirecto.

**TABLA 14 - IMPACTO DE EVENTUAL TLC CON ESTADOS UNIDOS:
RESULTADOS DE SIMULACIÓN**

	Variación en %	Incidencia PIB
ESCENARIO BASE		
Total Impacto		0.804
Impacto Directo sobre VAB		0.505
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	17.51	0.281
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	15.32	0.167
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	13.49	0.057
Impacto Indirecto sobre VAB demás actividades		0.299
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD con MENOR Aprovechamiento Sectorialmente Diferenciado I		
Total Impacto		0.627
Impacto Directo sobre VAB		0.398
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	17.43	0.279
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	9.44	0.103
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	3.60	0.015
Impacto Indirecto sobre VAB demás actividades		0.229
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD con MENOR Aprovechamiento Sectorialmente Diferenciado II		
Total Impacto		0.589
Impacto Directo sobre VAB		0.358
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	10.96	0.176
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	15.31	0.167
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	3.60	0.015
Impacto Indirecto sobre VAB demás actividades		0.231
ESCENARIO DE SENSIBILIDAD con MAYOR Aprovechamiento Sectorialmente Diferenciado		
Total Impacto		1.285
Impacto Directo sobre VAB		0.810
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	31.85	0.511
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	22.22	0.242
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	13.49	0.057
Impacto Indirecto sobre VAB demás actividades		0.475

Fuente: Modelo MEIQ.

En el Escenario Base, el mayor dinamismo observado en las exportaciones en Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero, explica la mayor incidencia directa de este sector, alrededor de 0.3 puntos porcentuales. El segundo sector en importancia en términos de impacto es el sector de Productos de Madera y Madera, alcanzando a 0.2 puntos porcentuales. El impacto indirecto, como consecuencia del efecto multiplicador, sería de alrededor de 0.3 puntos porcentuales; este impacto se explicaría principalmente por la actividad adicional generada en Comercio (incidencia igual a 0.085), Silvicultura, Caza y Pesca (incidencia 0.065 puntos porcentuales del PIB), y Servicios Financieros (incidencia 0.036), y Electricidad, Gas y Agua (incidencia 0.014)¹⁴, ver Tabla 15.

¹⁴ Reportes detallados de efectos sectoriales directos e indirectos bajo los diferentes escenarios, en términos de crecimiento e incidencia, se tiene en [14].

TABLA 15 - ESCENARIO BASE: IMPACTOS DIRECTO E INDIRECTO SOBRE CRECIMIENTO

Sector Actividad Económica	Variación	Incidencia PIB
1 AGRÍCOLAS NO INDUSTRIALES	0.06	0.003
2 AGRÍCOLAS INDUSTRIALES	0.04	0.001
3 COCA	0.00	0.000
4 PRODUCTOS PECUARIOS	0.18	0.008
5 SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	7.37	0.065
6 PETRÓLEO CRUDO Y GAS NATURAL	0.13	0.007
7 MINERALES METÁLICOS Y NO METÁLICOS	0.11	0.005
8 CARNES FRESCAS Y ELABORADAS	0.21	0.003
9 PRODUCTOS LÁCTEOS	0.01	0.000
10 PRODUCTOS DE MOLINERÍA Y PANADERÍA	0.01	0.000
11 AZÚCAR Y CONFITERÍA	0.03	0.000
12 PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIVERSOS	0.02	0.000
13 BEBIDAS	0.06	0.001
14 TABACO ELABORADO	0.00	0.000
15 TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO	17.51	0.281
16 MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	15.32	0.167
17 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	0.59	0.003
18 SUBSTANCIAS Y PRODUCTOS QUÍMICOS	0.23	0.002
19 PRODUCTOS DE REFINACIÓN DEL PETRÓLEO	0.34	0.006
20 PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS	0.16	0.002
21 PRODUCTOS BÁSICOS DE METALES	0.30	0.001
22 PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	0.47	0.001
23 PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	13.49	0.057
24 ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	0.71	0.014
25 CONSTRUCCIÓN	0.01	0.000
26 COMERCIO	1.09	0.085
27 TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	0.35	0.028
28 COMUNICACIONES	0.18	0.005
29 SERVICIOS FINANCIEROS	0.94	0.036
30 SERVICIOS A LAS EMPRESAS	0.34	0.014
31 PROPIEDAD DE VIVIENDA	0.00	0.000
32 SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	0.14	0.006
33 RESTAURANTES Y HOTELES	0.09	0.003
34 SERVICIOS DOMÉSTICOS	0.00	0.000
35 SERVICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	0.01	0.001
		0.804

Fuente: Modelo MEIQ.

