

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

## **BOLIVIA**

### **APOYO INSTITUCIONAL PARA EL FORTALECIMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR**

**(B0-0212)**

#### **PROPUESTA DE PRESTAMO FACILIDAD SECTORIAL DE COMERCIO**

Este documento fue preparado por el equipo de proyecto integrado por: Dino Capriolo (RE1/SC1), Jefe; Carolyn Robert (INT/ITD); Cristina Price (LEG/OPR); Eduardo Rodal (SDS/ICT); Ernesto Mondelo y Eddy Linares (COF/CBO); y Maximiliano Marques (RE1/SC1) y Margarita Fuentes (RE1/SC1), quienes asistieron en la producción del documento.



## INDICE

### RESUMEN EJECUTIVO

I.	MARCO DE REFERENCIA .....	1
A.	El proceso de reformas y los acuerdos comerciales internacionales .....	1
B.	Desempeño del comercio exterior y de la inversión .....	2
C.	Estructura institucional de apoyo al comercio .....	3
D.	Avances realizados y desafíos institucionales en la gestión del comercio .....	4
E.	Estrategia y fundamento de la participación del Banco.....	6
F.	Experiencia del Banco .....	6
G.	Conceptualización del Proyecto .....	7
II.	EL PROYECTO .....	8
A.	Objetivos.....	8
B.	Descripción.....	8
1.	Formulación e implementación de la política pública en materia de comercio exterior e inversión .....	8
2.	Fortalecimiento de la capacidad técnica y negociadora .....	9
3.	Cumplimiento de acuerdos y compromisos comerciales .....	10
4.	Desarrollo y diversificación del comercio y la inversión .....	11
5.	Instalación de sistemas de información .....	12
6.	Gerencia y Administración.....	13
7.	Gastos concurrentes .....	13
C.	Costo y financiamiento .....	13
III.	EJECUCIÓN DEL PROYECTO .....	14
A.	Prestatario y organismo ejecutor .....	14
B.	Esquema de ejecución y administración del proyecto .....	15
C.	Procedimientos Operativos .....	15
1.	Ejecución de los componentes.....	15
2.	Planes Operativos Anuales (POA).....	16
D.	Seguimiento y Evaluación.....	16
1.	Inspección y Supervisión .....	16
2.	Auditoria y Control.....	17
3.	Evaluación Intermedia .....	17
4.	Evaluación Ex-Post .....	17
E.	Adquisición de Bienes y Servicios .....	18
F.	Fondo Rotatorio .....	18
G.	Período de ejecución y calendario de desembolsos .....	18
IV.	VIABILIDAD Y RIESGOS .....	19

A.	Viabilidad institucional y financiera del Proyecto .....	19
B.	Impacto ambiental y social.....	19
C.	Beneficios .....	19
D.	Riesgos .....	21

## SIGLAS Y ABREVIATURAS

ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ATPA	Ley de Preferencias Arancelarias Andinas
CAN	Comunidad Andina
CDP	Comité de Dirección del Proyecto
CEPB	Confederación de Empresarios Privados de Bolivia
CEPROBOL	Centro de Promoción Bolivia
CIFC	Concurso Internacional Firma Consultora
CONAPE	Consejo Nacional de Política Económica
CONEX	Consejo Nacional de Exportaciones
DGCE	Dirección General de Comercio Exterior del MCEI
DGI	Dirección General de Inversiones del MCEI
DGRPE	Dirección General de Régímenes y Promoción a las Exportaciones del MCEI
EEUU	Estados Unidos de Norte América
ENTEL	Empresa de Telecomunicaciones
FAPEP	Facilidad para la Preparación y Ejecución de Proyectos
FOE	Fondo para Operaciones Especiales
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
HIPC	Iniciativa para Países Pobres Altamente Endeudados
IED	Inversión Extranjera Directa
INE	Instituto Nacional de Estadísticas
INTAL	Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
LPI	Licitación Pública Internacional para Bienes
LPN	Licitación Pública Nacional para Bienes
MCEI	Ministerio de Comercio Exterior e Inversión
MERCOSUR	Mercado Común de Sur
NMF	Nación Más Favorecida
OMC	Organización Mundial del Comercio
PEB	Procedimiento Estándar BID para Consultores Individuales
PIB	Producto Interno Bruto
PMI	Plan Maestro Informático
POA	Plan Operativo Anual
PROGREX	Programa de Grupos Empresariales Exportadores
RITEX	Régimen de Internación Temporal para Exportaciones
RREE	Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto
SICON	Sistema de Información Comercial y de Oportunidades de Negocios
SIVEX	Sistema de Ventanilla Única para el Exportador
UEP	Unidad Ejecutora del Proyecto
UNCI	Unidad de Negociaciones Comerciales Internacionales
VEIP	Viceministerio de Exportación e Inversión Privada del MCEI
VREI	Viceministerio de Relaciones Económicas Internacionales e Integración



**APOYO INSTITUCIONAL PARA EL FORTALECIMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR  
PROYECTO DE LA FACILIDAD SECTORIAL DE COMERCIO**

**(BO-0212)**

**RESUMEN EJECUTIVO**

<b>Prestatario:</b>	República de Bolivia		
<b>Agencia ejecutora:</b>	Ministerio de Comercio Exterior e Inversión (MCEI)		
<b>Monto y fuente:</b>	IDB: (FOE)	US\$ 5.000.000	(71%)
	Local:	US\$ <u>2.000.000</u>	(29%)
	Total:	US\$ 7.000.000	
<b>Términos y condiciones:</b>	Plazo Amortización:	40	Años
	Período de Gracia:	10	Años
	Desembolso:	3 ½	Años
	Tasa de Interés:	1%	por 10 años
		2%	en adelante
	Inspección y vigilancia:	1	%
	Comisión de crédito:	0,5	%
<b>Objetivos:</b>	<p>El objetivo general del Proyecto es contribuir a mejorar la competitividad de los bienes y servicios transables y facilitar el intercambio comercial del país. Específicamente, el objetivo es modernizar y fortalecer la capacidad del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión y de otras dependencias públicas y privadas con competencia en el sector para: (i) formular y aplicar la política comercial, incluyendo las negociaciones internacionales; (ii) promover la atracción de flujos de inversión privada y extranjera; y (iii) desarrollar y aplicar políticas, programas y estrategias de promoción comercial.</p>		
<b>Descripción:</b>	<p>Para el logro de los objetivos propuestos, el Proyecto incluiría la ejecución de actividades agrupadas en los siguientes cinco componentes.</p> <p><b>1. Formulación e implementación de la política pública en materia de comercio exterior e inversión.</b> Tiene como objetivo fortalecer la capacidad del MCEI para formular, administrar y evaluar los instrumentos de la política comercial externa y de inversión, y apoyar la articulación de la política pública con el sector privado. Incluiría las siguientes actividades: (i) identificación e implementación de cambios o reformas de política comercial; (ii) identificación de objetivos, prioridades y desarrollo de estrategias para el país en el marco de las negociaciones comerciales internacionales; (iii) perfeccionamiento y consolidación de los mecanismos de diálogo y coordinación del MCEI con el sector privado y con otras instituciones públicas para el diseño de la política comercial; y (iv) diseño de mecanismos de seguimiento y evaluación del desempeño del comercio exterior.</p> <p><b>2. Fortalecimiento de la capacidad técnica y negociadora.</b> Tiene como</p>		

objetivo dotar al país de un equipo técnico de negociación especializado, con suficiente conocimiento y capacidad analítica para participar activamente, en coordinación con los distintos ministerios y entidades del sector público y privado, en los procesos simultáneos de negociaciones comerciales que se están desarrollando en los distintos escenarios internacionales. Incluiría las siguientes actividades: (i) creación y puesta en marcha de una Unidad de Negociaciones Comerciales Internacionales (UNCI), encargada de coordinar políticas y estrategias de negociación y de participar en éstas, conduciendo a nivel técnico las negociaciones comerciales en los distintos foros internacionales; (ii) capacitación y asesoría para los técnicos responsables de las negociaciones comerciales tanto del sector público como privado; y (iii) actividades de divulgación de información y de diálogo con el sector privado y la sociedad civil en relación con los avances en los procesos de negociaciones comerciales y las implicaciones para el país.

**3. Cumplimiento de acuerdos y compromisos comerciales.** Tiene como objetivo apoyar al MCEI en el cumplimiento y efectiva aplicación de los acuerdos y compromisos asumidos por Bolivia en materia comercial en el ámbito bilateral, regional y multilateral. Incluiría las siguientes actividades: (i) diseño y ejecución de reformas del marco institucional para el cumplimiento y aplicación efectiva de los compromisos comerciales existentes; (ii) desarrollo e implementación de mecanismos para evaluar el impacto de los acuerdos comerciales y dar seguimiento a los mismos; y (iii) desarrollo y puesta en práctica de mecanismos de coordinación entre el MCEI, el RREE y otras instituciones públicas encargadas de aplicar los compromisos en el marco de sus competencias.

**4. Desarrollo y diversificación del comercio y la inversión.** Tiene como objetivo apoyar el diseño y ejecución de políticas y programas que permitan la diversificación del comercio exterior, el incremento del número de productos exportables, el aprovechamiento del acceso a mercados externos y la mejora de los procedimientos y mecanismos que faciliten el comercio y la inversión. Incluiría las siguientes actividades: (i) consolidación del Sistema de Ventanilla Unica para el Exportador (SIVEX), con la inclusión de la certificación ISO9000 y otros requerimientos técnicos; y (ii) diseño de programas sectoriales para el desarrollo y promoción de las exportaciones y de las inversiones, incluyendo la implementación de un programa integral dirigido a la formación de “Grupos Empresariales Exportadores”; elaboración de un programa piloto para desarrollar la oferta exportable de productos con ventajas naturales y promover su acceso a los mercados internacionales; e implementación de un programa de atracción de la inversión extranjera en el mercado de los Estados Unidos en sectores estratégicos previamente identificados.

**5. Instalación de sistemas de información.** Tiene como objetivo fortalecer la capacidad de comunicación y difusión de información entre instituciones públicas y privadas con competencia en el área de comercio exterior. Incluiría las siguientes actividades: (i) diseño y formulación de un Plan Maestro Informático (PMI) que permita establecer la estrategia de tecnología del MCEI y formular un plan de acción para su desarrollo;



(ii) mejoramiento y consolidación técnica del sistema de información comercial; (iii) diseño e implementación de un programa piloto de comercio electrónico para empresas nacionales exportadoras; (iv) establecimiento de un sistema de conexión entre el MCEI, el RREE y otras instituciones públicas para asegurar acceso ágil y oportuno a la información estadística sobre los flujos de comercio; y (v) capacitación al personal técnico encargado de la administración y mantenimiento del sistema de información comercial y a los usuarios del mismo.

