

# Evaluación del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea en Bolivia (SGP+)





**Evaluación del Sistema  
Generalizado de  
Preferencias de la  
Unión Europea  
en Bolivia (SGP+)**



# **Evaluación del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea en Bolivia (SGP+)**

Pablo Poveda Ávila  
Verónica Donoso Orgáz



Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario - CEDLA  
Pablo Poveda Ávila - Verónica Donoso Orgáz

*Evaluación del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea en Bolivia (SGP+)*

Junio 2018 / La Paz, Bolivia.

La Paz: CEDLA (Ed.) 2017, x; 66 p.

I. t.

II. s.

#### DESCRIPTORES TEMÁTICOS:

<COMERCIO EXTERIOR> <COMERCIO MUNDIAL> <PREFERENCIAS ARANCELARIAS> <UNIÓN EUROPEA>

#### DESCRIPTORES GEOGRÁFICOS:

<BOLIVIA>

© 2018 Pablo Poveda Ávila – Verónica Donoso Orgáz / CEDLA

Director Ejecutivo: Javier Gomez Aguilar  
Producción Editorial: Unidad de Comunicación y Gestión de Información (CEDLA)  
Carlos Alemán Macías  
Cuidado de Edición: Soraya Luján Melazzini  
Fotografías: hddesktopwallpapers.in, Corbis  
Diagramación: Jorge J. Olmos Durán  
Impresión: Master Impresiones  
Editorial CEDLA: Achumani, Calle 11 N° 100  
Entre García Lanza y Alexander  
Telfs. 2794740 / 2799848  
**Promoviendo Derechos Humanos y Laborales a través del SGP+**  
E-mail: [sgp@cedla.org](mailto:sgp@cedla.org)  
URL: <http://cedla.org/blog/sgp>  
**Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA)**  
E-mail: [info@cedla.org](mailto:info@cedla.org)  
URL: [www.cedla.org](http://www.cedla.org)  
La Paz – Bolivia

Esta publicación fue elaborada por el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) y cuenta con el valioso apoyo de la Unión Europea en el marco del Programa: *Promoviendo Derechos Humanos y Laborales a través del SGP+*.

Las opiniones y orientación presentadas son de exclusiva responsabilidad de los autores y no necesariamente son compartidas por las instituciones y/o agencias que han apoyado este trabajo.

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de tapa, puede ser reproducida, almacenada o transmitida de manera alguna ni por ningún medio, sin permiso previo del editor.

# Índice

Introducción.....	ix
Evolución histórica del comercio internacional y tendencias hacia el 2030.....	1
Política de comercio mundial.....	5
Estructura del comercio exterior de Bolivia.....	9
Política comercial de Bolivia.....	23
Evaluación del SGP+ de la UE en Bolivia.....	27
UNIÓN EUROPEA.....	27
SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE LA UNIÓN EUROPEA.....	28
i. El Acuerdo Estándar o General del SGP.....	29
ii. Iniciativa “Todo menos armas” (TMA).....	30
iii. El SGP+ o Iniciativa Especial de Incentivos para el Desarrollo Sostenible y Buen Gobierno.....	30
iv. Evolución de la normativa del SGP y SGP+.....	31
v. SGP en Bolivia.....	32
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE BOLIVIA CON LA UNIÓN EUROPEA.....	33
EVALUACIÓN DEL SGP+ DE LA UE EN BOLIVIA.....	39
Conclusiones.....	51
Bibliografía.....	53
Anexo.....	55

## Índice de cuadros

Cuadro 1:	Rondas comerciales del GATT.....	6
Cuadro 2:	Estructura básica de los Acuerdos de la OMC.....	6
Cuadro 3:	Estructura económica y del empleo en Bolivia 1950 (porcentaje).....	10
Cuadro 4:	Países miembros de la Unión Europea.....	27
Cuadro 5:	Países beneficiarios del SGP de la UE (2018).....	28
Cuadro 6:	Exportaciones a la UE, por países 2014-2016 (en MM de \$us).....	40
Cuadro 7:	20 principales productos exportados a la UE (en MM de \$us).....	41
Cuadro 8:	20 principales productos exportados a la UE bajo el SGP+ (en MM de \$us).....	41
Cuadro 9:	Empresas que exportan a la UE, por departamento (en MM de \$us).....	47
Cuadro 10:	20 principales empresas exportadoras a la UE, por departamento, 2014-2016 (en MM de \$us).....	48
Cuadro 11:	10 principales empresas exportadoras a la UE bajo el SGP+ (2016).....	49

## Índice de gráficos

Gráfico 1:	Fujos comerciales mundiales 1990, 2000 y 2011 (porcentaje).....	3
Gráfico 2:	Estructura del PIB, 1950-1985 (porcentaje).....	11
Gráfico 3:	Estructura del PIB de la industria, 1950-1985 (tasa de participación).....	11
Gráfico 4:	PIB 1987-2016 (MM de \$us).....	12
Gráfico 5:	Estructura del PIB, 1980-2016 (porcentaje).....	13
Gráfico 6:	PIB de la industria, 2010-2016 (porcentaje).....	13
Gráfico 7:	Cuenta corriente de la balanza de pagos, 1980-2016 (en MM de \$us).....	14
Gráfico 8:	Cuanta corriente de la balanza de pagos, 1986-2015 (porcentaje del PIB).....	15
Gráfico 9:	Importación de bienes según destino económico, 1980-2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	15
Gráfico 10:	Importaciones de mercancías por países, 1986, 2006 y 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	16
Gráfico 11:	Evolución de las exportaciones, 1980-2016 (en MM de \$us).....	17
Gráfico 12:	Exportaciones de Bolivia, por países (en MM de \$us y porcentaje).....	17
Gráfico 13:	Estructura de las exportaciones, 1980-2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	18
Gráfico 14:	Estructura de las exportaciones, 1986 (en MM de \$us y porcentaje).....	18
Gráfico 15:	Estructura de las exportaciones, 2006 (en MM de \$us y porcentaje).....	19
Gráfico 16:	Estructura de las exportaciones, 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	19
Gráfico 17:	Población ocupada por rama de actividad económica 2015 (porcentaje).....	20
Gráfico 18:	Cotización de monedas extranjeras (Bs por unidad monetaria).....	26
Gráfico 19:	Importaciones desde la UE, 1992-2016 (en MM de \$us).....	34
Gráfico 20:	Exportaciones a la UE, 1992-2016 (en MM de \$us).....	34
Gráfico 21:	Saldo de la balanza comercial con la UE, 1992-2016 (en MM de \$us).....	35
Gráfico 22:	Importaciones de la UE, por países, 1992-2016 (en MM de \$us).....	35
Gráfico 23:	Exportaciones a la UE, por países, 1992-2016 (en MM de \$us).....	36
Gráfico 24:	Importaciones de la UE, por tipo de bienes, 1992-2016 (en MM de \$us).....	37
Gráfico 25:	Exportaciones a la UE, por actividad económica, 1992-2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	37
Gráfico 26:	Balanza comercial de Bolivia con la UE, 2012-2016 (en MM de \$us).....	38
Gráfico 27:	Exportación a la UE, 2014-2016 (MM de \$us y porcentaje).....	39
Gráfico 28:	Exportación de zinc a la UE, por países de destino, 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	42
Gráfico 29:	Exportación de plata a la UE, por país de destino, 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	43
Gráfico 30:	Exportación de castaña a la UE, por país de destino, 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	43
Gráfico 31:	Exportación de estaño a la UE, por país de destino, 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	44
Gráfico 32:	Exportación de quinua a la UE, por país de destino, 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	44



Gráfico 33:	Exportación de alcohol etílico a la UE, por país de destino, 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	45
Gráfico 34:	Exportación de cuero a la UE, por país de destino, 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	45
Gráfico 35:	Exportación de chía a la UE, por país de destino, 2016 (en MM de \$us y porcentaje)...	46
Gráfico 36:	Exportación de pelo de alpaca/llama a la UE, por país de destino, 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	46
Gráfico 37:	Exportación de jugo y aceite de limón a la UE, por país de destino, 2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	47

## Índice de cuadros Anexo

Cuadro 1:	Estructura de la OMC.....	57
Cuadro 2:	Evolución de la población de Bolivia.....	59
Cuadro 3:	Acuerdos comerciales firmados por Bolivia.....	59
Cuadro 4:	Lista de productos beneficiarios del GSP+ de la UE.....	61
Cuadro 5:	27 Convenciones Internacionales para acceder al SGP+.....	64
Cuadro 6:	10 principales empresas exportadoras a la UE bajo el SGP+ (2014).....	64
Cuadro 7:	10 principales empresas exportadoras a la UE bajo el SGP+ (2015).....	65

## Índice de gráficos Anexo

Gráfico 1:	Importaciones mundiales, por regiones geográficas, 1990, 2000 y 2001 (porcentaje).....	55
Gráfico 2:	Exportaciones mundiales, por regiones geográficas, 1990, 2000 y 2001 (porcentaje).....	56
Gráfico 3:	Balanza comercial, 1950-2000 (como porcentaje del PIB).....	58
Gráfico 4:	Exportación por zonas económicas, 1980-2016 (en MM de \$us y porcentaje).....	58

## Abreviaciones y siglas

ACE:	Acuerdo de Complementación Económica
ADPIC:	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual
AGCS:	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ATPDEA:	Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga
BCB:	Banco Central de Bolivia
BM:	Banco Mundial
Bs:	Pesos Bolivianos
CEDLA:	Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas
CIF:	Cost, Insurance and Freight (Costo, impuesto y flete)
COMIBOL:	Corporación Minera de Bolivia
DRI:	Democracy Reporting International
FMI:	Fondo Monetario Internacional
FOB:	Free on board (libre a bordo)
GATT:	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
IBCE:	Instituto Boliviano de Comercio Exterior
ICE:	Impuesto al Consumo Específico
IT:	Impuesto a las Transacciones
IVA:	Impuesto al Valor Agregado
MM:	Millones
NMF:	Nación Más Favorecida
OIC:	Organización Internacional del Comercio
OIT:	Organización Internacional del Trabajo
OMC:	Organización Mundial del Comercio
ONU:	Organización de las Naciones Unidas
PIB:	Producto Interno Bruto
RITEX:	Régimen de Internación Temporal para las Exportaciones
SGP:	Sistema Generalizado de Preferencias
TCP:	Tratado de Comercio de los Pueblos
TMA:	Todo Menos Armas
UDAPE:	Unidad de Análisis de Política Económica
UE:	Unión Europea
UNCTAD:	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
YPFB:	Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos

# Introducción

El proyecto Promoción de Derechos Humanos y Laborales a través del Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+)<sup>1</sup> supervisado por Democracy Reporting International (DRI) e implementado por el CEDLA, tiene la finalidad de incrementar el conocimiento, efectuar análisis, monitoreo, crear espacios de debate para garantizar el ejercicio de los derechos humanos y laborales de los trabajadores en la producción exportada a la Unión Europea.

En la gestión 2009 se obtiene el status de Comercio Preferencial de la Unión Europea SGP+, que exime de aranceles aduaneros al ingreso de productos provenientes de países en desarrollo<sup>2</sup>, como una acción de cooperación comercial en favor de estos países, para contribuir en la reducción de la pobreza y la promoción del desarrollo, a cambio de la implementación de acuerdos internacionales que se sustentan en los derechos humanos, laborales y medio ambiente. A pesar de ello, solo unos pocos productos se han beneficiado con este status, señalándose como causas la poca información que tienen los productores acerca de él y de sus beneficios.

Por otra parte, la mayoría de los productores interesados en exportar busca incrementar su competitividad mediante la aplicación de mecanismos financieros, técnico-productivos y de mercado, así como de la flexibilidad de las condiciones laborales, para aumentar la calidad de su producción. Por estos motivos, es que sólo unos cuantos productores han adoptado las convenciones y códigos de conducta relativos con el trabajo y los derechos de los trabajadores, para beneficiarse del SGP+.

La ausencia de información y análisis disponibles sobre el SGP+ en Bolivia, principalmente en los subsectores a los cuales se refiere esta iniciativa, dificulta el diálogo con las partes interesadas, impidiendo la promoción de los beneficios de este sistema, así como de la formulación de recomendaciones para el mejor uso del esquema dentro el marco de las convenciones requeridas por el SGP+.

La información existente sobre los mecanismos actuales del SGP+, en cuanto a presentación de informes, seguimiento sobre la utilización de preferencias comerciales de este esquema, es limitada, fragmentada y no se encuentra actualizada. Como tal, es insuficiente para contribuir a las oportunidades de análisis y discusión sobre el tema. El proyecto intentará cerrar esta brecha proporcionando información relevante a los actores involucrados mediante la difusión de los resultados de la investigación, así como el monitoreo regular.

En ese sentido, el proyecto se ha trazado como objetivos: i) lograr una mayor comprensión entre organizaciones de la sociedad civil e interlocutores sociales sobre las ventajas y mecanismos del esquema SGP+ y sus condiciones; ii) mayor exigencia de la sociedad civil y de los interlocutores sociales (en particular de los hacedores de políticas, el sector empresarial), finalmente del público,

*1 En inglés se denomina General System Preference (GSP+).*

*2 Para este estudio se adoptará el denominativo de las Naciones Unidas para referirse a los países beneficiarios del SPG: países en desarrollo. Sin embargo, es más propio denominarlos como países capitalistas atrasados, porque la forma de producción propiamente capitalista convive con formas de producción atrasadas, siendo la relación capitalista la que se vale de estas formas para obtener mayores ganancias; asimismo, bajo el patrón de acumulación capitalista mundial estas economías no están en vías de desarrollo, por el contrario, los condicionan a reproducir y profundizar su carácter primario y exportador.*

tanto en áreas urbanas como rurales, para el cumplimiento estatal de los derechos humanos y convenciones laborales relacionados al SGP+; iii) mejorar la capacidad de las organizaciones de la sociedad civil e interlocutores sociales para identificar, articular e incidir —idealmente de manera conjunta y consensuada— las propuestas de políticas para llevar a cabo una reforma que apunte al cumplimiento de las convenciones relacionadas al SGP+; y iv) mayor supervisión a través de la creación de mecanismos nacionales de monitoreo del SGP+.

Bajo ese marco, el presente informe constituye una evaluación del sistema generalizado de preferencias arancelarias que proporciona la Unión Europea a Bolivia. Quedando pendiente la evaluación general de las convenciones internacionales de las Naciones Unidas sobre derechos humanos y laborales, así como estudios de caso del estado de situación del cumplimiento de estos derechos en los principales productos de exportación beneficiados con el estatus de SGP+.

# Evolución histórica del comercio internacional y tendencias hacia el 2030

Para poner fin a la Segunda Guerra Mundial los países desarrollados firman el acuerdo de Bretton Woods en 1944, con el principal objetivo de poner en marcha un nuevo orden económico internacional estableciendo las reglas para las relaciones comerciales y financieras internacionales. Con ello, se pone fin al proteccionismo comercial de los países entre guerras mundiales y se establece un sistema de libre cambio usando como referencia el dólar de los Estados Unidos<sup>3</sup>. Las instituciones que delinearán la arquitectura del nuevo sistema económico multilateral son: i) el Banco Mundial, para conceder préstamos en condiciones favorables para la reconstrucción económica y desarrollo industrial; ii) el Fondo Monetario Internacional, para restablecer la estabilidad cambiaria que promueva el pleno empleo y el crecimiento económico; y iii) el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, para la reducción de aranceles.

El período de la postguerra se caracterizó por el rápido crecimiento de la economía mundial. La reconstrucción de la economía, entre otros factores tuvo lugar gracias a cambios tecnológicos importantes en la industria energética, donde el petróleo reemplazó el carbón para dar impulso a las máquinas; así también el petróleo se convirtió en materia prima para la obtención de productos químicos para la industria, como los polímeros sintéticos (nylon, polietileno o baquelita). Estos cambios tecnológicos también fueron aplicados para la reducción del tiempo de circulación de las mercancías, en la reducción de los costos de transporte, reemplazando el motor de vapor con el motor de explosión para transporte terrestre, marítimo y aéreo de reciente desarrollo. Otro desarrollo fue el transistor que mejoró la comunicación.

La crisis del petróleo en 1973, marca el agotamiento estructural de la forma de producción en cadena o fordista, obligando a su transformación formal para garantizar las ganancias capitalistas. El ingeniero Taiichi Ohno, fue el pionero en introducir los primeros cambios en la cadena de producción en la fábrica Toyota para abaratar los costos, propugnando la flexibilidad laboral y alta rotación en los puestos de trabajo, e insertando el concepto de *just in time*, que consiste en reducir el control del obrero en la cadena productiva y acercar el producto a la demanda con la producción por pedido y cero stocks para no inmovilizar el capital.

Más adelante, en los años noventa, se cambió la estructura de la cadena de producción de una fábrica integrada, hacia una red de proveedores especializados en etapas de producción diseminadas en distintos lugares del mundo. “Los países [las empresas] ya no exportan solamente productos acabados, sino que tienen tendencia a especializarse en etapas específicas del proceso de producción. Las diferentes etapas que hay que recorrer para obtener productos acabados pueden agruparse bajo el concepto de “cadena de valor mundial”<sup>4</sup> (OMC, 2011: 10). La reestructuración de

<sup>3</sup> A la postre se convirtió en libre cambio para el mundo y proteccionismo de la economía estadounidense, ya que, al convertirse el dólar en la moneda mundial, y sin respaldo en oro desde 1973, le da la libertad para emitir indiscriminadamente, de esa manera, cubrir sus déficits comercial y fiscal.

<sup>4</sup> También conocida como cadenas de suministro mundiales, redes de producción internacionales, especialización vertical, deslocalización, fragmentación de la producción.

**Estados Unidos se convirtió en la industria “sin fábrica” externalizando su producción en la “Fábrica Asia”, todo ello, para alimentar la comercialización y el consumo masivo de su sociedad desde 1960 y al que recientemente se van incorporando las masas de la población concentradas en Asia y del mundo entero (OMC, 2011: 14).**

la cadena de producción, ha sido posible gracias a la reducción de los costos de transporte y al desarrollo de las tecnologías de información, como el internet, el desarrollo de programas informáticos para el flujo de trabajo, el acceso libre a la información y los avances en las tecnologías de comunicación digitales, móviles, personales y virtuales<sup>5</sup>.

El factor demográfico también tuvo un rol importante en estas transformaciones. Países densamente poblados del Asia, como la China y la India, fueron aprovechados por el capital para relocalizar sus fábricas donde la fuerza de trabajo es abundante y de bajo costo. Estados Unidos se convirtió en la industria “sin fábrica” externalizando su producción en la “Fábrica Asia”, todo ello, para alimentar la comercialización y el consumo masivo de su sociedad desde 1960 y al que recientemente se van incorporando las masas de la población concentradas en Asia y del mundo entero (OMC, 2011: 14).

Como se puede ver, este factor poblacional que flexibiliza el valor de la fuerza de trabajo, junto con el abaratamiento del costo de transporte o disminución del tiempo de circulación y la revolución informática, permitió a la industria deslocalizar la producción de la tradicional cadena de montaje industrial en la cadena de producción mundial. Sin embargo, ya está encontrando sus propios límites que impiden garantizar las ganancias a las empresas, obligándoles a agudizar los métodos de explotación del trabajo, desarrollar tecnología, en suma, abaratar costos para permanecer en la competencia.

En el gráfico 1 se presenta la evolución de los flujos comerciales mundiales<sup>6</sup> para los años 1990, 2000 y 2011. Resalta la disminución de los flujos de importaciones y exportaciones de Estados Unidos, como de Europa, que están siendo desplazadas por Asia. Mientras que el comercio de Sud y Centro América y del resto del mundo se mantiene casi constante en el intercambio de materias primas por productos industriales (Gráfico 1).

Otra de las tendencias de la producción y el comercio mundiales es su alta concentración en manos de pocas empresas multinacionales. Las cadenas de suministro mundiales y la inversión extranjera directa no serían posibles sin esta concentración monopólica. “En la actualidad, más de dos tercios del comercio mundial se lleva a cabo dentro de las empresas multinacionales o sus proveedores” (OMC, 2013: 54)<sup>7</sup>.

La composición del comercio también ha variado. Hasta la II Guerra Mundial el comercio de los países desarrollados consistía en intercambiar productos industriales por materias primas y productos agropecuarios de los países en desarrollo. Hoy día más del 75% del comercio está compuesto por productos industrializados y la participación de la agricultura apenas llega a 9%. Sin embargo, los países desarrollados y las nuevas potencias económicas tienen la tendencia a practicar el comercio intersectorial de productos industrializados, acorde con la cadena de producción mundial. Mientras que los países en desarrollo, ricos en materias primas, tienen todavía la tendencia a intercambiar materias primas por productos industrializados.

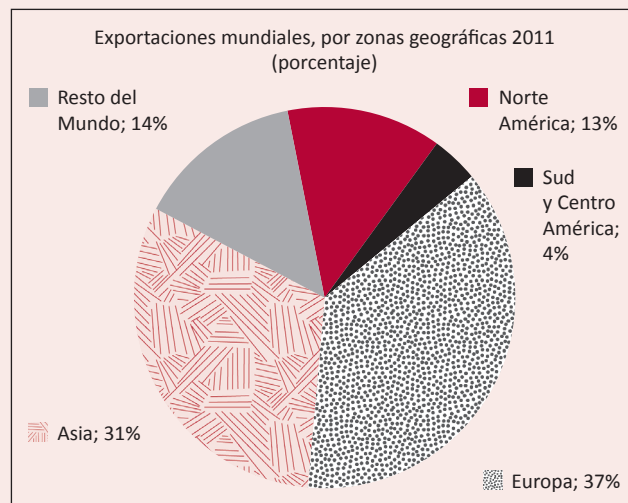
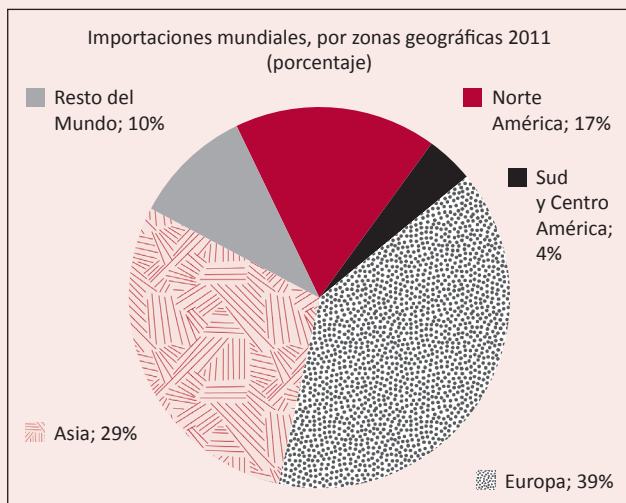
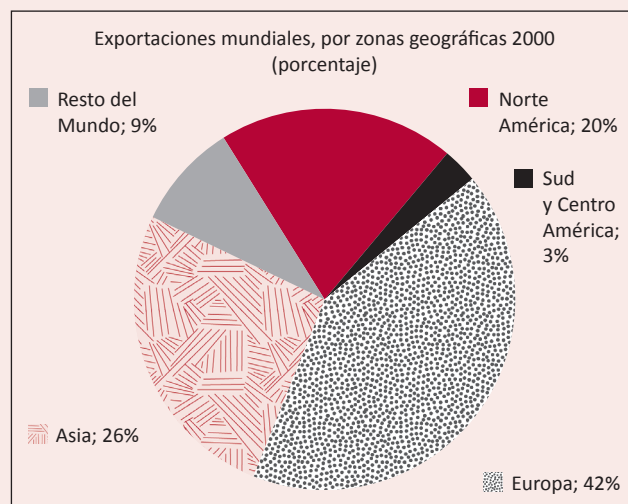
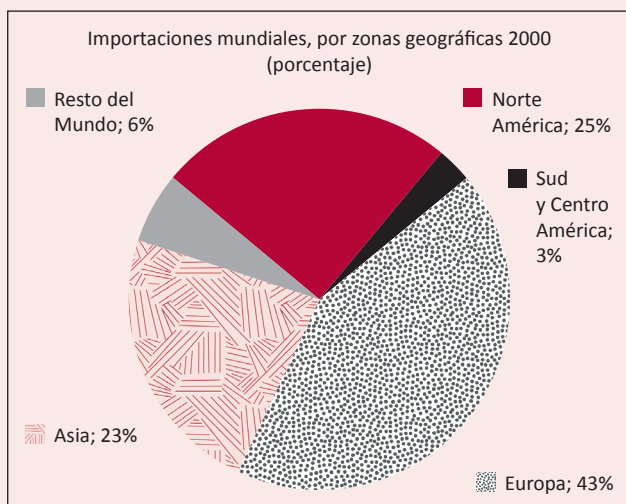
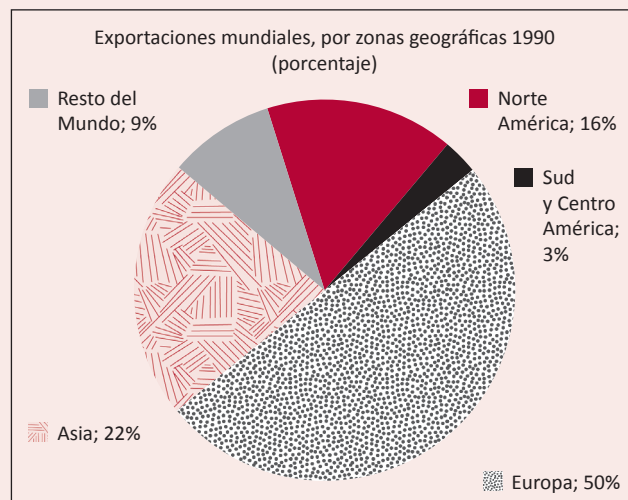
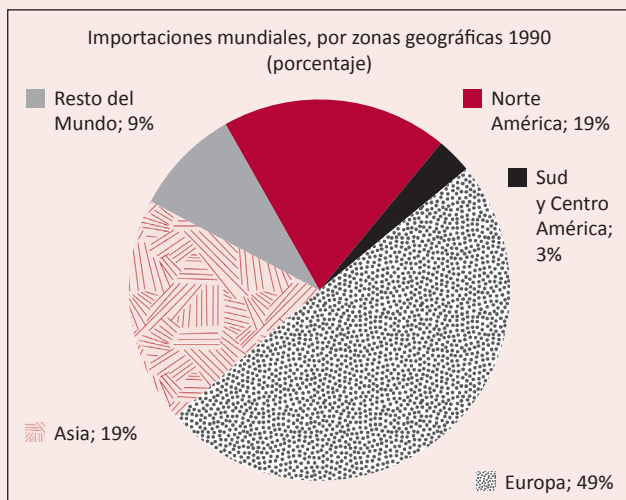
En suma, la región sur y centroamericana enfrenta un potencial futuro comercial adverso para los próximos años, con la caída de los precios relativos de las materias primas, reprimarización de sus economías, disminución del ahorro y aumento de la deuda, mayor dependencia de la producción industrializada externa que condiciona patrones de consumo y necesidad de inversión extranjera directa para hacer efectiva la extracción de materias primas.

5 El estadounidense Thomas Friedman ha descrito estas tendencias como fuerzas que han “aplanado” el mundo (Citado en OMC, 2011: 11).

6 Ver también en Anexo Gráficos de las exportaciones e importaciones de zonas geográficas al mundo, por actividad económica.

7 En 2009 se estimaba que existían 82.000 empresas multinacionales que controlaban más de 810.000 filiales en el mundo; el 1% de los exportadores de los Estados Unidos controla el 80% de las exportaciones y el 10% controla el 96% de las exportaciones. En Europa el 1% y el 10% de los principales exportadores controlan el 50% y el 85% de las exportaciones respectivamente. Similar situación se presenta en países en desarrollo, el 81% de las exportaciones se concentra en cinco empresas (OMC, 2011).

**Gráfico 1**  
**Flujos comerciales mundiales 1990, 2000 y 2011**  
 (porcentaje)



Fuente: Datos OMC, 2013. Informe sobre el comercio mundial 2013: 110 y 111.  
 Elaboración: CEDLA.





# Política de comercio mundial

Las recomendaciones del tratado de Bretton Woods señalaban la creación de la Organización Internacional del Comercio (OIC), sin embargo, Estados Unidos no logró manifestar su conformidad, por esta razón la normativa del comercio mundial se desarrolló mediante las reglas establecidas provisionalmente en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)<sup>8</sup> desde 1947, hasta la fundación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1995. Asimismo, en 1964 se crea la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que formula principios y políticas sobre el comercio internacional y los problemas afines al desarrollo económico. A continuación, se verá cómo la OMC ha modelado la normativa del comercio mundial y cómo la UNCTAD ha facilitado la normativa para los países en desarrollo.

El propósito principal del GATT y de la OMC siempre ha sido “ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible —siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables— porque esto es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Lo que significa en parte la eliminación de obstáculos al comercio, pero, también, significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser transparentes y previsibles” (OMC, 2011b: 9 y 10).

Bajo este propósito de liberar el comercio mundial existen seis principios del sistema de comercio: i) Nación más favorecida (NMF), si un país concede alguna ventaja comercial a otro, automáticamente debe proporcionar el mismo trato a los demás miembros de la OMC; ii) Igual trato para nacionales y extranjeros, las mercancías extranjeras que hayan entrado al mercado de un país deben recibir el mismo trato que las producidas en el país; iii) Comercio más libre de manera gradual y mediante negociaciones, a través de la reducción de obstáculos al comercio, con medidas arancelarias y paraarancelarias<sup>9</sup>; iv) Previsibilidad, mediante consolidación y transparencia; v) Fomento de una competencia leal, libre y sin distorsiones; vi) Promoción del desarrollo y la reforma económica para los países en desarrollo<sup>10</sup>.

Durante la vigencia del GATT se realizaron ocho rondas de negociación para liberar el comercio (Cuadro 1), habiéndose registrado las tasas más altas de reducción de aranceles, que “contribuyeron a estimular durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial a tasas muy elevadas de alrededor del 8% anual en promedio” (OMC, 2011: 17).

El GATT también incorporó nuevos temas de discusión sobre políticas comerciales. En los años sesenta se añade una sección sobre el desarrollo y un acuerdo antidumping<sup>11</sup>. En los años setenta se suscribieron acuerdos plurilaterales de participación voluntaria, así como el primer intento importante de abordar los obstáculos no arancelarios y de mejorar el sistema.

<sup>8</sup> *General Agreement on Tariffs and Trade por sus siglas en inglés.*

<sup>9</sup> *También se discutió sobre procedimientos administrativos y las políticas cambiarias.*

<sup>10</sup> *Por ejemplo, para la aplicación de algún acuerdo que se asumen en la OMC, se concede mayor tiempo de transición a los países pobres para adaptarse a esas disposiciones.*

<sup>11</sup> *El dumping consiste en exportaciones a precios inferiores al costo económico.*

**Cuadro 1**  
**Rondas comerciales del GATT**

Año	Lugar/denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: OMC, 2011b: 16.

La crisis económica de inicios de la década de 1970, debido al agotamiento de las condiciones que aseguraban altas ganancias a las empresas y las políticas comerciales de reducción de aranceles a niveles tan bajos, generaron el cierre de fábricas y en consecuencia, el incremento del desempleo, situación que obligó a los gobiernos de Europa y Norte América a tomar medidas proteccionistas, como firmas de acuerdos bilaterales para el reparto de mercados y subvenciones para mantener sus cuotas de exportación, causando incertidumbre sobre la efectividad del GATT.

Esto, junto a los nuevos ámbitos de discusión que abarcaban temas de política más allá del comercio de mercancías, obligó a una reestructuración del GATT en la Ronda de Uruguay durante siete años y medio (1986-1994), para abordar todas las cuestiones de política comercial pendientes que conciernen al comercio mundial: mercancías, servicios, derechos de propiedad e incluso personas.

**Cuadro 2**  
**Estructura básica de los Acuerdos de la OMC**

Acuerdo General	Acuerdo por el que se establece la OMC		
	Bienes	Servicios	Propiedad intelectual
Principios básicos	GATT	AGCS	ADPIC
Pormenores adicionales	Otros acuerdos sobre bienes y sus anexos	Anexos sobre servicios	
Compromisos de acceso a los mercados	Listas de compromisos de los países	Listas de compromisos de los países (y exenciones del trato NMF)	
Solución de diferencias	Solución de diferencias		
Transparencia	Exámenes de las políticas comerciales		

Fuente: OMC, 2011b: 24.

El resultado de las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay comprende 60 acuerdos, que se pueden resumir en una estructura básica de Acuerdos de la OMC, tal como puede verse en el cuadro 2. La primera esfera se refiere al Acuerdo General por el que se establece la OMC; la esfera de bienes tiene como principios básicos el GATT; la esfera de servicios se rige por el Acuerdo General

sobre el Comercio de Servicios (AGCS); la esfera de propiedad intelectual se rige bajo los principios del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC); finalmente están las esferas de solución de diferencias y la de exámenes de las políticas comerciales<sup>12</sup>.

