

POSICIÓN GEOGRÁFICA Y POTENCIAL COMERCIAL DE ORURO: PUERTO SECO Y COMERCIO INTERNACIONAL

Joshua Bellott Sáenz

Contenido

I.	ANTECEDENTES	1
II.	COMERCIO Y DESARROLLO, Y LA COYUNTURA ECONÓMICA ACTUAL	7
II.1.	BREVE DISCUSIÓN ACERCA DE LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO	7
II.2.	COYUNTURA ECONÓMICA ACTUAL	11
III.	CONTEXTO ECONÓMICO Y DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN BOLIVIA	25
III.1.	DIAGNÓSTICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN BOLIVIA	25
III.2.1.	Exportaciones	30
III.2.2.	Perfiles de Exportación Departamentales	43
III.2.3.	Importaciones	54
III.2.4.	Perfiles de Importación Departamentales	65
IV.POTENCIALIDADES PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL: ORURO	72
IV.1.	POTENCIAL PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL DE ORURO: Exportaciones	72
IV.2.	POTENCIAL PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL DE ORURO: Importaciones	85
V.	PROPUESTA PUERTO SECO Y ADUANAS	99
V.1.	BOLIVIA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL	99
V.2.	MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL CON CHILE	103
V.3.	LA LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN BOLIVIA	105
V.4.	UN PUERTO SECO PARA BOLIVIA	109
V.5.	ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DEL PUERTO SECO	128
VI.	REFERENCIAS	131
VII.	ANEXO MAPAS	132

Índice de Gráficos

GRÁFICO II.1. CRECIMIENTO DEL PIB, SEGÚN ACTIVIDADES ECONÓMICAS (%).....	12
GRÁFICO II.2. PARTICIPACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL PIB (%).....	13
GRÁFICO II.3. CRECIMIENTO DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES SEGÚN TIPO DE GASTO (%)	15
GRÁFICO II.4. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPONENTES DEL GASTO EN EL PIB A PRECIOS CORRIENTES (%).....	16
GRÁFICO II.5. BOLIVIA: PARTICIPACIÓN DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO A PRECIOS CORRIENTES, SEGÚN PRODUCTO (%)	17
GRÁFICO II.6. PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL EN EL PIB (%)	18
GRÁFICO II.7. BOLIVIA: CRECIMIENTO DEL PIB SEGÚN DEPARTAMENTO (%).....	19
GRÁFICO II.8. BOLIVIA: PIB PERCÁPITA A PRECIOS DE MERCADO, SEGÚN DEPARTAMENTO (USD).....	20
GRÁFICO II.9. BOLIVIA: RESERVAS INTERNACIONALES NETAS Y DEUDA EXTERNA (MM DE USD)	21
GRÁFICO II.10. BOLIVIA: DEPÓSITOS Y CRÉDITOS DEL SISTEMA FINANCIERO (MM DE Bs).....	22
GRÁFICO III.1. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL (MM de USD)...	25
GRÁFICO III.2. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES (En millones de Toneladas)	26
GRÁFICO III.3. SALDO COMERCIAL POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS (MM de USD)	27
GRÁFICO III.4. SALDO COMERCIAL POR CONTINENTE (en MM de USD).....	28
GRÁFICO III.5. PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS (En MM de USD).....	31
GRÁFICO III.6. EXPORTACIONES POR TIPO DE TRANSPORTE (En %)	32
GRÁFICO III.7. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN SOBRE EL TOTAL BOLIVIA (En %)	33
GRÁFICO III.8. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN SOBRE EL TOTAL BOLIVIA (En %)	34
GRÁFICO III.9. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN AL BRASIL (En %)	35
GRÁFICO III.10. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A ARGENTINA (En %)	36
GRÁFICO III.11. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A ESTADOS UNIDOS (En %).....	37
GRÁFICO III.12. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A COLOMBIA (En %)	38
GRÁFICO III.13. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A JAPÓN (En %).....	39
GRÁFICO III.14. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS (En %)	40
GRÁFICO III.15. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A CHINA (En %).....	41
GRÁFICO III.16. PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES EN EL TOTAL NACIONAL (%).....	44
GRÁFICO III.17. EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES (En MM de USD).....	45
GRÁFICO III.18. CHUQUISACA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)	46
GRÁFICO III.19. LA PAZ: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %).....	47
GRÁFICO III.20. COCHABAMBA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)	48

GRÁFICO III.21. ORURO: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)	49
GRÁFICO III.22. POTOSÍ: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)	50
GRÁFICO III.23. TARIJA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)	50
GRÁFICO III.24. SANTA CRUZ: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)	51
GRÁFICO III.25. BENI: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)	52
GRÁFICO III.26. PANDO: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)	53
GRÁFICO III.27. PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS EN EL TOTAL NACIONAL (%)	55
GRÁFICO III.28. IMPORTACIONES POR TIPO DE TRANSPORTE (En %)	56
GRÁFICO III.29. PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DEPARTAMENTALES EN EL TOTAL NACIONAL (%)	57
GRÁFICO III.30. IMPORTACIONES DEPARTAMENTALES (En MM de USD)	58
GRÁFICO III.31. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PAÍSES ORIGEN DE IMPORTACIÓN SOBRE EL TOTAL NACIONAL (%)	59
GRÁFICO IV.1. PRINCIPALES FRONTERAS DE EXPORTACIÓN, DE ACUERDO AL VALOR EXPORTADO (En %)	74
GRÁFICO IV.2. PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL POR TIPO DE TRANSPORTE DE EXPORTACIÓN, 2005 (En %)	75
GRÁFICO IV.3. PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL POR TIPO DE TRANSPORTE DE EXPORTACIÓN, 2019 (En %)	76
GRÁFICO IV.4. MILES DE TONELADAS EXPORTADAS POR TIPO DE TRANSPORTE	77
GRÁFICO IV.5. MILES DE TONELADAS EXPORTADAS POR FRONTERA DE SALIDA	78
GRÁFICO IV.6. VALOR DE LAS EXPORTACIONES POR FRONTERA DE SALIDA (En MM de USD)	79
GRÁFICO IV.7. VALOR DE LAS EXPORTACIONES POR FRONTERA DE SALIDA, VÍA CARRETERA (En %)	80
GRÁFICO IV.8. EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES POR CARRETERA VÍA ORURO: ARICA O IQUIQUE (En %)	81
GRÁFICO IV.9. PRINCIPALES FRONTERAS DE IMPORTACIÓN, DE ACUERDO AL VALOR IMPORTADO (En %)	86
GRÁFICO IV.10. PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL POR TIPO DE TRANSPORTE DE IMPORTACIÓN, 2005 (En %)	87
GRÁFICO IV.11. PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL POR TIPO DE TRANSPORTE DE IMPORTACIÓN, 2019 (En %)	88
GRÁFICO IV.12. MILES DE TONELADAS IMPORTADAS POR TIPO DE TRANSPORTE	89
GRÁFICO IV.13. GRAVÁMENES POR IMPORTACIONES Y TIPO DE TRANSPORTE (En MM de Bs.)	90
GRÁFICO IV.14. MILES DE TONELADAS IMPORTADAS POR FRONTERA DE ENTRADA	91
GRÁFICO IV.15. GRAVÁMENES POR IMPORTACIÓN Y FRONTERA DE ENTRADA (En MM de Bs.)	92
GRÁFICO IV.16. VALOR DE LAS IMPORTACIONES POR FRONTERA DE ENTRADA VÍA CARRETERA (En MM de USD)	93
GRÁFICO IV.17. VALOR DE LAS IMPORTACIONES POR FRONTERA DE ENTRADA, VÍA CARRETERA (En %)	94
GRÁFICO IV.18. IMPORTACIONES DEPARTAMENTALES POR CARRETERA VÍA ORURO: ARICA O IQUIQUE (En %)	95
GRÁFICO IV.19. GRAVÁMENES DE IMPORTACIÓN DEPARTAMENTALES POR CARRETERA VÍA ORURO: ARICA O IQUIQUE (En %)	96

Índice de Tablas

TABLA III.1.	PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE ARGENTINA (%).....	60
TABLA III.2.	PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE BRASIL (%).....	60
TABLA III.3.	PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE CHILE (%)	61
TABLA III.4.	PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE CHINA (%)	62
TABLA III.5.	PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE ESTADOS UNIDOS (%) ..	62
TABLA III.6.	PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE MÉXICO (%).....	63
TABLA III.7.	PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE PERÚ (%)	63
TABLA III.8.	CHUQUISACA: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)	65
TABLA III.9.	LA PAZ: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)	66
TABLA III.10.	COCHABAMBA: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)	67
TABLA III.11.	ORURO: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)	67
TABLA III.12.	POTOSÍ: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)	68
TABLA III.13.	TARIJA: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)	69
TABLA III.14.	SANTA CRUZ: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)	69
TABLA III.15.	BENI: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)	70
TABLA III.16.	PANDO: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)	71
TABLA IV.1.	PRODUCTOS EXPORTADOS VÍA PISIGA (En %).....	82
TABLA IV.2.	PRODUCTOS EXPORTADOS VÍA DESAGUADERO (En %).....	82
TABLA IV.3.	PRODUCTOS EXPORTADOS VÍA TAMBO QUEMADO (En %)	83

I. ANTECEDENTES

El presente documento de investigación fue desarrollado por encargo de la Cámara de Comercio de Oruro, y se constituye en una respuesta a un sin fin de preocupaciones respecto de las potencialidades de la región relacionadas al comercio internacional y su posición geográfica propicia para esta actividad económica. Oruro es una región que cuenta con dos de las salidas al Pacífico más importantes para el país y cuenta además, con el mayor número de interconexiones terrestres que lo posicionan como un nudo vial estratégico para el comercio, conectando a la región y a sus fronteras con estos puertos y los principales puntos de consumo y producción del país. Asimismo y en este contexto, el documento discute políticas complementarias a este potencial comercial, como el proyecto del Puerto Seco, los recintos aduaneros especializados, la nacionalización aduana interior, infraestructura vial y otros, que son problemáticas de gran importancia para el desarrollo del comercio internacional, no sólo del departamento de Oruro, sino también del país en su conjunto.

En este orden de ideas¹, el departamento de Oruro; por lo menos desde la visión regional, reclama por años el aprovechamiento de su condición geográfica como una de las principales vías de salida al pacífico, que implica además, proyectos específicos como el contar con un aeropuerto internacional, la conclusión del camino Oruro – Pisiga – Iquique (falta un puente), el camino Oruro – Turco - Tambo Quemado, el proyecto de Puerto Seco, Zona Franca y Zona Económica Especial, entre otros. Sin embargo y pese a los constantes reclamos regionales, estos proyectos no se realizan y tampoco se cuenta con estudios que sustenten su pertinencia y ejecución. Esta situación no ha cambiado por muchos años. Además de lo manifestado, desde hace algunos años la política de comercio internacional del gobierno pasado que duró 14 años, apuntaba su política comercial hacia las costas de Ilo – Perú, lo que implica; primero desperdiciar la condición geográfica favorable de Oruro como centro integrador del país; y segundo, dejar de lado las costas y el comercio internacional por Chile (Arica o Iquique), del cual dependemos desde hace muchos años. Esta última afirmación quedará clara a lo largo del estudio.

Esta condición geográfica favorable viene reflejada en el siguiente gráfico, que deja claro, gracias a la red caminera del país, que Oruro es el centro integrador caminero del país.

En el gráfico se muestra la vinculación interna y externa de la red caminera de Bolivia que confluye en Oruro como centro integrador caminero del país, para llegar a los puertos del Pacífico. En realidad, las exportaciones o importaciones de los departamentos de Pando, Beni, Santa Cruz y Cochabamba confluyen en la localidad de Caracollo, población ubicada al norte de la capital de Oruro y a una distancia de 38 kilómetros de la ciudad. Por otro lado, los departamentos de Potosí, Chuquisaca y Tarija confluyen en la misma capital de Oruro, por la carretera este. En ambos casos, la carga puede atravesar la capital, aunque en la actualidad, la ruta de exportación más transitada es con dirección a La Paz, hasta la localidad de Patacamaya, para luego dirigirse a Tambo Quemado y Arica.

¹ Esta sección tiene como referencia el libro “Oruro y su Economía en el Contexto Nacional” de Joshua Bellott Sáenz, publicado por la Fundación Pasos Kanki.



Fuente: Gráfico publicado por Eduardo Campos, elaboración propia.

En el siguiente gráfico se muestra las dos rutas actuales hacia Chile y una posible ruta potencial hacia Perú, llegando al puerto de Ilo; con dos ramales alternativos. En los caminos mencionados, además se muestra la cantidad de kilómetros que deben recorrerse para llegar a estos destinos.

Si una carga de exportación de Santa Cruz quiere utilizar puertos chilenos, tiene dos opciones: la primera, transitando la carretera Cochabamba a Oruro, llegar a localidad de Caracollo, dirigirse con dirección a La Paz, hasta la localidad de Patacamaya para tomar la ruta hasta Curahuara de Carangas y llegar a Tambo Quemado y posteriormente a Arica. Esta ruta significa recorrer 522 kilómetros (ver en la parte superior del gráfico).

La otra ruta bajo el mismo ejemplo anterior, significa llegar a la localidad de Caracollo, arribar a Oruro (38 kilómetros), y de la capital, pasando por Toledo, Huachacalla, Pisiga e Iquique, lo cual significa 474 kilómetros, haciendo un total de 512 kilómetros de recorrido para la exportación.

Bajo la nueva ruta que promocionó el anterior gobierno, aunque no existe una infraestructura portuaria en la localidad de Ilo – Perú, se tienen dos opciones. La primera, dirigiéndonos hasta la ciudad de La Paz, desviando hacia Tihuanacu, pasando por la localidad de Moquegua (Perú), para llegar a Ilo – Perú. Esta ruta representa un recorrido de 688 kilómetros. Otra de las rutas que se muestra en el gráfico en la parte inferior, es la que se dirige a la localidad de Patacamaya, Curahuara de Carangas, Tambo Quemado, Arica, para posteriormente dirigirse a Ilo, que significa un ahorro de 8 kilómetros.



Fuente: Google Earth, elaboración propia.

Sin embargo, también existen otros corredores alternativos, que son más convenientes para las exportaciones del país, en vista del ahorro en la distancia recorrida. En el siguiente gráfico, se muestran precisamente estas dos rutas alternas, que son pedidos de Oruro hacia el gobierno central, y que contribuyen, no sólo al desarrollo de la región, sino a la eficiencia en las exportaciones nacionales; nuevamente, por el ahorro en cuanto a la distancia de exportación e importación.

El primer tramo; en la parte superior del gráfico, es Oruro – La Joya – Huayllamarca – Tambo Quemado – Arica, que significa un recorrido de 472 kilómetros, sumados a los 38 kilómetros hasta llegar a la capital, hace un total de 510 kilómetros. El segundo tramo, Oruro – Ancaravi – Tambo Quemado – Arica, es un tramo de 463 kilómetros, que sumados a los 38 kilómetros a la ciudad de Oruro hacen un total de 501 kilómetros de recorrido.

Si comparamos estas dos últimas rutas con la ruta promocionada por el anterior gobierno hacia Ilo – Perú, cualquier carga que venga de cualquier departamento del país, debe recorrer por lo menos 180 kilómetros más dentro del corredor de exportación.



Fuente: Google Earth, elaboración propia.

En los últimos días del mes de abril de 2016, Oruro esperó una delegación del Estado de Mato Grosso del Brasil, denominada: “Caravana de la Integración”. Asimismo, arribó a nuestra capital, el Alcalde de Iquique, que viene promocionando su ciudad como el futuro puerto más grande de sud América, y que ahora, está cerca de ese objetivo.

De hecho esta delegación se encontraba muy interesada en la consolidación de los corredores bioceánicos y de la construcción de un Puerto Seco. Esta infraestructura, debería estar conectada por carretera y por riel, con una o varias terminales marítimas, con la capacidad de posponer el control aduanero a la entrada del Puerto Seco, lo cual permitiría agilizar la salida de mercaderías de los puertos hacia su destino, y en sentido contrario.

La producción del Mato Grosso, necesariamente debe buscar puerto en el Pacífico que le permita exportar, ante todo alimentos (soya) hacia Asia, para lo cual deben considerar los mejores corredores vía carretera y por supuesto, una infraestructura que cuente con áreas de recepción, acopio, distribución, reembarque y redespacho de toda clase de mercaderías, así como, galpones, silos, almacenes, sistemas de manipuleo y sistemas de

transporte multimodal, con la tecnología adecuada. Sin embargo, cabe anotar que esta alternativa ya no tiene el mismo peso de esos años, en vista de que la Argentina y Brasil prácticamente ya concluyeron la construcción de un corredor transoceánico, dejando de un lado territorio boliviano, aunque todavía este no responde del todo a la región norte del Mato Grosso.

La exportación e importación del país, o el uso de estos corredores bioceánicos por parte de nuestro país; o de otro u otros países, es de suma importancia para el desarrollo del país y de nuestra región, por el potencial movimiento económico que puede generarse. Estos planes, sólo pueden ser posibles si Oruro exige inversiones; de una vez por todas, en este rubro. El Puerto Seco, la conclusión de los corredores, una Aduana Nacional acorde a la magnitud de la carga que atraviesa el territorio orureño, la Zona Económica Especial y la construcción de una vía férrea (Oruro – Iquique: Oruro – Arica), entre otros, permitirán configurar una zona geográfica (Oruro), como Centro Integrador del país, hacia el Pacífico, en beneficio del país entero.

Quedan claras algunas cosas por lo expuesto en esta parte. Sin duda, las condiciones geográficas y viales actuales favorecen a Oruro como una región con un gran potencial para el comercio internacional, y sin duda, queda claro también, el hecho de que los gobiernos anteriores nunca tuvieron clara una política que aproveche el comercio internacional como fuente de crecimiento, ligado a la condición geográfica de Oruro, sino más bien, pensaron en políticas que favorecen a regiones como La Paz, que si bien es un gran centro de consumo, no ofrece todas las características para ser el centro de distribución del comercio para todo el país. Es por esta razón que varios de los planteamientos de la región no contaron con el apoyo político de la cede de gobierno.

Precisamente, uno de los principales planteamientos que data de hace algunos años, es precisamente el Puerto Seco de Oruro. El 16 de diciembre de 2005, se promulgó la Ley Nro 3316 del “Puerto Seco Oruro”, definiéndolo como un “espacio territorial del Departamento de Oruro con instalaciones e infraestructura necesarias para el acopio, manipuleo, distribución y selección de mercaderías y bienes de importación, exportación, en tránsito, en internación temporal para su transporte a su destino final en contenedores. Realiza comercio nacional e internacional, servicios de transporte de nexos bioceánico y otras actividades propias de su naturaleza y esencia”.

La ley determina los objetivos del Puerto Seco mencionando los servicios que prestará, así como también su naturaleza jurídica; declarándolo además, como prioridad nacional.

Sin embargo, por mucho tiempo no se pudo materializar este proyecto, dado que: no se cuenta con un área geográfica adecuada en tamaño, saneada en términos legales, que potencialmente pueda contar con todos los servicios y que esté respaldada políticamente por un territorio autónomo con suficiente capacidad financiera (En la actualidad contamos con un recinto que no cumple con estas características). Sin duda las dos primeras, pueden ser resueltas a través de un mayor esfuerzo operativo, pero las dos últimas implican inversión de las instituciones y el Estado, así como predisposición política de nuestras autoridades departamentales y nacionales para respaldar este proyecto, siempre y cuando exista un conocimiento cabal de la importancia del mismo en pro de la eficiencia del comercio internacional.

Por otro lado, no se tiene claridad acerca de la capacidad potencial de este emplazamiento. ¿Qué cantidad de bienes o monto de dinero circulan por las fronteras orureñas?, ¿qué tipo de bienes son?, ¿qué departamentos utilizan más nuestras fronteras?, ¿por qué el Puerto seco debe ser en Oruro y no en otros departamentos?, ¿cuáles deben ser los servicios que preste?, y ¿qué condiciones políticas y comerciales deben cumplirse para que se haga efectivo este emplazamiento?, entre otras.

Por otro lado, y por mencionar algunos otros esfuerzos, en febrero de 2018 la Aduana Nacional (ANB) inauguró el Recinto Especializado de Pasto Grande como parte del proceso de modernización de la ANB, con el objetivo de facilitar las operaciones de importación y control de manera más eficiente de la mercancía adquirida en la Zona Franca Iquique (ZOFRI). La ANB anunció en ese momento que el recinto especializado de Pasto Grande-Oruro operaría las 24 horas del día y suprimiría los controles diferidos a las importaciones de Iquique.

A pesar de los anuncios realizados en febrero de 2018, la ANB modificó posteriormente las condiciones de operación del recinto, evidenciándose una caída y estancamiento en el flujo de operaciones. Lamentablemente, la existencia de este recinto no proyectó ninguna conexión con el proyecto Puerto Seco Oruro, quedando postergada la aplicación de dicha Ley ya por más de una década.

En este sentido, el desarrollo del siguiente documento cuenta con las siguientes secciones. Inicialmente, se presenta una breve discusión sobre el desarrollo del comercio internacional y su relación con el crecimiento económico y el desarrollo de una región o de un país, aterrizando en la problemática actual de Bolivia. Seguidamente, se realiza un diagnóstico breve de los principales indicadores económicos de Bolivia en general y específicamente enfocados en el comercio internacional hasta mayo de la presente gestión (2020). A continuación, se tendrá un diagnóstico detallado de las exportaciones e importaciones por departamento. En la siguiente sección se esbozará una caracterización del potencial de la región respecto al comercio internacional: importaciones y exportaciones. Seguidamente, y dentro del marco del Puerto Seco se analiza el contexto para mejorar el comercio internacional y del entorno propicio para lograr mayor crecimiento y desarrollo, para acabar con una propuesta del proyecto Puerto Seco Oruro con un conjunto integral de medidas para lograr el desarrollo de la industria y el comercio de la región y el país. Por último, se menciona las referencias del documento, así como un anexo con mapas que resumen el comercio internacional del país, tomando como referencia el año 2019.

II. COMERCIO Y DESARROLLO, Y LA COYUNTURA ECONÓMICA ACTUAL

II.1. BREVE DISCUSIÓN ACERCA DE LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO

Por años se ha estudiado el nexo o la relación que podría existir entre comercio, crecimiento, productividad y pobreza; y por supuesto, no sólo las escuelas económicas, sino también las diferentes épocas, marcaron algunas diferencias y criterios de consenso al respecto.

En los años 90 se estudiaba una relación entre apertura y crecimiento, por lo que se concluía que los países con mayor apertura, crecían más en promedio que los que no se abrían. Se investigó por ejemplo, cómo las restricciones al comercio reducían el ritmo de crecimiento, o cómo el comercio baja la corrupción, entre otras cosas. Sin embargo, no quedó claro si estas economías estudiadas crecen más porque son abiertas o exportan, o porque tienen un mayor nivel de ingreso. Por lo tanto, se concluye que lo que repercute en el crecimiento es la inversión y la aplicación de políticas macroeconómicas correctas, y reconocen que la calidad de las instituciones también es fundamental para estimular el crecimiento, es por esto que en la década de los 2000, se cuestionó este vínculo positivo entre apertura y crecimiento.

Un elevado nivel de apertura implica un alto nivel de exposición a shocks externos, más si ese nivel de apertura está centrado en pocos productos y todos ellos, son dependientes de precios internacionales, como parece ser el caso de Bolivia. Es claro que un shock externo puede reducir el crecimiento y afectar de manera importante la distribución de ingresos generando inequidades, lo cual implica una crisis de liquidez, especialmente para los más pobres. Se dice que el comercio puede compensar estos efectos a través de una diversificación en las exportaciones. Según Caselli et. al (2012), cuando un país tiene muchos socios comerciales, una recesión doméstica o una recesión en cualquiera de los socios se traduce en un pequeño shock en la demanda para los productores que cuando está concentrada en pocos productos. En realidad, el comercio puede también promover la reducción de la diversificación en la producción, cuando un país se especializa en muy pocos productos, o sea, incentiva a que el país se contagie de la “enfermedad holandesa”.

Por otro lado, los acuerdos o convenios internacionales de comercio, pueden ser beneficiosos, siempre y cuando no creen dependencia. Frankel y Rosen (2008) afirman que países con un comercio cercano tienden a tener más estrechamente ciclos de negocios correlacionados, activándose mecanismos de transmisión para propagar un shock específico de un país a otro.

Por otro lado, el efecto del comercio sobre la pobreza depende del mecanismo específico que juega, la naturaleza de la política cambiaria comercial (si incrementa la importación o el acceso al mercado), la industria específica o firma donde los pobres trabajan y las decisiones de las familias.

En este sentido, se dice que el comercio puede beneficiar a los pobres mediante el rebalse del crecimiento económico (argumento que imperó durante mucho tiempo), en el entendido de que el crecimiento sostenido es el más poderoso instrumento de alivio de la

pobreza. Aunque, si es un crecimiento promovido por el comercio, se dice que el ingreso de las familias depende de la dotación inicial de recursos, o sea, que si tienes inicialmente más recursos, el comercio aumenta de manera más que proporcional tus ingresos respecto a familias que tienen una dotación menor de recursos. Por lo tanto, la inevitable conclusión es que las personas son pobres porque tienen escasas dotaciones o porque las retribuciones recibidas de esas dotaciones son bajas. Típicamente los pobres sufren de esas dos aflicciones. Un crecimiento rápido y sostenido da a los pobres oportunidades de incrementar sus dotaciones iniciales (ahorro para acumular capital, u obtener mayor educación que incremente el capital humano) y de ganar mejores retribuciones para ofertar sus recursos a otros, generalmente a través del mercado.

Otra vía para que el comercio pueda rebalsar del crecimiento económico es incrementando la innovación en las firmas. Primero, la liberalización del comercio incrementa el tamaño del mercado y los incentivos para la innovación. En segundo lugar, para expandir ese *know how* técnico y su encarnación en los productos, la liberalización del comercio hace posible que el conocimiento rebalse a través del incremento al acceso de las importaciones. Tercero, un incremento en el grado de apertura de la economía puede mejorar la competencia en el mercado del producto. El incremento de la productividad significa más ventas o ingreso que puede ser obtenido por la sociedad, y por lo tanto, también por los pobres de un monto dado de recursos. En realidad, si el crecimiento e incluso la supervivencia se pone en riesgo, dado que la dotación inicial de recursos de nuestras empresas nacionales es menor al de las extranjeras, es probable que todo lo mencionado en este párrafo sea sólo un bonito discurso, por lo que creo que el mayor reto es pensar en cuáles son las barreras o qué debemos hacer para que esta teoría funcione.

Continuando con la lógica teórica, el comercio puede beneficiar a los pobres reduciendo el precio de los productos que el pobre consume e incrementando el precio de los productos que venden (a menos que las importaciones incluyan productos que los pobres venden, a menor precio). La apertura del comercio cambia los precios relativos en ambos, productos y factores del mercado. Estos cambios afectan a los miembros de las familias, como consumidores y vendedores de productos y factores de producción. Como productores, los pobres pueden ganar vendiendo su producción en el extranjero, del cual pueden obtener mejor retorno (sin embargo, existen barreras de ingreso a mercados internacionales que impiden esto). Como productores, los pobres son también consumidores de entradas. El comercio puede permitir obtener un mejor acceso a materiales y servicios, así como tecnología para incrementar su productividad en la producción de bienes y servicios, que los pobres producen. Como consumidores, la liberalización del comercio puede favorecer la reducción de los precios de bienes importados.

Es claro que las exportaciones y la intensidad de las mismas podrían impulsar la productividad, por un lado, pero el liberalizar el comercio disminuyendo; por ejemplo, los costos asociados al comercio, podría producir el mismo efecto aumentando la productividad agregada gracias a la salida del mercado de empresas menos productivas y la expansión de las más productivas. Por supuesto, para una economía en desarrollo esto podría provocar un incentivo a la monopolización del mercado, por la falta de base productiva y escasos de productores y especialmente, exportadores.

En otro orden de ideas, es probable que la relación entre productividad y los costos de transporte sea más redistributiva y no ocasione la expulsión de empresas en el mercado, dado que elevados costos implican una menor probabilidad para exportar y viceversa para todos los agentes en el mercado. Aunque, algunos autores afirman que una reducción en los costos de transporte beneficia a las empresas más ineficientes, creo que no queda claro el argumento.

Continuando con el análisis, lo que sí ocurrió en el tiempo es que aumentó el consenso de que el comercio cumple un papel importante en las políticas de crecimiento como mecanismo para elevar la competitividad y productividad, así como para mejorar el acceso a productos y servicios de mejor calidad y de más bajo precio para los consumidores. No obstante, el aprovechamiento de estas oportunidades no es automático y depende de una serie de factores que son relevantes para la generación de crecimiento y la reducción de la pobreza y la desigualdad.

Es posible identificar al menos 4 canales a través de los cuales la evolución del comercio puede repercutir en la evolución de la pobreza (CEPAL, 2013).

- El primer canal es el aporte de las exportaciones al crecimiento económico, que, a su vez, contribuye a reducir la pobreza. En América Latina y el Caribe, un crecimiento del 1% en el volumen de las exportaciones presentó un aumento del PIB del 0,67%. En algunos casos, el mayor ingreso que ha sido generado por el comercio aumentó el espacio para intensificar las políticas sociales orientadas a los pobres. Cabe notar que el vínculo de comercio y pobreza mediante el crecimiento es de largo plazo y que en el corto plazo puede haber resultados opuestos.
- El segundo canal es el efecto de la liberalización sobre el consumo de los hogares. Los costos de la canasta básica pueden disminuir con la importación de productos y servicios más baratos, lo que favorece la reducción de la pobreza.
- Un tercer canal es el funcionamiento del mercado de trabajo (en particular, el empleo y los salarios). El comercio internacional acentúa la fragmentación internacional de la producción y las ventajas comparativas de los países y sus empresas, lo que a su vez, genera cambios en el empleo y la dispersión salarial. Mientras la integración de los mercados de bienes, servicios y capitales avanza rápidamente, no ocurre lo mismo en el mercado de trabajo. Las oportunidades de integración de las empresas y los trabajadores a la economía mundial dependen mucho de la adopción de nuevas tecnologías y de la posibilidad de incorporarse a los sectores productivos más modernos y con mayor crecimiento (Lederman, 2011b).
- El cuarto canal consiste en el efecto del comercio en los ingresos y gastos del gobierno. Una liberalización del comercio puede reducir los ingresos del gobierno al disminuir los ingresos por aranceles a las importaciones. Sin embargo, si a mediano plazo prima el desarrollo exportador, la liberalización comercial estimula el crecimiento, lo que puede favorecer a la recaudación tributaria. La reducción de los aranceles tiene un efecto distinto según los productos afectados, el perfil del consumidor y las oportunidades laborales de la población más pobre. (cuando hay demasiado contrabando, la reducción en aranceles puede mantener o aumentar la recaudación por la menor presión tributaria).

En la actualidad, debemos entender que la globalización puede intensificar las desigualdades entre regiones, así como que el incremento del comercio y el crecimiento no necesariamente aumentan la igualdad en los países. Lo que importa no es sólo el crecimiento en sí, sino el patrón de crecimiento y por lo tanto, la diversificación y la redistribución en cuanto a la dotación de factores y recursos, y el acceso a los mercados nacionales e internacionales por parte de los agentes económicos.

El comercio internacional puede aportar a la creación de empleos de calidad y al incremento de la productividad, y, por esa vía, colaborar con la reducción de la pobreza y la desigualdad. Estos beneficios dependen mucho de la calidad de las políticas públicas. En la medida en que el comercio ayude a reducir las brechas de productividad entre los agentes (la llamada heterogeneidad estructural), a promover el crecimiento y a generar empleo de calidad, la inclusión será mayor.

Por último, es claro que las políticas públicas pueden mejorar el funcionamiento de todos los canales de transmisión mencionados. Por ejemplo, la política comercial puede filtrar la penetración de los bienes importados y amortiguar eventuales efectos adversos para sectores poco competitivos, además de facilitar el proceso de cambio estructural con medidas temporales. Asimismo, los ingresos obtenidos de los aranceles pueden utilizarse para la política industrial o redistributiva.

La política industrial puede potenciar el vínculo entre el comercio, la estructura productiva y el empleo mediante inversiones en infraestructura, transporte, logística, créditos, capacitación y transferencias de tecnología, entre otros.

Como conclusión de esta breve exposición sabemos que el comercio por sí sólo no resolverá los problemas que preocupan a tanta gente, el papel del gobierno y de la política pública debe reconocer el impacto del comercio global, adoptando un enfoque de políticas mucho más integrado, enfocándonos por lo menos en dos cosas.

Primero, el impacto de la apertura comercial en el crecimiento depende de las condiciones en que se encuentre la economía doméstica, las cuales permiten que los beneficios se materialicen y se distribuyan equitativamente, y que las personas y las empresas tengan la capacidad de aprovechar nuevas oportunidades. Esto incluye, por ejemplo, reducir los costos innecesarios que las políticas puedan imponer involuntariamente a los comerciantes, invertir en la infraestructura física para conectar a las personas con los puestos de trabajo y los mercados, e invertir en las personas (aprendizaje, educación) para permitirles aprovechar las nuevas oportunidades.

En segundo lugar, debemos esforzarnos por no dejar a nadie atrás y asegurarnos de que los contratiempos temporales no se conviertan en desventajas permanentes. Hacer que todo el sistema funcione mejor y para más personas, requiere un enfoque que coloque en el centro un mayor bienestar y un crecimiento más sólido e inclusivo, y que permita a los ciudadanos, las empresas y las comunidades, adaptarse a los cambios rápidos para beneficiarse de las oportunidades creadas por la tecnología, la globalización y el comercio. Si bien la receta exacta varía según cada país, los esfuerzos deben dirigirse no sólo a los mercados laborales y redes de seguridad social, sino a la igualdad de oportunidades.

II.2. COYUNTURA ECONÓMICA ACTUAL

Los nuevos retos de la economía boliviana cobran gran importancia en esta nueva etapa en la que atravesamos una lucha diaria contra una pandemia que ha paralizado la economía mundial, y por supuesto, también la nacional.

Sin embargo, es importante conocer cómo se situaban los principales indicadores económicos, por lo menos los últimos 5 años. En ese sentido, en la presente sección se presenta un diagnóstico breve de la coyuntura económica boliviana.

Bolivia durante los últimos 5 años se encuentra en un escenario de desaceleración económica, ya que el crecimiento del PIB el 2015 fue de 4.86%, el 2016 4.26%, el 2017 4.2%, el 2018 4.22% y el 2019 un 2.22%.

En el siguiente gráfico se detalla el crecimiento anual de las principales actividades económicas en Bolivia, de los años 2015, 2017 y 2019, que nos permitirá contar con una idea clara del crecimiento económico.

Una actividad económica o sector de la economía que crecía mucho era la de *servicios de la administración pública*, ya que creció el 2015 a un 9,37%. Si bien no se ve en el gráfico presentado, los anteriores años tuvo interesantes crecimientos, por lo menos por los anteriores 5 años al año de referencia de la gráfica. Posteriormente, como se puede ver, el 2017 creció a un 4.77%, por encima del crecimiento promedio de la economía; y para el 2019 creció a un 4.13, también muy por encima del crecimiento del PIB nacional.

Otro de los rubros que contaba con un interesante crecimiento fue el de *electricidad, gas y agua*, que el 2015 estaba creciendo a un 6.28%, pero que bajó de manera continua, el 2017 a 4.04% y el 2019 a un 2.83%. Con seguridad este rubro se encuentra más correlacionado al crecimiento del PIB nacional. Un comportamiento parecido al mencionado, fue del sector de la *construcción*, en vista de que el 2015 alcanzó un crecimiento de 5.36%, el 2017 un 4.99% y el 2019 sólo un 1.99%, incluso más bajo que el crecimiento general de la economía. De manera también similar, el sector de *transporte, almacenamiento y comunicación* creció el 2015 a una tasa de 5.27%, el 2017 a 5.21% y el 2019 a una tasa de 1.63%.

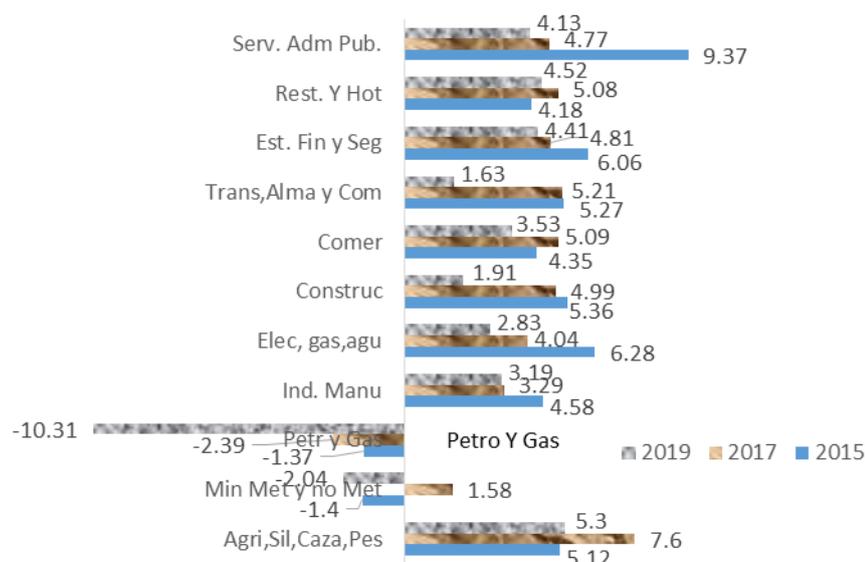
Otro sector de la economía que se dice que gozó de un comportamiento saludable e interesante en la economía nacional fue el de *establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios a las empresas*. El 2015 creció a una tasa de 6.06%, el 2017 a un 4.81% y el 2019 a un 4.41%. En este mismo sentido, otro sector que se supone muy exitoso fue el de *agricultura, silvicultura, caza y pesca*, ya que creció el 2015 a un 5.12%, el 2017 a un 7.6% y el 2019 a un interesante 5.3%, que fue el mayor crecimiento respecto a los demás sectores.

Es claro que gran parte de los rubros o sectores de la economía tuvieron un crecimiento interesante y en muchos casos, incluso por encima del promedio nacional, exceptuando quizás rubros como la *industria manufacturera* que tuvo algunos crecimientos por debajo el promedio. Si esto es así, se puede ver en la gráfica que dos rubros que se encuentran con algunos problemas fueron el de la *minería de metálicos y no metálicos* y el de *petróleo y gas*.

La minería tuvo un crecimiento negativo el 2015 (-1.4%), un crecimiento positivo el 2017 (1.58%) y nuevamente negativo el 2019 con un -2.04%. Por su lado, el sector de *petróleo y gas*, el 2015 creció a un -1.37%, el 2017 a un -2.39% y el 2019 a un -10.31%.

Sin duda, la dependencia de la economía a estos dos rubros casi de exclusiva exportación de materias primas es demasiado alta y deterioraron el crecimiento económico de manera gradual, y por supuesto, son determinantes para el desarrollo de la economía boliviana. Sin embargo, es bueno tomar en cuenta que según el gráfico presentado, todos los rubros de la economía están en franca desaceleración.

GRÁFICO II.1. CRECIMIENTO DEL PIB, SEGÚN ACTIVIDADES ECONÓMICAS (%)



Fuente: INE, elaboración propia.

Es importante conocer el crecimiento de los últimos años, pero también es sumamente importante saber el peso de cada sector en la composición y estructura del Producto Interno Bruto. En ese sentido, se presenta en el siguiente gráfico la participación de las actividades económicas en el PIB, o sea, en qué proporción contribuye cada sector a la generación de valor en la economía².

En ese sentido, vemos que el rubro más importante de la economía boliviana es el de *servicios de la administración pública*, ya que el 2015 representaba un 15.07% del PIB nacional, el 2017 un 15.47%, y el 2019 un 16.83%. Una connotación importante es que, primero la economía boliviana depende en un alto porcentaje de la participación de la administración pública en la misma, y segundo, que pese a que la economía está en franca desaceleración, eso hace que la administración pública cobre mayor importancia. Otro sector con un comportamiento similar y también de gran importancia para la economía es el de *agricultura, silvicultura, caza y pesca*, ya que el 2015 representaba un 10.24%, el 2017 un 11.59% y el 2019 un 12.22%. Otro sector que también aumentó su participación en el PIB general, fue el de *establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y*

² La generación de valor o de valor agregado, está conformado por la remuneración a los factores, o sea, en general sueldos y salarios, beneficios empresariales y otros, y rentas.

servicios a las empresas, que representaba un 9.6% de la economía el 2015, un 10.35% el 2017 y un 10.73% el 2019.

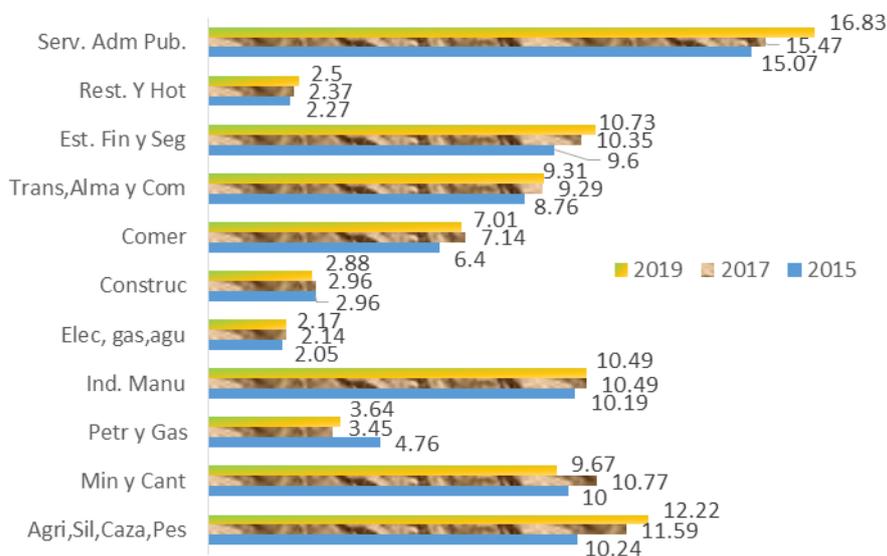
Otros rubros que son importantes, pero que no tuvieron un crecimiento continuo en los tres años del gráfico, fueron: *transporte almacenamiento y comunicaciones, comercio, industria manufacturera y minería*.

Rubros que no son muy importantes por su nivel de participación en la economía, pero que sí tuvieron un interesante crecimiento son: *construcción y electricidad, gas y agua*. Por otro lado, un sector de que no es determinante en cuanto a su participación en la economía y que tampoco tuvo un crecimiento importante fue el de *restaurantes y hoteles*.

Por último, se presenta en el gráfico el sector de *minas y canteras* que incluye al rubro de *petróleo y gas natural*. Lo cual quiere decir que sumados los dos sectores representaron un 10% el 2015 sobre el total del PIB, el 10.77% el 2017 y un 9.67% el 2019. Lo cual quiere decir que mientras el sector específico de *gas y petróleo* bajaba su participación en el tiempo, por ejemplo de 4.76% el 2015 a 3.45% el 2017, la minería aumentaba su participación de 5.24% a 6.28%.

Dos puntualizaciones se hacen necesarias en esta parte, la primera es que el sector minero tiene una mayor participación en la economía quizás porque genera mayores fuentes de empleo, y segundo, si bien parece muy modesta la participación en el PIB del gas natural y petróleo, debemos recordar que gran parte de la inversión pública depende de este rubro con la generación del Impuesto Directo a los Hidrocarburos.

GRÁFICO II.2. PARTICIPACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL PIB (%)



Fuente: INE, elaboración propia.

En el siguiente gráfico presentamos nuevamente el crecimiento del PIB, pero ahora según el tipo de gasto, que no es más que otro método de cálculo de este indicador económico, que sin duda, enriquecerá el análisis o diagnóstico de la coyuntura económica³. Los datos

³ El cálculo del PIB utilizando el método del gasto, se obtiene como la suma de todas las demandas finales de productos de la economía. El producto de la economía se puede usar para el consumo de hogares, para el consumo del gobierno, inversión en capital nuevo para la economía y las ventas netas al extranjero.

se presentan ahora para los años entre 2015 y 2019. Además, se hace notar que se presentan las tasas de crecimiento para el consumo de la *administración pública, de los hogares, la formación bruta de capital fijo, las exportaciones e importaciones*. En el gráfico se evita tomar en cuenta las *variaciones en existencia*, que es una medida importante para el cálculo del PIB por este método, dado que dicho indicador alcanzo altos niveles de variaciones negativas que se salen del rango del gráfico.

Las *variaciones en existencia* (inversión en inventarios) alcanzaron un crecimiento negativo de -435.78% el 2015, -200.77 el 2016, 152% el 2017, -55.02% el 2018 y nuevamente un crecimiento positivo el 2019 (138.32%). En realidad es importante conocer que estas variaciones corresponden a materias primas o algunos bienes finales que son parte del inventario de las empresas, lo cual quiere decir que una cifra tan grande con signo negativo para el 2015 implica que estos productos de inventario salieron al mercado, y no se quedó nada en stock, lo cual podría implicar un sobrecalentamiento del consumo en la economía (desinversión). Por otro lado, una cifra positiva, implica lo contrario, o sea, que probablemente se esté posponiendo el consumo de estos bienes o la producción de otros para la siguiente gestión, por una menor demanda.

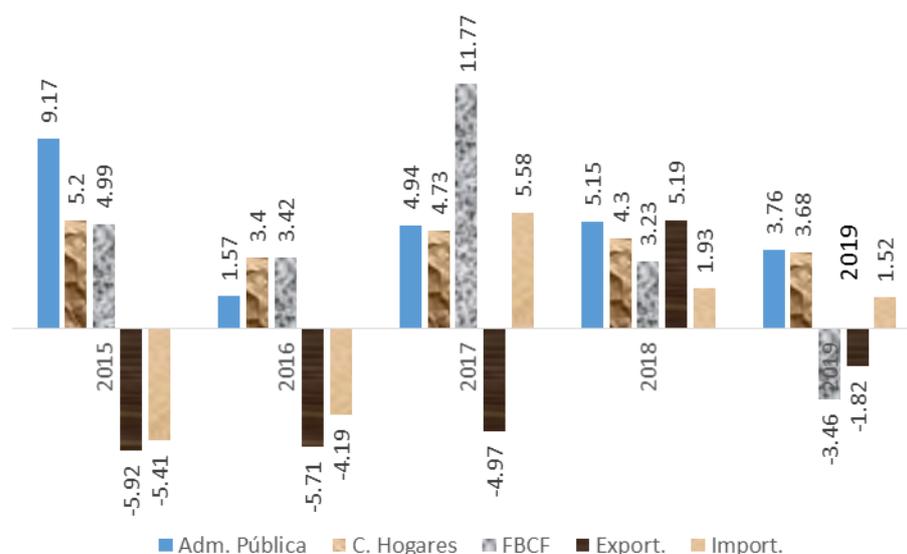
Como otra parte de la inversión en capital nuevo (de acuerdo al cálculo del PIB por tipo de gasto) se encuentra la *formación bruta de capital fijo*, que sí podemos verla en el gráfico, y que sin duda, tuvo un comportamiento variable en los años presentados. El 2015 su crecimiento alcanzó a 4.99%, el 2016 a 3.42%, el 2017 a un interesante 11.77%, el 2018 a un 3.23% y el 2019 una tasa de crecimiento negativa que alcanzó a -3.46%. Se supone que mayor crecimiento de este indicador implica posponer el consumo de hoy para producir y consumir más en el futuro, por lo que debe quedar claro que una mayor inversión hoy implica un mayor crecimiento mañana, siempre y cuando se den todas las condiciones. En ese sentido, la última cifra negativa significa un desahorro o desinversión para la economía, lo cual implica un menor crecimiento para el próximo, o próximos años.

Como en el gráfico anterior se muestra a la *administración pública*, ya no como generador de valor agregado o de servicios, sino como una institución que gasta o consume. Es claro, que de manera similar también se tiene un comportamiento decreciente, ya que el 2015 creció a un 9.17%, el 2016 un 1.57%, el 2017 un 4.94%, el 2018 un 5.15% y el 2019 un 3.76%. Es claro que mientras se mantuvo un crecimiento a menores tasas hasta el año 2018, la administración pública aceleró su crecimiento, pero para el año pasado, inevitablemente descendió.

Por otro lado, se muestra el consumo de los hogares que fue bastante variable, en vista de que el 2015 creció a una tasa de 5.2%, el 2016 alcanzó 3.4%, el 2017 un 4.73%, el 2018 un 4.3% y el 2019 un 3.68%.

Por último se muestra el comportamiento de las exportaciones y las importaciones que restan al cálculo del PIB. Las primeras tienen un comportamiento negativo bastante pronunciado, exceptuando el crecimiento del 2018 que alcanzó un 5.19%. En cambio las importaciones, si bien el 2015 y 2016 tuvieron un comportamiento decreciente, el 2017, 18 y 19 crecieron, tal es así que las exportaciones (ingresos), no compensaron los gastos por importaciones o productos de otros países que ingresan a la economía nacional.

GRÁFICO II.3. CRECIMIENTO DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES SEGÚN TIPO DE GASTO (%)



Fuente: INE, elaboración propia.

Como en el caso del PIB por el lado de la oferta, se muestra a continuación la participación de los principales componentes del gasto como proporción del PIB. Indicadores que nos darán una idea clara del peso específico de cada uno de los componentes del gasto en la economía.

Si muchas veces se escuchó que el supuesto “modelo económico” implantando por el anterior gobierno estaba basado en la demanda, mirando el próximo gráfico podríamos darnos cuenta de la magnitud de esta demanda. El gasto de los hogares o las familias en la economía boliviana representó el 2015 un 68.42%, y se mantuvo prácticamente estable hasta llegar al 2019 y alcanzar un 68.44%. Por supuesto, cualquier medida de política que afecte ese porcentaje podría ocasionar problemas sociales en el país. Adicionalmente, y para dar mayor claridad a dicho argumento, mencionamos que la participación del consumo de los hogares 10 años anteriores al año de inicio del gráfico, en promedio fluctuaba alrededor de un 60%.