**Condiciones contractuales especiales**

- a. Condiciones especiales previas al primer desembolso del Préstamo. Además de las condiciones contractuales estándares, las siguientes: (i) la constitución del CDP (¶3.7); (ii) la creación de la UEP, incluyendo la contratación o designación del personal que la integrará (¶3.7); y (iii) la presentación del POA correspondiente al primer año de ejecución de la operación, que se adjuntará al informe inicial del Proyecto (¶3.11).
- b. Como condición previa a los desembolsos relacionados con el componente de fortalecimiento de la capacidad técnica y negociadora, además de las condiciones establecidas en el punto a. anterior, presentación de evidencia de la entrada en vigencia de la disposición legal pertinente que crea la UNCI y determina su estructura y funciones, de conformidad con los términos y condiciones previamente acordados con el Banco, y de la disposición legal que reglamenta a dicha Unidad (¶3.9).
- c. Como condición previa a los desembolsos relacionados con la actividad relativa al diseño e implementación de un programa piloto de comercio electrónico para empresas nacionales exportadoras, además de las condiciones establecidas en el punto a. anterior, presentación de evidencia de que ha entrado en vigencia el Convenio entre el CEPROBOL, el Banco BISA, la Empresa de Telecomunicaciones (ENTEL) y ALADI para su participación conjunta en la iniciativa (¶3.9).
- d. Como condiciones contractuales especiales de ejecución, el MCEI deberá presentar al Banco: (i) los POA para los siguientes años de ejecución del Proyecto, dentro de los sesenta días antes de finalizado el año de ejecución anterior (¶3.11); y (ii) la evaluación intermedia conforme a lo previsto en el párrafo 3.17.

**Estrategia del Banco en el país y sector:**

La estrategia del Banco en Bolivia tiene como objetivo central apoyar la lucha contra la pobreza a través de tres líneas de acción prioritarias: (i) crecimiento económico y creación de oportunidades; (ii) desarrollo del capital humano y acceso a servicios sociales básicos; y (iii) gobernabilidad y consolidación de las reformas. El Proyecto propuesto se enmarca dentro de esta estrategia. Específicamente, la operación apoyaría la primera y tercera línea de acción, contribuyendo a modernizar y reforzar técnicamente las instituciones encargadas del diseño de la política comercial y de inversión y las relaciones comerciales internacionales, de manera que el sector privado boliviano pueda

aprovechar en mejores condiciones las oportunidades de negocios en los mercados externos.

**Revisión social y ambiental:**

Dado que las actividades a ser financiadas en el marco del Proyecto se relacionan con el fortalecimiento del MCEI y de entidades públicas y privadas que participan en el sector de comercio exterior, entre las cuales se incluiría la capacitación en materia de comercio y medio ambiente, se considera que la ejecución de la operación tendría un impacto positivo en el medio ambiente. Asimismo, en la medida que se estaría apoyando una mejor gestión de una área de la política pública específica, el programa no tendría un impacto social directo.

**Beneficios:**

Como resultado de la ejecución del Proyecto se habrá fortalecido la capacidad técnica del MCEI para formular, administrar y evaluar los instrumentos de la política comercial externa y de inversión. En particular, se habrá perfeccionado el diseño y mejorado el funcionamiento de varios de los regímenes especiales de exportación y atracción de inversión (RITEEX, régimen de devolución impositiva, zonas francas). Asimismo, el Proyecto permitirá al país contar con una estrategia nacional en materia de negociaciones comerciales internacionales y con un mecanismo consolidado y mejorado de consulta diálogo entre el sector público y privado a nivel político y técnico (§4.5).

El Proyecto contribuirá a mejorar la organización y articulación institucional entre el sector público, y entre éste y el sector privado, para la conducción de las negociaciones comerciales. Asimismo contribuirá a mejorar la capacidad de negociación de Bolivia. Ello contribuirá a mejorar el desempeño del país en los foros de negociación comercial y permitirá la elaboración y defensa de posiciones nacionales mejor articuladas y preparadas, que tengan en cuenta los intereses nacionales. Asimismo, el Proyecto contribuirá a sensibilizar a la opinión pública y a otros Poderes del Estado sobre la importancia del comercio exterior y las implicaciones para el país de los procesos de negociación comercial (§4.6).

Adicionalmente, el Proyecto contribuirá a mejorar el grado de cumplimiento del país con los compromisos comerciales adquiridos en el marco de los acuerdos internacionales, y a disminuir, por ende, las posibilidades de futuros conflictos con otros socios comerciales. Asimismo, permitirá el establecimiento de mecanismos que promuevan un mejor aprovechamiento, por parte del sector privado, de los beneficios resultantes de los acuerdos negociados (§4.7).

El Proyecto apoyará la consolidación de Sistema de Ventanilla Única para el Exportador y contribuirá al desarrollo de nuevas inversiones y empresas exportadoras en sectores estratégicos, fomentando así el aumento de las exportaciones y el desarrollo de nuevos nichos de mercado. Finalmente, promoverá una reestructuración y mejoramiento de los sistemas de información comercial (§4.8).

**Riesgos:**

El relacionamiento que existe entre los sectores público y entre éste y el privado respecto del comercio exterior y las negociaciones comerciales. Aunque se han establecido mecanismos de coordinación en el pasado, los mismos no han resultado totalmente efectivos, debido a la duplicidad de funciones entre las entidades públicas con competencias en el área de las negociaciones comerciales y a la débil representatividad del sector privado en los foros de consulta y coordinación existentes. El fortalecimiento de los mecanismos de diálogo, en el marco del CONEX, así como el establecimiento, mediante Decreto Supremo, de una Unidad especializada, permanente y responsable de la conducción técnica de las negociaciones comerciales (UNCI), integrada por profesionales capacitados en la materia y cuidadosamente seleccionados con base en criterios objetivos y transparentes, contribuirá en forma significativa a fortalecer la coordinación entre los distintos sectores y mejorará la capacidad de negociación de Bolivia en los diferentes foros internacionales (§4.10).

Otro posible riesgo del Proyecto consiste en un eventual desmantelamiento del equipo de negociadores de la UNCI, una vez concluida la operación. A efectos de mitigar este riesgo, el diseño del proyecto incorpora el mecanismo por el cual el Gobierno absorbería los costos de los consultores que integrarán la UNCI a partir del tercer año del programa, incorporándolos como funcionarios públicos (§4.11).

**Clasificación de la equidad social y de la pobreza:**

Esta operación no califica como proyecto que promueva la equidad social, como se describe en los objetivos claves para la actividad del Banco contenidos en el informe sobre el Octavo Aumento General de Recursos (Documento AB-1704).

**Excepciones a las políticas del Banco:**

Ver sección de Adquisiciones, a continuación.

**Plan de Adquisiciones, cronograma, y montos indicativos para LPI:**

Se ha elaborado el correspondiente Plan de Adquisiciones para el Proyecto el cual prevé la adquisición de bienes y servicios de consultoría durante los tres años de ejecución de la operación. Al respecto, se aplicarán los procedimientos estándares del Banco para la adquisición de bienes y servicios relacionados. Para la contratación de servicios de consultoría se seguirán los procedimientos indicados en el documento GN-1679-3. En los casos de selección basada en calidad y precio, para firmas consultoras, el peso relativo del precio como criterio de evaluación no podrá ser mayor al 30% y el elemento técnico o de calidad de oferta no podrá ser menor al 70%. Para las contrataciones de servicios de consultoría por montos iguales o superiores a US\$200.000, así como para la adquisición de bienes por montos iguales o superiores a US\$250.000, será necesario publicar la convocatoria a licitación pública internacional. El Proyecto no incluye la ejecución de obras. (§3.19).

Se propone que, sólo para propósitos de la selección y contratación de alguno de los consultores que integrarán el equipo de negociadores de la UNCI, y que serán financiados con cargo a la contrapartida local, el Banco otorgue una dispensa a la aplicación de las disposiciones sobre “Conflicto de interés entre una Firma Consultora o Consultor

Individual y el Prestatario, Beneficiario o Contratante” de sus procedimientos estándares para la selección y contratación de consultores. Esta dispensa tiene por objeto de que funcionarios públicos con experiencia en negociaciones de comercio exterior, puedan participar en los concursos de selección y contratación de este equipo, que se llevarán a cabo de conformidad con los procedimientos anteriormente mencionados (§3.20).

**Aspectos  
Especiales:**

Con los recursos del proyecto se financiará los pasajes y viáticos para la participación en las negociaciones internacionales de aquellos consultores integrantes de la UNCI. Para facilitar la administración del Proyecto por parte de la Representación relacionada a la ejecución de estas actividades, se establecerá con el Organismo Ejecutor un mecanismo expedito de verificación de dichos gastos (§3.10).

**Indicadores claves  
de desempeño y de  
seguimiento:**

Entre los indicadores claves de desempeño y seguimiento se encuentran los siguientes: (i) consolidación del régimen de apertura comercial y regímenes especiales a la normativa internacional; (ii) lineamientos y estrategias de negociación comercial definidas y consensuadas con el sector privado; (iii) Unidad de Negociaciones Comerciales Internacionales en operación, responsable de la conducción técnica de las negociaciones; (iv) 70 Funcionarios del sector público y privado capacitados en el diseño de nuevos instrumentos de política y negociación comercial; (v) metodologías y sistemas de evaluación y seguimiento del impacto de la política comercial en aplicación; (vi) simplificación de tramites de exportación y sistema de devolución impositiva ágil, eficiente y predecible; (vii) programas piloto sectorial de promoción comercial implementados; y (viii) sistemas de información de apoyo al comercio exterior integrados y consolidados.

**Informes  
acordados entre el  
Banco y la Agencia  
Ejecutora**

Para el cabal seguimiento y ejecución del Proyecto se ha acordado conjuntamente con la Agencia Ejecutora la presentación de los siguientes informes: (i) informes y planes de actividades para cada año de ejecución - POA (§3.11); (ii) informes de avance semestrales (§3.14); y (iii) estados financieros anuales, auditados por una firma de contadores públicos independiente aceptable para el Banco (§3.16). Adicionalmente, una vez desembolsado el 50% de los recursos de la operación, se realizará una evaluación de medio término conjuntamente con el Ejecutor, que tendrá como objetivo medir los logros alcanzados en cuanto a los indicadores de progreso e impacto definidos en el Marco Lógico de la operación (§3.17).

