

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA



“TESIS DE GRADO”

**“LA DEMANDA INTERNA DE LA ÚLTIMA DÉCADA Y SU INCIDENCIA EN EL
PATRÓN DE ACUMULACIÓN BOLIVIANO 2005-2015”**

AUTOR: MARTINEZ VILLARROEL RODDY

TUTOR: LIC. ALBERTO BONADONA COSSIO

RELATOR: MSC. ALBERTO QUEVEDO IRIARTE

LA PAZ – 2016

DEDICATORIA...

A mis padres por inculcarme los valores que guían y guiaran mi vida personal y profesional, por los principios enseñados que me permitieron tomar conciencia y tomar partido en esta sociedad, y que me dan la fortaleza para seguir luchando por construir una sociedad mejor, mas justa y equitativa.

AGRADECIMIENTOS...

A mis profesores, docentes y amigos de la universidad que me permitieron formarme y ser parte activa del proceso de teoría y práctica en mi formación profesional y política.

Contenido

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 INTRODUCCIÓN.....	8
1.2 DELIMITACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACION	10
1.2.1 DELIMITACIÓN TEMPORAL.....	10
1.2.2 DELIMITACIÓN ESPACIAL.....	10
1.2.3 DELIMITACIÓN SECTORIAL.....	10
1.3 DELIMITACIÓN DE CATEGORIAS Y VARIABLES ECONOMICAS	10
1.3.1 Categorías:.....	10
1.3.1.1 Estructura económico social.....	10
1.3.1.2 Patrón de acumulación:	10
1.3.1.3 Acumulación de Capital	11
1.3.1.4 Capital Comercial y ganancia comercial	12
1.3.1.5 Capital Productivo.....	12
1.3.2 Variables:	12
1.3.2.1 Renta.....	12
1.3.2.2 Demanda Interna.....	13
1.3.2.3 Consumo Privado.....	13
1.3.2.4 Ingreso de las familias	13
1.3.2.5 Producto Interno Bruto PIB	13
1.3.2.6 Importaciones	13
1.3.2.7 Exportaciones	13
1.3.2.8 Balanza Comercial	14
1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA (IDENTIFICACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION EN FORMA AFIRMATIVA).....	14
1.4.1 FORMULACION DEL PROBLEMA.....	15
1.5 JUSTIFICACION.....	16
1.6 OBJETIVOS	16
1.6.1 OBJETIVO GENERAL.....	16
1.6.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	17

1.7 HIPÓTESIS DE TRABAJO	17
1.8 METODOLOGIA DE INVESTIGACION.....	17
CAPITULO II.....	18
2.1 MARCO REFERENCIAL.....	18
2.1.1 Arce atribuye el crecimiento sostenido a demanda interna	18
2.1.2 PATRONES DE ACUMULACIÓN EN AMÉRICA LATINA (Valenzuela Feijoo)	19
2.1.3 BREVE ESBOZO DEL MODELO PRIMARIO EXPORTADOR. Valenzuela Feijoo. ..	20
2.1.4 SVAMPA: EXTRACTIVISMO Y POPULISMO	22
2.1.5 En Bolivia, la planificación estatal expande la economía capitalista.....	23
Rolando Carvajal	23
CAPITULO III.....	24
3.1 MARCO TEÓRICO (DE ACUERDO A CATEGORIAS Y VARIABLES ECONOMICAS RELACIONADAS CON EL TEMA).....	24
3.1.1 Teoría del valor Karl Marx	24
3.1.2 Teoría de la Ganancia Comercial Karl, Marx	65
3.1.3 Teoría de la demanda agregada de Keynes.....	88
3.1.4 Teoría del Patrón de Acumulación, Rasgos Neoliberales, Valenzuela Feijoo	102
3.1.5 PATRONES DE ACUMULACIÓN, ISI (CEPAL) y NL, rasgos comunes del Patrón Neoliberal y el Primario Exportador, Aníbal Pinto.....	104
3.1.6 Patrones de Reproducción del Capital, Jaime Osorio	107
CAPITULO IV	115
MARCO LEGAL.....	115
CAPITULO V.....	117
MARCO PRACTIVO Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES.....	117
PRIMERA PARTE PATRON DE ACUMULACION Y MODELO ECONOMICO.....	117
5.1 Patrón de acumulación primario exportador	117
5.2 Revisando la crítica estructuralista-cepalina al modelo primario-exportador	119
5.3 Patrón primario exportador y relación con el sector público (Pereza Fiscal).....	121
5.4 Modelo económico social productivo.	122
¿Como funciona el Modelo?	123
Análisis y conclusiones	124
5.5 Conclusiones	125

SEGUNDA PARTE ANALISIS DE LA DEMANDA INTERNA	128
5.1 Causas del crecimiento de la demanda agregada durante los últimos 10 años.....	128
5.1.1 Análisis de la Demanda Interna.....	130
5.2 Análisis de la industria manufacturera.....	134
5.3 Sector externo de la economía IMPORTACIONES.....	138
5.4 Sector externo de la economía EXPORTACIONES.....	140
5.5 Balanza Comercial.....	147
5.5.1 TIPO DE EXPORTACIONES BALANZA COMERCIAL.....	149
5.5.2 TIPO DE IMPORTACIONES BALANZA COMERCIAL.....	153
5.5.2.1 Analicemos la primera partida de Maquinaria y Equipo de Transporte.....	155
5.6 CONCLUSIONES.....	160
CAPITULO VI.....	163
CONCLUSIONES.....	163
BIBLIOGRAFIA.....	176
ANEXOS.....	178
CUADRO 1.....	178
BOLIVIA: INVERSIÓN PÚBLICA PROGRAMADA, SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO	
(En millones de dólares americanos)	
CUADRO 2.....	181
BOLIVIA: OPERACIONES CONSOLIDADAS DEL GOBIERNO GENERAL.....	
(En millones de bolivianos)	
CUADRO 3.....	186
BOLIVIA: CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES SEGÚN TIPO DE GASTO.....	
(En porcentaje)	
CUADRO 4.....	188
BOLIVIA: INCIDENCIA DE LOS COMPONENTES DE GASTO EN EL CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES.....	
(En porcentaje)	
CUADRO 5.....	189
BOLIVIA: INDICADORES DEL SECTOR PÚBLICO.....	
(En porcentaje)	

