

CEBEC
CAINCO Av. Las Américas N° 7
E-mail: cebec@cainco.org.bo
Tel. (591-3) 333-4555 Int.413
Fax (591-3) 333-2353
Casilla 180
Santa Cruz - Bolivia

La Unión Europea un importante socio comercial para la CAN y Bolivia

Introducción

La Unión Europea (UE), conformada por 27 países¹ y con una población que supera los 498 millones de habitantes, es la primera economía a nivel mundial, con una participación porcentual en el PIB global que alcanza el 31%² y un ingreso per cápita promedio de US\$ 38.500 con un alto poder de compra, se constituye en una unión económica y monetaria de las cuales 16 países aplican el Euro como moneda única.

La Comunidad Andina (CAN), integrada por cuatro países Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y con una población de 96,9 millones de habitantes, es una Zona de Libre Comercio y Unión Aduanera³, tiene una participación en el PIB mundial del 1%⁴ con un ingreso per capita promedio de US\$ 4.500. En el año 2006 Venezuela denunció al acuerdo de Cartagena y abandonó la CAN decidiendo incorporarse al MERCOSUR.

1. Relaciones Comerciales CAN - UE

La Unión Europea es el segundo socio comercial más relevante de la Comunidad Andina, importancia relativa QUE se ha mantenido desde la década anterior. La balanza comercial de la CAN con la UE mantiene un superávit comercial positivo importante desde 1999, además de una evolución sostenida de las exportaciones e importaciones los últimos años (ver grafico 1).

El año 2007 las exportaciones de la CAN a la UE batieron record alcanzando un valor de US\$ 11.506 millones. Asimismo, las importaciones tuvieron un incremento importante que llegó a US\$ 8.306 con lo cual se tuvo un saldo positivo de US\$ 3.200 millones. En el periodo 2008, según datos disponibles a octubre, las exportaciones de la CAN hacia la UE tuvieron un valor de US\$ 10.528 millones y las

¹ Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

² Base de datos del FMI- octubre 2008

³ Las preferencia arancelarias alcanzan al 100% comprende la totalidad del universo arancelario y los países mantienen sus aranceles de importación frente a terceros.

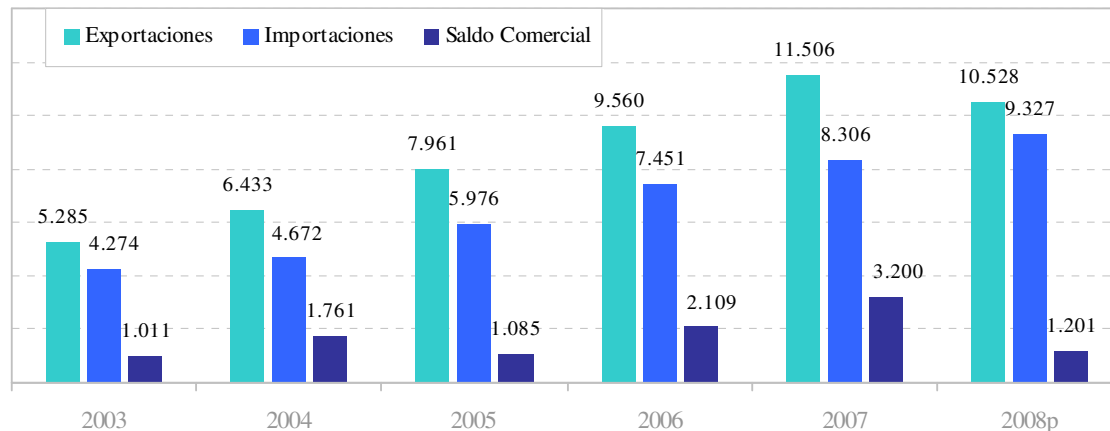
⁴ Base de datos del FMI- octubre 2008

importaciones de 9.327 millones manteniendo superávit positivo de 1.201 millones, se espera que los flujos comerciales superen al periodo 2007.