## **I. MARCO DE REFERENCIA**

### **A. El proceso de reformas y los acuerdos comerciales internacionales**

- 1.1 El amplio programa de reformas estructurales iniciado en 1985 y profundizado en los últimos 15 años ha producido cambios significativos en la estrategia de desarrollo de Bolivia. De especial relevancia resultan las reformas alcanzadas en materia de liberalización comercial, de ajuste fiscal, la privatización y/o capitalización de las empresas del Estado, la aplicación de un tipo de cambio libre y competitivo<sup>1</sup>, así como las iniciativas de reducción de la pobreza, principalmente a través del programa de reducción de la deuda pública (iniciativa HIPC).
- 1.2 Bolivia se encuentra en un proceso de consolidación de su régimen de apertura comercial orientado hacia su integración favorable en los mercados externos, en un modelo de economía abierta. El régimen arancelario es el resultado principalmente de la implementación de una política unilateral de liberalización comercial. La eliminación de las barreras al comercio en el marco de negociaciones comerciales preferenciales han tenido asimismo un impacto favorable en la reducción de los aranceles. A la fecha, Bolivia aplica un arancel ad valorem de Nación Más Favorecida (NMF) relativamente uniforme del 10% a las importaciones, con excepción de los bienes de capital, para los cuales se aplica un arancel ad valorem de 5%. Ello evidencia la existencia de una amplia brecha entre el arancel consolidado en el marco de la Organización Mundial del Comercio - OMC (40%) y el arancel NMF aplicado. Por otra parte Bolivia no mantiene prohibiciones ni cuotas a las importaciones.
- 1.3 En el marco de las negociaciones comerciales internacionales Bolivia ha asumido compromisos en el ámbito multilateral, regional y bilateral. La gran diversidad de compromisos comerciales asumidos en diversos foros, así como la complejidad de los mismos representa un importante desafío para las autoridades, especialmente en cuanto a su cumplimiento y cabal seguimiento.
- 1.4 En el contexto multilateral, en 1995 el país ratificó el acuerdo de Marrakech que crea la OMC, y que establece nuevas disciplinas en una amplia gama de áreas específicas (comercio de bienes agrícolas y de textiles, prácticas de comercio desleal, salvaguardias, comercio de servicios, medidas relacionadas con la inversión y la protección de la propiedad intelectual, solución de diferencias, etc.). Si bien Bolivia continúa realizando esfuerzos para la implementación adecuada de dichos acuerdos, aún quedan importantes tareas por hacer a fin de lograr una plena aplicación de tales disciplinas. Bolivia participa asimismo en las nuevas negociaciones multilaterales, iniciadas en Qatar en noviembre del año pasado (Ronda Doha) y cuyo objetivo es profundizar el proceso de liberalización comercial de todos los países participantes.
- 1.5 A nivel regional Bolivia tiene acuerdos preferenciales con los países miembros de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), y con los países del Mercado Común del Sur - MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). En el marco de la Comunidad Andina, los Presidentes de los cinco países se comprometieron en enero del presente año, en Santa Cruz de la Sierra, a perfeccionar y

---

<sup>1</sup> El tipo de cambio se establece a través de un sistema de subasta del Banco Central. La tasa de cambio oficial se determina tomando en cuenta las variaciones observadas en la canasta de monedas de sus principales socios comerciales.

consolidar la zona de libre comercio y a aplicar un arancel externo común a partir del 2004. Por otro lado, el país también, en el ámbito regional, está participando en las negociaciones en curso para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el 2005.

- 1.6 En el ámbito bilateral, sus esfuerzos han estado concentrados en el logro de acuerdos comerciales preferenciales con varios países. En particular ha suscrito acuerdos con Chile, Cuba y México. En cuanto a las relaciones bilaterales con su principal socio comercial, los Estados Unidos, Bolivia goza de un acceso preferencial a ese mercado al amparo de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA por sus siglas en inglés), cuya renovación y ampliación ha sido recientemente aprobada por el Congreso de los Estados Unidos<sup>2</sup>, conjuntamente con la Ley que otorga al Presidente, por un período de cinco años, la autoridad de promoción comercial (TPA por sus siglas en inglés), por la cual el Ejecutivo puede negociar acuerdos comerciales sujetos a la aprobación o el rechazo por parte del Legislativo pero no a enmendarlos. El apoyo al aprovechamiento pleno de la nueva Ley ha recibido prioridad en la agenda negociadora del país.

## **B. Desempeño del comercio exterior y de la inversión**

- 1.7 Bolivia ha desarrollado un esfuerzo importante por aumentar y diversificar su comercio exterior. El grado de apertura de la economía boliviana, medido como la participación del comercio en el Producto Interno Bruto (PIB) del país  $(X+M)/PIB$ , se incrementó de 28% en 1986 a 36% en 1999. Si bien las exportaciones tradicionales de mineral e hidrocarburos continúan siendo los principales rubros de exportación, su importancia ha disminuido como porcentaje de las exportaciones totales (47% en 1999). No obstante ello, el desempeño del comercio exterior boliviano durante los últimos años se ha visto afectado por una serie de factores, entre ellos el impacto de las crisis financieras que sufrieron sus principales socios comerciales, el elevado grado de dependencia de productos primarios en la composición de sus exportaciones (80% del total) y el deterioro en la relación entre los precios de exportación e importación<sup>3</sup>. Ello unido a la creciente demanda de importaciones como resultado de la construcción del gasoducto Bolivia-Brasil redundó en un incremento en el déficit comercial del país<sup>4</sup>.
- 1.8 Pese al crecimiento de la oferta exportable de productos no tradicionales (soya, oleaginosas y madera principalmente), las exportaciones continúan presentando un bajo valor agregado. Ello, sumado al elevado costo de transporte (dada la necesidad de comerciar grandes volúmenes en su situación de país mediterráneo), evidencia una vulnerabilidad importante y dificultades para competir en el mercado internacional. Sin embargo, es importante resaltar que en los últimos años se ha presenciado un creciente esfuerzo de diversificación en el sector de las manufacturas, principalmente

---

<sup>2</sup> La Ley extiende hasta febrero del año 2006 las ventajas arancelarias para 6.000 productos importados de Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia. Asimismo, extiende ventajas arancelarias a productos previamente excluidos del programa establecido en 1991, entre éstos las confecciones y los textiles.

<sup>3</sup> La relación entre los precios de exportación y los de importación de Bolivia se deterioraron pasando de un índice de 69 en 1995 a 61 en 2000.

<sup>4</sup> El déficit comercial pasó de US\$294 millones en 1995 a US\$873 millones en 1998, período en el cual la demanda de importaciones de bienes de capital prácticamente se duplicó, pasando de US\$535 millones a US\$1.007 millones. Este déficit fue financiado con flujos de capital de largo plazo, principalmente provenientes de la Inversión Extranjera Directa (IED).

en el área de los textiles. No obstante, el desarrollo en este sector enfrenta dificultades de acceso, principalmente a los mercados de sus principales socios comerciales, los cuales aplican elevados niveles arancelarios (17%-20%) a las importaciones de textiles de algodón bolivianas. Este aspecto reviste importancia en la agenda de negociaciones del país y constituye un desafío para el futuro del comercio boliviano.

- 1.9 Durante la década de los 90's las importaciones experimentaron un importante crecimiento como resultado de la política de liberalización comercial. Entre los años 1994 y 2000 las importaciones aumentaron en valor en un 63%. Aproximadamente un 40% del total fue constituida por bienes de capital, 38% por bienes intermedios y un 22% por bienes de consumo. El alto porcentaje de las importaciones de bienes de consumo refleja la existencia de una estructura débil y poco competitiva de la industria manufacturera nacional. A este hecho, se suma la existencia de un nivel de contrabando elevado, lo que perjudica la competencia de los productos nacionales. Si bien Bolivia a la fecha no ha adoptado ninguna acción anti-dumping, compensatoria o de salvaguardia, a raíz de la devaluación del peso argentino se ha observado un aumento importante de las importaciones, lo que ha redundado en una creciente presión de los empresarios nacionales por controlar el uso de prácticas comerciales desleales.
- 1.10 En virtud del tamaño del mercado boliviano y de su limitada capacidad de demanda, la mayor parte de la inversión extranjera durante la década de los 90's se destinó hacia las empresas estatales que fueron privatizadas y/o capitalizadas, principalmente en el sector servicios y en otros rubros orientados a las exportaciones, específicamente hidrocarburos<sup>5</sup>. Entre los años de 1993 y 2000 la Inversión Extranjera Directa (IED) acumulada alcanzó US\$4.776 millones, con un promedio anual de US\$597 millones. De estos recursos, el programa de capitalización implementado contribuyó con un 55% entre los años 1995 y 1998. La participación de la inversión extranjera directa en la inversión total del país ha sido creciente, pasando de un 2.2% del PIB en 1993 a un 12% en 1998. En el año 2001 la inversión total del país constituyó un 17.6% del PIB, del cual la inversión privada representó 9.8% nivel inferior a los años anteriores como resultado en parte de los compromisos de IED en las empresas capitalizadas.

### **C. Estructura institucional de apoyo al comercio**

- 1.11 La estructura institucional para la formulación e implementación de la política comercial y de inversiones en Bolivia ha sido objeto de importantes cambios durante la última década. Bajo la nueva Organización del Poder Ejecutivo, el Consejo Nacional de Política Económica (CONAPE) es la institución encargada de coordinar todas las políticas económicas y de supervisar la formulación e implementación de éstas. El Consejo está integrado por los Ministros de: Desarrollo Sostenible; Hacienda; Desarrollo Económico; Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural; Comercio Exterior e Inversión; Vivienda y Servicios Básicos; y los Ministros responsables de Hidrocarburos y Servicios Financieros (sin cartera).
- 1.12 El Ministerio de Comercio Exterior e Inversión (MCEI) es el encargado de la formulación e implementación de la política de comercio exterior. Asimismo está a cargo del diseño e implementación de las políticas de inversión y de los procesos de

---

<sup>5</sup> En el período 1995-1997 se privatizaron 53 empresas por un valor total de US\$97.5 millones.

capitalización y privatización. Participa, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y otros Ministerios relevantes, en las negociaciones de acuerdos comerciales<sup>6</sup>. El Consejo Nacional de Exportaciones (CONEX) es el responsable del seguimiento de las políticas, los programas y las estrategias de exportaciones, está presidido por el Ministro del MCEI e integrado por instituciones públicas y privadas competentes en el área de comercio exterior. El Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL) tiene la tarea de promover el desarrollo productivo y la competitividad así como de incrementar y diversificar las exportaciones y contribuir a atraer inversión privada y extranjera.

- 1.13 El MCEI es la entidad encargada de definir la política comercial del país y participa además en los procesos de negociaciones comerciales internacionales. La conducción de éstos está delegada al Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, quién representa a Bolivia y coordina su participación en los procesos de integración subregional, regional y hemisférica. Este aspecto promueve una situación conflictiva que en la práctica se traduce en la existencia de una estructura institucional bicéfala que genera una doble coordinación: la del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y la del MCEI. Los representantes del sector privado han señalado en reiteradas oportunidades la necesidad de que exista una única instancia en el sector público responsable de liderar la política comercial, incluyendo las negociaciones comerciales internacionales, a fin de que se asegure consistencia y eficiencia.
- 1.14 El proceso de formulación de propuestas de negociación en el campo comercial es apoyado también por otras entidades del sector público, tales como el Ministerio de Hacienda (política arancelaria y tributaria); el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (política agrícola y Servicio Nacional de Inocuidad Alimentaria); el Ministerio de Desarrollo Económico (política industrial, de comercio interno y temas relacionados con la protección de los derechos de propiedad intelectual).