A diferencia del efecto casi inmediato por no suscripción de TLC con EE UU, en la opción del TLC el impacto podría darse en más de un año, debido a distintos períodos de maduración de las inversiones sectoriales. Esta distribución de efectos en el tiempo podría reflejarse en menores impactos sobre el crecimiento anual en la evaluación post -TLC¹⁵.

En el Escenario de Sensibilidad bajo mayor aprovechamiento (respecto al Escenario Base), el impacto total sobre crecimiento sería de 1.3 puntos porcentuales del PIB, 0.8 por impacto directo y 0.5 por impacto indirecto.

El impacto adicional de la suscripción de un TLC con EE UU es menor que el impacto de la opción de no suscripción, la magnitud de la diferencia es de aproximadamente un punto porcentual del PIB; en términos relativos, esta diferencia puede considerarse como significativa. Entonces, en magnitud, el impacto adicional sobre crecimiento no es igual si se suscribe o no un TLC con EE UU.

Considerado en términos de costo de oportunidad, el impacto del TLC incluiría tanto el nivel de exportaciones ya logrado bajo ATPDEA hasta 2005 como las exportaciones adicionales por TLC, alcanzando en el Escenario Base a 2.3 puntos porcentuales del PIB.

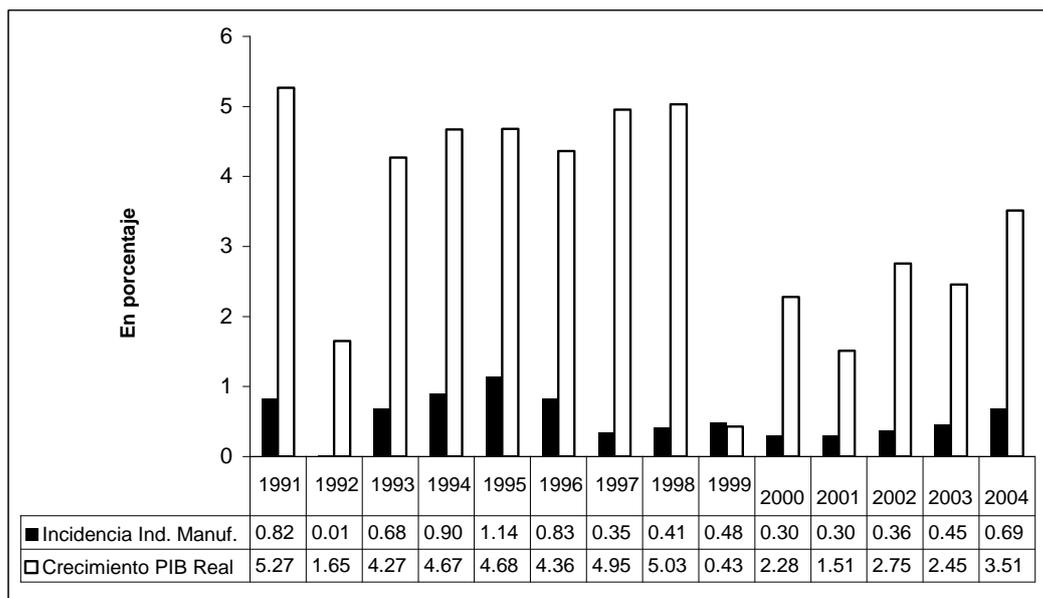
A diferencia de otros sectores exportadores intensivos en capital, como Gas, el sector manufacturero es intensivo en mano de obra y tiene importante efecto sobre empleo. Los resultados obtenidos permiten estimar el efecto multiplicador de un eventual TLC con EE UU; en promedio, por cada punto porcentual de impacto directo sobre crecimiento

¹⁵ Esta característica del impacto estimado está presente en los resultados de todo modelo estático. Los resultados obtenidos por Diao, Diaz-Bonilla y Robinson, [3], son similares en este sentido.

generado en los sectores exportadores, 0.6 puntos porcentuales adicionales se generan en los sectores proveedores de insumos y servicios. Un detalle de los impactos directos e indirectos, correspondientes al Escenario Base, se reportan en la Tabla 15.