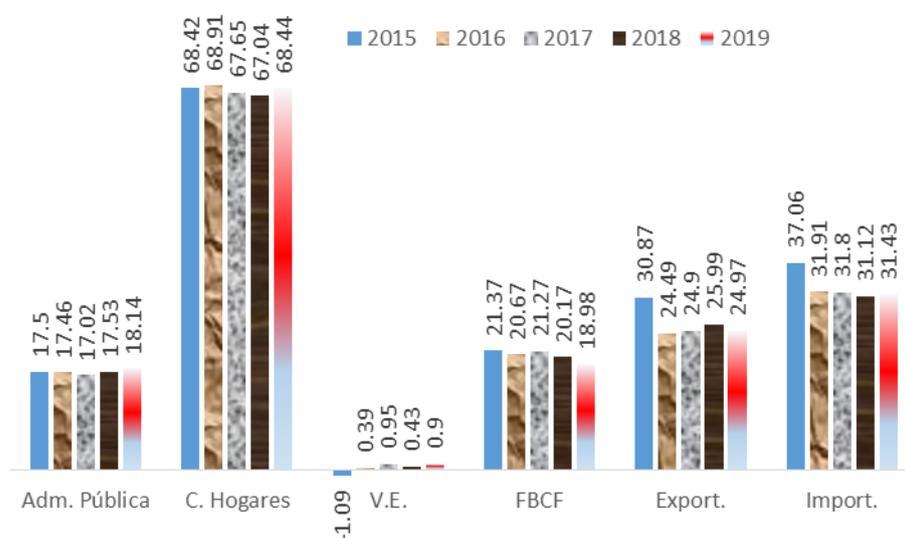
Por un lado, la participación de la *Formación Bruta de Capital Fijo* (FBCF) es una importante fuente de crecimiento, en vista de que su peso en la composición del PIB es importante. El 2015 alcanzó un 21.37%, el 2016 un 20.67%, el 2017 un 21.27%, el 2018 un 20.17% y el 2019 una disminución que llegó hasta 18.98% del PIB. Si bien el comportamiento es más o menos estable, podríamos decir que este indicador tiene una tendencia a la baja. Por su lado, el otro componente de la inversión nueva en la economía, la *variación de existencias*, que ahora si se encuentra en el gráfico, tiene una participación muy pequeña en la composición del PIB. Por otro parte, la *administración pública*, representó el 2015 un 17.5% del PIB de ese año, llegó a 17.46% el 2016, a 17.02% el 2017, a 17.53% el 2018 y a 18.14% el 2019. Un ligero aumento que seguramente, como ya vimos, trató de compensar la desaceleración de la economía.

Por último, en el gráfico podemos ver, que si bien las *exportaciones e importaciones*, bajaron de nivel o redujeron en el tiempo respecto de su participación en el PIB, es claro

que la disminución de la primera fue más pronunciada, lo cual abrió la brecha del déficit comercial durante los últimos 5 años, pero por supuesto, debe quedar claro el gran peso de estos dos indicadores sobre el PIB boliviano, en vista de que contamos con una economía abierta. Notemos que el 2019, si sumamos la incidencia de estos dos indicadores sobre el PIB alcanza a un 56%, pero por ejemplo, el 2014 la suma de las dos sobre el PIB alcanzaba a un 86% del PIB aproximadamente, y porcentajes por encima del 80% se dieron también el 2012 y 2013. Estos indicadores, sin duda, demuestran la altísima dependencia de nuestra economía al sector externo.

Debemos destacar, por último, que los componentes del PIB desde el enfoque del gasto tienen un comportamiento más estable, y los mayores cambios de los últimos 5 años se dieron en el sector externo de la economía.

GRÁFICO II.4. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPONENTES DEL GASTO EN EL PIB A PRECIOS CORRIENTES (%)



Fuente: INE, elaboración propia.

Para complementar el análisis anterior, presentamos a continuación una gráfica que resume la composición de la *formación bruta de capital fijo*, que como vimos es parte del PIB por tipo de gasto. La idea al presentar el comportamiento de este indicador es el hecho de reconocer que esta formación de capital fijo debería ser el principal motor de crecimiento de una economía.

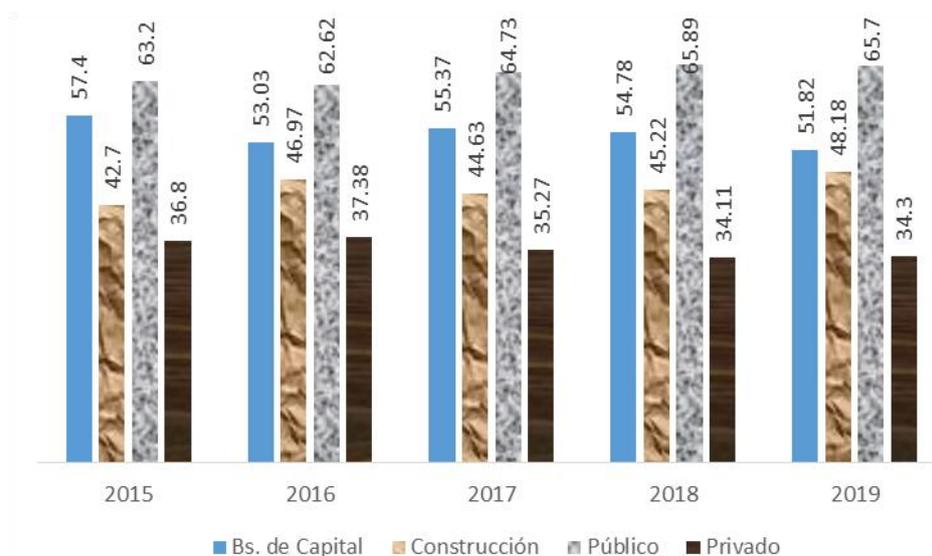
En ese sentido, la gráfica siguiente la dividimos en dos partes, una primera en la que se registra una partición de la *FBCF*, entre *bienes de capital* y *construcciones*. En la gráfica se puede ver con claridad que durante los años de análisis los *bienes de capital* fueron siempre mayores a las *construcciones*, aspecto positivo dado que las inversiones en el ámbito productivo son mayores a las construcciones posiblemente residenciales, aunque con una diferencia decreciente en el tiempo. Por ejemplo, el 2015 la brecha entre las dos alcanzaba a más de 14 puntos porcentuales, sin embargo, el 2019 a un poco más de 3%.

La segunda división de la gráfica nos muestra la división de la *FBCF* descompuesta en la inversión pública y privada. De la misma forma vemos que en los años de la gráfica, la inversión pública en bienes de capital y construcciones siempre fue mayor a la inversión

privada, y de hecho la diferencia se fue agrandando en el tiempo. El 2015 la inversión pública alcanzaba a un 63% y la privada a un 36.8% (diferencia de un poco más de 24 puntos porcentuales), y el 2019 esa diferencia subió a más de 30 puntos porcentuales).

Queda claro con este análisis, que la economía dependía en gran parte de la demanda, pero también de la inversión pública en temas productivos.

GRÁFICO II.5. BOLIVIA: PARTICIPACIÓN DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO A PRECIOS CORRIENTES, SEGÚN PRODUCTO (%)



Fuente: INE, elaboración propia.

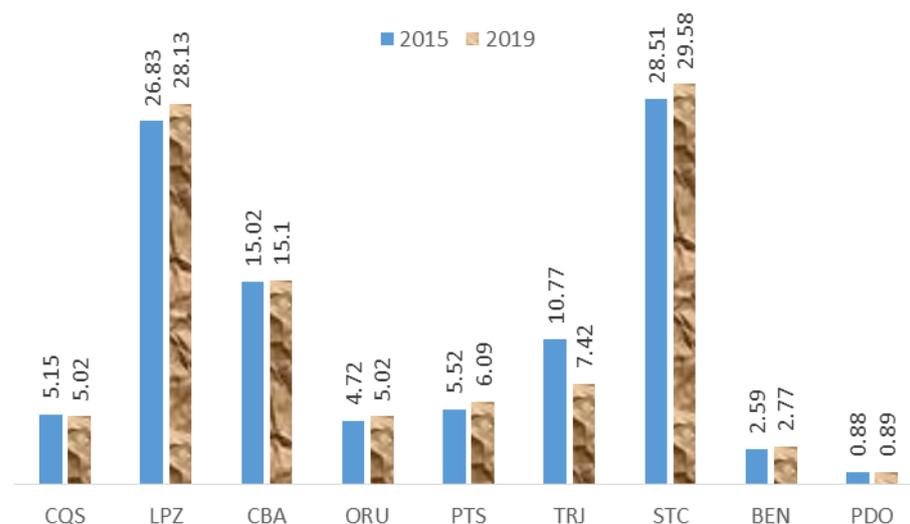
A continuación presentamos tres gráficas, todavía en el lado real de la economía, o en el lado de la producción.

La siguiente gráfica muestra la participación departamental en el PIB nacional, medida en porcentaje y para los años 2015 y 2019, años que permitirán ver el cambio entre esos años. En realidad en la gráfica, vemos pocos cambios respecto de la composición departamental del PIB nacional. Lideran en creación de valor Santa Cruz, que el 2015 representaba para el PIB nacional un 28.51% y el 2019 un 29.58%. Por otro lado, La Paz, el 2015 alcanzó a representar un 26% del PIB nacional y el 2019 aumentó a un 28.13%. Si completamos este cuadro con un 15% de Cochabamba, tenemos que entre los 3 departamentos del “eje central” conforman el 73% del PIB nacional. Si a este porcentaje le adicionamos la participación de Tarija que bajó entre estos dos años (el 2015 era de un 10% y el 2019 un 7.42%), ya estamos hablando de por lo menos un 80% de la economía nacional.

Por otro lado, departamentos como Chuquisaca, Beni y Pando, mantuvieron su participación y Oruro y Potosí subieron en menos de un punto porcentual su participación.

Por supuesto, las diferencias en la generación de valor departamental como aporte al PIB nacional son muy marcadas.

GRÁFICO II.6. PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL EN EL PIB (%)



Fuente: INE, elaboración propia.

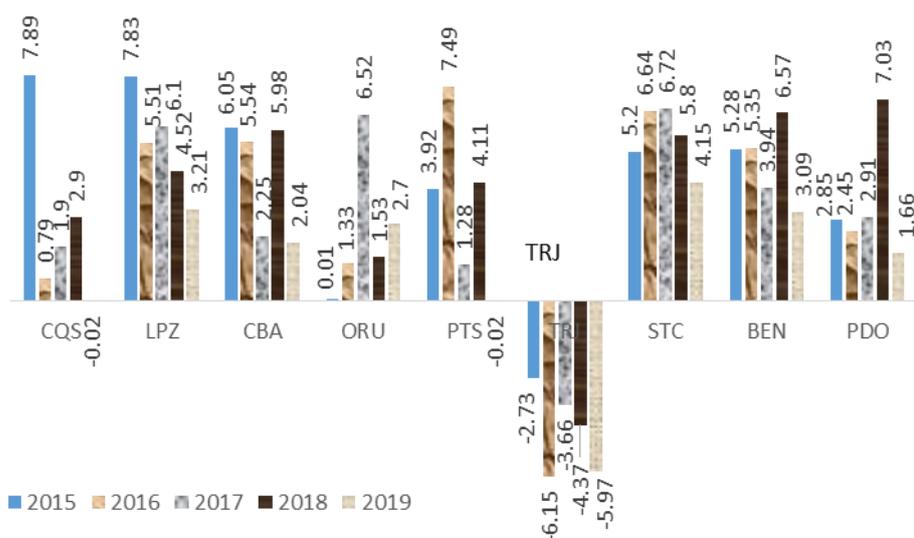
Continuando con el análisis, presentamos a continuación el crecimiento del PIB departamental, para los mismos 5 últimos años.

Queda claro de manera inicial que en general el comportamiento del PIB de cada departamento es decreciente en el tiempo de análisis, pero que el caso más preocupante, sin duda, es el comportamiento del PIB de Tarija, que durante estos 5 años tuvo crecimientos negativos; el más pronunciado, el 2016 cuando llegó a -6.15%, seguido del 2019 cuando alcanzó a los -5.97%.

Por otro lado, los departamentos que consiguieron un alto crecimiento el 2015 fueron, por un lado La Paz que ese año alcanzó a 7.83% para bajar constantemente hasta el 2019 a un 3.21%; y por el otro, Chuquisaca que el 2015 llegó a un 7.89% y el 2019 alcanzó un 2.9% (aunque su crecimiento más bajo se registró el 2016 cuando alcanzó un 0.79%). Otros departamentos como Cochabamba, Santa Cruz y Beni, también tuvieron algunos años crecimientos muy interesantes, sin embargo los que más cayeron para el 2019 fueron Cochabamba y Beni.

Por último, departamentos como Pando, Oruro y Potosí tuvieron crecimientos muy variables en este intervalo de tiempo. Pando alcanzó el 2018 un 7.03% de crecimiento y cayó el 2019 a un 1.66%. Oruro inició el 2015 con un crecimiento prácticamente nulo, el 2017 llegó a un 6.52%, para bajar abruptamente al año siguiente y recuperar un poco el 2019 hasta llegar a un 2.04%. Potosí, el 2016 llegó a un muy interesante 7.49%, para bajar a un 1.28% el año siguiente y un 4.11 el 2019.

GRÁFICO II.7. BOLIVIA: CRECIMIENTO DEL PIB SEGÚN DEPARTAMENTO (%)



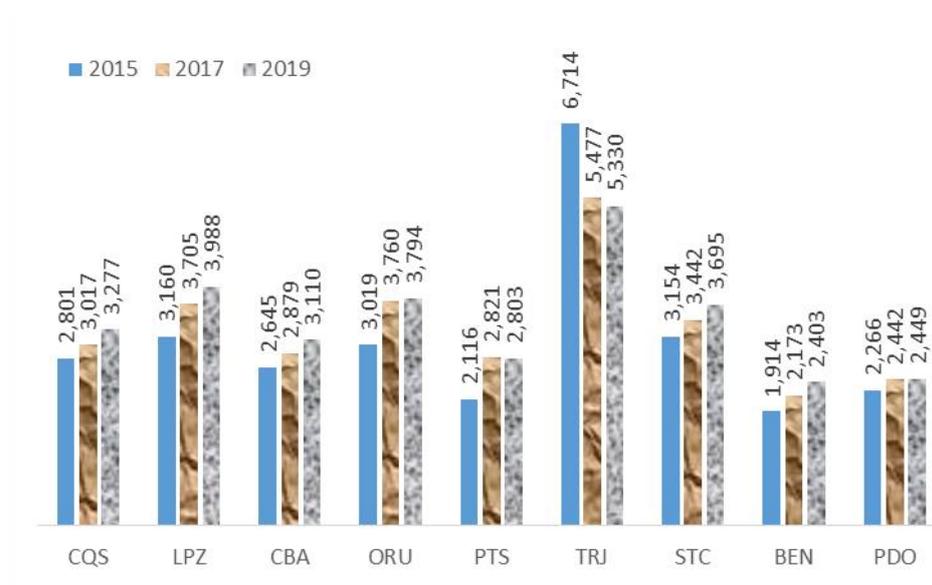
Fuente: INE, elaboración propia.

Para concluir con el análisis sobre la parte real de la economía, se presenta a continuación un gráfico que muestra el PIB per cápita departamental para los años 2015, 2017 y 2019 (un rango de 5 años).

En realidad, anteriores años al 2015, los que se disputaban los tres primeros lugares eran Tarija, Pando y Oruro; y claro, esta realidad habría cambiado, salvo en el caso de Tarija, que sin embargo, tiene un PIB per cápita que decrece en el tiempo, siendo el único caso de los 9 departamentos del país. El 2015 significaba 6,714 dólares americanos por cada ciudadano tarijeño, el 2017 5,477 y el 2019 5,330 dólares americanos.

Por otro lado, quien aumentó de manera importante fue La Paz y de manera media Cochabamba, Chuquisaca, Santa Cruz y Beni; y quien aumentó de manera modesta fueron Pando, Oruro y Potosí.

GRÁFICO II.8. BOLIVIA: PIB PERCÁPITA A PRECIOS DE MERCADO, SEGÚN DEPARTAMENTO (USD)



Fuente: INE, elaboración propia.

En otro ámbito del diagnóstico de la coyuntura económica, pasamos a revisar algunos indicadores más relacionados con aspectos monetarios.

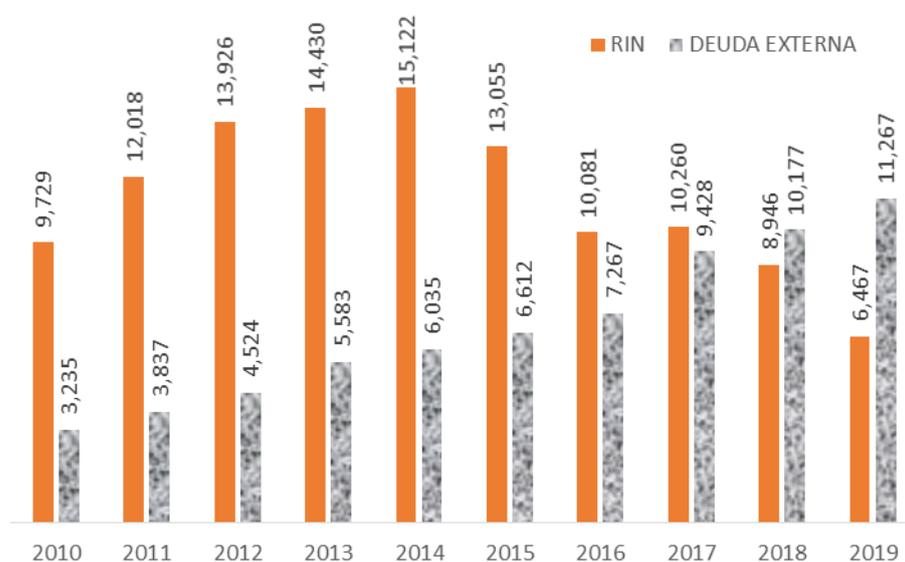
En el siguiente gráfico se muestra las *reservas internacionales netas* y la *deuda externa*. Respecto al primer indicador debemos apuntar que para el 20 de marzo del presente año, las reservas bajaron de los 6 mil millones de dólares, límite peligroso en vista de que la equivalencia de que dicho indicador debería cubrir 3 meses de importaciones, se pone en discusión (esto debido a la composición de las RIN y que más o menos el 55% de las mismas son dólares). Además de este argumento, un dato interesante es que los ciudadanos en casos en los que hay sensación de crisis, incertidumbre o problemas sociales acuden a una moneda fuerte; para nuestro caso, el dólar. Entre septiembre y diciembre de 2019 las entidades de intermediación financiera compraron del Banco Central aproximadamente 1,850 millones de dólares.

Recordemos además que si bien este indicador cae de manera continua a partir del 2014, como se ve en la gráfica, inicia una caída con mayor velocidad a partir de junio de 2019, cuando llegó a los 8,317 millones de dólares. Por supuesto, esta caída se acentuará aún más con la crisis sanitaria que vivimos en la actualidad.

Por otro lado, se tiene en el gráfico el comportamiento en el tiempo de la deuda externa. Es otro indicador que contrariamente a las RIN, aumentó velozmente, de manera continua en el intervalo de tiempo presentado, pese a que por lo menos hasta el 2014 estábamos en medio de una bonanza económica generada por el alza de precios de las materias primas. De 3,235 millones de dólares el 2010, se llegó a 11,267 millones de dólares el 2019. Por otro lado, la deuda contratada ya antes de terminar la anterior gestión estaba por encima de los 14 mil millones de dólares.

Por último, también se debe tomar en cuenta la deuda interna que supera los 5 mil millones de dólares, lo cual hace que la deuda total se acerque peligrosamente al 50% del PIB (límite teórico).

GRÁFICO II.9. BOLIVIA: RESERVAS INTERNACIONALES NETAS Y DEUDA EXTERNA (MM DE USD)



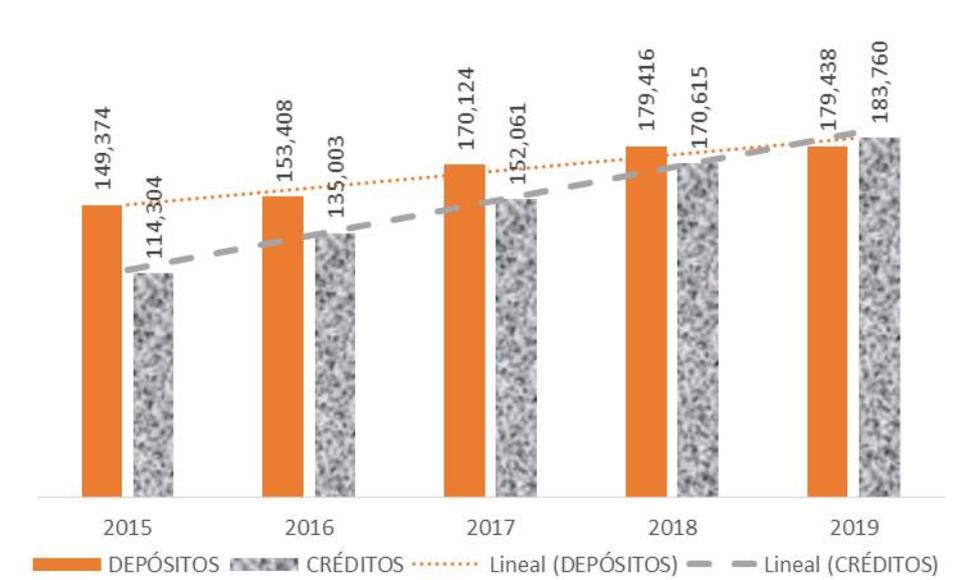
Fuente: INE, elaboración propia.

Continuando con el análisis, presentamos a continuación un gráfico que resume el comportamiento de la cartera de créditos y la captación de depósitos del sistema financiero de los últimos 5 años. Se puede notar a simple vista de que los depósitos crecieron de manera continua hasta el 2018, pero detuvieron su crecimiento para el siguiente año. Por su lado, los créditos crecieron de manera apresurada y constante, de tal modo que el 2019 éstos superaron a los depósitos. Se tiene una captación de depósitos de 179,400 millones de bolivianos y créditos por 183,760 MM de Bs, y una brecha de 4,322 millones de bolivianos.

Las autoridades afirman que el sistema financiero es estable, pese a que el 2019 el crecimiento de la mora llegó a un 15%, atribuible entre otras cosas a los créditos para vivienda y para el sector productivo que son regulados por una ley emitida por el anterior gobierno que obligaba a los bancos colocar el 60% de su cartera para préstamos en estos segmentos y permitía además el control de las tasas. Los préstamos en morosidad llegaron a los 3,456 millones de bolivianos, aunque se contaba con una previsión de cartera en mora de 5,249 MM de Bs.

De todas formas, sabemos que el sector financiero pidió una inyección de liquidez, que se hizo efectiva en marzo de este año. Dicha cifra alcanzó a 500 millones de dólares aproximadamente. Por otro lado, al igual que en el caso de las divisas, los conflictos de finales del año pasado provocaron que los depósitos caigan hasta en 1,200 MM de USD, para luego volver a niveles aceptables.

GRÁFICO II.10. BOLIVIA: DEPÓSITOS Y CRÉDITOS DEL SISTEMA FINANCIERO (MM DE Bs)



Fuente: INE, elaboración propia.

Para este 2020 tenemos un panorama poco alentador, no debido a la crisis sanitaria solamente, sino que ya antes se proyectaba un año de desaceleración económica.

Para el presupuesto del 2020 se proyectó una inversión pública menor, debido a los menores ingresos. Por ejemplo, los volúmenes previstos de los envíos de gas natural a Brasil y Argentina son menores, el presupuesto además tomó en cuenta un barril de petróleo de aproximadamente 51 dólares, cuando en mayo de este año sabemos que se situó por debajo de cero. Se tendrá por lo tanto, una menor recaudación por IDH, pese a que en los últimos años ya cayó en más de un 60% respecto al 2014.

Por otro lado, de manera similar al 2019 se presupuestó un 33% de financiamiento externo y el restante será cubierto por los ingresos internos, que básicamente provienen de la recaudación de impuestos (24%), y el restante será cubierto por los ingresos de las empresas públicas, especialmente YPF.

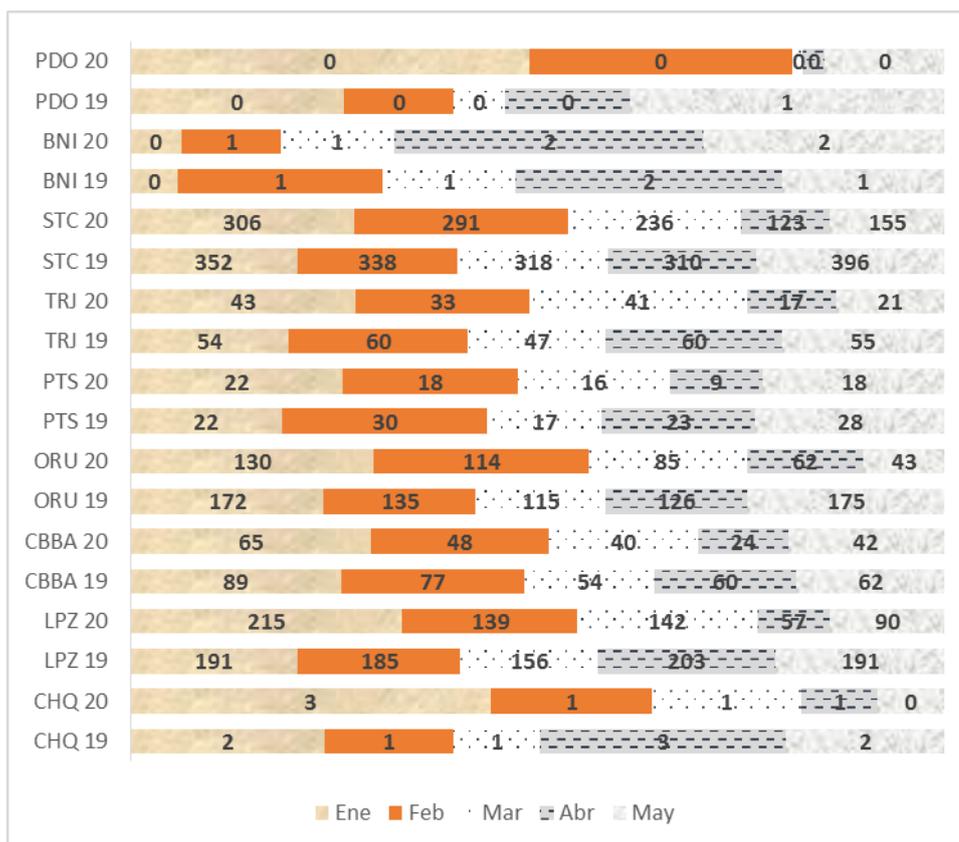
En ese sentido, dada la crisis sanitaria que provocó la caída del precio del petróleo, hace pronosticar que por lo mínimo o en el peor escenario el país recibirá por concepto de renta petrolera un 36.5% de lo que debía ingresar, lo cual ya resulta catastrófico para la economía del país.

Por último, presentamos a continuación un gráfico que compara el nivel de las importaciones departamentales entre enero y mayo de 2019 y 2020, gráfico que permitirá realizar una comparación y cuantificación de las posibles pérdidas por la desaceleración de las mismas.

Las importaciones bolivianas tuvieron una pérdida acumulada, hasta mayo de 2020 (respecto al anterior año) de 1,480 millones de dólares, 36% menos. Sin embargo, los departamentos más afectados fueron Pando (aproximadamente 1 MM de USD, 71%), Tarija (121 MM de USD, 44%), Oruro (289 MM de USD, 40%), Cochabamba (124 MM de USD, 36%) y Santa Cruz (603 MM de USD, 35%), aunque se debe anotar que, los dos

primeros tienen un nivel poco importante respecto del total de las importaciones del país y el último, se encuentra por debajo de la pérdida acumulada a nivel nacional en términos porcentuales, siendo muy significativo en dinero. Por supuesto, si las condiciones más o menos se mantienen, pensando en una pequeña mejoría, es muy probable que la pérdida para fin de año se sitúe alrededor de un 30% menor a las importaciones del 2019, generando una pérdida de bienestar importante debido a nuestra dependencia a las importaciones.

GRÁFICO II.11. BOLIVIA: IMPORTACIONES DEPARTAMENTALES MENSUALES (MM DE USD, ENTRE ENERO Y MAYO DE 2019 Y 2020)



Fuente: INE, elaboración propia.

En el siguiente gráfico, se presentan las exportaciones departamentales también de forma comparativa entre los meses de enero a mayo de los años 2019 y 2020.

En términos generales las exportaciones del país; hasta mayo de 2020 tuvieron una pérdida respecto de la anterior gestión de alrededor de un 24%, lo que equivale a 816 millones de dólares.

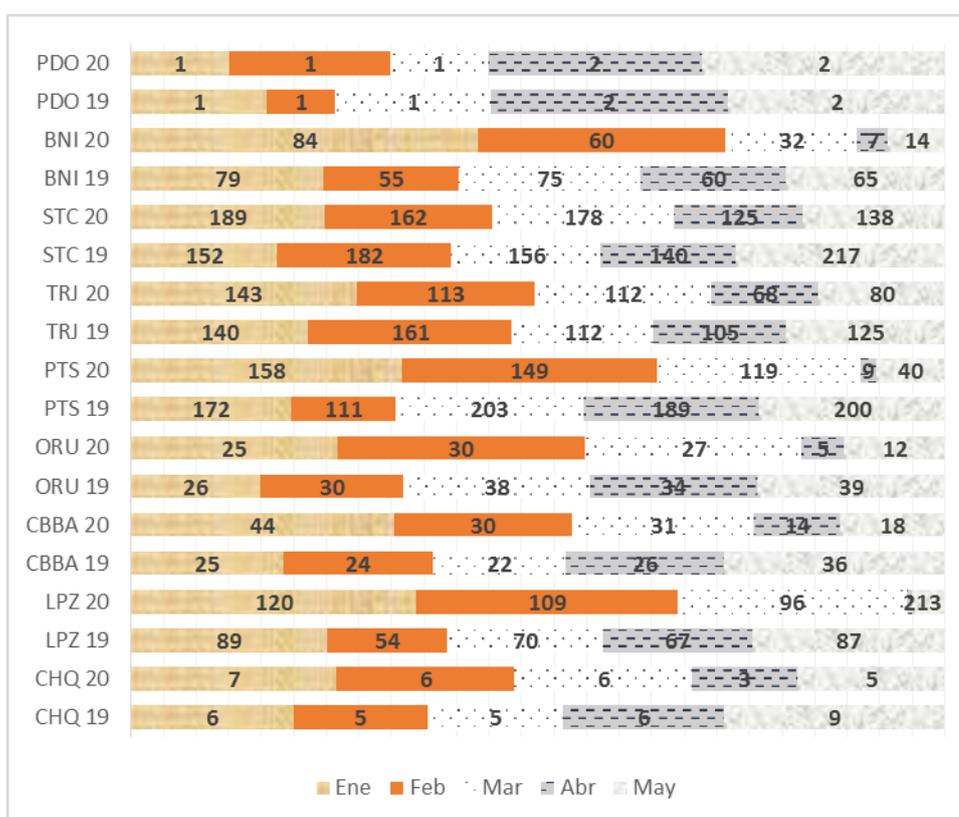
El departamento que mayor reducción sufrió en estos primeros 5 meses del año fue Potosí, ya que sus exportaciones redujeron en 400 millones de dólares, lo que equivale a un 46%, le sigue Beni, que redujo en un 41%, aunque en términos de valor no es muy significativo (139 millones menos de exportación). Asimismo, Oruro tuvo una pérdida de un 40%, equivalentes a 67 millones de dólares. Otros departamentos con reducciones

significativas fueron: Chuquisaca (20%), Tarija (20%), La Paz (7%) y Santa Cruz con una reducción del 6%, equivalente a 54 millones de dólares.

Por último, departamentos como Cochabamba y Pando tuvieron un aumento de sus exportaciones pese a la crisis coyuntural que vive el país, aunque el aumento respecto al año pasado de los dos departamentos respecto de sus exportaciones representan 25 millones de dólares.

Bajo esta lógica, es muy probable que cerremos el año 2020 con una reducción de las exportaciones respecto al año pasado de entre un 20 a 25%.

GRÁFICO IL.12. BOLIVIA: EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES MENSUALES (MM DE USD, ENTRE ENERO Y MAYO DE 2019 Y 2020)



Fuente: INE, elaboración propia.

III. CONTEXTO ECONÓMICO Y DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN BOLIVIA

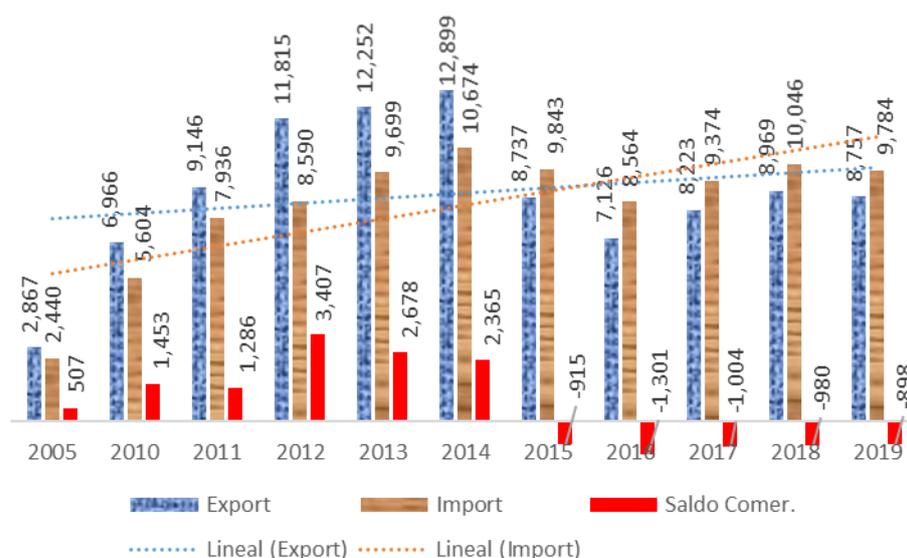
III.1. DIAGNÓSTICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN BOLIVIA

En el siguiente gráfico se muestra las exportaciones, importaciones y el saldo comercial (exportaciones menos importaciones) de Bolivia del año 2005 y entre los años 2010 y 2019, en millones dólares.

Como puede verse, en el año 2014 se llegó a un pico de las exportaciones cercano a los 13 millones de dólares. Del año 2005 al 2014, las exportaciones se multiplicaron por 4. Por otro lado, las importaciones también crecieron de manera constante, y ese mismo 2014 llegaron a un poco más de 10 mil quinientos millones de dólares. El saldo comercial ya había disminuido ese 2014, en vista de que el pico se superávit se lo alcanzó el 2012 con un monto muy cercano a los 3,500 millones de dólares, para luego descender a los 2,600 millones.

El año 2015, la situación del comercio internacional cambió, coincidentemente con la caída de los precios de las materias primas. Es así que las exportaciones cayeron en más de 4 mil millones de dólares y las importaciones sólo en una cifra cercana a los 1 mil millones. Por este hecho, el saldo comercial pasó de ser positivo a negativo, lo que implica mayor salida de divisas en términos netos (exportaciones menos importaciones). El año 2016 fue el pico negativo de este déficit alcanzando los 1,300 millones de dólares, con el menor nivel de exportaciones (casi 6 mil millones menos que el 2014). Por supuesto, la situación fue preocupante dado que dicho comportamiento implica una debilidad enorme del aparato exportador, en vista de su dependencia a los precios internacionales y de su incapacidad de producir más para compensar las pérdidas (aunque esta aseveración debemos corroborarla).

GRÁFICO III.1. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL (MM de USD)



Fuente: INE, elaboración propia

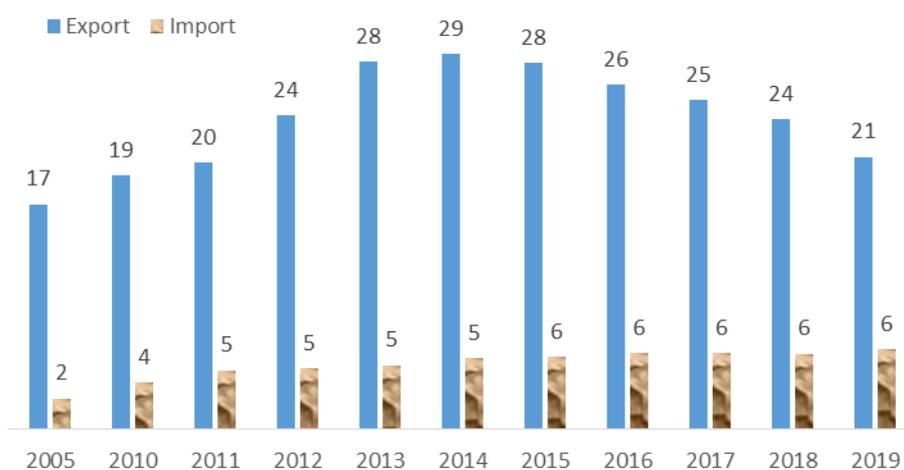
Para salir de dudas frente a la última aseveración, presentamos a continuación un gráfico que muestra las exportaciones y las importaciones en millones de toneladas. El INE, presenta este dato, que simplifica las medidas de peso o volumen de los diferentes productos de exportación e importación, por lo que nos sirve de referencia para tener una idea clara, de la cantidad de bienes comercializados, aislando el efecto del precio.

De hecho, este gráfico refuerza lo manifestado en vista de que el año 2015 tuvimos un déficit comercial cercano a los 6 mil millones de dólares, pero resulta que la cantidad exportada redujo suavemente (de 29 millones de toneladas a 28). Es interesante también mencionar, que a partir del 2016, las exportaciones aumentaron en valor (anterior gráfico), pero en realidad disminuyeron en cantidad de manera constante y sostenida.

Otra cuestión de importancia que extraemos del siguiente gráfico, es que podemos ver que las importaciones se mantuvieron más o menos constantes entre el 2011 y 2014, y entre 2015 y 2019, por lo menos en cantidades. Resulta entonces que las subidas o bajadas del valor de las mismas, están relacionadas solamente con el aumento en los precios de importación y exportación de los diferentes productos. Por ejemplo, el 2015 hubo una reducción de las importaciones en valor (no tan abrupta como la caída de las exportaciones), para después reducir más al siguiente año, pero solamente por la reducción de precios internacionales, dado que la cantidad se mantuvo más o menos constante. De igual forma, a partir de 2017 se incrementaron las importaciones, pero nuevamente sólo por el efecto precio.

En general, podríamos pensar que para el caso de las importaciones, no aumentan en cantidad porque ese es el tope o el cupo que requerimos los bolivianos (uso óptimo de los recursos), o porque, no contamos con capacidad logística para incrementarlas selectivamente. Por supuesto, otra conclusión es que hemos estado importando inflación de nuestros socios comerciales.

GRÁFICO III.2. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES (En millones de Toneladas)



Fuente: INE, elaboración propia

Continuando con el análisis del saldo comercial, presentamos a continuación el siguiente gráfico que muestra dicho indicador, por grandes categorías económicas, durante los años 2005, 2010, 2015 y 2019.

Durante los 4 años del gráfico, la categoría de *Alimentos y Bebidas* tuvo un saldo positivo, aunque se nota un descenso constante. Se inicia el 2005 con un saldo a favor de 114 millones de dólares, para aumentar el 2010 a 211 millones, luego disminuir a 183, para luego caer el 2019 a 55 millones de dólares. Es claro que cada vez importamos más alimentos y bebidas.

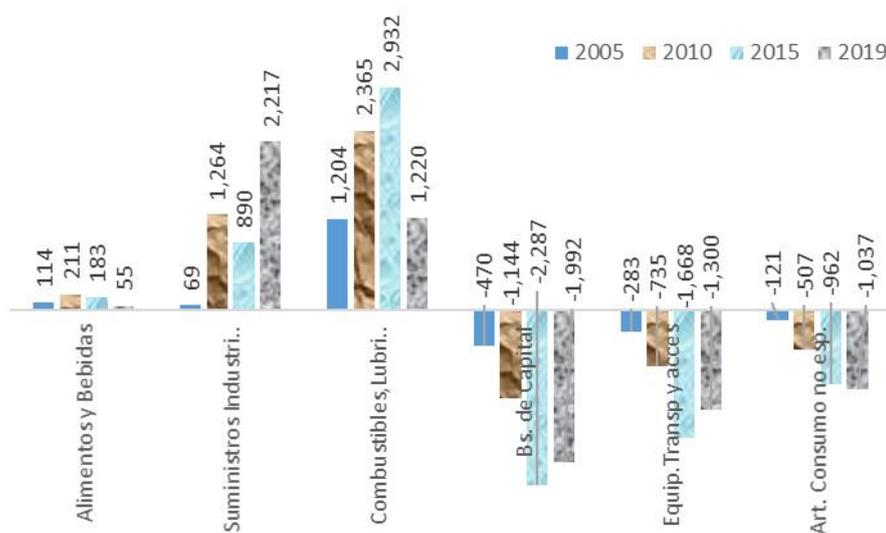
Otra categoría de saldo positivo durante este intervalo de tiempo fue la de *Suministros Industriales*, que aumentó constantemente, tuvo un salto de 69 millones a más de mil millones entre el 2005 y el 2010, para luego bajar, pero aumentar de manera importante hasta el 2019 llegando más de 2,200 millones de dólares.

De la misma forma, la categoría de *Combustibles y Lubricantes* se mantuvo positiva (más exportaciones que importaciones), llegando a un pico de casi 3 mil millones de dólares el 2015, para bajar abruptamente el 2019 en un poco más de 1,200 millones de dólares.

Por otro lado, las categorías deficitarias en este intervalo de tiempo fueron *Bienes de Capital* (excepto equipo de transporte); *Equipo de Transporte, sus Piezas y Accesorios*; y, *Artículos de Consumo* no especificados en otra partida. En las dos primeras categorías mencionadas, el mayor déficit se dio el año 2015 para luego reducir al 2019, sin embargo en cuanto a *artículos de consumo* la cifra siguió aumentando de manera continua hasta sobrepasar los 1 mil millones de dólares el 2019.

Cabe anotar que se prescindieron en el gráfico, las categorías presentadas por el INE de *Bienes no especificados en otra partida* y *Efectos Personales*, porque no son significativos para el análisis.

GRÁFICO III.3. SALDO COMERCIAL POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS (MM de USD)



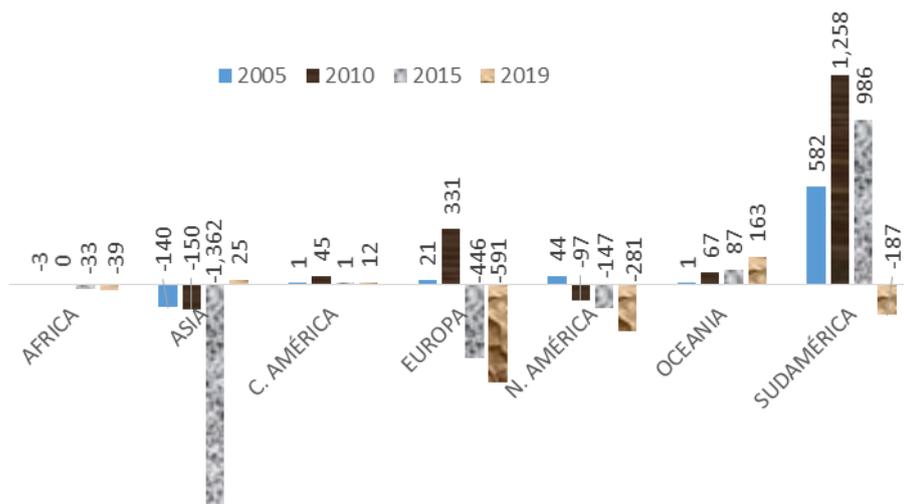
Fuente: INE, elaboración propia

Asimismo, en el siguiente gráfico se muestra el saldo comercial por continente. Resalta en el mismo, que las importaciones siempre fueron superiores a las exportaciones hacia el continente africano, por lo menos en el intervalo de tiempo presentado. Para el caso de Asia, es interesante que durante el 2005 al 2010 el saldo comercial fue negativo, al igual que para el 2015, sólo que con un aumento muy notorio, pasando de 150 millones de déficit a más de 1,300 millones de dólares. El 2019 el déficit hacia Asia se revirtió y las exportaciones pasaron a ser mayores a las importaciones en 25 millones de dólares; sin duda, un comportamiento muy raro⁴. Para el caso de América Central, los cuatro años se tuvo un saldo positivo, aunque como en el caso de África, no tenemos un comercio significativo con estos continentes y Oceanía.

Siguiendo con la descripción del gráfico, tenemos que el comercio con Norte América, fue positivo solamente el 2005, para luego llegar el 2019 a casi 300 millones de dólares de déficit comercial. Para Oceanía se repite el hecho de que el saldo comercial es positivo durante estos cuatro años, llegando el 2019 a 163 millones de dólares.

Por último, debemos destacar el comportamiento del saldo comercial con nuestros vecinos, Sud América. Los tres primeros años el saldo es positivo y destacamos que el 2010 se llegó a un pico cuando el saldo alcanzó una cifra cercana a los 1,300 millones de dólares, para luego descender el 2015 en casi 300 millones de dólares. Sin embargo, el 2019 se dio un saldo negativo de 187 millones de dólares. De hecho, las importaciones fueron mayores a las exportaciones con Sud América desde el 2016, incluso llegando a un pico de 279 millones de dólares el 2017 (estos últimos datos no se ven en el gráfico presentado).

GRÁFICO III.4. SALDO COMERCIAL POR CONTINENTE (en MM de USD)



Fuente: INE, elaboración propia

⁴ En realidad, y pese a que no está en el gráfico, resulta que el producto causante del cambio fue la exportación de oro metálico, que en los últimos años aumentó vertiginosamente. El 2015 se exportaron 200 millones de dólares, y el 2019 las exportaciones de oro metálico llegaron a más de 1,600 millones de dólares.

En términos generales, podemos afirmar que el comercio internacional en Bolivia por lo menos desde el 2005 hasta el 2019, tuvo dos fases importantes. Entre el 2005 y el 2014 el país vivió una posición comercial en la que las exportaciones fueron mayores a las importaciones, o sea que, tuvimos un mayor ingreso de divisas por las ventas al extranjero, y menos gastos o compras (importaciones). Sin duda, el mayor precio de las materias primas durante estos años fue la principal causa de dicho éxito económico. En estos mismos años, la cantidad o el volumen de las exportaciones crecieron de manera sostenible, y las importaciones crecieron a menor velocidad para estabilizarse entre el 2011 y el 2014.

Bolivia pasó entonces, de una posición de saldo positivo a un saldo negativo respecto a la Balanza Comercial. A partir del 2015 el país vivió una caída de las exportaciones tanto en cantidad como en valor, y una caída de las importaciones el 2016 para aumentar de manera continua hasta el 2019, más por un efecto precio que por la cantidad en volumen o peso.

Lo rubros o productos que explican este déficit comercial son los bienes de capital (exceptuando transporte), los equipos de transporte y los artículos de consumo que se incrementaron de manera continua los últimos años. De la misma forma, cada vez importamos más alimentos; del 2010 al 2019 gastamos más de 150 millones de dólares adicionales en este rubro.

Además, sabemos que la comercialización de productos hacia y desde algunos continentes explica también este déficit. El comercio hacia Asia fue deficitario y muy deficitario, cambiando esta posición para el año pasado (2019) por la exportación de oro metálico. El comercio a Norte América fue continuamente deficitario y Europa pasó a serlo para los años 2015 y 2019. De la misma forma, preocupa el hecho de que desde el 2016 el comercio con Sud América es también deficitario.

El cambio del estatus comercial del país; de exportador neto a importador neto, coincide principalmente con la coyuntura de precios altos de las materias primas, y pese a que en los últimos años hubo una inflación de las importaciones, quizás las mismas pudieron crecer por una mayor demanda como resultado de una política del anterior gobierno y de la sobrevaloración de la moneda nacional que quitó competitividad a las exportaciones e incentivó las importaciones.

Como hipótesis inicial, afirmamos que la economía boliviana es muy dependiente a muy pocos productos de exportación, no se diversificó la economía en los últimos 14 años, sino más bien, se agudizó la dependencia a un patrón de producción primaria centrada en las materias primas y en contratos establecidos que hacen que la producción sea inflexible, o sea, que la cantidad producida y exportada depende de los precios internacionales y no puede aumentar para compensar la pérdida por los menores ingresos. Por otra parte, una característica adicional o que podría ser nueva, es el hecho de que la población boliviana depende en mayor medida de artículos de consumo producidos en el exterior, o sea, la población se habría vuelto más consumista de bienes que no se producen en el país. Todo esto, en un contexto de ralentización del comercio internacional en Bolivia.

III.2.1. EXPORTACIONES

A continuación presentamos un análisis sobre las exportaciones del país, primero a nivel general y posteriormente pasaremos a detallar el perfil exportador de cada departamento.

En el siguiente gráfico se muestra la participación en las exportaciones de grandes categorías económicas. Por ejemplo, el sector *de Agricultura, Ganadería, Caza, Pesca y Silvicultura*, inició un 2005 con 172 millones de dólares de exportación, y fue aumentando hasta el 2015 a 478 millones, para luego disminuir a partir del 2016 y llegar al 2019 a 365 millones de dólares (una reducción de más de 100 millones de dólares). El sector de *hidrocarburos* tuvo un importante crecimiento hasta el año 2015, pasando de una exportación de 1,400 millones a 3,971 millones de dólares; posteriormente, tuvo una caída constante, para llegar al 2019 con una cantidad inferior en más de 1 mil millones de dólares respecto al 2015 (2,741 MM de USD)⁵.

Por otro lado, el sector de *minería* fue cobrando mayor importancia a lo largo del intervalo de tiempo en análisis, ante todo por la producción de la minera San Cristobal y las exportaciones de oro metálico. El 2005 teníamos un valor de exportación de 350 millones de dólares, el 2010 más de 3 veces mayor (1,861 MM de USD), para alcanzar el 2019 a un valor aproximado de 2,100 millones de dólares aproximadamente.

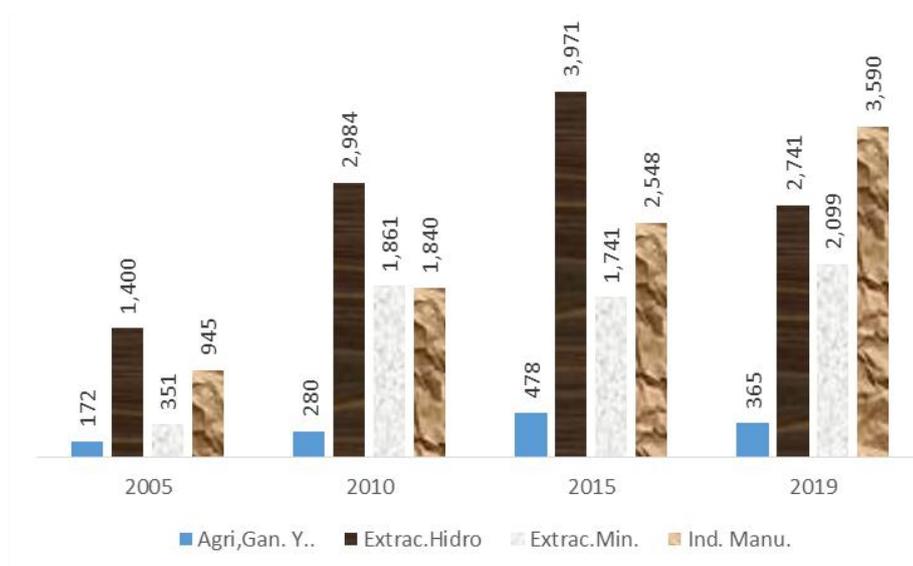
Por último, el sector de *manufacturas*, también tuvo un aumento constante, y de hecho quizás con más éxito, dado que aumentó 3 veces la exportación entre el 2005 y el 2019. Aunque debemos recordar que gran parte de la producción manufacturera son productos mineros con transformación muy primaria, como los lingotes de estaño, que son manufactura dado que fueron afectados por un proceso de refinación.