#### **D. Avances realizados y desafíos institucionales en la gestión del comercio**

- 1.15 Bolivia se ha caracterizado por ser un país líder en la realización de reformas estructurales, en particular en lo que se refiere a la apertura de su economía al comercio exterior (Lora, 1999; 2000; 2002). No obstante, como ha ocurrido en muchos otros países de la región que han seguido esta vía, es necesario consolidar la implantación de estas reformas más allá de lo puramente normativo y legal, especialmente en lo que se refiere a los aspectos institucionales. La importancia de los factores institucionales para el éxito de las reformas ha recibido especial atención en la literatura reciente, ante problemas surgidos en diversos países (Millán 2002 y Rodrik 2001).

---

<sup>6</sup> En sentido estricto no existe en Bolivia un mecanismo de coordinación formal del sector público en el ámbito técnico que esté ordenado a la definición de objetivos, estrategias y propuestas de negociación en los diferentes foros. La Cancillería y el MCEI convocan a reuniones en sus respectivas sedes, en una suerte de competencia interna por mantener primacía en el manejo de las negociaciones. El MCEI actúa en la CAN como el principal negociador comercial, ocupando la Cancillería la coordinación alterna y representando al país en el Consejo de Ministros del cual forman parte los Cancilleres de la región. En cambio, en los restantes ejercicios de negociación, tales como ALADI, ALCA y la OMC, la conducción de la negociación comercial la realiza el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto.



- 1.16 A partir de la creación del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión (MCEI) en el año 1997<sup>7</sup>, el gobierno boliviano inicia un proceso de fortalecimiento de la gestión de la política y del fomento al comercio. Para ello emprende un esfuerzo de organización institucional importante. En particular el MCEI tiene la responsabilidad de articular, en coordinación con el sector privado y la sociedad civil, la definición de las estrategias comerciales del país y los instrumentos de promoción del comercio exterior y de atracción de la inversión extranjera, y de coordinar con RREE la formulación de las políticas de integración comercial. Desde la creación del MCEI se ha fortalecido la capacidad institucional de gestión y coordinación con el sector privado, el cual hoy en día participa tanto en el diseño de la política comercial en el marco del CONEX, como en la definición de las estrategias de fomento al comercio en el marco del CEPROBOL<sup>8</sup>. Esta nueva estructura ha sido apoyada por el Banco en el marco del proyecto FOMIN de apoyo al desarrollo de mecanismos de promoción de la inversión y de las exportaciones (ATN/MT-6087-BO) que se comenta en la siguiente sección.
- 1.17 La estructura institucional del MCEI ha sido objeto de un fortalecimiento importante durante los últimos cuatro años. No obstante ello, se han identificado los siguientes desafíos que es necesario encarar a fin de promover una gestión más eficiente del comercio exterior: (i) fortalecer su capacidad aún limitada para diseñar e implementar la política comercial y los instrumentos de fomento al comercio y a la inversión compatible con el marco regulatorio de la OMC; (ii) solucionar la problemática generada por la existencia de una estructura institucional bicéfala para la conducción de las negociaciones comerciales, la cual ha creado una nociva competencia entre ministerios y dificulta alcanzar niveles de productividad y resultados de eficiencia que provienen de una visión y trabajo en común; (iii) ampliar el número hoy limitado de funcionarios que componen el equipo negociador de Bolivia, fortalecer la capacidad técnica de los mismos y solucionar las dificultades presupuestarias para su participación en las reuniones de negociación; (iv) desarrollar la capacidad institucional para dar seguimiento a los diversos compromisos comerciales adquiridos, asegurar su consistencia y promover su cabal implementación; (v) disponer de estudios técnicos y de capacidad de análisis para formular propuestas de negociación consistentes en los distintos foros comerciales, en función de su impacto sobre la economía nacional; (vi) desarrollar estrategias y proyectos que promuevan el desarrollo de la oferta exportable boliviana, faciliten la inserción de las exportaciones nacionales a mercados de interés y generen la llegada de inversión extranjera; (vii) establecer, en coordinación con RREE, un mecanismo formal de coordinación interinstitucional y con el sector privado y la sociedad civil a nivel técnico, que permita la elaboración de propuestas de negociación y facilite un flujo rápido y compartido de la información; y (viii) articular los diversos sistemas de información de apoyo al comercio y simplificar aún más los procedimientos para su gestión.

---

<sup>7</sup> Mediante Ley de Organización del Poder Ejecutivo, Ley No.1788, del 16 de septiembre de 1997, se constituye el MCEI.

<sup>8</sup> El CONEX está presidido por el Ministro de Comercio Exterior e Inversiones y lo integran los viceministros de Exportaciones, de Relaciones Económicas Internacionales e Integración de la Cancillería, de Política Tributaria del Ministerio de Hacienda, de Agricultura y Ganadería, el presidente de la Cámara Nacional de Exportadores y un exportador del sector industrial, otro del sector agropecuario y un restante del sector forestal acreditados por la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia. El Directorio Ejecutivo de CEPROBOL está presidido por el Ministro del MCEI e integrado por los Viceministros de Inversión y Privatización, de Exportaciones y de Turismo del MCEI; el Viceministro de Inversión Pública y Financiamiento Externo de Hacienda, el Viceministro de Industria y Comercio Interno de Desarrollo Sostenible; y los Presidentes de la CNI; CNC; CNEB; ASOBAN; el Presidente de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia y un representante gremial del sector turismo.

- 1.18 Conscientes de los desafíos mencionados en el párrafo anterior y de la necesidad de apoyar el desarrollo de la competitividad y productividad de la economía boliviana, el Gobierno ha diseñado una estrategia en este sector cuyo objetivo es contribuir a impulsar el crecimiento económico del país y reducir la pobreza. Para ello se ha conceptualizado un Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad basado en los siguientes módulos estratégicos: (i) desarrollo de una matriz de competitividad; (ii) desarrollo de cadenas productivas; (iii) negociaciones comerciales internacionales; (iv) simplificación de trámites; y (v) fortalecimiento de la calidad gerencial. El sistema ha sido conceptualizado sobre la base de un consenso interinstitucional al más alto nivel (Presidencia de la República; Ministerio de Desarrollo Económico, MCEI y Ministerio de Agricultura), constituyendo una prioridad nacional.
- 1.19 El Proyecto que se propone en este documento se enmarcaría dentro de dicha estrategia de competitividad y productividad, y contribuiría a específicamente a desarrollar los módulos de negociaciones comerciales internacionales y de simplificación de trámites, permitiendo así encarar los desafíos identificados.

#### **E. Estrategia y fundamento de la participación del Banco**

- 1.20 La estrategia del Banco en Bolivia tiene como objetivo central apoyar la lucha contra la pobreza a través de tres líneas de acción prioritarias: (i) crecimiento económico y creación de oportunidades; (ii) desarrollo del capital humano y acceso a servicios sociales básicos; y (iii) gobernabilidad y consolidación de las reformas. El Proyecto propuesto se enmarca dentro de esta estrategia. Específicamente, la operación buscará consolidar las reformas en el área de comercio exterior e integración, mediante el apoyo al desarrollo institucional del sector en áreas claves como el diseño de políticas, la capacidad de negociación y la modernización de sistemas y procesos.

#### **F. Experiencia del Banco**

- 1.21 Dada la amplitud de las áreas y diferentes líneas de acción que tienen como objetivo mejorar la productividad y elevar la competitividad de los sectores transables del país, el apoyo del Banco ha estado dirigido, a través de distintas operaciones, a: (i) facilitar la infraestructura física de apoyo al comercio; (ii) facilitar el acceso al crédito a las PyMES; (iii) brindar el acceso a servicios de apoyo, asistencia técnica y asesoría para la reestructuración empresarial de las PyMES; (iv) agilizar los trámites vinculados a las transacciones del comercio exterior y fortalecer las instituciones vinculadas a la gestión recaudatoria; y (v) mejorar la coordinación de la política y fomento del comercio exterior con el sector privado.
- 1.22 En el área de política y gestión de comercio el Banco, a través del Programa de Apoyo al Desarrollo de Mecanismos de Promoción de la Inversión y de las Exportaciones, financiado con recursos del FOMIN (ATN/MT-6087-BO), ha venido apoyando el proceso de fortalecimiento institucional de la gestión comercial en el país. Específicamente, el Proyecto que fue aprobado el año 1998 y cuyo financiamiento alcanzó US\$1,2 millones, ha tenido una ejecución satisfactoria y prácticamente ha concluido, habiéndose desembolsado hasta la fecha el 95% del financiamiento. Como resultados del Programa se pueden enumerar los siguientes: (i) la elaboración de estrategias nacionales para promover las exportaciones y la inversión; (ii) la transformación del Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL) en una entidad apta para diseñar, aprobar e instrumentar programas de acción conjuntos público/privado

dirigidos a promover las inversiones y aumentar las exportaciones del país; y (iii) la implementación del Sistema de Información Comercial y de Oportunidades de Negocios (SICON), instrumento actualizado de promoción comercial que ha servido para la realización de dos primeras ferias virtuales en los rubros de joyería y confección de alpaca. El SICON se encuentra publicado en la Red Internet bajo el URL [www.infonegocios.gov.bo](http://www.infonegocios.gov.bo).

- 1.23 El programa operativo del Banco en Bolivia para 2002-2003 incluye las siguientes operaciones relacionadas al apoyo a la competitividad y productividad del país: conservación, mejoramiento y rehabilitación de la red vial principal (BO-0200); programa nacional de transparencia (BO-0207); modernización del servicio de registro de comercio (TC0202006); centros para comercio electrónico (TC0201037); y plan estratégico del SENASAG (TC0205032).

#### **G. Conceptualización del Proyecto**

- 1.24 El Proyecto se enmarca en un contexto de grandes oportunidades y desafíos generados por la apertura y globalización de las economías a nivel mundial y por los procesos de liberalización comercial e integración en el marco de negociaciones comerciales multilaterales y regionales en curso. Como se señaló en los antecedentes, Bolivia se encuentra en una etapa de consolidación de su régimen de apertura comercial, en el marco de una estrategia de desarrollo de economía abierta, que busca generar condiciones para aumentar su competitividad y para que el sector privado pueda aprovechar plenamente las oportunidades que ofrece el proceso de apertura económica.
- 1.25 La operación propuesta busca apoyar al Gobierno de Bolivia en su esfuerzo por modernizar y fortalecer la capacidad técnica de las entidades y agencias responsables en las siguientes tres áreas.
- 1.26 *Formulación e implementación de la política comercial y de inversión.* Buscará consolidar el régimen de apertura comercial del país contribuyendo, a través de los beneficios generados por el comercio, a aumentar la eficiencia en la asignación de los recursos en la economía y a mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos. Con la consolidación de una política de apertura comercial efectiva se espera que el proyecto contribuya a promover un sistema de producción más eficiente, brindar bienes y servicios de mejor calidad y precio para los ciudadanos y estimular la innovación en los procesos de producción domésticos.
- 1.27 *Negociaciones comerciales internacionales.* Buscará dotar al país de un equipo de negociación especializado, que esté en condiciones de participar, de manera efectiva y coordinada con los distintos ministerios y entidades del sector público y privado, en los procesos simultáneos de negociaciones que se están desarrollando en los distintos escenarios internacionales.
- 1.28 *Desarrollo y promoción del comercio y la inversión.* Buscará estimular el comercio y la competitividad del sector productivo nacional, apoyando la diversificación de la oferta exportable y ampliando el acceso a los mercados, de manera que se faciliten oportunidades de negocios para el sector privado.

