

# La inversión extranjera directa y el comercio internacional

## El caso de Bolivia, la UE y España

Carlos Moslares García\*  
Joaquín Turmo Garuz\*\*  
Gabriela Ortiz Hissa\*\*\*  
Gerardo Reyes Guzmán\*\*\*\*

**La interacción entre inversión extranjera directa (IED) y comercio es una de las claves asociadas a la globalización y según numerosos estudios para explicar el crecimiento económico de los países desarrollados así como fuente de oportunidades para los países en vías de desarrollo. La complejidad de dicha relación hace que hasta ahora las conclusiones hayan sido dispares según los niveles de agregación, los períodos estudiados y la muestra de países escogidos.**

**En el presente estudio presentamos evidencia para el caso de España en el contexto de la UE y Bolivia. Ambos países han experimentado a partir de los años 80 un gran proceso de apertura y simultáneamente se enmarcan en dos bloques, la Unión Europea y la Comunidad Andina (la UE y la CAN) pero en el caso de Bolivia dicho proceso no ha ido acompañado de un despegue económico (1).**

**Palabras clave: inversiones extranjeras, inversiones internacionales, comercio internacional, crecimiento económico, países desarrollados, Bolivia, España, Unión Europea.**

**Clasificación JEL: F21.**

### 1. Introducción

A partir de la década de los años ochenta las economías española y boli-

viana iniciaron un profundo proceso de cambios estructurales que incluyó, entre otros aspectos, la liberalización de los flujos comerciales así como de capitales, la desregularización del sistema productivo y un amplio programa de privatizaciones que favorecieron tanto la entrada de

\* Jefe Departamento de Economía y Finanzas. Facultad de Economía IQS- Universidad Ramon Llull.

\*\* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Barcelona.

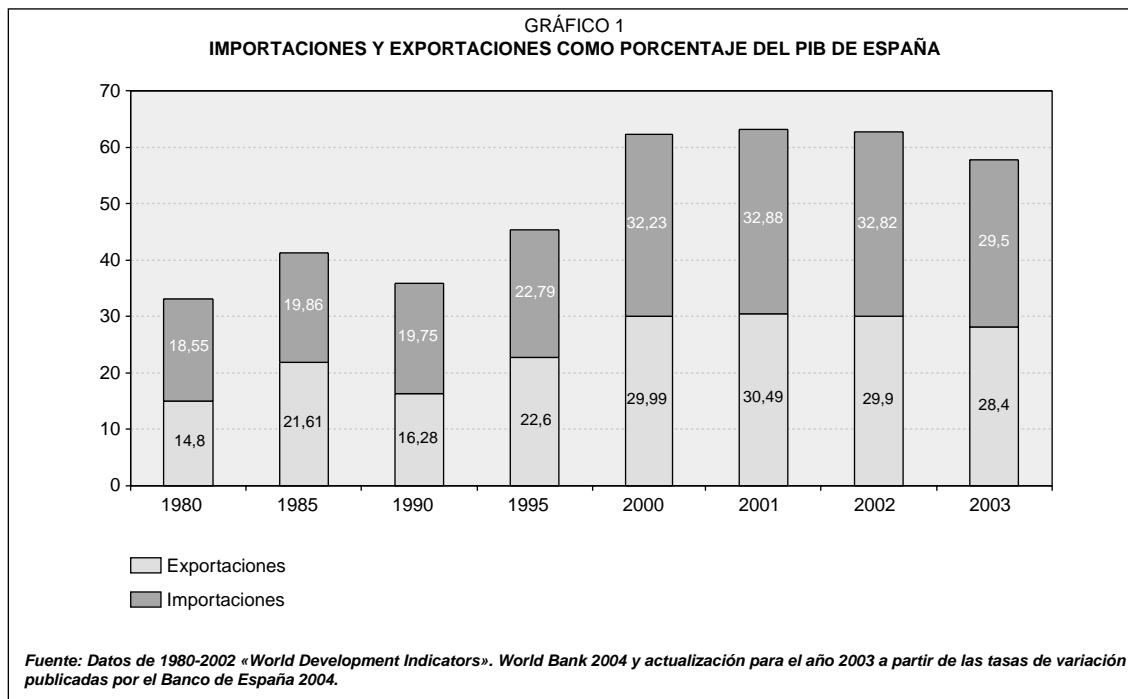
\*\*\* Departamento de Economía y Finanzas. Facultad de Economía IQS-Universidad Ramon Llull.

\*\*\*\* Universidad Iberoamericana de Puebla. Puebla. México.

(1) Este trabajo se enmarca dentro de la cátedra UNESCO de la Universidad Ramon Llull bajo la financiación del Banco Santander Central Hispano.



COLABORACIONES



COLABORACIONES

inversores extranjeros como la constitución de grandes empresas privadas y que en el caso de España muchas de ellas se han convertido en grandes inversores en el exterior. Todo este proceso ha ido acompañado de un proceso de firmas de acuerdos comerciales y de integración en bloques por parte de ambos países.

En el caso de España cabe resaltar en este sentido su integración en la Unión Europea (UE) y más recientemente su incorporación en la zona euro. Este proceso de integración en el esquema europeo ha ido asociado a un creciente número de acuerdos de liberalización comercial y de flujos de capitales con otros países y bloques (por ejemplo, la UE firmó, además de con otros muchos bloques y países, un Tratado de Libre Comercio con la Comunidad Andina en el que se enmarca Bolivia). Este proceso de liberalización experimentado por España en estos últimos treinta años se traduce en un espectacular incremento (Gráfico 1) en el grado de apertura de la economía española (de un 17 por 100 en los

años setenta a más de un 62 por 100 en el año 2001).

En el caso de Bolivia se da un cierto paralelismo sin obviar que Bolivia es el país más pobre de Sudamérica y con una estructura productiva radicalmente diferente de la española.

En 1985 cambió radicalmente el modelo económico boliviano delineado desde los años 50 con la «revolución nacional», por la aplicación de la «Nueva Política Económica» (NPE) en respuesta a una de las crisis más agudas que se vivió en el país y que amenazaba con hacer colapsar al sistema económico. Aunque la NPE se pensó inicialmente con fines de estabilización macroeconómica, su visión y orientación determinaron de hecho, un cambio en el modelo de «capitalismo de Estado», que sería virtualmente eliminado después con la puesta en marcha de reformas estructurales en distintos ámbitos económicos e institucionales.