CUADRO 6	190
BOLIVIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA	
(En miles de bolivianos de 1990)	
CUADRO 7	196
BOLIVIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CORRIENTES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA	
(En miles de bolivianos)	
CUADRO 8	203
BOLIVIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CORRIENTES SEGÚN TIPO DE GASTO	
(En miles de bolivianos)	
CUADRO 9	205
BOLIVIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES SEGÚN TIPO DE GASTO	
(En miles de bolivianos de 1990)	
CUADRO 10	207
BOLIVIA: INCIDENCIA DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES	
(En porcentaje)	
CUADRO 11	209
BOLIVIA: SALDO COMERCIAL, SEGÚN CAPÍTULO DE LA CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI Rev.3)	
(En miles de dólares estadounidenses)	
CUADRO 12	227
BOLIVIA: IMPORTACIONES, SEGÚN CAPÍTULO DE LA CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI Rev.3)	
Valor CIF Frontera en miles de dólares estadounidenses	
CUADRO 13	241
BOLIVIA: EXPORTACIONES, SEGÚN LA CLASIFICACIÓN DE GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS (GCE Rev.3)	
CUADRO 14	246
BOLIVIA: SALARIO MÍNIMO NACIONAL	
CUADRO 15	247
BOLIVIA: ÍNDICE DE SALARIO MEDIO NOMINAL, SEGÚN GRUPO OCUPACIONAL	

1.1 INTRODUCCIÓN

La presente investigación busca analizar el comportamiento de la demanda interna en los últimos 10 años en relación a la estructura económica actual, para ver si el País esta encaminándose a cambiar el patrón de acumulación primario exportador que lo caracteriza.

El actual plan nacional de desarrollo (PND) menciona que esta condición del país es la que trae consigo el atraso, la desigualdad y la pobreza del país, así que analizaremos en una primera parte todo lo concerniente a el Patrón de Acumulación Primario Exportador, lo que es el extractivismo y la renta Natural, conceptos muy ligados a nuestro patrón de acumulación boliviano, revisaremos los planteamientos de la CEPAL y varios autores latinoamericanos que discutieron el concepto de patrón de acumulación en el caso particular de Bolivia primario exportador dependiente.

En la segunda parte del trabajo analizaremos a la demanda interna en función al Modelo Económico Social Comunitario Productivo implantado por el gobierno del MAS desde el año 2006, el incremento de la masa salarial y las transferencias económicas que potenciaron el consumo de los hogares.

Veremos al sector público como logró captar una gran cantidad de recursos con la readecuación de contratos en materia de hidrocarburos elevando la renta y volviendo a ésta en un factor de dependencia de las políticas sociales del actual gobierno, el sector público se convirtió en un factor decisivo para la economía boliviana como lo veremos en el estudio.

Estudiaremos la balanza comercial para determinar nuestra estructura económica y patrón de acumulación, al ver si en los últimos 10 años a cambiado en algo la estructura de las exportaciones que tiene el país que fue generalmente del sector primario no así el industrial y si hemos empezado a importar bienes de capital o tecnología que garantice el comienzo de la industrialización del país como se dice en el actual Plan Nacional de Desarrollo PND o si por el contrario se importa solo bienes de consumo o intermedios que favorecen a la dependencia de la economía de estos productos y ahogan la producción nacional con los precios competitivos de estos productos extranjeros.

Finalmente daremos a conocer nuestras conclusiones del trabajo haciendo un análisis en conjunto del patrón de acumulación y la demanda interna, relacionando estas dos variables, si se confirma nuestra hipótesis, podremos identificar los puntos clave que no permiten el cambio de la estructura económica monoprodutora con un patrón de acumulación primario exportador dependiente.

Este trabajo pretende iniciar la discusión seria contrastando la teoría con la realidad, poniendo en la mesa de debate los datos arrojados por el actual Modelo económico en los últimos 10 años desde su aplicación, mas allá de cualquier tinte político, y de las ilusiones que despertó el advenimiento de una nueva época con un nuevo modelo económico, buscamos hacer un análisis objetivo, concreto, sobre la realidad actual de la Economía Nacional.

Empecemos...

1.2 DELIMITACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACION

1.2.1 DELIMITACIÓN TEMPORAL

El presente trabajo tiene un marco histórico de análisis de una década 2005-2015

1.2.2 DELIMITACIÓN ESPACIAL

La delimitación geográfica y espacial del presente trabajo abarca a todo el país de Bolivia

1.2.3 DELIMITACIÓN SECTORIAL

El sector a ser estudiado es el industrial y el externo mas propiamente la balanza comercial, además de la estructura económica social de Bolivia en su conjunto.

1.3 DELIMITACIÓN DE CATEGORIAS Y VARIABLES ECONOMICAS

1.3.1 Categorías:

1.3.1.1 Estructura económico social

Formación económico-social expresa un modo de producción históricamente determinado, un régimen de vida social de los hombres. En el proceso de la producción de los bienes materiales, los hombres se asocian para la actividad productiva en común. “Las relaciones de producción en su conjunto forman lo que se llaman relaciones sociales, forman la sociedad que se halla en un determinado grado de desarrollo histórico, una sociedad con su peculiar carácter distintivo” La formación económico social está condicionada por el desarrollo de las fuerzas productivas y mantiene una tensión bidireccional con la superestructura político-ideológico-cultural que precisa para su funcionamiento (es decir, la condiciona, no la determina, y es influido por ella). Se justifica y legitima por su correspondiente ideología dominante (a veces impuesta, pero siempre asumida como referente del consenso social) que actúa de lubricante de las relaciones sociales (Marx)

1.3.1.2 Patrón de acumulación:

Conjunto de estrategias políticas, acciones sociales, intervenciones económicas y representaciones ideológicas, que se configuran en una formación social determinada, producto de un proceso socioeconómico particular, en el cual intervienen distintos sectores sociales que pugnan por imponer sus intereses al conjunto social. Bajo el mismo, se define

la predominancia de una orientación económica, política e ideológica, que, si bien no es estática debido al carácter dinámico de la lucha de clases, tiende a estructurar un patrón de acumulación económica. La emergencia y desplazamiento de cada modelo de acumulación en una sociedad concreta, dependen pues, de las relaciones de clase y de las correspondientes formas de dominación en cada momento histórico.

Por lo tanto, uno de los principales efectos de cada estrategia de desarrollo, es el de orientar la inversión hacia determinados sectores productivos, y por lo tanto, el de inducir la creación o destrucción de determinados puestos de trabajo en actividades económicas específicas.

En síntesis, la implantación de un modelo de acumulación en toda sociedad concreta, implica una transformación de la estructura social y un impacto y reacomodamiento de los intereses ideológico-políticos de los sectores sociales que la conforman.