Si nosotros sumamos solamente la producción de hidrocarburos, minera y de agricultura (principalmente soya), podemos afirmar que casi todas nuestras exportaciones son materias primas. El 2005 la suma de estos 3 sectores alcanza a 67% del total, el 2010 74%, el 2015 70% y el 2019 59%. Es claro que el crecimiento de la industria manufacturera redujo de cierta forma la participación de los productos puramente primarios, pero sin duda los nuevos productos “manufacturados” son prácticamente primarios.

En el gráfico se puede ver con mucha claridad, que el sector más volátil en este intervalo de tiempo es el sector de hidrocarburos, muy ligado a la variación de precios internacionales. Por otro lado, podemos también hacer notar que el comportamiento del sector agrícola, ganadería, caza y pesca tuvo un comportamiento parecido al del sector de hidrocarburos.

⁵ De hecho, se sabe que la caída se dio a partir del 2014, o sea, se tuvo un pico máximo el 2013.

GRÁFICO III.5. PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS (En MM de USD)

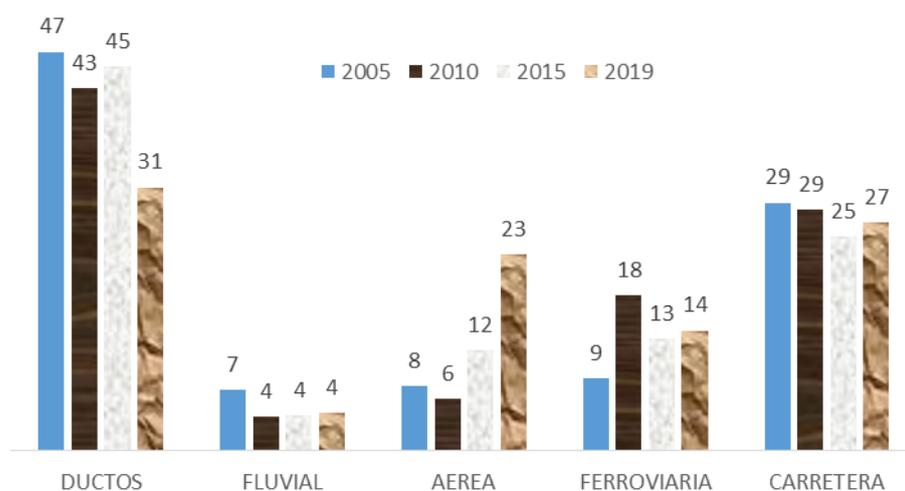


Fuente: INE, elaboración propia

Continuando con el análisis, en el siguiente gráfico se muestra las exportaciones, por tipo de transporte. En así, que por vía *ductos* (gas natural y combustibles) el 2005 se trasladaba la mitad de las exportaciones (47%), manteniéndose de manera más o menos estable con una leve disminución hasta el 2015, llegando a un 45% del total de las exportaciones. A partir de este año e incluso un año antes (2014), la exportación de gas natural disminuyó, y hasta el 2019 esta diferencia fue de más de 1 mil millones de dólares, que representaba un porcentaje del 31% de exportación por *ductos* respecto a la exportación total. Con claridad, el papel de los hidrocarburos y específicamente del gas natural, disminuyeron abruptamente su importancia. El 2015 significaba en montos para el país, 3,971 millones de dólares de exportación por *ducto* sobre un total de exportaciones de 8,737 millones; y el 2019 alcanzó a 2,741 millones sobre un total de 8,796 millones de dólares.

Uno de los tipos de transporte y quizás el más importante, es el *transporte terrestre* o la exportación vía *carretera* que se mantuvo más o menos estable desde del 2005 hasta el 2019 con una disminución de tan sólo un 2%. Esto implica que más de un cuarto de la exportación del país se realiza por esta vía (en 2019, 2,374 millones sobre 8,796 millones de dólares de la exportación total). Por otro lado, la exportación *ferroviaria* cobró mucha importancia el 2010, cuando llegó a un 18% del total de la exportación, para luego bajar hasta el 2019 a 14% (en ese año representaba 1,252 millones de dólares). La vía *fluvial* que tenía mayor importancia el 2005 (7%), bajó hasta un 4% de la exportación total para el 2019 (391 millones de dólares). Por último, la exportación aérea es quizás la que en este intervalo de tiempo creció de manera importante, siendo el 2005 un 8% del total de las exportaciones bolivianas, llegó a un 23% el 2019 (de 219 millones de dólares exportados el 2005 a 2,038 millones del 2019).

GRÁFICO III.6. EXPORTACIONES POR TIPO DE TRANSPORTE (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

Para contar con una idea más clara respecto al tipo de exportaciones con mayor detalle, se presenta a continuación los 7 principales productos de exportación bolivianos y su participación durante el mismo lapso de tiempo (para los años 2005, 2010, 2015 y 2019). En realidad, el nivel de exportación de estos productos ha variado en el tiempo pero no de manera tan importante como para salir del ranking de los productos más comercializados por Bolivia. Asimismo, los 7 productos son básicamente materias primas, aunque como dijimos; dado que el *estaño metálico* sufrió un proceso de refinación, puede ser también considerado como manufactura, y así también para otros casos. Mencionamos este aspecto, en vista de que si sumamos el porcentaje total de estos productos sobre el total de exportaciones, resulta que el 2005 alcanzaban a un 69% del total de exportaciones para luego ir en aumento: 70% el 2010; 82% el 2005 y 85% el 2019, lo cual explica una realidad penosa para el país. Los 14 años del anterior gobierno (más de 8 años de bonanza debido a los altos precio de las materias primas) sólo sirvieron para ir en retroceso respecto a la diversificación de las exportaciones.

En el gráfico, se muestra que la participación de la *soya y productos de soya* disminuyó entre 2005 y 2010, para mantenerse más o menos en el mismo porcentaje a partir de ese año, en torno a un 8%. Sin embargo, se debe aclarar que en términos de valor la soya no disminuyó en ninguno de los años de análisis, en vista de que el 2005 se exportó la suma de 347 millones de dólares, el 2010 llegó a 545, el 2015 a 792 y el 2019 a 711 millones de dólares.

El *oro metálico* tuvo un comportamiento de crecimiento acelerado, en vista de que el 2005 representaba apenas un 3% de la exportación total del país, para luego aumentar a un 8% el 2015 y a un 20% el 2019 (el 2005 se exportó 78 millones de dólares y el 2019 se llegó a 1,739 millones).

Por su parte, el *estaño metálico* mantuvo un comportamiento muy estable en estos años, alrededor de un 3% del total de las exportaciones (el 2019 alcanzó a 285 millones de dólares).

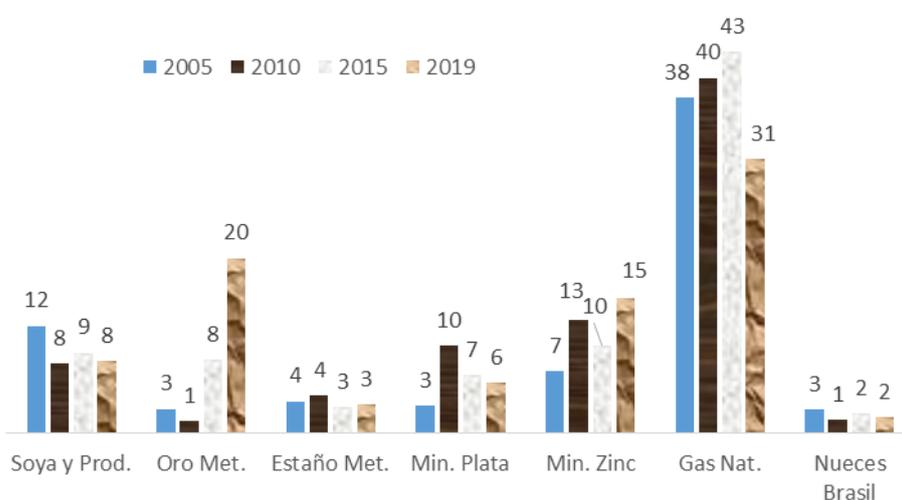
Por otra parte, el *mineral de plata* que aumentó su participación el 2010, llegando a un 10%, fue disminuyendo hasta el 2019 para llegar a un 6% sobre el total de las exportaciones bolivianas (el 2019 alcanzó una exportación de 500 millones de dólares).

El *mineral de zinc*, cuyo principal responsable es precisamente la minera San Cristobal, tuvo un comportamiento creciente, de 7% el 2005 llegó a un 15% el 2019 (el 2019 se exportaron 1,337 millones de dólares).

El *gas natural* inició el 2005 con una participación del 38%, llegando hasta un 43% el 2015, para bajar aún más el 2019 con una participación de 31% sobre el total de las exportaciones. Si comparamos con el anterior gráfico, los dos últimos porcentajes del 2015 y el 2019 son más parecidos entre sí, esto debido a que las exportaciones vía ducto que incluye también combustibles y no sólo gas natural, tenían mayor peso. Mientras el 2005 se exportaba 1,087 millones de dólares en gas natural, en combustibles se exportaba 314 millones; en cambio el 2019, se exportó gas natural por un monto de 2,720 millones, mientras combustibles alcanzaron a los 21 millones de dólares.

Por último, las *nueces de Brasil* (almendras o castaña) tenían una participación del 3% el 2005, para luego disminuir y situarse en un 2% respecto de la exportación total del país (el 2005 se exportaban 75 millones de dólares y el 2019 alcanzó a 156 millones).

GRÁFICO III.7. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN SOBRE EL TOTAL BOLIVIA (En %)

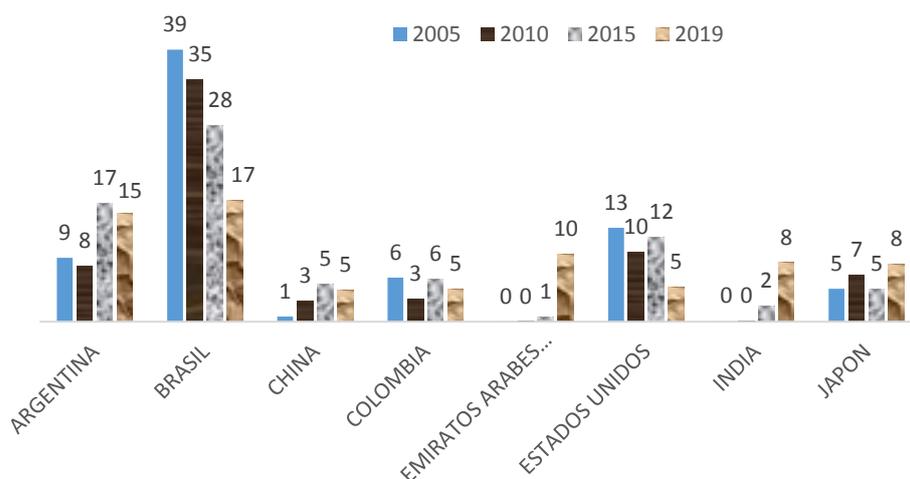


Fuente: INE, elaboración propia

En el siguiente gráfico se muestra los principales destinos de exportación a nivel país sobre el total de exportaciones. Se toman en cuenta 8 países que representan en los 4 años

de análisis más del 75% del total de la exportación boliviana. Por ejemplo, el año 2005 los principales destinos de exportación fueron: Brasil (39%), Estados Unidos (13%), Argentina (9%), Colombia (6%) y China (1%), y así sucesivamente para los otros años. Para el año 2019, se tiene: Brasil (17%), Argentina (15%), Emiratos Árabes Unidos (10%), Japón y la India (8% cada uno), Estados Unidos, Colombia y China con 5% cada uno.

GRÁFICO III.8. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN SOBRE EL TOTAL BOLIVIA (En %)

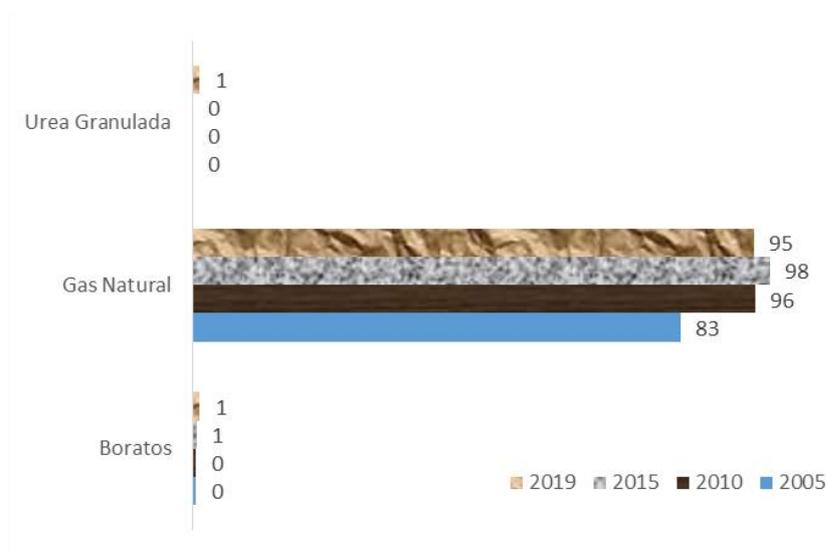


Fuente: INE, elaboración propia

Continuando con el análisis de las exportaciones en el ámbito de los principales destinos de exportación, es importante conocer qué es lo que demandaban y demandan estos países, o sea, qué productos son los que exportamos a estos principales destinos.

Por ejemplo, en el siguiente gráfico se muestra las exportaciones de los principales productos de exportación bolivianos al Brasil. En realidad, el mayor producto de exportación, y además que no tuvo gran variación en el tiempo (a partir del 2010), es el *gas natural*. El 2005 alcanzó un 83% del total exportado a ese país y el 2010 alcanzó a un 96%; prácticamente toda la exportación. De manera similar, el 2015 y 2019 se alcanzó un 95%. Existen unos pocos registros de otros productos exportados, de los cuales los más importantes son los *boratos*, que el 2015 y el 2019 alcanzaron a un 1%, y un nuevo producto de exportación, todavía en una menor cuantía: la *urea granulada*. Sin duda, pese a ser un país vecino no requieren de Bolivia más que *gas natural*. El 2005 se exportaban al Brasil productos por un valor de 1,113 millones, el 2010 2,407 millones, el 2015 2,447 millones y el 2019 una reducción hasta 1,524 millones de dólares, sobre el total del país, constituyéndose en el primer destino de exportación boliviana.

GRÁFICO III.9. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN AL BRASIL (En %)

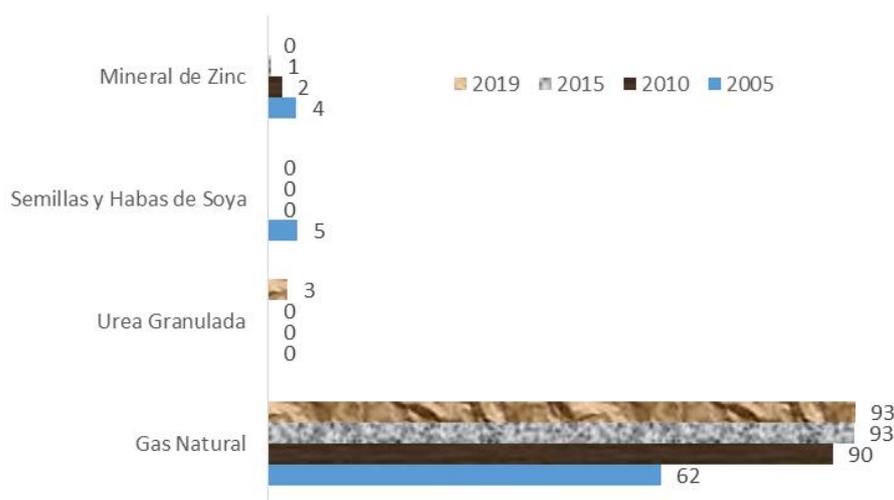


Fuente: INE, elaboración propia

En el cuadro siguiente se muestra los principales productos exportados a Argentina, para los mismos años de análisis, en porcentaje. Como en el caso de Brasil, el principal producto de exportación a lo largo del 2005 y el 2019 fue el gas natural, ya que el 2005 exportábamos un 62% del total destinado a ese país, así como *mineral de zinc* (4%), y *semillas y habas de soya* (5%). Posteriormente el 2010 aumentó la exportación de *gas natural* como proporción del total, llegando a un 90%, para luego incrementarse al 2015 y 2019 a un 93%. De la misma forma que en el caso de Brasil, los otros productos no son significativos, y la exportación de *urea granulada*, recién se registró el 2019 y representó apenas un 3%. El 2005 exportamos a la Argentina 261 millones de dólares, el 2010 554 millones, el 2015 1,474 millones y el 2019 1,361 millones de dólares aproximadamente. Es importante anotar que el 2005 la exportación de combustibles a ese país era muy importante ya que alcanzaba a un 20% de la exportación total, cayendo a 0 el 2010. Otra exportación de relativa importancia era la de *frutas y frutos comestibles* el 2005 y 2010 que significaban un 3% sobre el total, equivalente a 13 millones de dólares ese último año; cayendo abruptamente para el 2015 y 2019.

La Argentina es el segundo destino de exportación de Bolivia, y lamentablemente es también otra monoexportación de gas natural.

GRÁFICO III.10: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A ARGENTINA (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

En el siguiente gráfico; y con seguridad un destino distinto a los anteriores, se muestran los principales productos de exportación a los Estados Unidos, que en general, tiene una demanda de exportaciones bolivianas con mayor diversificación, aunque como vimos, en franca disminución o caída. Estados Unidos es el tercer destino de exportación a lo largo del intervalo de análisis, sin embargo, sin embargo para el 2019, el Japón y La India tienen un mayor porcentaje.

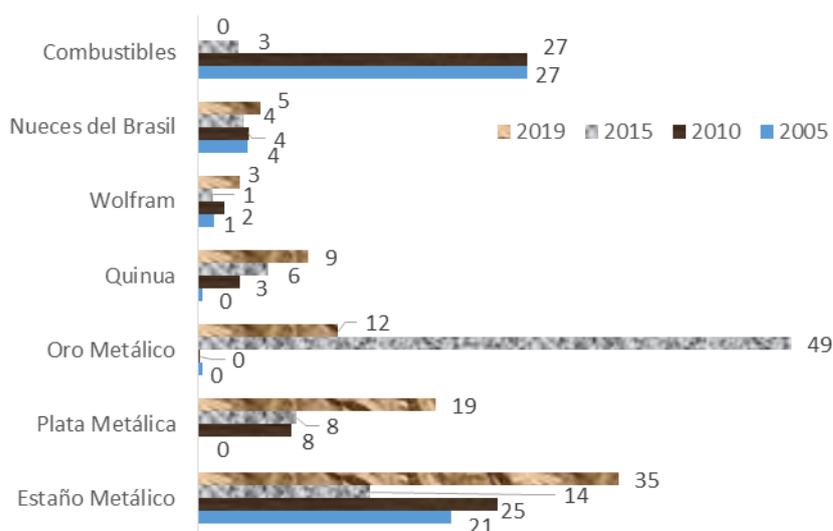
Es interesante ver que el 2005 y el 2010 no exportábamos nada de *oro metálico* hasta ese destino, pero el 2015 resulta que el *oro metálico* significaba el 49% de lo que compraba ese país al nuestro, para luego disminuir a un 12% (el 2015 se exportó 514 millones de dólares y el 2019 sólo 50 millones). Otro producto importante es el *estaño metálico*, que el 2005 representaba un 21%, el 2010 un 25%, el 2015 disminuyó a 14%, para luego aumentar de manera importante hasta alcanzar un 35% respecto a sus compras totales, el 2019 (ese año se exportó 150 millones de dólares). De forma similar, la exportación de *plata metálica* a este país el 2005 no registraba casi nada, el 2010 y el 2015 un 8%, y el 2019 subió a un 19% (equivalente a 84 millones de dólares).

Un producto exitoso que cayó abruptamente es el de *combustibles*, en vista de que la exportación para el 2005 y 2010 alcanzaba a un 27% para luego caer el 2015 y el 2019 a una exportación prácticamente nula (el 2010 alcanzó a 187 millones de dólares). Un producto también exitoso, fue el de las exportaciones de *quinua* que de una exportación muy pequeña el 2005, fue aumentando a un 3% el 2010, 6% el 2015 y 9% el 2019 (de 1.5 millones de dólares el 2005, llegó a 40 millones del 2019).

La exportación de *nueces de Brasil*, el 2005 representaba un 4% de la exportación a EEUU, el 2010 y el 2015, para luego subir a un 5% el 2019 (39 millones de dólares el 2015 y 22 millones el 2019). Por último, el *wolfram* alcanzaba el 2005 un 1%, 2% el 2010, 1% el 2015 y un 3% el 2019 (equivalente a 15 millones de dólares).

Este tercer destino de exportación boliviano, compraba las exportaciones en un monto de 385 millones de dólares el 2005, para llegar a 1,500 millones el 2015 y reducir a 435 millones el 2019. Por otro lado, otros productos de relativa importancia que se dejaron de exportar fueron: *mineral de plata; prendas de vestir, adobo y teñido de pieles, joyería de oro importado, otras manufacturas, desechos de amalgamas y metal precioso*, entre otros.

GRÁFICO III.11. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A ESTADOS UNIDOS (En %)



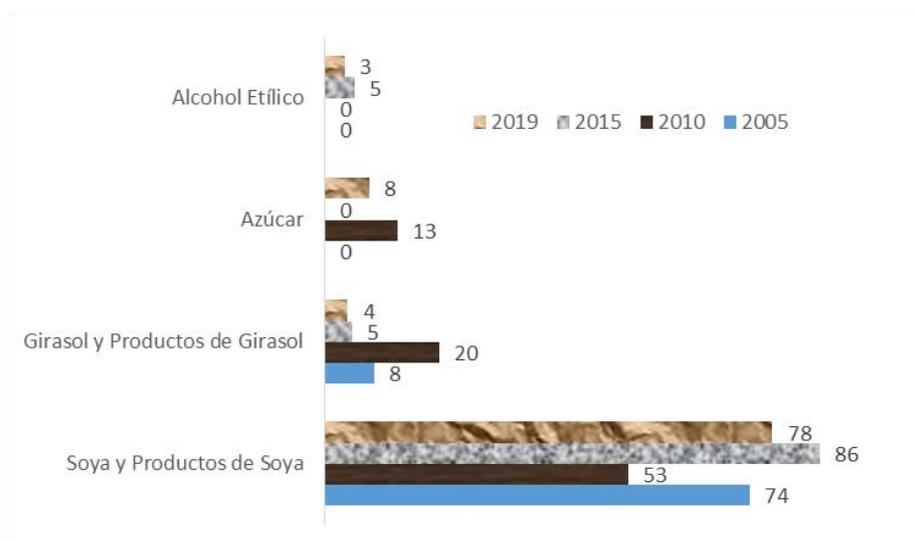
Fuente: INE, elaboración propia

En el siguiente gráfico se muestran las exportaciones de los principales productos hacia Colombia. Sin duda, el principal producto de exportación es la *soya y productos de soya*, ya que el 2005 alcanzó a un 74%, el 2010 a un 53%, el 2015 a un 86% y el 2019 a un 78% (El 2015, Colombia nos compró soya por 456 millones de dólares y el 2019 por 317 millones). Otro producto, ya de menos importancia fue *girasol y productos de girasol*, que en 2005 significaba un 8% de las compras totales de ese país, el 2010 un 20%, el 2015 un 5% y el 2019 un 4%; un claro descenso (El 2010 esta exportación alcanzó a 45 millones de dólares, el 2015 a 25 y el 2019 a 15 millones de dólares).

En el caso del *azúcar*, resulta que la exportación era nula el 2005, para luego subir a un 13% sobre el total el 2010, luego bajar al mismo nivel que el año anterior (el 2015) y volver a recuperar para llegar a un 8% el 2019 (ese año la exportación alcanzó 31 millones de dólares). Por último, también exportamos alcohol etílico a partir del 2010, alcanzando un 5% del total, para luego bajar a un 3% el 2019, equivalente a 14 millones de dólares.

La exportación a Colombia llegó a 530 millones de dólares el 2015 y a 406 millones del 2019.

GRÁFICO III.12. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A COLOMBIA (En %)



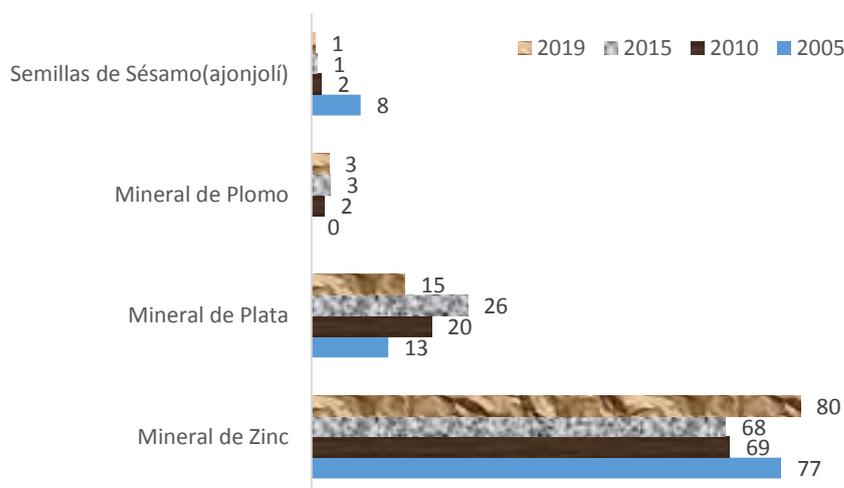
Fuente: INE, elaboración propia

Otro principal destino de las exportaciones bolivianas es Japón. Este país nos compra especialmente *mineral de zinc*, ya que el 2005 del total de sus exportaciones 77% eran de ese producto, 69% el 2010, 68% el 2015 y 80% el 2019 (el 2005 compraron por un valor de 104 millones de dólares y el 2019 578 millones). Asimismo, *el mineral de plata*, representaba el 2005 un 13%, el 2010 un 20%, un 26% el 2015 y el 2019 un 15%, equivalente a 111 millones de dólares.

Un producto que fue importante eran las *semillas de sésamo*, ya que el 2005 significaban un 8%, para luego bajar a un 2% el 2010 y 1% el 2015 y el 2019 (el 2005 se exportó 11 millones de dólares y el 2019 5 MM de USD). Por último, el 2005 no se exportaba *mineral de plomo*, pero el 2010 alcanzó a un 2%, y el 2015 y 2019 un 3% sobre el total de las exportaciones de Japón (2019 se exportó la suma de 21 millones de dólares).

El 2005 exportábamos al Japón un equivalente de 135 millones de dólares y el 2019, se llegó a los 721 MM de USD.

GRÁFICO III.13. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A JAPÓN (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

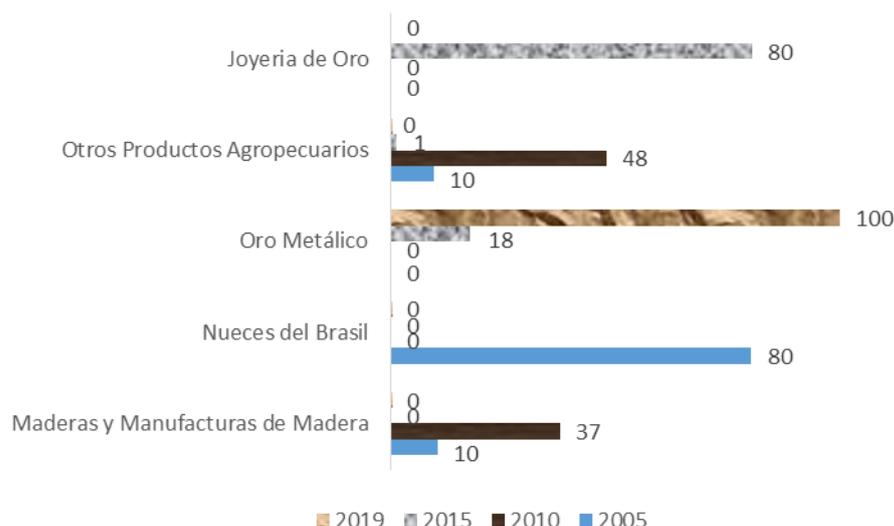
En el siguiente gráfico se muestran los principales productos de exportación a Emiratos Árabes Unidos. El 2005 Bolivia exportaba a este país en un 80% sobre el total, *nueces de Brasil*; exportación que desapareció los años posteriores (el 2005 se exportó 234 mil dólares y el 2019 volvió a registrarse exportación por 28 mil USD). Asimismo, ese año se exportaba un 10% de *maderas y manufacturas de madera y otros productos agropecuarios*, cada uno; y de la misma forma, los montos fueron muy bajos.

El 2010 se registra también de manera importante una exportación de *maderas y manufacturas de madera* con un porcentaje de 37% sobre el total, y un 48% de *otros productos agropecuarios*, producto que desaparece para el 2015 y 2019.

El 2015 se exportaba a ese país, *oro metálico* en un 18% y *joyería de oro* en un 80% (no había exportación anterior, se exportó oro por 10 millones de dólares y joyería por 48 Mm de USD. Por último, para el 2019, la única exportación registrada fue la de *oro metálico* en un 100% equivalente a 849 millones de dólares. En otras palabras, la exportación a Emiratos árabes Unidos, se superespecializó.

A Emiratos Árabes exportábamos 292 millones de dólares el 2005 y 851 MM de USD el 2019.

GRÁFICO III.14. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS (En %)



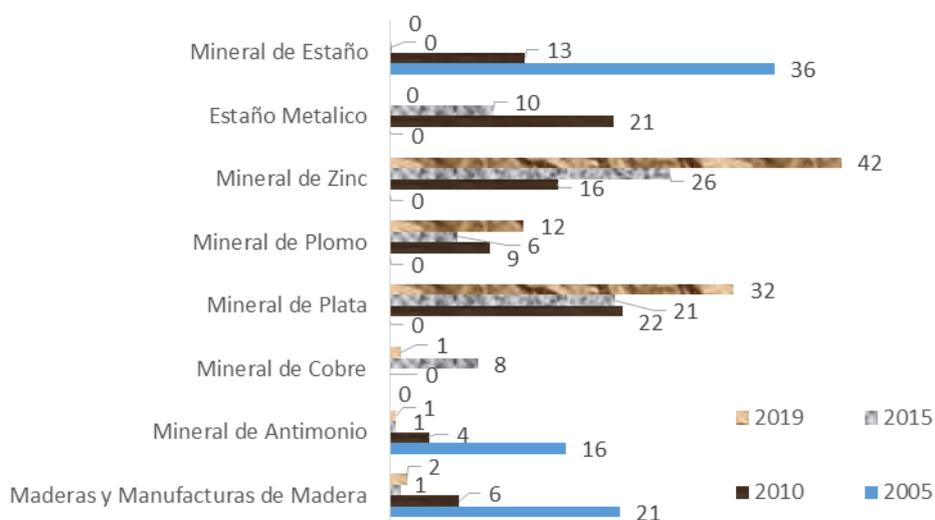
Fuente: INE, elaboración propia

Por último, en el siguiente gráfico se muestran los principales productos de exportación a la China. Ocho son los productos seleccionados por su importancia. 3 productos disminuyeron el valor de su exportación en el intervalo de tiempo de estudio. El *mineral de estaño*, que el 2005 significaba un 36% del total de la exportación china, bajó el 2010 a un 13%, y a un 0% el 2015 y el 2019 (el 2010 se exportaba 26 millones y el 2015 alcanzó a 774 millones de dólares). De manera similar, las *maderas y manufacturas de madera*, el 2005 alcanzaban a un 21% sobre el total, y bajaron a un 6% el 2010, 1% el 2015 y 2% el 2019 (esta exportación llegó a un pico de 13 millones de dólares el 210 y a 6 millones del 2019). Por último, el *mineral de antimonio*, el 2005 alcanzaba a un 16%, el 2010 a un 4%, y el 2015 y 2019, ambos a un 1% (el 2005 se exportaba 3 millones de dólares para bajar hasta el 2019 a 2 MM de USD, aunque el 2010 fueron 7.5 millones).

Por otro lado, el *mineral de plata*, el *mineral de plomo* y el *mineral de zinc*; iniciaban el 2005 sin ninguna importancia, pero para el 2010 alcanzaban a un 22%, 9% y 16% respectivamente. El caso más exitoso de los tres productos fue el *mineral de zinc*, que representó el 2019 un 42%, aunque el *mineral de plata*, también fue muy importante llegando a un 32% (el 2019 exportamos *mineral de plata* por 127 millones de dólares, *mineral de plomo* por 49 millones y *mineral de zinc* por 166 millones de dólares).

Por su parte, el caso del *estaño metálico* es extraño, dado que el 2005 no se contaba con exportación de ese producto, pero el 2010 alcanzó un 21%, para disminuir el 2015 a un 10%, y caer nuevamente el 2019 con una exportación nula (el 2010 exportamos 43 millones y el 2015 45). Por último, la exportación de *mineral de cobre* sólo fue significativa el 2015, cuando alcanzó un 8% del total de exportaciones a la China, equivalente a 38 millones de dólares.

GRÁFICO III.15. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A CHINA (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

Por último, aclaramos que no se presentó un gráfico para las exportaciones bolivianas a la India, dado que sólo se tiene registro de *oro metálico*, que el 2015 alcanzaba a los 191 millones de dólares y el 2019 subió a 740 MM de USD.

Las exportaciones bolivianas están concentradas en la *extracción de hidrocarburos*, que de tener una gran importancia el 2005, hasta el 2015, su importancia disminuyó de manera importante hasta el 2019, equivalente a una pérdida de más de 1,200 millones de dólares y de significar un 50% de las exportaciones bolivianas a un 31%. De la misma forma; aunque en menor importancia sobre el total de las exportaciones de Bolivia, el sector *agricultura, ganadería, caza y pesca*, tuvo un interesante crecimiento hasta el 2015, para luego ir disminuyendo hasta el 2019. El sector de *minería e industria manufacturera* tuvieron un crecimiento más o menos continuo durante el intervalo de tiempo en estudio. Una conclusión importante de este comportamiento es que nuestras exportaciones están muy ligadas al nivel de precios de las materias primas a nivel internacional, y por lo tanto, son altamente dependientes. Asimismo, es importante también concluir que nuestras exportaciones en general dependen de muy pocos productos, y además, de muy pocos sectores y en algunos casos de un escaso número de empresas. Por otro lado, en general sabemos que las exportaciones casi en todos los sectores bajaron y se super especializaron en algunos productos de naturaleza primaria.

Entre los principales productos, se encuentra el *gas natural* que vendemos en su totalidad a Brasil y Argentina; La *soya*, que vendemos casi en su totalidad a Colombia y a Perú, El *mineral de zinc*, que es vendido a Japón, el *mineral de estaño*, que antes le vendíamos a China y ahora en un mayor porcentaje a Estados Unidos. Por su parte, el *oro metálico*, digamos de reciente exportación, se lo vendemos en gran parte a Emiratos Árabes Unidos, India y a Estados Unidos; el *mineral de plata*, exportamos especialmente a Japón y China; y por último, las *nueces de Brasil*, exportamos a Emiratos Árabes y a Estados Unidos. Por supuesto, existen varios otros productos de exportación, pero con una importancia menor.

Nuevamente la conclusión penosa es que Bolivia cuenta con muy pocos productos de exportación, o sea, no hubo ni hay diversificación, lo cual incrementa los riesgos país ante una eventualidad o shock en la economía, y adicionalmente, también dependemos de la demanda de muy pocos países. Si unimos esta conclusión al hecho de que nuestras exportaciones fueron disminuyendo los últimos años, pues el futuro de las mismas es muy incierto.

III.2.2. PERFILES DE EXPORTACIÓN DEPARTAMENTALES

En el siguiente acápite se dará a conocer el perfil de exportación de los 9 departamentos, lo que nos permitirá conocer qué productos exporta cada uno de los departamentos del país.

Inicialmente, presentamos el siguiente gráfico que refleja la participación de las exportaciones departamentales en el total nacional, en porcentaje. Resalta en el gráfico, la importante participación de Tarija sobre el total de las exportaciones. El 2005 alcanzaba 34%, el 2010 28% y el 2015 33%. Los últimos años, la exportación de gas natural y por lo tanto la exportación de Tarija bajó de manera considerable, para llegar a un 19% sobre el total de las exportaciones bolivianas.

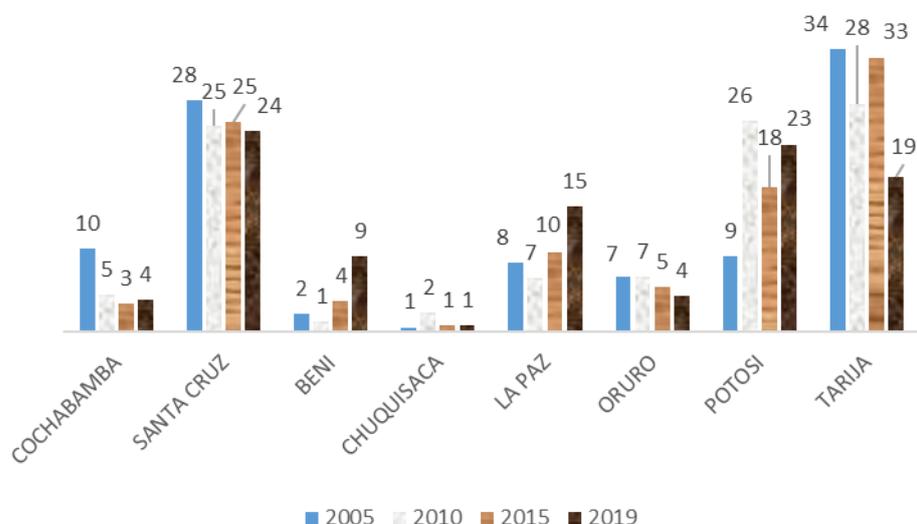
Otro importante porcentaje de la exportación boliviana pertenece a Santa Cruz, que el 2005 se ubicaba en un 28%, para luego estar más o menos estable alrededor de 25%, hasta el 2019, cuando bajó un punto.

Se nota además en el gráfico, la caída de las exportaciones de Cochabamba y su participación en el total nacional, la subida de Beni, que el 2019 ya aporta con un 10% de la exportación, la subida de La Paz que el 2019 aporta con un 15% y por último, la caída de Oruro, que de representar un 7% de las exportaciones del país, alcanzó el 2019 un 4%.

Es importante también resaltar la exportación de Potosí que de 9% el 2005, alcanzó a un 26% el 2010, 18% el 2015 y 23% el 2019, sobre el total nacional y en comparación con los demás departamentos. Sin duda, un importante crecimiento debido principalmente a la actividad minera.

Es importante manifestar, que los cuatro departamentos que aportan con más del 80% de las exportaciones el 2019 (Santa Cruz, Tarija, Potosí y La Paz) son departamentos especializados en uno o dos productos de exportación (duda que despejaremos más adelante). Sin duda, otra característica a resaltar son las diferencias regionales que aparentemente son muy marcadas.

GRÁFICO III.16. PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES EN EL TOTAL NACIONAL (%)



Fuente: INE, elaboración propia

Por la última aseveración vertida respecto a las diferencias regionales, es importante analizar el siguiente gráfico que muestra las exportaciones departamentales en millones de dólares. El gráfico reproduce las diferencias mostradas en el anterior, pero ahora en dólares. Por ejemplo, para el año 2005 el mayor exportador era Tarija, con 984 millones de dólares, seguido de Santa Cruz con 806 millones. Si comparamos esta cifra con la exportación del último departamento respecto del valor de exportaciones, Pando; que exportaba 7 millones de dólares el 2005, tenemos que sus exportaciones son más de 130 veces inferiores respecto al primero. Bajo el mismo razonamiento, el 2010 las diferencias entre el último y el primero alcanzan a una diferencia mayor a 110 veces. Asimismo, el 2015 las exportaciones de Tarija fueron más de 90 veces superiores a las de Pando. Por último, las diferencias para el 2019 entre Pando y Santa Cruz son alrededor de las 70 veces.

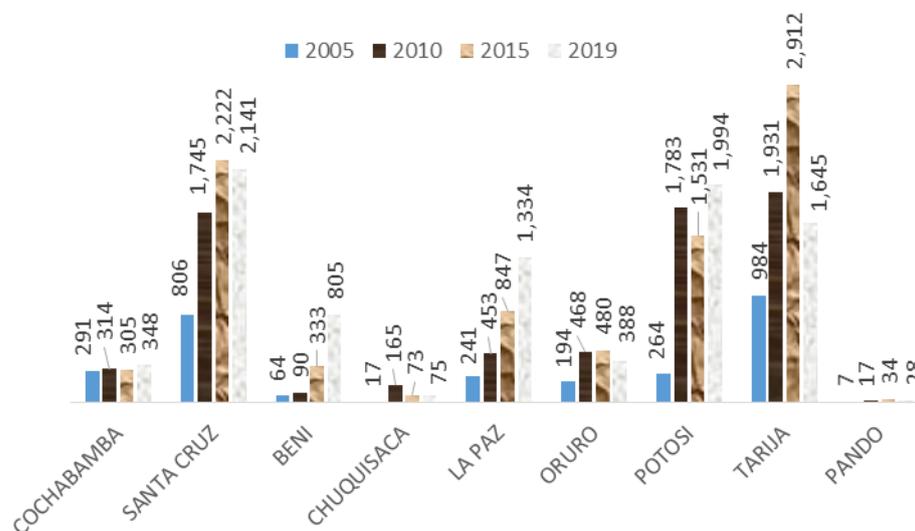
Por lo descrito en el anterior párrafo, podríamos afirmar que las diferencias regionales están disminuyendo, aunque el análisis es muy limitado, en vista de que lo determinante es que son solamente 4, los departamentos que exportan una gran parte de las exportaciones bolivianas (más del 80%).

Pese a las diferencias marcadas, también debemos comentar que la elevada participación de Tarija y su disminución de los últimos años respecto de las exportaciones de gas natural, determinaron los últimos años crecimientos negativos de su Producto Interno Bruto, debido a su alta dependencia a sus monoexportaciones de gas natural.

Otro aspecto destacable, fueron las exportaciones de La Paz, en vista de que en 2005 alcanzaban a los 241 millones de dólares, creciendo aceleradamente hasta llegar el 2019 a más de 1,300 millones de dólares. Si bien es un aspecto por demás destacable, debemos aclarar que ese aumento se debe con exclusividad a las exportaciones de oro metálico.

El caso de las exportaciones de Beni, a las cuales habíamos hecho ya mención en el anterior gráfico, son también destacables en vista de que el 2005 alcanzaban a 64 millones de dólares y el 2019 llegaron a 805 millones de dólares. Lamentablemente también se deben al aumento en la exportación de un solo producto: las *nueces de Brasil o castaña*. Por último, destacar también el caso de Potosí, que de 264 millones de dólares exportados el 2005, se alcanzó hasta el 2019 a casi 2 mil millones de dólares. Nuevamente, sin embargo, debemos llamar la atención dado que las exportaciones de este departamento se resumen a la producción de una sólo empresa de explotación de minerales, de la cual ya se hizo mención.

GRÁFICO III.17. EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES (En MM de USD)



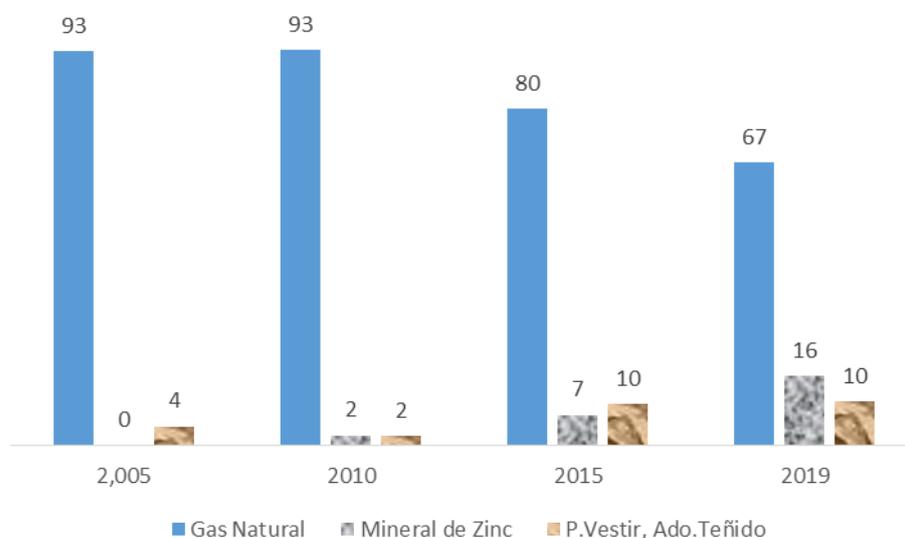
Fuente: INE, elaboración propia

A continuación presentamos el perfil exportador de cada departamento.

En el siguiente gráfico mostramos los principales productos de exportación de Chuquisaca, como porcentaje del total en los años 2005, 2010, 2015 y 2019.

El principal producto de exportación de Chuquisaca es el *gas natural*, aunque su participación fue reduciendo en el tiempo, inició el 2005 con un 93% del total de sus exportaciones para llegar el 2019 a un 67%. Asimismo, las *prendas de vestir, adobo y teñido de pieles* que tenía una participación de 4% el 2005, disminuyó el 2010, para luego aumentar el 2015 y el 2019 a un 10% del total de exportación. De un modo similar, el *mineral de zinc*, tenía una participación nula el 2005, pero el 2010 representaba un 2%, el 2015 un 7% y el 2019 llegó a un 10%. Sin duda, el sector exportador de este departamento, no sólo es muy reducido respecto a los demás departamentos, sino también muy poco diversificado.

GRÁFICO III.18. CHUQUISACA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

El caso de La Paz es un poco más complicado respecto a los productos de exportación, debido a una mayor variedad de productos, pero con muy poco peso específico, exceptuando un solo producto (ver el siguiente gráfico).

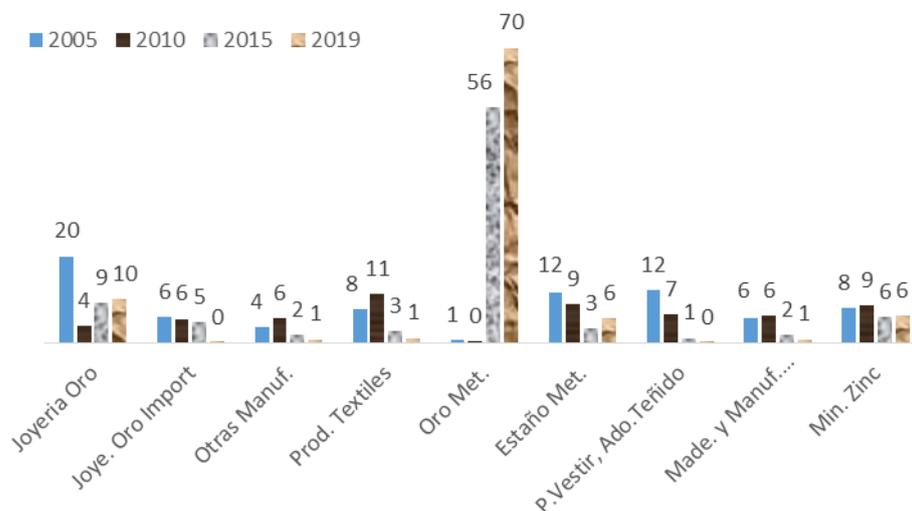
Si bien la exportación de *oro metálico*, no significaba casi nada el 2005 y el 2010, para el año 2015 y 2019 su peso sobre el total de exportaciones paceñas subió aceleradamente, llegando a un 56% y luego a un 70% respecto al total de exportación de La Paz.

Por otra parte, productos como la *joyería de oro*, *el estaño metálico* y *el mineral de zinc*, pudieron mantenerse más o menos estables, aunque con tendencia a la baja. En el primer caso se dio una baja importante, ya que la *joyería de oro* representaba un 20% del total de exportaciones el 2005, para llegar a un 10% el 2019. Los otros dos productos el 2019 representan ambos, un 6% sobre el total de exportaciones.

Productos como *joyería de oro importado*, *otras manufacturas*, *productos textiles*, *prendas de vestir*, *adobo y teñido de pieles* y *maderas y manufacturas de maderas*, cayeron notoriamente dejando de ser importantes dentro de la exportación de La Paz. Sus porcentajes de participación para el 2019 están alrededor del 1% y de una participación nula en algún caso.

Al igual que en el caso de Chuquisaca, si bien La Paz tiene una mayor diversificación de productos de exportación, por lo menos de modo relativo, podemos afirmar que es casi un departamento monoexportador de *oro metálico*.

GRÁFICO III.19. LA PAZ: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

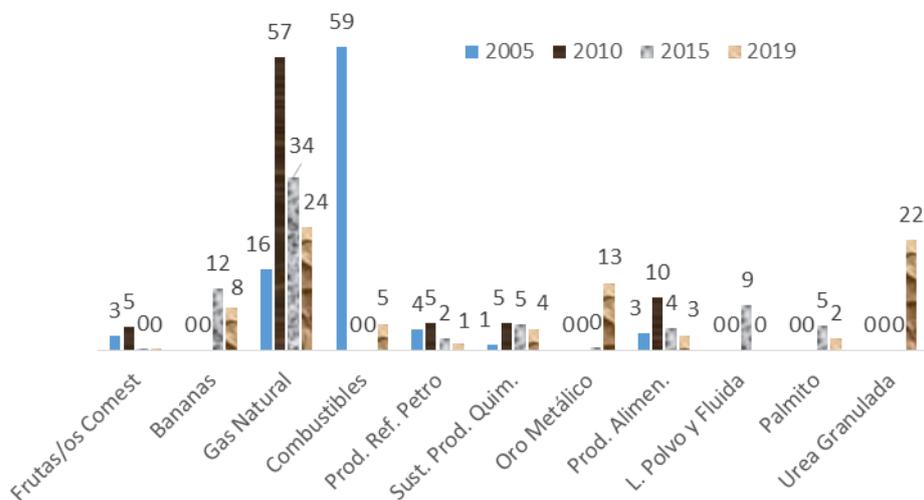
Al igual que La Paz los productos de exportación de Cochabamba variaron mucho en el tiempo escogido para el análisis (ver siguiente gráfico). Un producto siempre importante, es el *gas natural*, que inició en 2005 con un 16%, para luego aumentar vertiginosamente a un 57% respecto al total de exportaciones, y luego disminuir a un 34% y descender más aún el 2019 hasta un 24%.