Sin duda, una vez instaurada la OMC, la libertad al comercio mundial fue avanzando hasta que “el arancel medio impuesto por los países desarrollados a todas las importaciones en el período 2010-2011 rondó el 5%, en tanto que la tasa media aplicada a los productos no agrícolas no superó el 2,5%” (OMC, 2013: 55); asimismo, el abarcar el comercio de servicios, permitió facilitar las cadenas de valor mundial. Sin embargo, aún quedan pendientes algunos temas que requieren mayor discusión o temas que surgen con la evolución de la producción y el comercio mundiales, tales como las agrupaciones económicas regionales, el comercio y medio ambiente, comercio e inversiones, la facilitación del comercio, comercio electrónico, comercio y los derechos de los trabajadores. Particularmente, es central para este estudio el tema del trato especial para países en desarrollo que a continuación se examina.

Cuando se creó el GATT, este no se ocupaba del desarrollo de los países en desarrollo, se consideraba que su única misión consistía en reducir los obstáculos al comercio, sin embargo, “países en desarrollo como el Brasil, Chile, China y la India argumentaban que, para promover su propio desarrollo económico, se necesitaba adoptar medidas de protección del comercio, como restricciones cuantitativas a las importaciones” (Toye, 2014: 2).

No obstante, con la entrada en vigor del GATT se reconoció en el artículo XVIII los distintos niveles de desarrollo entre los países o el principio de la Nación Más Favorecida (NMF), los países en desarrollo fueron discriminados para desarrollar su industria con el impulso del comercio. Así, por ejemplo, cuando los países asiáticos incrementaron sus exportaciones de textiles a bajos precios, los países desarrollados amenazaban con hacer uso de las normas contra el dumping; también buscaban regular el comercio de productos agrícolas básicos.

Paralelamente en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), había una visión distinta que planteaba la existencia de un deterioro continuo de los términos de intercambio de los países en desarrollo, pues en períodos de auge del ciclo económico los precios de las materias primas y productos industriales subían a la par, pero cuando había recesión los precios de las materias primas caían mucho más que los precios de los productos industriales, lo que empobrecía todavía más a los países en desarrollo, ahondándose la brecha con los países desarrollados.

A la UNCTAD y su secretaría, se le asignó la misión de “formular principios y políticas sobre comercio internacional”, refiriéndose a que “el desarrollo económico y el progreso social han de constituir la preocupación común de toda la comunidad internacional y, mediante el aumento de la prosperidad y el bienestar económicos, han de contribuir a fortalecer las relaciones pacíficas y la cooperación entre las naciones” (Toye, 2014: vii), por tanto, la institución tendría tres desafíos “la necesidad de impulsar la industrialización, la lucha contra las fuerzas del desequilibrio externo y el trato diferenciado a las economías de estructura diferente” (Ibidem: 14).

En 1968 la UNCTAD lanza la Resolución 21(11), en la que se conviene otorgar “ciertos mecanismos que permitiesen a los países en desarrollo acceder a los mercados de los países desarrollados bajo

*Paralelamente en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), había una visión distinta que planteaba la existencia de un deterioro continuo de los términos de intercambio de los países en desarrollo, pues en períodos de auge del ciclo económico los precios de las materias primas y productos industriales subían a la par, pero cuando había recesión los precios de las materias primas caían mucho más que los precios de los productos industriales, lo que empobrecía todavía más a los países en desarrollo, ahondándose la brecha con los países desarrollados.*

<sup>12</sup> Ver también en Anexo la estructura de la OMC.

un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Dicho Sistema constituye otra forma de evadir el cumplimiento del compromiso de NMF, intentando incrementar la industrialización, acelerar las tareas de crecimiento y aumentar los ingresos provenientes de las exportaciones efectuadas por los países en vías de desarrollo beneficiados por el SGP” (Cruz y otros, 2010: 477 y 478). Más adelante, en 1979, el GATT aprueba una excepción a la cláusula de la NMF, dando origen a la cláusula de habilitación<sup>13</sup>, creando un marco jurídico que brinda cobertura legal para los esquemas de preferencias arancelarias del sistema generalizado de preferencias de los países desarrollados en favor de los países en desarrollo (Camacho, s/f: 1).

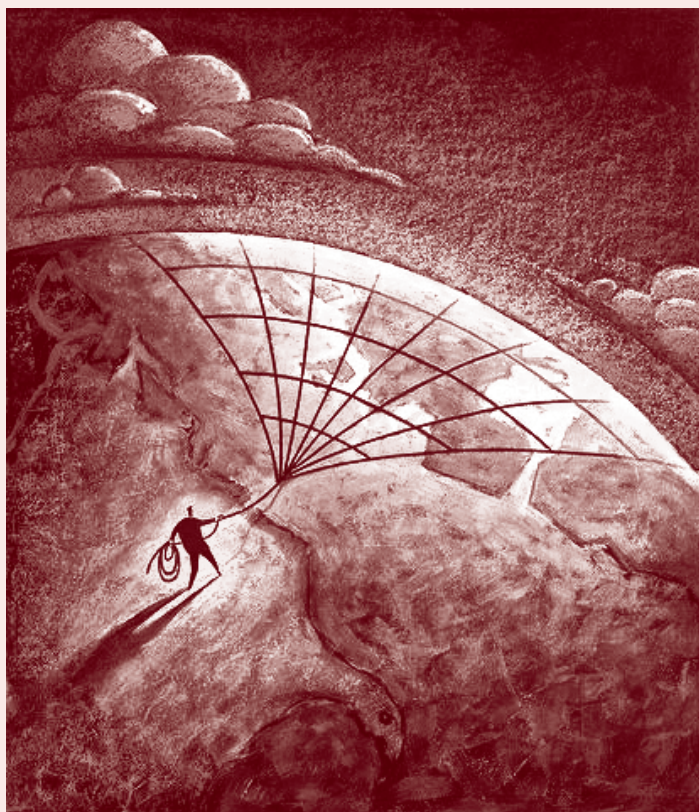
Con la creación de la OMC, se ratifica el trato especial y diferenciado a los países en desarrollo y en su primera ronda de negociaciones en 2001, la denominada Ronda de Doha para el Desarrollo, se plantea como objetivo llevar a cabo la primera revisión importante del sistema en el siglo XXI, donde uno de los objetivos particulares es la plena incorporación de los países en vías de desarrollo en los beneficios de la liberación del comercio mundial, bajo el reconocimiento de que “todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado son parte integrante de los Acuerdos de la OMC y que estas disposiciones se examinarían con miras a reforzarlas y hacerlas más eficaces y operativas”<sup>14</sup>.

Las disposiciones que emanan de la Ronda de Doha sobre el trato especial y diferenciado comprenden: i) períodos más largos para la aplicación de los acuerdos y compromisos, ii) medidas para aumentar las oportunidades comerciales de estos países; iii) disposiciones que exigen a todos los miembros de la OMC que salvaguarden los intereses comerciales de los países en desarrollo; iv) ayuda para que los países en desarrollo cuenten con la infraestructura necesaria para participar en la labor de la OMC, puedan intervenir adecuadamente en el sistema de solución de diferencias y apliquen las normas técnicas; y v) disposiciones relacionadas con los países miembros menos adelantados<sup>15</sup>.

13 No obstante, las disposiciones del artículo primero del Acuerdo General, que refiere a las partes contratantes estas podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes.

14 [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/devel\\_s/dev\\_special\\_differential\\_provisions\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/dev_special_differential_provisions_s.htm)

15 [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/status\\_s/sdt\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/status_s/sdt_s.htm)



# Estructura del comercio exterior de Bolivia

La estructura de las exportaciones de una economía depende de la estructura productiva, pues su producción comprende a los productos que no son transables en el comercio exterior y los que sí los son. Por otra parte, es común comprender la estructura económica como el conjunto de subsectores de la economía: agropecuario, extractivo, industria y servicios; sin embargo, queda faltando la población y las relaciones que se establecen en función a la propiedad de los medios de producción, para establecer una estructura económica dinamizada por el interés económico de las clases sociales.

Históricamente, la estructura económica de Bolivia ha estado asociada a la producción exportadora de materias primas: la plata en el siglo XIX, el estaño desde inicios del siglo XX hasta 1985, el gas en el nuevo milenio. Su importancia se debe a que constituye una principal fuente de divisas e ingresos fiscales, además es decisiva para una periodización política de la historia: la revolución de 1952, el periodo nacionalista hasta 1985, el periodo neoliberal hasta 2005<sup>16</sup> y el periodo populista<sup>17</sup> hasta nuestros días.

Hasta la primera mitad del siglo XX, la organización de la estructura económica de Bolivia estaba determinada por la producción de minerales —fundamentalmente estaño— para abastecer la demanda del mercado mundial. “La minería forma la base de la vida económica de Bolivia y es la industria importante que provee las divisas necesarias para el mantenimiento de un Estado moderno en el Altiplano” (Boham, 1942). Así, por ejemplo, entre 1936 y 1940 el 94% de las exportaciones corresponde a minerales. Asimismo, la estructura de transportes ferroviarios estaba dispuesta para facilitar esas exportaciones, sin vincular internamente otras actividades como la agricultura. De la misma forma el financiamiento del Estado provenía del sector minero en un 48%, según estimaciones de Boham.

La minería como un enclave del capital minero internacional monopólico, limitaba su actividad únicamente a las fases extractiva y de concentración de mineral. La explotación minera en Bolivia dependía de los procesos de acumulación que se daban en la fundición del mineral y la fabricación de máquinas y herramientas en los países desarrollados. Por otra parte, como el monopolio “no destruye las formas de producción precapitalistas, sino que se apoya en ellas para cumplir su objetivo de dominación del país” (Lora, 1964: 51), coexistían las relaciones sociales capitalistas en la minería junto con relaciones sociales semif feudales en el campo (Cuadro 3).

<sup>16</sup> El período neoliberal se caracteriza por la caída de las exportaciones de minerales e hidrocarburos, que hacen crecer relativamente las exportaciones tradicionales.

<sup>17</sup> Gobierno que surge del descontento de las masas con el poder político y pretende favorecerlas sin modificar las relaciones de producción de la estructura económica.

**Cuadro 3**  
**Estructura económica y del empleo en Bolivia 1950**  
**(porcentaje)**

Sector	Porcentaje de participación del PIB estimado (1951)+	Empleo según Censo 1950++
<b>Primario</b>	46,9 %	75,4 %
Agropecuario	31,2 %	72,2 %
Minería	15,2 %	3,1 %
Petróleo	0,5 %	0,1 %
<b>Secundario</b>	13,9 %	9,9 %
Manufactura	13,2 %	8,1 %
Construcciones	0,7 %	1,8 %
<b>Terciario</b>	39,1 %	14,7 %
Transportes	5,3 %	1,6 %
Comercio y finanzas	12,6 %	4,2 %
Gobierno	12,4 %	3,2 %
Otros servicios	8,8 %	5,6 %
<b>Total general</b>	<b>§us 378,6 millones = 100 %</b>	<b>2.704.165 habitantes = 100 %</b>

Fuente: + Ministerio de Planificación: Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social, 1961. ++ Averanga, Asthenio, Aspectos generales de la población boliviana, 1973.  
Elaboración: CEDLA.

Antes de la revolución de 1952 la base económica capitalista estaba anclada en la actividad minera, ya que el 3,1% de la población ocupada contribuía con el 15,2% del PIB, mientras que el grueso de la población se concentraba en el campo. En 1950, el 72% de la población ocupada en el área rural contribuía con el 31,2% del PIB, 39% de parientes de colonos y comunarios, 12% de colonos, 11% de comunarios, 4% de jornaleros, 4% de cuenta propia, 2% de empleados y 1% de patrones (Averanga, 1974: 107). El sector secundario constituido por la manufactura y construcciones con el 9,9% de la población ocupada aportaba el 13,9% al PIB, y el sector terciario con 14,7% de la población contribuía al 39% al PIB (Cuadro 3).

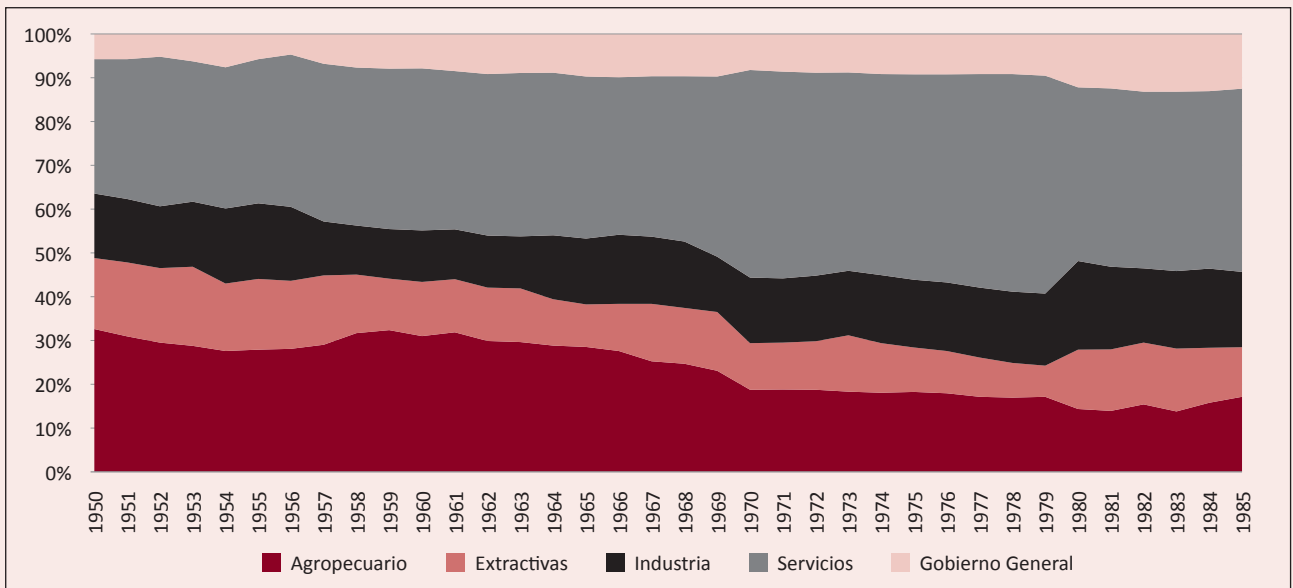
En el período nacionalista hubo un intento de diversificación económica, a partir de los excedentes que proporcionaron las minas nacionalizadas y en aplicación del Plan Boham para el desarrollo económico y social. Es así que el Estado empieza a financiar la agropecuaria industrial en Santa Cruz, la actividad de hidrocarburos en manos de la empresa estatal YPFB y varias empresas para el desarrollo industrial. Erróneamente limitó la actividad minera estatal a la explotación de los yacimientos nacionalizados, sin perspectiva de industrialización.

La evolución de la estructura económica durante el período nacionalista se muestra en el gráfico 2. La participación del PIB en la agropecuaria y extractivas cae a un poco menos que el 30% al finalizar el período, mientras el peso del sector industrial se mantiene alrededor del 15%. A cambio se da un desproporcionado crecimiento del sector servicios —incluida la administración pública— cuya participación pasa a representar el 60% del PIB, una hipertrofia frente a la imposibilidad de la expansión industrial.

El gráfico 3 muestra la estructura del PIB industrial, con bajos niveles de crecimiento en su participación al PIB. “Sus rubros preferentes siguieron girando en torno al consumo poco sofisticado y no durable de: alimentos, bebidas y textiles para clases medias y trabajadores asalariados. Descollaban por su volumen: la harina de trigo, las galletas, los géneros de algodón y la infaltable cerveza, la más antigua del sector. Una estructura muy funcional a los intereses del modelo primario exportador estañífero y su correlato, el comercio exportador” (Rodríguez Ostría, 1999: 295).

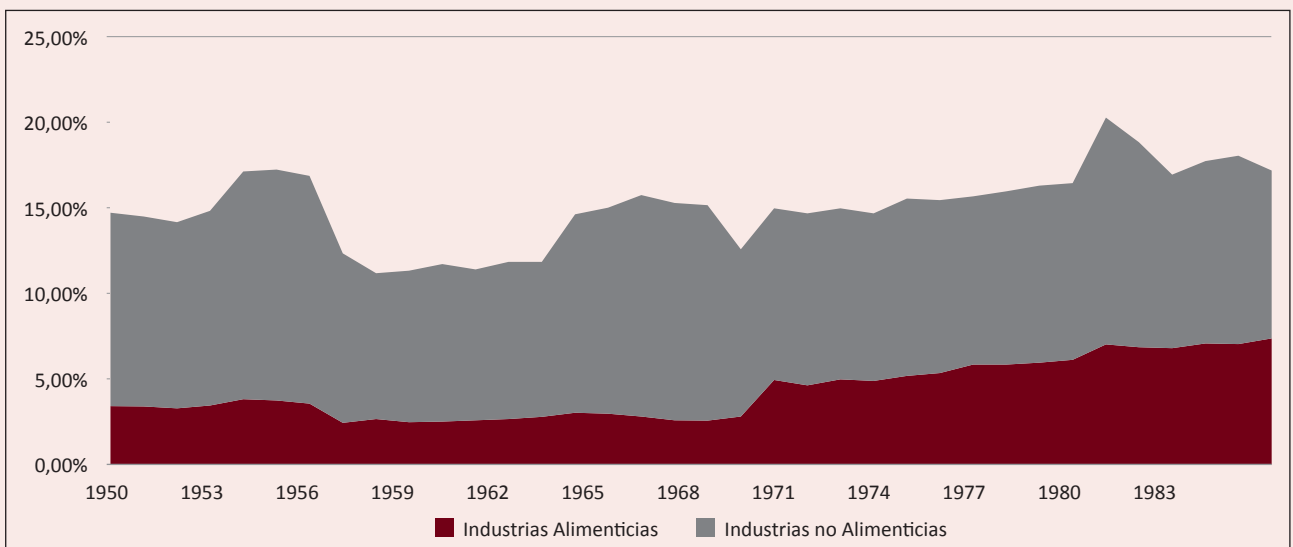
En el período pueden destacarse cuatro elementos en la industria (Ibidem: 295): i) falta de articulación con la actividad minera; ii) pocos rasgos de modernización y mecanización, la generalidad de operaciones consistía en pequeños talleres pobremente equipados; iii) dependía de materias primas importadas; iv) alta concentración geográfica en La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. Por otra parte, la industria tenía los mismos problemas de siempre: “contrabando, ausencia de crédito bancario barato y a largo plazo, y escasa disponibilidad de divisas para importar maquinaria y materias primas” (Rodríguez Ostría, 1999: 295 y 296).

**Gráfico 2:**  
Estructura del PIB, 1950-1985  
(porcentaje)



Fuente: Datos del Ministerio de Planificación y Desarrollo (1950-1959), BCB (1970-1979) e INE (1980-2000).  
Elaboración: CEDLA.

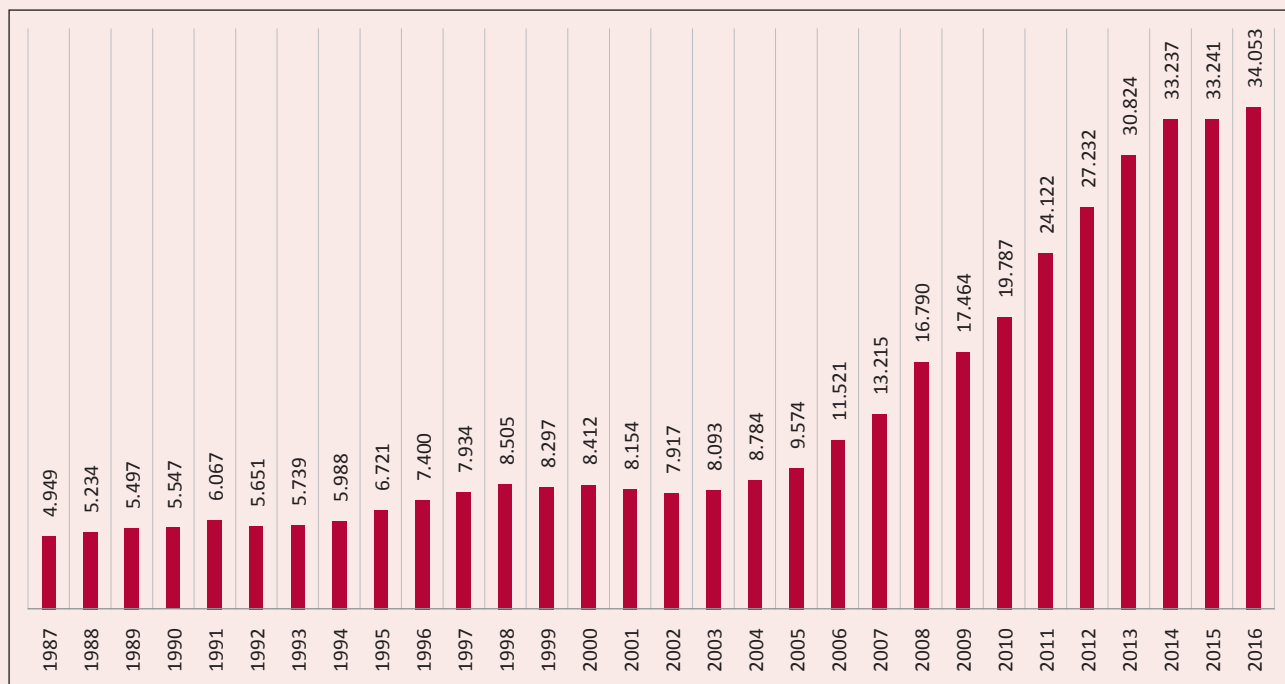
**Gráfico 3**  
Estructura del PIB de la industria, 1950-1985  
(tasa de participación)



Fuente: Datos del Ministerio de Planificación y Desarrollo (1950-1959), BCB (1970-1979) e INE (1980-2000).  
Elaboración: CEDLA.

En el período neoliberal el PIB creció en 93%, hasta alcanzar \$us 9.574 millones en 2005, mientras que en el período populista lo hizo en 256 % hasta llegar en 2016 a \$us 34.053 millones (Gráfico 4). Obviamente las condiciones no fueron las mismas, en el primer período el agotamiento del nacionalismo se manifestó con una crisis de deuda externa, que obligó a asumir un programa de ajuste estructural condicionado por los acreedores, que excluyó al Estado de la producción, dejando a la iniciativa privada la misión de organizar una producción industrial orientada a la exportación. En cambio, el período populista coincidió con el ciclo de precios altos de las materias primas y el inicio de las exportaciones de gas natural a Brasil y Argentina.

**Gráfico 4**  
**PIB 1987-2016**  
**(en MM de \$us)**



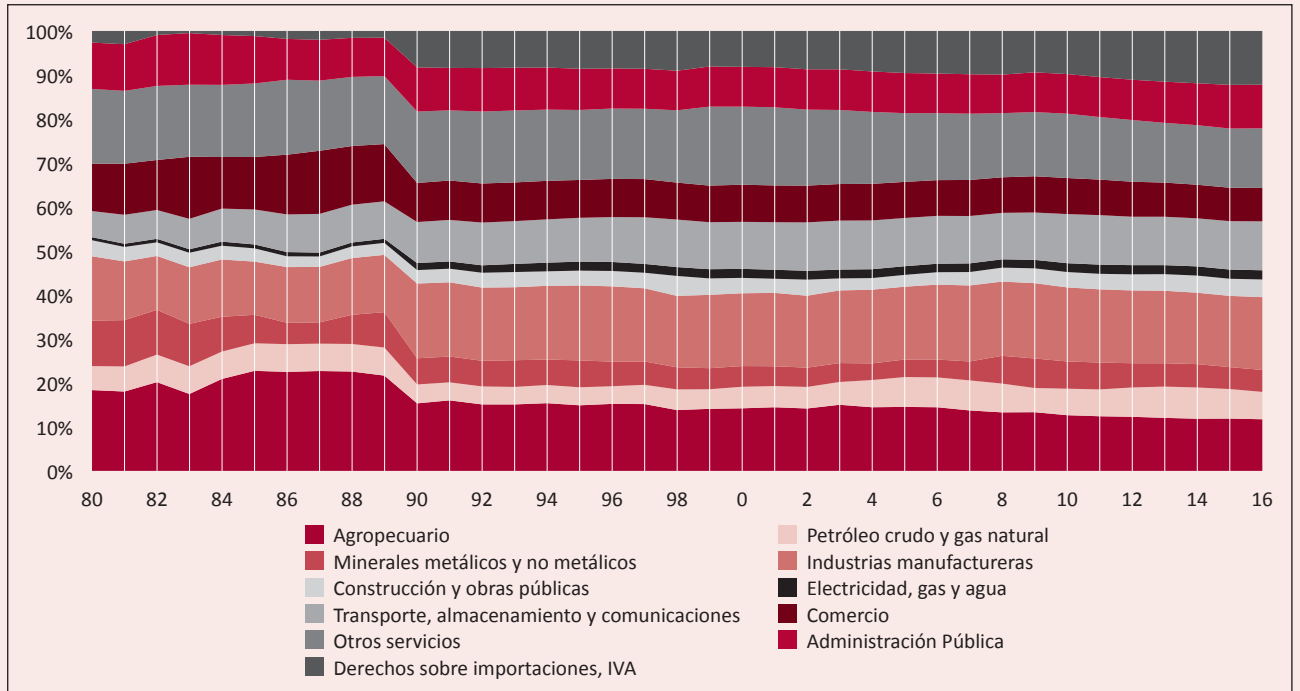
Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

En cuanto a la estructura del PIB que se muestra en el gráfico 5, se observa que no hubo sustanciales cambios en los dos últimos períodos. Las actividades agropecuarias y extractivas tienen una caída lenta en la participación en el PIB, desde el 26% en 1990 a 23% en 2016; la industria se mantiene casi constante con alrededor del 16% de participación; las actividades de servicios<sup>18</sup> van creciendo hasta finalizar el período con el 61% de participación en 2016.

La composición del PIB industrial en el período 2010-2016 (16% del total), se puede ver en el gráfico 6. “La estructura industrial —excepto por el rubro del petróleo y sus derivados— sigue siendo la misma de hace 30 años. Ella sigue siendo predominantemente liviana, relativamente pequeña, concentrada en la producción de bienes de consumo no duradero y con escasa integración vertical y horizontal como resultado de la dependencia de materias primas e insumos importados” (Escóbar, 2003: 370 y 379).

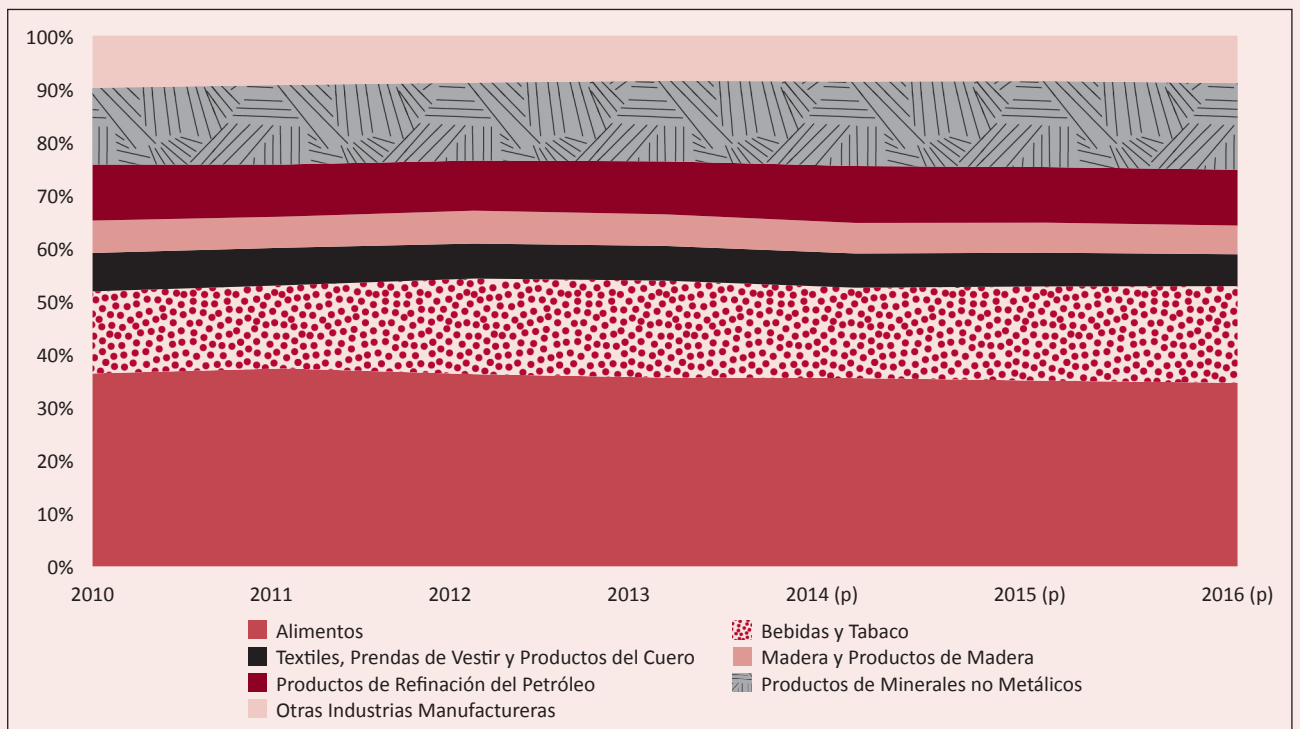


**Gráfico 5**  
Estructura del PIB, 1980-2016  
(porcentaje)



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

**Gráfico 6**  
PIB de la industria, 2010-2016  
(porcentaje)



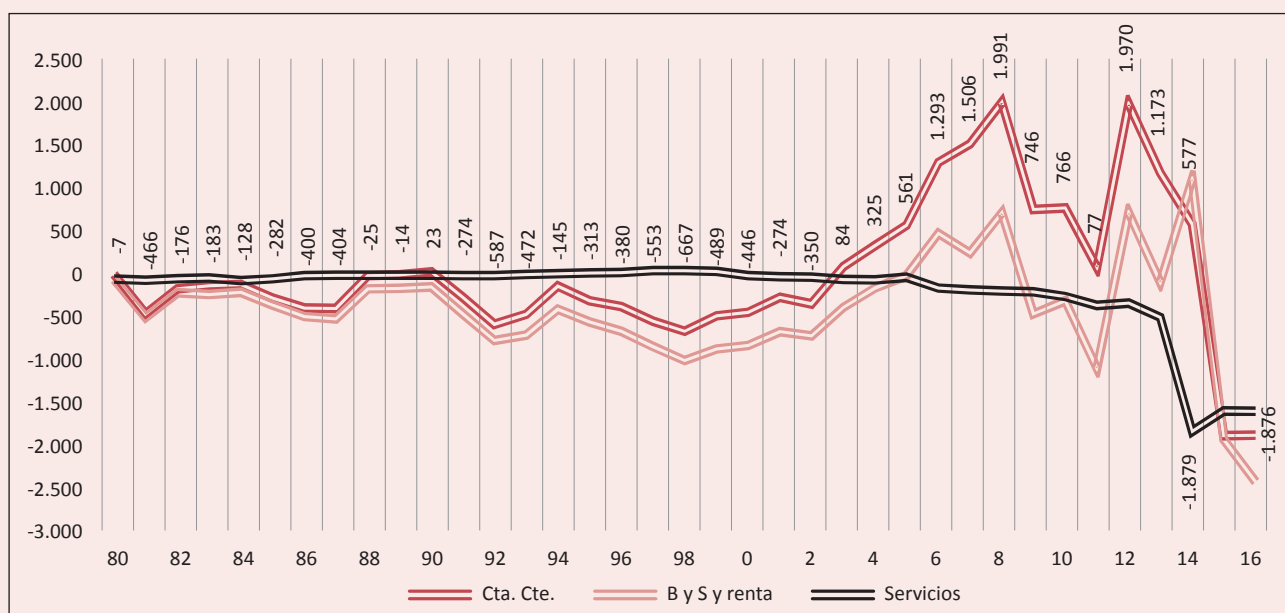
Fuente: UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

*En el período neoliberal la balanza comercial también fue deficitaria, a excepción de las últimas cuatro gestiones, que coinciden con el inicio de las exportaciones de gas natural y el ciclo de alza de precios de las materias primas.*

Como se puede ver, la evolución histórica de la estructura productiva de Bolivia no ha cambiado sustancialmente, tanto bajo el patrón de acumulación estatal como bajo el liberal. Para completar el análisis corresponde ahora incorporar los efectos del comercio exterior sobre la producción.