Básicamente es la forma en que la producción, consumo y distribución se organizan en un periodo de tiempo limitado para permitir la acumulación ampliada concediendo cierta estabilidad a la economía.

Para definir el concepto de modelo de acumulación, aunque no exclusivamente, nos hemos basado en el planteo de Susana Torrado en su trabajo sobre la estructura social argentina.¹

1.3.1.3 Acumulación de Capital

Concepto relativo a la creación y paulatina acumulación de capital económico en el sistema capitalista. Se refiere al aumento disponible no solo de los bienes de capital propiamente dichos (maquinarias, plantas, etc.) sino también de capital financiero y de capital humano (educación, capacitación, desarrollo profesional, experiencia, etc.). Este aumento de capital se basa en el ahorro y la inversión, que debidamente utilizados (empresarialmente bien invertidos) produce un aumento de la riqueza de la sociedad. Esto se produciría gracias a un aumento de la productividad por trabajador, por la incorporación de mejores o más

¹ Torrado, Susana. Estructura social de la Argentina: 1945-1983. Ediciones de la flor. Bs.As. 1994

abundantes bienes de capital y por la caída general de precios que implica tal aumento de productividad.

1.3.1.4 Capital Comercial y ganancia comercial

Capital comercial como parte desglosada del capital industrial, la rotación del capital comercial (D – M – D') presupone no sólo la reposición del capital anticipado por los comerciantes para el proceso, de comercialización de las mercancías, sino también la obtención de la ganancia sobre este capital.

En la superficie de las relaciones burguesas, la ganancia comercial parece ser un plus sobre el precio de las mercancías. Pero en realidad, la ganancia comercial es una forma transfigurada de la plusvalía creada por los obreros asalariados en la esfera de la producción. Es la parte de la plusvalía que los capitalistas industriales ceden a los capitalistas comerciales por dedicarse a la realización de las mercancías.

Los capitalistas industriales y comerciales explotan en común a la clase obrera, repartiendo la plusvalía producida por esta entre sí. Cuando existe la libre competencia, la ganancia comercial equivale a la ganancia media.

1.3.1.5 Capital Productivo

El capital como relación social está en el centro del capitalismo, que se basa en la valorización del valor. El proceso de producción es un proceso de explotación, porque el empresario se apropia de una parte de la fuerza de trabajo como plusvalía (ganancia). El capital productivo es, por consiguiente, una forma de organización social del capitalismo, que crea más valor a partir del valor. Las empresas industriales o de la construcción son formas típicas de capital productivo.

1.3.2 Variables:

1.3.2.1 Renta

La renta por concepto de explotación de recursos naturales es la diferencia entre el valor de los recursos extraídos del subsuelo a precios de venta en el mercado internacional, menos los costos de extracción o, dicho de manera más sencilla, es los ingresos menos los costos, en la extracción de recursos naturales.

1.3.2.2 Demanda Interna

La demanda interna es el indicador de la cantidad de bienes y servicios consumidos en un país, tanto en el sector público como en el sector privado. La demanda interna está compuesta por el consumo (C), la inversión (I) y el gasto (G) de un país.

El consumo es el gasto de los hogares en bienes y servicios, con la excepción de la compra de nuevas viviendas. La inversión es la compra de bienes que se usarán en el futuro con el objetivo de producir más bienes y servicios. La inversión en estructuras que si incluye el gasto en nueva vivienda. El gasto o las compras del Estado comprenden el gasto en bienes y servicios realizado por la Administración Central y por las Administraciones Regionales y Locales. Incluye sueldos de trabajadores en la Administración Pública y el gasto en obras públicas.

1.3.2.3 Consumo Privado

El consumo es el gasto de los hogares en bienes y servicios, con la excepción de la compra de nuevas viviendas.

1.3.2.4 Ingreso de las familias

El concepto de ingreso familiar designa a todos aquellos ingresos económicos con los que cuenta una familia, esto obviamente incluye al sueldo, salario, de todos aquellos miembros de la misma que trabajan y que por ello perciben un sueldo y todos esos otros ingresos que puede considerarse extras, como bonos y transferencias del Estado.

1.3.2.5 Producto Interno Bruto PIB

Conjunto de los bienes y servicios producidos en un país durante un espacio de tiempo, generalmente un año.

1.3.2.6 Importaciones

Transporte legítimo de bienes y servicios del extranjero los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

1.3.2.7 Exportaciones

Envío legítimo de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales

1.3.2.8 Balanza Comercial

La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país cualquiera durante un período y es uno de los componentes de la balanza de pagos. El saldo de la balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones, es decir, entre el valor de los bienes que un país vende al exterior y el de los que compra a otros países.

1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA (IDENTIFICACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION EN FORMA AFIRMATIVA)

Con el inicio de una nueva era, cuando advino el MAS al gobierno, parecieron abrirse nuevas perspectivas, toda vez que en el Plan Nacional de Desarrollo (PND), propuesto por este gobierno, manifestaba abiertamente, la intención de romper con el patrón primario exportador que caracteriza nuestra economía, puesto que, según el PND, la economía anclada en el patrón primario exportador es la causa de la desigualdad y la exclusión. De ahí que, el objetivo fundamental que se planteo el PND fue cambiar el patrón de desarrollo primario exportador y los fundamentos del neocolonialismo y el neoliberalismo que lo sustentan.

Se trataría de desmontar un conjunto de dispositivos económicos, sociales, culturales, coloniales y de instaurar otros, que conduzcan a la construcción de un nuevo modelo de desarrollo de carácter inclusivo, esto se concretaría a través del nuevo Modelo Económico Social Comunitario Productivo y su objetivo central El Vivir Bien, estipulado en la nueva Constitución Política del Estado aprobada el 2009.

En los últimos años la demanda interna del país (C+G+I) creció de forma acelerada explicada por una política redistributiva de la riqueza nacional debido al incremento del ingreso recibido por concepto de renta, regalías e impuestos del sector hidrocarburífero y minero (sector primario-exportador) a través de la renegociación de los contratos con las transnacionales. El sector industrial del país generador de valor agregado, acumulación de capital y alternativa para el cambio del patrón de acumulación primario exportador boliviano, se encuentra postergado, la mayor parte del consumo registrado en Bolivia son de productos manufacturados de afuera, que entran vía importaciones y solo benefician al capital comercial. En la estructura económica del país se genera un gran problema en el

largo plazo, ya que el motor de la economía de los últimos años, la demanda interna, no contribuye a que el país se diversifique, industrialice y acumule capital en el sector productivo nacional, sino simplemente genera acumulación en el sector comercial que dicho sea de paso no genera valor (teoría valor-trabajo de Marx).