Por otro lado, la exportación de *combustibles* significaba un 59% del total de exportación el año 2005, pero luego cayó estrepitosamente para el 2010 y 2015, y recuperar el 2019 llegando a un 5%. Otro caso suigeneris es la exportación de *oro metálico* que no representaba nada el 2005, 2010 y 2015, pero el 2019 ascendió a un 13% sobre el total de la exportación. Sin duda, la fiebre de oro llevó a los departamentos a contar con inversiones destinadas a la explotación de este mineral.

Un producto de comportamiento extraño es el registro de las exportaciones de *leche en polvo y fluida* que solamente el 2015 registró un porcentaje del 9%. En ese mismo sentido, resalta también la exportación de *urea granulada* que solamente el 2019 llegó a representar un 22% de la exportación total de Cochabamba, sin contar con registros anteriores.

Sin duda, Cochabamba es un departamento que como vimos con anterioridad tiene exportaciones cada vez más pequeñas, sin embargo, cuenta con una aparente mayor diversificación, y con productos de tipo renovables como las *Bananas* (12% el 2015 y 8% el 2019), *productos alimenticios, palmito, frutas y frutos comestibles, sustancias de productos químicos*, y otros que pueden ser considerados poco significativos respecto al total, pero que no dejan de tener importancia, incluso por su efecto distributivo.

GRÁFICO III.20. COCHABAMBA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

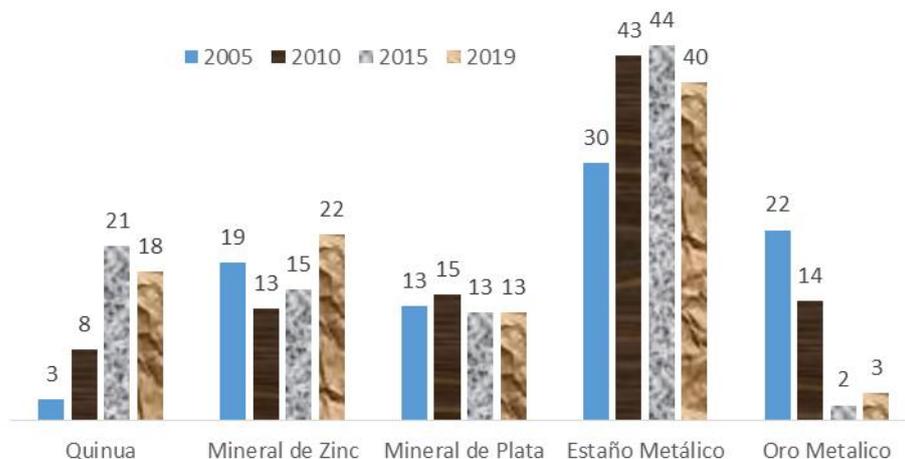
En el siguiente gráfico se muestra los principales productos de exportación de Oruro. Sin duda, históricamente el *estaño metálico* ha sido y es el primer producto de exportación por mucho tiempo, y esto mismo, se muestra en el siguiente gráfico. El 2005 el *estaño metálico* representaba un 30% para subir a un 43% el 2010, 44% el 2015 y un leve descenso para el 2019 (40%), sobre el total de las exportaciones de Oruro.

El segundo producto, el *mineral de zinc*, representaba el 2005 un 19%, para luego bajar los dos años posteriores, y subir a 22% el 2019. Por su lado, el *mineral de plata* se mantuvo más o menos constante alrededor del 13%.

Un caso preocupante es el del *oro metálico*, ya que el 2005 representaba el 22% de las exportaciones orureñas, y el 2019 sólo un 3%. Por otro lado, un caso exitoso es el de la *quinua*, que el 2005 llegó a un 3% de las exportaciones departamentales, aumentado a 8% el 2010, a 21% el 2010 y a 18% el 2019.

Como en el caso de Cochabamba, las exportaciones se fueron deprimiendo en el tiempo, en vista además de su escasa diversificación y una alta concentración en materias primas mineras. Sin duda, las exportaciones de quinua, resultan ser las más atractivas, a partir del 2010 en adelante.

GRÁFICO III.21. ORURO: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)



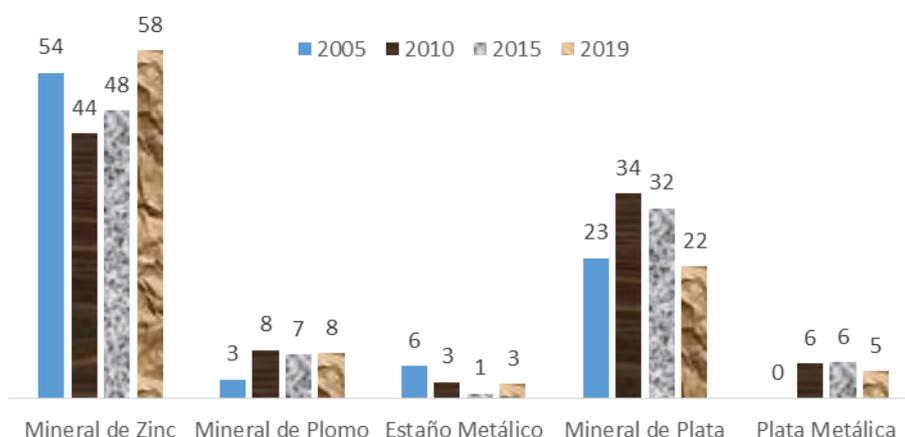
Fuente: INE, elaboración propia

El departamento de Potosí, como es de conocimiento general, es de tradición minera, y la empresa encargada casi de la totalidad de la producción departamental es San Cristobal. En el siguiente gráfico se muestra el detalle de dicha exportación.

El principal producto de exportación es el *mineral de zinc* que alcanzó el 2005 un 54% de la exportación potosina, para luego bajar a un 44%, luego el 2010 a un 48%, y subir al 58% el 2019. Por su parte, el *mineral de plata* el 2005 significaba el 23% de la exportación total, para luego subir a un 34% (2010), bajar a un 32% (2015) y bajar hasta un 22% el 2019. Por último, la *plata metálica*, de no registrar prácticamente nada el 2005, el 2010 llegó a un 6% manteniéndose en 2015, para posteriormente bajar un punto porcentual el 2019. Se debe destacar, que sólo el *mineral de zinc* y el *mineral de plomo*, subieron su participación en el tiempo, ambos productos de la minera San Cristobal.

Si bien Potosí tiene un gran potencial exportador, siendo el principal a nivel país, es cierto también que tiene una economía muy vulnerable porque sólo tiene producción y exportación minera, que depende por supuesto de los precios internacionales, adicionando a esta fragilidad que dicha producción depende casi de una sola empresa.

GRÁFICO III.22. POTOSÍ: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)

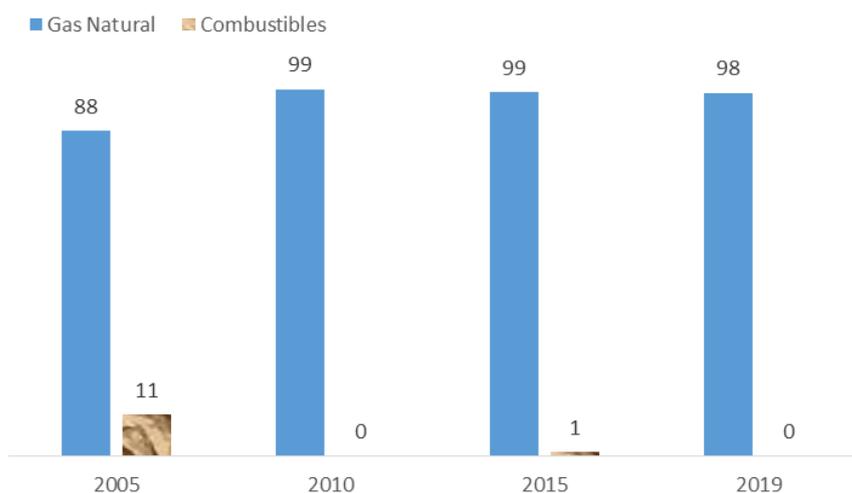


Fuente: INE, elaboración propia

Para el caso de Tarija, el análisis es muy sencillo, pero preocupante, en vista de que el único producto de exportación es el *gas natural*. En el siguiente gráfico se muestra sólo un registro de la exportación de *combustibles* en un 11% el 2005.

Por supuesto en el caso tarijeño, el problema no sólo radica en que cuenta con un solo producto de exportación, sino también que dejó de producir y exportar cualquier otro producto que no se gas, super especializándose en el mismo.

GRÁFICO III.23. TARIJA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

El departamento de Santa Cruz, que es el responsable de un cuarto de las exportaciones del país, tiene como su principal producto de exportación la *soya y productos de soya*,

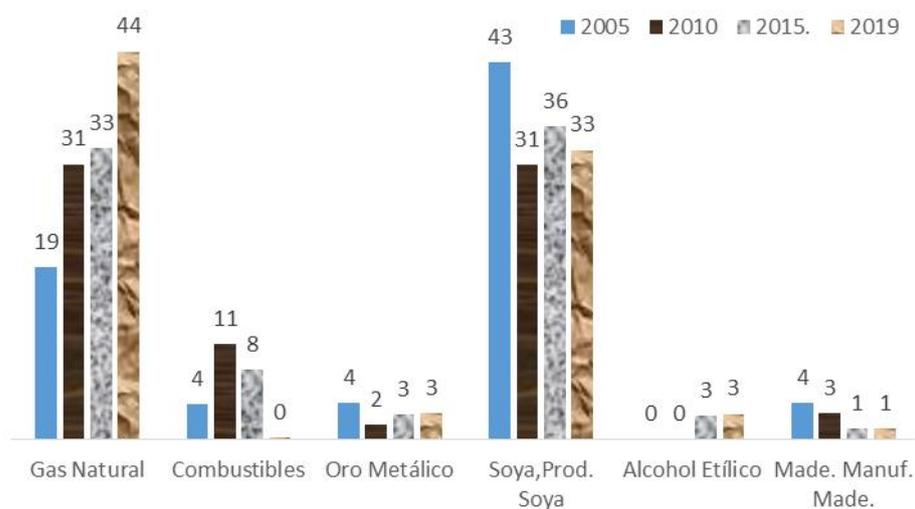
aunque en descenso en el intervalo presentado en el siguiente gráfico. El año 2005 alcanzaba un 43%, el 2010 un 31%, luego un 36%, para posicionarse en un 33% el 2019 sobre el total de sus exportaciones. En contraste a este comportamiento, las exportaciones de *gas natural* crecieron de manera continua desde el 2005, cuando se posicionó en un 19%, para luego subir el 2010 a un 31%, el 2015 a 33% y alcanzar el 2019 un 44%.

Un caso que llama la atención es el de *combustibles*, dado que se exportaba un 4% el 2005, para luego subir a un 11% el 2010, bajar a un 8% el 2015 y desplomarse el 2019 a una exportación nula. Un comportamiento parecido; aunque en menor magnitud, es el de las *maderas y manufacturas de madera*, que el 2005 representaba un 4%, para ir reduciendo de manera continua hasta llegar a un 1% el 2019.

Por último, la exportación de *alcohol etílico* alcanzó el 2019 un 3% del total de exportaciones, y por otro lado, al igual que varios departamentos la exportación de *oro metálico* se hizo significativa, alcanzando un 3% en promedio durante el intervalo de tiempo en análisis.

A diferencia de los otros departamentos, la economía y el sector exportador de Santa Cruz dependen de un recurso no renovable (el gas) y de otro renovable (la soya). Sin embargo, al igual que en anteriores casos, si bien no es un departamento monoprodutor, es claro que el depender de dos productos no hace mucha diferencia, más sabiendo que son productos que dependen de precios internacionales.

GRÁFICO III.24. SANTA CRUZ: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)



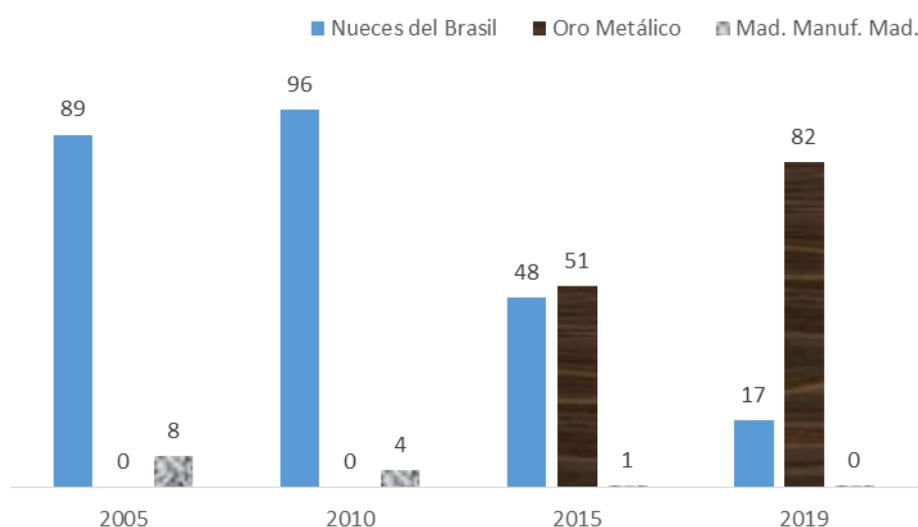
Fuente: INE, elaboración propia

Respecto a las exportaciones de Beni, se presenta el siguiente gráfico. En el mismo, se muestra que el 89% de las exportaciones de Beni en el 2005 eran nueces del Brasil, el 2010 llegaron a un 96%, para luego disminuir abruptamente a 48% el 2015, y a un 17% el 2019.

Como en otros casos, la exportación de *maderas y manufactura de madera* prácticamente se extinguió hasta el 2015. Por último, también parecido a otros casos, el 2010 apareció la exportación de *oro metálico*, con gran importancia sobre el total de exportaciones, alcanzando un 51%, para aumentar aún más el 2019, llegando a un 82%.

Como en el caso de Santa Cruz, las exportaciones de Beni están concentradas sólo en dos productos, uno renovable y otro no.

GRÁFICO III.25. BENI: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)



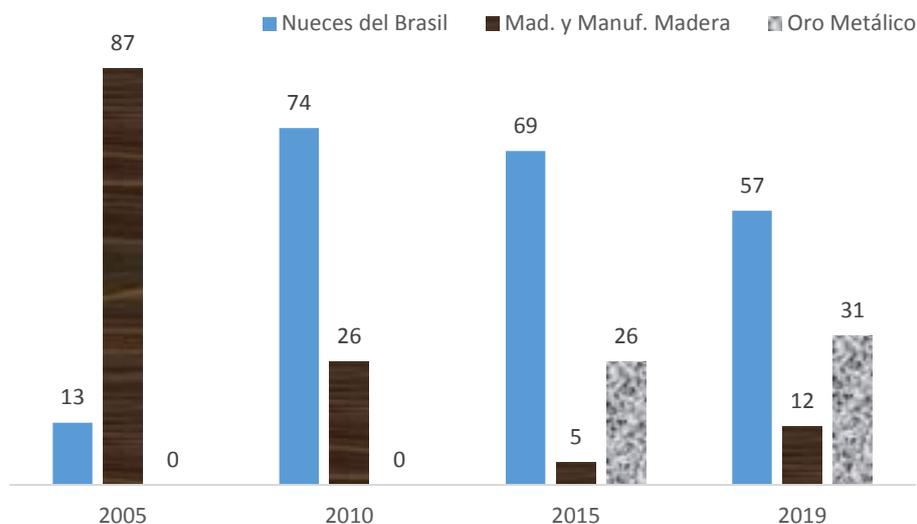
Fuente: INE, elaboración propia

A continuación y por último, en esta sección se presenta en el siguiente gráfico la participación de los principales productos de exportación de Pando. Su principal producto de exportación, las *nueces de Brasil*; si bien el 2005 sólo significaba el 13% de la exportación total, el 2010 llegó a un 74%, para luego posicionarse en un 69% el 2015, y bajar un poco más el 2019 (57%). En otro ámbito, y como se dio en el caso de Santa Cruz, la exportación de *maderas y manufactura de madera* representaban el 2005 un 87% de las exportaciones de Pando, para ir cayendo de manera acelerada a 26% el 2010, 5% el 2015, y tener una leve recuperación el 2019, alcanzando un 12%. De hecho, es el único departamento de Bolivia que mantiene esa exportación.

Por último, al igual que en otros casos, la explotación y exportación de *oro metálico* se hace importante (seguro por los buenos precios). El 2015 alcanzó un 26% del total y el 2019 a un 31% de la exportación total de Pando.

Como en todos los casos anteriores, Pando tiene un aparato exportador concentrado sólo en dos productos.

GRÁFICO III.26. PANDO: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES, PRINCIPALES PRODUCTOS (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

Con la evidencia presentada hasta esta parte, respecto de las exportaciones departamentales, queda claro que:

- **Las diferencias departamentales respecto a las exportaciones en términos de valor, son abismales, lo que repercute en una marcada disparidad departamental, una mala distribución de recursos y por supuesto, menores posibilidades de desarrollo en la búsqueda del bienestar.**
- **Los departamentos o el potencial exportador de los mismos, depende de uno o dos productos, o en algún caso, de una especialización en un solo sector productivo. Por lo que, en su totalidad dependen de precios internacionales, lo cual acrecienta su vulnerabilidad no sólo por su escasa diversificación, sino por una superespecialización en algunos productos, o más propiamente, materias primas.**

III.2.3. IMPORTACIONES

En esta sección analizaremos el comportamiento de las importaciones. Como en los anteriores acápite, primero de manera general y luego a nivel departamental. Los datos presentados sobre importaciones a nivel producto, corresponden a la clasificación según Uso o Destino Económico (CUODE).

En el siguiente gráfico se muestra la participación de las grandes categorías económicas en las importaciones bolivianas, entre los años 2005, 2010, 2015 y 2019, en porcentaje.

El rubro más importante de las importaciones bolivianas son los *suministros industriales*, aunque su participación bajó en el tiempo. El 2005, representaba un 36%, bajando a 34%, luego a 29% y manteniéndose en el mismo porcentaje para el 2019. El 2005 dicha importación alcanzó 873 millones de dólares y el 2019 a 2,873 MM de USD.

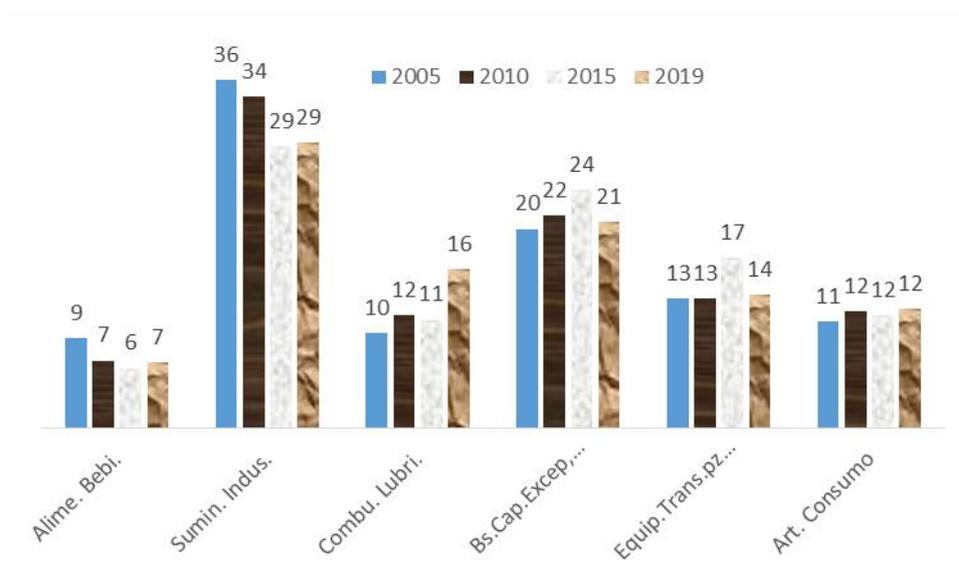
Otro rubro importante fue la importación de *bienes de capital, exceptuando equipos de transporte, sus accesorios y piezas*, que el 2005 representaba un 20%, el 2010 un 22%, el 2015 un 24%, para disminuir su participación el 2019 llegando a un 21%. Dicha importación el 2005 alcanzaba a 500 millones de dólares, el 2015 alcanzó un pico (2,406 MM de USD), y el 2019 bajó hasta los 2,072 MM de USD.

Por otro lado, la importación de *combustibles y lubricantes* creció de manera continua, cuando el 2005 alcanzaba un 10%, llegó el 2019 a un 16% del total de importaciones del país. Al igual que en los anteriores rubros, los *combustibles y lubricantes* tuvieron un importante y continuo crecimiento. En el 2005 alcanzó a 240 millones de dólares y el 2019 a 1,604 MM de USD.

El rubro de *alimentos y bebidas* representaba el 2005 9% para luego bajar a un 7% el 2019 (el 2019 alcanzó los 666 MM de USD). Los *equipos de transporte, piezas y accesorios* representaban el 2005 y el 2010 un 13%, subiendo 4 puntos el 2015, para luego bajar a un 14% de las importaciones totales el 2019 (ese año alcanzó a 1,344 MM de USD).

Por último, los *artículos de consumo*, se mantuvieron más o menos estables, ya que el 2005 representaban un 11% para mantenerse constante desde el 2010 al 2019 en un 12%, sobre el total de las importaciones nacionales. Si bien, en términos porcentuales no parece haber un aumento, el crecimiento del 2005 al 2019 bordea los 1 mil millones de dólares, llegando a 1,201 MM de USD.

GRÁFICO III.27. PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS EN EL TOTAL NACIONAL (%)



Fuente: INE, elaboración propia

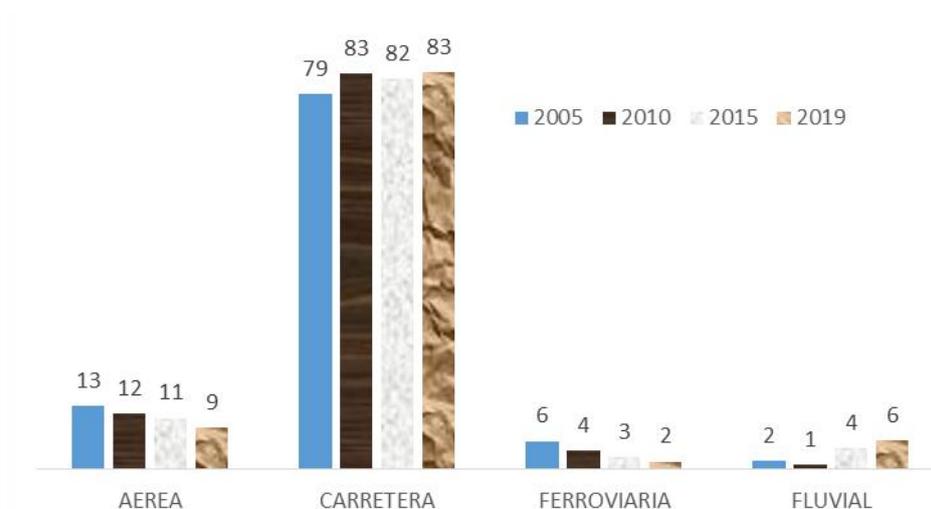
Continuando con el análisis de las importaciones, en el siguiente gráfico se muestra las importaciones nacionales por tipo de transporte.

La importación por carreteras es marcadamente más importante, ya que el 2005 representaba un 79%, el 2010 un 83%, el 2015 un 82% y el 2019 un 83% del total de las importaciones del país. En términos de valor el 2019 se importó por esta vía un monto de 8,160 MM de USD.

Por su parte, las importaciones aéreas el 2005 significaban un 13%, para luego disminuir de manera continua, el 2010 a un 12%, el 2015 a un 11% y el 2019 sólo alcanzaron a un 9% del total (el 2019 se importó por esta vía 857 MM de USD).

Por último, mencionar que las importaciones vía férrea disminuyeron a un 2% para el 2019 y las importaciones por río aumentaron de 2% el 2005 a 6% al 2019. (el 2019 se importó vía fluvial 589 MM de USD y vía férrea 158 MM de USD).

GRÁFICO III.28. IMPORTACIONES POR TIPO DE TRANSPORTE (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

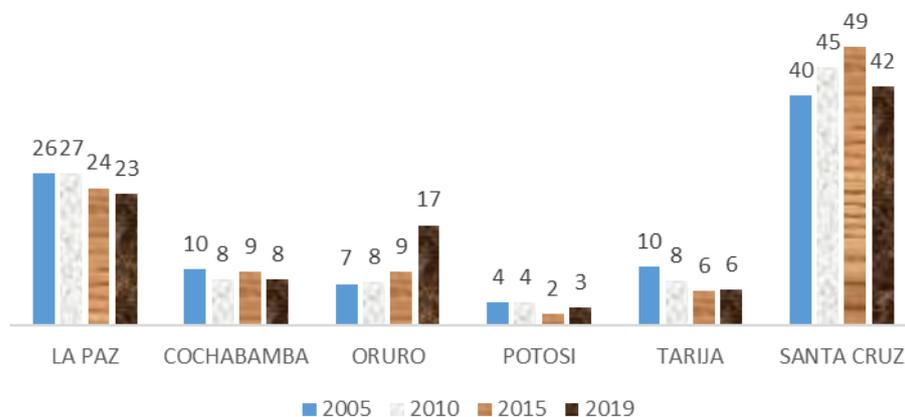
En el siguiente gráfico se muestran las importaciones departamentales como porcentaje del total de las importaciones. En el mismo resalta las importaciones de Santa Cruz, que alcanzaron el 2005 un 40%, y fueron en aumento. El 2010 alcanzaron un 45%, el 2015 un 49%, para disminuir el 2019 a un 42%. El siguiente importador en cuanto a importancia es el departamento de La Paz, aunque fue disminuyendo dicha importancia en el intervalo de análisis. El 2005 importó un 26%, el 2010 un 27%, el 2015 un 24%, y el 2019 un 23%.

El tercer departamento importador según importancia es el departamento de Oruro, ya que el 2005 importó un 7% del total, el 2010 un 8%, el 2015 un 9% y el 2019 un 17% del total de importaciones del país. En realidad, en los últimos 4 años las importaciones de Oruro prácticamente se duplicaron.

Por otro lado, Cochabamba importaba el 2005 un 10% del total del país, pero el 2019 disminuyó a un 8%. Por último, Tarija importaba el 2005 un 10% del total para ir disminuyendo de manera importante, hasta llegar al 2019 a un 6%.

Cabe anotar que las importaciones de Beni y Pando no salen registradas en el gráfico, en vista de que son muy cercanas al 0%, respecto a los demás departamentos. Sin duda, como en el caso de las exportaciones, parece que las diferencias también son muy marcadas entre los 9 departamentos del país.

GRÁFICO III.29. PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DEPARTAMENTALES EN EL TOTAL NACIONAL (%)



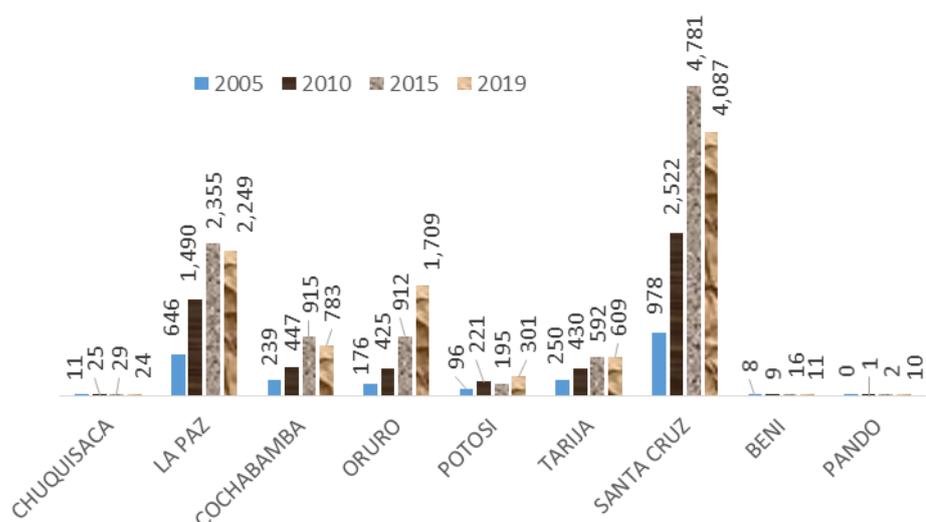
Fuente: INE, elaboración propia

Para precisamente poder entender la magnitud de las diferencias regionales respecto de las importaciones, en el siguiente gráfico se muestran las importaciones departamentales, en millones de dólares, pero ahora incluyendo a Beni y Pando, para los mismos años. Resulta que cuando Santa Cruz importó la mitad de los productos de Bolivia (4,781 millones de dólares, el 2015), Pando importaba sólo 2 millones de dólares (500 veces menos). Asimismo, Santa Cruz importó el doble de La Paz (2,355 Mm de USD), 5 veces más que Oruro (912 MM de USD), 5 veces más que Cochabamba (915 MM de USD) y así sucesivamente para el año 2015.

El 2019, Santa Cruz redujo su nivel de importaciones al igual que La Paz y Cochabamba. Santa Cruz alcanzó los 4,087 MM de USD, que fue casi 2 veces más que La Paz (2,249 MM de USD), casi 2.5 veces más que Oruro (1,709 MM de USD), más de 5 veces la importación de Cochabamba (783 MM de USD), más de 6 veces las de Tarija y más de 13 veces las importaciones de Potosí.

Por supuesto, estas diferencias deben tomarse en cuenta a tiempo de plantear políticas públicas para incentivar el comercio internacional. O incentivamos estas diferencias o intentamos que los departamentos del país converjan de alguna forma.

GRÁFICO III.30. IMPORTACIONES DEPARTAMENTALES (En MM de USD)



Fuente: INE, elaboración propia

A continuación se presenta un gráfico que reporta la participación de los principales países origen de la importación sobre el total nacional, en porcentaje y para los años 2005, 2010, 2015 y 2019. Los países elegidos representan por lo menos el 70% del total de importaciones bolivianas a lo largo del intervalo de tiempo.

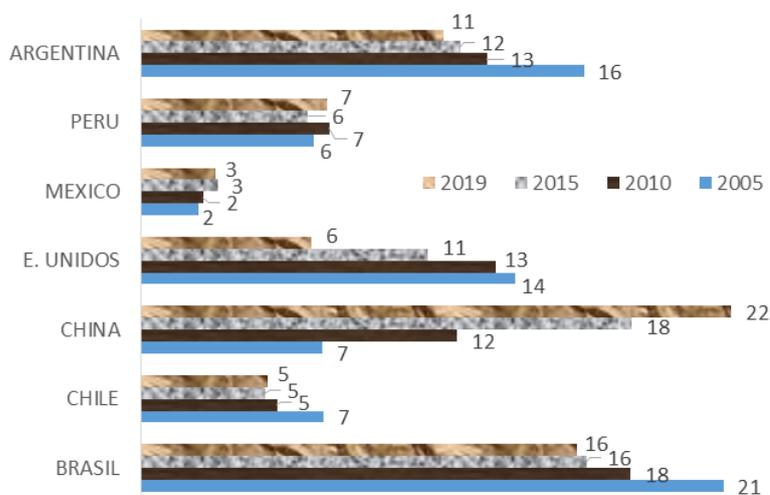
En el mismo, se puede ver la importancia del Brasil, aunque en franco retroceso, y la participación de la China, contrario a Brasil; o sea, en incremento continuo. Es así que la participación de Brasil alcanzó un 21% el 2005, un 18% el 2010, y 16% el 2015 y el 2019. Por otro lado, de China se importaba un 7% sobre el total del país el 2005, para incrementarse a un 12% el 2010, un 18% el 2015 y un 22% el 2019.

Otro país importante, dado su nivel de importaciones que abastecen a nuestro país, es la Argentina, que el 2005 representaba un 16%, un 13% el 2010, un 12% el 2015 y un 11% el 2019.

De la misma forma, otro país origen de las importaciones que fue perdiendo protagonismo fue Estado Unidos, en vista de que el 2005 se importó un 14% sobre el total de la importación de todos los países que hacen negocios con Bolivia, sin embargo, su participación fue reduciendo hasta llegar a un 6% el 2019.

Continuando con otros países de importancia, tenemos la importación de Perú que alcanzó el 2005 un 6%, para luego pasar a un 7% el 2010, un 6% el 2015 y nuevamente un 7% el 2019. Por su parte, otro vecino país como es Chile, el 2005, representaba un 7% de las importaciones de Bolivia, y para los próximos 3 años (2010, 2015 y 2019), representó un 5%. Por último, las importaciones de México llegaron a significar para el 2019 un 3% del total.

GRÁFICO III.31. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PAÍSES ORIGEN DE IMPORTACIÓN SOBRE EL TOTAL NACIONAL (%)



Fuente: INE, elaboración propia

Por último, en esta sección presentamos una serie de tablas que resumen las importaciones de los 7 países presentados en el anterior gráfico, según su importancia; detallando además de acuerdo a los principales productos que se compra de ellos.

Es así que, en la tabla siguiente, se muestra la importación desde la Argentina para los años 2005, 2010, 2015 y 2019. A diferencia de las exportaciones, no se ven productos o grupos de productos que desaparecen y aparecen en el tiempo, salvo en casos contados, o sea que, la importación tiene mayor estabilidad respecto a los negocios con nuestros principales socios. Como ocurre a nivel país, las importaciones de *suministros industriales elaborados* de la Argentina fueron reduciendo en el tiempo. El 2005 representaban un 34% de la importación total, el 2010 un 39%, el 2015 un 21% y el 2019, también un 21%.

En cuanto a *otros combustibles y lubricantes elaborados*, también tenemos una disminución, ya que el 2005 alcanzaba a un 31% y el 2010 sufrió un cambio muy importante llegando sólo a un 5%, para luego recuperar el 2015 a un 28% y el 2019 a un 27%.

Por otro lado, los *combustibles y lubricantes elaborados gasolina*, tuvo un aumento constante en el tiempo, ya que el 2005 alcanzaba a un 0%, el 2010 a un 6%, el 2015 a un 13%, y el 2019 a un 15%. Por su parte, *alimentos y bebidas tanto para la industria como para el consumo de hogares*, alcanzaban el 2005 un porcentaje del 8 y 5%, respectivamente, para representar el 2019 un 10 y 8%, respectivamente.

El 2005 importábamos de la Argentina 398 millones de dólares y el 2019 1,091 MM de USD.

TABLA III.1. PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE ARGENTINA (%)

PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE ARGENTINA	2005	2010	2015	2019
ALIMENTOS Y BEBIDAS ELABORADOS PARA LA INDUSTRIA	8	15	9	10
ALIMENTOS Y BEBIDAS ELABORADOS, CONSUMO HOGARES	5	9	8	8
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES ELABORADOS GASOLINA	0	6	13	15
OTROS COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES ELABORADOS	31	5	28	27
SUMINISTROS INDUSTRIALES ELABORADOS	34	39	21	21

Fuente: INE, elaboración propia

Otro de los países de importancia respecto a las importaciones nacionales es Brasil. En el cuadro siguiente se presentan 5 productos o grupos de productos de importancia. Entre ellos, los *suministros industriales elaborados*, significaron un 47% el 2005, 49% el 2010, 44% el 2015 y 43% el 2019. Asimismo, los *bienes de capital, excepto transporte*, representaban el 2005 un 18%, manteniéndose constante por tres años (2005, 2010 y 2015), para luego bajar a un 15% el 2019. *Otros vehículos de uso industrial*, representaba el 2005 un 3% y el 2019 un 8%.

En otro ámbito, los *artículos de consumo semiduraderos*, que representaban un 3% el 2005, llegó a un 5% el 2019. Por último, los *alimentos y bebidas elaboradas para el consumo de los hogares*, significaba un 2% el 2005 y 2010, para crecer a un 4% el 2015 y duplicarse nuevamente para el 2019, llegando a un 8%.

Las importaciones desde Brasil superaban los 500 millones de dólares el 2005 y el 2019 llegaron a 1,571 MM de USD.

TABLA III.2. PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE BRASIL (%)

PRODUCTOS IMPORTADOS DE BRASIL	2005	2010	2015	2019
ALIMENTOS Y BEBIDAS ELAB., CONSUMO HOGARES	2	2	4	8
ARTICULOS DE CONSUMO SEMIDURADEROS	3	3	5	5
BIENES DE CAPITAL (EXCEPTO EL EQUIP. TRANSPORTE)	18	18	18	15
OTROS VEHICULOS DE USO INDUSTRIAL	3	2	6	8
SUMINISTROS INDUSTRIALES ELABORADOS	47	49	44	43

Fuente: INE, elaboración propia

En la siguiente tabla, se muestran las importaciones desde Chile con 5 productos o grupos de producto considerados de importancia por su peso, respecto al total de las importaciones. Lo que más importamos de Chile, son *otros combustibles y lubricantes elaborados*, que el 2005 representaban un 28% de las importaciones totales, el 2010 un 30%, el 2015 un 25% y el 2019, más de la mitad de las importaciones desde ese país (55%). Casi en el mismo rubro, la importación de *combustibles y lubricantes elaborados gasolina*, también aumentó de manera continua en estos años, iniciando un 2005 con una importación nula, pero aumentando a un 9% el 2010, al doble el 2015 (18%), para disminuir el 2019 a un 7%.

Una importación que redujo a través del intervalo de tiempo estudiado, fueron los *suministros industriales elaborados*, que el 2005 representaban un 30%, el 2010 un 25%, el 2015 un 19% y el 2019 un 14%.

Respecto, a los *alimentos y bebidas para el consumo de hogares*, se tiene que el 2005 representaba un 13%, un 18% el 2010 y el 2015, y el 2019 un 7%. Por último, los *artículos de consumo no duraderos*, representaban el 2005 un 11% para bajar hasta el 2019 a un 8% sobre el total de las importaciones compradas al vecino país Chile.

Las importaciones desde Chile alcanzaron a 164 millones de dólares el 2005 y a 458 millones del 2019.

TABLA III.3. PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE CHILE (%)

PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE CHILE	2005	2010	2015	2019
ALIMENTOS Y BEBIDAS ELABORADO, CONSUMO DE LOS HOGARES	13	18	18	7
ARTICULOS DE CONSUMO NO DURADEROS	11	10	9	8
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES ELABORADOS GASOLINA	0	9	18	7
OTROS COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES ELABORADOS	28	30	25	55
SUMINISTROS INDUSTRIALES ELABORADOS	30	25	19	14

Fuente: INE, elaboración propia

Uno de los países más importantes en cuanto a las importaciones bolivianas, aunque de reciente data, es la China. En la siguiente tabla se muestra el comportamiento de 6 de los principales productos que importamos de China. El más importante son los *suministros industriales elaborados*, que alcanzaron un 37% el 2005, un 38% el 2010, un 34% el 2015 y un 35% el 2019.

Otro producto de importancia, pero con un crecimiento negativo son los *artículos de consumo semiduraderos*, que el 2005 representaban un 20%, el 2010 un 15%, el 2015 un 11% y el 2019 un 9%. Por otra parte, los *bienes de capital exceptuando el transporte*, se situaban en un 15% el 2005, un 22% el 2010, un 25% el 2015 y un 23% el 2019.

Las *piezas y accesorios*, se mantuvieron más o menos constantes alrededor de un 5% entre los años de estudio, al igual que las *piezas y accesorios de equipo de transporte*, pero en un 6%. Por último, los *vehículos automotores de pasajeros* que no significaban nada el 2005 y el 2010, el 2015 llegaron a un 1% y el 2019 a un 7%.

De la China el 2005 importábamos 163 millones de dólares, y el 2019 se llegó a más de 2 mil millones de dólares.

TABLA III.4. PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE CHINA (%)

PRODUCTOS IMPORTADOS DE CHINA	2005	2010	2015	2019
ARTICULOS DE CONSUMO SEMIDURADEROS	20	15	11	9
BIENES DE CAPITAL (EXCEPTO EL EQUIPO DE TRANSPORTE)	15	22	25	23
PIEZAS Y ACCESORIOS	5	4	5	5
PIEZAS Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE	5	4	6	6
SUMINISTROS INDUSTRIALES ELABORADOS	37	38	34	35
VEHICULOS AUTOMOTORES DE PASAJEROS	0	0	1	7

Fuente: INE, elaboración propia

En la siguiente tabla, se muestra la participación de los principales productos importados desde Estados Unidos, que como pudimos ver es un socio que va perdiendo protagonismo respecto a anteriores años, sin embargo, todavía de gran importancia y entre los principales. El 2005 se importó desde Estados Unidos aproximadamente 336 millones de dólares, el 2015 se llegó a 1 mil millones y el 2019 se redujo a 616 Mm de USD.

Siguiendo con la tabla, son 7 los productos o grupos de productos, por su nivel de importancia que representan más de un 80% del total. Los *suministros industriales elaborados*, que para el caso de este país se mantuvieron más o menos estables, alcanzaron el 2005 una importación del 24% del total, el 2010 un 21%, el 2015 un 22% y el 2019 un 24%. Otro producto de importancia, los *bienes de capital exceptuando los equipos de transporte*, representaban un 30% del total de importaciones de ese país el 2005, para luego incrementarse a un 35% el 2010 y bajar a un 28% el 2015 y a un 23% el 2019.

Por otro lado, las *piezas y accesorios* y las *piezas y accesorios de equipo de transporte*, alcanzaron el 2019 un 12% y un 6% respectivamente. Los *artículos de consumo duraderos* alcanzaban un 3% el 2005, un 2% el 2010 y 2015 y un 4% el 2019.

Por último, los *alimentos y bebidas elaborados para el consumo de los hogares*, el 2005 representaban un 3% el 2005, un 2% el 2010, un 3% el 2015, y un 4% el 2019.

TABLA III.5. PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE ESTADOS UNIDOS (%)

PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS	2005	2010	2015	2019
BIENES DE CAPITAL (EXCEPTO EL EQUIPO DE TRANSPORTE)	30	35	28	23
OTROS COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES ELABORADOS	2	2	12	9
PIEZAS Y ACCESORIOS	11	11	9	12
PIEZAS Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE	4	3	5	6
SUMINISTROS INDUSTRIALES ELABORADOS	24	21	22	24
ARTICULOS DE CONSUMO NO DURADEROS	3	2	2	4
ALIMENTOS Y BEBIDAS ELABORADOS, CONSUMO DE LOS HOGARES	3	2	3	4

Fuente: INE, elaboración propia

En el siguiente cuadro se muestran los principales productos de importación desde México (5 productos o tipos de productos). En el mismo, resalta un 40% de las importaciones de *suministros industriales elaborados* el 2005, para luego reducir a un

34% el 2010, a un 25% el 2015 y a un 23% el 2019. Por su importancia, los *bienes de capital exceptuando el transporte*, representaban un 15% del total de la importación desde ese destino el 2005, para luego aumentar a un 19% el 2010 y 2015, y luego incrementarse a un 26% el 2019. Por su parte, los *artículos de consumo no duraderos y los alimentos y bebidas para el consumo de los hogares*, también disminuyeron, alcanzando el 2019 a 10 y 7% respectivamente. Por último, los *artículos de consumo duraderos*, aumentaron de un 3% el 2005 a un 6% el 2010, 5 % el 2015 y 6% el 2019.

De México se importó el 2005 un valor de 51 millones de dólares y el 2019 se incrementó a 271 MM de USD.

TABLA III.6. PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE MÉXICO (%)

PRODUCTOS IMPORTADOS DE MÉXICO	2005	2010	2015	2019
ALIMENTOS Y BEBIDAS ELABORADOS, CONSUMO DE LOS HOGARES	10	6	4	7
ARTICULOS DE CONSUMO DURADEROS	3	6	5	6
ARTICULOS DE CONSUMO NO DURADEROS	15	15	13	10
BIENES DE CAPITAL (EXCEPTO EL EQUIPO DE TRANSPORTE)	15	19	19	26
SUMINISTROS INDUSTRIALES ELABORADOS	40	34	25	23

Fuente: INE, elaboración propia

Por último, un país vecino como es el Perú, cuenta con 5 productos o tipos de productos de importancia. Los *suministros industriales elaborados* son los más importantes ya que el 2005 significaron un 58% del total, para luego pasar al 59% el 2010, 53% el 2015 y a un 48% el 2019. Posteriormente en orden de importancia, los *artículos de consumo no duraderos*, pasaron de un 19% el 2005 y 2010 a un 16% el 2015 y 13% el 2019.

Por otra parte, la importación de *combustibles y lubricantes elaborados gasolina*, pasó a adquirir gran importancia el 2019, en vista de que alcanzó un 7% de la importación, cuando los anteriores años era nula. Es importante también, el aumento de *otros combustibles y lubricantes elaborados*, en vista de que el 2005 significaba un 1%, el 2010 un 4%, el 2015 un 9% y el 2019, un 14%.

Por último, y en un sector distinto, los *alimentos y bebidas elaborados para el consumo de los hogares*, se mantuvo más o menos constante en el tiempo, ya que el 2005 llegaron a un 8%, el 2010 a un 7%, el 2015 a un 10% y el 2019 a un 8% del total de las importaciones desde el Perú.

El 2005 importamos productos desde ese país por un valor de 155 millones de dólares y el 2019 por 670 MM de USD.

TABLA III.7. PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE PERÚ (%)

PRODUCTOS IMPORTADOS DE PERÚ	2005	2010	2015	2019
ALIMENTOS Y BEBIDAS ELABORADOS, CONSUMO DE LOS HOGARES	8	7	10	8
ARTICULOS DE CONSUMO NO DURADEROS	19	19	16	13
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES ELABORADOS GASOLINA	0	0	0	7
OTROS COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES ELABORADOS	1	4	9	14
SUMINISTROS INDUSTRIALES ELABORADOS	58	59	53	48

Fuente: INE, elaboración propia

Las importaciones bolivianas están caracterizadas por un alto porcentaje de suministros industriales (aunque en franca disminución), aunque cabe anotar que entre el 2005 y el 2019 subieron de 873 millones de dólares a 2,873. Asimismo, importamos artículos de consumo que se encuentran alrededor de una décima parte del total, *equipos de transporte* que alcanzan más o menos un 15%, *combustibles y lubricantes* que aumentaron en el intervalo de tiempo analizado de 10% a un 16% (de 240 a 1,604 MM de USD), y unas importaciones de alimentos y bebidas que se mantuvieron más o menos estables en el tiempo, con tendencia a una leve baja (de 9% el 2005 a un 7% el 2019).

Por otro lado, las importaciones se concentran de manera muy importante en transporte vía carretera, ya que significó el 2019 un 83% del total de estas importaciones. El transporte aéreo que el 2005 representaba un 13% de las importaciones del país, el 2019 disminuyó a un 9%. De manera similar, el transporte de las importaciones vía ferroviaria, disminuyó y las importaciones vía fluvial, tuvieron un interesante aumento de 2% a un 6% para el 2019.

Al igual que en el caso de las exportaciones, las disparidades o diferencias entre regiones; respecto ahora a las importaciones es muy marcada, en vista de que Santa Cruz importa la mitad del total nacional (49% el 2015 y 42% el 2019), La Paz un 23% (el 2005 importaba 26%), y Oruro un 17%, lo que representa prácticamente un 90% de las importaciones del país. Santa Cruz importa 2 veces más que La Paz, 5 veces más que Oruro y 500 veces más que Pando.

Por otro lado, Bolivia cuenta con 7 países principales de origen de importación, creciendo la dependencia a las importaciones chinas y disminuyendo las de nuestros países vecinos; por lo menos es el caso de Brasil, Argentina y Chile. En general, lo que más importamos son suministros industriales elaborados, bienes de capital, combustibles, alimentos y artículos de consumo.

III.2.4. PERFILES DE IMPORTACIÓN DEPARTAMENTALES

En la presente sección detallaremos los productos o tipos de productos que importa cada departamento. A diferencia de las exportaciones, la variedad de productos es mayor, y no se encuentran departamentos especializados en pocos productos.

Por esta razón y a diferencia de los gráficos de las exportaciones por departamento, presentamos tablas que resumen los principales productos o tipos de productos de la importación boliviana, que en algunos casos no sobrepasa el equivalente al 70% de las importaciones de cada departamento, precisamente por la gran diversidad de productos.

En este sentido, se presenta a continuación la siguiente tabla que resume los principales productos de importación de Chuquisaca, como porcentaje del total de los productos de importación departamentales.

Chuquisaca importa como producto principal, durante los 4 años de la tabla, *maquinaria industrial*, alcanzando un 32%, luego 48%, 20% y finalmente 28%, sobre el total de las importaciones del mismo departamento el 2019.

Por otro lado, un caso poco exitoso, dada su caída libre para el 2019, es el de *equipo rodante de transporte*, ya que el 2005 llegaba a un 26% del total de importaciones de Chuquisaca, para luego bajar a 16%, luego a 25% del total, siendo el 2019 un año en el que ya no se importó más ese producto.

Cabe destacar también el comportamiento de *material de transporte y tracción para la agricultura*, que de estar casi en cero el 2005, el 2019 alcanzó un 13%, sobre el total. De forma similar, *partes y accesorios de equipo de transporte* se mantuvo los dos primeros años en un 2%, para luego subir el 2015 a un 8% y el 2019 a un 9%.

Otro rubro importante fue el de *desechos agropecuarios no alimenticios* que alcanzó el 2019 un 10%.

Por último, los *productos químicos y farmacéuticos semielaborados* y el de *vehículos de transporte particular* tuvieron una participación modesta durante el intervalo de tiempo de análisis, llegando el 2019 a un 5% y un 1% respectivamente.

TABLA III.8. CHUQUISACA: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)

IMPORTACIONES CHUQUISACA	2005	2010	2015	2019
VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR	6	0	2	1
DESECHOS AGROPECUARIOS, NO ALIMENTICIOS	7	4	7	10
PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS SEMIELABORADOS	3	1	3	5
MATERIAL DE TRANSPORTE Y TRACCION PARA LA AGRICULTURA	0	1	0	13
MAQUINARIA INDUSTRIAL	32	48	20	28
PARTES Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE	2	2	8	9
EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE	26	16	25	0

Fuente: INE, elaboración propia

En la siguiente tabla se muestran los principales productos de importación de La Paz. En este caso en particular, se presentan 11 productos, dada la diversidad de importaciones, que son muy significativas de manera relativa en vista de que alcanzan solamente a un 60% de las importaciones de este departamento.