Durante el período estatista la balanza comercial fue permanentemente deficitaria, salvo en algunas gestiones donde el valor de las exportaciones superó el de las importaciones, pero con muy poco margen<sup>19</sup>. En el período neoliberal la balanza comercial también fue deficitaria, a excepción de las últimas cuatro gestiones, que coinciden con el inicio de las exportaciones de gas natural y el ciclo de alza de precios de las materias primas. En el período populista, al contrario, los primeros nueve años se tuvo un amplio saldo favorable en balanza comercial, generando excedentes de divisas que incrementaron sosteniblemente las reservas internacionales, para tornarse deficitaria desde el 2014.

**Gráfico 7**  
Cuenta corriente de la balanza de pagos, 1980-2016  
(en MM de \$us)

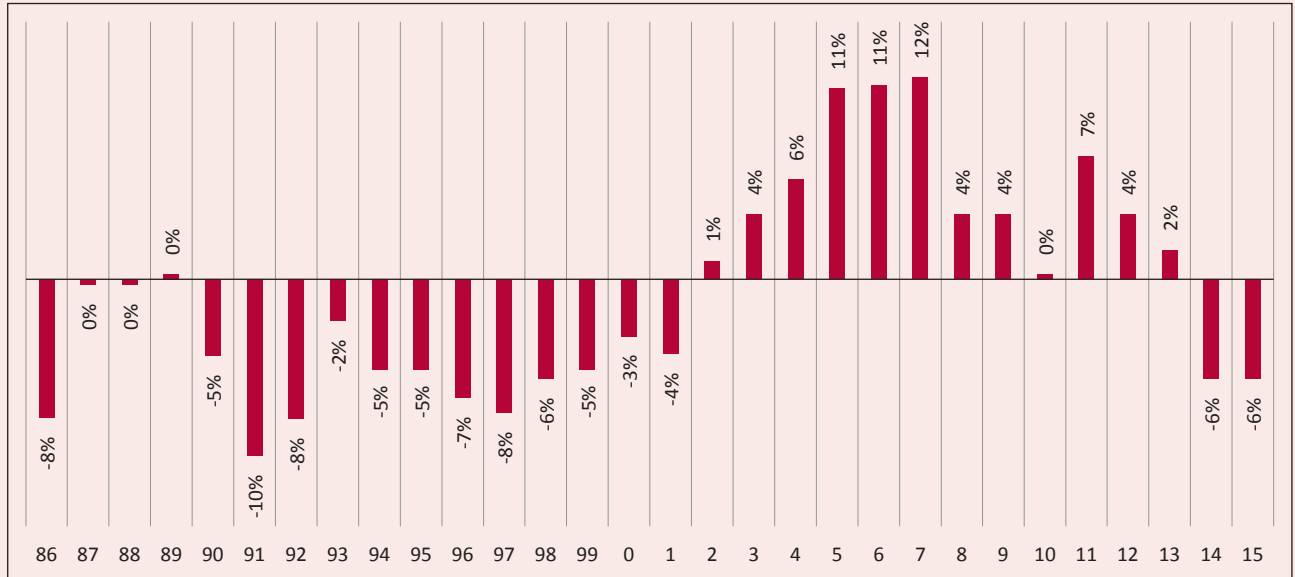


Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

La cuenta corriente de la balanza de pagos como porcentaje del PIB en el gráfico 8, ejemplifica aún más la situación anterior: déficit en el período neoliberal y superávit en el período populista. Los saldos positivos en la balanza de pagos en el último período, podrían dar la apariencia de que el déficit crónico se habría superado, sin embargo, al agotarse el ciclo de exportaciones de gas y la caída de sus precios, los déficits vuelven a ser recurrentes, con una estructura económica sin cambios. Esto muestra que no se pudo aprovechar la bonanza para transformar la estructura económica y las importantes tasas de crecimiento de la economía, se diluyen con tasas de importaciones que las superan.

<sup>19</sup> Gráfico Anexo de la balanza comercial 1950-2000.

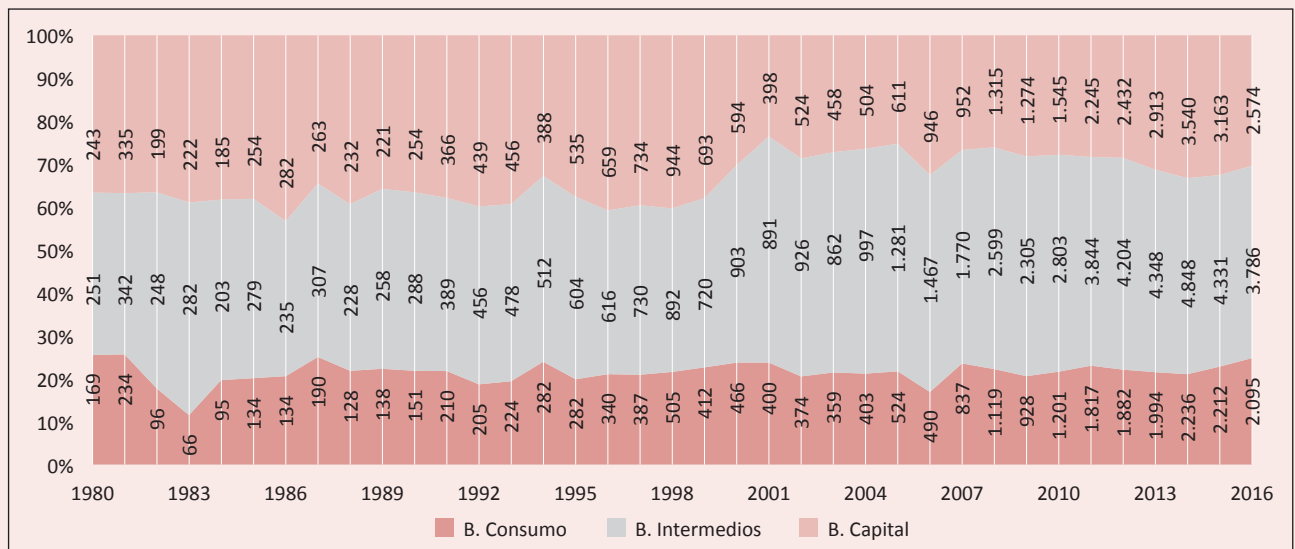
**Gráfico 8**  
**Cuenta corriente de la balanza de pagos, 1986-2015**  
**(porcentaje del PIB)**



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016 y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
 Elaboración: CEDLA.

La composición de los bienes importados según el destino económico, muestra que en todo el período se importa bienes de consumo en un rango aproximado del 25%, bienes intermedios entre 35 a 40%, y bienes de capital entre el 35 a 40% (Gráfico 9). Lo significativo de las importaciones en su evolución histórica es que cada vez es mayor su participación comparada con el PIB, en el período neoliberal fue en promedio de 20%, mientras que en el período populista llega al 29%. Esto significa que la economía depende cada vez más del sector externo, con una producción interna permanentemente debilitada.

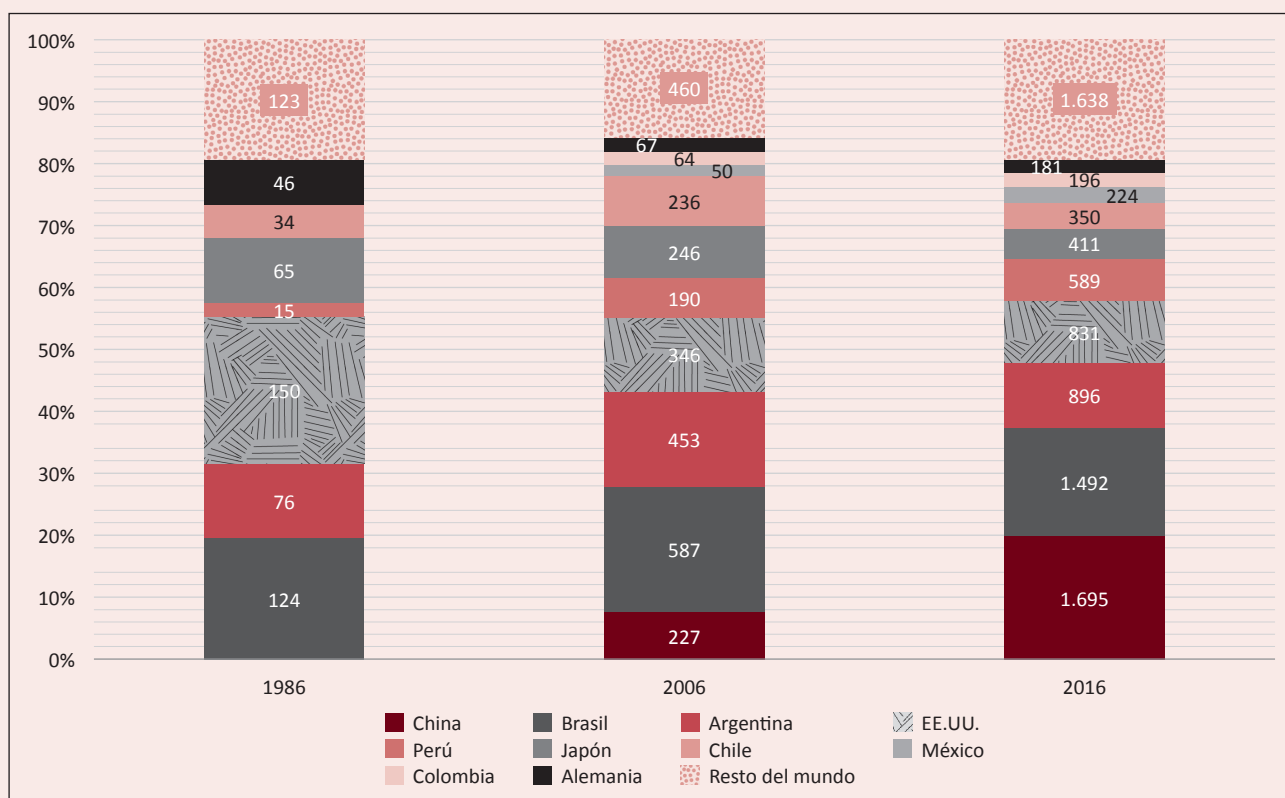
**Gráfico 9**  
**Importación de bienes según destino económico, 1980-2016**  
**(en MM de \$us y porcentaje)**



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
 Elaboración: CEDLA.

En relación al origen de las importaciones, en 1986 el 37% provenía de los países vecinos<sup>20</sup>, 22% de los Estados Unidos, 11% de Asia, 20% de la Unión Europea (UE) y 10% del resto del mundo; para 2006 el 44% provenía de los países vecinos, 10% de los Estados Unidos, en Asia aparece China, y junto con Japón y otros países asiáticos llegan a 16%, mientras que las de la UE caen a 8%, y las del resto del mundo suben a 22%; finalmente, en 2016 las importaciones de los países vecinos caen a 39%, las de Estados Unidos suben a 11%, las de Asia siguen creciendo hasta 31%, las de la UE suben a 11% y las del resto del mundo llegan a 8%. Lo relevante de este panorama, es el desplazamiento de los Estados Unidos y la Unión Europea, hacia el Asia, que se explica por las transformaciones en la economía mundial descritas en el capítulo II.

**Gráfico 10**  
**Importaciones de mercancías por países, 1986, 2006 y 2016**  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

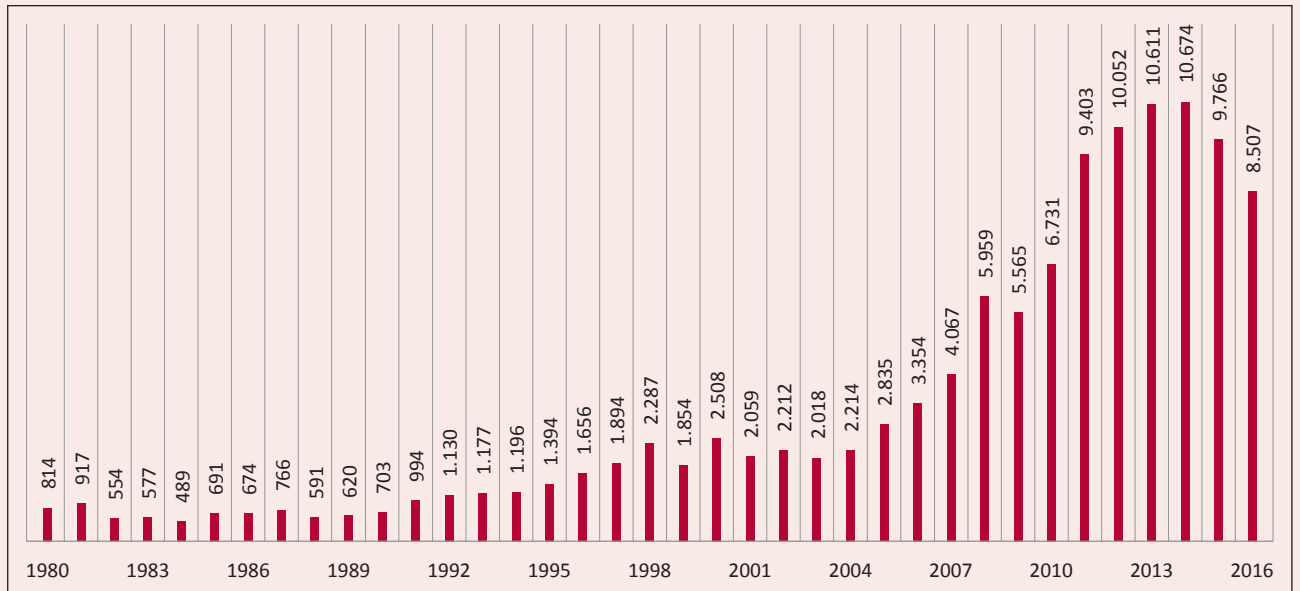
El crecimiento registrado en las exportaciones entre 1986 a 2005 fue de 321% hasta llegar a \$us 2.835 millones, mientras que, en ocho años, entre 2006 a 2014, crecieron en 218% hasta \$us 10.674 millones, para luego caer hasta 2016 en 20% hasta \$us 8.507 millones. En el crecimiento de los últimos años no sólo destacan las exportaciones de gas natural, sino también se evidencia una recuperación de las exportaciones de minerales y de productos no tradicionales como la castaña, quinua, soya, que muestran una estructura más diversificada, pero muy enraizada en la producción de materias primas (Gráfico 11).

<sup>20</sup> Perú, Argentina, Brasil y Chile.

<sup>21</sup> Ver Anexo Gráfico de exportaciones por zonas económicas 1980-2016.

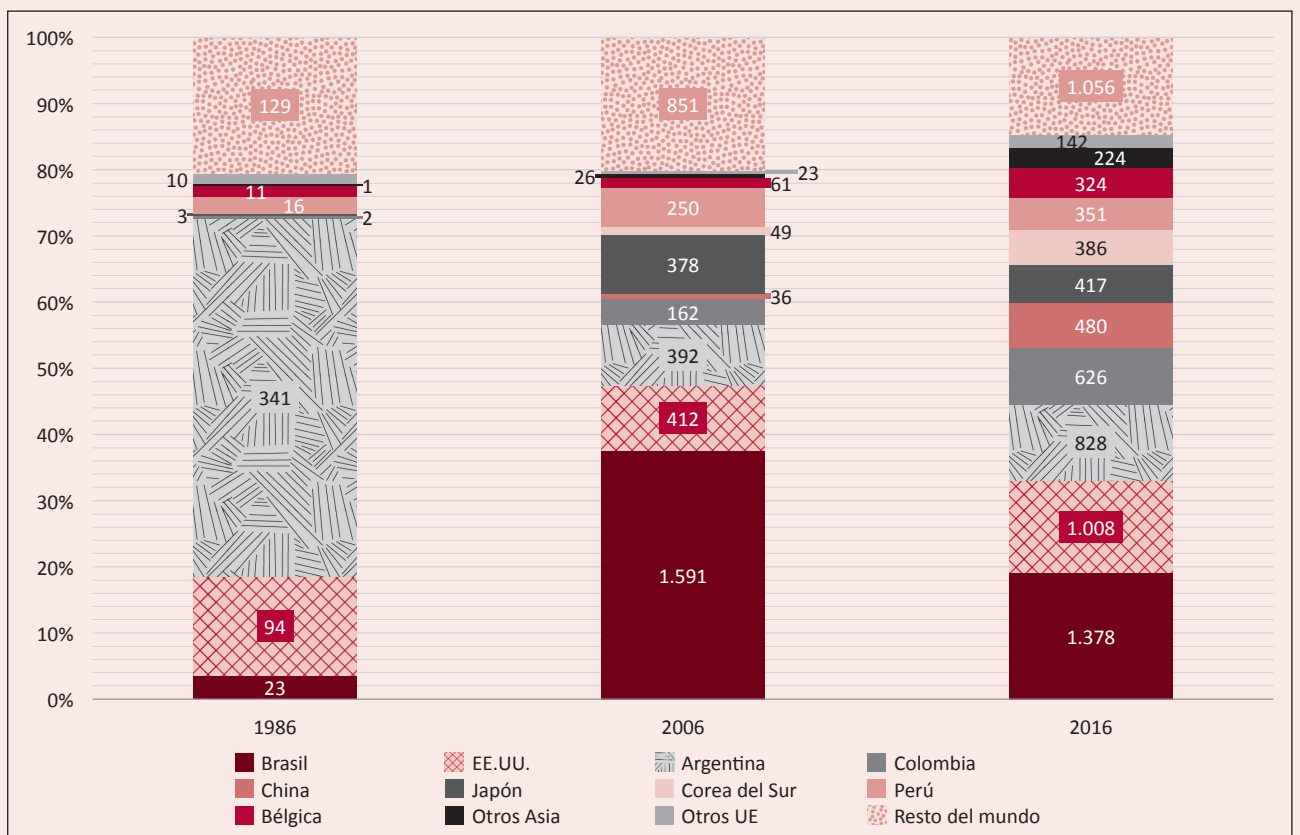
Desde el punto de vista del destino de las exportaciones, el panorama es parecido al del origen de las importaciones, alto porcentaje de exportaciones a los países vecinos y un desplazamiento de las exportaciones de los Estados Unidos y UE al Asia, convirtiéndose China, Japón y Corea del Sur en los principales nuevos destinos (Gráfico 12)<sup>21</sup>.

**Gráfico 11**  
**Evolución de las exportaciones, 1980-2016**  
 (MM de \$us)



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
 Elaboración: CEDLA.

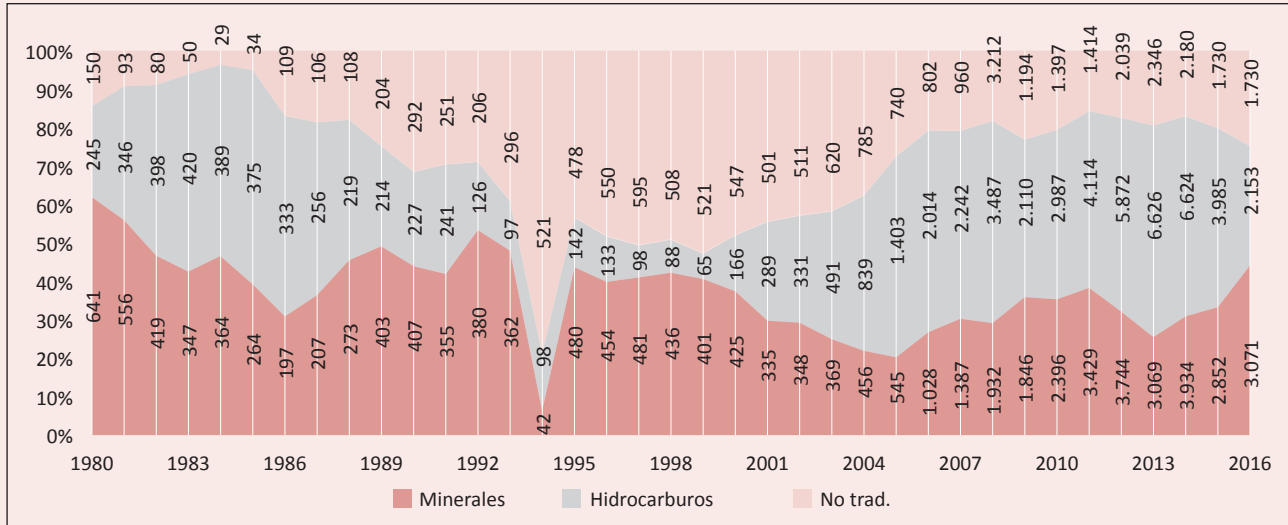
**Gráfico 12**  
**Exportaciones de Bolivia, por países**  
 (en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
 Elaboración: CEDLA.

La estructura de las exportaciones según se muestra en el gráfico 13, está compuesta por minerales, hidrocarburos y productos no tradicionales. En este punto se puede observar claramente la estructura primaria y exportadora, que se refuerza con productos no tradicionales que también son materias primas con un bajo nivel de transformación, como la soya, quinua, castaña y otros.

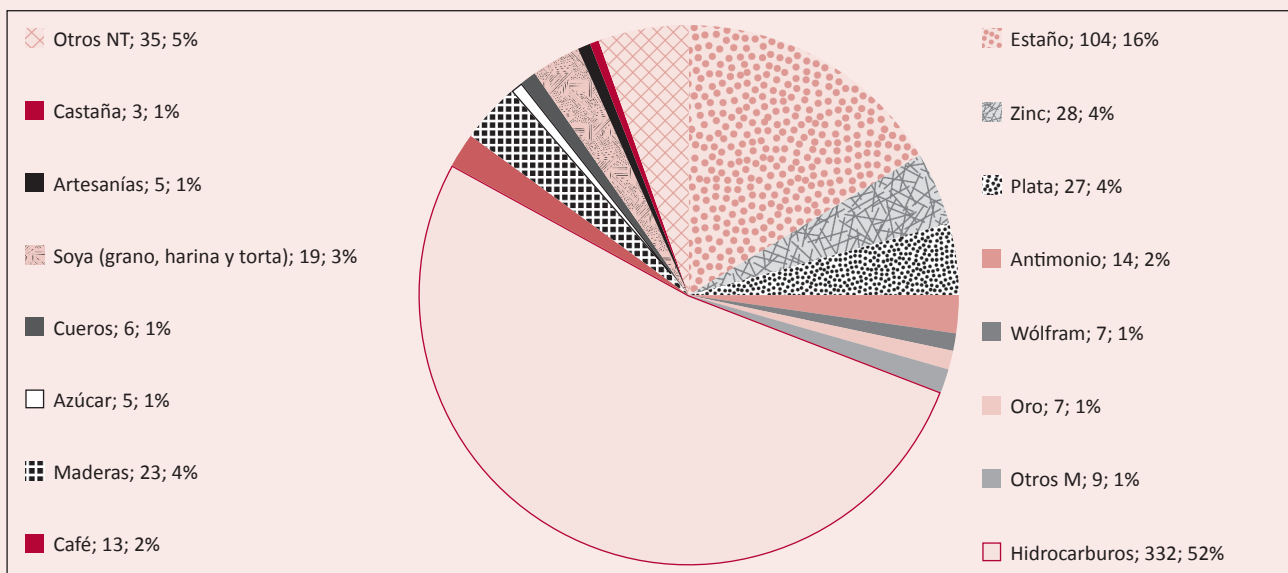
**Gráfico 13**  
Estructura de las exportaciones, 1980-2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

A continuación, se analiza la evolución de las exportaciones en los años 1986, 2005 y 2016. En 1986 el valor de las exportaciones fue de \$us 638 millones, 29% de minerales, 52% de hidrocarburos y 19% de productos no tradicionales con un alto componente de materias primas (Gráfico 14).

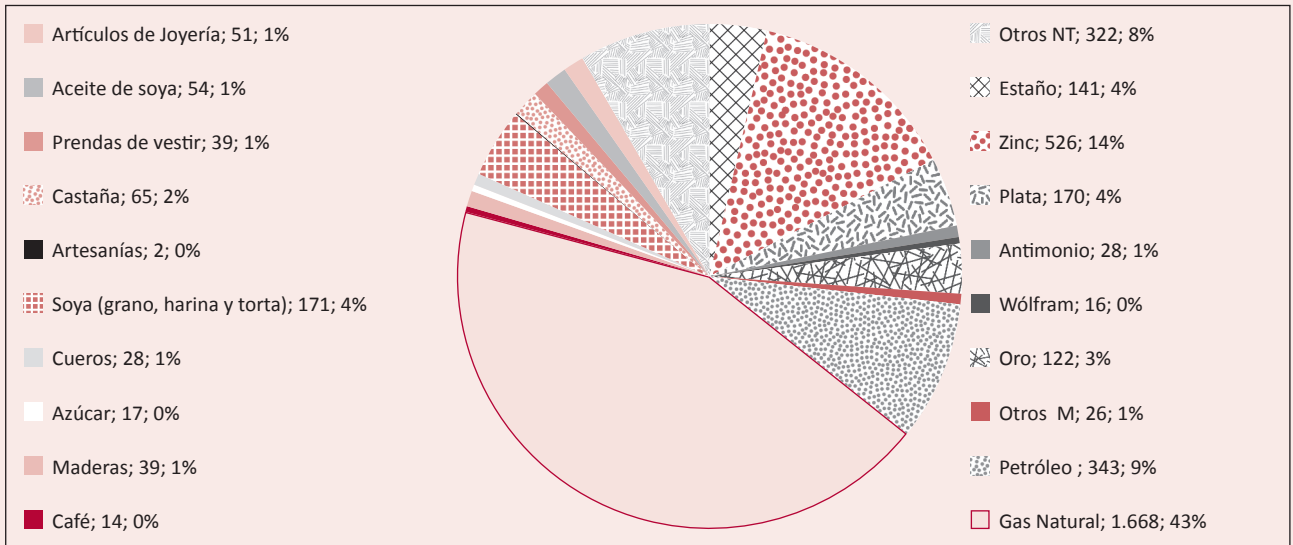
**Gráfico 14**  
Estructura de las exportaciones, 1986  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Para el año 2006 las exportaciones fueron por un valor de \$us 3.354 millones, con 52% de gas natural y petróleo, 28% de minerales, 10% por concepto de materias primas no tradicionales, 2% de productos industriales y 8% de otros productos no tradicionales.

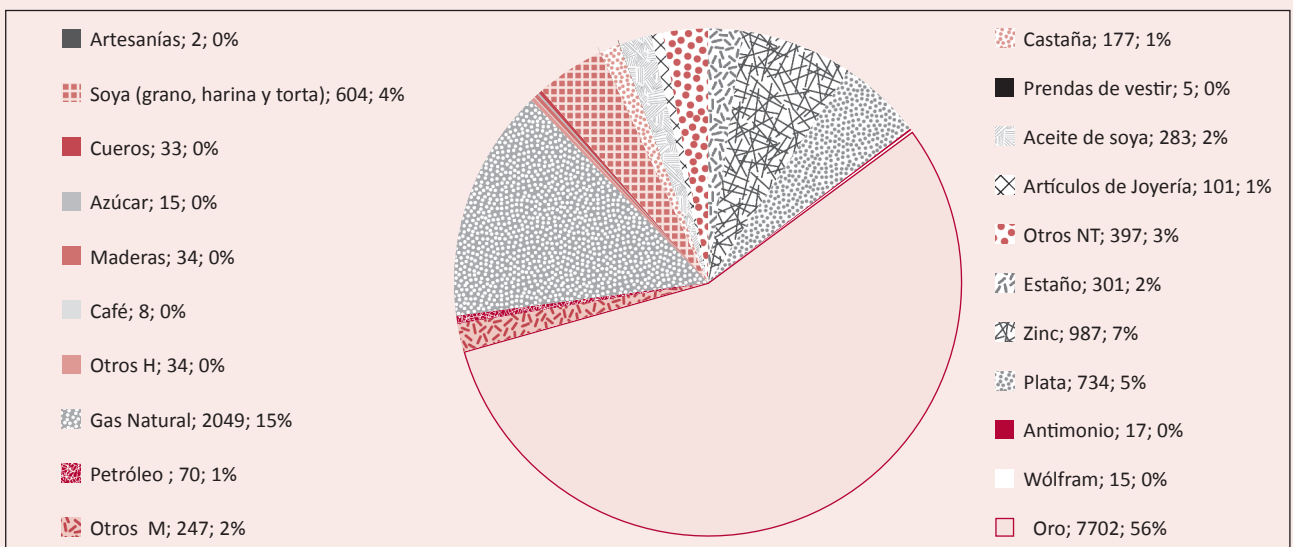
**Gráfico 15**  
Estructura de las exportaciones, 2006  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Ya para el año 2016, el valor de las exportaciones fue de \$us 8.507 millones, compuestas por gas natural y petróleo 16%; 74% minerales (resaltando el oro con el 56% de la exportación de minerales), 4% de materias primas no tradicionales, 3% de industriales no tradicionales y 3% de otros no tradicionales.

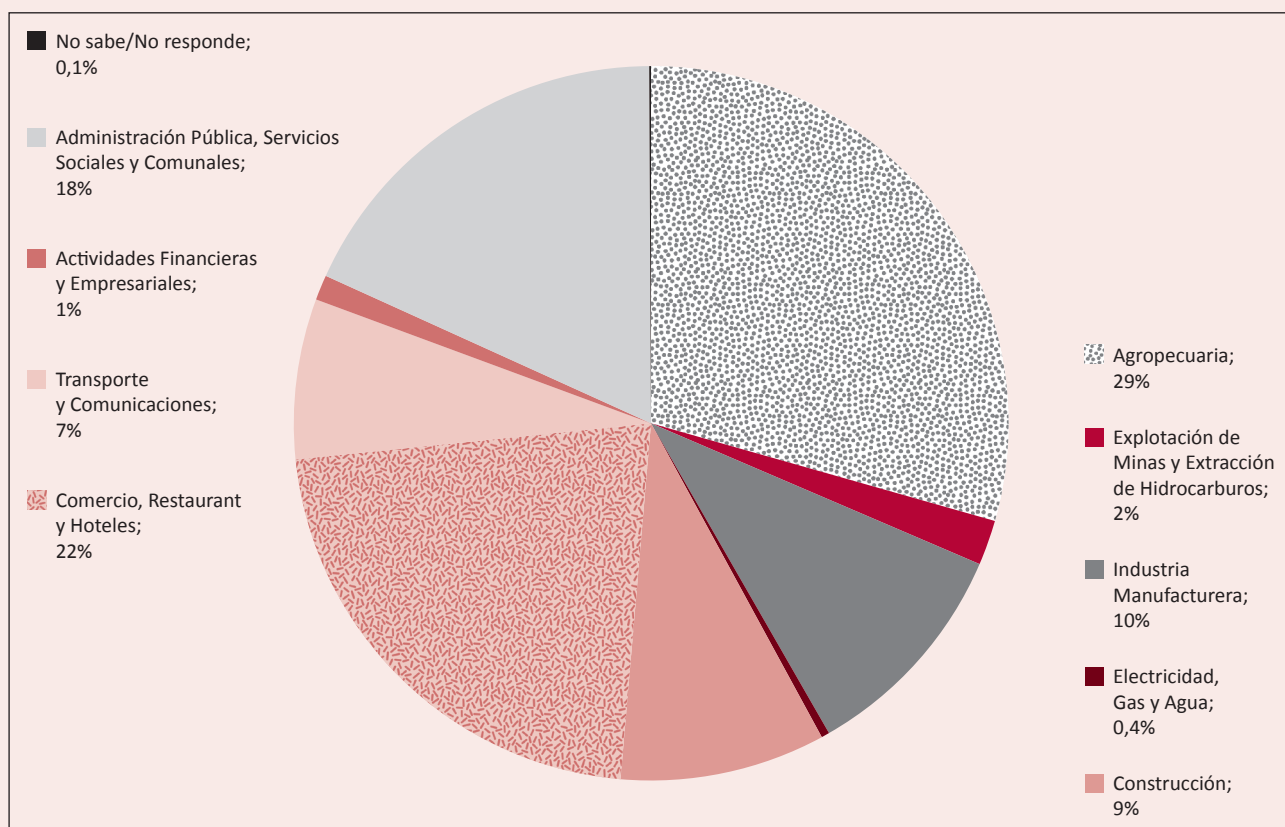
**Gráfico 16**  
Estructura de las exportaciones, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Para completar el panorama de la estructura del comercio exterior, corresponde introducir al análisis de la economía la participación de la fuerza laboral. Para 2015 Bolivia tenía 10.896.290 habitantes<sup>22</sup>, de los cuales 5.086.135 (47%) eran parte de la población ocupada (PO). La agropecuaria absorbe el 29,4% de la PO y contribuye con el 12% al PIB; hidrocarburos y minería con el 2% de la PO y contribuye con 12% al PIB; la industria con el 10,3% de la PO contribuye con 16% al PIB; la construcción con el 9,3% de la PO contribuye con 4% al PIB; finalmente, las actividades del sector servicios con 49% de la PO contribuyen con 44% al PIB<sup>23</sup>.