Toda la riqueza que se genera en estos momentos comprando barato del exterior y vendiendo caro en el país vía importaciones tarde o temprano termina generando des-acumulación en la economía boliviana y acumulación de capital fuera de las fronteras vía ganancia de empresas extranjeras. En el interior del país la riqueza generada termina como gasto no productivo, no entra en el proceso de valorización del valor, (en la producción) sino simplemente en la circulación, intercambio y consumo no productivo de las familias.

Por tanto el crecimiento de la demanda interna, beneficia a las importaciones y al capital comercial y no así al capital productivo, manteniendo la línea de dependencia de los productos extranjeros y de las importaciones en el corto plazo ahogando la industria nacional y manteniendo el patrón de acumulación primario exportador en el largo plazo.

Nuestra hipótesis es que estos procesos de acumulación en el sector comercial y en el consumo de productos importados por parte de las familias reproducen las trazas de nuestra economía dependiente y primario exportadora. No se trata de procesos de industrialización sostenidos en pilares controlados por nuestras decisiones, sino más bien, que al estar en gran parte articulados a la dinámica del sector primario exportador, y éste depender del consumo de las metrópolis y los precios del mercado internacional reproducen nuestra situación neocolonial, paradójicamente, la acumulación del capital, en las condiciones históricas actuales, no esta encaminado a liberarnos de la dependencia del patrón primario exportador, sino mas bien a reproducirla.

1.4.1 FORMULACION DEL PROBLEMA

La demanda interna no genera acumulación en el capital productivo lo que impide en el largo plazo el cambio de patrón de acumulación primario exportador del país.

1.5 JUSTIFICACION

Una de las necesidades más apremiantes ante el actual crecimiento económico del país, es aprovechar de manera eficiente los recursos económicos disponibles, buscando garantizar efectivamente un proceso de industrialización que nos permita dejar de depender del mercado internacional de materias primas y empezar a generar valor agregado en nuestra industria nacional.

La estructura actual de la economía boliviana nos mantiene en un grado de dependencia de los productos extranjeros, de las importaciones de bienes y servicios los cuales no contribuyen de forma directa en la acumulación de capital productivo en el país.

La actual estructura informal del país con más del 70% de la población económicamente activa nos genera por un lado evasión de impuestos y acumulación en el capital comercial y por otro una desacumulación de capital en el sector industrial productivo, resultando en una traba para la acumulación y generación de plusvalor en la economía boliviana.

Según afirmó el actual ministro de economía Arce Catacora el país está atravesando su mejor momento económico con un crecimiento sostenible gracias fundamentalmente al motor de la demanda interna, pero eso no necesariamente significa que el país esté cambiando en su estructura económica y que esté cambiando de régimen de acumulación.

Es por eso que este estudio pretende aportar con un estudio crítico al actual modelo económico que a partir de un análisis estructural, busque luces para garantizar la eficiencia del uso de los actuales recursos en pro de la industrialización y el cambio de patrón de acumulación del país en el largo plazo, además de consolidar nuevos y futuros estudios a partir de los resultados de éste.

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 OBJETIVO GENERAL

- Encontrar las causas por las que el crecimiento de la demanda interna no contribuye a cambiar el patrón de acumulación primario exportador.

1.6.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar el Patrón Primario Exportador, características y particularidades.
- Analizar el modelo económico social productivo de Bolivia en relación a los dos motores de la economía la demanda externa y la demanda interna.
- Analizar las causas del crecimiento de la demanda interna en los últimos 10 años.
- Analizar el crecimiento del sector productivo del País (Industrial manufacturero).
- Analizar la distribución de la renta de los últimos 10años. (Salario Mínimo Nacional, Incrementos Salariales, Transferencias en forma de Bonos)
- Analizar la estructura del consumo de las familias en Bolivia y su relación con las Importaciones.
- Analizar la balanza Comercial.

1.7 HIPÓTESIS DE TRABAJO

El crecimiento de la demanda interna de los últimos años no ha contribuido a cambiar el patrón de acumulación primario exportador del país.

1.8 METODOLOGIA DE INVESTIGACION

El método a utilizar es el estructural-deductivo, me permitirá analizar dentro de la estructura económica nacional basada en un régimen de acumulación primario exportador, como se mueven las variables del Ingreso y Consumo en los sectores comercial e industrial de Bolivia y el comportamiento de las mismas ante el crecimiento de la demanda agregada interna de los últimos 10 años.

CAPITULO II

2.1 MARCO REFERENCIAL

2.1.1 Arce atribuye el crecimiento sostenido a demanda interna

El crecimiento de la economía, que este 2012 se situará en 5,2%, fue una vez más impulsado por la demanda interna, es decir, por el pago de bonos e incrementos salariales, entre otras medidas de redistribución de ingresos y de gasto social, afirmó el ministro de Economía y Finanzas Públicas, Luis Arce.

Explicó que la demanda interna representa el 4,2% de la referida tasa de 5,2%, mientras que la demanda externa, que se sustenta en las exportaciones, se sitúa en 1%.

“Este año, una vez más, la demanda interna es el factor que hizo que crezca la economía y que aislemos, que impermeabilicemos, la economía de un contexto internacional absolutamente desfavorable”, dijo.

Arce aseguró que, a diferencia de la época de los gobiernos neoliberales, cuando se apostaba a las exportaciones como factor central del crecimiento, la administración actual impulsa la demanda interna con la redistribución de los ingresos.

Citó como ejemplos el pago de los bonos Juancito Pinto, Juana Azurduy de Padilla y la Renta Dignidad, así como los aumentos salariales por encima de la inflación y bajo la fórmula inversamente proporcional (más a los que ganan menos y a la inversa). A estas políticas se suma la Tarifa Dignidad en materia de energía eléctrica, entre otras.

Arce dijo que Bolivia es el tercer país de América Latina con mayor gasto social. Además, destacó que la tasa de crecimiento del país es la tercera en la región. Encima de Bolivia están Perú (6%) y Venezuela (5,7%), y por debajo Chile (5%) y Colombia (4,3%), entre otras naciones.

Se prevé que la inflación cerrará en 4,5%, es decir, será menor al 5% proyectado a comienzos de 2012. Con ese índice, se ocupa el quinto lugar de América Latina. El país tendrá este año un superávit fiscal de 1,5% por séptimo año consecutivo, que sólo está por debajo de Perú, con 1,8%.