Gráfico 1

Balanza Comercial de la CAN con la UE 2003-2008p

(En millones de US\$)

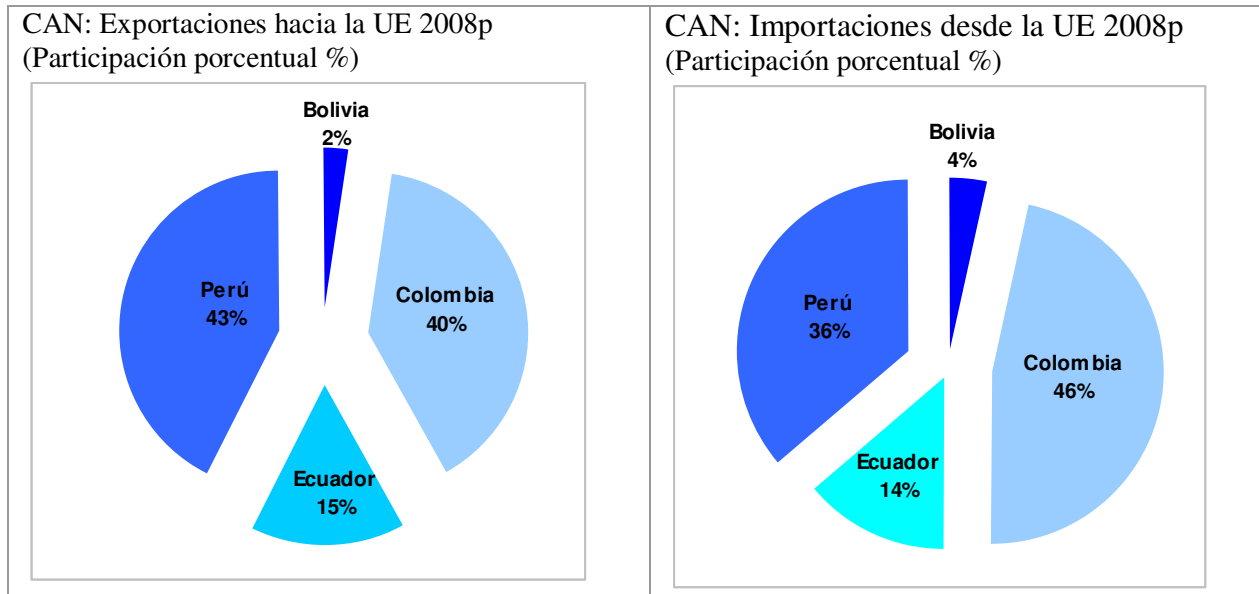


Elaboración CEBEC/CAINCO con datos de la Secretaría de la CAN p/ a octubre 2008

Para Colombia y Perú, la UE fue el segundo mercado más relevante luego del bloque de países que conforman el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés). En el año 2007, el intercambio comercial fue 13% para Colombia y 16% para Perú. Por su parte, para Ecuador, la UE es el tercer socio más importante (11%), luego de NAFTA y la CAN, mientras que para Bolivia, la UE fue el cuarto bloque económico más relevante (6%), luego del MERCOSUR, NAFTA y CAN.

La estructura porcentual de las exportaciones de la CAN hacia la UE en el avance del año 2008 que alcanza a US\$ 10.528 millones la encabeza Perú con 43%, Colombia 40%, seguida de Ecuador 15% y al final Bolivia 2%. Las importaciones andinas provenientes de la UE en el año 2008 ascienden a US\$ 9.327 millones, las mismas reflejan un incremento de 12% con respecto al valor obtenido el año anterior (US\$ 8.306 millones). Según la estructura porcentual de las importaciones Colombia participa con el 46% seguidamente de Perú con 36% y luego le siguen Ecuador y Bolivia respectivamente con 14% y 4%.

Gráfico 2



Elaboración CEBEC/CAINCO con datos de la Secretaría de la CAN

2. Principales productos de exportación de la Comunidad Andina hacia la UE en 2007

En el año 2007, el valor de las exportaciones andinas a la Unión Europea ascendió a US\$ 11.506 millones. De este total, el 80% de las ventas se concentró en 25 productos (US\$ 9.221 millones). Por su parte, los 10 principales bienes mayormente demandados por la Unión Europea ascienden a US\$ 7.382 millones (64% del total), los cuales son:

- Hulla bituminosa, ofrecida en su totalidad por Colombia. Entre 1998 y 2002 los niveles de exportación estuvieron alrededor de US\$ 600 millones, sin embargo, desde el año 2003 el valor de las exportaciones ha crecido sustancialmente.
- Café sin tostar ni descafeinar, ofrecido por Colombia y Perú, principalmente y, en menor proporción por Ecuador y Bolivia.
- Minerales de Zinc y sus concentrados ofrecidos por Perú y Bolivia. Entre 1998 y 2002 las ventas a la UE se redujeron considerablemente al pasar de US\$ 287 millones a US\$ 112 millones y, desde entonces las exportaciones han experimentado una recuperación que alcanzó los US\$ 977 millones en el año 2007 este se debe a la mayor participación del Bolivia en la exportación de minerales.
- Plátanos “cavendish valery” frescos vendidos principalmente por Ecuador y Colombia.
- Minerales de cobre y sus concentrados exportados por Perú. Hasta el año 2001 las ventas a la UE de este producto eran prácticamente inexistentes y es a partir del año 2002 que esta mercancía comienza a exportarse. Las exportaciones se han ido incrementando aceleradamente hasta alcanzar, en el año 2007, los US\$ 870 millones.
- Ferróníquel vendido por Colombia. Hasta el año 2003, el valor promedio se ubicó alrededor de US\$ 150 millones, sin embargo, en 2007 (US\$ 705 millones) las exportaciones son 3.5 veces más que el valor del año 2003.