**Gráfico 17**  
**Población ocupada por rama de actividad económica, 2015**  
**(porcentaje de participación)**



Fuente: UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Las actividades productivas que agrupan a 51% de la PO, tienen distintos niveles de productividad. La minería e hidrocarburos tienen la productividad más alta con 6 unidades de valor por trabajador, le sigue la industria con 1,55 unidades, la construcción con 0,43 unidades y finalmente, la agropecuaria con 0,41 unidades. Estos datos revelan los bajos niveles de productividad de la economía, con excepción de la minería e hidrocarburos.

22 Ver en Anexo Cuadro de evolución de la población de Bolivia.

23 La suma de participación de los distintos subsectores al PIB sólo llega a 88%, pues 12% corresponden a derechos sobre mercancías e IVA.

Existen diversas formas de producción en los distintos subsectores productivos, donde convive la forma capitalista maquinizada con formas manufactureras y artesanales de baja productividad. Así, por ejemplo, en la minería gran parte de la producción está dada por tres empresas transnacionales de rango mundial, mientras la estatal Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL) con la forma manufacturera tiene el control de la producción de estaño; asimismo existen pequeñas empresas y cooperativas con formas de producción artesanales. Estas formas de producción atrasadas son funcionales para la acumulación de las grandes empresas capitalistas.



Es de particular importancia el cooperativismo aurífero, pues en ausencia de empresas transnacionales, proveen su importante producción al mercado mundial<sup>24</sup>. En Bolivia existen alrededor de 1.700 cooperativas auríferas, principalmente ubicadas en el departamento de La Paz. Su forma de producción es la siguiente: Un grupo de personas se reúne para pedir un área de trabajo y se crea la cooperativa. Sus socios cuentan con suficiente capital para hacer los trabajos de organización del campamento, pero no para llevar adelante las operaciones. Para ello, buscan a un socio inversionista que con un capital promedio de \$us 1 millón proporciona la maquinaria y la fuerza de trabajo asalariada. Por otra parte, los socios que viven en las ciudades contratan un representante que hace los trabajos de campamento. También existe una masa de fuerza de trabajo que presiona para que las cooperativas les permitan lavar manualmente oro en algún momento de la jornada. La producción es concentrada por algunos comercializadores, que exportan la producción a empresas transnacionales. Estas últimas sin incurrir en gastos en el proceso de producción se benefician de la producción a pequeña escala de las cooperativas. Similar situación es posible encontrar en la producción agropecuaria e industrial.

En Bolivia alrededor del 80% de la fuerza de trabajo se concentra bajo esta diversidad de formas de producción no típicamente capitalistas. Se las conceptualiza así, porque no existe plenamente la relación social capitalista entre el dueño de los medios de producción y el dinero, con la fuerza de trabajo proletarizada, es decir, aquella que haya sido expropiada de sus medios de producción, como la tierra o la exclusión del taller artesanal por la manufactura. Sin embargo, están subsumidas por las relaciones capitalistas y se reproducen bajo la lógica del mercado, es decir, de maximización de las ganancias.

En la generalidad de estas formas de producción atrasadas, la fuerza de trabajo que se emplea está exenta de las mínimas condiciones laborales y no se cumplen con los derechos laborales, porque están al margen de la economía formal, con la explotación de fuerza de trabajo familiar, muchas veces infantil o trabajadores dependientes que figuran como socios en el sistema cooperativo y otras formas de explotación encubiertas.

Al haber penetrado desde afuera las relaciones capitalistas, debido a la necesidad de materias primas para la producción industrial capitalista, no rompen con la economía local y la articulan marginalmente<sup>25</sup>, subsumiéndola con el tiempo, pero sin haberla podido transformar en capitalista, valiéndose de ella para maximizar ganancias. La penetración del capital a la explotación de recursos naturales convierte a la economía primordialmente rentista, es decir, que vive de la renta de la tierra capitalista que le proporciona la explotación de recursos naturales como propietaria de la tierra de donde se los extraen. De ahí la condición primaria y exportadora que caracteriza a la economía de Bolivia controlada por el capital monopólico internacional y apoyada por las formas de producción atrasadas en la medida que facilitan la producción de ganancias.

En las últimas décadas ha ido emergiendo un grupo de exportaciones de productos no tradicionales compuesta, como se vio en las estadísticas, también de materias primas como la castaña, quinua, chía, etc., que se exportan con bajos niveles de valor agregado. En esta producción tienen importante relevancia las formas de producción atrasadas que operan al margen de la legislación laboral. Esta dependencia estructural de la economía por la economía mundial ha limitado el desarrollo de un aparato productivo para el mercado interno, las exportaciones proveen de divisas para las importaciones de insumos, maquinaria y equipo para la producción o para fomentar el consumo con mercancías importadas.

<sup>24</sup> Como se vio en el gráfico 16, el año 2016 las exportaciones de oro llegaron al 56% del total exportado.

<sup>25</sup> Sergio Almaraz señalaba que era más barato llevar mercancías (ropa y alimentos) a las minas desde Europa que de la misma Bolivia.



# Política comercial de Bolivia

Por las características de la estructura económica la política comercial debe fundarse en aquella que promueva el desarrollo industrial, para superar la condición primaria y exportadora. En ese sentido, primero se verá la política de industrialización y luego la política comercial propiamente dicha.

La estrategia de desarrollo de la actual gestión de gobierno se origina con el Plan Nacional de Desarrollo que nace con la propuesta del Movimiento al Socialismo (MAS) en su programa de gobierno 2006-2010, “Por una Bolivia Digna, Soberana y Productiva para Vivir Bien”<sup>26</sup>. Posteriormente, el D.S. 29272 de 12 de septiembre de 2007 aprueba el “Plan Nacional de Desarrollo: Bolivia Digna, Soberana, Productiva y Democrática para Vivir Bien - Lineamientos Estratégicos”. Más adelante, la Constitución Política del Estado Plurinacional promulgada el 17 de febrero de 2009, reconoce la economía plural. Luego, en el 2012, se presenta la Agenda del Bicentenario 2025. Y, en el marco de esa agenda el año 2015, se lanza el “Plan de Desarrollo Económico y Social 2016-2020: Desarrollo Integral para Vivir Bien”.

La estrategia plantea el Vivir Bien como objetivo final del desarrollo. Los desafíos que implica ello son la erradicación de la pobreza, universalización de los servicios básicos, salud, educación, empleo.

Para alcanzarlo se plantea la construcción de una matriz productiva que supere el patrón primario exportador mediante la industrialización de los recursos naturales estratégicos y la redistribución de ingresos a las formas de producción generadoras de empleo. “La idea central es que, a partir de sus excedentes, los sectores estratégicos, además de reinvertir, provean recursos a los sectores generadores de ingresos y empleo para contribuir a diversificar la economía y el desarrollo social”<sup>27</sup>.

“El objetivo es lograr la convivencia equilibrada y complementariedad con equidad de la Economía Estatal, la Economía Comunitaria —que se asienta en procesos productivos, impulsados por organizaciones sociales, comunitarias, y micro y pequeños empresarios, artesanos, organizaciones económicas campesinas, organizaciones productivas, comunidades, y asociaciones urbanas y rurales— la Economía Mixta y la Economía Privada”<sup>28</sup>.

Para ello, se cambia la función del Estado, que pasa de simple regulador a promotor y protagonista, asumiendo roles y funciones económicas diferenciadas en los procesos productivos del país y propiciando la transformación de la matriz productiva, lo que se busca es liberar a Bolivia de la dependencia de la exportación de materias primas para abandonar el modelo primario exportador y construir una Bolivia industrializada y productiva.

<sup>26</sup> MAS-IPSP, 2005.

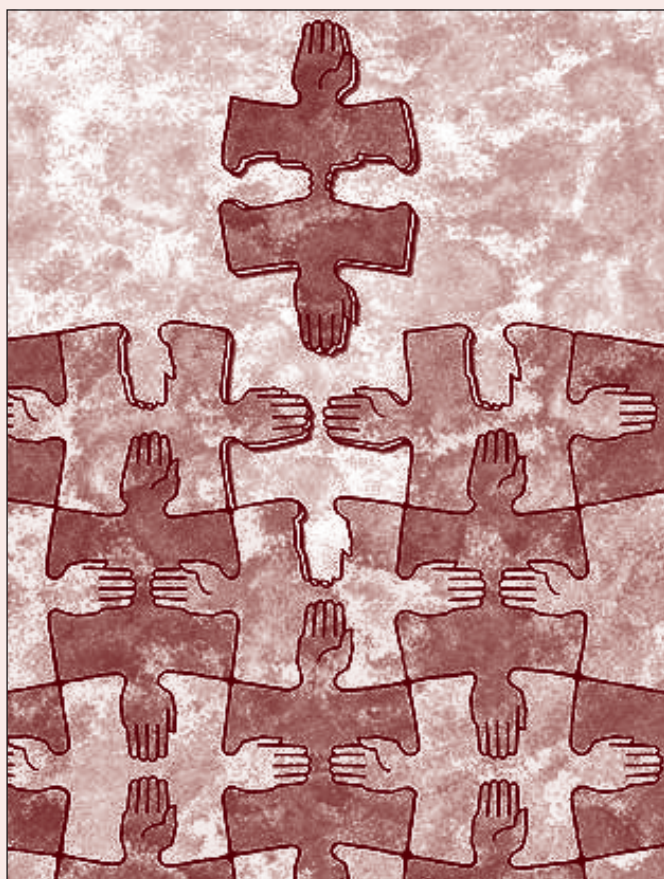
<sup>27</sup> *Ibidem*: 132.

<sup>28</sup> *Palabras del Ministro de Planificación del Desarrollo, Gabriel Loza, en la presentación del PND. Julio de 2007.*

El Nuevo Modelo Económico, Social, Comunitario y Productivo tiene la finalidad de “sentar las bases para la transición hacia el socialismo, en el cual gradualmente se irán resolviendo muchos problemas sociales y se consolidará la base económica para una adecuada distribución de los excedentes económicos. Si bien por un tiempo Bolivia seguirá siendo un país primario exportador, esta vez se debe tener claridad sobre el objetivo y el camino a tomar. Este es un modelo económico que se basa en el éxito de la administración estatal de los recursos naturales. Este modelo está diseñado para la economía boliviana, depende de la forma en que se administren los recursos naturales” (Arce, septiembre de 2011:3).

El cambio de la matriz productiva propugnada en el Modelo Económico Social Comunitario Productivo, busca una producción con mayor valor agregado con la implementación de los Complejos Productivos Territoriales, mediante la intervención coordinada y articulada de los diferentes actores de la economía plural, para satisfacer el mercado interno y luego la exportación. Bajo este esquema se busca una mayor participación de la micro y pequeña empresa (MyPes) y la pequeña y mediana empresa (PyMes), buscando en los resultados el 10% de participación en las exportaciones.

Otra meta dentro del desarrollo de los complejos productivos territoriales es el aprovechamiento de los beneficios de los tratados comerciales, con la promoción a la exportación de los productos elaborados en el país, hasta 28% de participación del valor de las exportaciones manufactureras; 12% de participación en las exportaciones de productos orgánicos; 800 mil toneladas métricas de volumen de exportación de productos agropecuarios (PDES, 2015-2020: 114). La promoción integral de las exportaciones y apertura y desarrollo de la oferta exportable con valor agregado, se hará con énfasis en las micro y pequeñas unidades económicas (Ibidem:115).



En cuanto a la política comercial propiamente dicha, el documento se referirá a seis aspectos: i) política arancelaria; ii) política de integración; iii) política de incentivo a las exportaciones; iv) política fiscal; v) política cambiaria; y vi) política crediticia.

La política arancelaria hace énfasis en el libre mercado. Con la apertura comercial en los años ochenta, los aranceles para bienes de consumo importados eran del 10% y para bienes de capital 5%. La nueva política protege la entrada de algunos productos de consumo con aranceles de hasta 20% y de hasta 10% para la importación de maquinaria.

La política arancelaria también comprende otros costos. La Tasa de Almacén Aduanero con una tasa de 0,5% del valor CIF en frontera, valor según el servicio prestado y tiempo de permanencia. El Aporte Gremial, según a la Cámara al que se está asociado del 0,3% del valor CIF en frontera. El Despacho Aduanero, que corresponde a una comisión variable entre el 0,1 al 2,5% del valor CIF en frontera, que se paga a la agencia despachante de aduana. Impuesto al Valor Agregado de 14,94% del valor CIF en Aduana, grava

sobre el valor de la mercadería más el arancel. También existe el Impuesto al Consumo Específico del valor CIF en Aduana, que grava a licores, tabaco y bienes suntuarios. Y el Impuesto a los Hidrocarburos del valor CIF en Aduana, cuya tasa depende del producto a ser importado (Zábala, Yepez y Tamayo, 2015).

En política de integración Bolivia tiene acuerdos comerciales con la Comunidad Andina de Naciones, integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; también tiene firmado con Chile el Acuerdo de Integración Económica (ACE 22); con México un Acuerdo de Integración Económica (ACE 31); con Cuba el Acuerdo de Integración Económica (ACE, 47); y finalmente con los países del Mercado Común del Sur MERCOSUR tiene firmado el Acuerdo de Integración Económica (ACE 36). Asimismo, Bolivia es beneficiario de los Sistemas de Preferencias proporcionados unilateralmente por Estados Unidos, Unión Europea, Canadá, Japón, Noruega y Suiza. Y finalmente, tiene el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) que comprende a los pueblos indígenas de América<sup>29</sup>.

Es importante destacar el SGP de los Estados Unidos, denominado Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA)<sup>30</sup> de los Estados Unidos, por la importancia que tuvo para el desarrollo de la industria textil y el empleo. Este sistema de preferencias fue otorgado a la Comunidad Andina para apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas el 4 de diciembre de 1991 hasta 2001, ofreciendo ingresos de aranceles a cerca de 5.500 productos, incluidos textiles y confecciones, con el propósito de sustituir el cultivo ilícito de la hoja de coca. Posteriormente se renueva desde el 11 de noviembre de 2002, rompiéndose unilateralmente el acuerdo por los Estados Unidos en diciembre de 2008.

La suspensión del tratado generó repercusiones en las empresas de textiles y de confecciones y en sus trabajadores. “Se estima que la pérdida de fuentes de trabajo sumó más de 30.000, y los ingresos derivados del comercio con Estados Unidos disminuyeron un 70%” (Calvimontes, 2015: 3). Según el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) en 2004 Bolivia vendió 2.195 toneladas por un valor de \$us 40 millones, desde 2008 la caída es pronunciada y en 2016 sólo se vendió por un millón de dólares 25 toneladas, es decir, en más de 10 años, la exportación de textiles bolivianos hacia Estados Unidos cayó en un 99%<sup>31</sup>.

Para la promoción de las exportaciones se crearon las siguientes instituciones estatales: i) la Unidad de Productividad y Competitividad, la cual se encarga de incentivar el crecimiento del aparato productivo de la nación, e impulsar a los pequeños productores al mercado internacional; ii) el Sistema de Ventanilla Única de Exportaciones, para simplificar y centralizar los trámites de exportación; iii) el Instituto Nacional de Promoción de Exportaciones, con la finalidad de impulsar el crecimiento de la capacidad productiva y exportadora; iv) recientemente se creó el Programa de Apoyo a la promoción del crecimiento y diversificación de las exportaciones, el cual depende del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, que busca potenciar la imagen de Bolivia con el desarrollo de la “Marca país” (Zábala, Yepez y Tamayo, 2015).

En cuanto a los aspectos fiscales de la promoción de exportaciones, se establecieron incentivos en dos áreas: i) exención y devolución de impuestos al valor agregado (IVA) mediante Certificados de Devolución Impositiva (CEDEIM), y el establecimiento del Impuesto al Consumo Específico; ii) incentivos aduaneros mediante el Régimen de Internación Temporal para las Exportaciones (RITEX), el Draw Back y la Ley 1489 de 1993, ambos evalúan la devolución de IVA, IT, ICE y Gravamen Aduanero Consolidado. (Vaca y Soliz, 2001: 18). Sin embargo, se toman

*Bolivia es beneficiario de los Sistemas de Preferencias proporcionados unilateralmente por Estados Unidos, Unión Europea, Canadá, Japón, Noruega y Suiza. Y finalmente, tiene el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) que comprende a los pueblos indígenas de América.*

<sup>29</sup> Cuadro 3 de Anexo contiene detalle de estos convenios acuerdos y tratados.

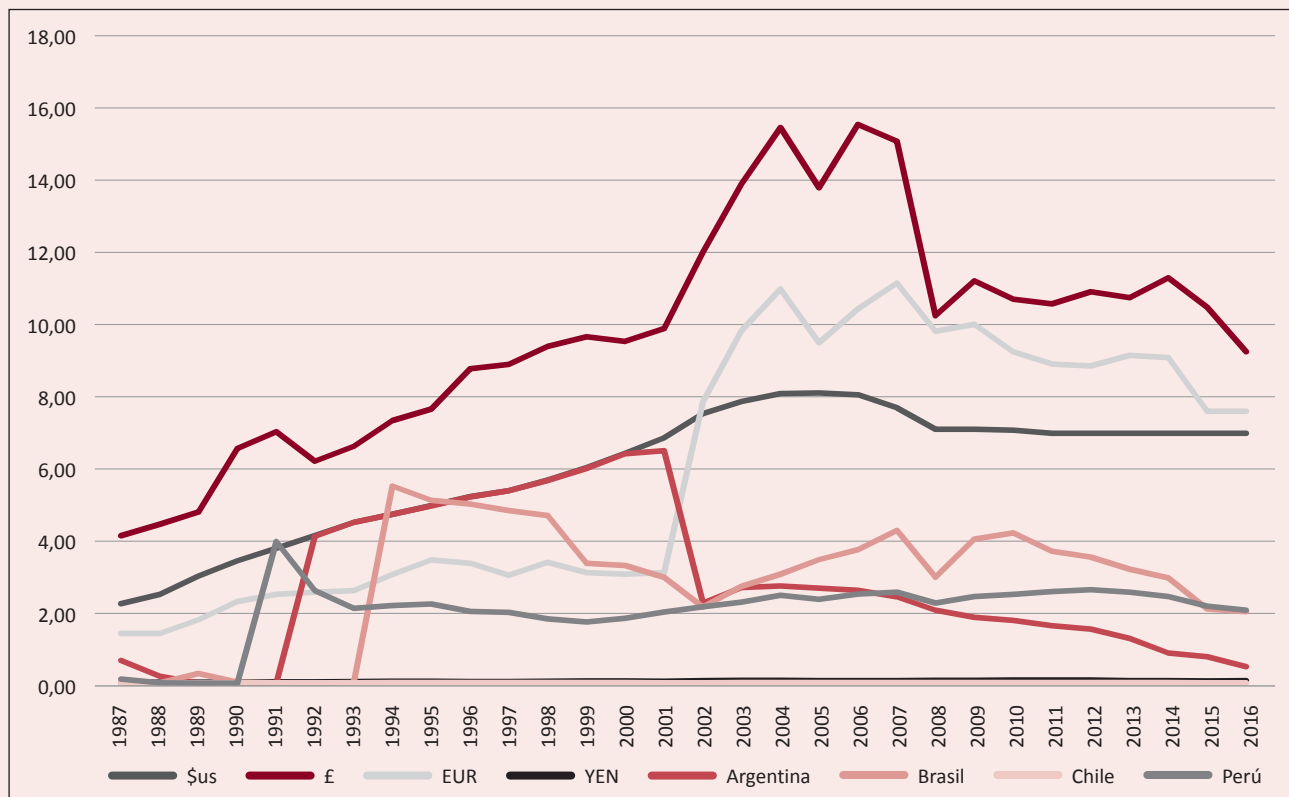
<sup>30</sup> Por sus siglas en inglés: Andean Trade Promotion and Drug Eradication.

<sup>31</sup> <http://eju.tv/2017/10/despues-de-la-atpdea-la-venta-de-textiles-de-bolivia-a-eeuu-cayo-en-99/>

medidas proteccionistas desde el 2007, que prohíben las exportaciones de algunos productos agropecuarios para evitar el desabastecimiento del mercado interno, principalmente granos, carne de pollo y res, y aceites.

La política cambiaria no ha sido utilizada para incentivar al sector exportador, ésta más bien, tiene el fin de mantener la estabilidad de precios, para tener controlada la inflación. En el gráfico 18 se observa la cotización de monedas extranjeras respecto al boliviano (Bs), siendo que desde el 2008 se mantiene un tipo de cambio fijo respecto al dólar, mientras que las monedas de los países vecinos y otros como la UE se devalúan, con efectos de pérdida de competitividad de las exportaciones bolivianas, sujetas a la política monetaria de los Estados Unidos.

**Gráfico 18: Cotización de monedas extranjeras (Bs por unidad monetaria)**



Fuente: Boletines BCB N° 272 de 1990, 364 de 2014, 372 de 2016; y para PIB nominal con datos de UDAPE, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

La política crediticia es limitada para financiar inversiones productivas, con tasas de interés muy altas. Sin embargo, existen mecanismos financieros a través de la Gerencia de Desarrollo del Banco Central de Bolivia y la banca comercial, para otorgar créditos directos en moneda nacional con mantenimiento de valor a los exportadores de productos no tradicionales para que estos financien a sus importadores bajo la modalidad de postembarque; también se otorgan líneas de crédito para capital de trabajo para el financiamiento durante el período de preembarque (Vaca y Soliz, 2001: 18).

# Evaluación del SGP+ de la UE en Bolivia

## UNIÓN EUROPEA

El Tratado de Maastricht, firmado el 7 de febrero de 1992 y vigente desde el 1º de noviembre de 1993, es el que consagra oficialmente la creación de la Unión Europea, proporcionando un conjunto de normativas para todos los Estados miembros y para los que en el futuro podrían suscribirlo. La Unión Europea es una comunidad económica y política de derecho única en el mundo, nacida para propiciar y acoger la integración y gobernanza común de los Estados y pueblos de Europa. Está constituida por veintiocho Estados.

**Cuadro 4**  
**Países miembros de la Unión Europea**

Estado	Fecha de adhesión	Población	Superficie (km <sup>2</sup> )	PIB per cápita (\$)
Alemania	25 de marzo de 1957	81 305 856	357 022	38 400
Austria	1 de enero de 1995	8 219 743	83 871	42 400
Bélgica	25 de marzo de 1957	10 438 353	30 528	38 200
Bulgaria	1 de enero de 2007	7 037 935	110 879	13 800
Chipre	1 de mayo de 2004	1 138 071	9 251	29 400
Croacia	1 de julio de 2013	4 290 612	56 542	18 100
Dinamarca	1 de enero de 1973	5 543 453	43 094	37 600
Eslovaquia	1 de mayo de 2004	5 483 088	49 035	23 600
Eslovenia	1 de mayo de 2004	1 996 617	20 273	29 000
España	1 de enero de 1986	47 042 984	505 370	31 000
Estonia	1 de mayo de 2004	1 274 709	45 228	20 600
Finlandia	1 de enero de 1995	5 262 930	338 145	36 700
Francia	25 de marzo de 1957	65 630 692	643 801	35 600
Grecia	1 de enero de 1981	10 767 827	131 957	26 600
Hungría	1 de mayo de 2004	9 958 453	93 028	19 800
Irlanda	1 de enero de 1973	4 722 028	70 273	40 100
Italia	25 de marzo de 1957	61 261 254	301 340	30 900
Letonia	1 de mayo de 2004	2 191 580	64 589	15 900
Lituania	1 de mayo de 2004	3 525 761	65 300	19 100
Luxemburgo	25 de marzo de 1957	509 074	2 586	81 100
Malta	1 de mayo de 2004	409 836	316	25 800

Estado	Fecha de adhesión	Población	Superficie (km2)	PIB per cápita (\$)
Países Bajos	25 de marzo de 1957	16 730 632	41 543	42 700
Polonia	1 de mayo de 2004	38 415 284	312 685	20 600
Portugal	1 de enero de 1986	10 781 459	92 090	23 700
Reino Unido	1 de enero de 1973	65 217 975	243 610	42 514
República Checa	1 de mayo de 2004	10 177 300	78 867	27 400
Rumanía	1 de enero de 2007	21 848 504	238 391	12 600
Suecia	1 de enero de 1995	9 103 788	450 295	40 900

Fuente: Unión Europea, 2017.

## SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE LA UNIÓN EUROPEA

El Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de la Unión Europea, otorga un trato arancelario preferencial parcial o total, sin reciprocidad, a las exportaciones de los países en vías de desarrollo. Los objetivos generales del Sistema Generalizado de Preferencias son: i) contribuir a la erradicación de la pobreza mediante la expansión de exportaciones de los países más necesitados; ii) promover el desarrollo sostenible y el buen gobierno.

La Unión Europea, para satisfacer las insuficiencias comerciales, de desarrollo y financieras de los países en desarrollo, ofrece a través del SGP tres tipos de acuerdos preferenciales: i) general o estándar; ii) todo menos armas; y, iii) plus. El cuadro 5 presenta el detalle de los países beneficiados en las tres modalidades.

**Cuadro 5**  
**Países beneficiarios del SGP de la UE (2018)**

Nº	País	Esquema	Nº	País	Esquema
1	Islas Cook	Estándar	39	Djibuti	TMA
2	Costa de Marfil	Estándar	40	Eritrea	TMA
3	Ghana	Estándar	41	Etiopía	TMA
4	India	Estándar	42	Gambia	TMA
5	Indonesia	Estándar	43	Guinea	TMA
6	Kenia	Estándar	44	Guinea Ecuatorial	TMA
7	Micronesia	Estándar	45	Guinea Bissau	TMA
8	Nauru	Estándar	46	Haití	TMA
9	Nigeria	Estándar	47	Kiribati	TMA
10	Niue	Estándar	48	República Democrática de Laos	TMA
11	República de Congo	Estándar	49	Liberia	TMA
12	Suazilandia	Estándar	50	Lesoto	TMA
13	Siria	Estándar	51	Madagascar	TMA
14	Tayikistán	Estándar	52	Mali	TMA
15	Tonga	Estándar	53	Mauritania	TMA
16	Uzbekistán	Estándar	54	Malawi	TMA
17	Vietnam	Estándar	55	Myanmar/Birmania	TMA
18	Armenia	Plus	56	Mozambique	TMA
19	Bolivia	Plus	57	Nepal	TMA



Nº	País	Esquema	Nº	País	Esquema
20	Cabo Verde	Plus	58	Niger	TMA
21	Kirguistán	Plus	59	Ruanda	TMA
22	Mongolia	Plus	60	Samoa	TMA
23	Paquistán	Plus	61	Sierra Leona	TMA
24	Paraguay	Plus	52	Senegal	TMA
25	Filipinas	Plus	63	Islas Salomón	TMA
26	Sri Lanka	Plus	64	Somalia	TMA
27	Afganistán	TMA	65	Sudán del Sur	TMA
28	Angola	TMA	66	Sudán	TMA
29	Bangladesh	TMA	67	Santo Tomé y Príncipe	TMA
30	Bután	TMA	68	Tanzania	TMA
31	Burkina Faso	TMA	69	Timor Leste	TMA
32	Burundi	TMA	70	Togo	TMA
33	Benín	TMA	71	Tuvalu	TMA
34	Camboya	TMA	72	Uganda	TMA
35	Chad	TMA	73	Vanuatu	TMA
36	República Democrática del Congo	TMA	74	Yemen	TMA
37	República de África Central	TMA	75	Zambia	TMA
38	Islas Comoras	TMA			

Fuente: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/january/tradoc\\_156536.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/january/tradoc_156536.pdf)

## ***i. El Acuerdo Estándar o General del SGP***

El Acuerdo Estándar o General del SGP ofrece una reducción generosa en las líneas arancelarias de la Unión Europea a países en vías de desarrollo hasta de un 66%. Sin embargo, los países no deben ser beneficiados por otra preferencia en el mercado de la Unión Europea. Actualmente son 17 países beneficiados en el mundo con este acuerdo.

En el transcurso del tiempo la reglamentación se ha modificado varias veces en cuanto al criterio de selección de beneficiarios con el SGP estándar. Esto ha hecho que se reduzca el número de países beneficiarios, pues de acuerdo con el Art. 4 del reglamento del SGP (Reglamento 978/2012) los países que hayan sido clasificados por el Banco Mundial como países de “Ingresos Medios Altos” durante tres años consecutivos, no podrían ser sujeto de beneficio de este acuerdo. Igualmente están excluidos los países que accedan a alguna otra preferencia arancelaria con la UE que provea las mismas o mejores disposiciones.

De conformidad al Reglamento 732/2008, el acuerdo general beneficia a cerca de 8.000 productos<sup>32</sup>, a los que la Unión Europea otorga un trato preferencial estándar a 30 países en desarrollo. Los productos comprendidos en el SGP están clasificados de acuerdo al grado de sensibilidad de los mismos, el cual se ha determinado en función de la situación de los sectores que fabrican esos productos en la UE<sup>33</sup>. Son 4.378 subpartidas que se clasifican como sensibles y 3.494 no sensibles. Bajo este régimen se suspenden los aranceles para los productos no sensibles (excepto los componentes agrícolas) y se reduce 3,5 puntos porcentuales al arancel *ad valorem*<sup>34</sup> de los productos clasificados como sensibles, excepto para textiles y de confección a los que se aplica la reducción del 20% del arancel NMF. Igualmente, para los productos clasificados como sensibles los derechos específicos distintos de los derechos mínimos y máximos se reducirán en 30%. Cuando los productos sensibles incluyan derechos *ad valorem* y derechos específicos, estos últimos no se reducirán.

<sup>32</sup> El guarismo es variable pues se ajusta cada año. Ver en Anexo Cuadro 4 de Productos beneficiarios con el SGP de la UE agrupados en 97 capítulos.

<sup>33</sup> Es decir, que son productos sensibles aquellos que se importan y pudieran afectar la producción en la Unión Europea, por ejemplo, para la India se han retirado los capítulos 50 y 60 del beneficio del SGP, por ser una amenaza para la industria textil europea.

<sup>34</sup> Representa un porcentaje fijo sobre el valor de un producto.

Las preferencias arancelarias solo se aplican a las importaciones de los productos “originarios” de los países beneficiarios. Las normas de origen están establecidas en el reglamento 1063/2010 de la Comisión Europea.

## **ii. *Iniciativa “Todo Menos Armas” (TMA)***

Esta iniciativa de la Unión Europea está orientada a favorecer el desarrollo de los países más pobres o “menos desarrollados” según la clasificación de las Naciones Unidas. La UE concede unilateralmente a estos países un arancel libre a todos sus productos excepto para armas y municiones. Existen 49 países beneficiados con esta iniciativa.

## **iii. *El SGP+ o Iniciativa Especial de Incentivos para el Desarrollo Sostenible y Buen Gobierno***

Brinda la eliminación del total de las líneas arancelarias, esencialmente de las mismas categorías cubiertas por el acuerdo general SGP. Estas son concedidas a países en los que se ratifica e implementan convenciones internacionales relacionadas a derechos humanos, derechos del trabajo, medio ambiente y buen gobierno<sup>35</sup>, además de comprometerse a cooperar con el proceso de monitoreo en el SGP+. Actualmente existen 9 países beneficiados con el SGP+.

De acuerdo al Art. 9 apartado 1 del Reglamento N°978/2012, un país miembro del SGP+ podrá beneficiarse de las preferencias que proporciona este régimen si este “ha ratificado todos los convenios enumerados en el anexo VIII y en las últimas conclusiones disponibles de los organismos de seguimiento con arreglo a dichos convenios, no consta ninguna falta grave a la obligación de aplicar efectivamente tales convenios”.

Los beneficiarios del SGP estándar que busquen beneficiarse con el SGP+ deberán demostrar que cumplen los requisitos para el SGP+ regulados en el Reglamento N° 978/2012 del SGP+. Las postulaciones son aceptadas por la comisión de la Unión europea y se evalúan dentro de los siguientes 10 meses. La comisión tiene hasta seis meses para examinar las aplicaciones. El Consejo de la Unión Europea y el parlamento tiene cuatro meses para considerar la propuesta de la comisión.

De acuerdo al artículo 15 del Reglamento N° 978/2012, el beneficio del SGP+ puede ser retirado temporalmente, si un país no respeta en la práctica los compromisos asumidos de ratificación de los convenios y su compromiso de participar y cooperar en el procedimiento de seguimiento.