La superficie cultivada también se incrementó en 21% entre 2005 y 2012.

En la campaña agrícola 2005-2006 había 2,6 millones de hectáreas, área que se incrementó a 3,1 millones de hectáreas este año, o sea que hay más tierra para la producción de alimentos, destacó el ministro Arce.

Página Siete

2.1.2 PATRONES DE ACUMULACIÓN EN AMÉRICA LATINA (Valenzuela fejióo)

El comportamiento de la inversión tiene lugar en un determinado contexto. Este tiene que ver con el marco económico estructural vigente y, asimismo, con el ordenamiento político y cultural que enmarca las actividades económicas. Por consiguiente, una correcta comprensión de la conducta de la inversión debe efectuarse considerando este marco estructural.

En el plano más económico, este marco estructural se puede ordenar con cargo a la categoría “patrón de acumulación”. En el período de análisis que se ha elegido, encontramos la vigencia de dos patrones de acumulación: el denominado “industrialización basada en la sustitución de importaciones” (ISI) y el neoliberal (NL). Se trata de ordenamientos estructurales bastante diferentes y que deben afectar, de una u otra manera, al comportamiento de la inversión. Dada su importancia, en este capítulo pasamos a examinar los rasgos básicos de tales patrones o modelos de desarrollo. Asimismo, recordaremos muy brevemente lo medular del patrón previo a la ISI: el patrón “primario-exportador. Esto, para mejor situar la emergencia y razón de ser de la industrialización sustitutiva.

Para el tratamiento del apartado y principalmente para la exposición de la ISI, nos basamos en lo esencial en el análisis de CEPAL i) en general una adecuada identificación y descripción de los fenómenos más relevantes del desarrollo latinoamericano y, ii) un intento de articulación interpretativa. Aunque tal articulación opera en un plano más bien descriptivo.

Nos limitaremos a una enumeración de los rasgos sobresalientes de cada etapa, los cuales nos servirán para situar en perspectiva el fenómeno que estamos estudiando, a saber, el

comportamiento de la inversión en México. Y ensayar algunas hipótesis sobre el comportamiento de la variable en ambas fases.

Siguiendo a Aníbal Pinto y atendiendo a los propósitos expuestos en el párrafo anterior, situaremos las distintas fases con relación a factores que consideramos medulares, los cuales guiarán nuestra exposición. Estos son: a) El sector clave; b) La fuente del dinamismo económico; c) La contradicción estructural fundamental [Pinto, 1973].

2.1.3 BREVE ESBOZO DEL MODELO PRIMARIO EXPORTADOR. Valenzuela Feijoo.

Para bien entender el contexto del surgimiento del patrón ISI, antes revisaremos brevemente el contenido esencial de su predecesor: el Modelo Primario Exportador (MPE). La periodización de CEPAL sugiere que aquella fase se extendió en América Latina desde aproximadamente la segunda mitad del siglo XIX hasta la gran crisis de los años 1929-1933.

La fuente principal del dinamismo se sustenta en la demanda exterior de productos primarios, i.e. la tasa de crecimiento de la economía estará en función de una variable determinada exógenamente: las exportaciones. Dicha demanda dinamizará al sector exportador de esos bienes, el cual se convertirá en el sector clave.

Desde el punto de vista de la capacidad productiva, la irradiación del sector exportador sobre el resto del sistema es pequeña. No obstante, se desarrolla una economía urbana comercial e industrial en cuyo marco se fueron estableciendo ciertas industrias “ligeras”, v. gr. tejidos, calzado, vestido y muebles. Caracterizadas en general por presentar bajos niveles de productividad.

El sector exportador, al contrario, opera con una elevada productividad. Aunque, en muchos casos, la productividad elevada obedece más a una explotación más intensiva de recursos naturales y fuerza de trabajo que a absorción de progreso técnico -entendida como asimilación de instrumentos y procesos productivos más eficaces- [Pinto, 1973]. Como sea, el punto a remarcar es que los aumentos visibles de la productividad no solo se concentraron en el sector exportador y actividades conexas, si no que por diversas razones,

no consiguieron irradiarse hacia el resto del sistema, dejándolo más o menos intacto. Manteniéndose así la estructura dual típica de las economías latinoamericanas.

Por otro lado, la concentración del progreso técnico y de sus frutos, tiene su contrapartida en la distribución desigual de la renta. En efecto, dada la concentración de la propiedad de los recursos naturales, capital y la abundante mano de obra, el ingreso generado tenía que repartirse muy desigualmente.

Con estos rasgos, emerge, de acuerdo a Pinto, la contradicción estructural básica del modelo: la disociación entre la estructura de producción y la estructura de demanda. La primera, dominada por el sector primario, es muy poco diversificada: es “mono-productora”. La segunda, debido al incremento del ingreso y de su concentración en pocas manos, es muy diversificada. La contradicción se resuelve por la vía de las importaciones, financiadas con los ingresos de las exportaciones de productos primarios [Pinto, 1973].

En este marco, para que entre en crisis el patrón, basta solo una situación de desequilibrio externo duradero que rompa con el ajuste entre estructura de demanda y estructura de producción internas.

El desajuste externo duradero se encuentra durante el periodo 1914-1945, cuando: “... las economías latinoamericanas fueron sacudidas por crisis sucesivas en el transcurso de veinte años de guerra, de depresión o de ambas. Mientras tanto, la prolongada crisis de los años treinta puede considerarse como el punto crítico de ruptura del funcionamiento del modelo primario-exportador” [Tavares, 1980; 30].

En efecto, las contracciones del comercio internacional, se tradujeron en reducciones severas de los ingresos por exportaciones de productos primarios, lo que tuvo su contrapartida en la reducción de la capacidad para importar, con el consiguiente impacto deprimente sobre la tasa de crecimiento del producto.

Pero la gran crisis y el consiguiente estrangulamiento externo que le siguió, no desembocaron en general en una depresión prolongada de las economías latinoamericanas pues los gobiernos de los países latinoamericanos instrumentaron una serie de medidas conducentes a defender el nivel de ingreso y de ocupación, ante los embates del exterior.

Lo cual, terminó por impulsar un nuevo patrón de acumulación. Pero, sobre este punto regresaremos mas tarde.

En síntesis, tenemos que la emergencia del nuevo patrón de acumulación obedeció a la conjugación de dos factores centrales: i) la gran crisis y el estrangulamiento exterior que se genera y ii) las medidas de los gobiernos latinoamericanos conducentes a defender los niveles de ingreso y ocupación. Ellas perfilan el viraje hacia dentro de las economías y el consiguiente tránsito al patrón ISI.