El modelo anterior a la NPE (antes de 1985) buscaba realizar un proceso de desarrollo basado en la industrialización

sustitutiva de importaciones y la expansión del mercado interno, financiado con recursos captados principalmente con endeudamiento público y exportación de bienes primarios, canalizados selectivamente hacia ciertos sectores considerados «estratégicos». En sus etapas avanzadas, el proceso debía configurar un sistema productivo diversificado e integrado, capaz de acumular capital y desarrollar tecnología por sí mismo, aunque en tanto demandase la adopción de un patrón conservador de apertura e inserción externa (2). Este patrón demandaba a su vez de políticas externas proteccionistas tanto por lo que hace al comercio exterior como en la captación de inversión extranjera de forma que se adoptaron barreras arancelarias y no arancelarias así como controles al movimiento de capitales.

Esta política proteccionista en ausencia de sector empresarial capitalista que sustituyera a la llamada «oligarquía minero-feudal» contribuyó a amplificar la presencia directa del Estado en la actividad económica, convirtiéndolo en propietario y administrador directo de empresas en diversas regiones y actividades, destacando el sector minero con la *Comibol* que llegó a generar más del 60 por 100 del ingreso total de las exportaciones, la producción de energía e hidrocarburos (*YPFB*) y las actividades financieras a través de Banco del Estado, Agrícola y Minero. Además, el Estado facilitaba por otro lado la importación de bienes de equipo con subsidios, exenciones fiscales, y tipos de cambio preferenciales.

Este modelo de crecimiento entró en crisis a fines de los años 70 cuando por la falta de nuevas inversiones se dieron caí-

das en la productividad en el sector minero (principalmente estaño) y a la caída de la demanda mundial de dichos productos. A este hecho hay que añadir el encarecimiento de la deuda externa con la subida de los tipos de interés. Estos hechos se tradujeron en un incremento de la deuda externa del 47 por 100 del PIB en 1975 al casi 70 por 100 en 1985 (3), lo que produjo entre otros efectos un proceso hiperinflacionario (generalizado en muchas de las economías latinoamericanas en la década de los años 80) que llegó a traducirse en tasas del 11750 por 100 en 1985 y con tasas de crecimiento negativo del PIB en esos años. Esta situación consecuentemente vino acompañada de enfrentamientos y desórdenes sociales.

Con la NPE a partir de 1985 se intentó dar comienzo a un proceso liberalizador en el ámbito del comercio que se tradujo en establecer una tarifa nominal uniforme del 20 por 100 del valor CIF y que posteriormente se redujo a un 10 por 100 en 1989 y el cual se mantiene en la actualidad con excepción de los bienes de equipo que se gravan a un 5 por 100 o 0 por 100. Pensemos que con anterioridad a 1985 los aranceles oscilaban entre un 0 por 100 y un 200 por 100 en función del tipo de bien y del agente importador.

Esta política liberalizadora unilateral desprotegió a las empresas manufactureras domésticas generando el cierre de muchas de ellas y la reconversión industrial de diversas actividades. También favoreció el abaratamiento de muchos productos de consumo final así como costes de insumos para las empresas.

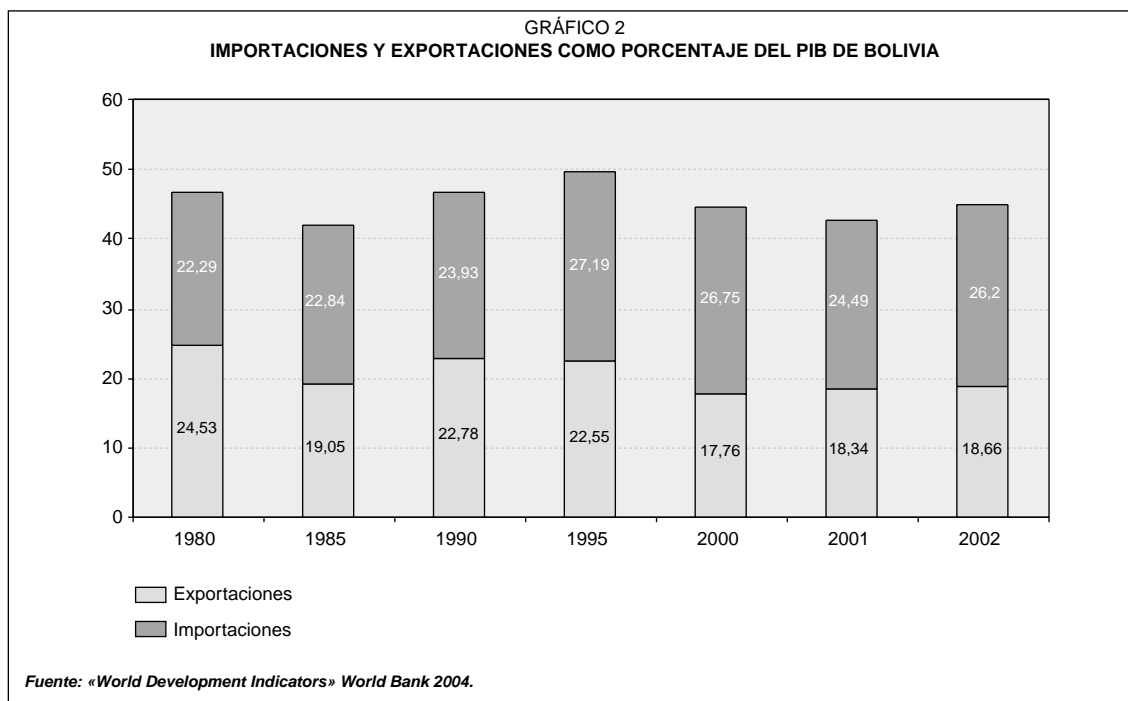
Simultáneamente se aplicaron desde 1985 medidas tendentes a facilitar y promocionar las exportaciones (culminaron en la Ley de Exportaciones de 1993)

(2) De acuerdo con la CEPAL, se entendía que dicho proceso se daba en un país periférico con una estructura dual. Véase *El pensamiento económico de la CEPAL*, de RODRÍGUEZ, Octavio. Editorial S. XXI. 1985

(3) El déficit público en 1984 alcanzó la cifra del 25,9 por 100 del PIB.



COLABORACIONES



COLABORACIONES

otorgándoles el capítulo de neutralidad fiscal.