## II. EL PROYECTO

### A. Objetivos

- 2.1 El objetivo general del Proyecto es contribuir a mejorar la competitividad de los bienes y servicios transables del país y el intercambio comercial. Específicamente, el objetivo es modernizar y fortalecer la capacidad del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión y otras dependencias públicas y privadas con competencia en el sector para: (i) formular y aplicar la política comercial, incluyendo las negociaciones internacionales; (ii) promover la atracción de flujos de inversión privada y extranjera; y (iii) desarrollar y aplicar políticas, programas y estrategias de promoción comercial.

### B. Descripción

- 2.2 Para el logro de los objetivos propuestos, el Proyecto incluiría la ejecución de actividades agrupadas en los siguientes cinco componentes. Los indicadores de resultados esperados de cada componente se encuentran identificados y cuantificados en términos de tiempo, calidad y cantidad en el Marco Lógico del Proyecto.

#### **1. Formulación e implementación de la política pública en materia de comercio exterior e inversión (US\$268.900)**

- 2.3 Propósito. Fortalecer la capacidad del MCEI para formular, administrar y evaluar los instrumentos de la política comercial externa y de inversión, y apoyar la articulación de la política pública con el sector privado.

- 2.4 Tareas específicas: (i) identificación e implementación de cambios o reformas de política comercial incluyendo: a) evaluación del desempeño y efectividad del régimen de zona franca a la luz de los flujos de inversión extranjera existentes y las disciplinas comerciales multilaterales; b) evaluación del desempeño y efectividad del régimen de internación temporal para exportaciones (RITEEX) e implementación de los ajustes correspondientes; c) revisión del mecanismo de devolución impositiva a las exportaciones e implementación de acciones para su reforma; d) revisión e implementación de la propuesta para el establecimiento de un seguro de crédito para la exportación; e) implementación de las propuestas de reglamentación de los acuerdos de la OMC en materia de prácticas de comercio desleal y medidas de salvaguardia, y elaboración de los manuales operativos para su adecuada implementación; y f) evaluación del impacto para el país de los acuerdos estipulados en la Declaración de Santa Cruz de la CAN e implementación de las acciones y políticas necesarias para su cumplimiento.

(ii) identificación de objetivos, prioridades y desarrollo de estrategias para el país, incluyendo: a) la elaboración de una propuesta sobre los grandes lineamientos que deben guiar la política de comercio exterior de Bolivia; y b) la identificación de los objetivos estratégicos del país en los foros de negociación comercial a nivel multilateral, regional, bilateral y de otros esquemas con socios de importancia estratégica para el país;

(iii) perfeccionamiento y consolidación de los mecanismos de diálogo y coordinación del MCEI con otras instituciones públicas, incluyendo el RREE, y entre éstas y el sector privado, para el diseño de la política, incluyendo: a) el fortalecimiento del Consejo Nacional de Exportaciones (CONEX) como instancia formal permanente de coordinación y consulta entre las distintas instituciones públicas con competencia en el área de comercio exterior y el sector privado y la sociedad civil. El fortalecimiento del CONEX se efectuará en particular a través de la ampliación de sus atribuciones y de la modificación de su composición, ampliando la representación del sector privado y la sociedad civil<sup>9</sup>; y b) la creación de una instancia de coordinación a nivel técnico entre la UNCI y los representantes técnicos de los sectores públicos y del sector privado<sup>10</sup>.

(iv) diseño de mecanismos de seguimiento y evaluación del desempeño del comercio exterior, incluyendo el desarrollo de metodologías para: a) la captura y procesamiento de información sobre el comportamiento y tendencias de los mercados y sus repercusiones sobre el comercio exterior boliviano; y b) la medición y el análisis de impacto de las políticas en el desarrollo y competitividad del comercio exterior.

- 2.5 El Proyecto financiará la contratación de servicios de consultoría para el desarrollo de cada una de las tareas especificadas en este componente, incluyendo el desarrollo de las reglamentaciones necesarias para la puesta en marcha y el funcionamiento efectivo de los mecanismos de coordinación y consulta señalados en el punto iii anterior. El personal de las diferentes áreas del MCEI acompañará el trabajo de los consultores asegurando que la transferencia de conocimientos que se busca se materialice.

## **2. Fortalecimiento de la capacidad técnica y negociadora (US\$3,4 millones)**

- 2.6 Propósito. Dotar al país de un equipo técnico de negociación especializado con suficiente conocimiento y capacidad analítica para participar, de manera efectiva y coordinada con los distintos ministerios y entidades del sector público y privado, en los procesos simultáneos de negociaciones comerciales que se están desarrollando en los distintos escenarios internacionales.
- 2.7 Tareas Específicas: (i) Creación y puesta en marcha de una Unidad de Negociaciones Comerciales Internacionales (UNCI), encargada de coordinar políticas y estrategias de negociación y de participar en éstas, conduciendo a nivel técnico las negociaciones comerciales en los distintos foros internacionales. La UNCI estará encargada asimismo de preparar, en consulta con las demás entidades del sector público y privado, las propuestas y estrategias de negociación en cada uno de los temas de la agenda comercial. Esta actividad incluirá el financiamiento del equipo técnico que integrará la UNCI (de conformidad con la estructura que ha sido diseñada con el apoyo del Banco<sup>11</sup>), así como los gastos de pasajes y viáticos para la participación de sus

---

<sup>9</sup> El Consejo estaría integrado por los Ministros de: Comercio Exterior e Inversión, quien lo presidirá, Hacienda; Desarrollo Económico; Agricultura; Relaciones Exteriores y Culto; y por los Presidentes de: la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia; la Cámara Nacional de Comercio; la Cámara Nacional de Industria; y la Cámara Nacional de Exportadores.

<sup>10</sup> En el seno de la CEPB se ha constituido recientemente una Comisión Técnica de Comercio Exterior integrada por representantes de distintas federaciones y cámaras empresariales Bolivianas.

<sup>11</sup> La UNCI estará organizada teniendo en cuenta simultáneamente los distintos foros de negociación y la diversidad temática que envuelve la agenda de negociación comercial. En consecuencia estará conformada por una Jefatura, dos *Unidades Técnicas* (acuerdos multilaterales y regionales; y acuerdos bilaterales) de las cuales dependerán seis *Áreas Temáticas* (acceso a mercados, agricultura, reglas y políticas comerciales, inversiones, servicios y compras del sector público, asuntos jurídico-institucionales y solución de controversias y temas nuevos tales como comercio y medio ambiente, sociedad civil, y comercio electrónico). El financiamiento del equipo técnico de la UNCI por parte del Banco se realizará durante los

miembros en las negociaciones comerciales internacionales, equipamiento informático, y el desarrollo de procedimientos operativos y de sistemas de información;

(ii) capacitación y asesoría para los técnicos responsables de las negociaciones comerciales, tanto de la UNCI como de otras entidades del sector público como del sector privado, a través de cursos, seminarios, talleres y pasantías, en las siguientes áreas: a) temas que conforman la agenda de negociación comercial, a saber: acceso a mercados, agricultura, servicios, inversiones y compras del sector público, solución de diferencias, reglas comerciales y prácticas de comercio desleal, propiedad intelectual, y temas nuevos; b) metodología de análisis y evaluación del impacto de los procesos de liberalización comercial sobre la economía nacional y de las implicaciones para el país de las distintas posiciones de negociación comercial; c) metodología de análisis y evaluación del desempeño del comercio exterior boliviano como resultado de la aplicación de las políticas y de los acuerdos comerciales; d) técnicas, modalidades y estrategias de negociación; y e) experiencias comparativas sobre modalidades de organización del sector privado para dar seguimiento a las negociaciones comerciales internacionales;

(iii) actividades de divulgación de información y diálogo con la sociedad civil en relación con los avances de los procesos de negociación comercial y de las implicaciones de éstos para el país, a través de: a) seminarios y talleres a nivel nacional para sensibilizar a la opinión pública sobre la importancia del sector de comercio exterior para el crecimiento y desarrollo del país; b) talleres de capacitación técnica en el área de comercio exterior para directores de medios de comunicación y periodistas encargados del área económica y comercial; y c) talleres de capacitación y asesoría técnica en el área de comercio exterior para representantes del Poder Legislativo.

### **3. Cumplimiento de acuerdos y compromisos comerciales (US\$243.500)**

2.8 Propósito. Apoyar al MCEI en el cumplimiento y efectiva aplicación de los compromisos asumidos por Bolivia en el ámbito de los acuerdos comerciales multilaterales, regionales y bilaterales.

2.9 Tareas específicas: (i) diseño y ejecución de reformas del marco institucional para el cumplimiento y aplicación efectiva de los compromisos comerciales existentes, incluyendo: a) relevamiento de los compromisos adquiridos por Bolivia en el marco de la OMC, de la CAN, del MERCOSUR y de la ALADI, incluyendo un diagnóstico de las dificultades de implementación existentes, e identificación de las acciones necesarias para su efectivo cumplimiento; y b) elaboración de una propuesta de estructura orgánica funcional que permita al MCEI implementar y dar cumplimiento a los compromisos adquiridos;

(ii) desarrollo e implementación de mecanismos para evaluar el impacto de los acuerdos comerciales vigentes y dar seguimiento a los mismos, incluyendo: a) el desarrollo de una metodología para evaluar periódicamente el aprovechamiento de los acuerdos, con inclusión de indicadores de rendimiento de los beneficios comerciales; y

---

dos primeros años ya que a partir del tercero, toda la estructura funcional será absorbida por el gobierno de manera permanente (ver ¶3.17).

b) la elaboración de un mecanismo de control y seguimiento de los casos de incumplimiento por parte de Bolivia y de sus socios comerciales;

(iii) desarrollo y puesta en práctica de un mecanismo de coordinación, control y seguimiento entre el MCEI y otras instituciones públicas encargadas de aplicar los compromisos en el marco de sus competencias, en particular con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto; el Ministerio de Hacienda; la Aduana Nacional de Bolivia; el Ministerio de Desarrollo Económico, el Viceministerio de Industria y Comercio Interno, y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

#### **4. Desarrollo y diversificación del comercio y la inversión (US\$1,6 millones)**

2.10 Propósito. Apoyar el diseño y ejecución de programas y estrategias que promuevan la diversificación del comercio exterior y la inversión, el incremento del número de productos exportables, un mejor aprovechamiento del acceso a los mercados externos y la mejora de los procedimientos y mecanismos que faciliten el comercio y la inversión.