2.1.4 SVAMPA: EXTRACTIVISMO Y POPULISMO

En su más reciente artículo “Bolivia/Ecuador: termina la era de las promesas andinas” Maristella Svampa da cuenta de hechos elocuentes que ponen de relieve la amenaza y cercenamiento de libertades políticas en ambos países, de manera que, concluye, para el 2015, las promesas de generar “otros modelos de desarrollo” parecen ya muy lejanas.

¿A qué se debe el corroimiento político en estos países, impensable unos pocos años atrás? Se preguntó la investigadora, planteando dos explicaciones: la acentuación del extractivismo y el retorno del populismo.

“En primer lugar, asistimos al fin de las llamadas ‘tensiones creativas’ propias del comienzo de ambos gobiernos y a la consolidación de una política netamente extractivista que colisiona con los derechos consagrados por las constituciones, reclamados por las organizaciones indígenas y ecologistas”.

Con ello, añade, Bolivia y Ecuador “traicionaron sus promesas políticas originales de Buen Vivir y respeto a la Naturaleza y lejos de alentar cualquier escenario de transición y salida del extractivismo, hoy proceden como cualquier otro gobierno latinoamericano, promoviendo la expansión de las fronteras del capital y la exportación masiva de commodities, a través de la multiplicación de megaproyectos extractivos (minería, expansión de la frontera petrolera, soja, entre otros)”.

Luces y sombras de la "Revolución Ciudadana" / Alberto Acosta, FLACSO, Ecuador.

Lectura Crítica del “Vivir Bien” / Carlos Arze, CEDLA.

Venezuela: el límite del modelo petrolero rentista / Edgardo Lander, Universidad Central de Venezuela.

1.2.5 En Bolivia, la planificación estatal expande la economía capitalista

Rolando Carvajal

Es limitada, la redistribución de la renta fiscal, dice CEDLA

Contrariamente a sus proclamas, el régimen que encabeza el presidente Evo Morales aplica desde hace casi diez años una economía neoliberal e implementa una “limitada” redistribución de la renta fiscal entre los bolivianos.

La evaluación corresponde al Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) a escasos días del seminario “Reflexiones plurales sobre las experiencias de los Gobiernos progresistas”

En la década que transcurre, se han producido resultados que no avanzaron hacia los objetivos postulados para la construcción del ‘Vivir Bien’, discurso que “tuvo y tiene un propósito político electoral”, aseguró el CEDLA.

Encontró también evidente el incumplimiento de toda previsión gubernamental para superar el patrón de acumulación primario exportador, cayendo en serias contradicciones y una planificación estatal basada en la expansión de la economía capitalista.

“Las acciones estatales en la economía han estado limitadas a superar las fallas del mercado mediante la aplicación de paradigmas neoliberales —principalmente la orientación exportadora, la estabilidad monetaria y la priorización de la inversión extranjera— y la implementación de una limitada redistribución de la renta fiscal, resultan funcionales a la permanencia del patrón de acumulación primario exportador” (cedla.org).

“Por ello —concluyó— no se puede esperar que la presencia estatal, así sea con la nacionalización de muchas industrias, promueva la difusión del socialismo”.

CAPITULO III

3.1 MARCO TEÓRICO (DE ACUERDO A CATEGORIAS Y VARIABLES ECONOMICAS RELACIONADAS CON EL TEMA)

3.1.1 Teoría del valor Karl Marx

Libro Primero EL PROCESO DE PRODUCCION DEL CAPITAL

Sección Primera MERCANCIA Y DINERO

Capítulo I LA MERCANCIA

1. Los dos factores de la mercancía: valor de uso y valor (sustancia y magnitud del valor)
La riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción se nos aparece como un "inmenso arsenal de mercancías"¹ y la mercancía como su forma elemental. Por eso, nuestra investigación arranca del análisis de la mercancía. La mercancía es, en primer término, un objeto externo, una cosa apta para satisfacer necesidades humanas, de cualquier clase que ellas sean. El carácter de estas necesidades, el que broten por ejemplo del estómago o de la fantasía, no interesa en lo más mínimo para estos efectos.² Ni interesa tampoco, desde este punto de vista, cómo ese objeto satisface las necesidades humanas, si directamente, como medio de vida, es decir como objeto de disfrute, o indirectamente, como medio de producción. Todo objeto útil, el hierro, el papel, etc., puede considerarse desde dos puntos de vista: atendiendo a su calidad o a su cantidad. Cada objeto de éstos representa un conjunto de las más diversas propiedades y puede emplearse, por tanto, en los más diversos aspectos. El descubrimiento de estos diversos aspectos y, por tanto, de las diferentes modalidades de uso de las cosas, constituye un hecho histórico. Otro tanto acontece con la invención de las medidas sociales para expresar la cantidad de los objetos útiles. Unas veces, la diversidad que se advierte en las medidas de las mercancías responde a la diversa naturaleza de los objetos que se trata de medir; otras veces, es fruto de la convención. La utilidad de un objeto lo convierte en valor de uso. Pero esta utilidad de los objetos no flota en el aire. Es algo que está condicionado por las cualidades materiales de la mercancía y que no puede existir sin ellas. Lo que constituye un valor de uso o un bien es, por tanto, la materialidad de la mercancía misma, el hierro, el