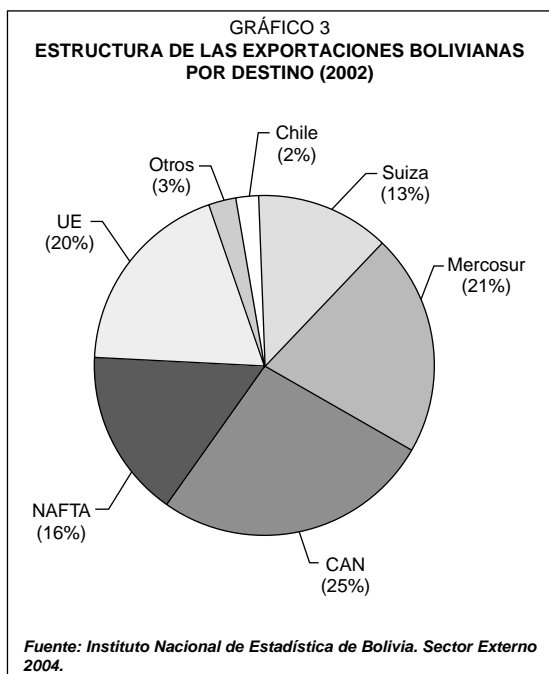
También dentro de la NPE se eliminaron las trabas en cuanto a entrada y salida de capitales estableciéndose la libertad cambiaria y de convertibilidad y realizando cambios orientados a captar inversiones extranjeras (Ley de Inversiones de 1992 (4)).

El grado de apertura de la economía boliviana no ha seguido una senda ascendente como es el caso de España. En los últimos años el comercio exterior boliviano ha pasado (Gráfico 2) de un 46,82 por 100 del PIB en 1980 a un 42,83 por 100 en el año 2001. En el año 1995 se dio el mayor grado de apertura con un 49,64 por 100. A pesar de estos datos hemos de destacar que Bolivia ha experimentado una importante entrada de Inversión Extranjera Directa (IED) pero en sectores que no implican significativos

efectos de encadenamiento vertical u horizontal. De hecho la mayoría de las inversiones extranjeras directas se concentran en los sectores de hidrocarburos, energía y comunicaciones. En dichos sectores se generan pocos empleos e implica en el caso de Bolivia la importación de grandes equipos e insumos. Así pues, en el caso de Bolivia no observamos una correlación positiva entre la IED y el incremento de sus flujos comerciales con un reflejo positivo en el comportamiento de la actividad económica. Dicho en otras palabras, la globalización en el caso de Bolivia está arrojando unos resultados menos esperanzadores de lo que sería deseable.

Por otra parte, en el caso de España se observa un atractivo para los inversores internacionales desde el momento que el país ofrecía buenas posibilidades de penetración en amplios mercados (la UE). En el caso de España, además, hay que añadir que a partir de mediados de los años noventa se ha convertido en uno de los principales países emisores de

(4) Dicha ley otorga un tratamiento similar al inversor extranjero y local en cuanto a cobertura legal, tributación, movimiento de capitales y uso de los beneficios.



capital (cambiando una tendencia de país netamente receptor) llegando a alcanzar la sexta posición en el *ranking* mundial de IED. Este hecho ha supuesto un cambio importante en el ámbito macroeconómico ya que implica la generación suficiente de ahorro doméstico suficiente para atender las necesidades de inversión internas y para financiar crecientes volúmenes de inversión en el exterior. A nivel microeconómico este cambio de tendencia experimentado en España se ajusta a la creciente internacionalización de la empresa española.

En el caso de Bolivia su inclusión en el bloque de la Comunidad Andina (CAN) no ha supuesto convertirse en un centro de oportunidades que se tradujera en inversiones orientadas a la exportación a mercados mundiales y acceso al mercado de la CAN ya que Bolivia presenta serias restricciones en materia de transporte, infraestructuras en general, mercado laboral, capacidad de demanda interna, etcétera.

Por otra parte, si observamos la composición geográfica de las exportaciones

bolivianas constatamos que la CAN aunque ocupa el primer lugar, no llega a ser el espacio geográfico protagonista como podría pensarse dado el acuerdo de libre comercio y unión aduanera. Estos datos vienen a refrendar también que Bolivia tiene una baja capacidad exportadora y además por diversas razones económicas, geográficas, de infraestructuras de transporte, etcétera, Bolivia en el seno de la CAN mantiene el *status* de periférico.

## 2. Inversión Extranjera Directa (IED) y Comercio: ¿Complementos o sustitutos?

La relación entre IED y comercio ha pasado a constituir uno de los aspectos de mayor interés por parte de todos los investigadores hasta el punto que en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC) se ha constituido un grupo de estudio en la Conferencia Ministerial de Singapur en 1996. El informe que se presentó en 1998 ponía en evidencia la complejidad de dicha relación ya que hemos de considerar aspectos dinámicos como las externalidades y transferencias de tecnología para poder analizar mejor la relación existente entre IED y comercio. Además, dicha relación se puede abordar desde diferentes perspectivas: a nivel microeconómico o a nivel de empresa, a nivel macroeconómico o agregado y a nivel de industria o sector. Cada uno de estos enfoques y su combinación nos aporta un valor añadido a la hora de estudiar la relación entre comercio e IED.

Desde la perspectiva del país inversor emisor, la IED puede ser contemplada como una sustitución del comercio desde el momento que se reducirán las exportaciones dado que se trasladan actividades manufactureras a aquellos



COLABORACIONES

países a los que se exportaba. Esta hipótesis se basa en el proceso conocido como la internacionalización de la empresa y se ve como un paso más avanzado a la actividad inicial exportadora de la empresa. En este caso se reducirían las exportaciones. Ahora bien, esta hipótesis se puede ver matizada por otros factores: el incremento de la inversión en el exterior puede propiciar un incremento del comercio intra-industrial de forma que parte de la producción se localice en otros mercados mientras que en el país emisor de la inversión se concentren y potencien otras fases manufactureras del proceso de producción total de forma que se vean favorecidas las exportaciones desde el país emisor de la inversión.

La organización internacional de las empresas desempeñará un gran papel en el impacto de la IED. La integración vertical implica especialización de las actividades de la empresa y cada unidad de la misma se complementan lo cual requiere de un comercio intra-firma en bienes intermedios. La liberalización de los mercados, las rebajas continuadas en los costes de transporte, la mejora y abaratamiento en los costes de información y comunicación, la presencia de economías de escala, la disparidad de tecnologías a usar en las diferentes etapas de un proceso productivo y la diferenciación de los costes de factores productivos en los diversos países, son factores claves para entender la presente globalización y la integración vertical en la actividad productiva. Desde esta perspectiva, la IED sería un complemento a la actividad comercial.