Es así que *productos alimenticios elaborados; productos farmacéuticos de tocador; otros bienes de consumo no duradero; vehículos de transporte particular; combustibles elaborados y materias primas elaboradas* alcanzaron un 5% del total el 2019. Salvo en el caso de *vehículos de transporte particular* los demás productos mencionados se mantuvieron más o menos constantes durante los 3 primeros años de análisis, sin embargo, este último llegó a un 12% el 2015.

Por otro lado, *materias primas semielaboradas para la construcción y productos químicos y farmacéuticos semielaborados* alcanzaron un 6% sobre el total de importación el 2019, cada uno; el primer caso aumentó levemente desde el 2005 y en el segundo caso hubo una reducción leve desde el 2005, cuando alcanzó un 8%. De manera similar, el rubro *otro equipo fijo para la industria* se comportó de manera más o menos estable desde el 2005, alcanzando entre 4 y 5% durante el intervalo de análisis.

Por último, *maquinaria industrial y equipo rodante de transporte*, alcanzaron 8 y 9% respectivamente; en los dos casos el comportamiento fue creciente desde el 2005, cuando alcanzaron 6 y 4% respectivamente.

TABLA III.9. LA PAZ: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)

IMPORTACIONES LA PAZ	2005	2010	2015	2019
PRODUCTOS ALIMENTICIOS ELABORADOS	7	5	6	5
PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y DE TOCADOR	6	5	4	5
OTROS BIENES DE CONSUMO NO DURADERO	4	5	5	5
VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR	7	6	12	5
COMBUSTIBLES ELABORADOS	3	7	1	5
MATERIAS PRIMAS ELABORADOS	4	4	3	5
PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS SEMIELABORADOS	8	7	6	6
MATERIAS PRIMAS SEMIELABORADOS PARA LA CONSTRUCCION	4	5	5	6
MAQUINARIA INDUSTRIAL	6	7	10	8
OTRO EQUIPO FIJO PARA LA INDUSTRIA	5	4	5	4
EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE	4	10	10	9

Fuente: INE, elaboración propia

En el caso de Cochabamba, se tiene en la siguiente tabla, 9 tipos de productos de importación por su importancia, que alcanzan entre 65 y 73% del total de las importaciones.

El producto más importante fue *maquinaria industrial*, que inició el 2005 con una participación de 8%, aumentó a 14% el 2010, a 20% el 2015 y a 19% el 2019. Productos que disminuyeron su importación en este intervalo de tiempo, fueron: *equipo rodante de transporte* (de 18 a 5%), *productos químicos y farmacéuticos semielaborados* (de 18 a 9%) y *vehículos de transporte particular* (de 11 a 3% el 2019).

Productos que más o menos se mantuvieron constantes, fueron *productos alimenticios elaborados, productos farmacéuticos de tocador y materias primas elaborados*.

Por último, productos que aumentaron levemente en el intervalo de tiempo de estudio fueron: *partes y accesorios de equipo de transporte* (de 4 a 9% en 2019) y *productos agropecuarios elaborados, no alimenticios* (de 2 a 5% el 2019).

TABLA III.10. COCHABAMBA: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)

IMPORTACIONES COCHABAMBA	2005	2010	2015	2019
PRODUCTOS ALIMENTICIOS ELABORADOS	3	4	3	5
PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y DE TOCADOR	4	5	3	5
VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR	11	8	5	3
PRODUCTOS AGROPECUARIOS ELABORADOS, NO ALIMENTICIOS	2	3	2	5
MATERIAS PRIMAS ELABORADOS	5	4	4	7
PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS SEMIELABORADOS	18	18	12	9
MAQUINARIA INDUSTRIAL	8	14	20	19
PARTES Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE	4	4	7	9
EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE	18	7	14	5

Fuente: INE, elaboración propia

En el siguiente cuadro, se muestra la participación de los principales productos de importación para Oruro, entre los años 2005, 2010, 2015 y 2019. Estos productos elegidos son 7, y el principal es el de *combustibles elaborados*, que contaba con una importación del 25% el 2005, para aumentar el 2010 a un 42%, 28% el 2015 y 31% el 2019.

Productos también de elevada importancia son: *vehículos de transporte particular y productos químicos y farmacéuticos semielaborados*; el primero tuvo un aumento de 5 a 12% (2019), y el segundo un aumento de 9 a 12%. Por su parte, la *maquinaria industrial* pasó de un 8% el 2005 a un 6% el 2019.

Equipo rodante de transporte pasó de un 4% el 2005 a un 3% el 2019.

Por último, un rubro que sufrió una importante disminución fue el de *productos agropecuarios elaborados, no alimenticios*, ya que el 2005 alcanzó un 11%, el 2010 un 4%, el 2015 un 3% y el 2019 un 2%.

TABLA III.11. URURO: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)

IMPORTACIONES URURO	2005	2010	2015	2019
VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR	5	3	7	12
COMBUSTIBLES ELABORADOS	25	42	28	31
PRODUCTOS AGROPECUARIOS ELABORADOS, NO ALIMENTICIOS	11	4	3	2
MATERIAS PRIMAS SEMIELABORADOS	4	3	12	6
PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS SEMIELABORADOS	9	7	8	12
MAQUINARIA INDUSTRIAL	8	9	6	6
EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE	4	6	6	3

Fuente: INE, elaboración propia

Potosí cuenta con 6 principales productos de importación (ver la siguiente tabla). El principal fue la de *materias primas alimenticias semielaboradas*, que de un 20% el 2005, pasó a un 31% el 2010, 28% el 2015 y 27% del total, el 2019.

Por otro lado, un rubro también de mucha importancia, fue el de *combustibles elaborados*, que pasó de un 1% el 2005 a 10% el 2010, 17% el 2015 y 25% el 2019. Asimismo, un rubro de importancia, pero que disminuyó de manera importante su participación sobre el total de las importaciones, fue el de *maquinaria industrial* que pasó de significar un 36% el 2005, para luego disminuir a un 14% el 2010, 7% el 2015, y llegar el 2019 a un 9%.

Otros rubros que no fueron muy importantes son: *otro equipo fijo para la industria y materias primas alimenticias primarios*.

TABLA III. 12. POTOSÍ: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)

IMPORTACIONES POTOSÍ	2005	2010	2015	2019
COMBUSTIBLES ELABORADOS	1	10	17	25
MATERIAS PRIMAS ALIMENTICIAS PRIMARIOS	7	0	0	2
MATERIAS PRIMAS ALIMENTICIAS SEMIELABORADOS	20	31	28	27
PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS SEMIELABORADOS	3	6	15	9
MAQUINARIA INDUSTRIAL	36	14	7	9
OTRO EQUIPO FIJO PARA LA INDUSTRIA	0	7	5	4

Fuente: INE, elaboración propia

En el siguiente cuadro, se muestra la participación de los principales productos de importación de Tarija, en porcentaje y para los años 2005, 2010, 2015 y 2020.

Son 7 productos seleccionados, de los cuales el principal es *combustibles elaborados*, que alcanzó el 2005 un 42%, el 2010 un 35%, el 2015 un 31% y el 2019 un 38%. Otro rubro importante es el de *maquinaria industrial*, ya que el 2005 alcanzó un 10% sobre el total, para aumentar a 14%, y luego disminuir de manera importante a 4% y el 2019 a un 3%. Una similar reducción ocurrió con *materias primas elaborados para la construcción*, que el 2005 representaba un 5% del total de la importación, y el 2019 solamente un 2%. Un comportamiento contrario ocurrió con la importación de *materias primas elaboradas para la agricultura* que de 3% llegó a representar un 8%; y con *materias primas alimenticias semielaboradas* que de 3% el 2005, subió a un 8% los dos últimos años del intervalo de tiempo elegido.

TABLA III. 13. TARIJA: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)

IMPORTACIONES TARIJA	2005	2010	2015	2019
PRODUCTOS ALIMENTICIOS ELABORADOS	4	6	5	5
COMBUSTIBLES ELABORADOS	42	35	31	38
MATERIAS PRIMAS ELABORADOS, PARA LA AGRICULTURA	0	2	4	6
MATERIAS PRIMAS ALIMENTICIAS SEMIELABORADOS	3	3	8	8
PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS SEMIELABORADOS	5	5	3	6
MATERIAS PRIMAS ELABORADOS PARA LA CONSTRUCCION	5	5	1	2
MAQUINARIA INDUSTRIAL	10	14	4	3

Fuente: INE, elaboración propia

A continuación, se muestra en la siguiente tabla el detalle de los principales productos de importación del máximo importador de Bolivia: Santa Cruz. En dicha tabla se muestran 14 productos o tipos de producto. Por orden de importancia, los *combustibles elaborados*, incrementaron desde el 2005 (1%) hasta el 2019 (14%); la *maquinaria industrial*, volvió a los niveles del 2005, en vista de que ese año llegó a un 9%, para luego aumentar a un 13%, a un 15% y para el 2019 disminuir a un 10%. Por su parte, los *productos químicos y farmacéuticos semielaborados*, pasaron de un 11% el 2005, a un 8% el 2010, y 6% el 2015 y 2019.

Con un comportamiento más o menos estable y alrededor de 3 y %, se tiene: los *productos farmacéuticos y de tocador; vehículos de transporte particular; materias primas semielaborados; materias primas semielaborados para la construcción; máquinas y aparatos de oficina, servicios y científicos; otro equipo fijo para la industria; partes y accesorios de equipo de transporte y equipo rodante de transporte*. Por último, los *productos alimenticios elaborados*, aumentaron de un 2% el 2005, 2010 y 2015, a un 4% para el 2019.

TABLA III.14. SANTA CRUZ: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)

IMPORTACIONES SANTA CRUZ	2005	2010	2015	2019
PRODUCTOS ALIMENTICIOS ELABORADOS	2	2	2	4
PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y DE TOCADOR	4	5	4	5
VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR	4	4	4	4
COMBUSTIBLES ELABORADOS	1	4	10	14
MATERIAS PRIMAS ELABORADOS, PARA LA AGRICULTURA	9	6	4	4
MATERIAS PRIMAS SEMIELABORADOS	5	6	3	2
MATERIAS PRIMAS ELABORADOS	6	6	6	5
PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS SEMIELABORADOS	11	8	6	6
MATERIAS PRIMAS SEMIELABORADOS PARA LA CONSTRUCCION	4	4	3	3
MAQUINAS Y APARATOS DE OFICINA, SERVICIO Y CIENTIFICOS	4	3	3	3
MAQUINARIA INDUSTRIAL	9	13	15	10
OTRO EQUIPO FIJO PARA LA INDUSTRIA	3	4	5	6
PARTES Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE	4	3	3	3
EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE	3	5	6	5

Fuente: INE, elaboración propia

En la siguiente tabla se muestra la importación de los principales productos por parte del departamento del Beni, en número de 10.

Lamentablemente, en general parece que se dio una baja en sus importaciones, en vista de que por ejemplo, el 2005 los *combustibles elaborados* representaban el 61% de las importaciones de Beni, para aumentar el 2010, pero posteriormente caer abruptamente a 0% el 2015 y el 2019. Un comportamiento parecido se dio con las importaciones de *productos alimenticios primarios* que el 2005 representaban un 28%, el 2010 un 20%, un 25% el 2015 y un 2% el 2019. Un comportamiento opuesto a estos dos anteriores es el caso de *productos alimenticios elaborados*, que de significar un 0% el 2005 y el 2010, el 2015 pasó a un 24% y el 2019 a un 22% del total de las importaciones. De igual forma las *materias primas alimenticias semielaborados*, pasaron de un 0% el 2005 y el 2010 a un 6% el 2015 y un importante 24% el 2019.

Un fenómeno parecido sucedió con: *objetos de adorno, de uso personal instrumentos; productos químicos y farmacéuticos elaborado; materias primas elaboradas para la construcción y maquinaria industrial*.

TABLA III. 15. BENI: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)

IMPORTACIONES BENI	2005	2010	2015	2019
PRODUCTOS ALIMENTICIOS PRIMARIOS	28	20	25	2
PRODUCTOS ALIMENTICIOS ELABORADOS	0	0	24	22
OBJETOS DE ADORNO; DE USO PERSONAL INSTRUMENTOS	0	1	1	5
VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR	4	1	1	4
COMBUSTIBLES ELABORADOS	61	66	0	0
MATERIAS PRIMAS ALIMENTICIAS SEMIELABORADOS	0	0	6	24
PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS ELABORADOS	0	0	3	7
MATERIAS PRIMAS SEMIELABORADOS PARA LA CONSTRUCCION	7	0	4	5
MATERIAS PRIMAS ELABORADOS PARA LA CONSTRUCCION	0	0	3	4
MAQUINARIA INDUSTRIAL	0	1	11	10

Fuente: INE, elaboración propia

Continuando con el análisis, se presenta a continuación las importaciones de los principales productos de exportación (9 productos o tipos de producto) de Pando. En la tala, 4 productos saltan a la vista por su abrupta caída: los *vehículos de transporte particular* (pasaron de representar un 23% el 2005 a un 0% el 2019); los *combustibles elaborados* (pasaron de un 0% el 2005 a un 81% el 2010, para posteriormente caer nuevamente a un 0% el 2015 y luego un 22% el 2019); *materiales de transporte y tracción para agricultura*, (también tuvo una disminución drástica, pasando de un 48% el 2005 a un 0% el 2010 y 2015, para situarse en un 11% el 2019); y por último, el *equipo rodante de transporte* (pasó de un 29% el 2005, a un 6% el 2010, 9% el 2015 y un 0% el 2019).

Por último, las *materias primas semielaboradas para la construcción y materias primas semielaborados para la construcción*, aumentaron de 0% durante los primeros tres años en la tabla a un 21 y 25% sobre el total de las importaciones para el 2019.

TABLA III.16. PANDO: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (En %)

IMPORTACIONES PANDO	2005	2010	2015	2019
BEBIDAS	0	0	16	0
VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR	23	1	0	0
COMBUSTIBLES ELABORADOS	0	81	0	22
MATERIAS PRIMAS ELABORADOS	0	0	3	6
MATERIAS PRIMAS NATURALES PARA LA CONSTRUCCION	0	0	0	21
MATERIAS PRIMAS SEMIELABORADOS PARA LA CONSTRUCCION	0	0	0	25
MATERIAL DE TRANSPORTE Y TRACCION PARA LA AGRICULTURA	48	0	0	11
MAQUINARIA INDUSTRIAL	0	9	67	6
EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE	29	6	9	0

Fuente: INE, elaboración propia

Entre los productos más recurrentes e importantes respecto de las importaciones por departamento se encuentra el de combustibles elaborados, sólo Beni, Chuquisaca y Cochabamba no registran dicha importación para el 2019.

Otra importación importante es la de maquinaria industrial, que todos los departamentos la registran para el 2019.

En general, Bolivia es un país que tiene un nivel alto de dependencia a las importaciones para poder mover su aparato productivo. Entre materias primas y productos intermedios, así como bienes de capital, Bolivia importaba un 78% del total de sus importaciones el 2005, para el 2019 el porcentaje bajó en 2 puntos, llegando a un 76%. Una de las conclusiones de estos datos es que la economía boliviana no puede autoabastecerse, sino que más bien depende en gran medida de la producción de otros países. Los departamentos que tienen más alto este porcentaje son: Chuquisaca, Tarija, Potosí y Pando.

IV. POTENCIALIDADES PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL: ORURO

IV.1. POTENCIAL PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL DE ORURO:

Exportaciones

Como se menciona en el título de la presente sección, el diagnóstico y el análisis siguiente están enfocados desde la visión de Oruro como centro carretero del país y región estratégica para el comercio internacional, región que cuenta con los accesos más importantes al océano Pacífico y que reúne otras características o factores que definen con claridad su vocación comercial en servicio no sólo de la región, sino del país en su integridad. El objetivo de este análisis es comprobar dicha aseveración. Es en ese sentido, que inicialmente se presenta un análisis de las exportaciones.

En el siguiente gráfico, se muestran las principales fronteras que son utilizadas en exportación, para los años 2005, 2010, 2015 y 2019. Las cifras, representan el valor porcentual de la cantidad de dinero que sale por cada una de ellas, aclarando que Bolivia cuenta con 17 fronteras para la exportación, de las cuales; por su importancia se presentan 7, que representan más del 80% de las exportaciones a lo largo del periodo de análisis.

Como podemos ver en el gráfico, el año 2005 la frontera más importante del país fue Corumbá – Puerto Suarez, que daba paso al 40% del total de las exportaciones del país. Su importancia fue disminuyendo en el tiempo dado que pasó el 2010 a un 37%, el 2015 a un 30%, y el 2019 a un 21%. Esta frontera está especializada en un 80%; y en algunos años un porcentaje mayor, en gas natural transportado a través de *ducto*. Además, se tienen exportaciones ferroviarias, concentradas en un 80% en urea granulada y casi 20% de cloruro de potasio (2019). Asimismo, se tiene también exportaciones vía fluvial, concentradas en soja o productos de soja, en más de un 80% y urea granulada en un 15%.

Otra vía de salida de creciente importancia en el tiempo, son las exportaciones vía aérea, en vista de que el 2005 representaban un 8% del total de las exportaciones, el 2010 un 6%, un 12% el 2015 y un importante 23% el 2019 (ver el gráfico).

Las exportaciones aéreas aumentaron especialmente por el aumento de la producción de oro metálico en Bolivia. Sin embargo, son 3 los principales productos que utilizan esta vía para la exportación: joyería de oro, oro metálico y plata metálica.

La joyería de oro, que el año 2005 se exportaba casi en su totalidad a Estados Unidos, cambió drásticamente el 2015 con la aparición de Emiratos Árabes que compró un 60% de la joyería. Estados Unidos bajó a un 13% e Italia compró un 27%. El año 2019, se mantuvo Estados Unidos con un 9%, Italia un 38% y Turquía (nuevo comprador) con un 53%.

El oro metálico, el 2005 básicamente era exportado a Suiza en un 98% y el restante a Estados Unidos. El 2010 se mantuvo de la misma forma, pero el 2015 Estados Unidos compró el 71% de la exportación e India un 26%, quedando Suiza con sólo un 1%. El 2019, cambió nuevamente el panorama, en vista de que Emiratos Árabes compró la mitad de la exportación de oro metálico, la India un 43%, y Estados Unidos sólo un 3%.

El tercer producto en importancia exportado vía aérea es la plata metálica, que el 2005 fue consumida en un 68% por Canadá y un 32% por Suiza. El 2010, un 12% por Canadá, un 47% por Estados Unidos y un 41% por Suiza. El 2015, un 87% por Estados Unidos y un 11% por Canadá. Por último, el 2019 la plata metálica fue exportada a Estados Unidos en un 90%, un 5% a Hong Kong y un 4% a Brasil.

Si bien todos estos datos del tipo de producto por cada frontera no se encuentran en el gráfico, se aprovechó para dar un detalle al lector, en vista de que el transporte aéreo, de ductos, ferroviario y pluvial, se dejarán de lado dado que las fronteras de Oruro al Pacífico se cruzan sólo por vía carretera.

Continuando con la descripción del gráfico, otra frontera de gran importancia es la de Antofagasta – Ollague – Uyuni, que el 2005 representó un 6% del total de exportaciones, para aumentar a un 18% el 2010, disminuir a un 13% el 2015 y subir nuevamente a un 16% el 2019. En realidad dicha frontera está especializada en el sector minero, y propiamente, casi con exclusividad a la exportación de la minera San Cristobal. Asimismo, se registra exportación vía carretera en un 2% el 2005, para aumentar a un 13% el 2019; y exportación vía férrea que por supuesto es la mayor parte de dicha exportación. En ambos casos, el mineral de zinc y el mineral de plata son los más importantes, existiendo algunos registros de boratos, mineral de plomo, cloruro de potasio y mineral de cobre.

Por otro lado, la frontera de Pocos – Yacuiba como se muestra en el gráfico, el 2005, al igual que el 2010, representaba el 8% de la exportación boliviana, para aumentar el 2015 a un 17% y disminuir el 2019 a un 15%. Esta frontera, por lo menos hasta el 2005 (año de inicio de análisis, con corte hasta el 2010), registraba tres tipos de transporte: carretera, ductos y ferroviario.

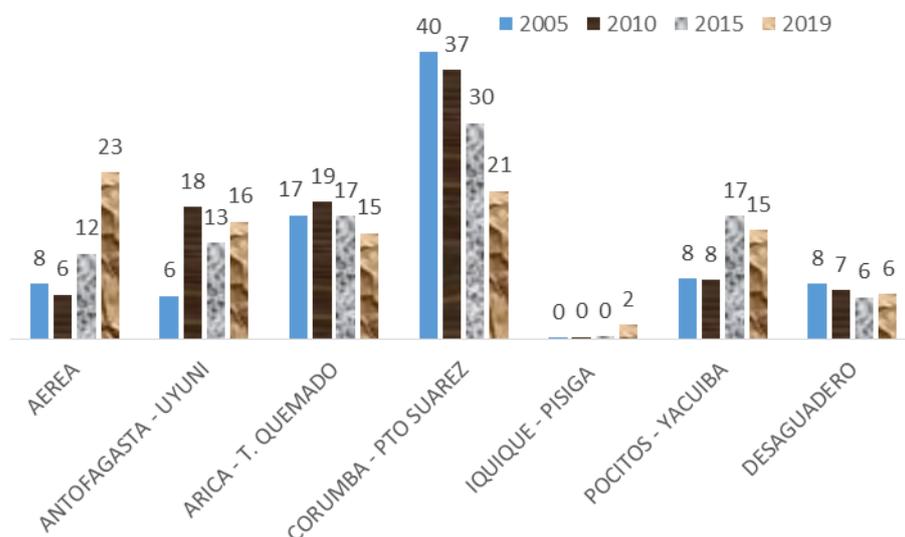
Este primer año, el transporte vía carretera representaba un 30% del total, e incluía en su gran mayoría (60%) la exportación de combustibles, frutas y frutos comestibles, maderas y manufacturas de madera y productos alimenticios. Por otro lado, por la exportación vía ferroviaria se transportaba en gran porcentaje soya y productos de soya (71%), girasol y productos de girasol (23%) y bebidas. Por último, la exportación de gas alcanzaba un 69% y la exportación de combustibles vía ducto un 2% de las exportaciones por esta frontera.

Para el 2019, el perfil exportador de esta frontera cambió de manera importante, ya que la exportación de gas representaba un 95%, se extinguió la exportación vía férrea y el restante 5% de exportaciones por carretera, se repartió especialmente entre bananas (43%), alcohol etílico (18%), maderas y manufacturas de madera (8%), y soya y productos de soya que alcanzó un 9%.

Siguiendo con el gráfico, se presenta los porcentajes para las 3 fronteras restantes que son exclusivamente de exportaciones vía carretera. La más importante, Arica – Tambo Quemado, que el 2005 representaba un 17%, el 2010 un 19%, el 2015 un 17%, y el 2019 un 15%. Desaguadero, el 2005 alcanzaba a un 8%, el 2010 un 7%, el 2015 un 6%, y el 2019 mantuvo el mismo porcentaje (6%). Por último, por la frontera de Iquique se exportó de manera no significativa los 3 primeros años, y el 2019 se registra un 2% sobre la exportación total del país.

Los productos de exportación serán detallados más adelante, cuando contemos con un panorama más claro respecto a las potencialidades de la región que precisamente están relacionadas a las exportaciones vía carretera de todo el país.

GRÁFICO IV.1. PRINCIPALES FRONTERAS DE EXPORTACIÓN, DE ACUERDO AL VALOR EXPORTADO (En %)



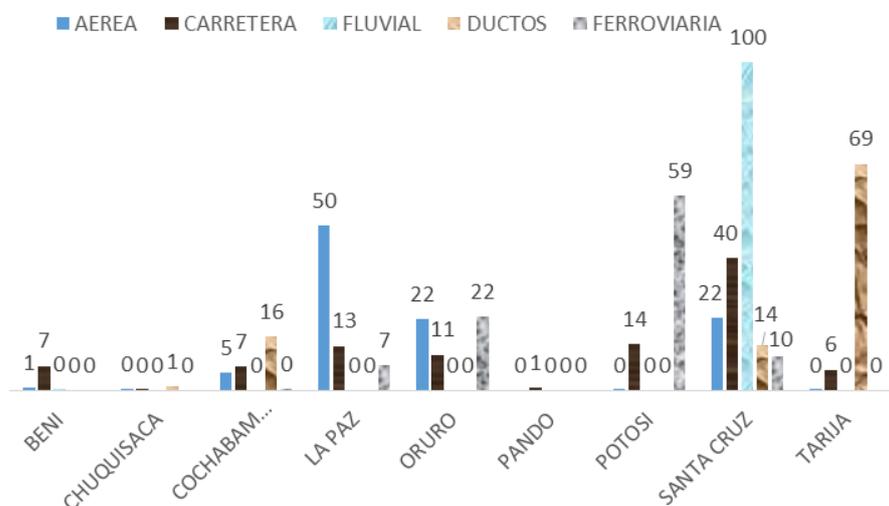
Fuente: INE, elaboración propia

A continuación, se presentan dos gráficos que detallan la exportación departamental, de acuerdo al tipo de transporte, para de alguna manera ver la especialización de cada uno de ellos; que tiene que ver por supuesto en gran medida, con las condiciones geográficas. Se presenta inicialmente un gráfico que detalla estos datos para el 2005 y el siguiente para el 2019.

En ese sentido, en el siguiente gráfico para el año 2005 se muestra la participación departamental, por tipo de transporte de exportación, en porcentaje. Por ejemplo, la exportación vía aérea estaba distribuida en un 50% por La Paz, un 22% por Oruro, y un 22% también, por Santa Cruz. La exportación de Oruro vía aérea era básicamente oro, producido por Inti Raymi, empresa que años después concluyó su explotación. Respecto a la exportación vía carretera, Tarija, representan un 6% de la exportación total, Santa Cruz un 40%, Potosí un 14%, Oruro un 11%, La Paz un 13%, Cochabamba un 16%, y básicamente una exportación nula por parte de Beni y Pando.

La exportación fluvial en 2005, estaba copada casi en su totalidad por Santa Cruz. Por otra parte, la exportación vía ducto estaba representada por Tarija en un 69%, Santa Cruz en un 14% y Cochabamba con un 14%. Por último, la exportación ferroviaria, el 2005, estaba representada por Santa Cruz, con un 10%, Potosí con 59% del total, Oruro con un 22% y un 7% registrada como exportación de La Paz.

GRÁFICO IV.2. PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL POR TIPO DE TRANSPORTE DE EXPORTACIÓN, 2005 (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

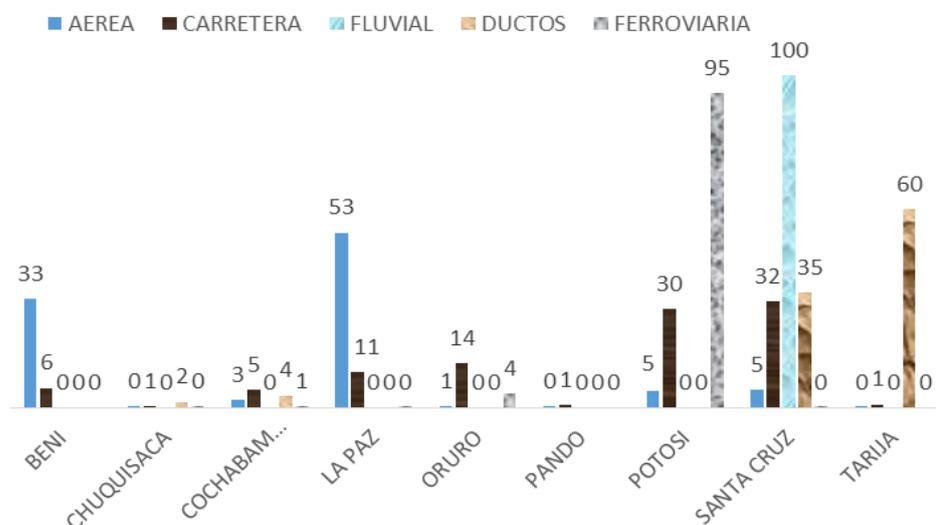
De la misma forma que en el anterior gráfico, se muestra a continuación la participación departamental por tipo de transporte, para el 2019 y en porcentaje.

En este entendido, resalta el hecho de que Santa Cruz, cuente con el 100% de las exportaciones fluviales y Potosí con el 95% de las exportaciones ferroviarias, compartiendo un 4% con Oruro. Por otro lado, la exportación vía ducto está representada por Tarija con un 60%, Santa Cruz con un 35% y Cochabamba con un 4% aproximadamente.

Respecto a la exportación departamental vía aérea, se tiene que el Beni representa un 33% de la exportación, La Paz un 53%, y 5% para Beni y Santa Cruz, entre lo más importante.

Por último, las exportaciones vía carretera son lideradas por Santa Cruz (32%), Potosí con un 30%, Oruro con 14%, La Paz 11%, Cochabamba 5%, y Beni con un 6%.

GRÁFICO IV.3. PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL POR TIPO DE TRANSPORTE DE EXPORTACIÓN, 2019 (En %)



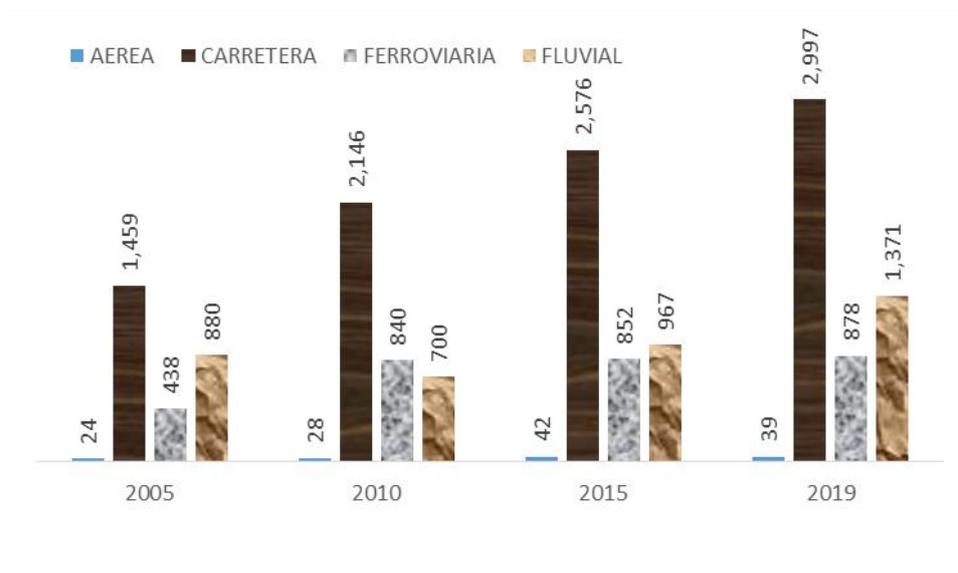
Fuente: INE, elaboración propia

Por los datos presentados, es conveniente verificar la cantidad en toneladas exportadas por las diferentes fronteras de salida, exceptuando el gas natural, inicialmente por tipo de transporte y posteriormente por frontera de salida.

En el siguiente gráfico se muestra; en miles de toneladas, las exportaciones según tipo de transporte, exceptuando ductos (gas natural). Claramente se muestra el predominio del transporte por *carretera*, además con un aumento continuo en el intervalo de tiempo de análisis. El 2005 se exportaron vía *carretera*, cerca a 1.5 millones de toneladas de producto, hasta llegar al 2019 a cerca de 3 millones de toneladas. Por otro lado, y como era obvio, el transporte vía aérea si bien es muy importante en cuanto a sus exportaciones en valor, en cuanto al peso transportó el 2005, 24 mil toneladas y el 2019, 39 mil toneladas. Asimismo, las exportaciones por vía ferroviaria; que también incrementaron de manera continua, alcanzaron a 438 mil toneladas el 2005 y a 878 mil toneladas el 2019. Por último, la exportación vía fluvial; que incluso es más importante que la ferroviaria, alcanzó el 2005 a 880 mil toneladas y el 2019 a más de 1,3 millones de toneladas.

Es innegable como cobra importancia el transporte de las exportaciones bolivianas vía *carretera*, sin tomar en cuenta la participación del gas natural; dado que esta exportación es transportada fuera del país respaldada por contratos de Estado a Estado, por lo que no afecta propiamente al desarrollo del comercio internacional, por lo menos no de manera directa ni en términos de logística a los demás tipos de transporte.

GRÁFICO IV.4. MILES DE TONELADAS EXPORTADAS POR TIPO DE TRANSPORTE

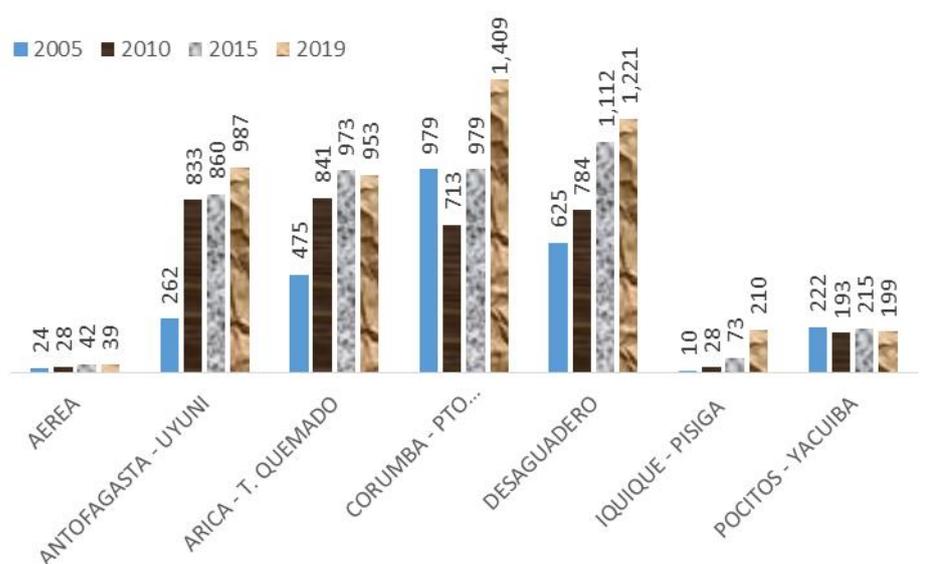


Fuente: INE, elaboración propia

De manera similar que en el anterior gráfico, se presenta en el siguiente, las miles de toneladas exportadas según vía de salida (6 de las más importantes salidas, exceptuando la aérea). Como se muestra, Corumbá; que es una frontera básicamente de transporte ferroviario o fluvial los últimos años, exportó el 2005 casi 1 millón de toneladas, para reducir el 2010 a 713 mil toneladas y nuevamente alcanzar la misma cifra que el 2005, el 2015, y subir para el 2019 a 1.4 millones de toneladas. Por otro lado, otra frontera que cobra importancia, por lo menos con mayor fuerza en cuanto al peso transportado es Desaguadero, que entre el 2005 y el 2019 duplicó el peso transportado, de 625 mil toneladas el 2005 a 1.2 millones para el 2019. De la misma forma, por lo menos en cuanto a peso transportado, cobra gran importancia también la frontera de Antofagasta, ya que también incrementó la carga de manera continua. El 2005 transportaba 262 mil toneladas y el 2019 alcanzó a casi 1 millón. Una frontera también muy importante, y más estable en su comportamiento es la de Arica, que si bien duplicó su carga entre el 2005 y 2010, alcanzando las 841 mil toneladas, subió a 973 mil el 2015 y bajó un poco para el 2019, llegando a 953 mil toneladas. Otras fronteras importantes que se muestran en la gráfica son: Pucallpa que alcanzó el 2019 casi 200 mil toneladas de exportación; e, Iquique que superó las 200 mil toneladas. Aclarar que esta última tuvo un incremento el 2019 de 200% respecto al 2015.

Se debe aclarar que las 6 fronteras incluidas en el gráfico descrito representan más de un 95% de la exportación boliviana. Por otro lado, no se describió nada del tipo de transporte aéreo, en vista de que ya se analizó en detalle con anterioridad y resulta repetido en este gráfico.

GRÁFICO IV.5. MILES DE TONELADAS EXPORTADAS POR FRONTERA DE SALIDA



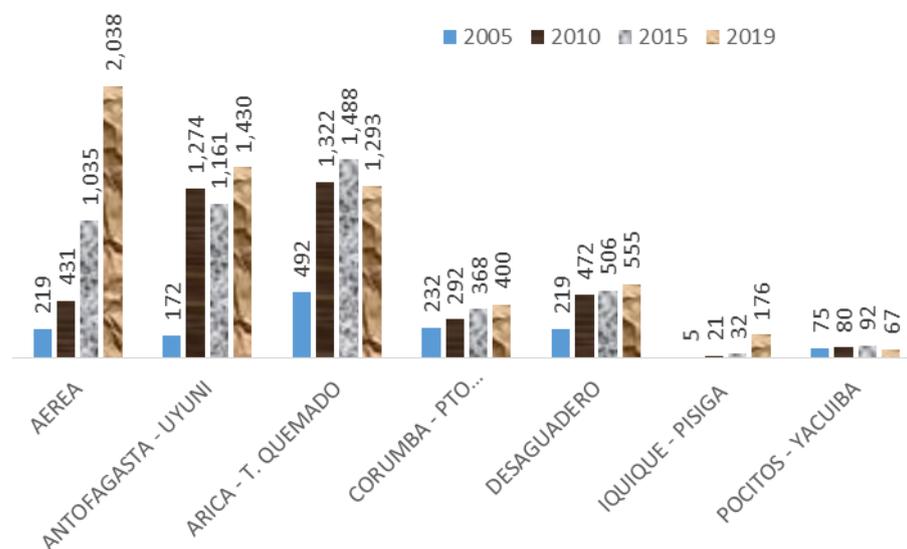
Fuente: INE, elaboración propia

Para contar con una idea a cabalidad respecto al uso de las diferentes fronteras de salida, se presenta en el siguiente gráfico la misma salida de productos que en el anterior gráfico, sólo que, ahora valorados en dólares americanos, sufriendo un cambio importante en la estructura del comercio, vía las 7 fronteras más importantes del país (excluyendo nuevamente la de vía ductos).

Por un lado, la vía de salida *aérea* cobra mayor importancia, superando los 2 mil millones de dólares el 2019, seguida por Antofagasta y Arica que alcanzaron los 1,488 y 1,293 millones de dólares respectivamente, para el mismo año. Por otro lado, las fronteras de Corumbá y Desaguadero redujeron su importancia respecto al total nacional, por lo que se podría deducir que se exporta producto o productos muy pesados y de menor valor, por lo menos respecto a las fronteras de Arica y Antofagasta.

En el gráfico también se muestra las fronteras de Iquique y Pocitos, refrendando el elevado crecimiento de Iquique, que se hace más notorio en valor y no así en peso. El 2019 se logró exportar por esa vía 176 millones de dólares, tres veces más de lo que se exportó por Pocitos.

GRÁFICO IV.6. VALOR DE LAS EXPORTACIONES POR FRONTERA DE SALIDA (En MM de USD)



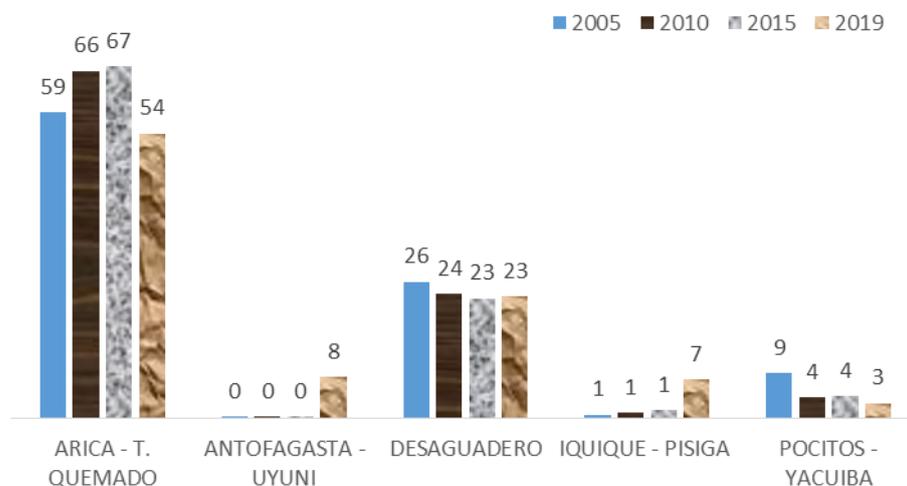
Fuente: INE, elaboración propia

En anteriores gráficos vimos que algunas fronteras; de las 7 importantes, son sumamente especializadas. Por ejemplo, la exportación vía aérea transporta especialmente metales preciosos: oro y plata; Corumbá exporta vía férrea y fluvial especialmente soya y urea, y por supuesto, gas; Yacuiba, exporta bananas, alcohol etílico, maderas, soya, y por supuesto gas. Por otro lado, sabemos también que la frontera de Uyuni exporta especialmente minerales como el zinc, plata y plomo, vía ferroviaria. Sin embargo, antes de detallar los productos vía carretera, debemos posicionar correctamente el peso de las exportaciones por esta vía.

Siguiendo la línea mencionada en el anterior párrafo; a continuación, se presenta un gráfico que resume el peso o la magnitud de las fronteras más importantes de Bolivia, según la exportación únicamente vía carretera. En el mismo, se ve con mucha más claridad el peso de Arica – Tambo Quemado, que alcanzó en su pico (2015), un 67% del total de las exportaciones nacionales por carretera, para bajar el 2019 a un 54%. Complementando esa información, es importante resaltar el crecimiento de Iquique, en vista de representar un 7% el 2019, después de mantenerse en un 1% los 3 años anteriores. Asimismo, se debe resaltar el salto de Antofagasta, que de representar casi nada respecto a las exportaciones vía carretera, el 2019 llegó a un 8%. De manera contraria, Pocitos – Yacuiba representaba el 2005 un 9%, para reducir a un 4% el 2010 y el 2015, y bajar más aún, el 2019 a un 3%. La segunda frontera vía terrestre es el Desaguadero que se mantuvo más o menos estable en el periodo de tiempo de análisis, pese a haber sido promocionado por parte del anterior Gobierno los últimos años.

Es clara la dependencia de Bolivia a las fronteras orureñas, especialmente a la de Arica – Tambo Quemado, por lo menos en cuanto al valor de las exportaciones. Por otro lado, es importante también estar seguros de los tipos de productos que se exportan por estas vías, en vista de que por las otras fronteras salen muy pocos bienes, dada su elevada especialización en materias primas especialmente.

GRÁFICO IV.7. VALOR DE LAS EXPORTACIONES POR FRONTERA DE SALIDA, VÍA CARRETERA (En %)



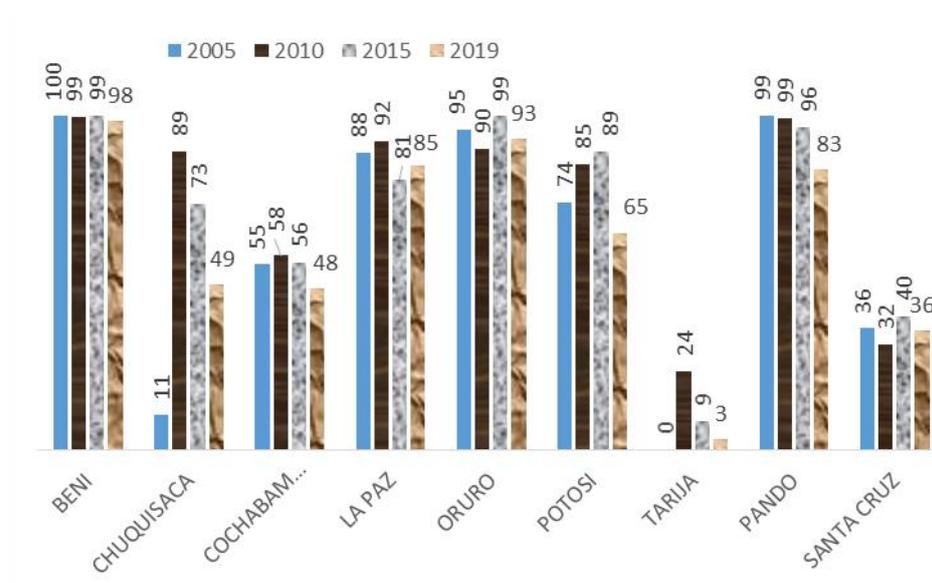
Fuente: INE, elaboración propia

Continuando con el detalle, en el siguiente gráfico se presenta las exportaciones de cada departamento vía carretera y a través de las fronteras de Oruro: Tambo Quemado y Pisiga. Es así que departamentos como Beni, Pando y el mismo Oruro, utilizan estas dos fronteras en más de un 90%. Por otro lado, departamentos como Chuquisaca las utilizan de manera moderada, dado que un 11% del total de sus exportaciones utilizaron las fronteras de Oruro el 2005, para aumentar abruptamente a un 89% el 2010, reducir el 2015 a un 73%, y el 2019 a un 49%. De manera similar, Potosí utilizó estas fronteras en un 74% del total de sus exportaciones vía carretera el 2005; un 85% el 2010, 89% el 2015 y un 65% el 2019. Una utilización un poco más baja es la de Cochabamba, ya que el 2005 su exportación por fronteras orureñas representaba un 55% sobre el total, el 2010 un 58%, un 56% el 2015, y un 48% el 2019. Por su lado, Santa Cruz utilizó las fronteras de Oruro, en un 36% el 2005, un 32% el 2010, un 40% el 2015 y un 36% nuevamente el 2019. Por último, Tarija es el que menos utiliza estas fronteras, pese a haber utilizado en un 24% el 2010, disminuyó a un 9% el 2015 y a un 3% el 2019. Cabe aclarar que ya casi no se exporta, por parte de este departamento, nada más que gas natural.

Como complemento a estos datos, pese a que esta información no está en los gráficos, si comparamos el total del valor de la exportación que pasa por las fronteras de Oruro con el total de exportación boliviana, incluyendo el gas natural, la utilización de las fronteras de Oruro en los 4 años de análisis estuvo alrededor del 17 y 18%. Por otro lado, sin tomar en cuenta la exportación por ducto, la dependencia de las exportaciones bolivianas a las fronteras de Oruro fue de un 33% el 2005, un 34% el 2015 y un 24% el 2019. Quizás las malas relaciones con Chile y la creciente ineficiencia en la administración del comercio internacional con ese país están provocando dicha disminución en la utilización de estas fronteras, aunque este argumento todavía no sea concluyente.

Una conclusión importante, es que el 2015 el 68% de las exportaciones nacionales vía carretera, pasaron por Oruro, y el 2019 ese porcentaje se redujo a un 61%, especialmente por la frontera de Arica – Tambo Quemado.

GRÁFICO IV.8. EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES POR CARRETERA VÍA ORURO: ARICA O IQUIQUE (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

Como última sección respecto al análisis de exportaciones resaltando la potencialidad del departamento de Oruro, se muestra a continuación los principales productos que son exportados utilizando las 3 fronteras más importantes vía carretera.

En la siguiente tabla, se muestra la exportación vía Pisiga – Iquique, donde el producto más importante (2019) fue el *mineral de plata*. Si bien este producto no tenía registro el 2005, el 2010 ya representaba un 1%, el 2015 un 11% y el 2019 llegó a un 31%. Otro producto de importancia es el *mineral de zinc*, que de manera similar al anterior, no tenía registro el 2005, subió a un 1% el 2010, a un 4% el 2015 y a un 18% el 2019. De la misma forma, el *mineral de plomo* no contaba con registro el 2005 y tampoco el 2010, pero el 2015 representaba un 2% del total de exportación por Iquique, para llegar el 2019 a un 14%. Otros productos de exportación importantes fueron: *boratos*, *carne de la especie bovina*, *maderas* y *manufacturas de madera* y *soya* y *productos de soya*.

Resaltamos también otros productos por su comportamiento: las *semillas de sésamo*, que el 2005 representaban 52% de la exportación por esa frontera, reduce a un 20% el 2010, a un 13% el 2015 y a 4% el 2019. Por otro lado, el *estaño metálico*, si bien no tiene registro el 2005, el 2010 llegó a un 30%, para luego volver a una exportación nula el 2015 y el 2019. Por último, el *mineral de estaño*, el 2005 representaba un 20% de la exportación total, el 2010 pasó a 0%, el 2015 a un 2% y el 2019 nuevamente volvió a un 0%. Por supuesto esta volatilidad, de alguna manera significa ineficiencia.

TABLA IV.1. PRODUCTOS EXPORTADOS VÍA PISIGA (En %)

PRODUCTOS IQUIQUE	2005	2010	2015	2019
Boratos	15	13	24	6
Carne de la Especie Bovina	0	0	0	5
Maderas y Manufacturas de Madera	4	10	3	4
Mineral de Plata	0	1	11	31
Mineral de Plomo	0	0	2	14
Mineral de Zinc	0	1	4	18
Semillas de Sésamo(ajonjolí)	52	20	13	4
Soya y Productos de Soya	0	0	4	4
Estaño Metálico	0	30	0	0
Mineral de Estaño	20	0	2	0

Fuente: INE, elaboración propia

A continuación, se presenta una tabla que muestra los productos más importantes exportados vía frontera de Desaguadero. El más importante es *soya y productos de soya* que ya el 2005 representaba un 46% del total de la exportación por esta vía, bajando a 42% el 2010, subiendo a un 59% el 2015 y reduciendo un poco hasta llegar a un 50% sobre el total el 2019. Otro producto de importancia es el mineral de zinc, que en realidad el 2005 y el 2010 registraban una exportación nula, sin embargo, el 2015 creció a 5% y el 2019 trepó a un 15%. Asimismo, el alcohol etílico tampoco contaba con registros de exportación por esta frontera el 2005 ni el 2010, sin embargo, el 2015 llegó a un 9%, para mantenerse invariable el 2019. Otros productos importantes son: el *gas licuado de petróleo, otras manufacturas, mineral de plata y semillas y habas de soya*. Por lo datos mostrados, preocupa la caída de las *semillas y habas de soya y del mineral de plata*.

TABLA IV.2. PRODUCTOS EXPORTADOS VÍA DESAGUADERO (En %)

PRODUCTOS DESAGUADERO	2005	2010	2015	2019
Alcohol Etílico	0	0	9	9
Gas Licuado de Petróleo (GLP)	0	0	1	3
Girasol y Productos de Girasol	7	14	6	6
Mineral de Zinc	0	0	5	15
Otras Manufacturas	3	2	3	3
Soya y Productos de Soya	46	42	59	50
Semillas y Habas de Soya	10	4	1	1
Mineral de Plata	7	14	0	2

Fuente: INE, elaboración propia

Por último, se presenta a continuación una tabla que resume la exportación de los principales productos que salen vía Tambo Quemado, durante los mismos 4 años de análisis.