trigo, el diamante, etc. Y este carácter de la mercancía no depende de que la apropiación de sus cualidades útiles cueste al hombre mucho o poco trabajo. Al apreciar un valor de uso, se le supone siempre concretado en una cantidad, v. gr. una docena de relojes, una vara de lienzo, una tonelada de hierro, etc. Los valores de uso suministran los materiales para una disciplina especial: la del conocimiento pericial de las mercancías. El valor de uso sólo toma cuerpo en el uso o consumo de los objetos. Los valores de uso forman el contenido material de la riqueza, cualquiera que sea la forma social de ésta. En el tipo de sociedad que nos proponemos estudiar, los valores de uso son, además, el soporte material del valor de cambio. A primera vista, el valor de cambio aparece como la relación cuantitativa, la proporción en que se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra, relación que varía constantemente con los lugares y los tiempos. Parece, pues, como si el valor de cambio fuese algo puramente casual y relativo, como sí, por tanto, fuese una contradicción in adjecto (la existencia de un valor de cambio interno, inmanente a la mercancía (valeur intrinseque). Pero, observemos la cosa más de cerca. Una determinada mercancía, un quarter de trigo por ejemplo, se cambia en las más diversas proporciones por otras mercancías v. gr.: por x betún, por y seda, por z oro, etc. Pero, como x betún, y seda, z oro, etc. representan el valor de cambio de un quarter de trigo, x betún, y seda, z oro, etc. tienen que ser necesariamente valores de cambio permutables los unos por los otros o iguales entre sí. De donde se sigue: primero, que los diversos valores de cambio de la misma mercancía expresan todos ellos algo igual; segundo, que el valor de cambio no es ni puede ser más que la expresión de un contenido diferenciable de él, su “forma de manifestarse”. Tomemos ahora dos mercancías, por ejemplo trigo y hierro. Cualquiera que sea la proporción en que se cambien, cabrá siempre representarla por una igualdad en que una determinada cantidad de trigo equivalga a una cantidad cualquiera de hierro, v. gr.: 1 quarter de trigo = x quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta igualdad? Que en los dos objetos distintos, o sea, en 1 quarter (7) de trigo y en x quintales de hierro, se contiene un algo común de magnitud igual. Ambas cosas son, por tanto, iguales a una tercera, que no es de suyo ni la una ni la otra. Cada una de ellas debe, por consiguiente, en cuanto valor de cambio, poder reducirse a este tercer término. Un sencillo ejemplo geométrico nos aclarará esto. Para determinar y comparar las áreas de dos polígonos hay que convertirlas previamente en triángulos. Luego, los triángulos se reducen,

a su vez, a una expresión completamente distinta de su figura visible: la mitad del producto de su base por su altura. Exactamente lo mismo ocurre con los valores de cambio de las mercancías: hay que reducirlos necesariamente a un algo común respecto al cual representen un más o un menos. Este algo común no puede consistir en una propiedad geométrica, física o química, ni en ninguna otra propiedad natural de las mercancías. Las propiedades materiales de las cosas sólo interesan cuando las consideremos como objetos útiles, es decir, como valores de uso. Además, lo que caracteriza visiblemente la relación de cambio de las mercancías es precisamente el hecho de hacer abstracción de sus valores de uso respectivos. Dentro de ella, un valor de uso, siempre y cuando que se presente en la proporción adecuada, vale exactamente lo mismo que otro cualquiera. Ya lo dice el viejo Barbon: "Una clase de mercancías vale tanto como otra, siempre que su valor de cambio sea igual. Entre objetos cuyo valor de cambio es idéntico, no existe disparidad ni posibilidad de distinguir."⁸ Como valores de uso, las mercancías representan, ante todo, cualidades distintas; como valores de cambio, sólo se distinguen por la cantidad: no encierran, por tanto, ni un átomo de valor de uso. Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías éstas sólo conservan una cualidad: la de ser productos del trabajo. Pero no productos de un trabajo real y concreto. Al prescindir de su valor de uso, prescindimos también de los elementos materiales y de las formas que los convierten en tal valor de uso. Dejarán de ser una mesa, una casa, una madeja de hilo o un objeto útil cualquiera. Todas sus propiedades materiales se habrán evaporado. Dejarán de ser también productos del trabajo del ebanista, del carpintero, del tejedor o de otro trabajo productivo concreto cualquiera. Con el carácter útil de los productos del trabajo, desaparecerá el carácter útil de los trabajos que representan y desaparecerán también, por tanto, las diversas formas concretas de estos trabajos, que dejarán de distinguirse unos de otros para reducirse todos ellos al mismo trabajo humano, al trabajo humano abstracto. ¿Cuál es el residuo de los productos así considerados? Es la misma materialidad espectral, un simple coágulo de trabajo humano indistinto, es decir, de empleo de fuerza humana de trabajo, sin atender para nada a la forma en que esta fuerza se emplee. Estos objetos sólo nos dicen que en su producción se ha invertido fuerza humana de trabajo, se ha acumulado trabajo humano. Pues bien, considerados como cristalización de esta sustancia social común a todos ellos, estos objetos son valores, valores—mercancías. Fijémonos ahora en la relación de cambio de

las mercancías. Parece como si el valor de cambio en sí fuese algo totalmente independiente de sus valores de uso. Y en efecto, prescindiendo real y verdaderamente del valor de uso de los productos del trabajo, obtendremos el valor tal y como acabamos de definirlo. Aquel algo común que toma cuerpo en la relación de cambio o valor de cambio de la mercancía es, por tanto, su valor. En el curso de nuestra investigación volveremos de nuevo al valor de cambio, como expresión necesaria o forma obligada de manifestarse el valor, que por ahora estudiaremos independientemente de esta forma. Por tanto, un valor de uso, un bien, sólo encierra un valor por ser encarnación o materialización del trabajo humano abstracto. ¿Cómo se mide la magnitud de este valor? Por la cantidad de “sustancia creadora de valor”, es decir, de trabajo, que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el tiempo de su duración, y el tiempo de trabajo, tiene, finalmente, su unidad de medida en las distintas fracciones de tiempo: horas, días, etc. Se dirá que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo invertida en su producción, las mercancías encerrarán tanto más valor cuanto más holgazán o más torpe sea el hombre que las produce o, lo que es lo mismo, cuanto más tiempo tarde en producirlas. Pero no; el trabajo que forma la sustancia de los valores es trabajo humano igual, inversión de la misma fuerza humana de trabajo. Es como si toda la fuerza de trabajo de la sociedad, materializada en la totalidad de los valores que forman el mundo de las mercancías, representase para estos efectos una inmensa fuerza humana de trabajo, no obstante ser la suma de un sinnúmero de fuerzas de trabajo individuales. Cada una de estas fuerzas es una fuerza humana de trabajo equivalente a las demás, siempre y cuando que presente el carácter de una fuerza media de trabajo social y dé, además, el rendimiento que a esa fuerza media de trabajo social corresponde; o lo que es lo mismo, siempre y cuando que para producir una mercancía no consuma más que el tiempo de trabajo que representa la media necesaria, o sea el tiempo de trabajo socialmente necesario. Tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad. Así, por ejemplo, después de introducirse en Inglaterra el telar de vapor, el volumen de trabajo necesario para convertir en tela una determinada cantidad de hilado, seguramente quedaría reducido a la mitad. El tejedor manual inglés seguía invirtiendo en esta operación, naturalmente, el mismo tiempo de trabajo que antes,