Para que un Estado llegue a tener el estatus de beneficiario del SGP+, debe cumplir con las mismas condiciones del SGP estándar:

- El Estado No debe haber sido clasificado durante tres años consecutivos como país de economía de ingreso alto o medio superior por el Banco Mundial.
- El Estado No debe beneficiarse de otros acuerdos preferenciales de acceso al mercado de la Unión Europea con las mismas o mejores preferencias arancelarias.
- Además, desde cumplirse con la característica de vulnerabilidad. Un Estado es considerado vulnerable por tener un bajo nivel de diversificación económica y además de un bajo nivel de integración dentro de la economía internacional. El Anexo VII de la regulación del SGP (978/2012) describe el criterio que determina la “vulnerabilidad” de un Estado.

<sup>35</sup> Ver Anexo Cuadro 4, la lista de las 27 convenciones internacionales de las Naciones Unidas.

- En términos de valor, las siete secciones más importantes de las importaciones de un SGP de un país a la UE deberán representar más del 75% del valor de todas las secciones de las importaciones del SGP de un país como promedio durante tres años consecutivos. Y, segundo, las importaciones de SGP provenientes del país de la UE deben representar menos del 6,5% del valor de las importaciones totales del SGP de la UE de todos los beneficiarios del SGP.

Además, el Estado interesado debe cumplir con las siguientes condiciones específicas del SGP+:

- El Estado que quiere ser miembro debe haber ratificado las 27 principales convenciones internacionales listadas en el Anexo VIII de la regulación al SGP (978/2012). Estas convenciones cubren derechos humanos y laborales, protección medio ambiental y buen gobierno. Más aún, el Estado no debe haber formulado ninguna reserva, que son prohibidas en dichas convenciones o que son incompatibles con el objeto y propósito de ellas.
- Los órganos que monitorean dichas convenciones no deben haber identificado, en sus últimas conclusiones y recomendaciones, fallas serias a la efectiva implementación de alguna convención.
- Los Estados deben firmar un compromiso vinculante para mantener su ratificación en las 27 convenciones y asegurar su efectiva implementación.
- Los Estados interesados en ser beneficiarios del SGP+ deben aceptar sin reservas requerimientos de información y monitoreo impuestos por los convenios. Además, deben aceptar participar y cooperar en el monitoreo de la UE SGP+ liderado por la Comisión Europea.

*El Estado que quiere ser miembro debe haber ratificado las 27 principales convenciones internacionales listadas en el Anexo VIII de la regulación al SGP (978/2012). Estas convenciones cubren derechos humanos y laborales, protección medio ambiental y buen gobierno. Más aún, el Estado no debe haber formulado ninguna reserva, que son prohibidas en dichas convenciones o que son incompatibles con el objeto y propósito de ellas.*

#### **iv. Evolución de la normativa del SGP y SGP+**

Desde 1971 la Comunidad Europea concede preferencias comerciales a los países en desarrollo dentro del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias, bajo las recomendaciones de la UNCTAD y GATT en 1969. Este primer esquema se aplicó durante 10 años desde 1971 hasta 1981, y se prorrogó por un segundo periodo de diez años hasta 1991. Durante este periodo se realizaron varias enmiendas y se logró prorrogar hasta el 1994. En un tercer periodo en 1994, la Comunidad Europea renovó por 10 años más el SGP, hasta el 2004. En su primera fase se aprobaron el reglamento 3281/94 del Consejo relativo a los productos industriales y el reglamento 1256/96 relativo a los productos agrícolas. En la segunda fase desde 1999 al 2001 se revisó el esquema SGP sobre la base del reglamento 2820/98 del Consejo Europeo.

En la tercera fase del esquema, la Unión Europea adoptó el Reglamento 2501/2001 del Consejo, relativo a la aplicación de un plan de preferencias arancelarias para el período del 1 de enero de 2002 al 31 de diciembre de 2004. Esta disposición introdujo cambios importantes en el diseño del esquema SGP de la Unión Europea y diferenció cinco regímenes diferentes:

- a. Un régimen general;
- b. Un régimen especial de estímulo a la protección de los derechos laborales;
- c. Un régimen especial de estímulo para la protección del medio ambiente;
- d. Un régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de drogas;
- e. Un régimen especial para los países menos adelantados: el TMA.

Para el decenio siguiente 2006-2015 y sobre la base de la regulación del 2004 la Unión Europea adoptó, el 27 de junio de 2005 el Reglamento (CE) núm. 980/2005 del Consejo, para el período del 2006 al 2008 y simplificó el esquema mediante la reducción del número de regímenes de cinco a tres, que son los que a continuación se detallan:

- a. Un régimen general;
- b. Un régimen especial de incentivos para el desarrollo sostenible y la buena gobernanza (SGP Plus);
- c. Un régimen especial para los Países Menos Desarrollados (PMA), para exportar todo menos armas.

Se mantuvo el nuevo esquema SGP de la Unión Europea desde el 2009 hasta el 2011, conforme a lo dispuesto en el Reglamento (CE) N° 732/2008 del Consejo, renovando el esquema por el período de tres años, ampliándose hasta el 31 de diciembre de 2013. Se introdujeron algunos cambios técnicos, por medio del Reglamento 512/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de mayo de 2011.

El Reglamento 978/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2012, aplicó un Esquema de Preferencias Arancelarias Generalizadas y derogó el Reglamento 732/2008 del Consejo. Esta reforma produjo un cambio profundo al esquema SGP de la Unión Europea. Sin embargo, el esquema reformado, mantiene los tres regímenes que preservan la estructura general del esquema SGP de la Unión Europea. Esta última reforma entró en vigor el 1 de enero de 2014 (Apéndice I del Reglamento 978/2012).

## **v. SGP en Bolivia**

El SGP Andino entró en vigencia en 1990, cuando la Unión Europea otorgó a los países del Pacto Andino (Comunidad Andina desde 1997) el acceso preferencial de sus productos por medio de un régimen especial de preferencias arancelarias y en respaldo al esfuerzo de estos países en su lucha contra el narcotráfico. Se permitió el acceso de casi todas las exportaciones de la Comunidad Andina con arancel cero, sin contingentes ni cuotas.

Se modificó en 1994, 1998 y a través del reglamento N° 2501/2001 del Consejo de la Unión Europea, se prorroga este esquema hasta el 31 de diciembre de 2004. Luego, mediante el Reglamento 2211/20033 se amplió su vigencia nuevamente hasta.

El primero de enero del 2006 ingresó en vigencia el nuevo SGP por medio del reglamento de la Comisión Europea 980/2005, reemplazando al SGP Andino y beneficiando a más países de la región. El 2008 el Consejo de la Comisión Europea emitió el reglamento N° 732/2008 que incorporó cambios de forma e instrumentó la aplicación del SGP. Por ejemplo, para acceder al SGP+ los países debían demostrar la ratificación y aplicación de 27 convenios internacionales en temas de derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente y buen Gobierno.

El 31 de diciembre de 2011 se amplía la vigencia SGP por reglamento N° 512/2011 del parlamento europeo y del Consejo para extender su vigencia hasta el 2013. En 2012 con el reglamento N° 978/2012 se establece el nuevo SGP por un periodo de 10 años a partir del 2014.

El reglamento N° 978/2012 dispone la aplicación de un régimen especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza SGP+ y ratifica a Bolivia como uno de los beneficiarios.

En junio de 2011, Bolivia se retiró de la Convención de Viena sobre estupefacientes, mediante denuncia ante la Convención Única de las Naciones Unidas, por la contradicción existente entre la ilegalidad de producir el insumo de coca para la fabricación de cocaína y lo descrito por la Constitución Política del Estado que protege la hoja de coca como patrimonio cultural de Bolivia y el acullico como práctica ancestral. Solicitando inmediatamente volver a acceder a la Convención con una reserva que permitiría el uso tradicional de la hoja de coca.

El 20 de marzo de 2012, la Comisión Europea inició una investigación para evaluar los efectos de la salida de Bolivia en el cumplimiento de los requisitos del SGP+ en virtud de la legislación de la UE (Reglamento (CE) N° 732/2008 del Consejo). Durante la investigación de doce meses, Bolivia continuó beneficiándose de las preferencias de SGP+.

La investigación de la Comisión Europea reveló que, luego de la retirada de la Convención, Bolivia aún incorporaba las disposiciones pertinentes de la Convención en su legislación nacional y que no se había debilitado su implementación efectiva. El 10 de enero de 2013, se aceptó la solicitud de Bolivia de volver a adherir a la Convención Única de Estupefacientes de las Naciones Unidas y, de acuerdo con sus normas de procedimiento, Bolivia vuelve a ser parte en la Convención a partir del 10 de febrero de 2013. Debido a que el país es parte y aplica efectivamente la Convención, la Comisión Europea decidió dar por concluida la investigación. Como resultado, Bolivia mantiene su estado SGP+.

*En junio de 2011, Bolivia se retiró de la Convención de Viena sobre estupefacientes, mediante denuncia ante la Convención Única de las Naciones Unidas, por la contradicción existente entre la ilegalidad de producir el insumo de coca para la fabricación de cocaína y lo descrito por la Constitución Política del Estado que protege la hoja de coca como patrimonio cultural de Bolivia y el acullico como práctica ancestral.*

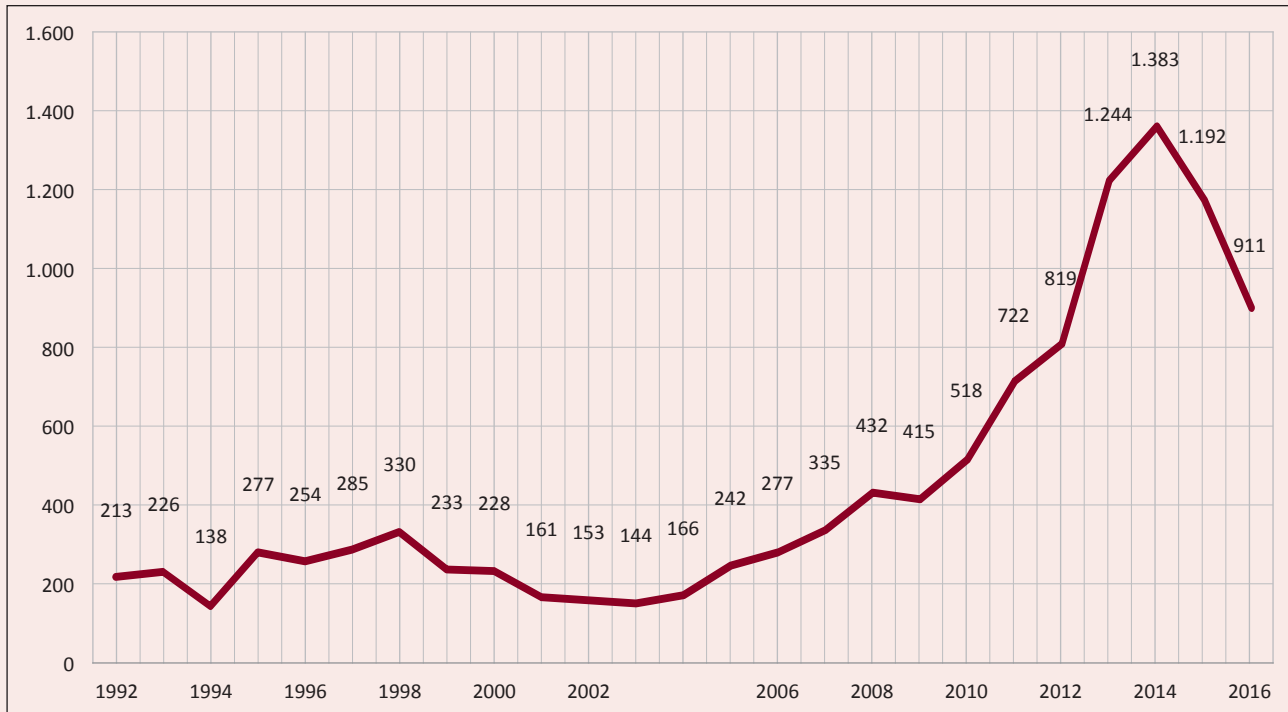
## **EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE BOLIVIA CON LA UNIÓN EUROPEA**

Por la hegemonía y presencia de los Estados Unidos en la región y la distancia, el mercado de la Unión Europea no fue para Bolivia una importante fuente de sus importaciones, así como del destino de sus exportaciones. El gráfico 19 muestra la evolución de las importaciones desde la UE en el período 1992-2016. Con un valor de importaciones por \$us 213 millones en 1992, éstas fueron subiendo paulatinamente hacia el año 2008 hasta \$us 432 millones, para luego de una caída en 2009, crecer aceleradamente hasta el año 2014 en \$us 1.382 millones, y nuevamente caer en los años siguientes. El alza del valor de las importaciones de la UE desde inicios de siglo coincide con el auge de exportaciones de materias primas, por lo que puede explicársela por la mayor disponibilidad de divisas que las facilitaron; al contrario, su caída es por la falta de divisas, que incluso llevan al déficit comercial de los últimos cinco años (Gráfico 19).

El gráfico 20 presenta la evolución de las exportaciones a la UE para el período 1992-2016. En el mismo se pueden identificar tres períodos; un primero entre 1992-2000 donde las exportaciones se mantienen en un rango de \$us 250 a 300 millones; luego, una caída registrada en las siguientes cuatro gestiones a menos de \$us 200 millones; para finalmente crecer desde 2005 hasta llegar en su punto más alto en 2013 a \$us 859 millones (Gráfico 20).

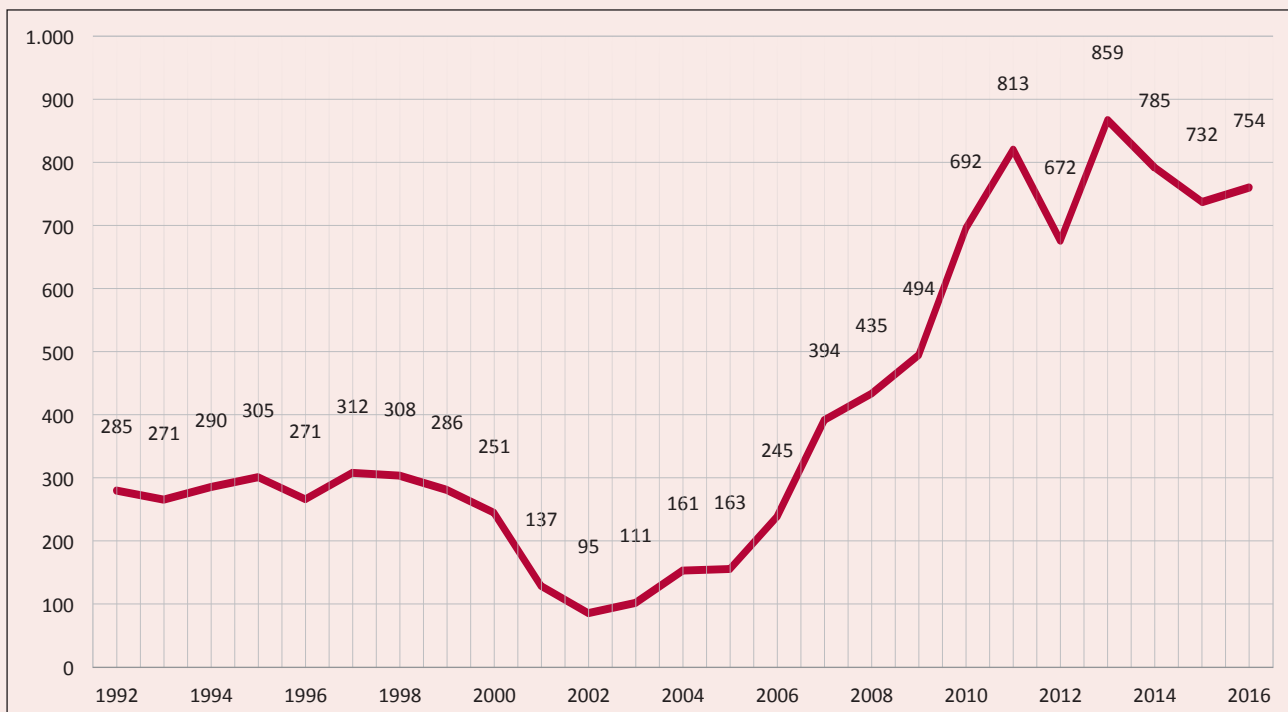
La evolución del saldo de la balanza comercial de Bolivia con la UE durante el período 1992-2016, que se presenta en gráfico 21, ha sido bastante equilibrada, con superávits y déficits moderados hasta 2012, cuando la balanza comercial se torna deficitaria con importantes cifras, la más alta en 2014 con \$us 599 millones (Gráfico 21).

**Gráfico 19**  
**Importaciones desde la UE, 1992-2016**  
 (en MM de \$us)



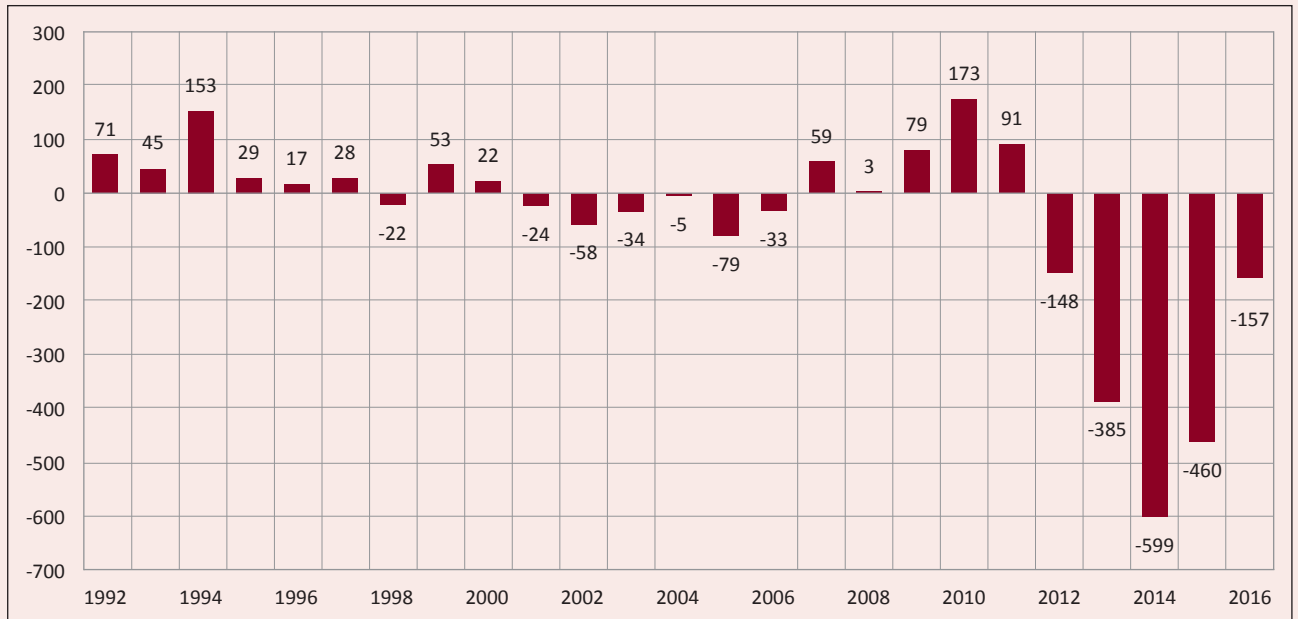
Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
 Elaboración: CEDLA.

**Gráfico 20**  
**Exportaciones a la UE, 1992-2016**  
 (en MM de \$us)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
 Elaboración: CEDLA.

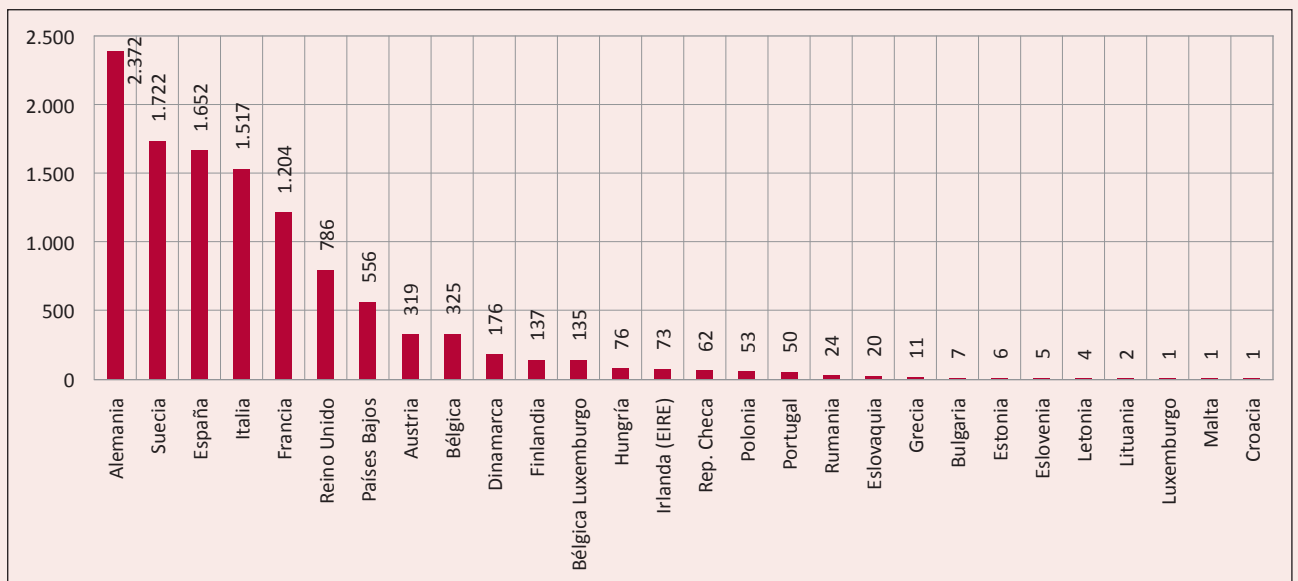
**Gráfico 21**  
Saldo de la balanza comercial con la UE, 1992-2016  
(en MM de \$us)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

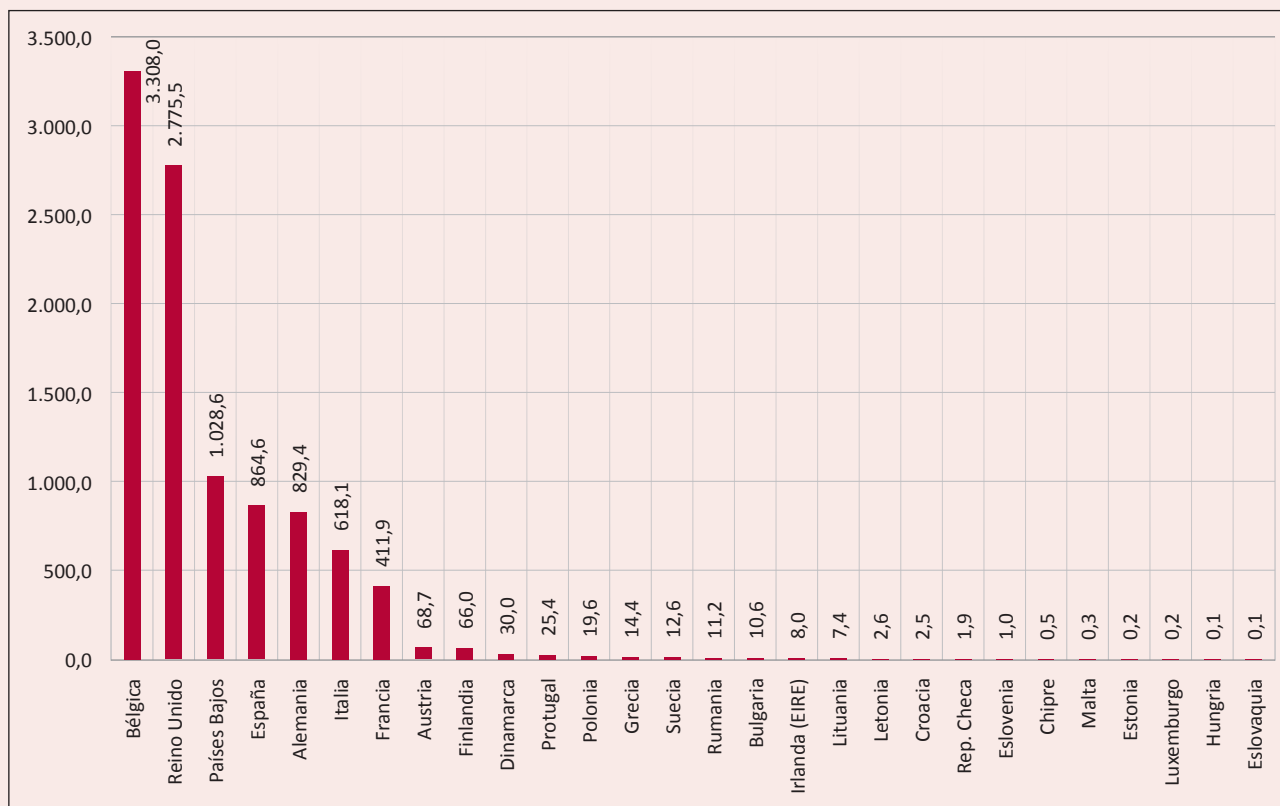
Entre 1992 a 2016 (25 años), Bolivia importó de la Unión Europea \$us 11.299 millones, y exportó \$us 10.120 millones, con un saldo comercial negativo de 1.179 millones. Del total de las importaciones el 87% provinieron de siete países (Alemania, Suecia, España, Italia, Francia, Reino Unido y Países Bajos); asimismo siete países (Bélgica, Reino Unido, Países Bajos, España, Alemania, Italia y Francia) fueron el destino del 97% de las exportaciones (Gráficos 22 y 23).

**Gráfico 22**  
Importaciones de la UE, por países, 1992-2016  
(en MM de \$us)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

**Gráfico 23**  
Exportaciones a la UE, por países, 1992-2016  
(en MM de \$us)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

En cuanto a las importaciones por tipo de bienes en el período 1992-2016, según se observa en el gráfico 24, se tiene que el 87% corresponde a maquinaria, equipo de transporte y suministros para la producción; mientras que sólo el 10% corresponde a bienes de consumo final (Gráfico 24).

En relación a la evolución de las exportaciones a la UE por actividad económica entre 1992-2016 (Gráfico 25), el 50% corresponde a la extracción de minerales, el 30% a la industria manufacturera, 18% a la agropecuaria y el 2% restante a la extracción de hidrocarburos.

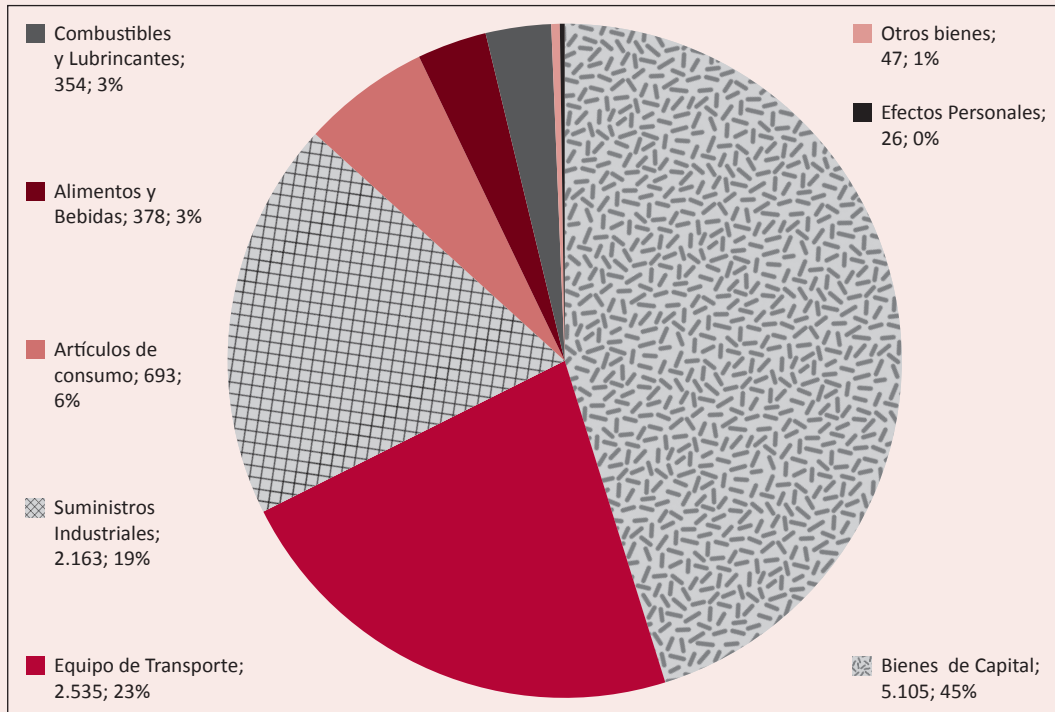
Ahora bien, tomando en cuenta la estructura de las exportaciones, se indagará en más detalles de las causas de la falta de divisas que provocaron el déficit comercial de \$us 1.749 millones en el período 2012-2016<sup>36</sup>. En general, se puede decir que con la venta o exportación de materias primas (70%) y manufacturas con pocos niveles de transformación (30%), se importan mercancías para el aparato productivo: maquinaria (45%), equipo de transporte (23%), suministros industriales (19%).

El gráfico 26 muestra la balanza comercial de Bolivia con la UE de los últimos cinco años. Se considera principalmente a los ocho países que concentran el 97% de las exportaciones y el 87% de las importaciones desde 1992, inicios del SGP Andino, hasta 2016; se agrupa al resto de los países como: Los demás (Gráfico 26).

<sup>36</sup> Las exportaciones del período fueron por \$us 3.802 millones, mientras que las importaciones fueron por \$us 5.549 millones.