La exportación de *estaño* metálico, fue una de las más constantes por esta vía en vista de que representaba un 20% el 2005, un 22% del 2010, 17% el 2015 y nuevamente el 2019 alcanza a un 22%. Por su parte, el *mineral de zinc*, inicia un 2005 con un 7%, pasa a un 12% el 2010, a un 11% el 2015, y por último alcanza un 18% sobre el total de exportaciones el 2019. Asimismo, una exportación de importancia fue las *nueces de Brasil*, que el 2005 representaban un 15%, un 8% el 2010, un 13% el 2015 y un 12% el 2019.

Por otro lado, también una exportación minera fue el *mineral de plata*, que el 2005 llegaba a un 5%, el 2010 a un 15%, el 2015 un 12% y el 2019 un 10% sobre el total de las exportaciones por Tambo Quemado. Otros productos de importancia son: la *soya y productos de soya* (el 2019 llegó a un 8%), *quinua* (el 2019 representaba un 7%), *azúcar* con un 3% también el 2019, y por último, la exportación de *maderas y manufacturas de madera*, que llegó el 2019 a un 2% sobre el total.

TABLA IV.3. PRODUCTOS EXPORTADOS VÍA TAMBO QUEMADO (En %)

PRODUCTOS ARICA	2005	2010	2015	2019
Azúcar	0	2	0	3
Estaño Metálico	20	22	17	22
Mineral de Plata	5	15	12	10
Mineral de Zinc	7	12	11	18
Nueces del Brasil	15	8	13	12
Quinua	1	3	7	7
Soya y Productos de Soya	8	6	8	8
Maderas y Manufacturas de Madera	11	6	3	2

Fuente: INE, elaboración propia

Sin duda el potencial y la importancia de las fronteras en territorio orureño con nuestro país vecino de Chile, se constituyen en una pieza fundamental del comercio internacional boliviano. Las fronteras más importantes para la exportación son: Corumbá-Puerto Suarez, Arica-Tambo Quemado, Pocitos-Yacuiba y vía aérea.

Las exportaciones vía carretera fueron las más importantes durante varios años después de la exportación por ducto (gas natural), y el 2019 representaban un 27% sobre el total de las mismas. Si ajustamos este porcentaje, exceptuando ductos, resulta que las exportaciones vía carretera son un 40% del total de las exportaciones, para el año 2019, equivalente a 2,373 MM de USD. De ese total para ese mismo año, el 61% circula por las fronteras de Oruro (Tambo Quemado y Pisiga), equivalente a una cifra cerca a los 1,500 millones de dólares americanos.

Los exportadores más importantes de Bolivia vía carretera son Santa Cruz, Potosí, Oruro y La Paz, resulta que entre estos cuatro departamentos exportan más del 85% de las exportaciones bolivianas. Las fronteras más importantes de exportación vía carretera son Arica-Tambo Quemado, Desaguadero, Antofagasta-Uyuni e Iquique-Pisiga.

Las exportaciones vía carretera representan el 57% del volumen o peso respecto al total exportado por el país, equivalente a casi 3 millones de toneladas para el 2019.

Las fronteras más importantes de Bolivia respecto al volumen o peso transportado son: Corumbá-Puerto Suarez, Desaguadero y Antofagasta-Uyuni, dado que el 2019 transportaron aproximadamente 3.5 millones de toneladas. Por otro lado, las fronteras orureñas transportaron aproximadamente 1.1 millones de toneladas, con una mayor diversidad de productos.

Se concluye que, departamentos como Beni, La Paz y Pando utilizan en un alto grado las fronteras orureñas para sus exportaciones; Potosí, Cochabamba y Chuquisaca lo hacen en un grado medio; y, Santa Cruz las utiliza en un grado bajo; Tarija en un grado nulo. Por supuesto, queda descontada la gran importancia de las fronteras orureñas para el comercio internacional de Bolivia.

IV.2. POTENCIAL PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL DE ORURO:

Importaciones

Como en la sección de exportaciones, presentamos a continuación un análisis y diagnóstico de las importaciones bolivianas, desde una perspectiva regional, con el objetivo último de detallar y mostrar el potencial del departamento de Oruro y de sus fronteras para el comercio internacional de Bolivia.

Los datos presentados sobre importaciones a nivel producto, corresponden a la Clasificación según Uso o Destino Económico (CUODE), publicado por el INE.

En el siguiente gráfico, se muestra la participación de las importaciones por las principales fronteras de ingreso del país, para los años 2005, 2010, 2015 y 2019, en porcentaje. A diferencia de las exportaciones, la frontera de ingreso más importante para las importaciones en general es la de Tambo Quemado – Arica, ya que el 2005, representaba un 32% sobre el total, el 2010 un 37% y el 2015 un 39%, para bajar el 2019 a un 34%. El detalle de los productos, serán descritos posteriormente.

Otra frontera de importancia, es la de Corumbá – Puerto Suarez, que el 2005 representó un 19%, el 2010 un 17%, el 2015 un 20% y el 2019 un 21% sobre el total de importaciones del país. A diferencia de las exportaciones por esta frontera, la importación de productos es más diversificada; sin embargo, se detectaron 9 tipos de producto de importancia a lo largo de los años de análisis. El más importante, *combustibles elaborados* que el 2015 representaban un 25% sobre el total de importación y el 2019 llegó a un 28%. Se tiene también: *maquinaria industrial; productos químicos y farmacéuticos semielaborados; materias primas semielaboradas para la construcción; productos alimenticios elaborados; materias primas elaborados; materias primas semielaborados y productos agropecuarios elaborados, no alimenticios.*

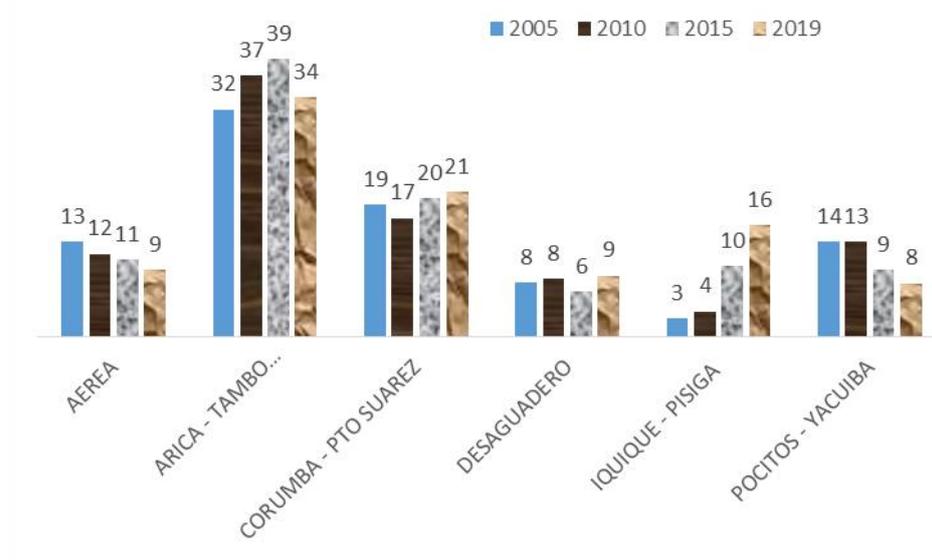
Otra entrada de las importaciones son las que ingresan vía aérea, que en el tiempo, muestra una continua disminución. El 2005 alcanzó un 13%, el 2010 un 12%, el 2015 un 11% y el 2019 un 9%, sobre el total de importaciones del país. El tipo de productos de mayor importancia por esta vía de entrada son: *otro equipo fijo para la industria*, que incluso llegó el 2015 a un 20%, para bajar el 2019 a un 14% sobre el total importado; *maquinaria y aparatos de oficina, servicio y científicos*, que alcanzó el 2019 un 15%; *equipo rodante de transporte*, que alcanzó un 11%, al igual que *maquinaria industrial*. Por su parte, alcanzaron un 6%: *productos químicos y farmacéuticos elaborados y materias primas elaborados* y con un 5% el 2019, se tiene *combustibles elaborados*, y con un 4% *partes y accesorios de maquinaria industrial*.

La frontera de Pocitos – Yacuiba también es una frontera de importación que perdió importancia a lo largo del intervalo de tiempo de análisis. El 2005 representaba un 14%, el 2010 un 13%, el 2015 un 9% y el 2019 un 8%. Al igual que otras fronteras, un tipo de producto importante es *combustibles elaborados*, que alcanzó en esta frontera un 29% el 2019, seguido de *materias primas elaboradas para la agricultura* con un 11%. Otros productos o tipos de producto para el 2019 fueron: *productos alimenticios elaborados*, con un 6%; *productos químicos y farmacéuticos semielaborados*, con un 8%; *productos farmacéuticos de tocador*, con un 5%; *materias primas alimenticias semielaboradas*, con un 6%; y *maquinaria industrial y materias primas elaboradas*, con un 4% cada una.

Otra frontera de importancia es la de Desaguadero. El 2005 representaba un 8% del total, el 2010 también un 8%, el 2015 un 6% y el 2019, un 9%. Los productos más importantes el 2019 fueron: *materias primas semielaboradas para la construcción*, con un 15%; *combustibles elaborados*, con un 11%; *materias primas semielaboradas*, con un 9%; al igual que *productos químicos y farmacéuticos semielaborados*; *otro equipo para industria*, con un 7%; *otros bienes de consumo no duradero*, con un 6%; *materias primas elaboradas y materias primas elaboradas para la construcción*, y *productos alimenticios elaborados*, con un 5%. Por último, *productos farmacéuticos de tocador*, con un 4%.

Asimismo, una frontera con incrementos continuos en la cantidad y valor de importación de productos es Iquique – Pisiga, que el 2005 representaba un 3%, el 2010 un 4%, el 2015 un 10% y el 2019 un 16% sobre el total de importación a nivel nacional. El tipo de productos comercializados por esta frontera serán detallados más adelante.

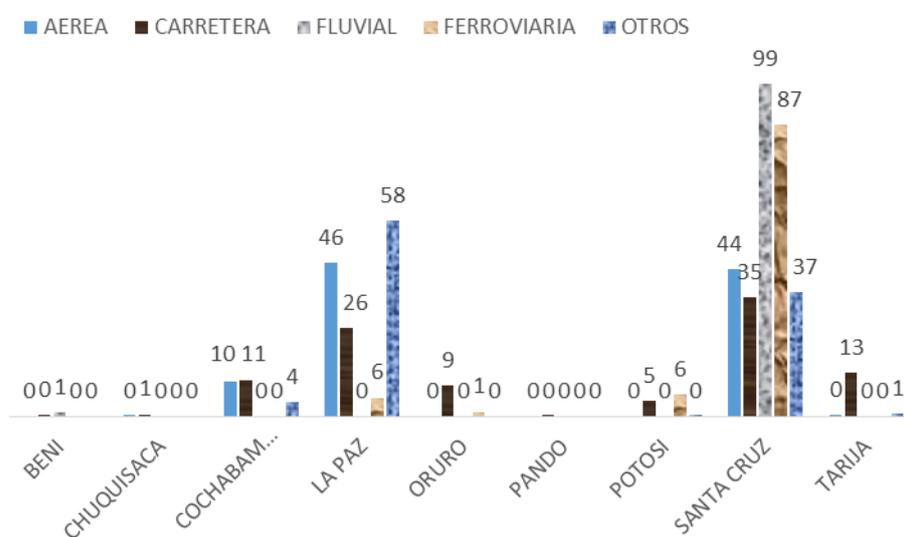
GRÁFICO IV.9. PRINCIPALES FRONTERAS DE IMPORTACIÓN, DE ACUERDO AL VALOR IMPORTADO (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

Continuando con la descripción de las importaciones, en el siguiente gráfico se muestra la participación departamental, por tipo de transporte de importación para el año 2005. En el mismo, se ve que los departamentos que hegemonizaban la importación vía aérea fueron La Paz (46%), Santa Cruz (44%) y Cochabamba (10%). Respecto a la importación vía carretera, también nos encontramos con un Santa Cruz que importaba el 35% del total de la importación del país, por esta vía; le siguen La Paz (26%), Cochabamba con un 11% y Oruro con un 9%. Por otra parte, la importación vía fluvial es casi exclusivamente de Santa Cruz con un 99%, y un 1% el Beni. Respecto a la importación ferroviaria, también Santa Cruz ocupa el primer lugar con un 87% de la misma, Potosí con un 6% y La Paz también con el mismo porcentaje. Por último, se muestra la importación con la clasificación de otros, que incluye: currier, postal y otros. La misma está concentrada también en el eje central encabezada por La Paz que alcanza un 58%.

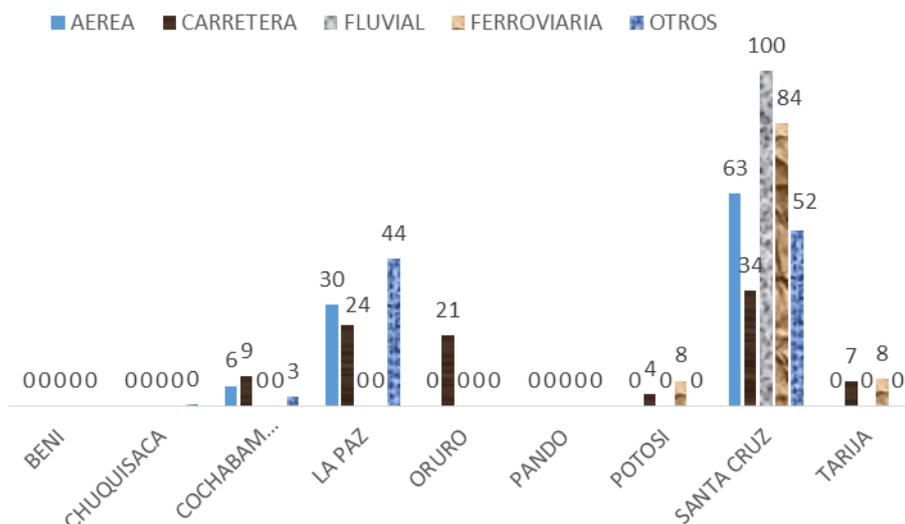
GRÁFICO IV.10. PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL POR TIPO DE TRANSPORTE DE IMPORTACIÓN, 2005 (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

En el siguiente gráfico se muestra la misma información, pero para el 2019, en el cual encontramos pocas variaciones respecto al 2005, aunque con un aparente potenciamiento de Santa Cruz. Esto debido a que sube su porcentaje de importación vía aérea (63%) y también sube respecto al medio de transporte clasificado como otros. Mantiene su participación en las importaciones vía carretera, La Paz disminuye, y aumenta de manera importante las importaciones de Oruro por esta vía. Por otro lado, hay que resaltar la pérdida de participación respecto a las importaciones del departamento de Cochabamba que cae en ferroviaria y otros, y baja en aérea y carretera.

GRÁFICO IV.11. PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL POR TIPO DE TRANSPORTE DE IMPORTACIÓN, 2019 (En %)

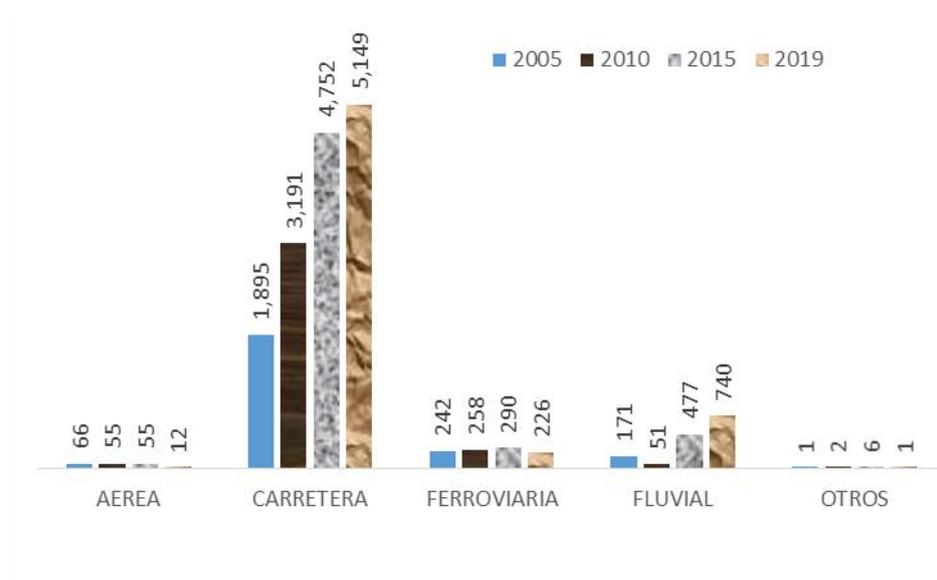


Fuente: INE, elaboración propia

Para ampliar un poco nuestro rango de comprensión de las importaciones bolivianas, presentamos a continuación un gráfico que describe las importaciones por tipo de transporte, en miles de toneladas. En el mismo, se puede ver la importancia ascendente de las importaciones vía *carretera*, en vista de que el 2005 constituían casi 2 millones de toneladas, el 2010 por encima de las 3 millones, el 2015 cerca a las 5 millones y el 2019 por encima de las 5 millones de toneladas. En otras palabras, las importaciones vía *carretera* constituyen el 80% de las importaciones nacionales en volumen.

Por otro lado, la importación vía *fluvial* también fue adquiriendo mayor importancia a lo largo de los años de estudio. El 2005 llegaba a las 171 mil toneladas, para luego bajar a 51 mil toneladas, pero luego subir nuevamente hasta 477 mil toneladas y el 2019 alcanzar a 740 mil toneladas de importación. Asimismo, la importación *ferroviaria* se mantuvo más o menos estable durante los 4 años de análisis: el 2005 llegó a 242 mil toneladas importadas, para llegar el 2019 a 226 mil toneladas. Por último, la clasificación *otros* no reviste mayor importancia, aunque el 2015 llegó a un 6% como excepción, para volver a su nivel anterior de 1 o 2% como máximo.

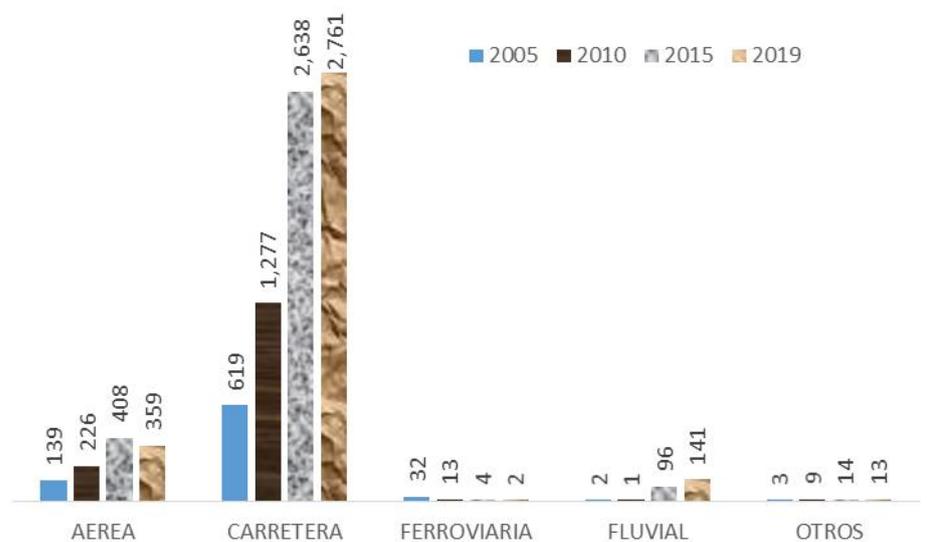
GRÁFICO IV.12. MILES DE TONELADAS IMPORTADAS POR TIPO DE TRANSPORTE



Fuente: INE, elaboración propia

Un dato muy importante para el Estado, en vista de que los ingresos del mismo en parte provienen de esta fuente, es la cantidad de gravámenes que se pagan por la importación de productos. En ese sentido, la siguiente gráfica muestra cómo los gravámenes pagados u originados por la importación vía *carretera*, no sólo son los más importantes, sino que a través de los años de estudio fueron creciendo aceleradamente. Los mismos representaban el 2005, 619 millones de bolivianos y el 2019 se multiplicaron por más de 4, llegando a los 2,761 millones de bolivianos. La comparación con los otros rubros o tipos de transporte y su aporte con gravámenes aduaneros es abismal, en vista de que los gravámenes por importación *aérea* llegaron el 2015 a 400 millones de bolivianos, pero redujeron para el 2019 a 359 millones, ni siquiera el 15% de los gravámenes por *carretera*. Asimismo, los que se originan vía *ferroviaria*, redujeron velozmente en el tiempo, ya que el 2005 llegaron a 32 millones y el 2019 sólo a 2 millones de bolivianos. Contrariamente a este comportamiento, los gravámenes vía *fluvial* aumentaron de 2 millones a 141 millones de bolivianos el 2019. De modo similar, los gravámenes dentro la clasificación de *otros*, aumentaron desde 3 millones del 2005 a 13 millones de bolivianos el 2019.

GRÁFICO IV.13. GRAVÁMENES POR IMPORTACIONES Y TIPO DE TRANSPORTE (En MM de Bs.)

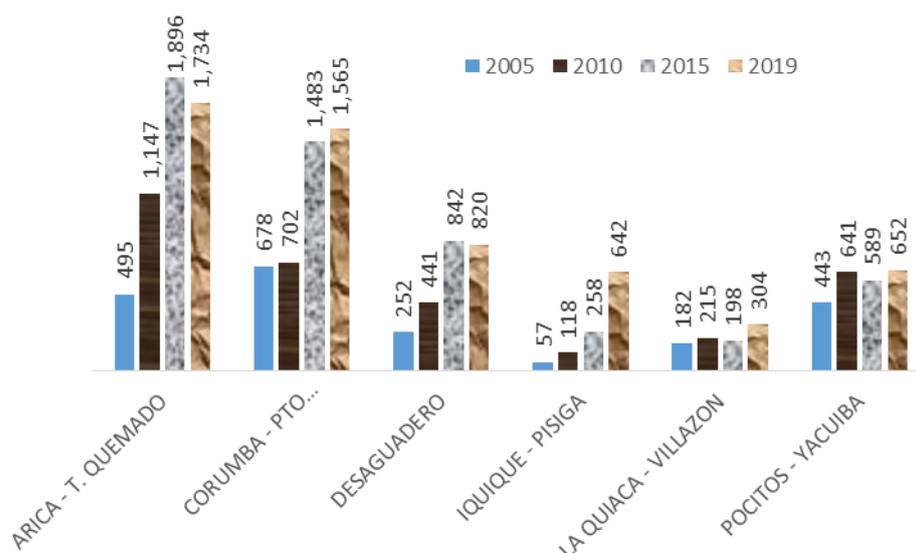


Fuente: INE, elaboración propia

De la misma forma que en un anterior gráfico, el siguiente detalla la entrada de productos a través de las fronteras más importantes de Bolivia, en peso, o más específicamente en miles de toneladas, para los años 2005, 2010, 2015 y 2019. La frontera más importante y por la que pasa la mayor cantidad de toneladas al país es Arica – Tambo Quemado, que el 2005 sólo llegaba a casi 500 mil toneladas de toneladas, el 2010 más de 1 millón, el 2015 1.8 millones de toneladas, para reducir el 2019 a un poco más de 1.7 millones de toneladas importadas. Seguidamente, una frontera que aumentó el flujo de carga de manera importante los últimos años, es la de Corumbá – Puerto Suarez que de alcanzar 678 mil toneladas el 2005, llegó a un poco más de 1.5 millones de toneladas el 2019. Asimismo, otra frontera que va cobrando mayor importancia es la de Desaguadero, ya que de importar 252 mil toneladas el 2005, pasó a 820 mil toneladas el 2019.

Por otro lado, la frontera de Pocitos – Yacuiba tenía un flujo de carga de 443 mil toneladas el 2005 y aumentó para el 2019 a 652 mil toneladas. Por su lado, La Quiaca – Villazón, tenía un flujo que alcanzaba el 2005 a 182 mil toneladas, para incrementarse a un poco más de 300 mil toneladas el 2019. Por último, la frontera también orureña de Iquique – Pisiga, tuvo un crecimiento mayor a 10 veces, pasando de 57 mil toneladas el 2005 a 642 mil toneladas el 2019, sin duda, uno de los mayores incrementos, respecto a las demás fronteras bolivianas.

GRÁFICO IV.14. MILES DE TONELADAS IMPORTADAS POR FRONTERA DE ENTRADA



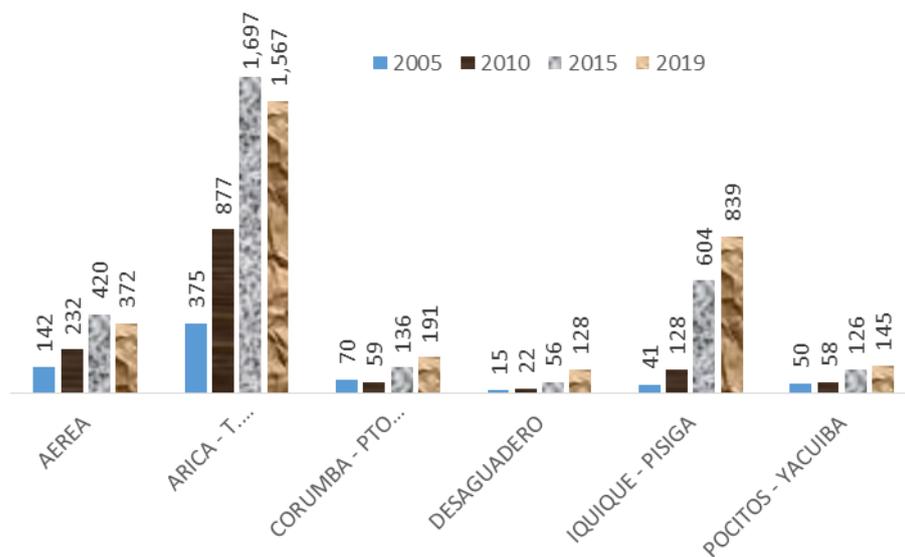
Fuente: INE, elaboración propia

Para complementar el análisis y la comprensión respecto a las mercaderías que entran por cada una de las fronteras; a continuación, se muestra la información acerca de los gravámenes pagados y que se originan en las más importantes fronteras de entrada bolivianas.

Es así que cobra mayor importancia la frontera de Arica – Tambo Quemado, en vista de que el 2005 representaba una suma de 375 millones de bolivianos, pero gradualmente aumentó hasta alcanzar el 2019 a una cifra superior a los 1,500 millones de bolivianos. A diferencia del anterior gráfico, ahora, la otra frontera orureña Iquique – Pisiga cobra gran importancia, debido a que ocupa un segundo lugar, alcanzando el 2019 a los 839 millones de bolivianos, creciendo apresuradamente desde el 2005, cuando alcanzó simplemente 41 millones de bolivianos.

Las demás fronteras, sin tomar en cuenta la aérea pierden importancia cuando se trata del pago de gravámenes, en vista de que Corumbá - Puerto Suarez, aumentó de 70 a 191 millones por el pago de gravámenes, apenas un poco más del 10% de lo que genera Arica – Tambo Quemado. De la misma forma, Pocitos – Yacuiba el 2005 facturaba 50 millones y el 2019 145 millones de bolivianos. Desaguadero, también aumentó los gravámenes que se originaron por la importación, en vista de que el 2005 alcanzaron los 15 millones de bolivianos y el 2019 128 millones, como en los otros casos, es una cifra pequeña respecto a la primera frontera de Bolivia.

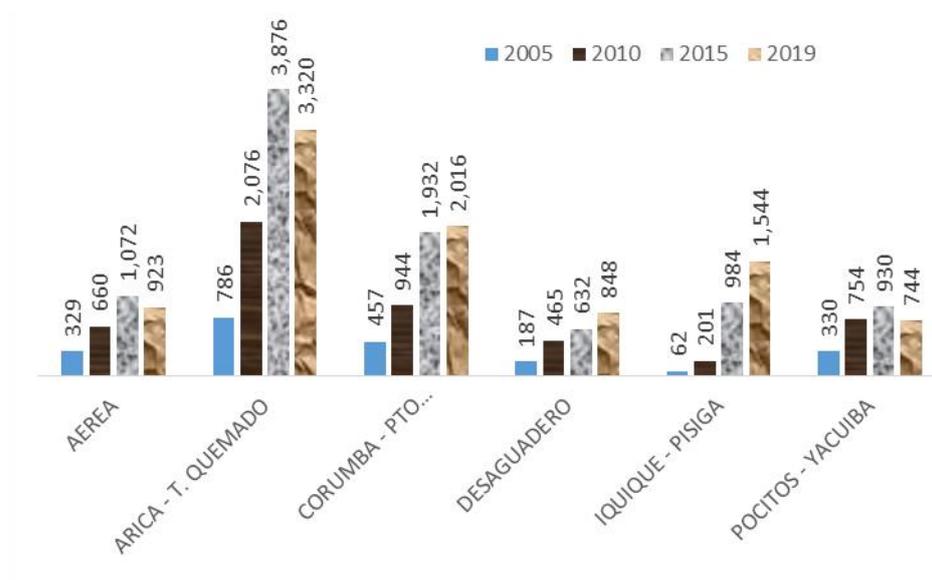
GRÁFICO IV.15. GRAVÁMENES POR IMPORTACIÓN Y FRONTERA DE ENTRADA (En MM de Bs.)



Fuente: INE, elaboración propia

Una vez que quedó más o menos clara la relevancia de las importaciones vía carretera, se presenta a continuación un gráfico que muestra el valor de las importaciones vía las más importantes fronteras de Bolivia, en dólares americanos, para posteriormente ver cómo cambia la importancia de las mismas, cuando sólo tomamos en cuenta las importaciones por carretera. De todas formas, se nota la gran importancia de Arica - Tambo Quemado que llegó a un pico de casi 4 mil millones de dólares el 2015, para bajar el 2019 a 3,320 millones de dólares. De acuerdo a la importancia, la frontera de Corumbá – Puerto Suarez superó el 2019 los 2 mil millones de dólares. Asimismo, la tercera frontera de acuerdo a importancia es la de Iquique – Pisiga que alcanzó el 2019 más de 1,500 millones de dólares de importación. Por su parte, Bolivia importó vía aérea casi 1 mil millones de dólares, por Desaguadero 848 y por Pocitos – Yacuiba 744 millones de dólares, todos estos últimos datos, para el 2019.

GRÁFICO IV.16. VALOR DE LAS IMPORTACIONES POR FRONTERA DE ENTRADA (En MM de USD)

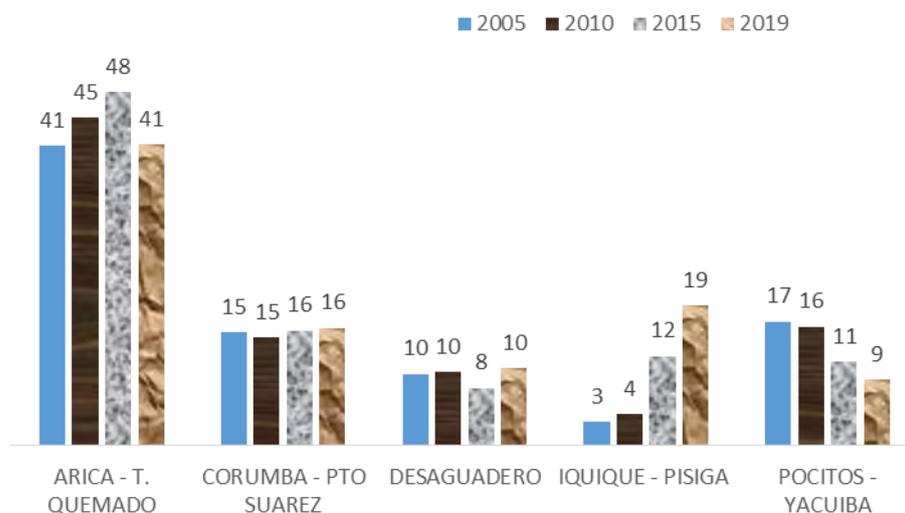


Fuente: INE, elaboración propia

Como habíamos anunciado, el siguiente gráfico nos muestra cómo se configuran las más importantes fronteras de Bolivia, cuando sólo tomamos en cuenta las importaciones vía carretera, que sin duda son las más importantes para el país.

Es así que, el siguiente gráfico muestra que el 2015 la frontera que se encuentra en la jurisdicción de Oruro: Arica – Tambo Quemado, llegó a casi un 50% de las importaciones bolivianas vía carretera (48%), para bajar el 2019 a un 41%. La frontera de Corumbá – Puerto Suarez tuvo un comportamiento muy estable durante los años de estudio, ya que el 2005 y 2010 representaba un 15% de las importaciones del país, para aumentar en un punto los dos próximos años (16%). Por otra parte, en el gráfico se ve con mayor claridad el incremento importante a través del tiempo que se dio en la frontera de Iquique – Pisiga, dado que el 2005 sólo representaba el 3% respecto a las demás fronteras de importaciones vía carretera, pero el 2019 alcanzó a una quinta parte de las importaciones del país (19%). Desaguadero se mantuvo más o menos estable alrededor del 10% y Pocitos – Yacuiba bajó desde un 17% el 2005 a un 9% el 2019.

GRÁFICO IV.17. VALOR DE LAS IMPORTACIONES POR FRONTERA DE ENTRADA, VÍA CARRETERA (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

A continuación, se muestran dos gráficos que muestran con mayor claridad el potencial de las fronteras orureñas, respecto a las importaciones del país.

En el siguiente gráfico, al igual que en el caso de las exportaciones se muestran las importaciones departamentales vía las dos fronteras orureñas, como porcentaje del total de sus importaciones

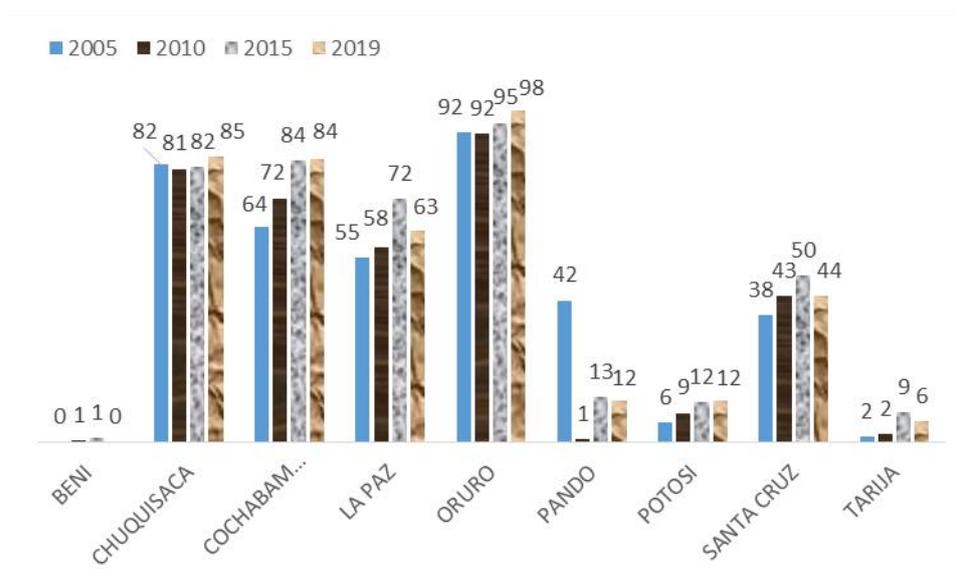
En el gráfico, es notoria la dependencia de manera importante de 4 departamentos a las fronteras orureñas (incluido Oruro). Por ejemplo, el departamento de Chuquisaca utilizó en más de un 80% las fronteras de Oruro a lo largo de los años de estudio, llegando incluso el 2019 a un 85%. Por otra parte, el departamento de Cochabamba, el 2005 utilizaba las fronteras de Oruro en un 64% respecto del total de sus importaciones, para aumentar a un 72% el 2010, y a un 84% para los años 2015 y 2019. De manera similar, el departamento de La Paz, importó por las fronteras orureñas el 2005 un 55% de sus importaciones, para aumentar a un 58% el 2010, a un 72% el 2015 y volver a bajar a un 63% el 2019.

Un departamento que depende de manera media de las fronteras de Oruro es Santa Cruz, en vista de que el 2005 sus importaciones por Oruro representaban un 38% sobre el total, para aumentar a un 43% el 2010 y a un 50% el 2015, y volver a bajar a un 44% el 2019.

Tres departamentos que dependen de las fronteras de Oruro en un grado bajo son Pando (12% el 2019), Potosí (12% el 2019) y Tarija (6% el 2019).

Por último, tenemos al departamento del Beni que básicamente su utilización de las fronteras orureñas es nula, por lo menos en los años de estudio propuestos.

GRÁFICO IV.18. IMPORTACIONES DEPARTAMENTALES POR CARRETERA VÍA ORURO: ARICA O IQUIQUE (En %)

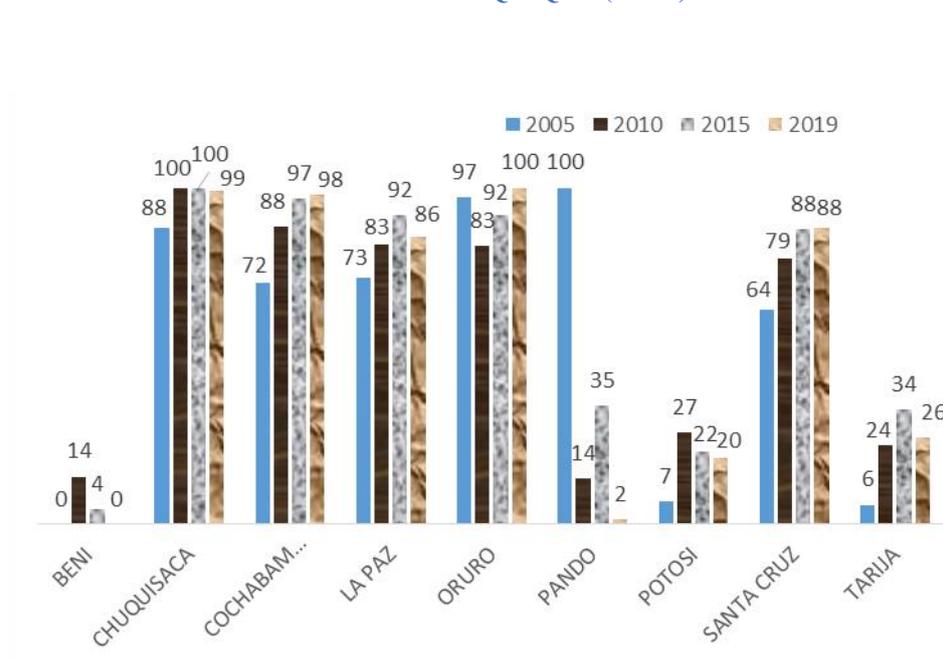


Fuente: INE, elaboración propia

Si bien quedó claro con el anterior gráfico la importante dependencia de todo el país a las fronteras orureñas para la importación de productos, el siguiente gráfico muestra el aporte de cada departamento por el pago de gravámenes de sus importaciones, pero acotándolas solamente a las importaciones vía carretera y por las fronteras de Oruro, como proporción de sus pagos por gravámenes de importación totales.

Por ejemplo, los gravámenes pagados por las importaciones de Chuquisaca utilizando las fronteras de Oruro, el año 2005 alcanzaron un 88% sobre el total, y fueron en aumento, ya que los próximos 2 años (2010 y 2015) alcanzaron un 100% y el 2019 un 99%. De la misma forma, el departamento de Cochabamba del total de los gravámenes que paga, casi en su totalidad se originan en importaciones por las fronteras orureñas, el 2005 este monto significaba un 72%, el 2010 un 88%, el 2015 un 97% y el 2019 un 98% sobre el total de los gravámenes. Por su lado, La Paz, llegó el 2015 a pagar un 92% sobre la totalidad de sus gravámenes, para bajar el 2019 a un 86%. Oruro, por supuesto paga un porcentaje alto por la importación que pasa por sus propias fronteras, aunque resalta a la vista el hecho de que el 2010 sólo el 83% de sus gravámenes correspondía a la utilización de sus propias fronteras. Entre otras de las regiones con pagos de importancia, se puede ver que Santa Cruz el 2005 pagó un 64% sobre el total de sus gravámenes de importación vía carretera originados en las fronteras de Oruro, aumentando este porcentaje a un 79% el 2010 y a un 88% para el 2015 y 2019. El de Santa Cruz es un caso especial en vista de que si bien el porcentaje de utilización de las fronteras orureñas no es elevado, sí lo es el pago de gravámenes, o sea, paga más gravámenes importando vía Oruro, debido seguramente al tipo de productos. También debemos resaltar que los departamentos de Potosí y Tarija son los que menos dependen de las fronteras orureñas, en vista de que el 2019 sólo representaban un 20 y 26% sobre sus importaciones y gravámenes totales respectivamente. Por último, los departamentos de Beni y Pando, si bien al exportar utilizan las fronteras de Oruro, al importar su utilización es muy baja y por lo tanto, el pago de gravámenes también, por lo menos para el 2019.

GRÁFICO IV.19. GRAVÁMENES DE IMPORTACIÓN DEPARTAMENTALES POR CARRETERA VÍA ORURO: ARICA O IQUIQUE (En %)



Fuente: INE, elaboración propia

Por último, y para terminar con una idea completa de los productos que se importan por las fronteras orureñas, presentamos a continuación una tabla que resume los principales productos importados vía Iquique. Los principales son *equipo rodante de transporte y vehículos de transporte particular*, con 18% y 16% respectivamente para el 2019. Con 10% *maquinaria industrial*, con 5% *máquinas y aparatos de uso doméstico* y *material de transporte y tracción para la agricultura*. Con 6%, *partes y accesorios de equipo de transporte*; *combustibles elaborados* con 8%, y *otros bienes de consumo no duradero, productos agropecuarios elaborados no alimenticios y productos químicos y farmacéuticos semielaborados*, con 4% el 2019 los tres.

TABLA IV.4. PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE IQUIQUE (En %)

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS IQUIQUE	2005	2010	2015	2019
COMBUSTIBLES ELABORADOS	0	0	0	8
EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE	28	14	32	18
MAQUINARIA INDUSTRIAL	4	25	14	10
MAQUINAS Y APARATOS DE USO DOMESTICO	8	7	3	5
MATERIAL DE TRANSPORTE Y TRACCION PARA LA AGRICULTURA	0	0	0	5
OTROS BIENES DE CONSUMO NO DURADERO	9	8	5	4
PARTES Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE	8	8	6	6
PRODUCTOS AGROPECUARIOS ELABORADOS, NO ALIMENTICIOS	2	5	4	4
PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS SEMIELABORADOS	2	1	1	4
VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR	15	8	24	16

Fuente: INE, elaboración propia

En la siguiente tabla se muestran los principales productos de importación desde Arica, para los años 2005, 2010, 2015 y 2019, en porcentaje. Los dos más importantes son *combustibles elaborados* y *maquinaria industrial*, que alcanzaron el 2019 a 12% (ambos). Los *productos químicos y farmacéuticos semielaborados*, representaron el 2019 el 10% del total de importaciones por esta frontera. Por otra parte, *vehículos de transporte particular* alcanzó un 7% sobre el total. *Materias primas elaborados*, llegó a un 5% el 2019. Por último, productos que llegaron a un 4% el 2019 fueron: *materias primas elaborados para la agricultura*, *materias primas semielaborados*, *otro equipo fijo para la industria*, *productos alimenticios elaborados* y *productos farmacéuticos y de tocador*.

TABLA IV.5. PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE ARICA (En %)

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS ARICA	2005	2010	2015	2019
COMBUSTIBLES ELABORADOS	6	9	7	12
MAQUINARIA INDUSTRIAL	10	14	18	12
MATERIAS PRIMAS ELABORADOS	4	4	4	5
MATERIAS PRIMAS ELABORADOS, PARA LA AGRICULTURA	5	3	3	4
MATERIAS PRIMAS SEMIELABORADOS	4	5	5	4
OTRO EQUIPO FIJO PARA LA INDUSTRIA	2	2	3	4
PARTES Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE	5	3	4	5
PRODUCTOS ALIMENTICIOS ELABORADOS	6	4	4	4
PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y DE TOCADOR	4	3	3	4
PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS SEMIELABORADOS	11	10	9	10
VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR	8	8	7	7

Fuente: INE, elaboración propia

Si bien, como acabamos de ver, gran parte de los gravámenes aduaneros se originan en las fronteras orureñas, una ley de hace varios años aprueba la posibilidad de nacionalizar las mercaderías más allá de las fronteras, conocida como “aduana interior”.

En ese sentido cabe mencionar que 5 son las aduanas que concentran la nacionalización del 70% de las mercaderías del país. Las citamos a continuación: aduana interior La Paz (18%); aduana interior Cochabamba (9%); aduana de frontera Tambo Quemado (14%); aduana interior Santa Cruz (21%); y, aduana aeropuerto Viru Viru (7%).

Sin duda, debemos preguntarnos si esta es una política en pro de la eficiencia o al diferir el control aduanero, más bien, se genera mayor corrupción, incentivo al contrabando, el hecho de promover actos ilícitos, y la posibilidad de pagar mayores multas por la devolución tardía de los Contenedores.

Sin duda el potencial y la importancia de las fronteras en territorio orureño con nuestro país vecino de Chile, se constituyen en una pieza fundamental del comercio internacional boliviano. Las fronteras más importantes para la importación son: Arica-Tambo Quemado, Corumbá-Puerto Suarez e Iquique-Pisiga.

Las importaciones vía carretera fueron las más importantes durante varios años, y el 2019 representaban un 83% sobre el total de las mismas. De ese total, el 60% circula por las fronteras de Oruro (Tambo Quemado y Pisiga), equivalente a una cifra cerca a los 5 mil millones de dólares americanos.

Los importadores más importantes de Bolivia son los departamentos de Santa Cruz, La Paz y Oruro. Lo mismo se repite vía carretera, pero si adicionamos a Cochabamba a este grupo resulta que entre estos cuatro departamentos se alcanza a más del 85% de las importaciones bolivianas.

Las importaciones vía carretera representan el 85% del volumen o peso respecto al total importado por el país, equivalente a más de 6 millones de toneladas para el 2019. Asimismo, son responsables del 84% de los gravámenes aduaneros pagados por las importaciones de productos de todo el país, equivalente a 3,276 millones de bolivianos para el 2019.

Las fronteras más importantes de Bolivia respecto al volumen o peso transportado son: Arica-Tambo Quemado, Corumbá-Puerto Suarez y Desaguadero, dado que el 2019 transportaron aproximadamente 4 millones de toneladas.

Las fronteras más importantes de Bolivia respecto de la generación de ingresos por gravámenes aduaneros son: Arica-Tambo Quemado e Iquique-Pisiga que juntas representan la generación del 74% de los gravámenes totales del país, equivalente a 2,400 millones de bolivianos aproximadamente.

Por otra parte, departamentos como Chuquisaca, Cochabamba y La Paz utilizan en un alto grado las fronteras orureñas para sus importaciones; Santa Cruz lo hace en un grado medio; y Pando, Beni, Potosí y Tarija las utilizan en un grado bajo. Sin embargo, cuando comparamos los departamentos según los montos de gravámenes de importaciones que pagan, resulta que la importancia de las fronteras orureñas aumenta dado que 5 departamentos generan o pagan por encima de un 80%, sobre los gravámenes totales de su departamento originados en las fronteras de Oruro.

Por último, es importante saber, que del total de gravámenes vía carreta de todo el país, un 87% se generan a través de importaciones vía las fronteras orureñas, equivalente a 2,405 millones de bolivianos, sobre un total de 2,760 MM de Bs. Sin embargo, las mismas son cobradas en su mayoría en “aduana interior”, fomentando sin duda: contrabando, ineficiencia y mayores costos para el importador.

V. PROPUESTA PUERTO SECO Y ADUANAS

Para introducirnos en la temática del Puerto Seco, inicialmente abordaremos dos temáticas importantes, que configuran el escenario en el que se inserta este proyecto tan anhelado por los orureños. Estos aspectos, de manera general permitirán configurar la necesidad de una propuesta integral, que no sólo promueva el comercio internacional como tal, sino, como instrumento en pro del crecimiento económico y el bienestar de la población.

V.1. BOLIVIA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Bolivia; desde la implantación del modelo libre mercado y la Nueva Política Económica, atravesó varias fases respecto al enfoque del comercio internacional referido especialmente al grado de apertura de la economía.

Un importante enfoque adoptado por casi todos los países latinoamericanos fue el de sustitución de importaciones, que se aplicó protegiendo al país de productos que podían producirse en el país, y en muchos casos incluso subsidiando a empresas nacionales o imponiendo aranceles elevados, o sea, el objetivo era cuidar la industria nacional. Sin embargo, hoy se sabe que esa protección debía ser pasajera, ya que si no tiene plazos, las empresas se vuelven ineficientes y su objetivo está enfocado sólo en la búsqueda de rentas y no en volverse competitivas. Además, un arancel impuesto a las importaciones es como un impuesto a las exportaciones ya que aprecia el tipo de cambio. En ese sentido y por muchas otras barreras, el resultado fue el fracaso de la política de incentivo a la industria nacional a través del comercio internacional y la sustitución de importaciones. No se crearon empleos y tampoco empresas.

Con el paso de los años tomó fuerza la idea de una mayor liberalización del comercio internacional con argumentos muy claros. Aumentó el consenso respecto a que el comercio cumple un papel muy importante en las políticas de crecimiento como mecanismo para elevar la competitividad y la productividad, así como para mejorar el acceso a productos y servicios de mejor calidad y de más bajo precio para los consumidores. No obstante, la evaluación actual es que el aprovechamiento de estas oportunidades no es automático y depende de una serie de factores que son relevantes para la generación de crecimiento y la reducción de la pobreza y la desigualdad.

Según la CEPAL (2013), uno de los grandes desafíos de la región y por supuesto de Bolivia, es el de mejorar la calidad de su inserción internacional, aumentando los efectos inclusivos del comercio, de modo que este pueda aportar a un desarrollo más equitativo. Para mejorar el potencial inclusivo del comercio internacional, los gobiernos necesitan promover una estrategia de inserción internacional en las redes de innovación y negocios tecnológicos, convertir la educación y la capacitación en el eje central de la transformación productiva, llevar a cabo programas para la incorporación de las pymes a las cadenas de valor internas y externas, fortalecer la coordinación interinstitucional y el enfoque integrado de las políticas, así como mejorar la competitividad con políticas activas que fomenten la igualdad.

Precisamente uno de los argumentos clave es que la heterogeneidad estructural de las economías es una de las principales causas de la gran desigualdad social que existe en los países, que a su vez explica en gran parte el bajo crecimiento de las últimas décadas. Las

grandes brechas internas refuerzan la brecha externa. Los sectores de baja productividad tienen grandes dificultades para innovar, adoptar tecnología e impulsar procesos de aprendizaje, la heterogeneidad interna agudiza los problemas de competitividad sistémica.