En contraste con la integración vertical, en la integración horizontal las actividades de las filiales puede esperarse que sea la misma que la de la empresa matriz y el motivo más importante para explicar

dicha inversión es el deseo de aproximar la producción a otros mercados aprovechando diversas ventajas de localización (Markusen, J; 2001 y 2002) y en este caso podemos esperar reducciones en las exportaciones del país emisor de la inversión. Además, las exportaciones de las filiales pueden llegar a competir con las exportaciones de la planta matriz. En este caso de integración horizontal difícilmente podemos esperar incrementos en el comercio a través del comercio intra-firma e intra-industrial.

Por otra parte, las relaciones con terceros países jugarán un importante papel en la determinación de la relación entre la IED y la naturaleza del comercio que se dé. En la medida que aumente la IED en un país, pueden darse efectos en los flujos comerciales que alcanzan a terceros países (además de los efectos comerciales que se den entre el país emisor y receptor de la IED). Este hecho se agudiza sobre todo en el caso en que el país receptor de la IED esté enmarcado en un mercado o bloque regional. En otras palabras, el país receptor de la IED puede ser receptor de la misma para la localización de tareas manufactureras con el propósito de satisfacer necesidades domésticas y también para cubrir otros mercados desde ese país.

Sí contemplamos la relación entre IED y comercio desde una perspectiva empírica podemos observar que en muchos casos a nivel micro o empresa la IED desplaza o sustituye el comercio. Ahora bien, aunque en muchos casos se da dicha circunstancia a nivel micro, también es relevante la evidencia en sentido contrario que se da si consideramos los estudios a nivel macro o agregado, de tal forma que no necesariamente a nivel sector o nivel macro se da evidencia acerca de una relación negativa entre la IED y los flujos comerciales.



COLABORACIONES

Las causas que pueden estar detrás de la relación positiva entre IED y flujos comerciales se pueden resumir en las siguientes:

1. Las exportaciones pueden favorecer flujos de IED hacia los países receptores de las exportaciones como primer paso en la internacionalización de las empresas exportadoras.

2. Simultáneamente las importaciones favorecerán las entradas de IED en el país receptor de las mismas.

3. Las exportaciones también pueden favorecer las entradas de IED de empresas extranjeras que buscan externalidades derivadas de la concentración. Por ejemplo, España se ha convertido en los últimos años en un gran productor y exportador de elementos asociados al sector de la automoción y este hecho ha favorecido la entrada de otras empresas extranjeras en España.

4. Salidas de IED favorecen en muchos casos incrementos de importaciones basadas en la integración vertical.

5. Entradas de IED pueden favorecer las exportaciones desde el momento que numerosas empresas cambian su localización (costes más bajos, etcétera), para exportar luego al país emisor de la IED.

Cabe resaltar en este sentido numerosos estudios (Eaton y Tamura, 1994; OECD, 1998) donde se presenta evidencia empírica acerca de la relación positiva a nivel macroeconómico de los flujos entre la IED y los flujos comerciales bilaterales entre numerosos países en las últimas dos décadas.

En contraposición también nos encontramos con casos en los que la IED no implica un incremento del flujo exportador ya que la inversión se realiza en sectores (banca, sector eléctrico, comunicaciones, etcétera) que no comportan necesariamente un impulso en las exportaciones. Es más, en algunas ocasiones dichas

inversiones propician incrementos en las importaciones (bienes de equipo y otros insumos) deteriorando el saldo comercial del país receptor de la inversión.

### 3. Relaciones comerciales España y UE con Bolivia

Si bien las relaciones convencionales entre la UE y la hoy CAN se remontan a los primeros años de instaurado el proceso de integración subregional andino, las relaciones siempre se han caracterizado por ser muy pobres en la medida que la CAN representa solamente el 0,8 por 100 del comercio europeo (Leoncini, G.;2002). Por el contrario, la UE representa para la CAN cerca de un 17 por 100 de su comercio exterior de forma que se convierte en el segundo socio comercial por detrás de EEUU. Para completar la imagen de las relaciones actuales entre la UE y la CAN hay que añadir que los flujos comerciales entre ambas regiones muestran una tendencia a la baja. Ciertamente, para el año 1990 la UE fue el destino del 18 por 100 de las exportaciones de la CAN y el origen del 21 por 100 de sus importaciones, en tanto que para el año 2000 estas cifras se habían reducido al 10 por 100 y 16 por 100 respectivamente.

Además, las relaciones de la UE y la CAN se caracterizan por una composición de los flujos comerciales muy asimétrico. La CAN exporta a la UE básicamente productos primarios que se concentran en un casi 60 por 100 en 10 productos, mientras que la UE exporta productos manufacturados con un saldo final positivo para la UE.

Para entender mejor las relaciones de la UE y la CAN hemos de considerar cuatro ejes diferenciados:

- El diálogo político institucionalizado en la Declaración de Roma de 1996



COLABORACIONES

(cumbres presidenciales, encuentros de ministros de relaciones exteriores y otros encuentros de acuerdo a la diversidad de los problemas a resolver).

- El Acuerdo Marco de Cooperación suscrito en 1993 y que se ha reducido más a una declaración de intenciones (dados los reducidos fondos de cooperación por parte de la UE (5)) que a realizaciones que tengan un significativo impacto económico. Básicamente los proyectos de cooperación se circunscriben en programas de apoyo a la seguridad alimentaria, al desarrollo alternativo, al sistema sanitario, programa de desarrollo de derechos humanos, etcétera.

- El diálogo especializado en materia de la lucha contra el narcotráfico que se han traducido en tres reuniones para el control de los precursores químicos y sin que se puedan exhibir resultados concretos.

- El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) otorgado a la CAN a finales de los años 90 lo que contribuye a explicar un crecimiento de las exportaciones de la CAN entre los años 93 y 96.

No obstante, la reducción de aranceles asumidos por la UE en el seno de la OMC ha hecho de este instrumento (el SGP) una herramienta poco útil para la promoción de las exportaciones de los países latinoamericanos y en especial de los de la CAN. Hemos de señalar que el SGP andino cubre solamente el 23 por 100 de sus exportaciones y dicho porcentaje muestra una tendencia descendente (Vega Castro; 1999). Además el hecho de que tenga un carácter temporal no facilita las garantías para la inversión empresarial a largo plazo.

(5) El monto de ayuda a la cooperación por parte de la Comisión Europea en el año 2003 ascendió a 45 millones de euros aproximadamente.