A fin de evaluar las magnitudes de los impactos calculados por el Modelo MEIQ, conviene revisar las cifras oficiales del Instituto Nacional de Estadística respecto a crecimiento y la incidencia de la Industria Manufacturera en su conjunto en dicho crecimiento. El año 2004, dicha incidencia explica la quinta parte del crecimiento anual y alcanza a 0.7 puntos porcentuales, ver Tabla 16; si no se considera el GAS, sector con características particulares como ser intensivo en capital, no en mano de obra, y poco efecto multiplicador, la incidencia de la Industria Manufacturera llega a explicar las dos quintas partes del crecimiento anual, Tabla 17.

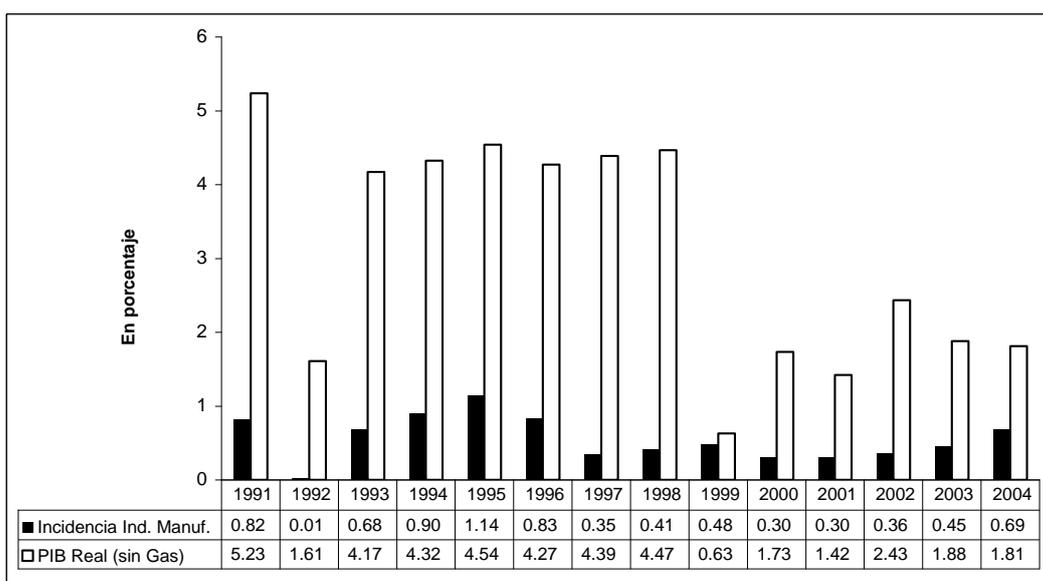
TABLA 16 - INCIDENCIA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL CRECIMIENTO



Nota: 2004, con información al tercer trimestre.

Fuente: INE

TABLA 17 - INCIDENCIA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL CRECIMIENTO SIN GAS



Nota: 2004, con información al tercer trimestre.

Fuente: INE

Más aún, una parte importante de la incidencia de la Industria Manufacturera durante el año 2004 se debe a las exportaciones bajo ATPDEA a EE UU; en los años previos al ATPDEA, 2000 y 2001, dicha incidencia alcanzaba a 0.3 puntos porcentuales.

Así, un impacto del TLC de 0.8 puntos porcentuales, en el Escenario Base, resulta superior a la incidencia de toda la Industria Manufacturera durante el año 2004 y casi triplica la incidencia del sector en los años previos al ATPDEA.

8.2.3 IMPACTO DE 4%

En el trabajo de Diao, Diaz-Bonilla y Robinson, [3], se analizan dos escenarios de liberalización comercial: ALCA y un acuerdo entre el MERCOSUR y la Comunidad Económica Europea. En el escenario del ALCA, Ecuador y Bolivia aparecen agregados como *Rest of Andean Pact*; los autores estiman que el impacto del ALCA sobre el crecimiento de esta economía agregada sería de 4.16%. A la fecha es el único resultado referencial, por lo que frecuentemente es aplicado como *proxy* del impacto de un eventual TLC con EE UU.