2.11 Tareas específicas: (i) consolidación del Sistema de Ventanilla Unica para el Exportador (SIVEX), con la inclusión de la certificación ISO 9000 y otros requerimientos técnicos, incluyendo: a) la consolidación de los centros públicos (casas del empresario) como instrumentos de facilitación de los trámites comerciales; b) el establecimiento de sistemas de control y validación de los documentos de exportación (pólizas de exportación) vía Internet y capacitación a los usuarios; c) la modernización del SIVEX con capacidad de acceso vía Internet; y d) la difusión a los empresarios de los beneficios resultantes de la modernización del SIVEX; y

(ii) diseño de programas sectoriales para el desarrollo y promoción de las exportaciones y de las inversiones, incluyendo: a) la implementación de un programa integral dirigido a la formación de “Grupos Empresariales Exportadores” (PROGREX) en el país con el fin de incrementar la oferta exportable y lograr un mejor acceso a los mercados en sectores estratégicos previamente identificados: manufacturas de madera y de cuero, joyería en oro, textiles y confecciones, y artesanías. A través del Programa se promoverá un cambio de cultura en las empresas fomentando su compromiso con la actividad exportadora. El programa brindará un apoyo “a la medida” a grupos de empresas previamente seleccionadas a través de un proceso de capacitación organizado en fases que van de la conformación de los grupos por sectores y la elaboración de planes de desarrollo de exportación, hasta la adecuación de los productos para la exportación y la validación de éstos en los mercados de exportación. El programa se ejecutará en forma conjunta con las Cámaras Nacionales y Regionales de Exportadores e Industrias. El programa prevé el financiamiento de servicios de consultoría para capacitación sectorial, la participación en ferias y misiones comerciales, la celebración de misiones de importadores, y la promoción producto-país de las exportaciones. Las empresas seleccionadas aportarán el 40% del costo total de su participación en el programa; b) la elaboración de un programa piloto para desarrollar la oferta exportable de productos con ventajas naturales y posibilidades de acceso a los mercados internacionales: carne de llama, cereales andinos y ciertos productos de la industria de la confección. El programa incluirá la asesoría técnica puntual para organizar a los productores y brindar información y apoyo para cumplir con los requerimientos técnicos, sanitarios y de calidad necesarios para la exportación y para desarrollar alianzas estratégicas con procesadores y exportadores; c) la implementación de un programa de promoción de inversiones en el mercado de los Estados Unidos en sectores estratégicos previamente identificados:

madera forestal, textiles y confección, agroindustria y “call centers” con el fin de aprovechar las oportunidades existentes, incluyendo las que puedan surgir en el marco de la extensión de la Ley de Preferencias Andinas (ATPA). El programa incluiría el financiamiento para la preparación de una estrategia de base, con descripción de las características y tendencias de los sectores a promover, así como las ventajas de Bolivia como país de destino para la inversión extranjera. Asimismo se financiaría la identificación de sub-sectores con potencial para atraer inversión extranjera, la elaboración de bases de datos con información específica de potenciales inversionistas, la selección y el contacto con las empresas que podrían realizar una inversión en Bolivia, incluyendo presentaciones y misiones para promover las oportunidades de inversión en el país; y d) el desarrollo de un programa y plan de acción de trabajo con comunidades indígenas previamente seleccionadas en el sector forestal a fin de promover la creación de alianzas estratégicas con potenciales inversionistas extranjeros de Estados Unidos interesados en invertir en este sector.

## **5. Instalación de sistemas de información (US\$593.600)**

2.12 Propósito. Fortalecer la capacidad de comunicación y difusión de información comercial entre instituciones públicas y privadas con competencia en el área de comercio exterior.

2.13 Tareas específicas: (i) diseño y formulación de un Plan Maestro Informático (PMI) que permita establecer la estrategia de tecnología del MCEI y formular un plan de acción para su desarrollo;

(ii) mejoramiento y consolidación técnica del sistema de información comercial, incluyendo: la reestructuración de la plataforma; la conversión y migración de datos; la redefinición de contenidos y su rediseño estructural; la expansión de la red de comunicaciones a nivel nacional e internacional con el propósito de vincular la oferta exportable nacional con la demanda internacional; difusión externa del sistema que incluye el registro en motores de búsqueda; y suscripción a bases de datos de información comercial on-line y en CD;

(iii) diseño e implementación de un programa piloto de comercio electrónico para empresas nacionales exportadoras, incluyendo: trípticos y manuales de comercio electrónico; diseño de tiendas virtuales empresariales; y equipos y sistemas requeridos<sup>12</sup>;

(iv) establecimiento de un sistema de conexión entre el MCEI, el RREE, y otras instituciones públicas (Aduanas Nacional de Bolivia y Viceministerio de Industria y Comercio Interno) para garantizar el acceso ágil y oportuno a información estadística sobre los flujos de comercio exterior; y

(v) capacitación al personal técnico encargado de la administración y mantenimiento de los sistemas así como de los usuarios del mismo.

---

<sup>12</sup> Estas actividades apoyarán fundamentalmente el desarrollo del comercio electrónico en empresas establecidas en las regiones de La Paz y Cochabamba. Las mismas serían complementarias al proyecto de centros para comercio electrónico a ser financiado con recursos del FOMIN (TC0202006), el cual estaría dirigido a apoyar a empresas de la región de Santa Cruz a través de la Cámara de Comercio de Santa Cruz (CAINCO), quien sería el organismo ejecutor.



## 6. Gerencia y Administración (US\$172.000)

- 2.14 Los gastos de gerencia y administración del Proyecto corresponden a la contratación de los servicios de consultoría y a la adquisición del equipo mínimo necesarios para constituir la Unidad Ejecutora del Programa (UEP) dentro de la estructura institucional del MCEI. Específicamente, como gastos de gerencia y administración se financiaría el equipo que integrará la UEP, el cual estará compuesto por tres consultores: un Coordinador General del Proyecto, un Asesor Administrativo-Financiero; y un Asistente Administrativo, a ser contratados conforme a los términos de referencia previamente acordados con el Banco.

## 7. Gastos concurrentes (US\$310.000)

- 2.15 Los gastos concurrentes del Programa corresponden a: (i) los recursos necesarios para amortizar la suma de hasta US\$270.000 por concepto del financiamiento de una operación de la Facilidad para la Preparación y Ejecución de Proyectos (FAPEP), préstamo 1105/SF-BO, a fin de adelantar las tareas para dar cumplimiento a las condiciones previas de la operación y organizar e iniciar el proceso de ejecución de la misma; y (ii) los recursos necesarios para la contratación de firmas externas que realizarán las auditorías anuales del Programa por hasta US\$40.000.

## C. Costo y financiamiento

- 2.16 El costo total de la operación se ha estimado en el equivalente de US\$7.000.000. El financiamiento del Banco sería de US\$5.000.000 (71%), provenientes de los recursos del Fondo para Operaciones Especiales (FOE), en divisas. La contraparte local proveniente del Gobierno de Bolivia y del Sector Privado sería el equivalente de US\$2,0 millones (29%), monto que contempla una contribución del sector privado de US\$215.000. El Proyecto prevé financiar servicios de consultoría, actividades de capacitación, adquisición de equipo, y el desarrollo de sistemas de información. El presupuesto consolidado del Proyecto se presenta a continuación. El presupuesto detallado se encuentra disponible en los archivos técnicos del Proyecto.

PRESUPUESTO CONSOLIDADO POR COMPONENTES				
CATEGORÍA DE INVERSIÓN (US\$)	BANCO	C. LOCAL	TOTAL	%
1. Política comercio exterior e inversión	268.900	-	268.900	4.0%
2. Fortalecimiento capacidad técnica y negociadora	2.160.400	1.293.200	3.453.600	49.0%
3. Cumplimiento de acuerdos y compromisos comerciales	243.500		243.500	3.5%
4. Desarrollo y diversificación comercio e inversión 1/	1140.500	493.500	1.634.000	23.5%
5. Instalación de sistemas de información	577.600	16.000	593.600	8.5%
6. Gerencia y Administración	172.000	-	172.000	2.5%
7. Costos Concurrentes	310.000	-	310.000	4.4%
Imprevistos	27.100	159.800	186.900	2.6%
Costos Financieros	100.000	37.500	137.500	2.0%
1. Intereses	50.000		50.000	0.7%
2. Comisión de Crédito	-	37.500	37.500	0.6%
3. Fondo de Inspección y Vigilancia (FIV)	50.000	.	50.000	0.7%
<b>TOTAL</b>	<b>5.000.000</b>	<b>2.000.000</b>	<b>7.000.000</b>	<b>100%</b>
<b>%</b>	<b>71%</b>	<b>29%</b>	<b>100%</b>	

1/ incluye la contribución de las empresas participantes en el programa (US\$ 215,000)

### III. EJECUCIÓN DEL PROYECTO

#### A. Prestatario y organismo ejecutor

- 3.1 **El Prestatario** del Proyecto será la República de Bolivia y **el Organismo Ejecutor** el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión (MCEI).
- 3.2 El Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, de acuerdo con la organización del Poder Ejecutivo, definida en la Ley No. 1788 del 16 de septiembre de 1997, y el Decreto Supremo No. 26772 del 15 de agosto de 2002 fue creado con las siguientes atribuciones específicas: (i) formular y ejecutar políticas y normas para el comercio exterior; (ii) ejecutar políticas y acciones para la promoción de exportaciones y de competitividad externa; (iii) participar en las negociaciones internacionales sobre temas de comercio exterior e inversión, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto; (iv) formular y ejecutar políticas para captar inversiones privadas nacionales y extranjeras; (v) ejecutar las actividades correspondientes a los procesos de privatización y capitalización de las empresas del sector público; (vi) coordinar con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto la formulación de las políticas de integración comercial en el área específica de su competencia; (vii) promover y coordinar con las organizaciones gremiales empresariales las acciones para el fomento de las exportaciones y la inversión privada; y (viii) formular y ejecutar políticas y normas para el desarrollo del turismo.
- 3.3 **Estructura Institucional.** La estructura orgánica y funcional del MCEI ha sido definida mediante los Decretos Supremos No.24855 del 22 de septiembre de 1997, No.25055 del 23 de mayo de 1998 y No.26772 del 15 de agosto de 2002. Conforme a la normativa mencionada, el MCEI está integrado por 2 Viceministerios (Exportaciones e Inversión Privada y Turismo); 6 Direcciones (Regímenes y Promoción de las Exportaciones; Comercio Exterior; Inversión Privada; Planificación Nacional de Turismo; Asuntos Administrativos; y Asuntos Jurídicos) y 11 Unidades Operativas. Asimismo, el Ministerio está integrado por dos instituciones descentralizadas (CEPROBOL y SIVEX). La Unidad de Reordenamiento. Cada Viceministerio, Dirección y Unidad del MCEI, respectivamente, tienen sus funciones y responsabilidades bien definidas. En los archivos técnicos del Proyecto se encuentra disponible dicha descripción y el organigrama del MCEI según el DS 26772.
- 3.4 **Nivel de autoridad, personal y recursos financieros.** Además de la autoridad superior del MCEI ejercida por el Ministro (nivel político), el Ministerio cuenta con tres niveles de autoridad, a saber: los Viceministros (nivel de decisión ejecutiva), los Directores (nivel de dirección) y los Jefes de Unidad (unidades operativas). El MCEI, a la fecha de este informe, está integrado por 81 funcionarios, de los cuales 15 son del área administrativa y financiera. El Presupuesto aprobado para el MCEI tanto para el ejercicio del año 2001 y 2002 asciende alrededor de \$49,6 millones (US\$7,0 millones). Los niveles de ejecución presupuestaria para los ejercicios 2000 y 2001 con relación al presupuesto inicial aprobado fueron de 103% y 101% respectivamente, lo cual muestra un alto nivel de ejecución.