La UE y la CAN decidirán en mayo de 2004 (Cumbre de Guadalajara en México) si negocian un Tratado de Libre Comercio debido a las presiones de otros países en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En el Gráfico 4 se muestran los flujos comerciales entre la UE Bolivia, y donde se puede observar la ineficacia del SGP y la sostenida pérdida de ritmo en los flujos comerciales con la CAN y con Bolivia en particular.

Si observamos los flujos de exportaciones (Gráfico 5) e importaciones de Bolivia con respecto a España nos encontramos una situación similar y con un saldo comercial negativo en todos los años observados (1992-2002).

Hay que añadir que Bolivia (datos del año 2003 (6)) en el *ranking* de países exportadores a España ocupa en lugar 127 y el lugar 113 por lo que hace referencia a países destino de nuestras exportaciones.

Por lo que hace referencia a la composición de las exportaciones de Bolivia con destino a España hay que señalar que casi el 90 por 100 de las exportaciones de Bolivia a España quedan recogidas en 4 productos como se puede observar en el Cuadro 1 y se concentran en productos básicos y primarios.

En cuanto a la composición de las exportaciones españolas a Bolivia



COLABORACIONES

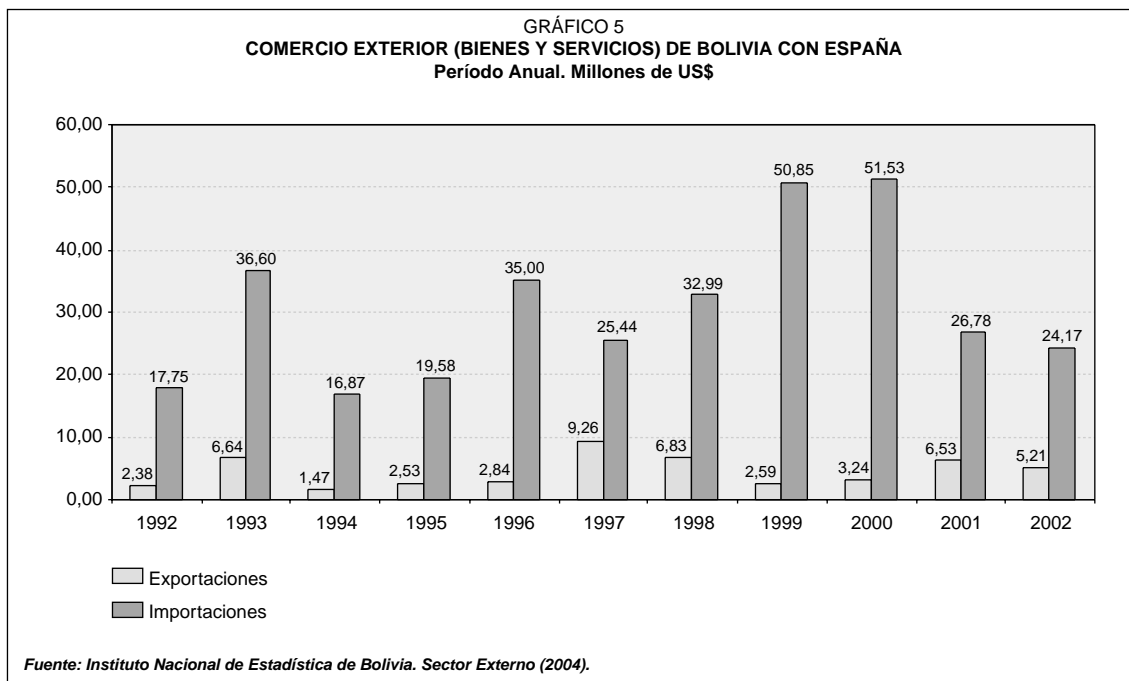
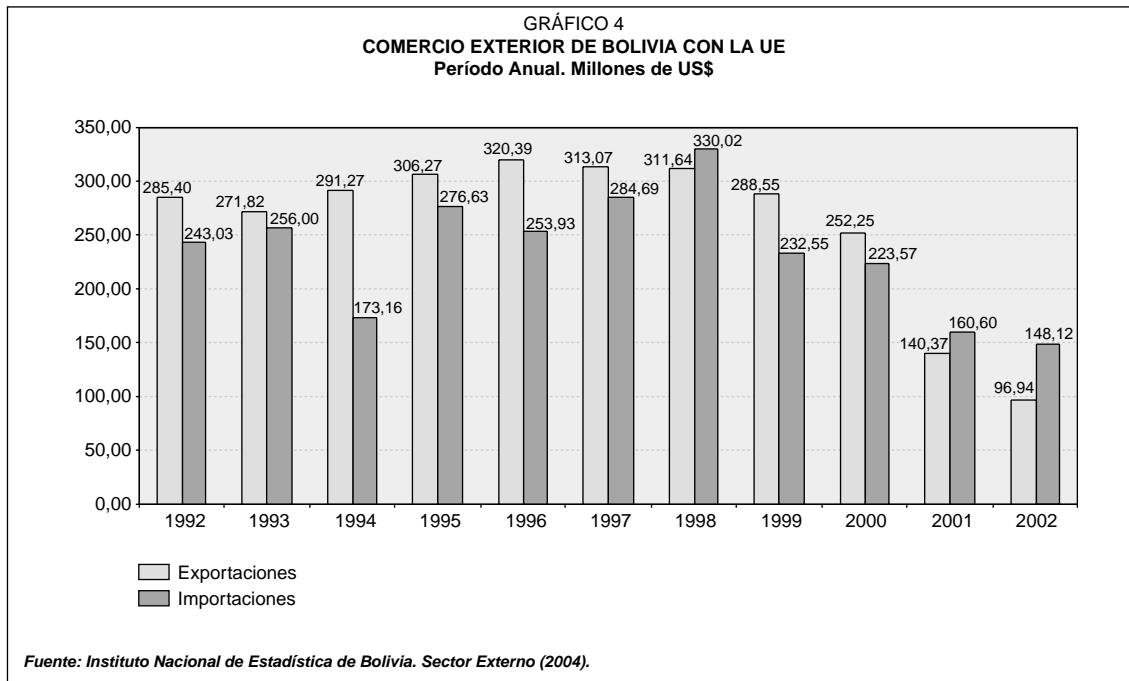
CUADRO 1  
EXPORTACIONES DE BOLIVIA A ESPAÑA  
(Miles de euros)

Producto	Año 2003
Productos sin elaborar.....	5,757
Prod. Hortofrutícolas frescos y congelados.....	2,630
Cueros y Pieles.....	743
Marroquinería.....	371
Conserva vegetales y frutas.....	369
Semillas y frutos.....	256
Subtotal.....	10,126
Total.....	11,177

Fuente: Base de Datos ESTACOM-ICEX (2004).