En el contexto del presente estudio, se ha efectuado un ejercicio de simulación endogenizando el crecimiento a fin de determinar el crecimiento sectorial necesario en cada uno de los tres principales productos de exportación potencialmente beneficiarios del TLC. Por simplicidad, se ha considerado un escenario con crecimiento uniforme a partir de las condiciones del Escenario Base de la Tabla 10 hasta el año 2005. De acuerdo a los resultados obtenidos, un eventual TLC, que entre en vigencia a partir de 2006, tendría un impacto de 4% sobre el PIB real si cada uno de los tres principales sectores de exportación a EEUU alcanza un crecimiento en volumen de 248.8%. El impacto directo es de 2.5 puntos porcentuales y el impacto indirecto de 1.5 puntos porcentuales.

Teniendo en cuenta que, en condiciones de incremento en 100% para Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero, 75% para Productos de Madera y Madera, y 50% en Joyería, el impacto estimado para el TLC es de 1.3 puntos porcentuales, para llegar a 4% de impacto se requeriría un verdadero *boom* en las exportaciones de los tres productos de exportación que actualmente se realiza bajo ATPDEA, y/o un significativo posicionamiento de nuevos productos en el mercado estadounidense.

7. CONCLUSIONES

A partir del estudio, se pueden extraer conclusiones de dos tipos: Conclusiones de carácter general y conclusiones de carácter específico.

Inicialmente, las conclusiones de carácter general. El TLC con EE UU no es un hecho aislado, responde a una ola mundial de tratados de libre comercio, bilaterales y multilaterales que se está dando en los últimos años y que ya está presente en la región. EE UU es uno de sus principales impulsores, pero no el único.

En el contexto de libre comercio, el mercado asigna los recursos en función de eficiencia y ventajas comparativas. Las ventajas comparativas del país continúan concentradas en recursos naturales y sus exportaciones se dan con o sin TLC en función de la demanda; en productos agrícolas, agroindustriales y de manufacturas debe competir con otros países en el mercado internacional, en particular, en el mercado estadounidense.

Los TLCs no son un fin en sí mismos, ni sus beneficios automáticos. El tema de competitividad es fundamental para su aprovechamiento, la cual resulta de la combinación de muchos factores como productividad, condiciones para atracción de capitales, tasas de interés adecuadas, ciencia y tecnología, situación geográfica, instituciones sólidas, estabilidad política, etc.

Los aspectos favorables de un eventual TLC con EE UU se perciben por el lado de la posibilidad de mayores y nuevas exportaciones; los desfavorables, por el compromiso que podría implicar en temas como Propiedad Intelectual, Tratamiento a la Inversión Extranjera, Compras Gubernamentales, etc.. Estas últimas, sin embargo, se están dando para el país en el contexto de organismos multilaterales como la OMC, aunque posiblemente no en los mismos términos de un eventual TLC con EE UU, porque responden a una dinámica mundial del comercio internacional actual.

Ante un eventual TLC con EE UU, los compromisos sobre Propiedad Intelectual, Tratamiento de la Inversión Extranjera y Compras Gubernamentales, para citar los más sensibles, serían prácticamente inmediatos; en cambio, las posibilidades de mayor actividad económica por mayores y nuevas exportaciones, mayor flujo de inversiones, etc., son posibilidades que pueden o no darse y sostenerse en el tiempo, dependiendo del desempeño del país en un mercado estadounidense cada vez más liberalizado y competitivo.

El TLC con EE UU significa compromisos y oportunidades. Los compromisos son de largo plazo; las oportunidades tienden a desaparecer en la medida que EE UU continúe suscribiendo TLCs con otros países y abriendo su mercado: Un trato preferencial para todos no es trato preferencial para nadie.

Existe consenso en reconocer que Bolivia no ha aprovechado anteriores acuerdos de liberalización del comercio. Existe el riesgo de que esto se repita en el caso de un eventual TLC con EE UU, si no se acompaña adecuadamente el proceso con acciones de apoyo al sector exportador, medidas efectivas de política económica orientadas a su aprovechamiento y logro de un contexto político y económico de estabilidad. El diagnóstico sobre las condiciones de su aprovechamiento aparentemente está dado y ya es común referirse a mayor productividad, reconversión industrial, efectiva inteligencia comercial, inversión en recursos humanos, vertebración vial, contexto macroeconómico de estabilidad, etc.