Con estas consideraciones en mente y recordando las gigantescas brechas entre los departamentos bolivianos, no podemos estar seguros si realmente el comercio internacional y la apertura comercial adoptada por nuestro país ha tenido resultados buenos o positivos para el crecimiento de nuestra economía. Por supuesto, también es importante pensar en que la irrupción de China a partir de los años 2000, ha desmantelado el esfuerzo de muchos países por la industrialización. Sin embargo, sí queda claro que una mejor inserción internacional hubiera reducido la heterogeneidad estructural de nuestra economía, si el aumento de la productividad hubiera favorecido a todos los sectores.

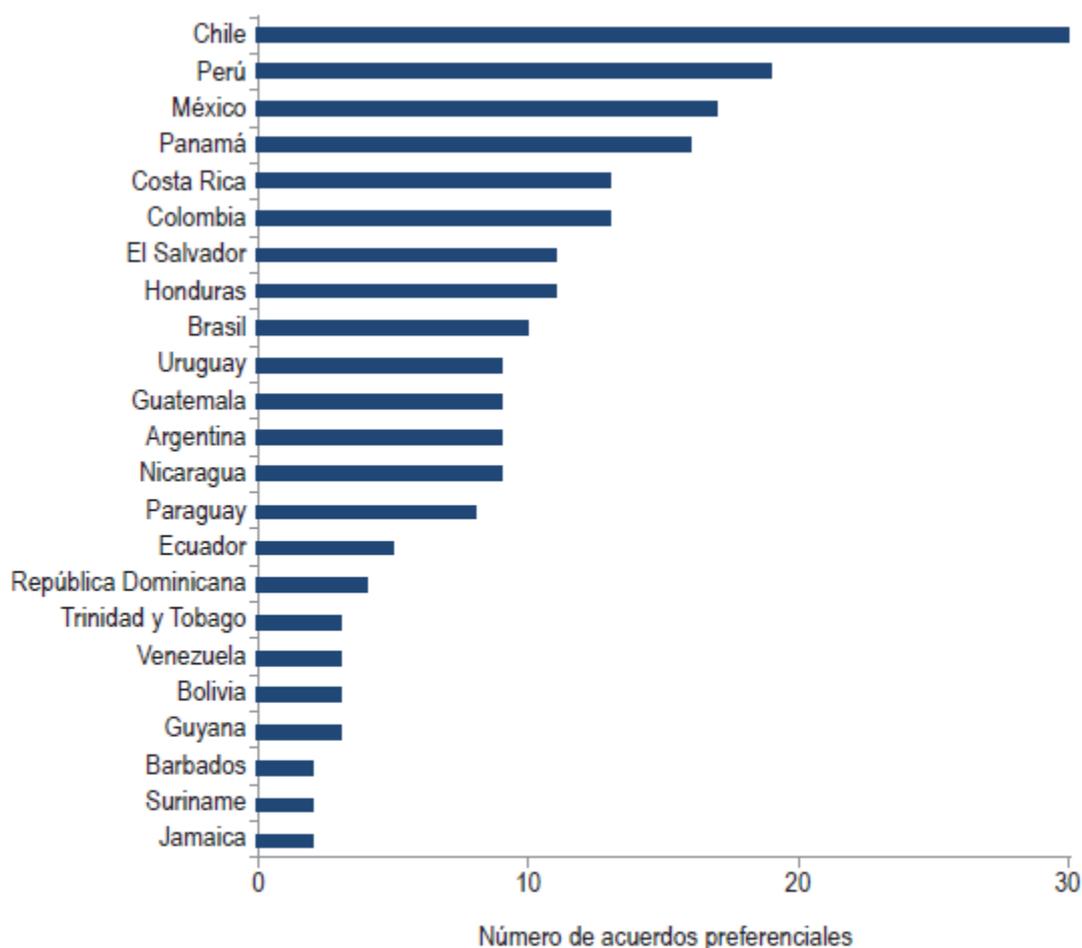
La idea es que una liberalización del comercio puede disminuir los ingresos del Estado al disminuir el ingreso por aranceles, sin embargo, si a mediano plazo prima el desarrollo exportador, la liberalización comercial estimula el crecimiento, lo que a su vez, puede favorecer la recaudación tributaria. La reducción de los aranceles tiene un efecto distinto según los productos afectados, el perfil del consumidor y las oportunidades laborales de la población más pobre. Es claro que se deben bajar los aranceles en pro de la acumulación de capital, como un incentivo no sólo a la inversión local sino también extranjera que acelera considerablemente el crecimiento.

Entonces, cabe preguntarnos si el proceso de liberalización del comercio le ha traído a Bolivia crecimiento.

Un estudio del BID (2019) evalúa el efecto o impacto neto positivo de la liberalización en el comercio como porcentaje del PIB, comparando países de América Latina y el Caribe. Es así, que Bolivia ocupa el puesto 24 de 26 países, sólo superando a Haití y Bahamas. Los primeros son Perú, Colombia, Brasil y Chile. Entonces, la liberalización del comercio tuvo un efecto casi nulo en el crecimiento, cuando además sabemos que lo cierto es que Bolivia sigue luchando contra los altos costos de la logística, la información y los trámites en la frontera, y no mejoró el conjunto y la eficacia de las redes de transporte y programas focalizados que mejoren las exportaciones y las inversiones.

Por otro lado, debe quedar claro que el incremento del comercio y el crecimiento no necesariamente aumentan la igualdad en los países o regiones, o sea, lo que importa no es sólo el crecimiento en sí, sino el patrón de crecimiento y la amplitud de la base productiva. En ese sentido, quizás hubiera sido mejor haber preparado a nuestro país antes de la apertura, y en ese momento, negociar un tratamiento diferenciado por ser un país en desarrollo y con serias debilidades, facilitando el acceso a mercados, subvencionando temporalmente empresas y promoviendo institucionalidad para dar soluciones a los problemas. Pero en los hechos esto no se dio, por el contexto que imponía políticas económicas mundiales y, además, por la ineficiencia en cuanto a nuestra política comercial internacional. Siguiendo estos argumentos; a continuación, se muestra un gráfico presentado en este estudio del BID, que sitúa a Bolivia en los últimos lugares respecto al número de acuerdos comerciales preferenciales.

GRÁFICO V.1. NÚMERO DE ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES. **América Latina y el Caribe, 2018**



Fuente: Cálculos propios con datos de la OMC.

Nota: Los acuerdos preferenciales abarcan todos los acuerdos recíprocos de comercio, incluidas las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras.

Una conclusión nefasta para Bolivia, es que no sólo el comercio no ha afectado de manera positiva al crecimiento, sino que nunca hemos tenido la capacidad de negociar condiciones satisfactorias respecto al comercio internacional (acuerdos preferenciales), condiciones que podían permitirnos un mayor crecimiento económico. Se ve con claridad en el gráfico anterior que países que cuentan con un mayor número de acuerdos comerciales, consiguieron que el comercio tenga un mayor efecto positivo en su crecimiento económico.

Entonces, si el éxito del comercio internacional en Bolivia ha sido tan relativo, ¿cómo ha afectado nuestra estructura productiva?. En el siguiente cuadro se muestra valiosa información respecto a las importaciones de materias primas, bienes intermedios y bienes de capital.

En el cuadro se resume en las 4 primeras columnas (después de la columna de “departamentos”), la relación de la importación de materias primas y bienes intermedios

(insumos) sobre el total de las importaciones de cada departamento, y en las 4 últimas, la relación de bienes de capital importados sobre el total de las importaciones.

Por ejemplo, el departamento de Oruro importó estos insumos; desde el 2005 al 2019, a un promedio de 65% sobre el total (bastante estable), o sea, que la economía orureña es altamente dependiente a las importaciones de insumos del exterior para poder utilizarlos en su producción, y sin duda, para exportar. Asimismo, sus importaciones de bienes de capital tienen una tendencia descendente para llegar a un 12% el 2019. Aunque debemos apuntar que, de estos 4 años presentados, sólo el 2010 sus exportaciones fueron superiores a sus importaciones (no se ve en el cuadro), por lo tanto, sus importaciones no son productivas o no se reproducen en exportaciones, por lo menos no suficientemente. Por otro lado, un caso parecido en torno a la dependencia a insumos extranjeros es el de Tarija, que alcanzó a un 76% de importación de insumos sobre el total de las importaciones de ese departamento el 2005, para luego bajar un poco hasta el 2015 (63%) y recuperar el 2019 para llegar a un 77%. A diferencia de Oruro, las exportaciones de Tarija fueron ampliamente superiores a las importaciones en el transcurso de los años presentados, aunque con tendencia a achicarse. De todas maneras, sus importaciones son más productivas que las de Oruro. Por supuesto, también debe llamarnos la atención de que Tarija sólo importa un 5% en bienes de capital sobre el total de sus importaciones, lo cual quizá se relaciona con el crecimiento negativo que experimentó los últimos años.

Tres casos ascendentes en la importación de insumos y descendentes en la importación de bienes de capital son los departamentos de Chuquisaca, Pando y Potosí. Tres casos descendentes en la importación de insumos y ascendentes en la importación de bienes de capital (aunque de manera leve) son los departamentos de La Paz, Beni y Cochabamba. Por último, Santa Cruz pertenece a este último grupo, pero con cambios más estables.

TABLA V.1. IMPORTACIONES PRODUCTIVAS

DEPARTAMENTOS	MAT. PRIMAS Y BS. INTERMEDIOS/IMPORT.				BS. DE CAPITAL/IMPORT.			
	2005	2010	2015	2019	2005	2010	2015	2019
CHUQUISACA	18	28	35	43	64	68	56	52
COCHABAMBA	41	44	36	39	33	29	42	36
LA PAZ	40	42	33	39	23	25	32	29
ORURO	65	66	66	66	15	20	17	12
TARIJA	76	72	63	77	16	17	22	5
BENI	68	68	23	45	0	7	15	18
POTOSÍ	48	64	74	72	47	29	16	21
PANDO	0	83	6	80	77	16	78	19
SANTA CRUZ	54	48	44	47	27	32	36	30

Fuente: INE, elaboración propia

Una conclusión muy importante debido a los datos presentados, es que el comercio internacional en Bolivia ha aportado con muy poca tecnología e inversión en capital físico respecto al gasto en materias primas y bienes intermedios. Si se quiere pensar en un mayor crecimiento vía comercio internacional, esta situación deberá invertirse, o sea, debemos importar un mayor porcentaje de bienes de capital y un menor porcentaje de materias

primas y bienes intermedios, para lograr en un mediano plazo un mayor y más sólido crecimiento económico.

Por último, el comercio internacional, por la vía de las importaciones propicia comercio en una región o un país, pero la posibilidad de que el comercio genere valor o crecimiento económico es muy reducida. Por lo tanto, ningún país puede apoyar su crecimiento en las importaciones y el comercio, dado además, que no es sostenible ya que depende del contexto internacional, o sea, de otros países. Por la vía de las exportaciones, queda claro que se constituye en el ingreso de las familias o las empresas, y la producción crea valor agregado y ganancias y, por lo tanto, crecimiento económico. Como conclusión importante, se desprende que el objetivo principal del comercio internacional es el de crear todas las condiciones para producir y exportar.

V.2. MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL CON CHILE

El 20 de octubre de 1904, Chile y Bolivia firmaron el Tratado de Paz y Amistad, que oficialmente concluyó la Guerra del Pacífico. Bajo este Tratado que entró en vigencia el 10 de marzo de 1905, la totalidad de la costa boliviana pasó a manos de Chile y Bolivia fue garantizada con el derecho de tránsito comercial a través de los puertos chilenos.

En 1937 se firma la Convención sobre Tránsito.

En el año 1975 se creó el Sistema Integrado de Tránsito (SIT), tomando como base el Tratado de Complementación Económica. Dicho Sistema fue creado con el fin de administrar correctamente entre las partes el Libre Tránsito acordado, y para evitar una serie de conflictos que se daban en los puertos de Arica y Antofagasta que son los puertos habilitados para el Libre Tránsito. El SIT sólo fue creado para las importaciones y no así para las exportaciones.

El SIT, para las mercaderías que utilizan Arica y Antofagasta, tiene los objetivos siguientes:

- Dar fiel cumplimiento al espíritu y letra del Tratado de 1904 y Convenciones Reglamentarias posteriores, de suerte que el puerto sea un mero punto de transbordo entre el medio marítimo y terrestre para la carga en tránsito a Bolivia.
- Reducir el tiempo de tránsito como asimismo los daños y mermas de la carga.
- Promover un aprovechamiento óptimo de los recursos físicos utilizados en el sistema de tránsito.
- Aprovechar la capacidad de almacenaje del puerto, para racionalizar el traspaso de carga entre los distintos medios de transporte que difieren enormemente a su capacidad unitaria y en la regulación del flujo de abastecimientos de los importadores individuales en Bolivia.
- Dejar claramente establecida la responsabilidad que corresponda a las naves, al puerto y a los medios terrestres por las pérdidas y mermas de la carga a fin de reducir el costo de seguros sobre la misma.

- Asegurar que la carga que ingrese a los puertos elegidos por Bolivia salga efectivamente del país.
- Propender a que se cumplan acuerdos internacionales bilaterales a todo lo relacionado con el transporte internacional de carga, protección del medio ambiente, fitosanitario, calidad de vida de las comunidades involucradas, etc.

Para el seguimiento de estas facilidades portuarias concedidas en el exterior, en 1996 se creó la Administración de Servicios Portuarios – Bolivia (ASP – B) en remplazo de la Administración Autónoma de Almacenes Aduaneros (AADAA).

La ASP-B realiza sus operaciones en varios puertos a fin de supervisar y respaldar las actividades de comercio exterior y facilitación del tránsito. Una de las funciones principales es la de establecer bodegas y recintos de almacenamiento para comercio exterior boliviano.

En Arica la ASP-B para coordinar el tránsito de la carga hacia y desde Bolivia, trabaja en forma conjunta con la Agencia Regional que tiene constituida en ese puerto la Aduana Nacional de Bolivia. En Antofagasta desempeña además las labores aduaneras, incluidas la inspección y verificación de cargamentos bolivianos.

Pese a los distintos intentos diplomáticos por parte de la Cancillería boliviana de que el puerto de Iquique sea habilitado como puerto de tránsito para la carga boliviana esta habilitación fue inicialmente pospuesta por las autoridades chilenas para facilitar primero su concesión y segundo para impedir de esta forma la presencia de instituciones bolivianas en este puerto, por lo que el Sistema Integrado de tránsito no está vigente para el Puerto de Iquique, pese al Decreto 141 del 13 de mayo de 2008, que indica la habilitación de zonas especiales en el puerto y la ciudad de Iquique bajo el régimen de Libre Tránsito.

Sin embargo de lo mencionado, el gobierno chileno emite la Resolución Exenta N° 6153 que establece un procedimiento uniforme para Aduanas de Arica, Iquique y Antofagasta, respecto del despacho de las cargas acogidas al régimen de libre tránsito del Tratado de Paz, Amistad y Comercio suscrito entre Chile y Bolivia el año 1904. Aunque en los hechos no se tiene algunas facilidades como el almacenaje gratuito de carga boliviana durante un año, que por supuesto, se debe recalcar que no se cumple del todo en los puertos incluidos en el Tratado de 1904.

Por otra parte, el esquema de modernización (privatización) de puertos emprendido en Chile mediante su Ley 19542 denominada “Ley Emporchi” “Modernización del sector portuario estatal” la cual estableció la creación de empresas portuarias autónomas con el propósito de concesionar la administración de los frentes de atraque, ha concesionado los puertos de Iquique, Antofagasta y Arica. Es así que para los puertos de Arica e Iquique se crean las empresas portuarias “Empresa Portuaria Arica – EPA” y “Empresa Portuaria Iquique – EPI” quienes concesionan el manejo portuario a “Terminal Portuario Arica S.A. – TPA” e “Iquique terminal Internacional S.A. – ITI”, respectivamente.

Similar situación se presenta en los puertos ubicados en territorio peruano sobre el Pacífico, puertos que prestan servicios a la carga boliviana fundamentados en el Tratado

de 1948 firmado entre Bolivia y Perú, el cual establece Libre tránsito recíproco entre los territorios de ambos países. Este Tratado establece la reserva de carga y el despacho a través de los agentes aduaneros bolivianos únicamente para la carga estatal. El puerto de Matarani ha sido también concesionado a una sola empresa operadora y administradora.

V.3. LA LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN BOLIVIA

El Banco Mundial publica cada dos años el Índice de Desempeño Logístico que mide el grado de competitividad y desempeño de la logística comercial para 160 países. El índice se compone de 6 indicadores que evalúan diferentes aspectos de manera subjetiva evaluando la eficiencia, calidad y competencia respecto a aduanas, transporte y logística, entre otros. Dichos indicadores los mencionamos a continuación:

1. **Aduanas.** Mide la eficiencia y administración de frontera.
2. **Infraestructura.** Mide la calidad de la infraestructura del comercio y transporte.
3. **Envíos internacionales.** Mide la facilidad de acordar precios de envíos competitivos.
4. **Logística.** Mide la calidad y competencia de los servicios logísticos.
5. **Rastreo y seguimiento.** Mide la habilidad de rastrear y seguir los despachos.
6. **Precisión.** Mide la frecuencia con que los envíos son entregados en el tiempo determinado o esperado.

Bolivia, en su puntuación al respecto de este índice para el 2018, ocupó el puesto 138 de los 160 países en el ranking, y respecto a los países Latinoamericanos y El Caribe, ocupa el puesto 19 de 23 países. El primer puesto lo ocupa Chile y los últimos Venezuela, Cuba, y en la cola Haití.

Es claro que, en términos del desarrollo logístico, Bolivia cuenta con una infraestructura que se deteriora, una eficiencia aduanera que también sigue el mismo camino, y envíos internacionales que conllevan cada vez menos facilidades. Por otro lado, El rastreo de carga y la trazabilidad es escasa, y depende de intermediarios, que por supuesto, hacen que las cargas estén expuestas a demoras que afectan los cumplimientos establecidos con los clientes.

En cambio, como mencionamos líneas arriba, a nivel regional el país con mejor desempeño logístico es nuestro principal socio comercial –por el hecho de la utilización de sus costas- Chile. Este país, ocupó la posición 34 a nivel mundial, y su puntuación se vio evidenciada fundamentalmente por el incremento en los indicadores de infraestructura y competencia de servicios logísticos. Aunque claro, algunos problemas se vieron evidenciados por los constantes paros y problemas laborales que no sólo paralizaron su comercio internacional, sino, también el de los bolivianos. En este orden de ideas es cierto que los problemas y características mencionados generan costos adicionales para el comercio internacional.

Según la ALADI (2017), los conflictos sociales en el puerto de Arica representan un costo para Bolivia equivalente a entre 6.9 y 8.6% de su comercio exterior diario. Asimismo, la mediterraneidad tiene un costo estimado de 2.1% de dicho comercio. Por lo tanto, Bolivia enfrenta un sobre costo de entre 9 y 10.7%, por factores naturales y “artificiales”.

Asimismo, la Fundación Milenio estimó que los costos de transporte en Bolivia alcanzan a un 10% del valor CIF comercializado, superior al 7.4% estimado por la CEPAL.

En el mismo documento se mencionan, 4 mecanismos a través de los cuales los países sin litoral se encuentran restringidos para su integración al mundo:

1. La relación política con los países de tránsito
2. La vulnerabilidad a los conflictos sociales en los países de tránsito.
3. La dependencia de la infraestructura de los países de tránsito.
4. La carga administrativa derivada de las exigencias del país de tránsito.

En este mismo documento cuantifican algunos costos de importancia por un paro en los países de tránsito:

- Con datos para el 2016, la afectación de una jornada en Chile asciende a 7,9 MM de USD, en Perú, hay una afectación diaria de 1,2 MM de USD, seguida de Brasil (1,2 MM) y Argentina 270 mil USD.
- Respecto a la afectación de las importaciones. Brasil (4,5 MM de USD), Argentina (2,3 MM de USD) y Perú (1,7 Mm de USD). La Afectación de una jornada de paro en Chile es de 11,8 MM de USD.

Asimismo, se mencionan los costos por transporte y operativos:

- Los costos de transporte de un camión de 35 toneladas por carretera de Arica a La Paz u Oruro pueden oscilar entre 1,200 o 1,300 dólares.
- Costos de estacionamiento por día; por demora (10 USD por camión), viáticos de los choferes (20 a 25 USD día).
- Costos de contrato. Los que van con carga y retornan vacíos. Entre el 70 y 80% de los camiones van y vuelven con carga. Los paros afectan ese porcentaje.
- Costos administrativos. Multas de empresas navieras por el retraso en subir o bajar carga (entre 100 a 200 USD en promedio, y por demoras en devolución de contenedores (45 USD por día, posteriores a los 15 días previstos, aunque esto puede ser mayor).
- Costos mecánicos. Costos por reparación por estar parados en temperaturas bajo cero en frontera.

Sumando todos los costos descritos, la pérdida máxima alcanza a 2,500 USD por camión diario, generados por un retraso o paro.

Unos 450 camiones diarios circulan en promedio por Arica, dado un comercio diario que pasa por el puerto de 13,1 millones de USD. El costo que implica 1 día de paro sobre el sector transporte, es equivalente al rango que va de 6,9 a 8,6% del valor diario de comercio que pasa por Arica.

En términos anuales, el costo por los conflictos suscitados en el puerto ascendió en 2016 a 20,9 millones de USD.

Por supuesto, estos problemas laborales que terminan en paro, pueden ocasionar varios impactos al aparato productivo:

1. Costos de transacción. Asociados al aumento de incertidumbre y la menor previsibilidad de las operaciones actuales y futuras, por lo que se hace más difícil la planificación.
2. Costos financieros por demoras en la cadena de pagos. Los paros en las fronteras tienen impactos financieros a nivel microeconómico.
3. Problemas de abastecimiento de insumos importados. Demoras en las operaciones de distintas empresas, freno en la línea de producción, y otros.
4. Multas y recargos por el incumplimiento de contratos de exportación al demorarse el embarque de la carga en puerto.
5. Costo intangible reputacional sobre la marca país, derivado de los conflictos externos a Bolivia.

Algunos documentos y una serie de acciones por lo menos en los últimos dos años, recomendaban invertir en la diversificación de vías de ingreso y salida de mercancías, bajo el argumento de que la concentración del comercio exterior en unos pocos puertos no parece la mejor solución e incluso la más rentable. En realidad, lo de rentable parece no tener asidero en la afirmación, dado que puede existir una diversidad de opciones para la exportación o importación del país, pero es claro que la que represente mejores ventajas y menores costos será la elegida.

Por otro lado, dado que Bolivia siempre utilizará puertos de países vecinos es claro que debe mantener y profundizar líneas de negociación y buenas relaciones en el ámbito político, institucional y por supuesto económico. Esto podrá reducir los costos inherentes a los conflictos sociales. Por esta razón, deben también negociarse cláusulas preferenciales para que estos conflictos no afecten la carga boliviana.

Pese a lo manifestado, lo que sí se constituye en una tarea pendiente es que se debe ampliar la logística y el transporte interno debe ser prioritario, así como el incremento en la infraestructura de transporte, la renovación y ampliación del parque automotor pesado, el mejoramiento y conclusión de caminos, la disminución de costos y obstáculos burocráticos al comercio, entre otros.

En términos de logística se debe reducir al mínimo los costos de transacción del comercio internacional, los más significativos se mencionan a continuación⁶:

- La mayoría de las empresas trabajan sólo en exportación o sólo en importación y al estar alejados de los centros de producción y zonas de transferencia de carga, el costo de transporte es un factor determinante. Por otro lado, en la mayoría de las empresas nacionales no existe un manejo de la logística en la Distribución Física Internacional (DFI)
- Hay un “flete falso” que incrementa el costo de transporte debido a que uno de los tramos lo realiza sin carga, lo cual implica un sobre costo para el contratante del transporte.
- Existen operadores de carga que funcionan como intermediarios, que efectúan la coordinación entre las operaciones de importación y exportación, por lo que los transportistas cuentan con agentes o representantes, que son como intermediarios

⁶ Extraído en parte de Flores y Endara (S/año).

adicionales. Por lo tanto, esto afecta a los costos de transporte y, por consiguiente, a los costos de transacción.

- Hay un flete falso de contenedores que deben ser devueltos vacíos a la naviera en sus recintos extraportuarios o en depósitos de contenedores en nuestro territorio, en algunos casos.
- Según los convenios con el Puerto de Arica derivados del Tratado de 1904, la zona de almacenaje es amplia y supuestamente gratuita para carga boliviana hasta en el lapso de un año, aunque en los hechos esto no es muy cierto. Por otro lado, una de las deficiencias de Iquique es el espacio para almacenaje que no es suficiente y, además, este puerto no se encuentra dentro del Tratado de 1904, aunque en los hechos los procedimientos no difieren con los puertos de Arica y Antofagasta, salvo en la cláusula de almacenaje. Sin embargo, en términos de almacenaje y el supuesto cobro puede ser negociado, especialmente por la gran promoción de esta ciudad para recibir la carga boliviana.
- En Arica se dio un congestionamiento de la carga, además de los problemas de paros y huelgas.
- El Puerto de Iquique en la actualidad tiene mayor capacidad de carga al contar con un mayor calado del Puerto. Los buques arriban directamente al Puerto sin hacer ninguna escala o transferencia a buques de menor capacidad como en el caso de Arica, por lo que el futuro de la carga a este Puerto es más promisorio.

V.4. UN PUERTO SECO PARA BOLIVIA

Por mucho tiempo se habla de la construcción de un Puerto Seco para Oruro, sin embargo, en el intento lo que siempre falló, entre otras cosas, fue el no contar con un área geográfica que cumpla con varias características: adecuada en tamaño, saneada en términos legales; que potencialmente pueda contar con todos los servicios, y que exista la voluntad política y la suficiente capacidad financiera. Sin duda las dos primeras, pueden ser resueltas a través de un esfuerzo operativo (aunque nunca se intentó), pero las dos últimas implican inversión de las instituciones y predisposición de nuestras autoridades para respaldar este proyecto, siempre y cuando exista un conocimiento cabal de la importancia del mismo.

Asimismo, una característica importante debería ser que el Puerto Seco; al ser una especie de pre puerto, cuente con un convenio con uno o varios de los puertos con los que coordinará sus servicios; para el caso del Puerto Seco Oruro: puerto Arica, Iquique y Antofagasta. Por supuesto, lo ideal sería que las navieras o las administradoras de puertos sean socios del Puerto Seco Oruro.

Por otro lado, no se tiene claridad acerca de la capacidad potencial de este emplazamiento. ¿Qué cantidad de bienes o monto de dinero circulan por las fronteras orureñas?, ¿qué tipo de bienes son?, ¿qué departamentos utilizan más nuestras fronteras?, ¿con qué servicios debería contar el Puerto Seco?, ¿por qué el Puerto seco debe ser en Oruro y no en otros departamentos?, entre muchas más cuestionantes. Aunque, hasta esta parte del documento muchas de estas preguntas ya fueron respondidas, serán puntualizadas en la presente sección.

Precisamente, el objetivo de esta sección, utilizando toda la información presentada será plantear una política integral para el aprovechamiento de las condiciones geográficas de Oruro, como un centro de servicios “pre portuarios”, que incluya servicios de aduana, donde el Puerto Seco es una parte fundamental, en pro no solamente de la región, sino de todo el país. Pero, además, la visión debe ser presentar un Puerto Seco, como parte de una política integral de desarrollo que incluya su encadenamiento a la industria productiva.

¿Qué es un Puerto Seco?

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) un Puerto Seco es: “Una instalación interior de uso común con carácter de autoridad pública, provista de instalaciones fijas que ofrecen servicios para el manejo y almacenamiento temporal de cualquier medio de transporte”.

Entre otras definiciones se tiene: “Un puerto seco es una terminal intermodal interior, conectada por carretera o riel con una o varias terminales marítimas, con la capacidad de posponer el control aduanero a la entrada en el puerto seco. Esta característica permite agilizar la salida de las mercancías de los puertos hacia su destino, contribuyendo a descongestionar sus operaciones”.

Según la Ley N°3316 del Puerto Seco Oruro del 16 de diciembre de 2005 se dispone financiar el desarrollo integral del departamento de Oruro, con los siguientes objetivos:

1. Concretar el corredor bioceánico central como objetivo prioritario.

2. Generar el encadenamiento productivo macro regional, con visión de desarrollo económico, humano, social y sostenible del Departamento de Oruro y nacional.

Es así que se crea el Puerto Seco en el departamento de Oruro definiéndolo como un espacio territorial como polo de desarrollo, con instalaciones e infraestructura necesarias para el acopio, manipuleo, distribución y selección de mercaderías y bienes de importación, exportación, en tránsito e internación temporal para su transporte a destino final en corredores. Realiza comercio nacional e internacional, servicios de transporte de nexos bioceánico y otras actividades propias de su naturaleza y esencia.

Asimismo, se establecen los siguientes objetivos del Puerto Seco:

1. Establecer en el departamento de Oruro un Centro de Acopio y Distribución de bienes y mercaderías de exportación, importación, en tránsito e internación temporal.
2. Establecer una plataforma de servicios en operaciones de tráfico de mercancías, exportación, importación, en tránsito e internación temporal.
3. Procesar la desaduanización y consolidación de mercaderías que ingresen al Puerto Seco.
4. Ofertar servicios de transporte ferroviario, vial y aéreo.

Por último, se establece que el Puerto Seco de Oruro es una persona jurídica de carácter público administrado por una entidad de economía mixta, con participación del Estado Boliviano a través de la Prefectura del Departamento y los Gobiernos Municipales involucrados y la iniciativa privada.

Lo cierto es que el llamado Puerto Seco Oruro se dedicará a la carga y descarga de contenedores y distribución de mercaderías en general. Deberá contar con áreas de recepción, acopio, distribución, reembarque y redespacho de toda clase de mercaderías.

Este emplazamiento deberá contar con galpones, silos, almacenes, sistemas de manipuleo, sistemas multimodales de transporte y por su puesto toda la tecnología adecuada y acorde con la modernidad. La idea es que un puerto seco tenga la capacidad de realizar labores aduaneras y trasladar las mercancías en tránsito aduanero hasta la terminal de carga, sin tener que realizar más labores aduaneras en el Puerto marítimo.

Por lo descrito líneas arriba, es muy importante recalcar que un Puerto Seco requiere, no solamente un acuerdo nacional para garantizar su funcionamiento, sino, ante todo, una alianza con un puerto marítimo. Para el caso de Oruro pueden ser: el puerto de Arica, Antofagasta e Iquique. Adicionalmente, el Puerto Seco incluye servicios de aduana, por lo que se debería pensar que éstos son servicios complementarios y no independientes. O sea, es imprescindible que los dos compartan un mismo espacio físico o varios espacios, pero de manera conjunta en el marco de un acuerdo nacional e internacional, ya sea un acuerdo de naturaleza política o solamente comercial.

Una evidencia también muy importante, es que un Puerto Seco debe permitir economías de escala, o sea, que el costo unitario de la distribución de la mercancía a través del Puerto Seco, sea más económico que el servicio directo desde el puerto de mar. Lo cual implica que todas aquellas actividades que no requieren ser realizadas necesariamente en el puerto

y que, por tanto, mejoran la eficacia del puerto y de sus operaciones se realicen en el puerto seco, reduciendo considerablemente el tiempo y los costos de expedición de contenedores (el tiempo promedio de los contenedores en el puerto es de 5 días a nivel mundial y si están con exceso de trabajo será de 10 días).

Los puertos secos constituyen nudos importantes de las cadenas de transporte internacional, además, son puntos de paso obligados, y en muchos casos fronteras en los que se produce una detención de las mercancías por razones aduaneras o bien por causas comerciales o fiscales.

Un tema muy importante es la definición y distinción de un puerto seco y una plataforma logística. Según Stock Logistic⁷ la diferencia es la intermodalidad, es decir, la articulación de diferentes modos de transporte utilizando una única medida de carga (generalmente contenedores). De esta manera se consigue realizar las operaciones de trasbordo de cualquier mercancía más rápidamente con la ventaja de que el control aduanero se realiza en este recinto, y no en el puerto tradicional.

Las razones para la implantación de un puerto seco atienden a criterios como vías de comunicación próximas, densidad de población, demanda comercial, conexiones internacionales...y conlleva importantes ahorros logísticos en las cadenas de suministros. Además, contribuyen enormemente a descongestionar los puertos marítimos tradicionales.

¿Qué problemas resuelve o qué objetivos tiene un Puerto Seco?

- Son una alternativa para la congestión de los puertos
- Provee de mayor seguridad a la carga boliviana de exportación e importación
- Disminución de carga vacía
- Disminución de multas por no devolución de contenedores
- Disminuye el contrabando
- Aumenta la eficiencia logística del comercio internacional de Bolivia
- Disminuye tiempos y costos en el proceso de importación y exportación
- Promueve encadenamientos productivos
- Mayor y mejor control, medición y planificación del comercio internacional

Servicios del Puerto Seco:

- Carga y descarga de vehículos en trenes y camiones.
- Manipulación de contenedores
- Depósito de contenedores llenos.
- Servicios aduaneros y para aduaneros (fitosanitario)
- Acarreo de la carga desde/hasta el cliente final.
- Reparación/lavado de contenedores.
- Consolidación y desconsolidación.
- Depósito de contenedores vacíos.
- Almacenaje de mercancías.
- Distribución de carga nacional e internacional

⁷ Empresa de transporte de carga internacional española.

- Organización y gestión del transporte hacia y desde el puerto de mar.
- Manipulación de vagones.
- Aparcamiento de camiones para acarreos.
- Servicios de atención a conductores de vehículos y a vehículos.
- Estación de servicio, cafeterías alojamiento, y otros.

Por otro lado, y quizás una de las funciones más importantes del Puerto Seco; independientemente de su propio funcionamiento es el encadenamiento del mismo a cadenas productivas que refieren las potencialidades o vocaciones productivas de cada departamento, por lo que facilidades arancelarias, su nexo directo con una Zona Económica Espacial, Zonas francas y una Zona industrial son de vital importancia para contribuir al crecimiento económico del país. Independientemente del grado de liberalización y el crecimiento del comercio internacional apuntalado por el Puerto Seco Oruro – Bolivia, de nada servirá si no enlazamos el resultado del mismo al crecimiento de las exportaciones y de la industria en general que pueda generar empleo, crecimiento y desarrollo.

En ese sentido y dentro de la misma normativa de la Ley del Puerto Seco en el artículo 9° se “**libera del gravamen Arancelario (GA) y el Impuesto al valor Agregado (IVA) a las importaciones de maquinaria y equipo** que no se producen en el país, con destino a las empresas productivas, agropecuarias, manufactureras, artesanales, pequeñas y medianas, minero metalurgia, minería chica y cooperativizada, establecidas en el Departamento de Oruro”. Asimismo, en el artículo 10° (De las transacciones en Zonas Francas de Oruro), las importaciones menores de \$us. 3.000.- (Tres Mil 00/100 Dólares Americanos) que se realicen en Territorio Aduanero Nacional desde las Zonas Francas de Oruro, que estén incluidas en las partidas arancelarias autorizadas, pagarán un impuesto único a la transacción del 3% para su comercialización en los módulos comerciales de la zona libre (ZONAS FRANCAS).

Por último, citar que después de la promulgación de la Ley del Puerto Seco se emitió una Reglamentación, a través del Decreto Supremo Nro. 293228 del 31 de octubre de 2007, la misma que después de una actualización y revisión exhaustiva debería ser elevada a rango de Ley para su cumplimiento obligatorio.

Revisando algunos de los postulados, tenemos que en el artículo 6 se determina que “La Prefectura del Departamento de Oruro y los Gobiernos Municipales involucrados propondrán proyectos que contribuyan al Complejo Productivo Macro Regional coordinando con los Ministerios de Producción y Microempresa y Planificación del Desarrollo a objeto de lograr el crecimiento y fortalecimiento de la producción de la región”.

Por otro lado, y respecto específicamente al funcionamiento del Puerto Seco, en el artículo 7 se menciona “Es un espacio territorial delimitado y cerrado, sin solución de continuidad, bajo control aduanero, **declarado como Zona Primaria Aduanera** que se constituye en un área de servicios de comercio exterior para manipular mercancías y su transporte a destino final en contenedores y de acuerdo a disposiciones vigentes”. Asimismo, se detallan las características del Puerto Seco, el tipo de control aduanero, los servicios tanto para exportaciones como para importaciones y la participación respecto a los operadores

del Puerto Seco. Además, se determina el tratamiento aduanero de las mercaderías, aspectos arancelarios, liberaciones y sus procedimientos.

En este orden de ideas, debe quedar claro como ya mencionamos líneas atrás, que es importante legislación que complemente el funcionamiento del Puerto Seco con el objetivo de promover el crecimiento de la productividad potenciando la industria departamental y nacional. Es así que brevemente mencionamos a continuación legislación vigente que fue poco efectiva en su aplicación.

La Ley N° 876 del 25 de mayo de 1986, promulgada por Victor Paz Estensoro decreta la “liberación de impuestos” a toda industria que se establezca en Oruro con un capital mayor a los 250 mil dólares, por un periodo de cinco años, o su equivalente en moneda nacional. Además, puntualiza que dicha inversión quedará liberada del pago de impuestos nacionales, departamentales, municipales y universitarios con excepción del impuesto a la renta personal. Este plazo se computará desde el día en que la industria empiece a producir; el periodo de organización de la fábrica no podrá exceder de dos años, quedando exceptuadas de estas liberaciones las fábricas de alcoholes, cervezas, vinos, aguardientes y licores. Asimismo, se liberan de impuestos nacionales, departamentales, municipales, universitarios y del impuesto sobre ventas, con excepción de los servicios prestados de almacenaje, movilización y estadía, a toda maquinaria importada al mismo departamento para el fin expresado anteriormente.

Por último, decreta que las construcciones o edificaciones que se realicen para el funcionamiento de las nuevas industrias en el departamento de Oruro, quedarán igualmente liberados de todos los impuestos nacionales, departamentales y municipales por un periodo no mayor a tres años.

Este esfuerzo nunca se concretó y la economía de Oruro no recibió nuevas inversiones.

Posteriormente, la Ley N° 967 del 26 de enero de 1988, también promulgada en la presidencia de Victor Paz Estensoro, modifica el artículo 1° de la Ley N°876, reduciendo el monto de inversión a cien mil dólares americanos, y extendiendo este beneficio al departamento de Potosí (modificando la Ley N° 877).

Continuando con estos esfuerzos legislativos se emitió el 18 de febrero de 1999 el Reglamento Operativo de Exenciones Tributarias establecidas en las leyes 876, 877 y 967. En el mismo se determinan algunos derechos (artículo 3): a) Exención del pago del Gravamen Arancelario Consolidado (GAC) e impuesto al Valor Agregado (IVA) para la importación de maquinarias destinadas exclusivamente a la instalación y funcionamiento de la nueva industria durante el periodo de organización; b) Exención del pago del Gravamen Arancelario Consolidado (GAC), en la importación de materias primas que están sujetas a un proceso de transformación física o química...siempre y cuando estas materias primas no sean producidas en el país; c) Exención del Impuesto a las Transacciones (IT) por la venta de sus productos, por un periodo de 5 años a partir del inicio de la producción de la industria. Por último, se decretan algunos procedimientos operativos para la implantación de esta Ley.

Después de 26 años de resultados poco visibles, el 27 de agosto de 2004 en la presidencia de Carlos D. Mesa Gisbert se promulga la Ley N° 2809, en cuyo artículo primero decreta lo siguiente: Modifíquese el Artículo 1° de la Ley N° 876, de 25 de abril de 1986,

ampliando el período de liberación del pago de impuestos nacionales, departamentales y municipales con excepción del impuesto a la renta personal a 10 años, para toda nueva industria manufacturera que se instale en el Departamento de Oruro, con un capital mayor a Cien Mil 00/100 Dólares Americanos (\$us. 100.000.-), que establece la Ley N° 967, de 25 de enero de 1988. Asimismo, establece que toda nueva empresa industrial manufacturera que goce de los beneficios establecidos por la presente Ley debe obligatoriamente permanecer en funcionamiento y producción, por un tiempo similar en la región, disponiéndose además que el Poder Ejecutivo, reglamentará en 45 días la presente Ley.

No conocemos ninguna reglamentación al respecto, por lo que, esta Ley no fue aplicada y por supuesto, el desarrollo de Oruro no recibió ningún impulso.

Por último, mencionar que es importante pensar integralmente en las políticas de comercio internacional y productividad de la región y del país, para lo cual un pilar esencial está relacionado con la voluntad y capacidad de nuestras autoridades, que cuenten con una visión clara y acompañen el sueño de los bolivianos y orureños para mejorar las condiciones del comercio internacional al servicio de la productividad y la industria del país.

A continuación, respondemos las preguntas planteadas al principio del acápite, para determinar la implementación del Puerto Seco Bolivia y la política de desarrollo integral que deben acompañar este emprendimiento:

¿Qué cantidad de bienes o monto de dinero circulan por las fronteras orureñas?

QUÉ MONTO CIRCULA POR LAS FRONTERAS ORUREÑAS?

Importaciones vía carretera el 2019 representaban un 83% sobre el total. De ese total, el 60% circula por las fronteras de Oruro (Tambo Quemado y Pisiga), equivalente a una cifra cerca a los 5 mil millones de dólares americanos.

Exportaciones vía carretera 2019, son un 40% del total (sin ducto) equivalente a 2,373 MM de USD. De ese total, el 61% circula por las fronteras de Oruro (Tambo Quemado y Pisiga), equivalente a una cifra cerca a los 1,500 millones USD

POR LAS FRONTERAS DE ORURO ANUALMENTE CIRCULAN ANUALMENTE 6,500 MILLONES DE USD, LO QUE REPRESENTA EL 60% DEL COMERCIO INTERNACIONAL BOLIVIANO, EXCEPTUANDO LA EXPORTACIÓN POR DUCTO Y AÉREA, ASÍ COMO LAS IMPORTACIONES AÉREAS

Es claro que el movimiento económico que genera el ingreso y entrada de mercaderías a través de las fronteras orureñas es determinante para la economía del país (más de la mitad del comercio internacional). Por supuesto, este potencial en definitiva se deriva de su ubicación geográfica estratégica para el comercio internacional.

QUÉ CANTIDAD DE BIENES CIRCULA POR LAS FRONTERAS ORUREÑAS?

Las importaciones vía carretera EL 2019 representan el 85% del volumen o peso total, equivalente a más de 6 MM Tn. 2.4 MM de Tn pasan por las fronteras orureñas.

Las exportaciones vía carretera representan el 57% del volumen o peso respecto al total, equivalente a casi 3 millones de toneladas para el 2019. Pasan por Oruro 1.2 MM de Tn del total.

POR LAS FRONTERAS DE ORURO ANUALMENTE CIRCULAN 3.6 MILLONES DE TONELADAS, LO QUE REPRESENTA EL 40% DEL VOLUMEN DEL COMERCIO INTERNACIONAL BOLIVIANO VÍA CARRETERA.

De la misma forma, cuando se presentan cifras relacionadas al volumen de las exportaciones e importaciones del país es notoria la importancia de las fronteras orureñas, más sabiendo que en gran medida el país depende del comercio internación vía carretera.

QUÉ CANTIDAD DE INGRESOS GENERA LAS FRONTERAS ORUREÑAS?

Las fronteras más importantes de Bolivia respecto de la generación de ingresos por gravámenes aduaneros son Arica – Tambo Quemado e Iquique – Pisiga que representan el 74% de los gravámenes del total del país, equivalente a 2,400 MM de Bs.

Del total de gravámenes vía carretera, un 87% se genera a través de las importaciones vía las fronteras orureñas, equivalente a 2,405 MM de Bs, de 2,760 MM de Bs. Sin embargo, las mismas son cobradas en su mayoría en “aduana interior”.

Por último, y un hecho que da aún mayor importancia a las fronteras orureñas es que del total de ingresos del país por el comercio internacional un 74% se genera de las fronteras orureñas y un 87% por la utilización del territorio orureño, pese a que gran parte de esta mercadería es nacionalizada en “aduana interior” de los diferentes departamentos. Como dato para el 2019, la Aduana Interior La Paz es responsable del 18% del total cobrado por gravámenes aduaneros, la Aduana Interior Santa Cruz con un 21%, Aduana de Frontera Tambo Quemado con un 14%, Aduana Interior Cochabamba y la Aduana Aeropuerto Viru Viru (9% y 7%).

¿Qué tipo de bienes son?

PRINCIPALES TIPOS DE BIENES DE LAS FRONTERAS ORUREÑAS

IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
<ul style="list-style-type: none">• COMBUSTIBLES ELABORADOS• EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE• MAQUINARIA INDUSTRIAL• VEHÍCULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR• PRODUCTOS QUÍMICOS Y FARMACÉUTICOS SEMIELABORADOS• PARTES Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE• MÁQUINAS Y APARATOS DE USO DOMÉSTICO	<ul style="list-style-type: none">• ESTAÑO METÁLICO• MINERAL DE PLATA• MINERAL DE ZINC• MINERAL DE PLOMO• NUECES DE BRASIL• QUINUA• SOYA Y PRODUCTOS DE SOYA• CARNE DE LA ESPECIE BOVINA• BORATOS

En el documento se tiene un detalle a nivel departamento, país y frontera de cada uno de los productos que salen e ingresan por las fronteras bolivianas y especialmente orureñas. En el caso de las importaciones se podría contar con un detalle más específico, para llegar no sólo al tipo de bienes sino al bien específico, pero dada la amplia variedad lo presentado en el cuadro anterior sirve como una referencia base. Recordemos, además, que tanto el puerto de Arica como el de Iquique son puertos multipropósito, de ahí la gran cantidad y variedad de bienes.

¿Qué departamentos utilizan más nuestras fronteras?

PRINCIPALES DEPARTAMENTOS QUE UTILIZAN FRONTERAS ORUREÑAS

IMPORTACIONES 60% DEL TOTAL	EXPORTACIONES 61% DEL TOTAL
<ul style="list-style-type: none">• CHUQUISACA 85%• LA PAZ 63%• COCHABAMBA 84%• ORURO 98%• POTOSÍ 12%• SANTA CRUZ 44%• TARIJA 6%• PANDO 12%• BENI 0%	<ul style="list-style-type: none">• CHUQUISACA 49%• LA PAZ 85%• COCHABAMBA 48%• ORURO 93%• POTOSÍ 65%• SANTA CRUZ 36%• TARIJA 3%• PANDO 83%• BENI 98%

La dependencia de todos los departamentos de Bolivia a las fronteras orureñas con Chile es evidente, sin que este término de “dependencia” tenga una connotación mala. El hecho de mejorar las condiciones de logística y en general del comercio internacional es útil y beneficioso para todos, porque contribuye con el desarrollo no sólo de la región, sino también del país en su conjunto.

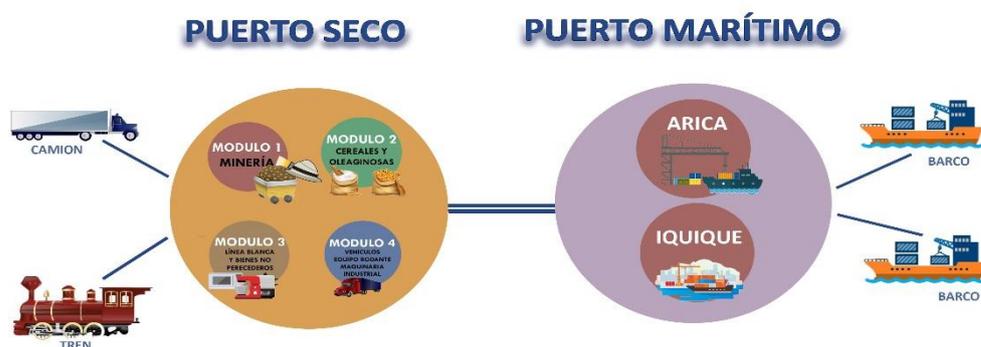
¿Cuál debería ser la configuración espacial del Puerto Seco?

Uno de los principales obstáculos para la implementación del Puerto Seco fue la constante discusión sobre la ubicación de los terrenos para su instalación. En el siguiente cuadro; inicialmente se muestra un diagrama que muestra la relación del Puerto Seco con el puerto marítimo, que por supuesto tiene que cumplir el requisito de “cercanía” y de “interconexión”. Oruro, sin duda es el lugar geográfico más cercano a dos puertos de gran importancia para Bolivia: Iquique y Arica. Por otro lado, cabe destacar también la relativa cercanía al puerto de Antofagasta.

La interconexión está relacionada, por una parte, a la relación directa que debería existir entre el Puerto Seco y los Puertos que toman los servicios del mismo, o son parte complementaria o descentralizada del servicio portuario marítimo. En este sentido, es sumamente importante que haya un relacionamiento directo entre los administradores de puertos marítimos, las navieras y el Puerto Seco Oruro – Bolivia; por supuesto, debe existir una conectividad digital y en tiempo real entre sus administraciones, y en lo posible, las administradoras de los puertos marítimos o las navieras deben formar parte accionaria del Puerto Seco. Por otra parte, es importante que el Puerto Seco esté interconectado con centros de comercio y producción al servicio, además, de los distintos departamentos del país. Oruro, sin duda alguna es el centro de interconexión carretero del país, y precisamente por eso es que su territorio y sus fronteras concentran gran parte de la carga de importación y exportación.

Por último es necesario que el Puerto Seco, por su misma naturaleza debería ser intermodal, por lo que la reactivación de servicio férreo permitirá la reducción de costos para el transporte de diferentes productos de exportación. Asimismo, se deberá plantear la construcción de la vía férrea Oruro – Arica y Oruro – Iquique.