(6) Según datos del ICEX (Base de Datos ESTACOM).





COLABORACIONES

podemos observar una mayor diversidad (Cuadro 2) y muchos de los productos corresponden a manufacturados.

Los datos anteriores nos ilustran la situación negativa que se da para Bolivia en cuanto a las relaciones comerciales

con al UE y específicamente con España. Bien es verdad que España es de los países que más contribuye de la UE con fondos de ayuda. Concretamente España durante el período 1998-2002 ha contribuido con un promedio de 31 millones de euros en cooperación. Otras contribucio-

CUADRO 2  
EXPORTACIONES DE ESPAÑA A BOLIVIA  
(Miles de euros)

Producto	Año 2003
Productos Químicos .....	2,958
Electrónica e Informática .....	1,787
Material Eléctrico .....	1,480
Productos Editoriales .....	1,449
Material Didáctico .....	1,100
Otros mat. Construcción .....	1,066
Pavimentos .....	840
Prod. Siderúrgicos .....	619
Maquinaria y Bienes de Equipo .....	517
Maquinaria Elevación y Transporte .....	404
Equipos Manipulación Fluidos .....	369
Subtotal .....	12,589
Total .....	18,566

Fuente: Base de Datos ESTACOM-ICEX (2004).

nes europeas han sido: Holanda 35 millones de €, Italia 25 millones de €, Alemania 31 millones de €, Reino Unido 11 millones de €, Francia 1 millones de €, etcétera (7). Pero esta ayuda no es suficiente para impulsar reformas en sus infraestructuras, en su estructura productiva, en su sistema educativo, etcétera, de forma que representen un impulso para su crecimiento. Por otra parte, y hasta el momento presente, el SGP aplicado a los productos bolivianos no se ha hecho notar en un impulso de sus exportaciones hacia España y la UE en general. Y lo que no es muy esperanzador son los potenciales beneficios derivados de la firma de un tratado de libre comercio entre la UE-CAN ya que en el caso de Bolivia sólo se ven potenciales oportunidades en el caso de materias primas asociado a otros riesgos en cuanto a sus exportaciones intra-bloque debido a la competencia que pueda representar la UE en otros capítulo arancelarios dentro de la CAN (8).

(7) Para más información al respecto véase [www.del-bol.cec.eu.int](http://www.del-bol.cec.eu.int).

(8) En el informe de la Secretaria General de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) de 30-08-2002 se señala a Bolivia como el país menos favorecido ante la firma de un tratado de libre comercio entre la UE y la CAN.

#### 4. Flujos de Inversión Extranjera Directa

En el caso de los flujos de inversión extranjera directa de España con destino Bolivia lo que se advierte es que no hay tendencia ascendente a lo largo del período estudiado sino que responde a un comportamiento (Gráfico 6) que se ajusta más a la adquisición de algunas empresas que pasaron a privatizarse por parte del sector público y que se corresponden con sectores que generan reducidos efectos en cuanto a generación de empleo, de inversiones, etcétera. En definitiva, con reducido efecto multiplicador sobre el resto del tejido productivo boliviano.

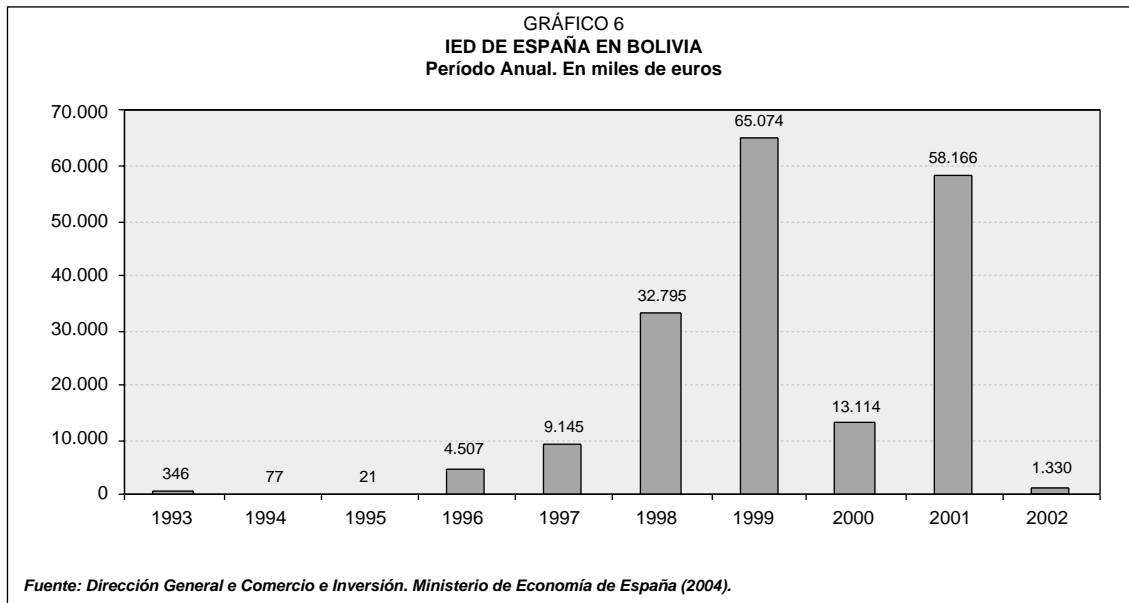
Este comportamiento de la IED de España en Bolivia no sigue la misma pauta de otros países latinoamericanos (por ejemplo México, Brasil, Chile, etcétera), en los que sí se da una tendencia ascendente. En el caso de Bolivia las inversiones extranjeras no han significado un efecto multiplicador significativo en el resto del sistema productivo que propiciara la aparición de nuevas oportunidades inversoras para satisfacer una creciente demanda interna y/o impulsar los flujos de exportaciones hacia el bloque de la CAN y el resto de Latinoamérica y mercados globales.

Sí observamos el Cuadro 3 podemos corroborar que la IED de España hacia Bolivia se concentra en los sectores de *banca, extracción de petróleo y comunicaciones*.