Debido al tamaño de la economía del país, con mercado interno deprimido, insuficiente ahorro interno, déficit fiscal crónico, desempleo, índices de pobreza elevados, etc., las exportaciones de productos manufacturados ofrecen una posibilidad real de crecimiento significativo, aunque seguramente insuficiente para los requerimientos del país.

La opción de no suscribir el TLC con EE UU puede interpretarse como un reconocimiento prudente (asumiendo los costos correspondientes) de que el país no está preparado para asumir los desafíos que conlleva, o que el país opta por un modelo distinto al de la actual corriente mundial, o, finalmente, como una muestra de indefinición empobrecedora.

Las conclusiones de carácter específico. La composición de las exportaciones a EE UU ha cambiado en los últimos años, principalmente debido al tratamiento preferencial otorgado por EE UU bajo el ATPDEA. En cambio, las importaciones desde EE UU continúan concentradas en bienes de capital. Dado el grado actual de apertura de la economía, se puede esperar que el impacto del TLC por el lado de las importaciones no sea significativo.

La evidencia empírica permite identificar a tres sectores exportadores como potenciales beneficiarios del TLC: Textiles, Prendas de Vestir y Productos de Cuero, Productos de Madera y Madera, y Joyería. No se descarta que puedan surgir otros sectores beneficiarios como consecuencia del desempeño productivo del país y el logro de las negociaciones del tratado.

Los tres principales sectores beneficiarios de un eventual TLC con EE UU corresponden a la industria manufacturera. Estos sectores, además de ser intensivos en mano de obra, tienen importante efecto multiplicador en la economía en aproximadamente una relación de 1 a 0.6; es decir, por cada punto porcentual de crecimiento generado en los tres sectores exportadores, 0.6 puntos porcentuales de crecimiento se generan en los sectores proveedores de insumos y servicios.

En términos de crecimiento, el costo de no suscribir un TLC con EE UU es mayor al beneficio adicional de suscribirlo. Ello se debe a que a la conclusión del ATPDEA y su no renovación por la no suscripción del TLC, el nivel de exportaciones logrado bajo ATPDEA se perdería; en cambio, el beneficio adicional por TLC sólo se percibiría a partir de dicho nivel.

En un escenario con crecimiento real medio, hasta la conclusión del ATPDEA, de 15%, 10% y 5% de Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero, Productos de Madera y Madera, y Joyería, respectivamente, el costo de no suscribir un TLC con EE UU sería prácticamente inmediato y representaría una caída del PIB en alrededor de 1.7 puntos porcentuales, de los cuales 0.6 corresponden a la consiguiente baja en la actividad de sectores proveedores de insumos y servicios.

Bajo el supuesto que el TLC entre en vigencia el año 2006, en un escenario con aprovechamiento que se refleje en crecimiento real de 50% en los principales sectores beneficiarios del tratado, el impacto sobre crecimiento sería de 0.8% con 0.3 puntos porcentuales del PIB por efecto multiplicador.

En un escenario de mayor aprovechamiento del TLC que se traduzca en crecimientos de 100% en Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero, 75% y Productos de Madera y Madera, y de 50% en Joyería, el impacto sobre crecimiento sería de 1.3%, con 0.5 puntos porcentuales por impacto indirecto.

En la opción de suscribir un TLC con EE UU, los efectos sobre el crecimiento dependerán de las acciones que se adopten en función de lograr mayor aprovechamiento en un escenario con apertura del mercado estadounidense a largo plazo. Si se sigue la tendencia actual, el impacto inercial del TLC estaría en el rango de 0.1 y 0.3 puntos porcentuales del PIB.

Un impacto de 4% sobre crecimiento se alcanzaría si las exportaciones de los tres sectores potencialmente beneficiarios del TLC incrementan sus exportaciones en 250%. Este estudio permite concretizar el significado de dicho impacto en términos de exportaciones al mercado estadounidense.