## **B. Esquema de ejecución y administración del proyecto**

- 3.5 La dirección de la ejecución de la operación estará a cargo de un Comité de Dirección del Proyecto (CDP) presidido por el Ministro del MCEI e integrado por los siguientes miembros: el Viceministro de Exportaciones Inversión Privada (VEIP); el Director de CEPROBOL y el Director del SIVEX.
- 3.6 La CDP, en el desempeño de sus responsabilidades, tendrá a su cargo las siguientes funciones principales: (i) aprobar la reglamentación de su funcionamiento; (ii) planear y dirigir la estrategia del Proyecto; (iii) aprobar la documentación a ser presentada al Banco para cumplir las condiciones previas de elegibilidad para desembolso del préstamo; (iv) seleccionar, con la participación de RREE, conforme a los Términos de Referencia correspondientes acordados con el Banco, y con la participación del Coordinador General del Proyecto, a los funcionarios que integrarán la UNCI (¶3.17); (v) revisar y aprobar los Planes Operativos Anuales, incluyendo los programas de adquisiciones de bienes y contratación de servicios y los informes de progreso y de seguimiento del Proyecto; (vi) velar que el Proyecto cuente con los recursos de contrapartida suficientes para su adecuada y oportuna ejecución; (vii) aprobar los estados financieros preparados por la UEP previos a su envío al Banco; (viii) evaluar el desempeño de la UEP y el avance del proyecto; (ix) aprobar la elección de la firma de Auditoría Externa; (x) evaluar los riesgos generales del Proyecto, anticipar y efectuar los cambios de la estrategia de desarrollo si fuere necesario; y (xi) solicitar a la UEP los informes que estime necesarios.
- 3.7 A los fines de asegurar una adecuada ejecución técnica y administrativa del Proyecto, se constituirá una Unidad Ejecutora del Proyecto (UEP) que dependerá del Comité de Dirección. La UEP apoyará la administración del Proyecto y coordinará la ejecución de las actividades a desarrollarse en el ámbito del VEIP e instituciones descentralizadas del Ministerio (CEPROBOL y SIVEX) participantes en los cinco componentes del Proyecto. Para el desarrollo de sus funciones, la UEP estará integrada por un Coordinador General, un Coordinador Administrativo-Financiero, y un Asistente Administrativo. **La conformación del Comité de Dirección del Proyecto, la constitución de la UEP y la contratación y/o asignación del personal que la integrarán serán condiciones previas al primer desembolso de los recursos del Financiamiento.** Las funciones detalladas de la UEP y los términos de referencia de sus integrantes se encuentran disponibles en los archivos técnicos del Proyecto.

## **C. Procedimientos Operativos**

### **1. Ejecución de los componentes**

- 3.8 La contratación de los servicios de consultoría y la adquisición de bienes previstos en el Proyecto se originarán en los términos de referencia y/o especificaciones técnicas ya acordados entre el Banco y el Ejecutor, los cuales figuran en los archivos técnicos del Proyecto.
- 3.9 La estructura de ejecución para cada uno de los componentes se acompaña como Anexo III-1. Sin embargo, con relación al componente de apoyo al fortalecimiento de la capacidad técnica y negociadora, **el MCEI, como condición previa a los desembolsos relacionados, deberá presentar al Banco copia del Decreto Supremo que constituye la UNCI con la estructura y funciones acordadas con el Banco y su correspondiente reglamentación. Asimismo, con relación al componente de apoyo la instalación de sistemas de información, los desembolsos correspondientes a esta**

**actividad estarán condicionados a la presentación al Banco del convenio entre CEPROBOL, Banco Industrial (BISA), la Empresa de Telecomunicaciones (ENTEL), y la ALADI.**

- 3.10 Para apoyar la participación en las negociaciones comerciales internacionales de aquellos consultores integrantes de la UNCI, a establecerse en el MCEI, con recursos del Proyecto se financiará los pasajes y viáticos. Al respecto, y para facilitar la administración del Proyecto por parte de la Representación relacionada a la ejecución de estas actividades, el reconocimiento de gastos por concepto de pasajes se efectuará contra la presentación de copias del boleto aéreo emitido, los pases de abordar y la nota de debito de la agencia o línea aérea según corresponda. En el caso de los viáticos los mismos serán pagados de acuerdo a la escala aprobada por el Ministerio de Hacienda para viajes internacionales y su reglamento, de acuerdo a los días que dure la misión oficial. Los pagos de estos conceptos con cargo al financiamiento se reconocerán netos de impuestos.

## **2. Planes Operativos Anuales (POA)**

- 3.11 A fin de asegurar una adecuada programación de la operación la UEP definirá y desarrollará Planes Operativos Anuales para el proyecto (POA). Los POA consistirán en un informe y en un plan de actividades para el año calendario que incluirán lo siguiente: (i) la proyección del número de actividades a realizarse, su correspondiente cronograma de ejecución y sus respectivos costos; (ii) los objetivos y metas programáticas para el período; y (iii) las necesidades de financiamiento para el período, señalando los hitos más importantes para el logro de los objetivos perseguidos. **Como condición previa al primer desembolso de los recursos del Financiamiento se presentaría el POA correspondiente al primer año de ejecución de la operación.** Los POA para los años siguientes de ejecución deberán ser presentados al Banco dentro de los 60 días antes de finalizado el año de ejecución anterior. **Como condición contractual especial de ejecución del Programa, el Organismo Ejecutor deberá presentar al Banco los correspondientes POA para los años subsiguientes de ejecución.**

## **D. Seguimiento y Evaluación**

- 3.12 Para el seguimiento y evaluación del Proyecto se tomará en cuenta los indicadores de éxito incluidos en el Marco Lógico para el Proyecto, los cuales incluyen los correspondientes medios de verificación. Asimismo, se deberá evaluar el cumplimiento de las metas establecidas en los POA. Ambos instrumentos se utilizarían para el seguimiento y evaluación de la operación. En el Anexo III-2 se acompaña el Marco Lógico del Proyecto.

### **1. Inspección y Supervisión**

- 3.13 El seguimiento de cada componente y supervisión general del Programa estará a cargo de la CDP, a través de la UEP, con base a los planes anuales elaborados para cada componente, para lo que se efectuarán reuniones periódicas de seguimiento y evaluación.
- 3.14 A lo largo del período de ejecución se presentarán informes de avance semestrales, los cuales deberán presentarse al Banco en los 60 días siguientes a la terminación de dicho período. El informe incluirá una descripción de los progresos alcanzados en relación

al POA, los resultados obtenidos en los indicadores de desempeño de la operación, establecidos en el marco lógico del Proyecto, previamente acordado con el Banco, la explicación de los desvíos frente a los puntos de referencia, y los eventuales ajustes a la planificación del semestre siguiente.

- 3.15 Por parte del Banco, la supervisión de la ejecución del Programa estará a cargo de la Representación en Bolivia. Particularmente, se realizará semestralmente una reunión de evaluación conjunta entre el MCEI, la UEP y el Banco. En estas oportunidades se discutirá el cumplimiento del POA del Proyecto, se evaluará el cumplimiento de los indicadores establecidos en el Marco Lógico para cada componente. Asimismo, durante la reunión correspondiente al segundo semestre del año, se acordará el POA para el año siguiente, con base a un proyecto de plan actualizado anualmente por la UEP.

## **2. Auditoria y Control**

- 3.16 Durante el período de ejecución del Programa, el Prestatario presentará los estados financieros auditados del Programa, dentro de los 120 días contados a partir de la fecha de cierre del ejercicio contable. Los estados financieros serán auditados por una firma de contadores públicos independiente aceptable para el Banco. Dicha firma deberá ser seleccionada de acuerdo con las políticas del Banco y su costo será cubierto con los recursos del financiamiento.

## **3. Evaluación Intermedia**

- 3.17 Al efectuarse el 50% del desembolso de los recursos de la operación, el Equipo de Proyecto del Banco conjuntamente con el CDP, y de ser pertinente con el apoyo de un consultor, realizarán una evaluación de medio término que tendrá como objetivo medir los logros alcanzados en cuanto a los indicadores de progreso e impacto definidos en el Marco Lógico del Proyecto, y, de ser el caso, proponer medidas correctivas para la ejecución del mismo o determinar la conveniencia de cancelar la operación en ese momento. La evaluación de medio término deberá contemplar entre otros aspectos: (i) una apreciación de los avances en el proceso de fortalecimiento del comercio exterior e institucional del MCEI, en lo relativo a sus aspectos normativos y operativos; (ii) la pertinencia de las actividades del Proyecto para el logro de los objetivos definidos; (iii) la pertinencia de la nueva política comercial; (iv) el avance en la implementación de las actividades y desarrollo de la política comercial; (v) los resultados alcanzados en la implementación de las normas y acuerdos alcanzados; (vi) el nivel de funcionamiento del sistema de capacitación, incluyendo las actividades previstas en el componente de apoyo a la realización de iniciativas innovadoras, y recomendaciones para su mejor aprovechamiento, si fuera del caso; (vii) el progreso en la aplicación de las nuevas tecnologías de información y comunicación con relación a las funciones de las distintas unidades del MCEI; (viii) la capacidad funcional y operativa de la UEP para llevar adelante la administración y ejecución del Proyecto; y (ix) las recomendaciones que sean necesarias, en términos de ajustes a las partidas y componentes de la operación, para asegurar el mejor cumplimiento de los objetivos del Proyecto.

## **4. Evaluación Ex-Post**

- 3.18 De conformidad con las políticas del Banco, se consultó con el Ejecutor sobre su interés de realizar una evaluación ex-post del Programa, éste declinó su realización. No obstante, el Equipo del Banco aseguraría que el Organismo Ejecutor, durante la ejecución del Programa, disponga de una serie de informes (POAs), informes de

consultores, evaluaciones puntuales, informes de progreso, así como los resultados del seguimiento a los indicadores del Marco Lógico, para permitir que el Banco haga una evaluación ex-post si fuera pertinente y necesario.