- Cátodos (placas metálicas de acero inoxidable o cobre puro/bruto/refinado) exportado en su totalidad por Perú.
- Camarones y demás decápodos congelados exportados por únicamente por Ecuador y Colombia.
- Harina, polvo y pellets de pescado ofrecidos por Perú.
- Aceites crudo de petróleo o de mineral bituminoso exportados por Colombia.

3. Principales productos importados por la Comunidad Andina de la UE en 2007

En el año 2007, el valor de las importaciones andinas desde la Unión Europea se ubicó en US\$ 8.306 millones. Al comparar los valores de las importaciones con las exportaciones, lo primero que resalta es que las compras de la Comunidad Andina de los bienes provenientes de la Unión Europea son más diversificadas. Del valor total, el 21% de las importaciones se concentró en 25 productos (US\$ 1.712 millones). Por su parte, los 10 principales bienes mayormente vendidos por la Unión Europea ascienden a US\$ 1.091 millones (13% del total). Estos son:

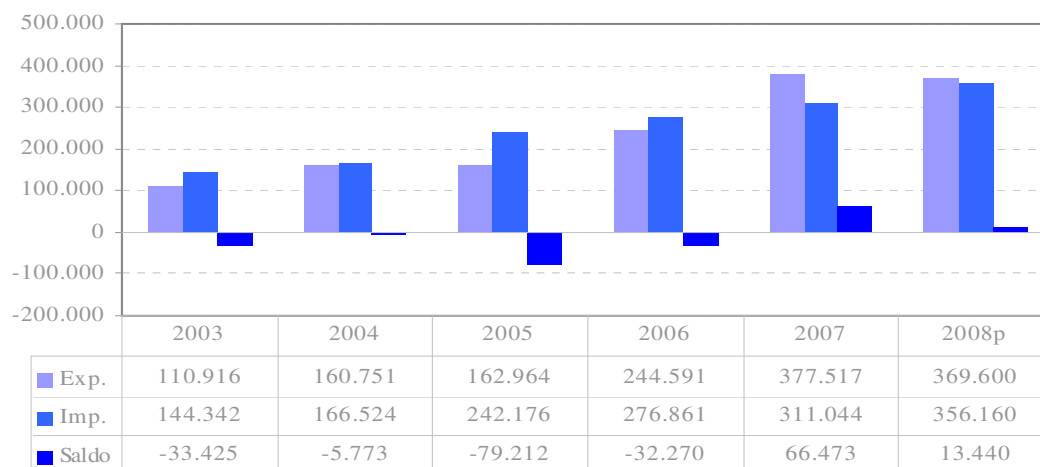
- Los demás medicamentos, dosificados o acondicionados para venta al por menor, para uso humano, importados principalmente por Colombia, Perú y Ecuador.
- Aviones y demás aeronaves, en peso vacío superior a 15 mil Kg. adquiridos por Perú y Colombia.
- Vehículos automóviles con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa demandados por Colombia, Perú y Ecuador.
- Nafta (éter de petróleo y derivados) disolvente importado por Ecuador.
- Pala mecánica, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras, cuya superestructura puede girar 360° comprados por Bolivia, Colombia y Perú.
- Aparatos emisores con aparato receptor incorporado, de radiotelefonía o radiotelegrafía, excepto teléfonos demandados por Colombia, Ecuador, Perú y en menor medida por Bolivia.
- Teléfonos adquiridos por Perú y Ecuador.
- Whisky adquirido por Colombia, Ecuador y Bolivia.
- Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital demandados por Colombia principalmente.
- Vehículos automóviles para transporte de mercancías, con motor de émbolo, de encendido por compresión (diesel), de peso total con carga máxima mayor a 20 toneladas demandados por Bolivia y Perú, principalmente y en menor proporción por Colombia y Ecuador.