En términos de costo de oportunidad, no de crecimiento, bajo el Escenario Base considerado en el presente estudio, el valor agregado de las exportaciones a EE UU por TLC llegaría a representar alrededor de 2.3 puntos porcentuales del PIB.

Finalmente, una visión panorámica del TLC. El TLC con EE UU es una manifestación de la tendencia mundial actual de apertura de mercados, donde la competitividad de las exportaciones es crucial. La opción de no suscribir un TLC con EE UU tendría un costo de oportunidad en el corto plazo, por la pérdida de las actuales exportaciones bajo ATPDEA; este costo de oportunidad sería de largo plazo sólo si el país está preparado para aprovechar del tratado en el corto y mediano plazo. La opción TLC genera inmediatamente compromisos de largo plazo; simultáneamente, abre posibilidades de crecimiento que en el mediano plazo pueden convertirse en ilusiones o realidades en función de lo que el país logre en términos de competitividad de sus exportaciones al mercado estadounidense. Las ventajas del TLC no se harán realidades automáticamente y tienden a desaparecer con la apertura del mercado estadounidense a través de otros TLCs.

En el Tabla 18 se presenta un resumen de los principales resultados sobre impactos del TLC.

TABLA 18 – CUADRO RESUMEN DE IMPACTOS DEL TLC CON EE UU

OPCIÓN NO TLC (Impacto inmediato y por una sola vez)	Impacto Sobre Crecimiento Real (en %)
Impacto con Aprovechamiento Tendencial de ATPDEA hasta 2006	-1.7
Sensibilidad	+ - 0.3
OPCIÓN TLC (Impacto en uno o más años)	Impacto Sobre Crecimiento Real (en %)
Impacto Inercial	0.2
Sensibilidad	+ - 0.1
Impacto Escenario Base (50%,50%,50% Increm. exports sectoriales)	0.8
Sensibilidad (menor aprovechamiento)	- 0.2
Impacto Escenario Mayor Aprovechamiento (100%, 75%, 50% Increm. exports sectoriales)	1.3

Fuente: Modelo MEIQ.

9. REFERENCIAS

- [1] T. V. Bulmer. *Input-Output Analysis in Developing Countries: Sources, Methods and Applications*, John Wiley & Sons Ltd. USA, 1982.
- [2] M. Chacholiades. *Economía Internacional*, McGraw-Hill, México, 1982.
- [3] X. Diao et al. *Scenarios for Trade Integration in the Americas*, International Food Policy Research Institute, Washington D.C., 2002.
- [4] P. Krugman and M. Obstfeld. *Economía Internacional: Teoría y Política*, Pearson Education. México, 2001.
- [5] G. T. Loza. *Bolivia y el ALCA: oportunidades, riesgos y opciones*, Fundación Konrad Adenauer-Fundación Milenio, La Paz, Octubre 2003.
- [6] A. Markusen and C. Campolina. *La Disparidad en la Competencia de las Regiones Latinoamericanas: Oportunidades y Limitaciones*, Banco Interamericano de Desarrollo.
- [7] Proexport/Colombia. *Comportamiento de las Exportaciones de Países Andinos a Estados Unidos*, Subdirección de Inteligencia de Mercados – Proexport Colombia, Colombia, Diciembre 2004.
- [8] A. Sadoulet and E. De Janvry. *Quantitative Development Policy Analysis*, The Johns Hopkins Press, London, 1995.
- [9] Secretaría General CAN. *Análisis del Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos*, Junio 2003.
- [10] Secretaría General CAN. *Análisis del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos*, Mayo 2004.
- [11] G. Svarzman et al. *Estudio de Impacto: Oportunidades y Amenazas del ALCA para la economía boliviana*, Chemonics Internacional Inc., USAID-Bolivia Economic Opportunities Economics, La Paz, Mayo 2004.
- [12] A. Takayama. *Mathematical Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.
- [13] J. Tugores. *Economía Internacional: Globalización e Integración Regional*, McGraw-Hill, México, 1999.

- [14] E. Cupé. *TLC con Estados Unidos: Estudio de Impacto Sobre Crecimiento Económico (Versión extensa)*, Documento Interno, Centro de Investigaciones Económicas y Empresariales CIEE – Universidad Privada Boliviana, 2005.