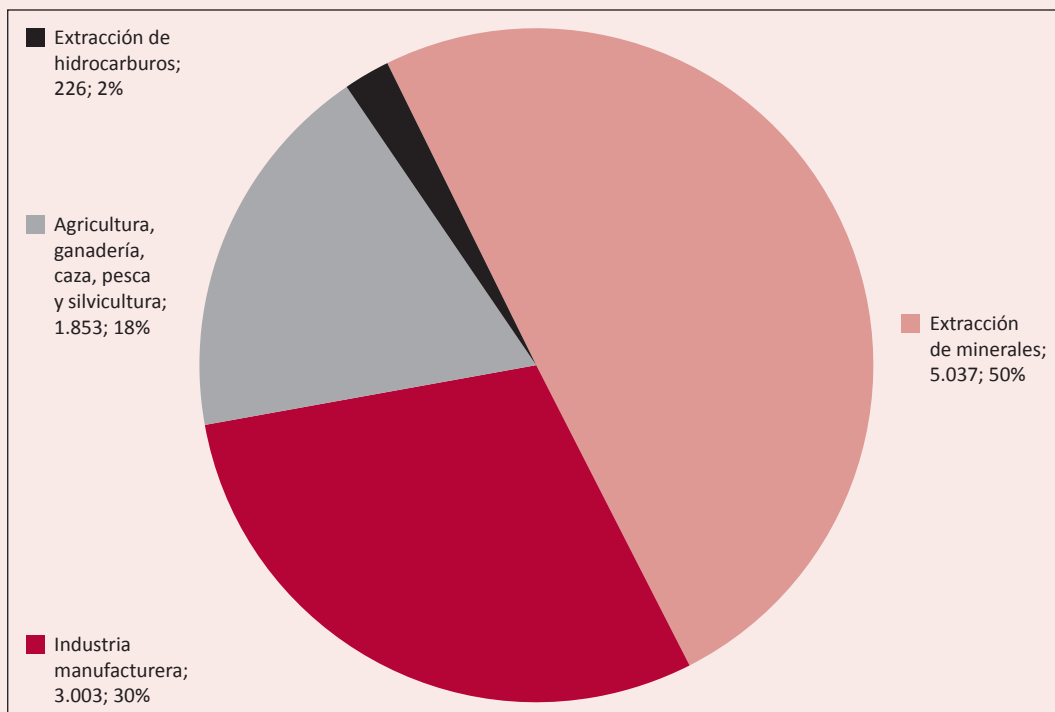


**Gráfico 24**  
**Importaciones de la UE, por tipo de bienes, 1992-2016**  
 (en MM de \$us y porcentaje)



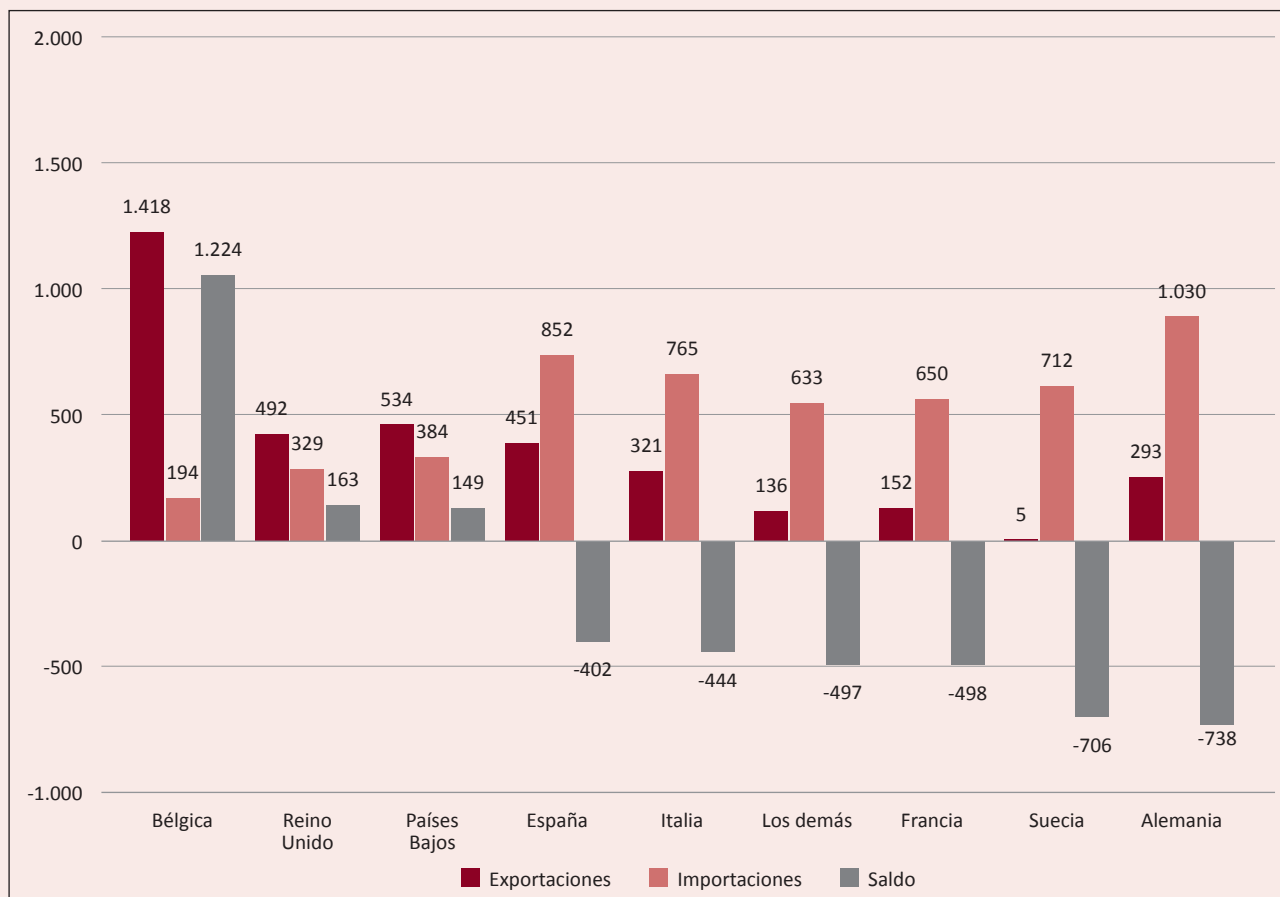
Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
 Elaboración: CEDLA.

**Gráfico 25**  
**Exportaciones a la UE, por actividad económica, 1992-2016**  
 (en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
 Elaboración: CEDLA.

**Gráfico 26**  
**Balanza comercial de Bolivia con la UE, 2012-2016**  
 (en MM de \$us)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
 Elaboración: CEDLA.

Como se puede ver, sólo con Bélgica, Reino Unido y Países Bajos, Bolivia tiene un saldo favorable en la balanza comercial. El 64% del total de las exportaciones tienen como destino estos países y el 13% de las importaciones. El 97% de las exportaciones a Bélgica se concentran en minerales, principalmente de la Empresa Minera Sumitomo del Japón, que concentra más de la mitad de la producción nacional; las exportaciones a Reino Unido son petróleo, castaña, estaño, quinua, alcohol en 80%; y el 81% de las exportaciones de los Países Bajos son aceite de petróleo, castaña, estaño, quinua, alcohol, chía y jugo de limón. La estructura de las importaciones de estos países guarda relación con la estructura general, consistente en mercancías para la industria, con bajo porcentaje de bienes de consumo; llamando la atención las importaciones suntuarias de whisky por un monto del 12% del total proveniente del Reino Unido o el 56% en combustibles del total proveniente de los Países Bajos.

Con el resto de los países de la UE la situación comercial es deficitaria. El 71% de las exportaciones hacia Alemania consiste en productos no tradicionales de castaña, quinua, café y chía; las exportaciones a Suecia no son relevantes; el 76% de las exportaciones a Francia consiste en alcohol etílico y quinua; el 83% de las exportaciones a Italia lo constituyen una gama de productos no tradicionales (cueros, alcohol, joyería, quinua, habas, pelo de auquénidos); el 71% de las exportaciones a España son minerales y combustibles; y al resto de los demás países se exporta una variedad de productos en bajos volúmenes y valor.

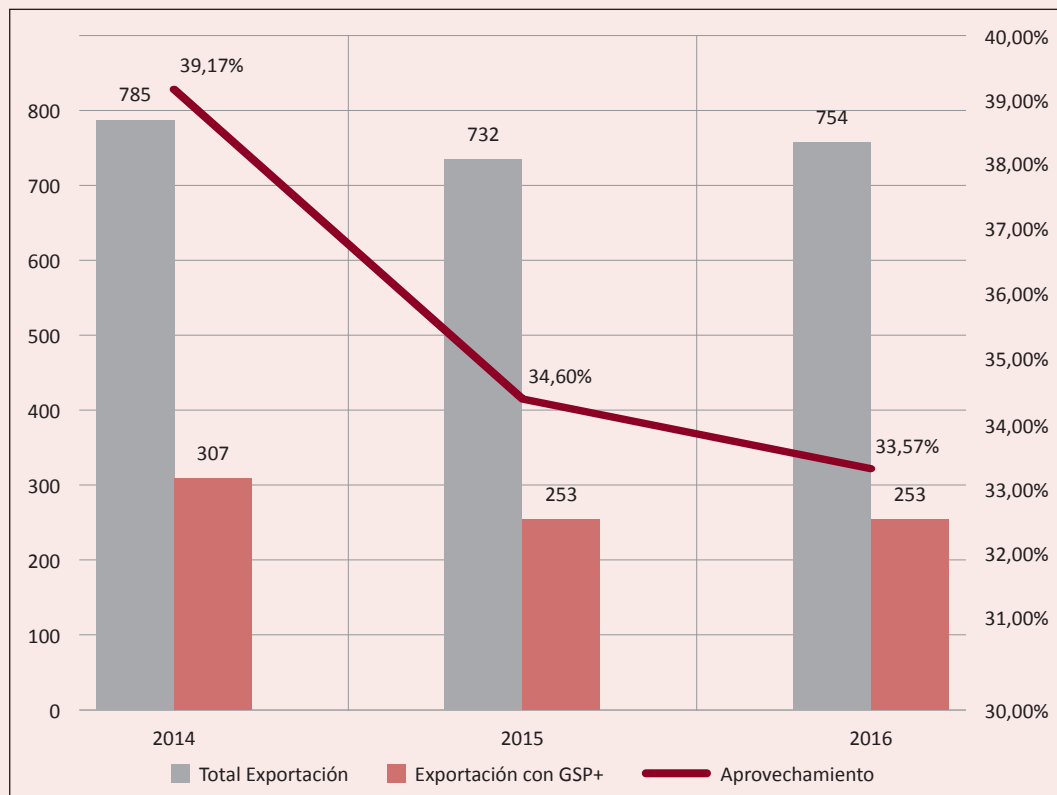
En cuanto a las importaciones, estos países concentran la mayor cantidad de ellas destinadas al aparato productivo. Estas importaciones son las que determinan el déficit comercial: la caída de los precios de las materias primas que se exportaron en los últimos cinco años, no se compensa con la demanda de mercancías para la industria y de infraestructura principalmente para el sector público y las empresas que exportan materia prima.

De los datos precedentes del comercio exterior entre Bolivia y la Unión Europea en los últimos 25 años se puede concluir que se reproduce el panorama general del comercio de los países con economías atrasadas: producción de materias primas para la exportación e importación de productos industriales para la industria y el consumo. Con una alta concentración tanto de las exportaciones como de las importaciones en los países con economías más grandes.

## EVALUACIÓN DEL SGP+ DE LA UE EN BOLIVIA

Durante los tres primeros años de aplicación del SGP+ de la UE, Bolivia exportó un total de \$us 2.271 millones, siendo las exportaciones bajo el SGP+ apenas de \$us 813 millones, un 36% del total. La participación de las exportaciones a la UE bajo el SGP+ fue cayendo proporcionalmente año tras año, desde 39% en 2014, 35% en 2015 y 34% en 2016. Como se puede ver no existe mayor aprovechamiento del esquema, primero debido a que no se diversifica la producción y segundo por la caída de precios.

**Gráfico 27**  
**Exportación a la UE, 2014-2016**  
**(en MM de \$us y porcentaje)**



Fuente: Datos de INE, 2017 y SENADEX, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Las exportaciones a la UE por países se concentran en siete de ellos (Bélgica, Países Bajos, España, Reino Unido, Alemania, Italia y Francia) con el 96% del total. En estos siete países también recae el 94% de las exportaciones bajo el sistema SGP+. Sin embargo, en países como Suecia, Dinamarca, Portugal, Rumania, Irlanda, aunque con bajas magnitudes de exportación, se ha logrado tener altos niveles de aprovechamiento del GSP+ (Cuadro 6).

**Cuadro 6**  
**Exportaciones a la UE, por países, 2014-2016**  
(en MM de \$us)

Año	2014		2015		2016		Total general	
	sin SGP+	con SGP+	sin SGP+	con SGP+	sin SGP+	con SGP+	sin SGP+	con SGP+
Bélgica	231	11	283	6	324	3	838	20
Países Bajos	111	49	108	52	90	49	309	150
España	96	16	88	14	96	14	281	43
Reino Unido	123	54	80	45	77	65	280	165
Alemania	68	49	59	47	63	45	190	141
Italia	79	73	67	49	41	41	187	163
Francia	42	42	23	24	23	19	88	84
Finlandia	13	0	0	0	26	0	40	0
Austria	4	0	7	0	3	0	15	1
Dinamarca	5	5	4	4	4	14	13	23
Polonia	1	1	3	1	2	1	6	3
Irlanda (EIRE)	2	2	3	2	1	2	6	5
Portugal	2	2	1	1	1	1	5	3
Suecia	1	1	1	1	1	1	3	3
Lituania	1	1	1	1	1	1	3	2
Croacia	0	0	2	0	1	0	3	0
Grecia	1	1	0	0	0	0	1	1
República Checa	0	0	1	1	0	0	1	1
Bulgaria	1	1	0	0	0	0	1	1
Rumania	1	0	0	5	0	0	1	5
Letonia	0	0	0	0	0	0	1	0
Eslovenia	0	0	0	0	0	0	0	0
Malta	0	0	0	0	0	0	0	0
Hungría	0	0	0	0	0	0	0	0
Eslovaquia	0	0	0	0	0	0	0	0
Estonia	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total General</b>	<b>785</b>	<b>307</b>	<b>732</b>	<b>253</b>	<b>754</b>	<b>253</b>	<b>2.271</b>	<b>814</b>

Fuente: Datos de INE, 2017 y SENADEX, 2017.

Elaboración: CEDLA.

En cuanto a la composición de los productos que se exportan al mercado de la UE, entre 2014 a 2016 se exportó una variedad de 472 productos, de los cuales 279 fueron bajo el esquema SGP+. En el cuadro 7 se puede apreciar los 20 principales productos, los cuales abarcan el 92% de las exportaciones. Todos estos productos están compuestos por materias primas con pocos procesos de agregación de valor.

**Cuadro 7**  
**20 principales productos exportados a la UE**  
**(en MM de \$us)**

Nº	NANDINA	Productos	2014	2015	2016	Total	% del total
1	2608000000	Zinc	224	199	207	629	27,70%
2	2616100000	Plata	89	122	171	383	16,85%
3	0801220000	Castaña	110	128	126	364	16,02%
4	8001100000	Estaño	35	48	50	132	5,82%
5	1008509000	Quinua	53	30	24	108	4,74%
6	2607000000	Plomo	18	24	30	72	3,16%
7	2207100000	Alcohol etílico	36	16	18	70	3,09%
8	2709000000	Aceite de petróleo	63	0	0	63	2,76%
9	4104110000	Cuero curtido	28	18	15	60	2,65%
10	2710192200	Fuel oil	12	13	12	38	1,66%
11	1207999910	Chía	7	16	11	34	1,51%
12	7113190000	Joyería	1	22	0	23	1,00%
13	2611000000	Wólfram	8	9	3	21	0,92%
14	0901119000	Café sin tostar	10	4	3	17	0,75%
15	4104190000	Demás cueros	7	5	3	15	0,68%
16	2009391000	Jugo de limón	3	5	6	14	0,64%
17	0713339900	Frijoles	3	4	5	13	0,57%
18	5105391000	Pelo de alpaca/llama	5	5	2	12	0,51%
19	4408900000	Planchas de madera	2	4	4	11	0,48%
20	2304000000	Torta de soya	0	0	11	11	0,48%
452	Restantes		70	60	52	182	7,99%
<b>572</b>	<b>TOTAL</b>		<b>785</b>	<b>732</b>	<b>754</b>	<b>2.271</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Datos de INE, 2017 y SENADEX, 2017.  
 Elaboración: CEDLA.

En el cuadro 8, se muestran los 20 principales productos exportados a la UE en el marco del SGP+, estos comprenden el 92% del total. Destacan la producción de castaña, quinua, alcohol etílico cuero curtido y la chía, como productos no tradicionales; también se puede notar que productos tradicionales están aprovechando este sistema, como la plata, zinc, antimonio y joyas.

**Cuadro 8**  
**20 principales productos exportados a la UE bajo el SGP+**  
**(en MM de \$us)**

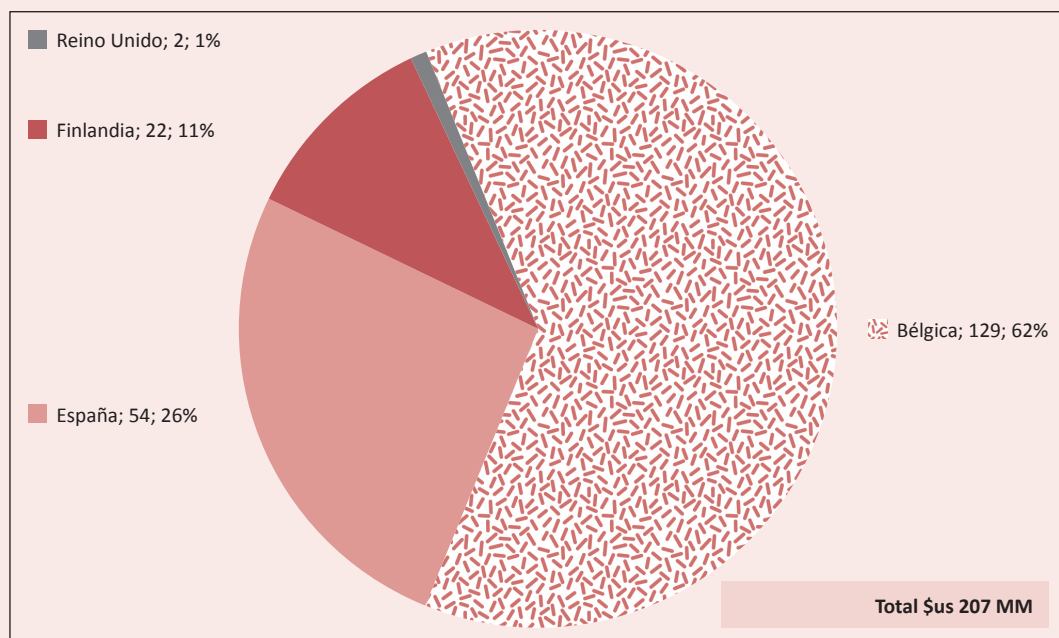
Nº	NANDINA	Productos	2014	2015	2016	Total	% del total
1	0801220000	Castaña	91	100	119	310	38,09%
2	1008509000	Quinua	50	30	35	116	14,19%
3	2207100000	Alcohol etílico	37	15	19	71	8,70%
4	4104110000	Cuero curtido	28	17	20	65	7,96%
5	1207999910	Chía	6	11	4	21	2,54%
6	2616100000	Plata	7	5	4	16	2,00%
7	2608000000	Zinc	12	3	1	16	1,97%

Nº	NANDINA	Productos	2014	2015	2016	Total	% del total
8	4104190000	Demás cueros	7	5	3	15	1,85%
9	2009391000	Jugo de limón	3	5	6	15	1,81%
10	0713339900	Frijoles	3	4	5	13	1,59%
11	0901119000	Café sin tostar	8	3	2	13	1,56%
12	4408900000	Planchas de madera	2	4	5	11	1,38%
13	5105391000	Pelo de alpaca/llama	4	5	2	11	1,37%
14	3301130000	Aceite de limón	6	2	3	11	1,32%
15	4113300000	Cuero de reptil	3	3	3	9	1,10%
16	7113190000	Joyería	0	9	0	9	1,08%
17	1201900000	Habas	8	0	0	8	1,01%
18	4409291000	Tablillas para parques	4	2	1	7	0,90%
19	2304000000	Torta de soya	0	5	0	5	0,56%
20	2825800000	Antimonio	2	2	1	4	0,55%
259	Restantes		26	24	19	69	8,48%
<b>279</b>	<b>TOTAL</b>		<b>307</b>	<b>253</b>	<b>253</b>	<b>814</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Datos de INE, 2017 y SENADEX, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

A continuación, se muestra el destino de los 10 principales productos del total de las exportaciones a la UE para el año 2016. El gráfico 28 muestra las exportaciones de zinc a Bélgica con 62%, España 26%, Finlandia 11%, y Reino Unido con 1%.

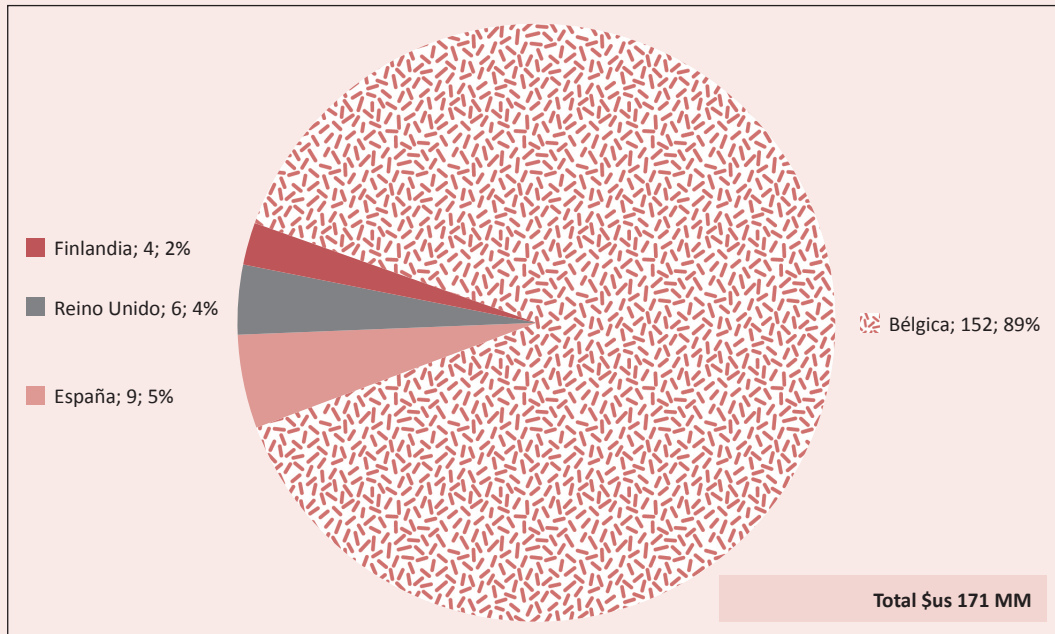
**Gráfico 28: Exportación de zinc a la UE, por país de destino, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)**



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Las exportaciones de plata también tienen como destino los mismos países que el zinc: 89% a Bélgica, 9% a España, 4% al Reino Unido, y 2% a Finlandia.

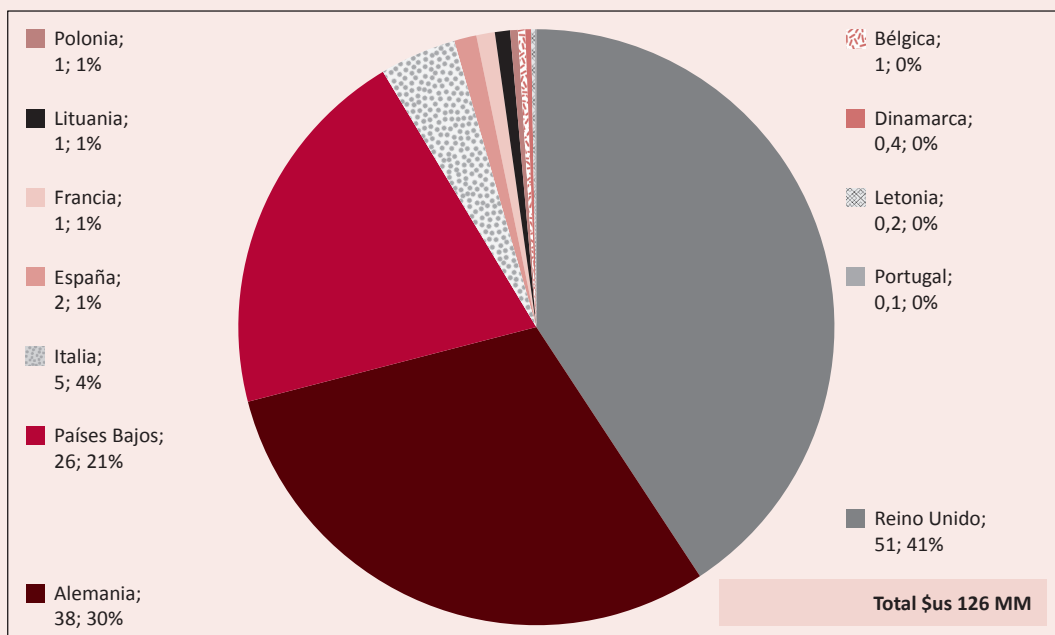
**Gráfico 29**  
Exportación de plata a la UE, por país de destino, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

El gráfico 30 muestra el destino de las exportaciones de castaña a la UE: 42% a Reino Unido, 30% a Alemania; 21% a los Países Bajos, 4% a Italia, y 5% distribuido entre Francia, España, Polonia, Bélgica y Lituania.

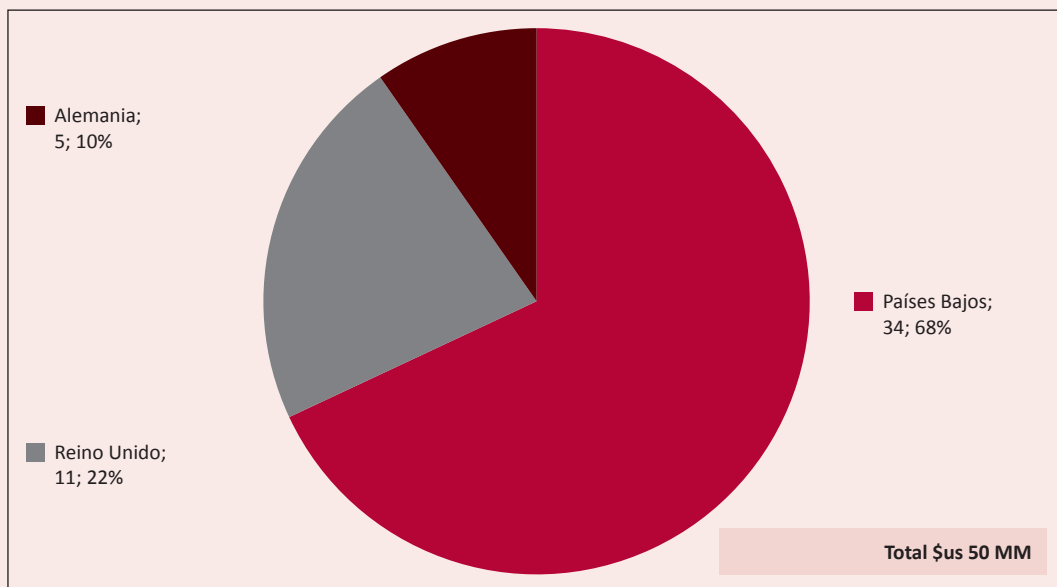
**Gráfico 30**  
Exportación de castaña a la UE, por país de destino, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Asimismo, en el gráfico 31 se observan las exportaciones de estaño a la UE: 68% a los Países Bajos, Reino Unido 22%, y 10% a Alemania.

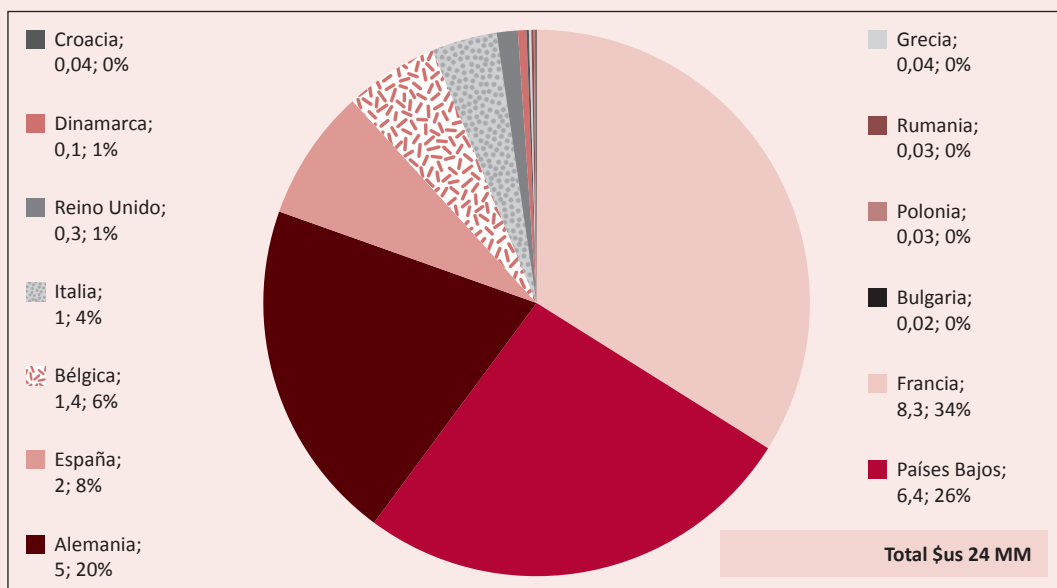
**Gráfico 31**  
Exportación de estaño a la UE, por país de destino, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

El destino de las exportaciones de quinua a la UE es más diversificado: 34% a Francia, 26% a los Países Bajos, 20% a Alemania, 8% a España, 6% a Bélgica, 4% a Italia, y 2% repartidas entre Reino Unido, Grecia, Croacia y Dinamarca.

**Gráfico 32**  
Exportación de quinua a la UE, por país de destino, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)

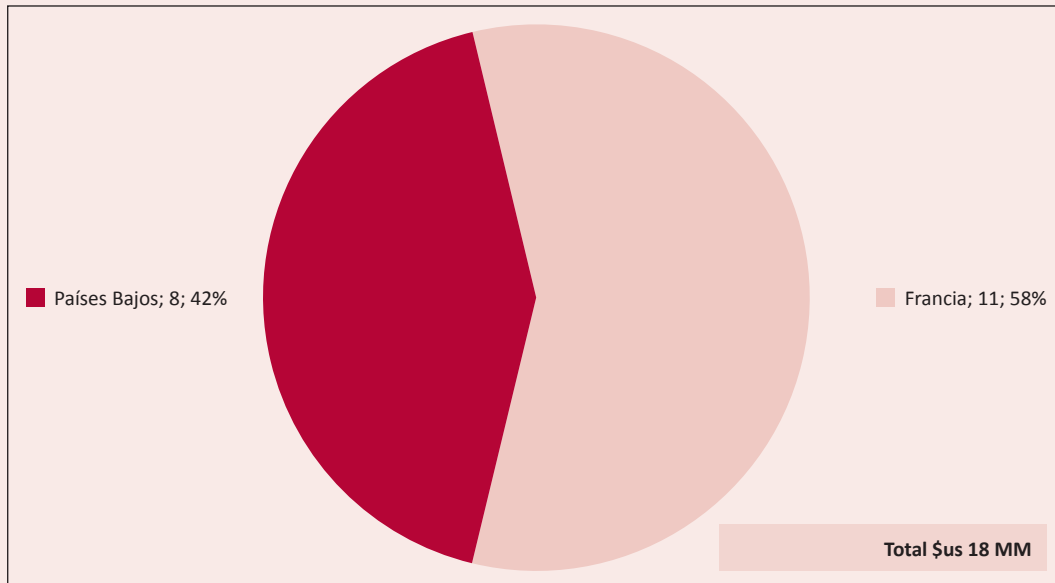


Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.



Las exportaciones de alcohol etílico tienen como destino sólo dos países de la UE: 58% a Francia y 42% a los Países Bajos.

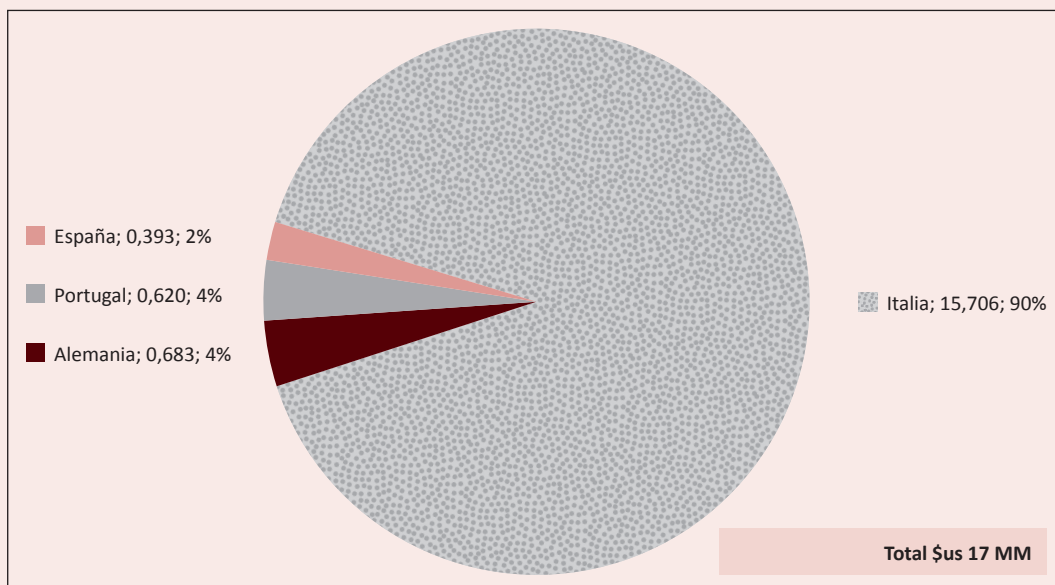
**Gráfico 33**  
Exportación de alcohol etílico a la UE, por país de destino, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Las exportaciones de cuero tienen como destino los siguientes países de la UE: Italia con el 90%, Alemania 4%, Portugal 4%, y España con el 2%.