4. Relación Comercial Bolivia -UE

El flujo comercial entre Bolivia con la UE ha venido creciendo en los últimos 5 años en promedio del 20%. A partir del año 2007 las exportaciones superan a las importaciones presentado un saldo positivo de US\$ 66,5 millones, esto como consecuencia de los mejores precios que se tuvieron. Hasta octubre de 2008 las exportaciones alcanzaron un valor de US\$ 369,6 millones e importaciones de US\$ 356 millones presentado superávit de US\$ 13,4 millones.

Grafico 3

Bolivia: Comercio Exterior con la UE 2003-2008p
(En millones de US\$)



Fuente: Elaboración CEBEC/CAINCO con datos del INE

Para el año 2008 las exportaciones presentan una concentración en minerales de zinc estaño, plata y otros productos. Bélgica concentra un 28% del valor exportado (US\$ 106,6 millones). Asimismo, se resalta la diversificación de los productos exportados hacia Europa ya que se exportan alrededor de 400 productos, los cuales representan el 20% de las exportaciones, los mismo son productos no tradicionales, alternativos, artesanales, los de biocomercio, comercio justo y otros.

Cuadro 1

Bolivia: Principales Productos exportados a la UE octubre 2008p
(En US\$)

Países	Productos	En US\$
Bélgica	Zinc y sus concentrados	106.595.088
Reino unido	Estaño en lingotes	32.796.776
Bélgica	Plata	27.591.329
Reino unido	Nueces del brasil sin cáscara	27.144.077
Países bajos	Alcohol etílico	21.731.772
España	Estaño en bruto	18.056.622
Reino unido	Zinc y sus concentrados	9.609.008
España	Aceites de girasol	6.513.520
Reino unido	Plata y sus concentrados	5.462.028
Italia	Cueros y pieles curtidos	5.269.126
Bélgica	Aleaciones de estaño	4.918.327
Alemania	Aceites de girasol	4.762.516
Alemania	Nueces del brasil sin cáscara	4.497.257

Países bajos	Nueces del brasil sin cáscara	4.386.516
España	Fréjoles, porotos, alubias, judías	3.439.126
Austria	Volframio y sus concentrados	3.347.027
Italia	Nueces del brasil	3.264.471
Países bajos	Muebles de madera	3.179.127
Francia	Quinua	2.942.539
Otros 400 productos		74.089.681
Total UE		369.595.931

Fuente: Elaboración CEBEC/CAINCO con datos del INE

Las importaciones provenientes de la UE para el año 2008 fueron de alrededor de 2.800 productos, con un valor de US\$ 354 millones, las mismas presentan una diversificación ampliada, se resalta la importación de vehículos de transporte y maquinaria.

Cuadro 2

Bolivia: Principales Productos importados de la UE octubre 2008p
(En US\$)

Países	Productos	En US\$
Suecia	Vehículos para transporte de mercancías	32.701.393
Francia	Billetes de banco	17.948.737
Suecia	Semiremolques	12.100.184
Suecia	Automóviles para transporte	11.419.292
Alemania	Cianuro	5.502.340
Francia	Instrumentos y aparatos	5.127.209
Reino unido	whisky	3.954.810
Alemania	Turbinas de vapor	3.503.984
Bélgica	Vacunas para medicina humana	3.327.646
Alemania	Maquinas y aparatos para la minería	2.979.004
Alemania	Cables de filamentos	2.921.388
Alemania	Cigarrillos	2.369.969
Austria	Maquinas para trabajar caucho o plásticos	2.212.605
España	Aceites lubricantes	2.151.244
Bélgica	Compuestos orgánicos	2.133.079
España	Manufacturas de aluminio	2.062.392
Francia	Aparatos de comunicación	1.898.230
Francia	Perfumes y aguas de tocador	1.784.502
España	Electrógenos	1.765.445
Otros 2.800 productos		236.567.992
Total UE		354.431.445

Fuente: Elaboración CEBEC/CAINCO con datos del INE

5. El Acuerdo de Asociación entre la CAN y la UE

Los Estados miembros de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) han iniciado negociaciones para un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, desde mediados de 2007. Con el

acta de Tarija se inicia el proceso de negociación para la asociación, buscando celebrar Acuerdos en tres pilares: Diálogo político, Cooperación y Comercio.

a) Diálogo político

El objetivo de este pilar es profundizar y diversificar el diálogo político para fortalecer la integración andina y las relaciones entre ambos procesos de integración. Este pilar abarcará todos los aspectos de interés mutuo. Un importante referente para la negociación de este pilar es el Acuerdo de Dialogo Político y Cooperación (ADPC), suscrito en 2003.