#### **E. Adquisición de Bienes y Servicios**

- 3.19 La adquisición de bienes y la contratación de obras y de servicios de consultoría del Proyecto deberán efectuarse siguiendo los procedimientos del Banco. Para la contratación de servicios de consultoría se seguirán los procedimientos indicados en el documento GN-1679-3, que permite la contratación de consultorías utilizando el precio como criterio de evaluación, así como la contratación a un presupuesto fijo cuando se trate de actividades de baja complejidad. Con relación a la contratación basada en la calidad y el precio, el peso relativo del precio como criterio de evaluación no podrá ser mayor al 30%. Consecuentemente, el elemento técnico o de calidad de la oferta no podrá ser menor al 70%. Para las contrataciones de servicios de consultoría por montos superiores a US\$200.000, así como para la adquisición de bienes por montos iguales o superiores a US\$250.000, será necesario publicar la convocatoria a licitación pública internacional. El Plan de Adquisiciones se acompaña como Anexo III-3.
- 3.20 Para permitir que funcionarios públicos con experiencia en negociaciones de comercio exterior puedan participar en los procesos de selección y contratación para la conformación del equipo de consultores negociadores que integrará a la UNCI, el Banco otorgará una dispensa a la aplicación de las disposiciones sobre “Conflicto de interés entre una Firma Consultora o Consultor Individual y el Prestatario, Beneficiario o Contratante” de sus procedimientos estándares para la selección y contratación de consultores. Esta dispensa permitiría que dichos funcionarios públicos puedan participar en los concursos y de ser seleccionados de conformidad con los procedimientos del Banco, serían remunerados con recursos de la contrapartida local al Proyecto.

#### **F. Fondo Rotatorio**

- 3.21 Para la ejecución de la operación se establecerá un fondo rotatorio, a través de una cuenta bancaria especial y a nombre del Proyecto. Dado el número de contrataciones y pagos que deben realizarse de acuerdo con un cronograma de plazos críticos del Proyecto, se considera que un fondo rotatorio equivalente al 5% permitirá una disponibilidad adecuada de recursos para la ejecución de la operación.

#### **G. Período de ejecución y calendario de desembolsos**

- 3.22 Los períodos de ejecución del Proyecto y el plazo para el último desembolso de la operación serán de 3 años y 3 ½ años respectivamente, ambos contados a partir de la fecha de vigencia del contrato de préstamo. El cronograma de desembolsos por componente se muestra a continuación.

<b>POR FUENTE DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3 ½</b>
1. BID	5.000.000	2.500.000	1.500.000	1.000.000
2. Contrapartida	2.000.000	363.000	639.000	998.000
<b>TOTAL</b>	<b>7.000.000</b>	<b>2.863.000</b>	<b>2.139.000</b>	<b>1.998.000</b>

#### **IV. VIABILIDAD Y RIESGOS**

##### **A. Viabilidad institucional y financiera del Proyecto**

- 4.1 El diseño del Programa ha sido elaborado teniendo en cuenta la competencia y atribuciones del Organismo Ejecutor. De esta manera, todas las actividades a ser desarrolladas guardan consonancia con las tareas que le corresponden realizar a las distintas Direcciones e Unidades que integran el MCEI. Asimismo, el contenido y alcance de las actividades del Programa han sido diseñados con la participación y consulta activa de los funcionarios que acompañarán la ejecución de los componentes en sus respectivas Direcciones y Unidades, habiéndose comprobado que disponen de capacidad para orientar y dar seguimiento a la ejecución de la operación. De esta forma el Programa cuenta con el “ownership” necesario para garantizar una buena aceptación e implementación de la operación.
- 4.2 Asimismo, es relevante señalar que el MCEI ha sido receptor de otros proyectos de asistencia técnica del Banco. Por ello, ambas instancias cuentan con funcionarios que están familiarizados con la ejecución y administración de este tipo de operaciones, lo que facilitará la ejecución del Programa propuesto. No obstante ello, durante el análisis del Programa se ha determinado la necesidad de fortalecer la eventual Unidad Ejecutora del Programa, incorporará en su dirección a un consultor individual de nivel internacional con amplia experiencia administrativa y técnica en este tipo de operaciones, para asegurar eficiencia en su funcionamiento y coordinación operativa.
- 4.3 La viabilidad financiera del Programa se ha evaluado a la luz de la capacidad del MCEI para disponer de los recursos de contrapartida necesarios para la ejecución de la operación. Las previsiones presupuestarias del MCEI para la presente gestión así como para los próximos dos años (2002-2003) incorporan los recursos adicionales para atender los cargos de contrapartida del préstamo que asciende a US\$2.000.000 en tres años.

##### **B. Impacto ambiental y social**

- 4.4 El CESI/TRG revisó la operación en su reunión de fecha 8 de marzo. Dado que las actividades a ser financiadas en el marco del Programa se relacionan con el fortalecimiento del MCEI y de entidades públicas y privadas que participan en el sector de comercio exterior, entre las cuales se incluiría la capacitación en materia de comercio y medio ambiente, se considera que la ejecución de la operación tendría un impacto positivo en el medio ambiente. Asimismo, en la medida que se estaría apoyando una mejor gestión de una área de la política pública específica, el programa no tendría un impacto social directo.

##### **C. Beneficios**

- 4.5 Como resultado de la ejecución del Proyecto se habrá fortalecido la capacidad técnica el MCEI para formular, administrar y evaluar los instrumentos de la política comercial externa y de inversión. En particular, se habrá perfeccionado el diseño y mejorado el funcionamiento de varios de los regímenes especiales de exportación y atracción de inversión, tales como el RITEX y el régimen de devolución impositiva, y se contará con una normativa sobre Zonas Francas moderna y acorde con las disciplinas multilaterales. Asimismo, el Proyecto permitirá al país contar con una estrategia nacional en materia de negociaciones comerciales internacionales, consensuada con el

sector privado, y con un mecanismo consolidado y mejorado de consulta y diálogo entre el sector público y privado a nivel político y técnico, en el cual estén representados todos los sectores productivos del país. De igual manera, el Proyecto posibilitará el diseño de una propuesta para el establecimiento de un seguro de crédito para las exportaciones, y permitirá al MCEI evaluar las tendencias del comercio exterior y el desempeño de los acuerdos comerciales y su impacto sobre la economía boliviana.

- 4.6 El Proyecto contribuirá a mejorar la organización y articulación institucional entre el sector público, y entre éste y el sector privado, para la conducción de las negociaciones comerciales. Asimismo contribuirá a mejorar la capacidad de negociación de Bolivia en los distintos foros de comercio internacionales, tanto en materia de cantidad de recursos humanos disponibles para esas tareas, como en relación a su grado de especialización temática. Ello contribuirá a mejorar el desempeño del país en los foros de negociación comercial y permitirá la elaboración y defensa de posiciones nacionales mejor articuladas y preparadas, que tengan en cuenta los intereses nacionales. Asimismo, el Proyecto contribuirá a sensibilizar a la opinión pública y a otros Poderes del Estado sobre la importancia del comercio exterior y las implicaciones para el país de los procesos de negociación comercial. En particular, las actividades de capacitación a periodistas y legisladores promoverán la formación de una opinión pública mejor informada y con mayor capacidad analítica en materia de comercio exterior, lo cual contribuirá a ampliar la base de recursos humanos efectivamente comprometidos con las perspectivas de inserción internacional de Bolivia y con los postulados y lineamientos de la política comercial externa.
- 4.7 Adicionalmente, el Proyecto contribuirá a mejorar el grado de cumplimiento del país con los compromisos comerciales adquiridos en el marco de los acuerdos internacionales, y a disminuir, por ende, las posibilidades de futuros conflictos con otros socios comerciales. Asimismo, posibilitará una mejor coordinación interna entre las unidades del MCEI y entre éste y el RREE y otras entidades gubernamentales con competencias relevantes para la administración de los acuerdos comerciales y el seguimiento de los compromisos adquiridos, lo cual redundará en toma de decisiones y trámites más ágiles que impactarán en forma positiva y directa en el sector empresarial. De igual manera el Proyecto permitirá el establecimiento de mecanismos que promuevan un mejor aprovechamiento, por parte del sector privado, de los beneficios resultantes de los acuerdos negociados.
- 4.8 La certificación ISO 9000 para el SIVEX permitirá consolidar el Sistema de Ventanilla Unica para el Exportador, simplificando y agilizando aún más los trámites de exportación, lo cual tendrá un impacto positivo directo en el sector exportador nacional. Por otra parte, las actividades relativas al diseño de programas sectoriales para el desarrollo y promoción de las exportaciones y de las inversiones contribuirán al desarrollo de nuevas inversiones y empresas exportadoras en sectores estratégicos, tales como cereales, quinua, cañahua, carne de llama, y bienes de la confección, fomentando así el aumento de las exportaciones y el desarrollo de nuevos nichos de mercado.
- 4.9 Finalmente, el Proyecto promoverá una reestructuración y mejoramiento de los sistemas de información y de la Oficina Informática del MCEI, fomentando una mayor y mejor acceso a información de calidad que demanda la comunidad empresarial, y un mejor funcionamiento del SICON. Todo ello promoverá una mayor interacción con los



usuarios y una mayor eficiencia en la promoción del comercio. Asimismo, posibilitará un acceso ágil y oportuno del MCEI a la información estadística relevante para la formulación, evaluación y seguimiento de la política comercial.

**D. Riesgos**

- 4.10 El relacionamiento entre las entidades del sector público y entre éste y el sector privado respecto del comercio exterior y las negociaciones comerciales. Aunque se han establecido mecanismos de coordinación en el pasado, los mismos no han resultado totalmente efectivos debido a la débil representatividad del sector privado en los foros de consulta y coordinación existentes. Asimismo, las relaciones entre las entidades públicas con competencia en el área de las negociaciones comerciales se han desarrollado en un escenario de duplicidad de funciones, conflictos y desconfianzas mutuas. El fortalecimiento de los mecanismos existentes de diálogo, en el marco del CONEX, así como el establecimiento, por Decreto Supremo, de una Unidad permanente y especializada responsable de la conducción técnica de las negociaciones comerciales (UNCI), e integrada por profesionales capacitados en la materia y cuidadosamente seleccionados con base en criterios objetivos y transparentes, contribuirán en forma significativa a modificar el escenario de las relaciones interinstitucionales y con el sector privado.
- 4.11 La continuidad del equipo de negociadores de la UNCI una vez concluido el proyecto. A efectos de mitigar este riesgo, el diseño del proyecto incorpora el mecanismo por el cual el Gobierno absorbería los costos de los consultores que integrarán la UNCI a partir del tercer año del programa, incorporándolos como funcionarios públicos.