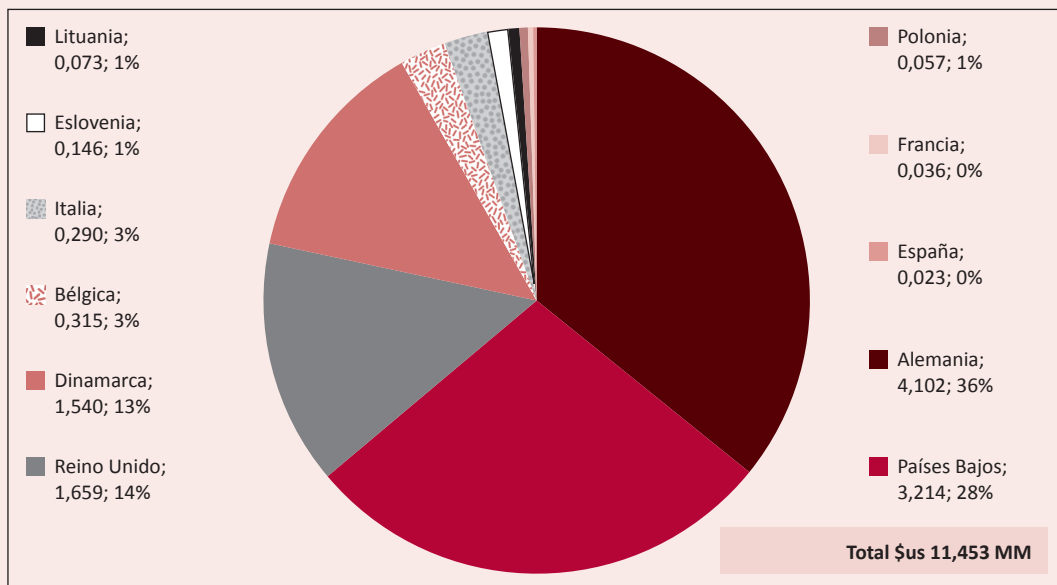
**Gráfico 34**  
Exportación de cuero a la UE, por país de destino, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Las exportaciones de chía a la UE, aunque apenas alcanzan un valor de \$us 11 millones, tienen como destino una variedad de países: Alemania con 36%, Países Bajos 28%, Reino Unido 14%, Dinamarca 13%, Bélgica e Italia cada uno con 3%, y Eslovenia, Lituania, Polonia, Francia y España con 3%.

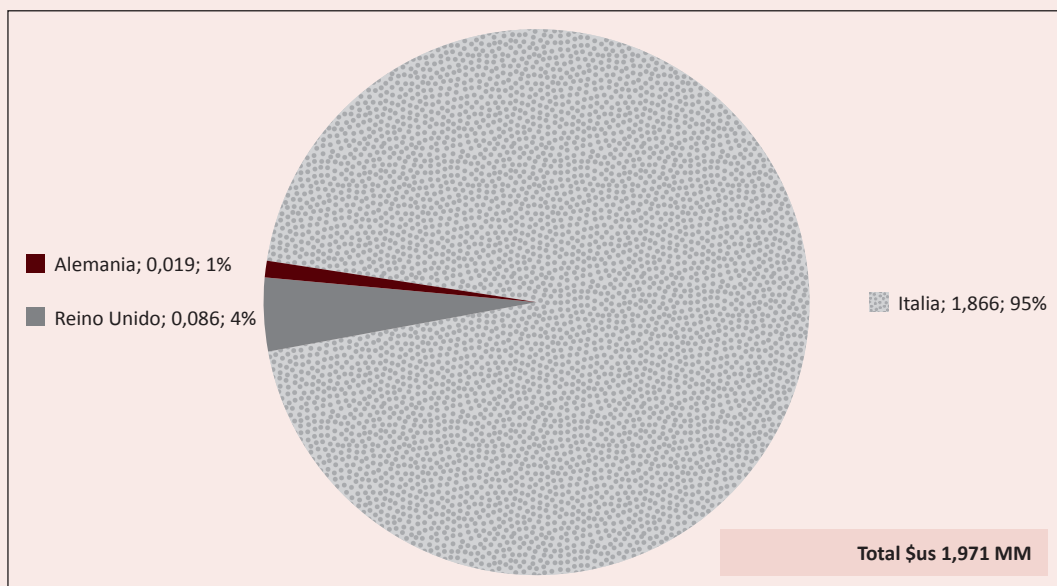
**Gráfico 35**  
Exportación de chía a la UE, por país de destino, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Las exportaciones de pelo de alpaca/llama a la UE tienen como destino tres países: Italia 95%, Reino Unido 4%, Alemania 1%.

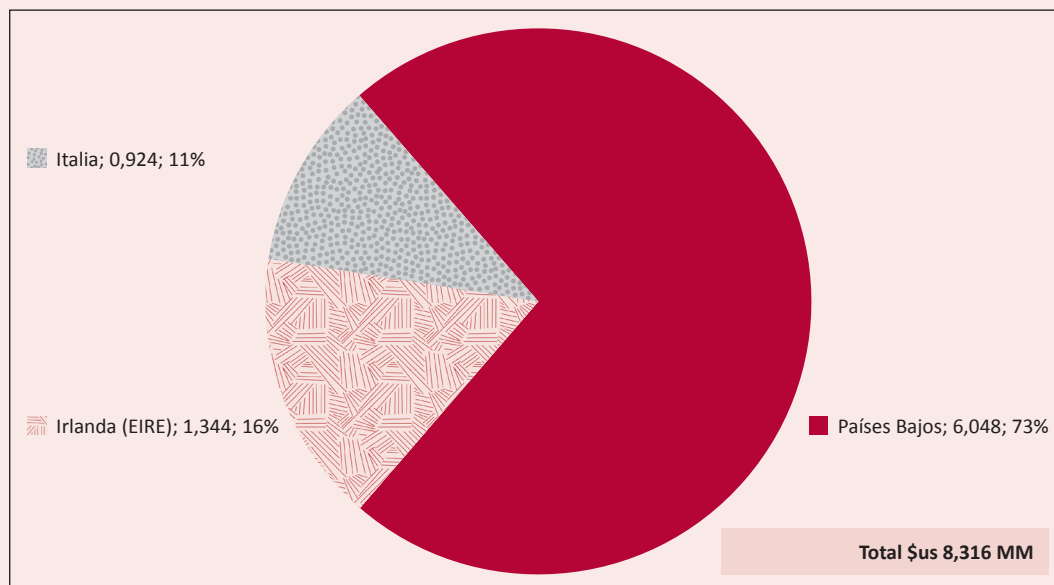
**Gráfico 36**  
Exportación de pelo de alpaca/llama a la UE, por país de destino, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

Finalmente, las exportaciones de jugo y aceite de limón a la UE tienen como destino: Países Bajos 73%, Irlanda 16%, e Italia con 11%.

**Gráfico 37**  
Exportación de jugo y aceite de limón a la UE, por país de destino, 2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

En el cuadro 9 se presenta la procedencia de las exportaciones totales de Bolivia a la UE por departamentos para las gestiones 2005, 2010 y 2016. Lo primero que sobresale es que se ha registrado una caída del número de empresas exportadoras, de 511 en 2010 a 340 en 2016, con una reducción del 33%. Los dos departamentos más representativos en cuanto al número de empresas exportadoras son La Paz y Santa Cruz, a los que les siguen Potosí, Oruro y Cochabamba con un número similar de empresas.

**Cuadro 9**  
Empresas que exportan a la UE, por departamento  
(MM de \$us)

Departamento	2005	2010	2016
Beni	24	28	23
Chuquisaca	5	7	2
Cochabamba	67	66	33
La Paz	149	185	112
Oruro	19	26	34
Pando	8	14	3
Potosí	30	50	34
Santa cruz	97	132	93
Tarija	3	3	6
<b>Total</b>	<b>402</b>	<b>511</b>	<b>340</b>

Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.  
Elaboración: CEDLA.

En el cuadro 10 se presentan las 20 principales empresas exportadoras a la UE de acuerdo al valor exportado, según el producto y el departamento de donde salen. Una sola empresa que produce zinc concentra el 40% del valor de las exportaciones; y en total las ocho empresas mineras (40% de las 20), exportan el 60% del valor total. La zona tradicional minera comprende los departamentos de Potosí, La Paz, y Oruro. La castaña producida en los departamentos amazónicos de Beni y Pando, tiene a 7 (35%) empresas en el ranking de las 20 primeras exportadoras con 13% del valor de las exportaciones; esta producción se consigna al departamento de Beni, y curiosamente aparece una empresa de Chuquisaca, donde no se produce castaña. El 25% de las empresas restantes del top 20, exportan petróleo, jugo de limón, alcohol de caña y harina de soya con un porcentaje del valor de 7%. Finalmente 230 empresas exportan el 21% del total.

**Cuadro 10**  
**20 principales empresas exportadoras a la UE, por departamento, 2014-2016**  
**(en MM de \$us)**

Nº	Producto	Beni	Chuquisaca	Cochabamba	La Paz	Oruro	Pando	Potosí	Santa Cruz	Tarija	Total	Participación
1	Zinc	0	0	0	0	0	0	298	0	0	298	40%
2	Plata	0	0	0	0	0	0	70	0	0	70	9%
3	Castaña	42	0	0	0	0	0	0	0	0	42	6%
4	Estaño	0	0	0	11	3	0	11	0	0	26	3%
5	Oro	0	0	0	0	0	0	17	0	0	17	2%
6	Castaña	0	0	0	0	0	14	0	0	0	14	2%
7	Estaño	0	0	0	0	11	0	3	0	0	14	2%
8	Petróleo	0	0	0	0	0	0	0	12	0	12	2%
9	Jugo de limón	0	0	0	0	0	0	0	12	0	12	2%
10	Minerales	0	0	0	7	0	0	5	0	0	11	2%
11	Castaña	10	0	0	0	0	0	0	0	0	10	1%
12	Alcohol de caña	0	0	0	0	0	0	0	10	0	10	1%
13	Castaña	8	0	0	0	0	0	0	0	0	8	1%
14	Castaña	8	0	0	0	0	0	0	0	0	8	1%
15	Minerales	0	0	0	0	0	0	8	0	0	8	1%
16	Castaña	8	0	0	0	0	0	0	0	0	8	1%
17	Harina de soya	0	0	0	0	0	0	0	7	0	7	1%
18	Alcohol de caña	0	0	0	0	0	0	0	7	0	7	1%
19	Minerales	0	0	0	0	0	0	6	0	0	6	1%
20	Castaña	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1%
Total top 20		76	1	0	18	15	14	418	48	0	589	79%
320		21	0	10	31	24	1	17	50	0	154	21%
<b>Total General</b>		<b>97</b>	<b>1</b>	<b>10</b>	<b>49</b>	<b>39</b>	<b>15</b>	<b>435</b>	<b>98</b>	<b>0</b>	<b>743</b>	<b>100%</b>

Nota: Algunas cifras no coinciden porque han sido redondeadas.

Fuente: Datos del Instituto Nacional de Estadísticas, 2017.

Elaboración: CEDLA.

37 Ver también en Anexo las diez principales empresas exportadoras de las gestiones 2014 y 2015.

Finalmente, en el cuadro 11 se presentan las 10 principales empresas exportadoras a la UE en el marco del SGP+ para el año 2016<sup>37</sup>. Cinco de ellas exportan castaña, dos empresas alcohol etílico, una quinua, una cuero y una jugo de limón.

**Cuadro 11**  
**10 principales empresas exportadoras a la UE bajo el SGP+ (2016)**

N°	Empresa
1	Beneficiadora de Almendras Urkupiña S.R.L. (Castaña)
2	Tahuamanu Sociedad Anónima (Castaña)
3	Empresa Agroindustrial Totai Citrus (Jugo y aceite de limón)
4	Andean Valley S.A. (Quinua)
5	Ingenio Azucarero Guabira S.A. (Alcohol etílico)
6	Curtiembre Vis Kuljis S.A. (Cueros)
7	Green Forest Products S.A. (Castaña)
8	Sociedad Agrícola Industrial Blacutt Hermanos S.R.L. (Castaña)
9	Aguai S.A. (Alcohol etílico)
10	Manutata S.A. (Castaña)

Fuente: SENAVEX, 2017.

De los datos se puede concluir que el SGP+ no está siendo aprovechado plenamente por los productores exportadores bolivianos. Por una parte, está la concentración de la producción exportadora en pocos productos con escaso valor agregado, a lo que se suma la concentración de esa producción en pocas empresas. Esta deficiente producción exportadora también se traduce en insuficiente oferta, incapaz de satisfacer la potencial demanda de productos de calidad del mercado de la Unión Europea. Asimismo, la baja productividad puede convertirse en un factor que limite el cumplimiento de las normas de origen. Finalmente, la lejanía del mercado aumenta los costos de producción.





# Conclusiones

En el contexto internacional del comercio, Bolivia, así como los países productores de materias primas, enfrentarán un panorama adverso, debido a la caída de los precios relativos de las materias primas, reprimarización de sus economías, disminución del ahorro y aumento de la deuda, mayor dependencia de la producción industrializada externa que condiciona patrones de consumo y evidencia la necesidad de inversión extranjera directa para hacer efectiva la extracción de materias primas.

Las políticas comerciales, están marcadas por las profundas transformaciones en la estructura del comercio internacional, con nuevas zonas comerciales que detentan el control del comercio a los países desarrollados, que hacen esfuerzos para protegerse, con la introducción de nuevos productos, lo que representa un desafío al momento de aplicar las políticas de desarrollo abordadas en la Ronda de Doha para los países atrasados.

En cuanto a la estructura económica y del comercio exterior de Bolivia, se ve una tendencia a la profundización del carácter primario exportador, no solo impulsado por empresas transnacionales, sino también, en los últimos años por formas de producción atrasadas que concentran un alto porcentaje de la producción ocupada, las cuales son recreadas por el capital para obtener mayores ganancias. En fin, esta dependencia estructural de la economía por la economía mundial ha limitado el desarrollo de un aparato productivo para el mercado interno, las exportaciones proveen de divisas para las importaciones de bienes para la producción y el consumo importados.

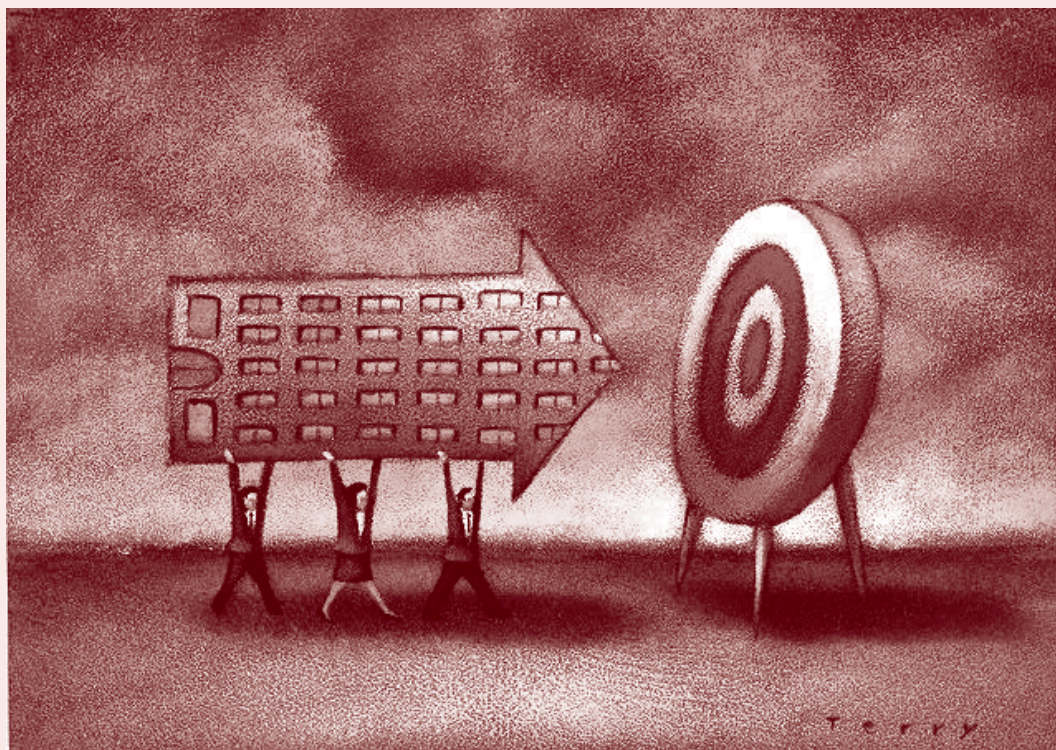
El comercio exterior entre Bolivia y la Unión Europea en los últimos 25 años, ha reproducido el panorama general del comercio de los países atrasados: producción de materias primas para la exportación e importación de productos industriales para la industria y el consumo. Con una alta concentración tanto de la exportación como de las importaciones en los países con economías más grandes.

La política comercial externa boliviana carece de una estrategia integral basada en la estructura productiva nacional y su capacidad real para incrementar la oferta exportable, así también de una idea precisa de cómo facilitar la inserción de los productos nacionales en los mercados internacionales. Se prioriza la estabilidad a costa de incentivar el sector exportador.

Por otra parte, el SGP+ no está siendo aprovechado plenamente por los productores exportadores bolivianos. Entre las causas están: el desconocimiento del acuerdo; insuficiente oferta frente a la alta demanda; la lejanía de este mercado; lo que incrementa el costo de transporte y la falta de cumplimiento de las normas de origen.

Ha pasado mucho tiempo desde la creación de los Convenios internacionales de trabajo y el panorama laboral en el mundo ha cambiado rotundamente. La globalización ha traído consigo nuevos desafíos al mundo de trabajo. Las empresas han cambiado su estructura ahora son desconcentradas, se han relocalizado y rearticulan las plantas productivas en redes, los capitales emigran al igual que los trabajadores, la competencia está basada en la productividad y la competitividad supone la imposición de la flexibilidad laboral, entre otras. Todos estos cambios van en desmedro del trabajador que no cuenta con una estabilidad laboral, un lugar fijo de trabajo e incluso no se garantiza su seguridad social.

A pesar de que el Estado boliviano ha ratificado los principales tratados e instrumentos internacionales y ha creado nueva normativa para prohibir el trabajo forzoso u obligatorio e incluso la trata de personas, no ha sido suficiente para erradicarlo. Las actividades económicas más importantes como la zafra de la castaña y de la caña de azúcar se hacen bajo condiciones precarias y parecidas a la esclavitud. En el caso de las mujeres, su participación laboral se produce en condiciones de discriminación tanto en los ingresos que reciben, como en las ocupaciones y los sectores a los que acceden. Asimismo, continúa la explotación de trabajo infantil, sobre todo en aquellas actividades donde la actividad es extrema como en la zafra agrícola o en la minería.





# Bibliografía

## **ARCE CATACTORA, Luis**

2011 El nuevo modelo económico, social, comunitario, productivo. Revista Economía Plural (año 1 N° 1). Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. La Paz, Bolivia.

## **AVERANGA, Asthenio**

1974 Aspectos generales de la población boliviana. Editorial Juventud, La Paz, Bolivia.

## **Banco Central de Bolivia**

1990 Boletín Estadístico N° 272. La Paz, Bolivia

2014 Boletín Estadístico N° 364. La Paz, Bolivia

2016 Boletín Estadístico N° 372. La Paz, Bolivia

## **BOHAM, Merwin**

1942 Reporte de la Misión Económica de los Estados Unidos a Bolivia. Mimeo, La Paz, Bolivia.

## **CALVIMONTES CRESPO, Andrés**

2016 Capacidad del mercado venezolano para absorber la producción de textiles confeccionados en el departamento de La Paz. Tesis de grado UMSA. La Paz, Bolivia.

## **CAMACHO, Iris.**

S/f Nota Informativa Comercio y Desarrollo N° 2 Equipo Técnico Cepes. Lima, Perú. <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/200806%20Nota2%20Sistema%20Generalizado%20de%20Preferencias.pdf>

## **CRUZ, Rodolfo; CRUZ, Oscar y AGUILAR, Patricia**

2010 Elementos jurídicos para una controversia comercial en contra del maíz y sus derivados procedentes de los EUA.

## **ESCÓBAR, Silvia; MONTERO, Lourdes**

2003 La industria en su laberinto: reestructuración productiva y competitividad en Bolivia. CEDLA. La Paz, Bolivia.

## **Estado Plurinacional de Bolivia**

2015 Plan de Desarrollo Económico y Social 2016-2020: en el marco del Desarrollo Integral para Vivir Bien. Ministerio de Planificación del Desarrollo. La Paz, Bolivia.

## **LORA, Guillermo**

1964 La Revolución Boliviana. Editorial Talleres Gráficos para la Difusión, La Paz.

**Organización Mundial del Comercio-OMC**

2011 Pautas del comercio y cadenas de valor mundiales en el caso de Asia Oriental: del comercio de mercancías al comercio de tareas. Ginebra, Suiza.

2011b Entender la OMC. Ginebra, Suiza. [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/utw\\_chap1\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/utw_chap1_s.pdf)

2013 Informe sobre el comercio mundial 2013. [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/wtr13-2b\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr13-2b_s.pdf)

**RODRÍGUEZ OSTRIA, Gustavo**

1999 “Industria: producción, mercancías y empresarios” en Bolivia en el Siglo XX: la formación de la Bolivia contemporánea. Harvard Club en Bolivia. La Paz, Bolivia.

**TOYE, John**

2014 Reseña histórica de la UNCTAD en el 50º aniversario. UNCTAD. Ginebra, Suiza. Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. México D.F.

**Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas-UDAPE**

2017 Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas volumen 27. La Paz, Bolivia.

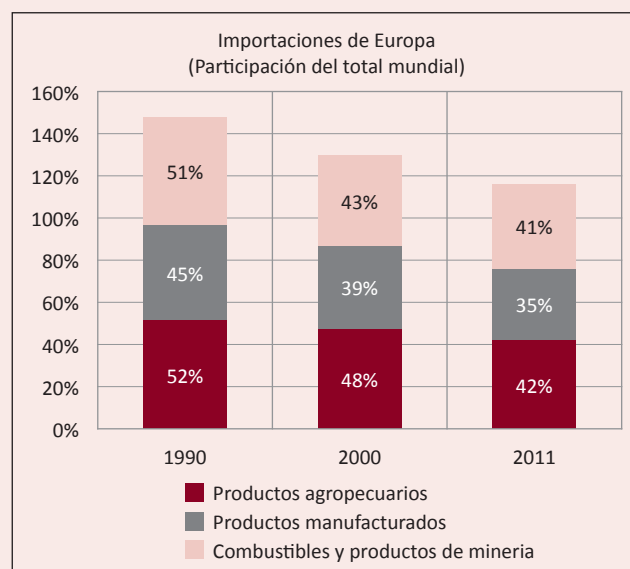
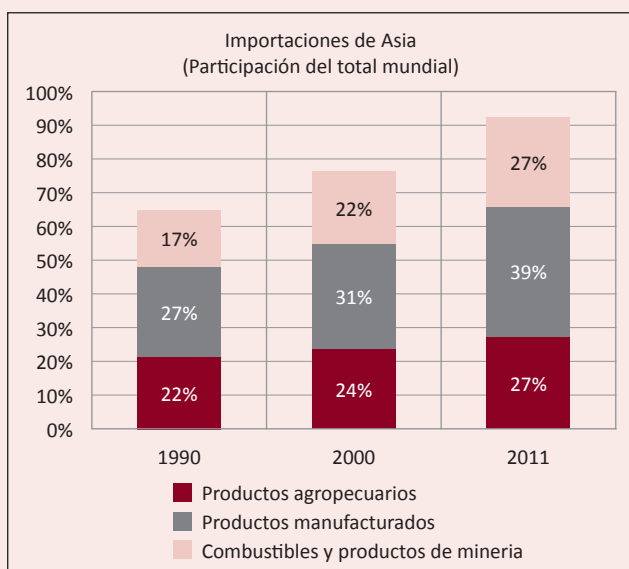
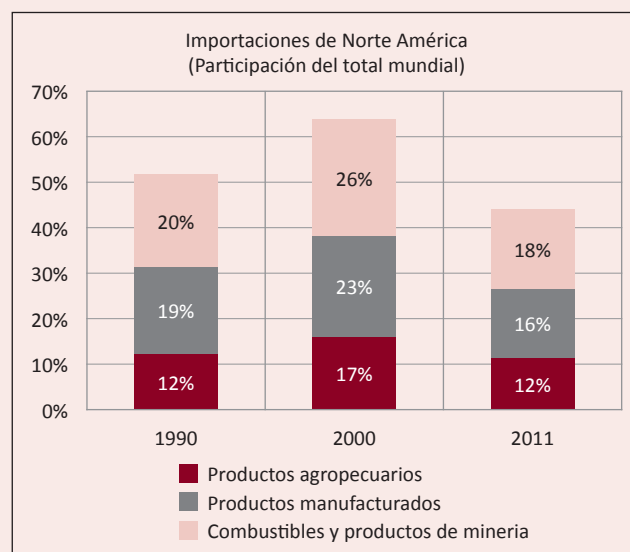
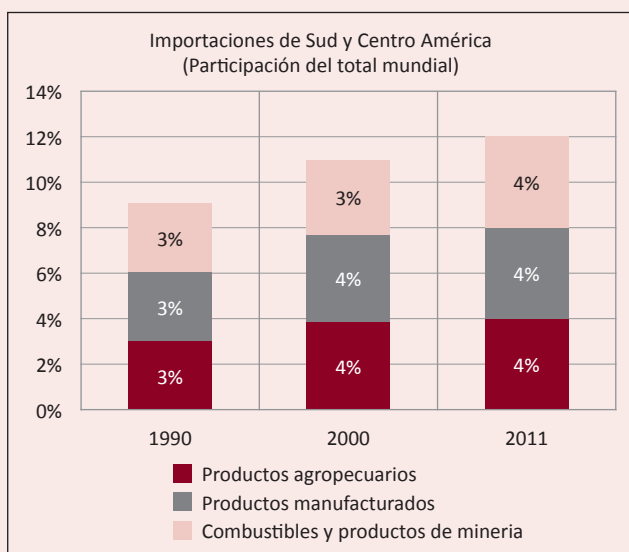
**VACA, Patricia y SOLIZ, Saúl**

2001 La inserción de productos manufacturados bolivianos en el mercado mundial. CEDLA. La Paz, Bolivia.

**ZABALA, Carlha; YEPEZ, Katerine y TAMAYO, María José**

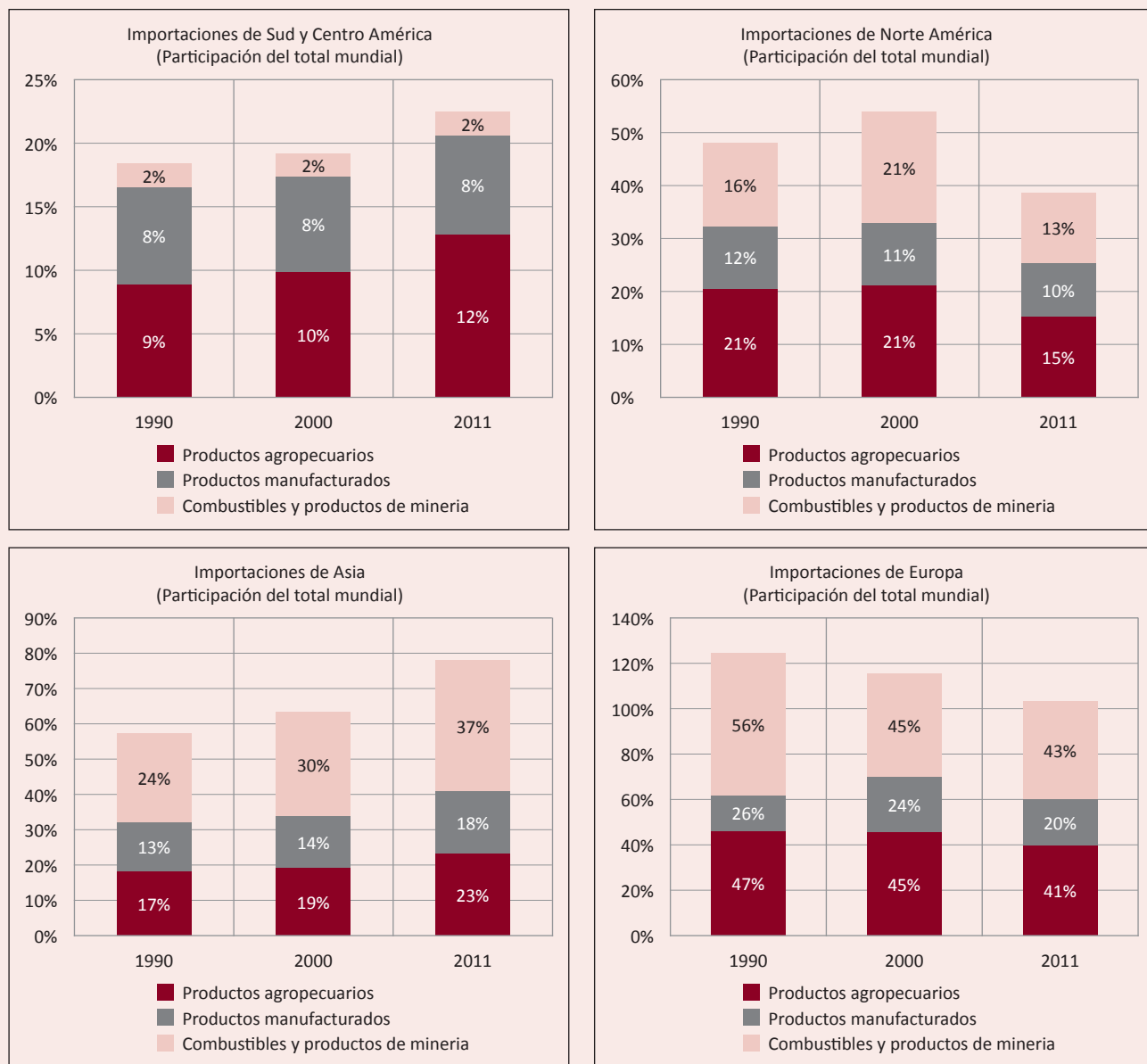
2015 Política comercial de Bolivia. <http://politicacomercialeslatinas.blogspot.com/2015/07/politica-comercial-de-bolivia-la.html> (vista 3 de marzo de 2018).

**Gráfico1**  
**Importaciones mundiales, por regiones geográficas, 1990, 2000 y 2011**  
 (porcentaje)



Fuente: Datos OMC, 2013. Informe sobre el Comercio Mundial 2013: 110 y 111.  
 Elaboración: CEDLA.

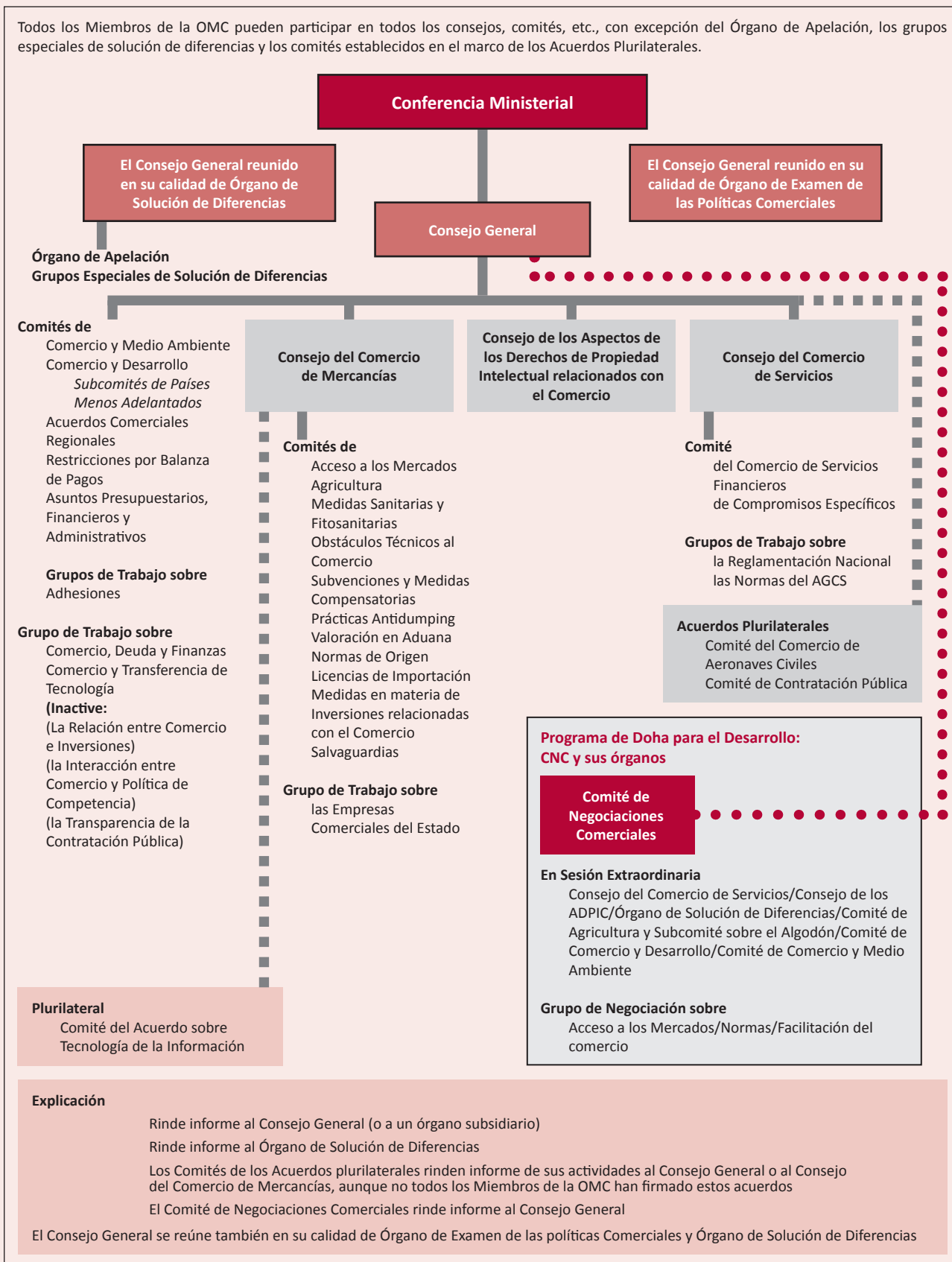
**Gráfico 2**  
**Exportaciones mundiales, por regiones geográficas, 1990, 2000 y 2011**  
**(porcentaje)**



Fuente: Datos OMC, 2013. Informe sobre el Comercio Mundial 2013: 110 y 111.  
 Elaboración: CEDLA.