PUERTO SECO ORURO - BOLIVIA



Diseño Gráfico: Gabriela Gamaliel Sandoval
Diseño Conceptual: Joshua A. Bustos Soto

Continuando con la propuesta y volviendo a las dificultades experimentadas en la búsqueda de terrenos para la implementación del Puerto Seco, en los dos cuadros siguientes se muestra la definición de 4 módulos de servicio distribuidos de manera estratégica en cuatro sectores geográficos distintos:

- **Módulo 1: Minería.** El módulo de minería comprende los servicios de transbordo y sistema de control integrado de minerales, que incluye el control de la calidad y la composición química, así como servicios de almacenaje, despacho y programación de carga hacia el puerto marítimo. Para la construcción de este Centro, ya existía acuerdos firmados con el Ministerio correspondiente desde el 2017. La ubicación propuesta es al lado este de la ciudad, más propiamente en la carretera hacia Challapata o Potosí. Por supuesto, el SENARECOM y la Aduana Nacional serán parte importante en este módulo.
- **Módulo 2: Cereales y Oleaginosas.** En Oruro, en el municipio de Caracollo ya se cuenta con 5 silos con una capacidad de almacenaje de 50 mil toneladas para alimentos agropecuarios, especialmente trigo, así como 4 pequeñas plantas de un poco más de 3 mil toneladas con dos líneas de molienda para la producción de 108 toneladas de harina de trigo por día. Es en este lugar que estamos proponiendo que se construya un segundo módulo destinado a cereales y oleaginosas. Entonces, la idea es que estos nuevos silos puedan almacenar por lo menos 300 mil toneladas, para quinua, soya, castaña y cuantos otros productos se requieran. Por supuesto, en este módulo se debe contar con todos los servicios aduaneros, controles fitosanitarios y de logística.
- **Módulo 3: Línea Blanca y Bienes no Perecederos.** La aduana de Pasto Grande se encuentra muy cerca de los predios del Puerto Seco Actual, y sabemos que fue nombrada en algún tiempo como “aduanas especializada” con el objetivo de agilizar la mercadería de importación proveniente de Iquique, acción que no tuvo éxito. Sin embargo, proponemos que en ese sector y esos predios se instale el

Módulo 3 del Puerto Seco destinado a línea blanca y bienes no perecederos, que es quizás uno de las especialidades de la frontera hacia Iquique. Se propone este módulo en ese lugar para evitar la contaminación de los suelos con otro tipo de mercaderías o equipos, en vista de que ese lugar es considerado como zona de recarga de aguas subterráneas. Se propone que cuente con una capacidad de almacenaje de 100 mil toneladas, cuente con servicios de aduana, zona logística y parqueo.

- **Módulo 4: Vehículos, Equipo Rodante y Maquinaria Industrial.** La ubicación propuesta para este módulo es por el camino hacia el Puente Español o Toledo. Se propone una capacidad para albergar 5 mil vehículos y se debe contar con servicios de mecánica, conversión de motores, aduana, logística y parqueo.

CONFIGURACIÓN ESPACIAL DEL PUERTO SECO

MÓDULO 1: MINERÍA

- Ubicación: carretera Vinto - Potosí.
- Capacidad: 100 mil toneladas

Control de exportaciones, incluye servicios del SENARECOM, laboratorio, almacenaje y aduana, zona logística y parqueo

MÓDULO 2: CEREALES Y OLEAGINOSAS

- Ubicación: carretera a la Joya
- Capacidad: 300 mil toneladas

Control de exportaciones e importaciones, incluye servicios fitosanitarios y aduana, zona logística y parqueo

CONFIGURACIÓN ESPACIAL DEL PUERTO SECO

MÓDULO 3: LÍNEA BLANCA Y BIENES NO PERECEDEROS

- Ubicación: carretera Oruro - Caracollo
- Capacidad: 100 mil toneladas de almacenaje

Control de exportaciones e importaciones, incluye servicios de aduana, zona logística y de parqueo

MÓDULO 4: VEHÍCULOS, EQUIPO RODANTE Y MAQUINARIA INDUSTRIAL

- Ubicación: carretera Oruro - Toledo
- Capacidad: 5 mil vehículos

Control de exportaciones e importaciones, incluye servicios mecánica, transformación de motores y aduana, zona logística y parqueo



Es sumamente importante recalcar que no sólo se propone un puerto seco con 4 módulos desconcentrados por los problemas respecto al perfeccionamiento del título de propiedad, sino que además permite desconcentrar el flujo logístico, tener un mayor control por especialidades, y configurar un territorio municipal e incluso metropolitano con vocación comercial e industrial.

En ese mismo orden de ideas, también es importante recomendar la interconexión digital de los cuatro módulos entre sí y de éstos con el puerto marítimo, por supuesto, esta propuesta requiere no sólo un acuerdo nacional sino también internacional que incluso; como mencionamos líneas atrás debería abrirse la posibilidad de que las navieras y las administradoras de puerto tanto de Arica como de Iquique sean socios accionarios del Puerto Seco.

¿Con qué servicios debería contar el Puerto Seco?

En el siguiente cuadro se muestra varios de los servicios del Puerto Seco. En realidad, son básicamente los mismos servicios de un puerto marítimo, ya que este pre puerto es como una entrada al puerto marítimo. Se realiza la consolidación de la carga, se programa y coordina con el puerto marítimo y se manda el camión calculando el tiempo que toma el viaje para así llegar al puerto marítimo sin superar los 5 días de estadía promedio, incluso reduciendo ese tiempo. Asimismo, al tener una planificación y coordinación directa, el transportista podrá retornar con carga llena, ya coordinada con anterioridad.

El objetivo principal reducir al mínimo los costos de transacción y aumentar la eficiencia en días de llegada, estadía y salida del puerto marítimo.



Si bien ya mencionamos los servicios del Puerto Seco de forma detallada, es necesario comentar algunos procedimientos que deben quedar claros.

La elección del modo de transporte de la carga hasta o desde el puerto debe ser producto del análisis de determinadas variables, entre las que cabe destacar, el tipo de carga, la distancia hacia o desde el puerto, la velocidad, la capacidad de arrastre y el costo. Todas estas variables deben convertirse en costo – eficientes con la implementación del Puerto Seco.

Para las importaciones; por ejemplo, las navieras tienen la necesidad de asegurarse la devolución de los contenedores en las mismas condiciones en que se entregan, por lo que exigen determinadas garantías. Asimismo, el préstamo de los contenedores implica un flete y un costo adicional por retrasos en la devolución que suele ser muy común por distintos factores. Es así que el puerto seco, no sólo es garante de los contenedores, sino que al tener la capacidad de consolidar y desconsolidar carga hace que el transportista no tenga la necesidad de llegar a destino con el contenedor. Lamentablemente la desconsolidación y desaduanización en “aduana interior” provoca retrasos e ineficiencias.

Para las exportaciones existen dos formas en cuanto al manipuleo y carga de los productos y el despacho por contenedor desde el local del exportador, la primera ya containerizada en origen (que es la más recomendable), y la segunda despacharla suelta para containerizarla recién en el puerto. Estos procedimientos serán solucionados por el Puerto Seco, al contar con capacidad de almacenaje y toda la logística para cumplir con este servicio, dando las garantías necesarias al exportador.

Para el primer caso hay que efectuar una coordinación entre la llegada del medio de transporte terrestre a puerto y la fecha aproximada de arribo de la nave que transportará la carga a ultramar. Si el medio de transporte terrestre con el contenedor arriba al puerto, días antes de la llegada del navío, el costo aumentará. Precisamente la coordinación directa que tendría el Puerto Seco con el puerto marítimo responde a esta preocupación, asegurando la continuidad de la carga y la reducción de tiempos y costos.

Cuando la carga es enviada por el exportador para su containerización, también debe analizarse la posibilidad de que la contratación del transporte marítimo incluya la recepción y la containerización de la carga. Esta acción quedará realizada en el Puerto Seco, por lo que el puerto marítimo recibe la carga de manera ágil. Por último, el Puerto Seco deberá coordinar la vuelta del medio de transporte con el puerto marítimo para evitar el flete falso o el retorno del camión vacío.

Como mencionamos líneas atrás, en términos de logística, se debe reducir al mínimo los costos de transacción del comercio internacional.

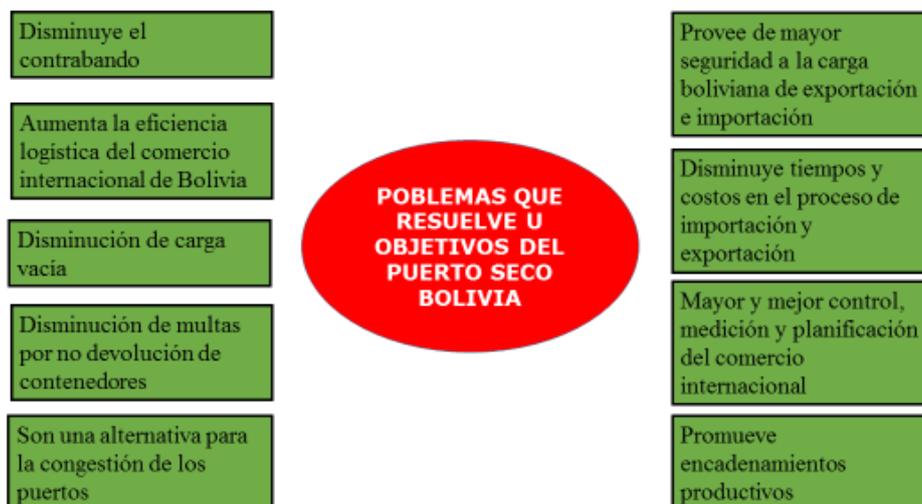
Si bien hay un flete falso al volver del puerto marítimo en el caso de una exportación, también existe otro debido a que, dado que los centros importadores se encuentran lejos de las zonas de transferencia de carga, se incrementa el costo del transporte porque los contenedores deben ser devueltos vacíos a sus recintos extraportuarios, para nuestro caso, el Puerto Seco. Regularmente, el importador deberá llegar a su destino con la carga ya des consolidada devolviendo el contenedor en el Puerto Seco, pero si esto no ocurriera, el tiempo del préstamo deberá correr a partir de la salida de sus recintos y con la garantía de la misma institución.

Por otro lado, en la actualidad existe un sinnúmero de operadores que hacen de intermediarios, efectuando tareas de coordinación entre las operaciones de exportación e importación, tarea que será dejada de lado y será asumida por la administración del Puerto Seco.

Por último, si bien la carga boliviana a través del Tratado de 1904 y Acuerdos posteriores tiene la posibilidad de utilizar el almacenaje de manera gratuita en los puertos de Arica y Antofagasta (no Iquique), es importante pensar en que este sea un servicio casi gratuito en el Puerto Seco, pero que de todas maneras sea conveniente para el empresario importador o exportador, dada las facilidades logísticas y de coordinación con el puerto marítimo, reduciendo tiempo y otros costos de transacción.

¿Cuáles son los problemas que resuelve y los objetivos que persigue el Puerto Seco?

Pese a que ya se mencionó con anterioridad, en el cuadro siguiente se expresan algunos de los problemas que resuelve el Puerto Seco, así como algunos de los objetivos que persigue. Los mismos también quedaron explicados y sustentados en la definición del servicio que presta.



Uno de los principales objetivos que no debemos perder de vista es que el Puerto Seco podrá disminuir el contrabando, ya que se constituye en un centro logístico que permite el mayor control de la carga de importación, y por supuesto, una mejor planificación del comercio internacional dada la coordinación directa que debería existir con los puertos marítimos. Sin embargo, debemos apuntar que las mismas condiciones arancelarias y para arancelarias durante varios años han incentivado el contrabando, debido al coste – beneficio y el trade off que existe entre traer o importar de manera legal o no, las mercaderías. Es claro entonces que el Estado debe contar con una normativa y un ambiente propicio para que el comercio internacional y los operadores del mismo, prefieran traer las mercaderías y nacionalizarlas en el Puerto Seco y no de manera ilegal.

Por lo tanto, el Puerto Seco no sólo debe facilitar el comercio internacional, sino también se deben modificar o reducir los excesivos aranceles y un conjunto de medidas que incentiven las importaciones legales. Sólo así se podrá contar con estadísticas exactas para la planificación del comercio y además, las políticas de gobierno podrán ser costo – efectivas. Sin duda, podría parecer que estas medidas incidirían de manera negativa a los ingresos del Estado, pero si estamos seguros que estas políticas incrementarán de manera positiva las cantidades, éstas podrán rebalancear los ingresos, y sin duda, con otras medidas de política adicionales, incentivar la industria nacional enfocada en el mercado interno y en el mercado de las exportaciones.

¿Por qué el Puerto seco debe ser en Oruro y no en otros departamentos?

Para responder adecuadamente esta cuestionante; independientemente de lo argumentado hasta esta sección, inicialmente presentamos dos cuadros que reivindican el potencial oreño como punto neurálgico para el comercio internacional de Bolivia.

En el cuadro, se muestra la comparación de los Puertos de Arica e Iquique, con el fin de comprobar el gran desempeño del Puerto de Iquique durante los últimos años, hecho que permitió superar notoriamente los servicios prestados por Arica pese a ser el puerto tradicional y más utilizado por la carga boliviana.

Este hecho cobra importancia porque consolida la posición geográfica estratégica de Oruro, por la cercanía no sólo a este puerto, sino también al mismo Puerto de Arica e incluso Antofagasta.

En la primera parte del cuadro se muestra la carga transferida en los dos puertos para la anterior gestión (2019), existiendo una diferencia a favor del Puerto de Arica. Sin embargo, sí hay diferencia en cuanto a la carga de *graneles* y la *fraccionada*. Iquique trabaja más con carga fraccionada y Arica con graneles.

Por otro lado, vemos que el 76% de la carga que maneja Arica tiene procedencia o destino Bolivia y sabemos también que sufre de una alta congestión. En cambio Iquique, sólo reporta un 26% de carga boliviana, lo cual hace pensar la posibilidad de aumentar el uso de ese puerto, como ha estado ocurriendo los últimos años.

El Puerto de Iquique tiene un mayor calado, menor capacidad de almacenaje, pero puede recibir un mayor número de naves y de mayor envergadura. El número de naves recaladas en el Puerto de Iquique supera a las de Arica en más de 100 naves al año, y duplica las Toneladas de Registro Grueso, por lo tanto, recibe naves de mayor envergadura, hecho que ya lo habíamos mencionado con anterioridad.

Si comparamos las naves con un rango mayor a las 40 mil Toneladas de Registro Grueso, Arica recibe 70 al año e Iquique 256.

Por último, el Puerto de Iquique utiliza menos horas por nave, respecto a su permanencia en el Puerto.

Si bien es notoria la superioridad del Puerto Iquique respecto al Puerto Arica, es importante profundizar la relación con esta institución, no sólo por el potencial del mismo, sino también por la cercanía a este Puerto. Es importante recalcar, por último, que existe voluntad política por parte de las autoridades chilenas en Iquique, requisito indispensable para llegar a acuerdos en beneficio de los dos países.

CUADRO COMPARATIVO PUERTOS ARICA E IQUIQUE (2019)

	ARICA	IQUIQUE
Contenedores en Tn.	2,131,242	2,076,159
Graneles en Tn.	576,879	52,043
Fraccionada en Tn.	88,338	415,812
TOTAL	2,796,459	2,544,014
Composición de la carga	76% carga boliviana.	26% carga en tránsito, y de ese porcentaje el 97% es carga boliviana (*)
Calado (mts.)	10	11,4
Almacenamiento (Ha.)	28	5.3
Número de naves recaladas	359	473
Total de TGR (tonelada de registro grueso) de naves recaladas	11,230,689	24,588,804
Número de naves por rango TRG (más de 40,000)	70	256
Tiempo de permanencia en horas de naves en puerto	27	23

(*) el % restante está registrado como import. o export., puede ser carga boliviana

Fuente: Memorias anuales ITI y EPA, Boletín Estadístico Portuario 2019

Asimismo, es importante conocer que la carga de soya que es una de las más importantes del departamento de Santa Cruz y del país, ha ido disminuyendo en el tiempo, dado que utilizan una ruta de exportación por la hidrovía hasta llegar al Atlántico.

Precisamente en el siguiente gráfico se muestra la ruta actual de la soya boliviana para llegar a su principal destino: Colombia.

Las posibles rutas son: Santa Cruz, por tierra hasta Oruro, luego a Arica o al desaguadero, para luego despachar la carga de Matarani (puerto especializado en graneles). En ambos casos la carga toma entre 14 a 16 días para llegar a destino. La otra opción, que es la que más se está utilizando en la actualidad, es la utilización de la Hidrovía llegando al Atlántico para dar una vuelta hasta el Pacífico y posteriormente llegar a destino, el trayecto puede tomar hasta 60 días. En las dos opciones se utiliza el Puerto de Callao como Puerto Pivot. Pese a las grandes diferencias en tiempo de exportación, los costos de transacción de estas operaciones son comparables.

Por supuesto, esto debe llamarnos poderosamente la atención en el sentido de que la parte logística y de organización del comercio exterior, por lo menos respecto al negocio de la soya, con seguridad es muy deficiente y poco atractiva por el lado del Pacífico, con los puertos de Iquique, pero especialmente de Arica, realidad que debemos revertirla, en vista de que no sólo le interesa al Puerto Seco la producción de soya de Santa Cruz, sino también de la república hermana del Brasil.

Con seguridad las propuestas planteadas y especialmente la capacidad de almacenaje con la que contaría el Puerto Seco Oruro - Bolivia, podría atraer esa carga hacia el occidente, con el único propósito de dotar de mayor eficiencia en la atención al exportador, tanto en costos como en tiempo.



Como conclusión, para la instauración del Puerto Seco de Bolivia en el departamento de Oruro, debemos tomar en cuenta las siguientes potencialidades:

- Oruro cuenta con la mayor cantidad de kilómetros asfaltados, redes camineras e interconexiones viales con los demás departamentos de Bolivia.
- Oruro es el punto más cercano a los dos principales puertos del Pacífico: Pisiga y Tambo Quemado (Iquique y Arica).
- El 60% de las importaciones y el 61% de las exportaciones ya pasan por Oruro (vía carretera).
- El Puerto de Iquique, potencialmente se convertirá en uno de los Puertos más importantes del Pacífico chileno cercano a Bolivia, debido a su mayor calado, a que trabajan un mayor número de navieras y los buques más grandes pueden arribar a ese Puerto sin necesidad de algún transbordo de carga, además que existe mayor predisposición política de parte de sus autoridades, lo cual se refleja en el aumento vertiginoso del comercio internacional por ese puerto dadas las negociaciones comerciales que no requieren ser derivadas del Tratado de 1904. Lo cual quiere decir que en los hechos un acuerdo comercial supera, o por lo menos iguala las facilidades obtenidas por el acuerdo político.
- El Puerto de Iquique y Arica, con la consecuente internación de mercaderías a nuestro país son los que aportan en mayor medida al Tesoro General de la Nación por cobro de gravámenes aduaneros (87% del total) vía carretera, fronteras que se encuentran en territorio orureño.
- Por el clima propicio de Oruro se puede negociar el almacenaje y la exportación de soya, sus derivados y en general cereales y oleaginosas.
- Oruro cuenta con una de las primeras industrias del servicio de transporte de Bolivia, debido precisamente a su proximidad a los puertos y su vocación comercial.

Por último, es importante mencionar algunos hitos o políticas que posibiliten y consoliden la instalación del Puerto Seco Oruro – Bolivia:

- Conformación de la Sociedad Anónima con participación del Estado, privados y Navieras o las administradoras del Puerto Iquique y Arica.
- Los 4 módulos propuestos interconectados digitalmente, así como interconectados con los Puertos marítimos.
- Encadenamiento productivo con la industria nacional e internacional.
- Políticas de incentivos arancelarios y para arancelarios.
- Acuerdos comerciales con los Puertos.
- Infraestructura adecuada.
- Transporte intermodal: construcción de la vía férrea Oruro – Iquique y Oruro – Arica.
- Camino Oruro – Santa Cruz. Unir el departamento motor de la industria nacional con el departamento de vocación comercial más cercano al Pacífico se constituye, no sólo en un elemento esencial para mejorar el comercio internacional, sino en una unión del Oriente y del occidente.

V.5. ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DEL PUERTO SECO

Como ya mencionamos en anteriores secciones, uno de los requisitos importantes de la instauración del Puerto Seco a través de una política comercial es su encadenamiento a la industria. En este entendido, se propone actualizar y complementar las leyes ya mencionadas anteriormente para que se constituyan en el punto de partida de la reactivación económica del Departamento de Oruro, sostenida o apuntalada por el Puerto Seco.

Las medidas de política comercial e industrial para el incentivo a la industria orureña, se mencionan a continuación, a manera de propuesta:

- Liberación de los gravámenes aduaneros y del Impuesto al Valor Agregado a las importaciones de maquinaria y equipo que no se producen en el país.
- Exención del pago del Gravamen Arancelario, en la importación de materias primas que están sujetas a un proceso de transformación física o química...siempre y cuando estas materias primas no sean producidas en el país.
- Las importaciones menores a 5,000 dólares destinadas a Zonas Francas, pagarán un impuesto único a la transacción del 3% para su comercialización en los módulos comerciales de la zona libre.
- El Departamento de Oruro debe ser declarado como Zona Primaria Aduanera y Zona Económica Especial.
- Liberación de impuestos nacionales, departamentales y municipales por un lapso de 10 años a todas las industrias que se instalen en territorio orureño, con un capital igual o superior a los 10 años.
- Sesión gratuita de terrenos para cualquier industria que se instale en el departamento de Oruro. Asimismo, las construcciones o edificaciones que se realicen para el funcionamiento de industrias también quedarán liberadas de todos los impuestos nacionales, departamentales y municipales por un periodo no menor a 5 años.
- Exención del Impuesto a las Transacciones (IT) por la venta de sus productos, por un periodo de 5 años a partir del inicio de la producción de la industria.
- Liberación del Impuesto a las utilidades a empresas pequeñas y micro que se instalen en el departamento de Oruro, con la obligatoriedad de reinvertir el mismo.
- El municipio y la gobernación podrán autorizar de manera prioritaria el cambio de uso de suelo para la instalación de industrias, macromercados, zonas francas y otros.

Con este tipo de incentivos como base y con la disponibilidad de territorio para la instalación de zonas francas y zonas industriales, se propone los siguientes actores de la Nueva Zona Económica Especial: Departamento de Oruro.

- **PUERTO SECO ORURO – BOLIVIA.** Ya se desarrolló exhaustivamente.
- **ZONA INDUSTRIAL INTERNACIONAL.** Se trata de una zona industrial especializada para empresas internacionales que provean suministros insertos en la cadena de producción mundial, que podrán utilizar territorio boliviano – orureño para producir y llevar los insumos o bienes intermedios producidos a

fábricas que concluyen el proceso de transformación de un producto en otros países.

No sólo deben contar con todos los incentivos impositivos, arancelarios y otros, sino que además no serán alcanzados por impuestos por repatriación de utilidades o remesas al extranjero, en vista de que son parte de un proceso productivo y no producen para el consumo directo; sino más bien, por un solo impuesto único acorde a condiciones propicias para dotarles de competitividad internacional. Por supuesto, estarán sujetas a algunas condiciones:

- Más del 80% del personal contratado deberá ser de origen boliviano.
- Los insumos que requiera deberán ser provistos por empresas bolivianas de explotación primaria.
- Serán apoyadas con la correspondiente logística para importar unos pocos insumos, comprar a las empresas bolivianas otros y exportar estos suministros a la fábrica en otro país.

Para ejemplificar esta propuesta, supongamos que se instala en esta Zona Industrial Internacional una fábrica de chips. La misma seguramente requerirá metales, que deberán ser provistos por empresas nacionales a costo mínimo, sin ser afectado por el pago de la regalía (pero que sea competitivo) y pueda ser producido por la industria internacional. Asimismo, podría requerirse para este proceso productivo algún insumo importado, el cual será afectado por la exención propuesta por las leyes de incentivo a la producción. Por otro lado, el bien inmueble de la empresa también será liberado de este tipo de impuestos. Por último, la producción que exporta podrá ser gravada por un impuesto único y competitivo. Otros ejemplos, podrían ser fábricas que elaboran partes de carros o de componentes eléctricos.

La facilidad adicional será que estas fábricas se sitúan en una zona cercana a los puertos, para que puedan importar algunos insumos, fabricar el bien que ingresa a la cadena de suministros mundial y estar cerca de los puertos para su respectiva exportación.

- **ZONA INDUSTRIAL DEPARTAMENTAL.** Esta zona recibirá a empresas que reciban todos los incentivos mencionados anteriormente, sean parte del *cluster* de las empresas internacionales y tengan incentivos adicionales para exportar productos transformados.
- **ZONAS FRANCAS COMERCIALES.** Si bien estos emprendimientos se encuentran mencionados e inmersos dentro la normativa del Puerto Seco, se propone que los mismos puedan ser abiertos a la inversión privada. Por lo tanto, las Zonas Francas podrían ser enteramente privadas, siendo reguladas por el Estado, entonces son emprendimientos privados, bajo un régimen de prioridad pública. Contarían con la exención de gravámenes para importaciones menores a 5 mil dólares, pagando un impuesto único a la transacción de 3%. Por otro lado, sus predios también contarán con la exención de 5 años por impuestos municipales.

Como ejemplo podríamos citar que hace un tiempo la Asociación de Comerciantes 4to Centenario tenía prevista la construcción de un Mall gigante,

un poco más allá del Casco del Minero en la zona norte de la ciudad de Oruro; con ciertas condiciones, ese emprendimiento podría solicitar ser considerada como una Zona Franca Comercial, con todas las facilidades e incentivos previstos por el conjunto de normas a ser actualizadas y reforzadas. Asimismo, podrán existir varias zonas francas comerciales que cumplan con los requisitos de infraestructura, y un trámite mínimo y ágil para ser consideradas como tal.

Es así, que dentro este marco, el Puerto Seco Oruro – Bolivia se constituirá en un parte central del desarrollo productivo del departamento como una Zona Económica Especial.

ORURO – ZONA ECONÓMICA ESPECIAL

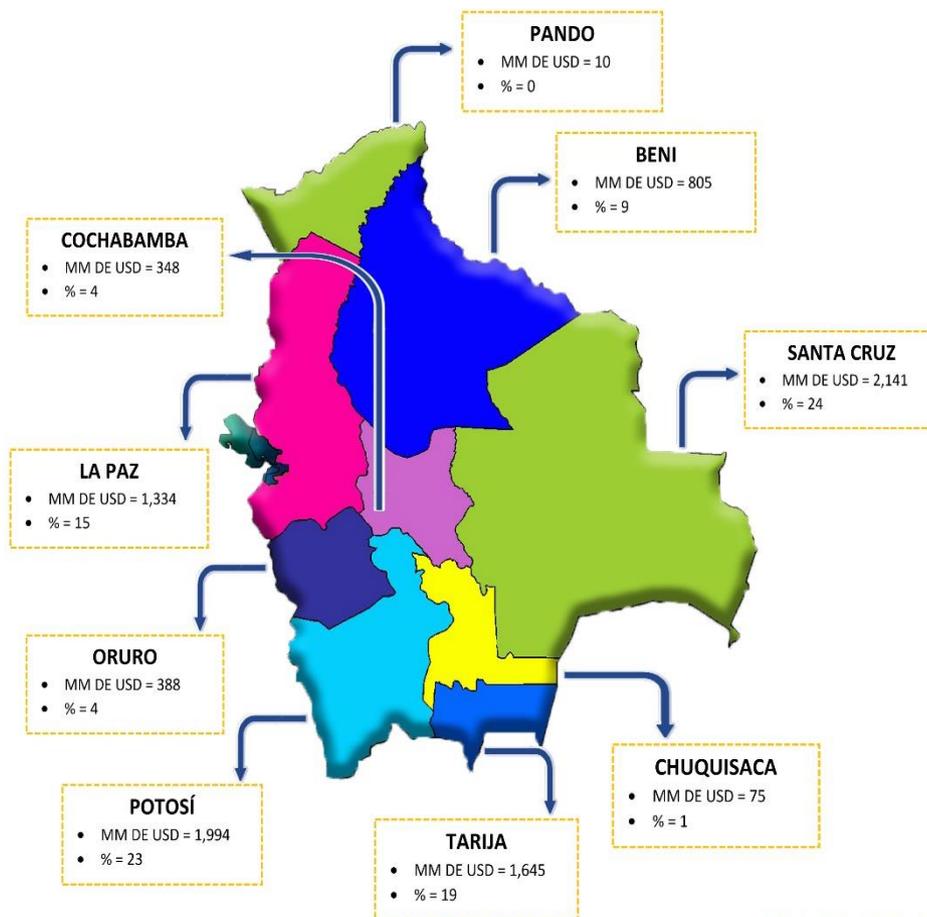


VI. REFERENCIAS

1. ALADI (2017). *Estudio sobre Impactos y Costos al Comercio Exterior Boliviano Relacionados a la Conflictividad Interna en Países de Tránsito*.
2. Alexina E. Flores Gallegos y José Endara Mollinedo (S/Año). *Análisis Comparativo para las Exportaciones Bolivianas a través de los Puertos de Iquique y Arica*. Cámara Nacional de Despachantes de Aduana, Instituto de Comercio Exterior y Aduanas, y Universitas Pacensis Divi Andre, (2014, probable).
3. CEPAL (2013). *Comercio Internacional y Desarrollo Inclusivo Construyendo Sinergias*. Naciones Unidas, Chile.
4. BID (2019). *De Promesas a Resultados en el Comercio Exterior Internacional: Lo que la Integración Global puede hacer por América Latina y el Caribe*. Editado por Mauricio Mesquita Moreira y Ernesto Stein.
5. DIRECTEMAR (2020). *Análisis Estadísticas Portuarias, Edición 2020*. Chile
6. David Suárez (2018). *Logística y Recursos Naturales en los Países sin Litoral: el caso de la soya y la chía en el Estado Plurinacional de Bolivia y Paraguay*. CEPAL
7. Memoria Anual 2019 Empresa Portuaria Iquique. EPA
8. Memoria Anual 2019. Empresa Portuaria Arica. Terminal Puerto Arica (TPA).
9. Memoria Integrada 2019. Puerto Arica. Empresa Portuaria Arica
10. Bellott (2017). *Oruro y su Economía en el Contexto Nacional*. Fundación Pasos Kanki.
11. Rubial Alberto (2016). *Estudio sobre los Efectos Económico – comerciales de la Mediterraneidad sobre el Comercio Exterior de Bolivia*. ALADI (Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo, PMDER).

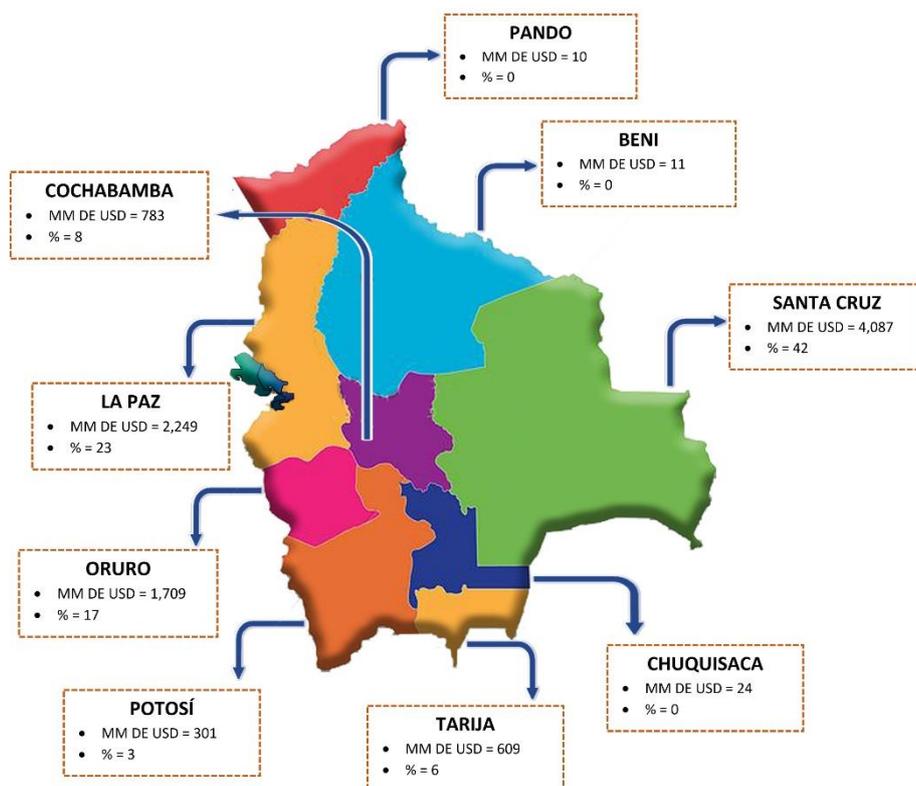
VII. ANEXO MAPAS

EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES 2019 (En Millones de dólares y en porcentaje respecto al total)



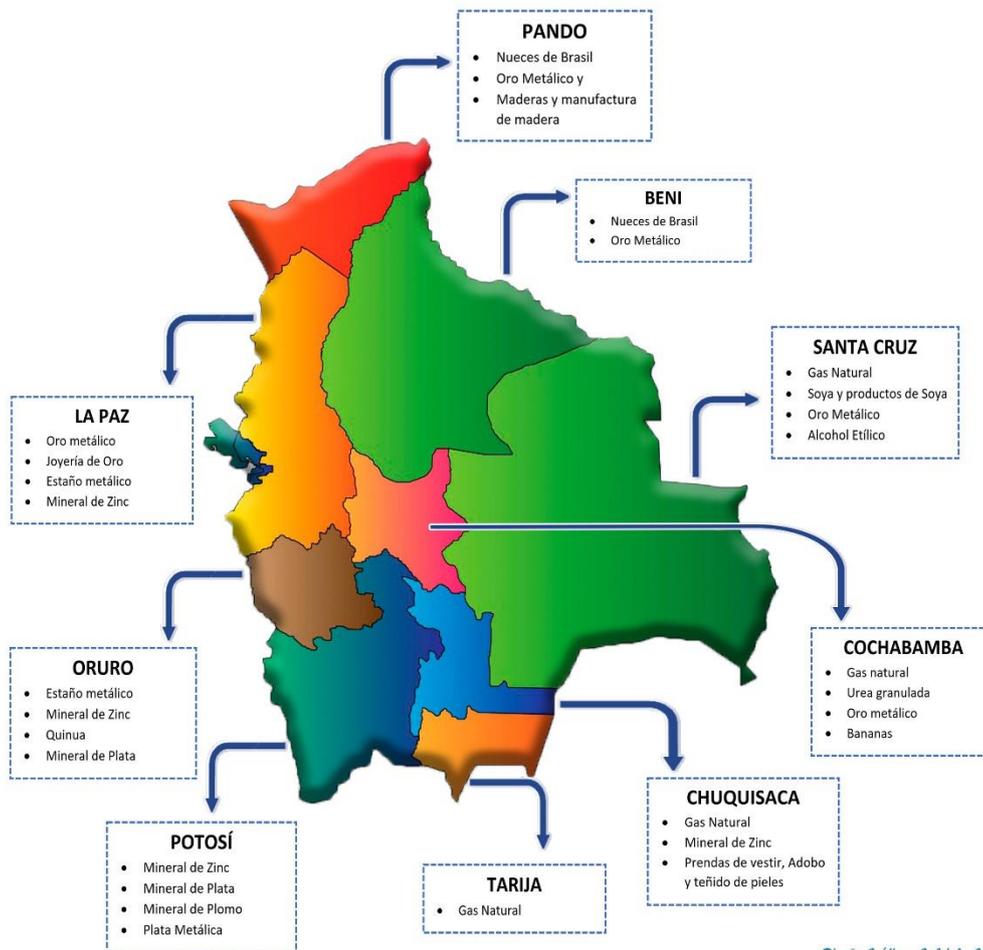
*Diseño Gráfico : Gabriela Condori Sánchez
Diseño Contenido: Joshua A. Bollott Sáenz*

IMPORTACIONES DEPARTAMENTALES 2019 (En Millones de dólares y en porcentaje respecto al total)



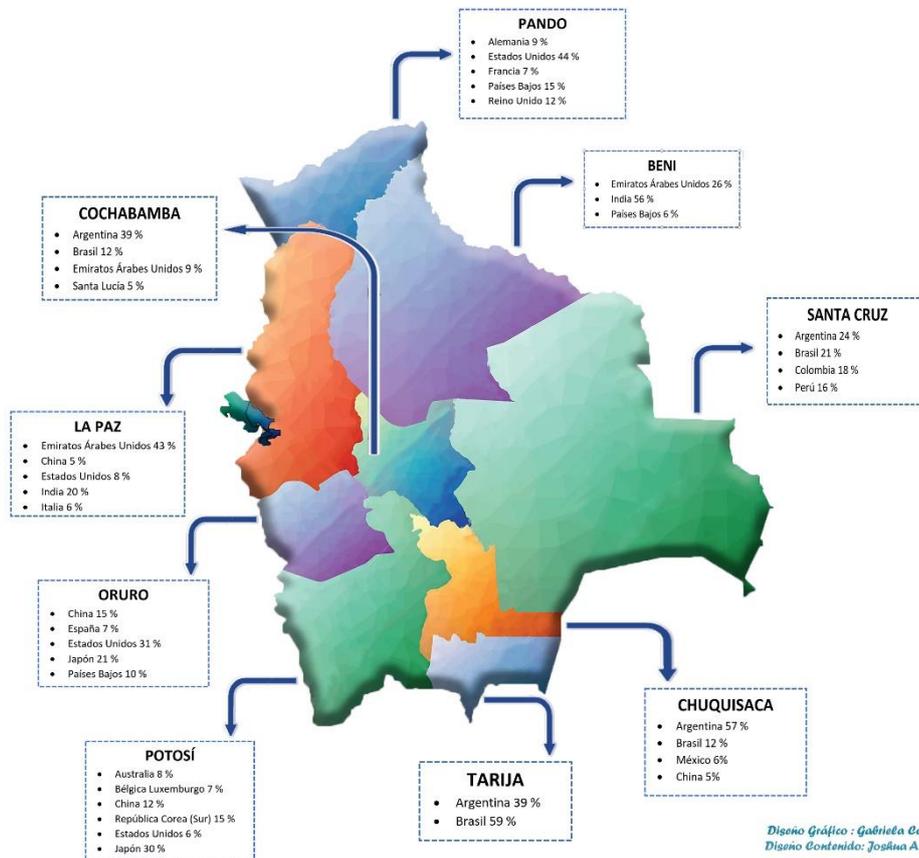
Diseño Gráfico : Gabriela Condori Sanchez
Diseño Contenido: Joshua A. Bellotti Sáenz

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DEPARTAMENTALES 2019

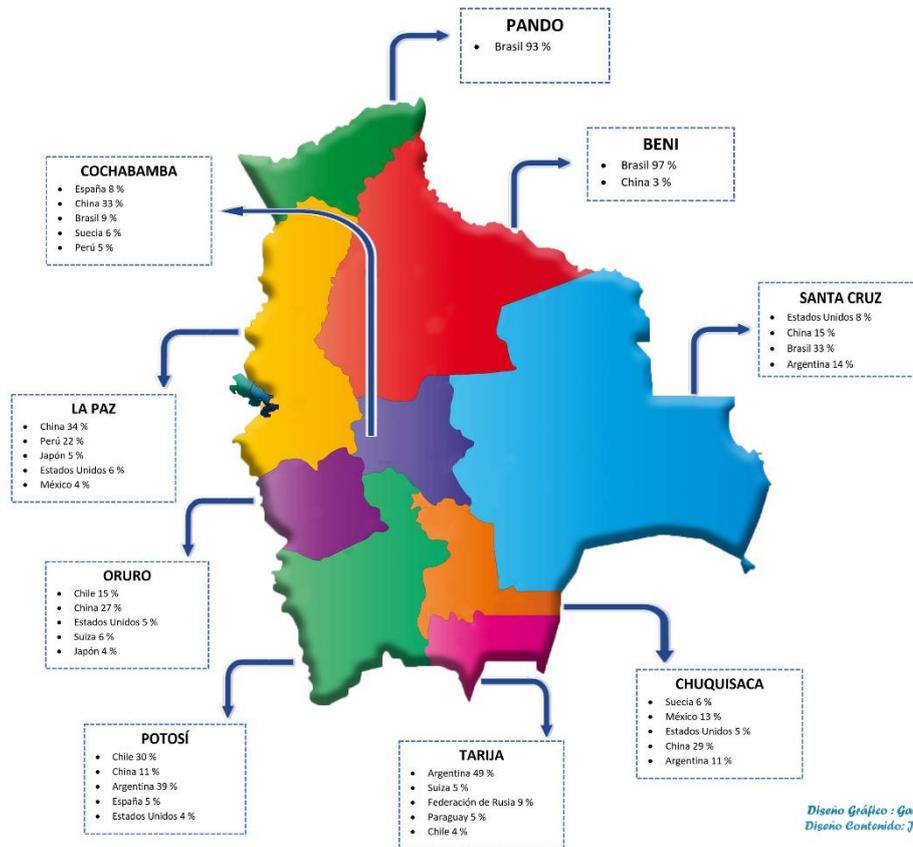


*Diseño Gráfico : Gabriela Condori Sanchez
Diseño Contenido: Joshua A. Ballott Sáenz*

PRINCIPALES PAÍSES DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES 2019

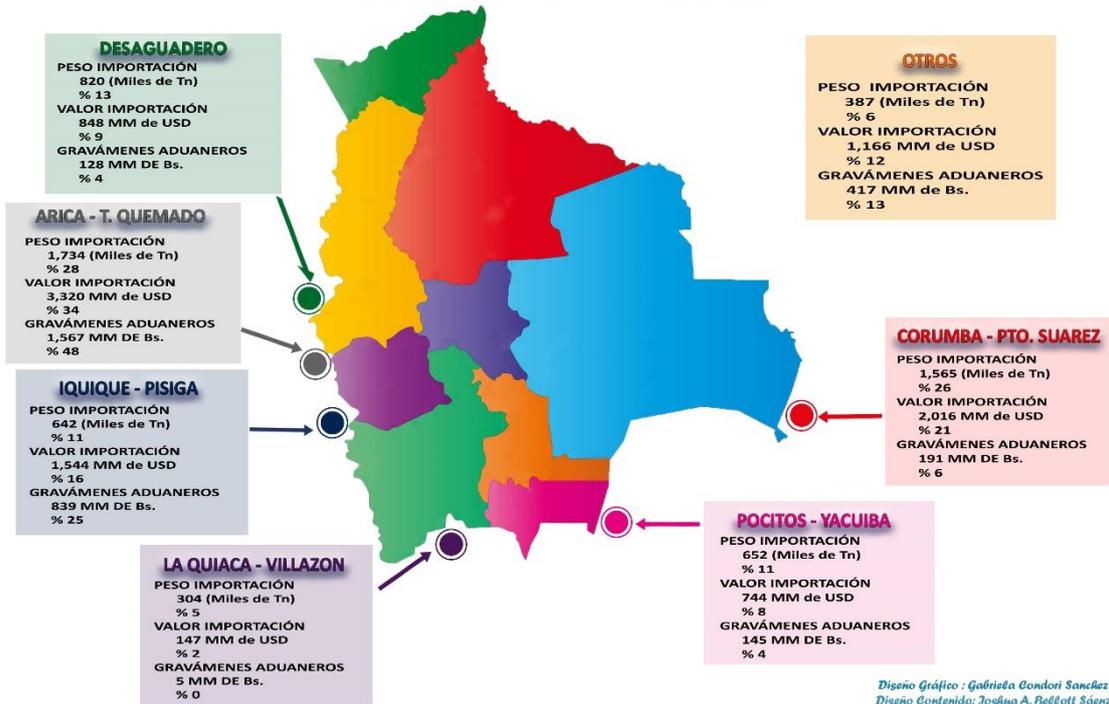


PRINCIPALES PAÍSES ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DEPARTAMENTALES 2019



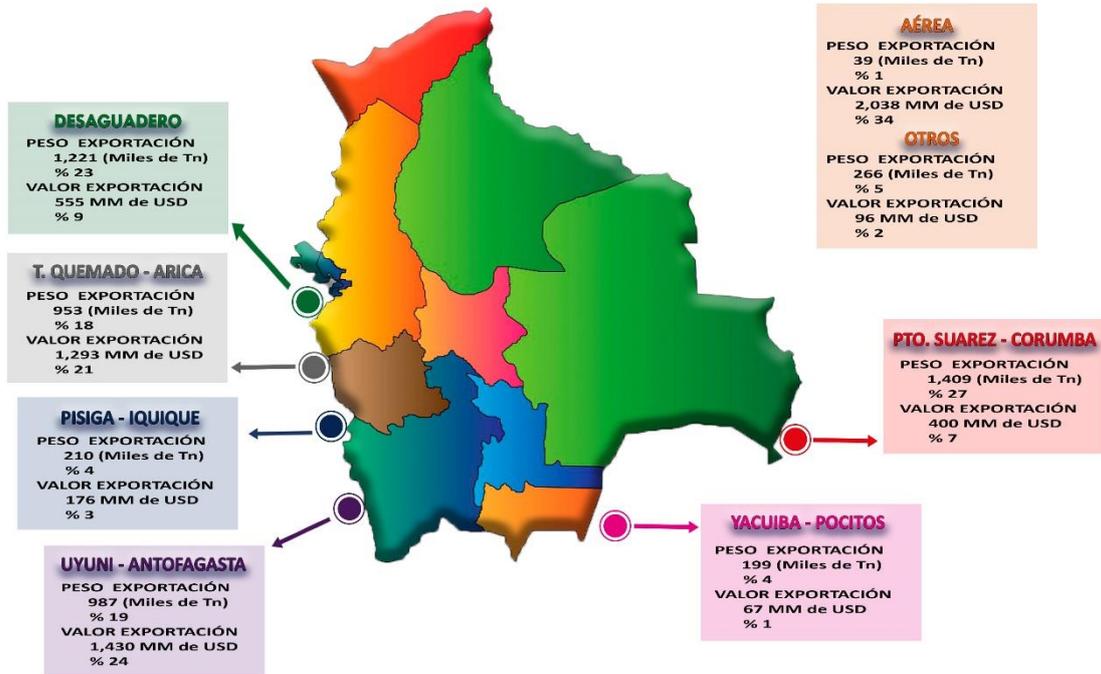
Diseño Gráfico: Gabriela Condori Sánchez
Diseño Contenido: Joshua A. Bellotti Sáenz

IMPORTACIONES POR FRONTERA DE ENTRADA EN PESO, VALOR Y GRAVAMEN ADUANERO 2019



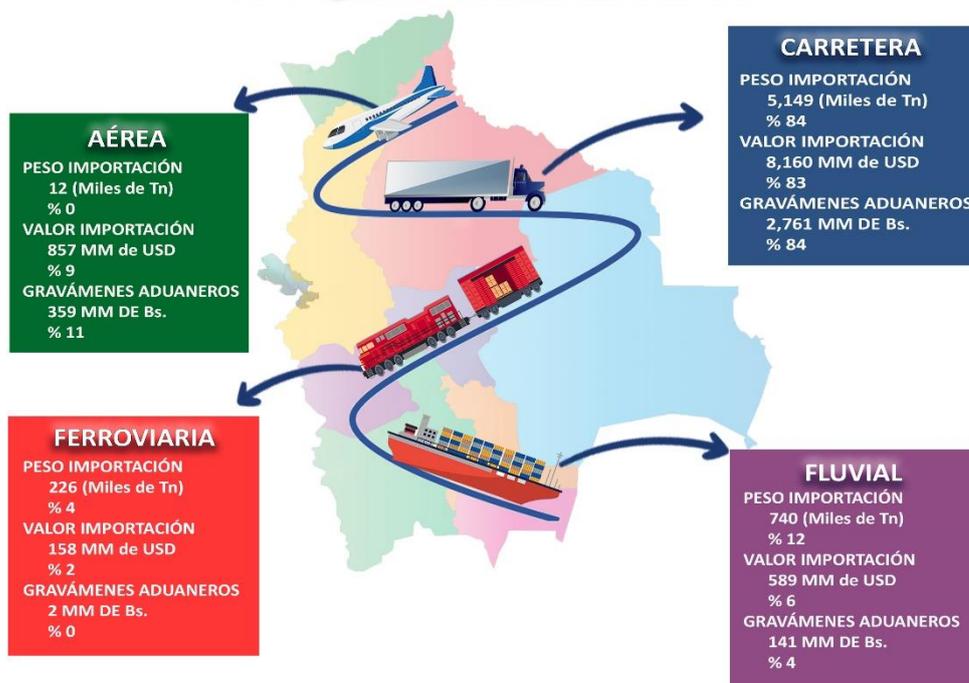
*Diseño Gráfico: Gabriela Condori Sanchez
Diseño Contenido: Joshua A. Bellott Sáenz*

EXPORTACIONES POR LAS 7 PRINCIPALES VÍAS DE SALIDA 2019



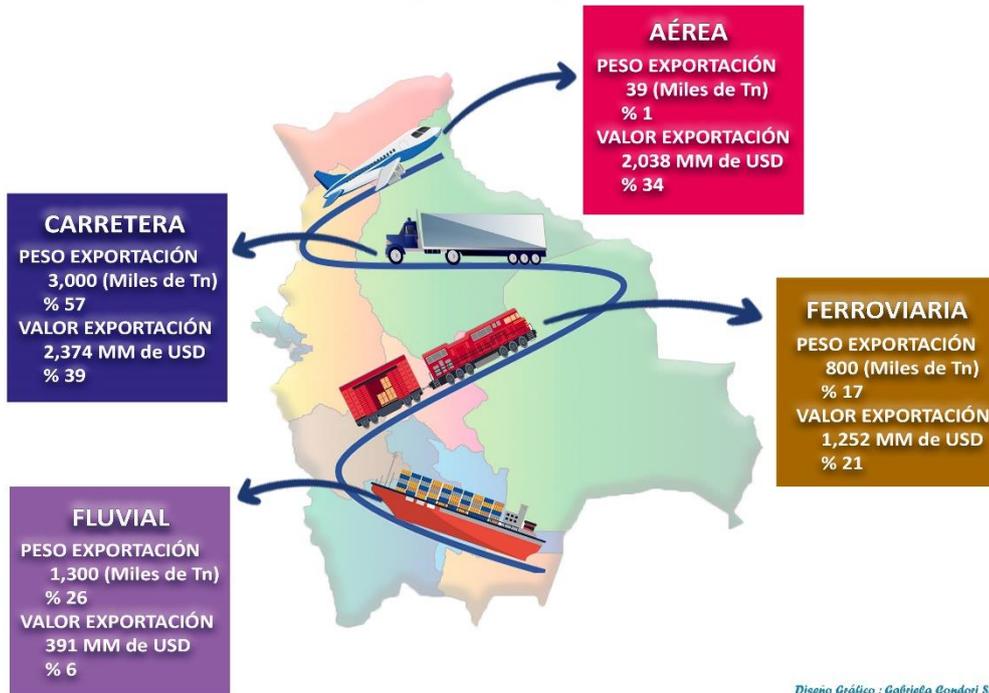
*Diseño Gráfico : Gabriela Condori Sanchez
Diseño Contenido: Joshua A. Ballott Sáenz*

IMPORTACIONES POR TIPO DE TRANSPORTE EN PESO, VALOR Y GRAVAMEN ADUANERO 2019



Diseño Gráfico : Gabriela Condori Sanchez
Diseño Contenido: Joshua A. Bellott Sáenz

EXPORTACIONES POR TIPO DE TRANSPORTE EN VALOR Y PESO 2019



Diseño Gráfico: Gabriela Bondori Sanchez
Diseño Contenido: Joshua A. Bellotti Sáenz