b) Cooperación

Se pretende intensificar la cooperación a través de múltiples y variados instrumentos, trabajados con una visión de articulación y complementariedad entre los tres pilares que componen el Acuerdo de Asociación. Un elemento fundamental de este pilar es el de la superación de las asimetrías a nivel bi-regional, entre los países y al interior de los mismos.

c) Comercio

Las negociaciones en esta materia estarán dirigidas a mejorar y consolidar los flujos comerciales entre ambas regiones. La UE es el segundo socio comercial de la Comunidad Andina. Los países andinos se benefician del acceso preferencial de sus productos a la Unión Europea desde 1991 mediante un régimen especial (antes SGP Droga y ahora SGP Plus).

Luego de un virtual empantanamiento en el avance de las negociaciones, por las posiciones de Bolivia y también del Ecuador, la UE determinó que el pilar comercial se negocie bilateralmente, mientras que los otros dos, diálogo político y cooperación, se negociarán bloque a bloque. En esta línea, se dio definitivamente luz verde a la negociación bilateral de la UE con Perú y Colombia, a la que posteriormente se sumó Ecuador, quedando Bolivia fuera de la misma. El avance posterior a estas definiciones marcó un calendario con inicio de la primera ronda de negociación a mediados de febrero de 2009 en la ciudad de Bogotá, Colombia.

6. La importancia de que Bolivia se sume a las negociaciones de un acuerdo comercial

La negociación entre la CAN y UE, es de vital importancia para permitir no solo lograr un mejor diálogo político entre ambos bloques, sino también una mayor cooperación, pero lo que es más deseable es el acuerdo comercial, en función de la inversión y generación de empleos para consolidar la "previsibilidad" del libre acceso al mercado europeo para la oferta exportable real y potencial de Bolivia, algo que no está garantizado por el Sistema Generalizado de Preferencias (SPG Plus) en vigencia desde el 2005, el cual es susceptible de revisiones periódicas. Así, el SGP Plus concluyó en su primer tramo en la gestión 2008, y se ha ampliado con igual alcance para el período 2009-2011, esto quiere decir que no es previsible en el tiempo lo cual es vital para el flujo del comercio.

Bolivia tiene potencialidades productivas en varios rubros en cuanto a la exportación hacia mercados europeos: como por ejemplo, minerales, manufacturas diversas, biocombustibles y productos orgánicos, además, que este mercado es el que representa una gran diversificación para la oferta exportadora boliviana, por ello es la importancia de que nuestro país se incorpore en las negociaciones bilaterales, tal como lo están haciendo sus socios andinos.

7. Política de Comercio Exterior de Bolivia

La política de comercio exterior que se viene ejecutando está supedita a posicionamientos ideológicos y dogmáticos antes que comerciales y de pragmatismo económico, en este accionar se pierden opciones de mercados y oportunidades, como la ocurrida en los años recientemente pasados, donde la economía y comercio mundial crecían y ofrecían excelentes precios para los principales productos que nuestro país exporta, coyuntura favorable que nuestro país no supo aprovechar aumentando volúmenes de exportación.

La nueva realidad de la economía mundial nos debe mover a dar un giro en el relacionamiento comercial con otros países o bloques de países. En este sentido, la política comercial debe priorizar la recuperación de las preferencias arancelarias perdidas, conseguir nuevos mercados antes que reemplazar y mejorar las condiciones de accesibilidad con acuerdos de más largo aliento, como los TLCs, que incentiven a la concreción de mayores inversiones.

El país está en un proceso inverso de lo que vienen haciendo otros países y en términos más cercanos, lo que vienen haciendo sus socios comerciales de la Comunidad Andina. Antes que aislarse debe integrarse proactivamente con otras naciones para no quedar marginada de las corrientes del comercio y de los flujos financieros internacionales. El camino que se está siguiendo afectará al empleo y a los sectores productivos al cerrarse mercados internacionales para nuestros productos.

Una de las principales limitantes para el desarrollo económico de Bolivia, es su pequeño mercado doméstico. Esto se manifiesta no sólo por el reducido número de habitantes que tenemos, sino también por el bajo poder adquisitivo de la población boliviana, con un ingreso per-cápita de 1.300 dólares por año y con más del 60% de la población que está por debajo de la línea de la pobreza. Así mismo, está el contrabando que alcanza a valores aproximados al 40% de las importaciones legales en Bolivia y reduce aún más nuestro pequeño mercado, afectando al sector productivo nacional.

En este contexto, el mercado externo se convierte en un requisito básico para que nuestro país pueda crecer en forma sostenible.