Esta estrategia de internacionalización de la economía española, principalmente en las áreas de servicios, es una tendencia en toda Latinoamérica donde se encuentran grandes mercados con alto potencial de explotación. También hay que citar que en el sector de servicios español es donde existían empresas de mayor tamaño y con un soporte financie-



COLABORACIONES



**CUADRO 3**  
**ESPAÑA: INVERSIONES EN BOLIVIA POR SECTORES**  
(En miles de euros)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Acumulado
Producción y distribución de energía eléctrica, gas.....				4.507							4.507
Extracción de minerales uranio y torio .....		77									77
Extracción de minerales no metálicos ni energéticos .....					13		463	190			666
Edición, artes gráficas y reproducción de soportes .....			17		582			7.795	1.044		9.438
Industria química.....							3.770				3770
Madera, corcho, cestería, excep. muebles .....	256	256									
Fabricación de material electrónico fabric. equipos.....	90										90
Construcción .....					7				8	51	66
Comercio mayor e intermed. comercio .....			4						55		59
Hostelería.....								130			130
Banca y otros intermediarios financieros.....					2.875	32.100	60.530			36	95.541
Seguros y planes de pensiones, exc. seguridad social .....					4.353	411		1.429	582	987	7.762
Actividades auxiliares a la intermediación financiera .....								62			62
Actividades inmobiliarias.....					1.308	283					1.591
Actividades informáticas .....							63			251	314
Otras actividades empresariales...					7		248	314	56.477	5	57.051
<b>Educación totales.....</b>	<b>346</b>	<b>77</b>	<b>21</b>	<b>4.507</b>	<b>9.145</b>	<b>32.794</b>	<b>65.074</b>	<b>9.920</b>	<b>58.166</b>	<b>1.330</b>	<b>181.380</b>

*Fuente: Dirección General de Comercio e Inversión. Ministerio de Economía de España (2004).*



COLABORACIONES

ro mayor para iniciar el proceso de internacionalización.

Por volumen de inversiones de la Unión Europea hacia Bolivia podemos destacar que (Cuadro 4) España, como es en la mayoría de los países latinoamericanos, ocupa un papel protagonista.

A la vista de dichos datos y asociándolos a la composición de las exportaciones bolivianas podemos ver que el efecto de las IED de Europa en Bolivia no ha contribuido de forma significativa hasta el momento a cambiar la tendencia de la excesiva concentración en productos

**CUADRO 4**  
**INVERSIÓN DE LA UE EN BOLIVIA**  
 (En miles de US\$)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002(p)	Acumulado
Alemania.....	0	0	0	0	2.954	32	0	2.986
Austria.....	0	0	523	285	0	6.535	9.252	16.595
Bélgica.....	1.081	1.388	507	0	0	0	0	2.976
Luxemburgo.....	7.800	3.700	7.500	0	13.957	6.424	0	39.381
Dinamarca.....	0	0	0	0	0	679	0	679
España.....	4.377	8.987	32.580	64.947	12.904	58.006	1.274	183.075
Francia.....	5	7.096	29.253	41.349	35.994	34.875	60.215	208.787
Irlanda (Eire).....	0	0	45	20	0	0	0	65
Italia.....	137.789	148.752	109.652	64.584	51.877	63.339	26.951	602.944
Países Bajos (Holanda).....	1.019	97.114	95.904	106.107	47.436	57.795	11.899	417.274
Reino Unido.....	0	11.422	7.350	21.192	25.375	56.170	50.395	171.904
Suecia.....	8.309	511	9.672	10.662	8.662	6.613	1.245	45.674
Total.....	160.380	278.970	292.986	309.146	199.159	290.468	161.231	1.692.340

(p): Preliminar.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Bolivia. Sector Externo 2004.

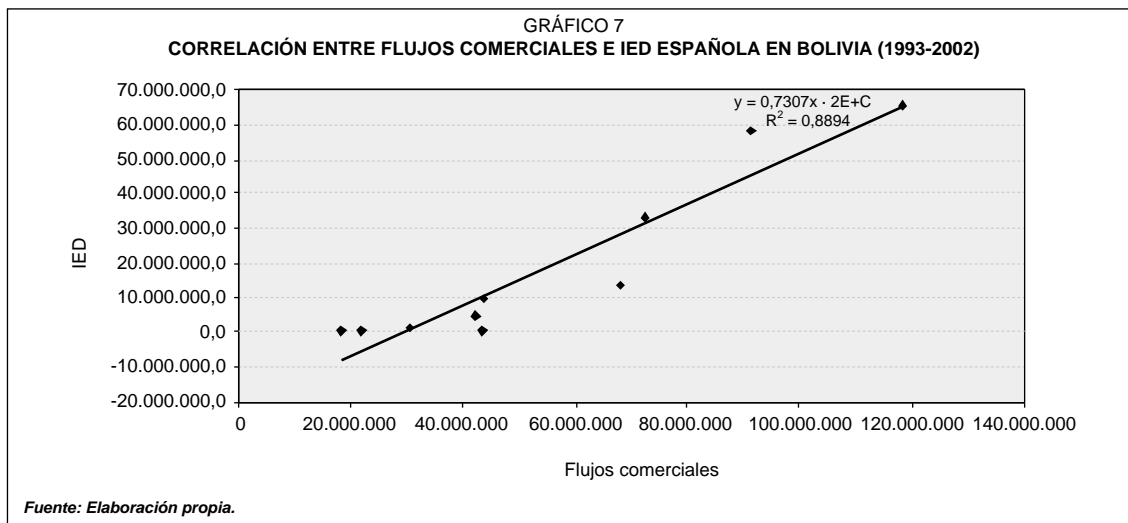
básicos y materias primas en las exportaciones bolivianas. Este hecho puede venir explicado tanto por el volumen de las IED como por los sectores (servicios o industrias extractivas de minerales y energéticos) hacia donde se han concentrado. Si la UE quiere contribuir de forma más decisiva al desarrollo de la CAN y más concretamente al desarrollo de Bolivia, la ayuda en infraestructuras y en formación, junto al apoyo institucional (que se traduzca en un mayor acceso al mercado de la UE por parte de los productos bolivianos) tienen que aumentar para posibilitar y favorecer a Bolivia como destino de más IED en volumen y diversificación por sectores.