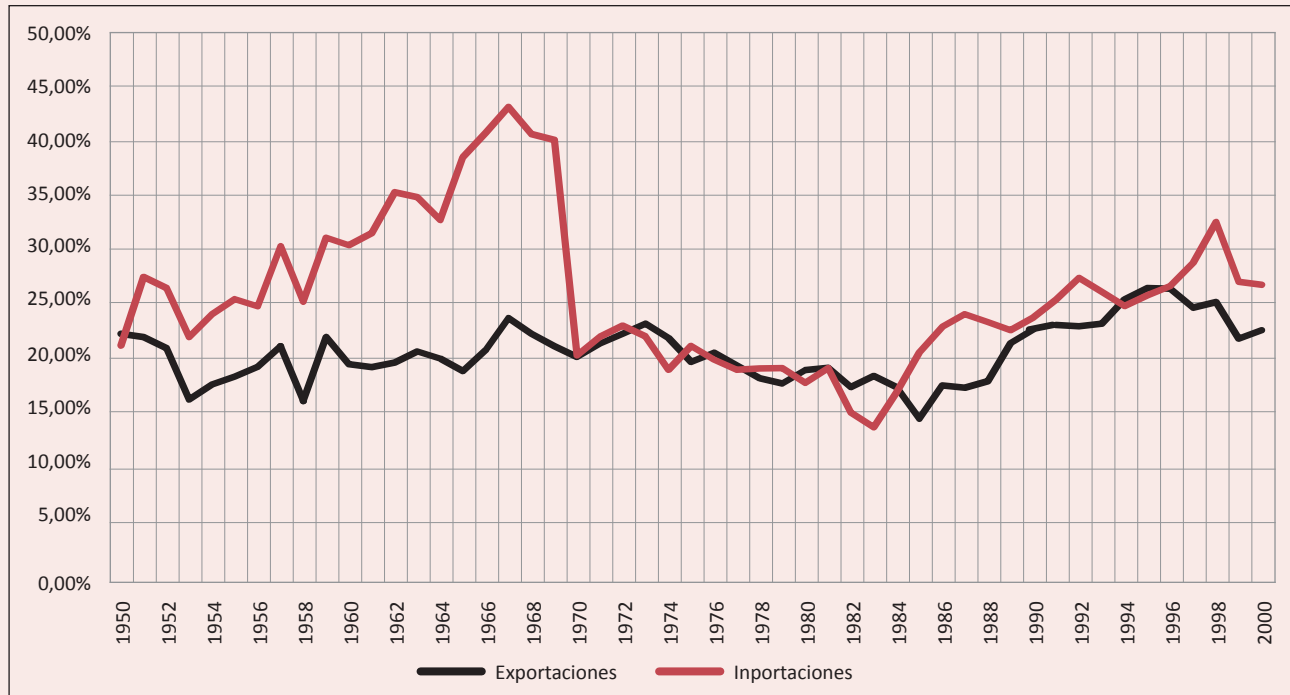
**Cuadro 1**  
**Estructura de la OMC**

Todos los Miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos, comités, etc., con excepción del Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias y los comités establecidos en el marco de los Acuerdos Plurilaterales.



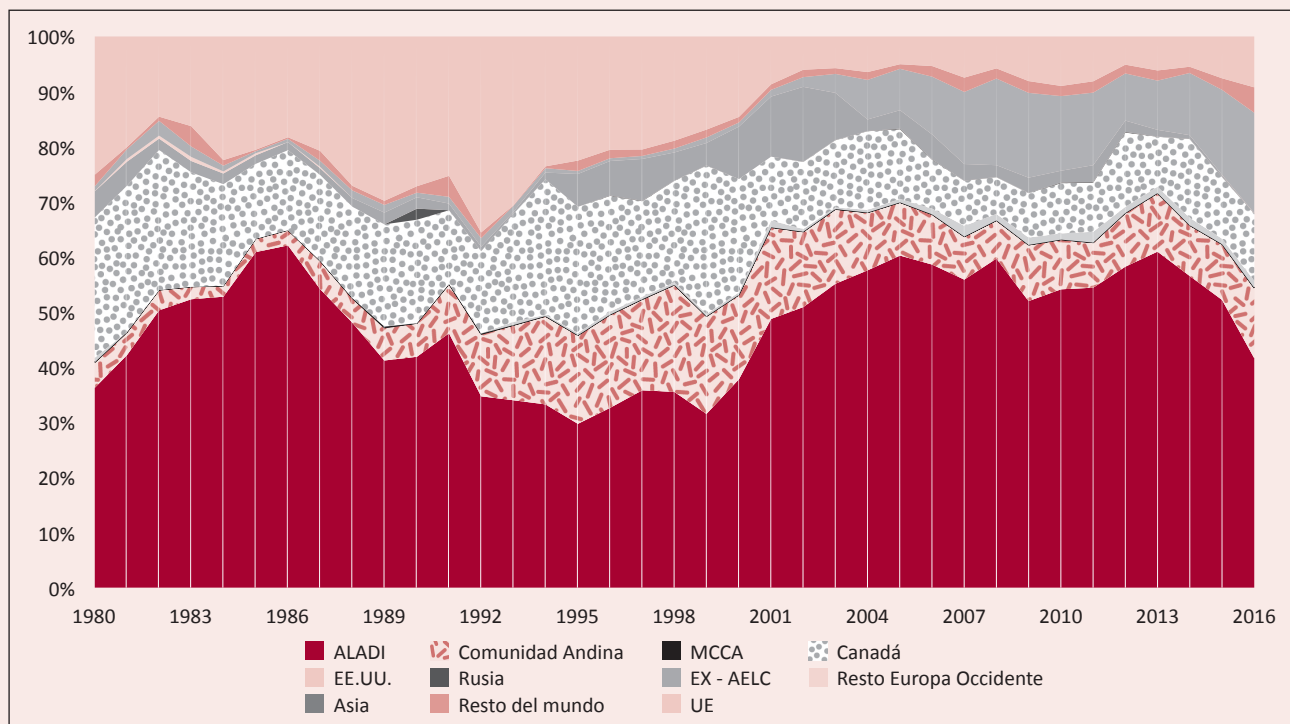
Fuente: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/organigram\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/organigram_s.pdf)

**Gráfico 3**  
Balanza comercial, 1950-2000  
(como porcentaje del PIB)



Fuente: Datos del Ministerio de Planificación y Desarrollo (1950-1959), BCB (1970-1979) y INE (1980-2000).  
Elaboración: CEDLA.

**Gráfico 4**  
Exportación por zonas económicas, 1980-2016  
(en MM de \$us y porcentaje)



Fuente: Datos del Ministerio de Planificación y Desarrollo (1950-1959), BCB (1970-1979) y INE (1980-2000).  
Elaboración: CEDLA.

**Cuadro 2**  
**Evolución de la población de Bolivia**

Año	Nº de habitantes
1900	1.555.818
1950	2.704.165
1978	4.316.486
1992	6.420.792
2001	8.274.325
2012	10.389.903
2015	10.896.290

Fuente: Datos del Ministerio de Planificación y Desarrollo (1950-1959), BCB (1970-1979) e INE (1980-2000).  
Elaboración: CEDLA.

**Cuadro 3**  
**Acuerdos comerciales firmados por Bolivia**

#### Acuerdo de Cartagena

El Acuerdo de Cartagena es el mecanismo creador de la Comunidad Andina de Naciones, que es una organización sub-regional con personería jurídica internacional, integrada actualmente por los Estados soberanos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, a través de los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). La Comunidad Andina, fue inicialmente fundada bajo la denominación de Grupo Andino en fecha 26 de mayo de 1969, cuando los gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú suscribieron el “Acuerdo de Cartagena”, en el que se establecieron los objetivos e instrumentos para lograr la integración entre los países miembros. La Comunidad Andina ingresó a partir de 1995, en la etapa de la Unión Aduanera al poner en vigencia su Arancel Externo Común, gracias al cual, los bienes de importación destinados a cualquiera de los países miembros, son sometidos a la aplicación de un tributo de importación único aplicable en toda la región. Asimismo, el establecimiento de la Unión Aduanera establece el libre comercio interno de bienes y servicios al gozar del “arancel cero” en la comercialización de la totalidad de la oferta exportable entre los países integrantes.

#### El Acuerdo de Complementación Económica Nº 22 (ACE 22)

Entre Bolivia y Chile fue firmado en fecha 6 de abril de 1993 en la ciudad de Santa Cruz, Bolivia y las preferencias arancelarias bilaterales negociadas entraron en vigencia a partir del primero de julio del mismo año. Este acuerdo, aparte de establecer listados de preferencias arancelarias para la desgravación recíproca de tributos de importación de diferentes productos, dispone la reglamentación pertinente en temas como cooperación turística, normas fitosanitarias, promoción y protección recíproca de inversiones, cooperación mutua de promoción de comercio, cooperación técnica y científica, cooperación y coordinación en materia de sanidad y medidas relativas a normalización y convenios para la promoción del comercio e inversiones. Gracias al ACE 22 se goza de preferencias arancelarias de hasta el 100% en diversos productos de la oferta exportable nacional.

#### Acuerdo de Complementación Económica Nº 31 Bolivia - México

El Acuerdo de Complementación Económica Nº 31 (ACE 31) es el mecanismo regulador del Tratado de Libre Comercio entre la República de Bolivia y los Estados Unidos Mexicanos, que fue suscrito en la ciudad de Río de Janeiro, Brasil en fecha 10 de septiembre de 1994 por los presidentes de Bolivia y México, reemplazando al Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación del Patrimonio Histórico Nº 31, del 30 de abril de 1983. El Tratado fue inscrito y homologado en la Secretaría de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como ACE 31 y puesto en vigencia en Bolivia a partir de enero de 1995, Los principios generales del Acuerdo son el Trato Nacional, Trato de la Nación más Favorecida y Transparencia. El Tratado entre Bolivia y México, establece la conformación de una Zona de Libre Comercio entre ambos países en un plazo máximo de diez años, a ser conseguida mediante la aplicación de un calendario de desgravación arancelaria progresiva para la importación de mercancías de México a Bolivia y de Bolivia a México.

#### Acuerdo de Complementación Económica Nº 36 Bolivia - Mercosur

El relacionamiento formal de Bolivia con el Mercosur, como esquema de integración, se inicia a la firma del Tratado de Asunción en fecha 26 de marzo de 1991 aunque en diferentes oportunidades, los países integrantes de dicho bloque comercial expresaron su interés en explorar conjuntamente con Bolivia, las distintas modalidades y alternativas para concretar una mayor vinculación comercial. El 17 de diciembre de 1996, en la ciudad de Fortaleza, Brasil, los presidentes de Bolivia y de los cuatro Estados miembros del Mercosur, suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica Nº 36 (ACE 36) que establece la conformación de una Zona de Libre Comercio entre las partes en un plazo máximo de diez años. La Zona de Libre Comercio, fue conformada mediante un Programa de Liberación Comercial, que se aplica a los productos originarios y procedentes de los territorios de las partes contratantes y que consiste en un calendario de desgravaciones arancelarias progresivas y automáticas variables en plazos y porcentajes, beneficiando directamente a Bolivia con un tratamiento impositivo preferencial en sus exportaciones a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

#### Acuerdo de Complementación Económica N° 47 Bolivia - Cuba

El Acuerdo de Complementación Económica N° 47 (ACE 47) firmado entre Bolivia y Cuba fue suscrito en fecha 6 de mayo de 1995 dentro del marco del Tratado de Montevideo de 1980 con el objetivo de incentivar la generación y crecimiento de las corrientes de comercio y de adoptar las medidas y desarrollar las acciones que correspondan para alcanzar un mejor grado de integración entre ambos países, a cuyo fin se fomentan las acciones de cooperación y complementación económica conjunta. El AAP 34 cuenta con nóminas de productos con preferencias arancelarias del 100% en la importación de productos específicos de Cuba a Bolivia y de Bolivia a Cuba.

#### SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

##### Ley de Preferencias Arancelarias Andinas

La ATPDEA es un régimen preferencial de importación otorgado unilateralmente por los Estados Unidos a Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador para incentivar las exportaciones de estos países mediante la eliminación de aranceles a la comercialización de algunos productos de estos países, generando importantes fuentes de trabajo para los grandes, medianos y pequeños empresarios de la región. La ATPDEA es el componente comercial de la lucha contra el narcotráfico, que tiene por objeto compensar los esfuerzos que realizan los países andinos en la reducción del tráfico ilícito de drogas y la sustitución del cultivo de hoja de coca. La ATPDEA renueva las preferencias arancelarias a los productos que se beneficiaban del ATPA de 1991, hasta el 31 de diciembre del 2006; es decir, desde el 7 de agosto del 2002 todos los productos que gozaban de los beneficios del ATPA anterior gozan nuevamente de dicho trato preferencial y, adicionalmente, extiende dichos beneficios desde el 1 de octubre del 2002.

##### Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos

El Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos (SGP) es una herramienta de política comercial unilateral del gobierno de los Estados Unidos cuyo objetivo consiste en promover el crecimiento económico de los Países en Desarrollo (PED) y de los Países Menos Adelantados (PMA), beneficiarios del programa. Para el logro de dicho objetivo, se busca incrementar el comercio de estos países a través de la eliminación de los aranceles de importación de Estados Unidos a más de 4.800 productos. Asimismo, y sólo para los Países Menos Adelantados, el sistema prevé un trato exento adicional a más de 1.400 productos de ese origen que sean importados por Estados Unidos.

##### Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea

En 1990 la Unión Europea concedió a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú un Programa Especial que profundizó las preferencias arancelarias, dentro del marco del SGP, como un respaldo al esfuerzo que estos países venían realizando en la lucha contra el narcotráfico. Este Programa consiste en una rebaja del 100% del gravamen aduanero para casi el 90% de las exportaciones provenientes de países andinos y centroamericanos. Busca con ello conceder oportunidades de exportación que favorezcan los cultivos de sustitución. Entre los productos más favorecidos por el SGP Andino, se destacan los productos alimenticios (café crudo o verde sin descafeinar, frutas frescas y congeladas, pescados, crustáceos, moluscos, etc.), productos manufacturados (textiles y confecciones, cueros y sus manufacturas, calzado, tabaco, etc.) y productos procesados (frutas secas, concentrados de frutas, jugos de frutas, encurtidos, conservas de frutas y verduras, conservas, aceites vegetales, etc.). El Consejo de la Unión Europea aprobó el pasado 10 de diciembre del 2001, el nuevo Reglamento (Ley) relativo a la aplicación de un plan de preferencias arancelarias generalizadas para el período comprendido entre el 1° de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004. En dicho Reglamento se incluyen las preferencias para esta la sub-región andina, conocida como SGP Andino y vigente desde el 13 de noviembre de 1990 como apoyo de la Unión Europea a la lucha de los países de la Comunidad Andina contra la droga, bajo el principio de responsabilidad compartida.

##### Sistema Generalizado de Preferencias de Canadá

La Legislación canadiense por la que sea aplica un sistema de preferencias arancelarias a favor de los países en desarrollo entró en vigor el 1° de Julio de 1974, como parte de un esfuerzo internacional concertado llevado a cabo por los países más industrializados a fin de prestar asistencia a los países en vías de desarrollo para que aumenten sus exportaciones e incrementen así sus ingresos de divisas. Luego de un período inicial de diez años de aplicación, el esquema canadiense se prorrogó en 1984, introduciéndose una serie de mejoras, como la inclusión de una mayor cantidad de preferencias arancelarias. En 1994, el esquema volvió a prorrogarse con un plazo de aplicación que va hasta el año 2004. Están excluidos de preferencias arancelarias únicamente los productos textiles, los calzados, productos de la industria química y plástica, el acero y tubos electrónicos.

##### Sistema Generalizado de Preferencias de Japón

El esquema SGP del Japón empezó a aplicarse el primero de agosto de 1971, autorizado por la Ley de Medidas Arancelarias Temporales, para otorgar preferencias por un plazo inicial de 10 años. La autorización de otorgar trato SGP se ha renovado en tres ocasiones: En 1981 por 10 años, en 1991 con validez hasta el 31 de marzo del año 2001, y nuevamente hasta el 31 de marzo del año 2011. El esquema concede entrada preferencial con exención de derechos para 226 productos agrícolas y pesqueros (de 9 dígitos en el Sistema Armonizado) y todos los productos manufacturados, excepto las 105 partidas enumeradas en una lista negativa, a cuyos productos no se les concede preferencias arancelarias (crudos de petróleo, algunos textiles, madera contrachapada y algunas pieles de peletería y calzado), procedentes de 149 países en vía de desarrollo y 15 territorios designados como beneficiarios. Bajo el esquema, el Japón concede acceso preferencial unilateral al mercado de los productos de los países que solicitan trato preferencial. Cuarenta y dos países (42) considerados menos adelantados (PMA) tienen derecho a aranceles preferenciales. Esos países los escoge el gobierno japonés entre los PMA designados por las Naciones Unidas (Este trato preferencial empezó el primero de abril de 1980). Las partidas abarcadas por el programa se escogen teniendo en cuenta los efectos del SGP sobre las industrias nacionales, así como por razones presupuestarias. En virtud de la Ley de Medidas Arancelarias Temporales, el gobierno (entre otros, el Ministerio de Hacienda) está autorizado a designar, retirar, suspender o limitar los países y productos a los que se concede trato SGP.



<p><b>Sistema Generalizado de Preferencias de Noruega</b></p> <p>Reglamento relativo al origen de los productos, etc., con arreglo al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para la importación de productos procedentes de los países en desarrollo. Promulgado el 20 de febrero de 1998 por el Ministerio de Hacienda y Aduanas de Noruega de conformidad con el apartado 3 del cuarto párrafo del artículo 2 de las disposiciones introductorias del arancel aduanero cf. Decisión del Parlamento Noruego (Stortingent) de 15 de junio de 1971 y Decreto Real Nº 3 de 3 de septiembre de 1971, relativo al sistema generalizado de preferencias para la importación de productos procedentes de los países en desarrollo.</p>
<p><b>Sistema Generalizado de Preferencias de Suiza</b></p> <p>El esquema de preferencias suizo concede trato preferencial, en forma de exención de derechos en la mayoría de casos, en lo que se refiere a los productos industriales. Abarca gran variedad de productos y se caracteriza por la inexistencia de todo tipo de restricciones cuantitativas sobre los productos industriales.</p>
<p><b>TRATADOS</b></p> <p><b>Tratado de Comercio de los Pueblos-TCP</b></p> <p>El TCP es un proyecto que trasciende el campo económico y comercial, porque nace reconociendo y respetando las características históricas y culturales de sus Pueblos, lo que determina un verdadero proceso de unidad e integración. Es el primer acuerdo que se da sin los lineamientos e imposiciones de los países poderosos y sus organismos internacionales. Es un proyecto que involucra a los pueblos indígenas de Bolivia y de América, los “condenados al exterminio, históricamente despreciados y humillados, marginados, excluidos y alienados política y culturalmente”. Propugna una verdadera integración que trasciende lo comercial basado en principios comunitarios, la cooperación, la solidaridad, la voluntad común para avanzar y promover el desarrollo justo y sustentable. Postula la complementariedad frente a la competencia, la reciprocidad, la convivencia con la naturaleza contra la explotación irracional de los recursos y la defensa de la propiedad social frente a la privatización externa</p>

Fuente: Promueve Bolivia. Sin fecha. Acuerdos Comerciales. La Paz, Bolivia. <http://www.promueve.gob.bo/acuerdos.aspx> (vista 3 de marzo de 2018).

**Cuadro 4**  
**Lista de productos beneficiarios del SGP+ de la UE**

Sección	Capítulo	Etiqueta
S-01a	01	Animales vivos
S-01a	02	Carne y despojos comestibles
S-01a	04	Producción diaria; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte
S-01a	05	Productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte
S-01b	03	Peces y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos
S-02a	06	Árboles vivos y otras plantas; bulbos, raíces y similares; flores cortadas y follaje ornamental
S-02b	07	Vegetales comestibles y ciertas raíces y tubérculos
S-02b	08	Frutas y nueces comestibles; cáscara de cítricos o melones
S-02c	09	Café, té, mate y especias
S-02d	10	Cereales
S-02d	11	Productos de la industria de molinera; malta; almidones; inulina; gluten de trigo
S-02d	12	Semillas oleaginosas y frutos oleaginosos; granos, semillas y frutas diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
S-02d	13	Laca; gomas, resinas y otros jugos y extractos vegetales
S-02d	14	Materiales vegetales trenzados; productos vegetales no especificados o incluidos en otra parte
S-03	15	Grasas y aceites animales o vegetales y sus productos de escisión; grasas comestibles preparadas; ceras animales o vegetales
S-04a	16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos u otros invertebrados acuáticos
S-04b	17	Azúcares y productos de confitería
S-04b	18	Preparaciones de cacao y cacao
S-04b	19	Preparaciones de cereales, harina, almidón o leche; productos de pastelería
S-04b	20	Preparaciones de hortalizas, frutas, nueces u otras partes de plantas

Sección	Capítulo	Etiqueta
S-04b	21	Preparaciones comestibles diversas
S-04b	22	Bebidas, licores y vinagre
S-04b	23	Residuos y desechos de las industrias alimentarias; preparado de forraje
S-04c	24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
S-05	25	Sal; azufre; tierras y piedra; yeso, cal y cemento
S-05	26	Minerales, escoria y ceniza
S-05	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; sustancias bituminosas; ceras minerales
S-06a	28	Productos químicos inorgánicos; compuestos orgánicos o inorgánicos de metales preciosos, de metales de tierras raras, de elementos radiactivos o de isótopos.
S-06a	29	Químicos orgánicos
S-06b	30	Productos farmacéuticos
S-06b	31	Fertilizantes
S-06b	32	Extractos de curtido o teñido; taninos y sus derivados; tintes, pigmentos y otras materias colorantes; pinturas y barnices; masilla y otras masillas; tintas
S-06b	33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, cosmética o tocador
S-06b	34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, «ceras para odontología» y preparaciones para odontología a base de yeso
S-06b	35	Sustancias albuminoides; almidones modificados; pegamentos enzimas
S-06b	36	Explosivos; productos pirotécnicos; partidos; aleaciones pirofóricas; ciertas preparaciones combustibles
S-06b	37	Productos fotográficos o cinematográficos
S-06b	38	Productos químicos diversos
S-07a	39	Plásticos y sus manufacturas
S-07b	40	Caucho y sus manufacturas
S-08a	41	Cueros y pieles en bruto (que no sean peletería) y cueros
S-08b	42	Artículos de cuero; guarnicionería y arnés; artículos de viaje, bolsos de mano y contenedores similares; artículos de tripa de animales (que no sean gusanos de seda)
S-08b	43	Piel y pieles artificiales; sus manufacturas
S-09a	44	Madera y artículos de madera; carbón de leña
S-09b	45	Corcho y artículos de corcho
S-09b	46	Manufacturas de paja, de esparto o de otros materiales trenzables y cestería
S-10	47	Pulpa de madera o de otro material celulósico fibroso; papel o cartón reciclado (desperdicios y desechos)
S-10	48	Papel y cartón; artículos de pasta de papel, de papel o cartón
S-10	49	Libros impresos, periódicos, imágenes y otros productos de la industria de la impresión; manuscritos, mecanografiados y planos
S-11a	50	Seda
S-11a	51	Lana, pelo fino u ordinario; hilo de crin y tela tejida
S-11a	52	Algodón
S-11a	53	Otras fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
S-11a	54	Tiras y similares de materiales textiles sintéticos
S-11a	55	Fibras cortadas hechas por el hombre
S-11a	56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilos especiales; cordeles, cuerdas y cordajes, y sus manufacturas
S-11a	57	Alfombras y otros revestimientos textiles para el suelo
S-11a	58	Telas tejidas especiales; tejidos textiles con pelo insertado; cordón; tapices; recortes; bordado
S-11a	59	Telas impregnadas, recubiertas, recubiertas o laminadas; artículos textiles del tipo adecuado para uso industrial

Sección	Capítulo	Etiqueta
S-11a	60	Tejidos de punto o ganchillo
S-11b	61	Prendas de vestir y accesorios de vestir, de punto o de ganchillo
S-11b	62	Prendas de vestir y accesorios de vestir, que no sean de punto o ganchillo
S-11b	63	Otros artículos textiles confeccionados; conjuntos; ropa usada y artículos textiles gastados; harapos
S-12a	64	Calzado, polainas y artículos similares; partes de tales artículos
S-12b	65	Artículos de sombrerería y sus partes
S-12b	66	Paraguas, sombrillas, bastones, látigos, fustas y sus partes
S-12b	67	Plumas preparadas y plumones y artículos hechos de plumas o de plumón; flores artificiales; artículos de cabello humano
S-13	68	Artículos de piedra, yeso, cemento, amianto, mica o materiales similares
S-13	69	Productos cerámicos
S-13	70	Vidrio y cristalería
S-14	71	Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, metales revestidos de metales preciosos y sus manufacturas; joyería de imitación; acuñar
S-15a	72	Hierro y acero
S-15a	73	Artículos de hierro o acero
S-15b	74	Cobre y sus manufacturas
S-15b	75	Níquel y sus manufacturas
S-15b	76	Aluminio y sus manufacturas
S-15b	78	Plomo y sus manufacturas
S-15b	79	Zinc y sus manufacturas
S-15b	80	Estaño y sus manufacturas
S-15b	81	Otros metales base; cermets; artículos de los mismos
S-15b	82	Herramientas, implementos, cubiertos, cucharas y tenedores, de metales comunes; sus partes de metal común
S-15b	83	Artículos diversos de metales comunes
S-16	84	Reactores nucleares, calderas, maquinaria y aparatos mecánicos; sus partes
S-16	85	Maquinaria y equipo eléctrico y sus partes; grabadoras y reproductores de sonido, grabadoras y reproductores de imagen y sonido para televisión, y sus partes y accesorios
S-17a	86	Locomotoras de ferrocarril o tranvía, material rodante y sus partes; accesorios y accesorios para vías férreas o de tranvía y sus partes; equipos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización de tráfico de todo tipo
S-17b	87	Vehículos que no sean de ferrocarril o tranvías y sus partes y accesorios
S-17b	88	Aeronaves, naves espaciales y sus partes
S-17b	89	Barcos, barcos y estructuras flotantes
S-18	90	Instrumentos y aparatos ópticos, fotográficos, cinematográficos, de medida, de control, de precisión, médicos o quirúrgicos; partes y accesorios de estos
S-18	91	Relojes y sus partes
S-18	92	Instrumentos musicales; partes y accesorios de tales artículos
S-19	93	Armas y municiones; partes y accesorios de estos
S-20	94	Muebles; ropa de cama, colchones, soportes de colchones, cojines y artículos similares rellenos; lámparas y accesorios de alumbrado, no expresados ni comprendidos en otra parte; señales luminosas, placas de identificación iluminadas y similares; edificios prefabricados
S-20	95	Juguetes, juegos y artículos de deporte; partes y accesorios de estos
S-20	96	Artículos manufacturados diversos
S-21	97	Obras de arte, piezas de colección y antigüedades

**Cuadro 5**  
**27 Convenciones Internacionales para acceder al SGP+**

El anexo VIII contiene siete convenciones de las Naciones Unidas sobre Derechos Humanos; ocho convenciones sobre Derechos laborales de la Organización Internacional del trabajo(OIT); ocho convenciones sobre la Protección del Medio Ambiente y cuatro convenciones sobre principios del Buen Gobierno.

**CONVENCIONES SOBRE DERECHOS HUMANOS**

Siete son las convenciones de Naciones Unidas relevantes para el GSP+

- Convención para la Prevención y Sanción del Delito de Genocidio
- Pacto Internacional en Derechos Civiles y Políticos
- Pacto Internacional en Derechos Económicos, Sociales y Culturales
- Convención Internacional para la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Racial
- Convención para la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Contra la Mujer
- Convención contra la Tortura y Otros Tratos o Penas Cruelles, Inhumanos o Degradantes
- Convención sobre los Derechos del Niño

**CONVENCIONES SOBRE DERECHOS LABORALES**

Son ocho las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)

Convenio relativo al Trabajo Forzoso u Obligatorio

- Convenio relativo a la Libertad Sindical y a la Protección del Derecho de Sindicación
- Convenio sobre el Derecho de Sindicación y de Negociación Colectiva
- Convenio relativo a la Igualdad de Remuneración entre Hombres y Mujeres por un Trabajo de Igual Valor
- Convenio sobre la Abolición del Trabajo Forzoso
- Convenio sobre Discriminación en Materia de Empleo y Ocupación
- Convenio relativo a la Edad Mínima de Admisión al Empleo
- Convenio sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y a la Acción Inmediata para su Eliminación.

**CONVENCIONES SOBRE MEDIO AMBIENTE Y A PRINCIPIOS DE GOBIERNO**

- Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres
- Protocolo de Montreal relativo a las Sustancias que Agotan la Capa de Ozono
- Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación
- Convenio sobre la Diversidad Biológica
- Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático
- Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología
- Convenio de Estocolmo sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes
- Protocolo de Kioto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático
- Convención Única de las Naciones Unidas sobre Estupefacientes
- Convención de las Naciones Unidas sobre Sustancias Psicotrópicas
- Convención de las Naciones Unidas Contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas
- Convención de las Naciones Unidas Contra la Corrupción

Fuente: Unión Europea, 2017.

**Cuadro 6**  
**10 principales empresas exportadoras a la UE bajo el SGP+ (2014)**

N°	Empresa
1	Beneficiadora de Almendras Urkupiña S.R.L.
2	Asociación Nacional de Productores de Quinua
3	AGUAI S.A.
4	Oscar Juan Hernandez Pereira
5	Ingenio Azucarero Guabira S.A.
6	Industrias del Cuero Bonanza XXI LTDA.
7	Tahuamanu Sociedad Anónima
8	Empresa Agroindustrial Totai Citrus
9	Sociedad Industrial de Alimentos Naturales Orgánicos - Sindan Organic S.R.L.
10	Sociedad Agrícola Industrial Blacutt Hermanos S.R.L.

Fuente: SENADEX, 2017.

**Cuadro 7**  
**10 principales empresas exportadoras a la UE bajo el SGP+ (2015)**

N°	Empresa
1	Beneficiadora de Almendras Urkupiña S.R.L.
2	Tahuamanu Sociedad Anónima
3	Empresa Agroindustrial Totai Citrus
4	AGUAI S.A.
5	Green Forest Products S.A.
6	ORBOL S.A.
7	Asociación Nacional de Productores de Quinoa
8	Manutata S.A.
9	Sociedad Agrícola Industrial Blacutt Hermanos S.R.L.
10	Sociedad Industrial de Alimentos Naturales Orgánicos - Sindan Organic S.R.L.

Fuente: SENAVEX, 2017.





PROMOVIENDO DERECHOS HUMANOS Y LABORALES A TRAVÉS DEL

## SGP+

De conformidad con el Reglamento SPG, el Acuerdo especial de incentivos para la sostenibilidad el desarrollo y la buena gobernanza. O "GSP +", es un instrumento de la política comercial de la UE cuyo objetivo es alentar a los terceros países a cumplir con las normas internacionales fundamentales en las áreas de derechos humanos, derechos laborales, protección del medio ambiente y buen gobierno. Es un arreglo especial del Esquema de Preferencias Generalizadas.

DEMOCRACY  
REPORTING  
INTERNATIONAL



Achumani, Calle 11 N° 100  
entre García Lanza y Alexander  
Telf: 2794740 • 2799848  
E-mail: [info@cedla.org](mailto:info@cedla.org)  
URL: [www.cedla.org](http://www.cedla.org)  
Casilla 8630  
La Paz - Bolivia

<http://cedla.org/blog/sgp>



Con el apoyo de  
la Unión Europea