## 5. La relación entre IED y flujos comerciales entre España y Bolivia

Como se observa en el Gráfico 6 existe una relación positiva entre la IED española en Bolivia (hemos excluido sin que se distorsionen los resultados la IED de Bolivia en España por lo poco representativa) y los flujos comerciales (la suma de exportaciones e importaciones) entre ambos países. Estos resultados que se dan en el caso de Bolivia no son generalizables en todos los países de Latinoamé-

rica como muestra Rodríguez, C. (2001). En su estudio muestra que las exportaciones españolas (no contempla las importaciones españolas) en los casos de México, Venezuela y Brasil crecen a tasas significativamente mayores que las exportaciones totales. En otros casos, como en Argentina, Chile o Colombia las exportaciones españolas se reducen en un período en que la IED española es significativamente alta por lo que la correlación en este caso es negativa. La explicación para justificar una correlación negativa entre IED y flujos comerciales se basa para muchos autores en que la IED española se concentra mayoritariamente en el sector servicios. Este argumento creemos que hay que matizarlo ya que aunque la IED en servicios no provoca directamente incrementos en los flujos comerciales, sí creemos que puede favorecerlos de forma indirecta. Por ejemplo, el hecho de que la banca española (o en comunicaciones, distribución de gas o agua, etcétera), tome posiciones relevantes en un país fortalece la imagen de España como marca y contribuye a abrir el camino a otras empresas españolas descubriendo en muchas ocasiones oportunidades de negocio y haciendo de correa de transmisión entre empresas extranjeras y españolas.


**COLABORACIONES**



Por otra parte, para el estudio de la evolución de los flujos comerciales y la IED española hemos de considerar el nivel de actividad en ambos países. En el caso de España desde 1993 hasta 2001 se observa un ciclo económico expansivo que en parte ha favorecido el cambio en los flujos de IED. De ser un país netamente receptor ha pasado a ser desde 1998 un país netamente emisor. En el caso de Bolivia hemos de destacar la recesión experimentada a finales de 1994 (crisis financiera) que se traduce por una reducción muy significativa de sus importaciones en general, y que se refleja en el caso particular de España. A partir de 1996 se observa una tendencia al alza poco significativa con un ligero retroceso en 2001-2002 derivado de la desaceleración económica mundial. Esta reducción en los flujos comerciales entre Bolivia y España también se observa de forma diferente en los flujos de inversiones. El año 1999 se da un punto álgido en las inversiones españolas hacia Bolivia, experimentado un retroceso importante en 2000, repuntando en 2001 y cayendo bruscamente en el año 2002. Hay que añadir que la IED, como hemos mencionado se concentra principalmente en el sector servi-

cios y extracción de minerales, petróleo y gas de tal forma que el total de la IED en el sector manufacturero boliviano entre el año 1993 y 2001 sólo alcanza la cifra del 11 por 100 del total de la IED recibida. El promedio de dicha cifra durante ese período es de 50 millones de dólares USA.

Ahora bien, para poder interpretar la correlación positiva entre flujos de IED y flujos comerciales (Gráfico 7) a partir de lo expuesto anteriormente, hemos de considerar que bajo el epígrafe de flujos comerciales tenemos principalmente exportaciones españolas y no importaciones procedentes de Bolivia, lo que viene a corroborar que en este caso la IED de España no ha contribuido a mejorar la capacidad exportadora de Bolivia.

Otro factor que contribuye a explicar la correlación positiva entre flujos de inversión y flujos comerciales, además de los argumentos tradicionales, es que las inversiones en servicios han favorecido de forma indirecta los flujos comerciales desde el momento que contribuyen a mejorar la imagen de España como potencia económica y al descubrimiento de oportunidades de negocio en otros sectores para las empresas españolas.



COLABORACIONES

## 6. Conclusiones

Las relaciones económicas entre España y Bolivia aunque han aumentado en estos últimos años, siguen estando en un nivel muy poco significativo. En el capítulo de las Inversiones Extranjeras Directas sólo han evolucionado de forma errática dependiendo del programa de privatizaciones boliviano y adquisiciones de empresas ubicadas en el sector servicios por parte de empresas españolas. Las inversiones en el sector manufacturero son prácticamente inexistentes por parte de las empresas españolas y en términos generales muy bajo (el 11 por 100 de la IED total recibida por Bolivia de 1993 a 2001) lo que no contribuye a mejorar su comportamiento exportador. Bolivia sigue concentrada en la exportación de materias primas y productos sin elaborar.

Dada esta situación y considerando el marco de cooperación entre la UE y la CAN se pone de manifiesto la necesidad de practicar por parte de la UE una política más decidida para por un lado llegar a alcanzar acuerdos más estables que el actual Sistema de Preferencias Generalizado para los productos de la región y en el caso de Bolivia se necesitan mayores apoyos para la mejora de sus condiciones estructurales (infraestructuras de transporte, comunicaciones, educación, etcétera) que posibiliten la atracción de capitales en el sector manufacturero.

## Bibliografía

1. CASAS GRAGEA, A. M. (2004): «La Economía Política Internacional de la Nueva Integración Regional de las Américas: El Caso de la Comunidad Andina», *Integración y Comercio*, Banco Interamericano de Desarrollo, número 18.
2. DÍEZ, A. S. (2002): «La internacionalización de la economía española hacia América Latina», *Boletín Económico de ICE*, número 2714.
3. DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO E INVERSIÓN. Ministerio de Economía de España 2004.
4. EATON, J. y TAMURA, A. (1994): «Bilateralism and Regionalism in Japan and US Trade and Direct Foreign Investment Patterns», *Journal of the Japanese and International Economies*, número 8, páginas 478-510.
5. FONTAGNÉ, I. (1999): «Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?», *OECD Working Papers DSTI/DCOC (99)*.
6. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA DE BOLIVIA (2004): «*Estadísticas Económicas. Sector Externo*».
7. MARKUSEN, James (2001): «A Unified Approach to Intra-Industry Trade and Direct Foreign Investment», *National Bureau Economic Research, NBER Working Paper 8335*.
8. MARKUSEN, James (2002): *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, páginas xxii, 440, Cambridge and London MIT Press.
9. MOSLARES, C.; BRESSIANI, C. E.; REYES GÚZMAN, G. y ESTAY, J. (2003): «La inversión Extranjera Directa y el Comercio Internacional: El Caso de México y España», *Boletín Económico del ICE*, número 2765, páginas 25-32, Madrid.
10. RODRÍGUEZ, C. (2001) «Un Estudio Preliminar de la Relación por Países entre las Inversiones Directas Españolas en el Exterior y las Exportaciones», *Boletín Económico del ICE*, número 2683, páginas 7-14, Madrid.
11. WORLD BANK (2004): «World Development Indicators».
12. ZAMBRANA CALVIMONTE, H. S. (2004): «La Apertura Externa en Bolivia», *Análisis Económico. Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE)*.



COLABORACIONES