pero ahora el producto de su trabajo individual sólo representaba ya medía hora de trabajo social, quedando por tanto limitado a la mitad de su valor primitivo. Por consiguiente, lo que determina la magnitud de valor de un objeto no es más que la cantidad de trabajo socialmente necesaria, o sea el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Para estos efectos, cada mercancía se considera como un ejemplar medio de su especie.¹⁰ Mercancías que encierran cantidades de trabajo iguales o que pueden ser producidas en el mismo tiempo de trabajo representan, por tanto, la misma magnitud de valor. El valor de una mercancía es al valor de cualquiera otra lo que el tiempo de trabajo necesario para la producción de la primera es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la segunda. "Consideradas como valores, las mercancías no son todas ellas más que determinadas cantidades de tiempo de trabajo cristalizado." La magnitud de valor de una mercancía permanecería, por tanto, constante, invariable, si permaneciese también constante el tiempo de trabajo necesario para su producción. Pero éste cambia al cambiar la capacidad productiva del trabajo. La capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, entre los cuales se cuentan el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las condiciones naturales. Así, por ejemplo, la misma cantidad de trabajo que en años de buena cosecha arroja 8 bushels (8) de trigo, en años de mala cosecha sólo arroja 4. El rendimiento obtenido en la extracción de metales con la misma cantidad de trabajo variará según que se trate de yacimientos ricos o pobres, etc. Los diamantes son raros en la corteza de la tierra; por eso su extracción supone, por término medio, mucho tiempo de trabajo, y ésta es la razón de que representen, en dimensiones pequeñísimas, cantidades de trabajo enormes. Jacob duda que el oro se pague nunca por todo su valor. Lo mismo podría decirse, aunque con mayor razón aún, de los diamantes. Según los cálculos de Eschwege, en 1823 la extracción en total de las minas de diamantes de Brasil no alcanzaba, calculada a base de un periodo de ochenta años, el precio representado por el producto medio de las plantaciones brasileñas de azúcar y café durante año y medio, a pesar de suponer mucho más trabajo y, por tanto, mucho más valor. En minas más ricas, la misma cantidad de trabajo representaría más diamantes, con lo cual estos objetos bajarían de valor. Y sí el hombre llegase a conseguir transformar el carbón en diamante con poco trabajo, el valor de los diamantes

descendería por debajo del de los ladrillos. Dicho en términos generales: cuanto mayor sea la capacidad productiva del trabajo, tanto más corto será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo, tanto menor la cantidad de trabajo cristalizada en él y tanto más reducido su valor. Y por el contrario, cuanto menor sea la capacidad productiva del trabajo, tanto mayor será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo y tanto más grande el valor de éste. Por tanto, la magnitud del valor de una mercancía cambia en razón directa a la cantidad y en razón inversa a la capacidad productiva del trabajo que en ella se invierte. Un objeto puede ser valor de uso sin ser valor. Así acontece cuando la utilidad que ese objeto encierra para el hombre no se debe al trabajo. Es el caso del aire, de la tierra virgen, de las praderas naturales, de los bosques silvestres, etc. Y puede, asimismo, un objeto ser útil y producto del trabajo humano sin ser mercancía.. Los productos del trabajo destinados a satisfacer las necesidades personales de quien los crea son, indudablemente, valores de uso, pero no mercancías. Para producir mercancías, no basta producir valores de uso, sino que es menester producir valores de uso para otros, valores de uso sociales. (Y no sólo para otros, pura y simplemente. El labriego de la Edad Media producía el trigo del tributo para el señor feudal y el trigo del diezmo para el cura; y, sin embargo, a pesar de producirlo para otros, ni el trigo del tributo ni el trigo del diezmo eran mercancías. Para ser mercancía, el producto ha de pasar a manos de otro, del que lo consume, por medio de un acto de cambio.) Finalmente, ningún objeto puede ser un valor sin ser a la vez objeto útil. Si es inútil, lo será también el trabajo que éste encierra; no contará como trabajo ni representará, por tanto, un valor. Doble carácter del trabajo representado por las mercancías Veíamos al comenzar que la mercancía tenía dos caras: la de valor de uso y la de valor de cambio. Más tarde, hemos vuelto a encontrarnos con que el trabajo expresado en el valor no presentaba los mismos caracteres que el trabajo creador de valores de uso. Nadie, hasta ahora, había puesto de relieve críticamente este doble carácter del trabajo representado por la mercancía.¹³ Y como este punto es el eje en torno al cual gira la comprensión de la economía política, hemos de detenernos a examinarlo con cierto cuidado. Tomemos dos mercancías, v. gr.: una levita y 10 varas de lienzo. Y digamos que la primera tiene el doble de valor que la segunda; es decir, que si 10 varas de lienzo = v, 1 levita = 2 v. La levita es un valor de uso que satisface una necesidad concreta. Para crearlo, se requiere una determinada clase de actividad productiva. Esta actividad está determina

por su fin, modo de operar, objeto, medios y resultado. El trabajo cuya utilidad viene a materializarse así en el valor de uso de su producto o en el hecho de que su producto sea un valor de uso, es lo que llamamos, resumiendo todo eso, trabajo útil. Considerado desde este punto de vista, el trabajo se nos revela siempre asociado a su utilidad. Del mismo modo que la levita y el lienzo son valores de uso cualitativamente distintos, los trabajos a que deben su existencia –o sea, el trabajo del sastre y el del tejedor– son también trabajos cualitativamente distintos. Si no fuesen valores de uso cualitativamente distintos y, por tanto, productos de trabajos útiles cualitativamente distintos también, aquellos objetos bajo ningún concepto podrían enfrentarse el uno con el otro como mercancías. No es práctico cambiar una levita por otra, valores de uso por otros idénticos. Bajo el tropel de los diversos valores de uso o mercancías, desfila ante nosotros un conjunto de trabajos útiles no menos variados, trabajos que difieren unos de otros en género, especie, familia, subespecie y variedad: es la división social del trabajo, condición de vida de la producción de mercancías, aunque, ésta no lo sea, a su vez, de la división social del trabajo. Así, por ejemplo, la comunidad de la India antigua, supone una división social del trabajo, a pesar de lo cual los productos no se convierten allí en mercancías. O, para poner otro ejemplo más cercano a nosotros: en toda fábrica reina una división sistemática del trabajo, pero esta división no se basa en el hecho de que los obreros cambien entre sí sus productos individuales. Sólo los productos de trabajos privados independientes los unos de los otros pueden revestir en sus relaciones mutuas el carácter de mercancías. Vemos, pues, que el valor de uso de toda mercancía representa una determinada actividad productiva encaminada a un fin o, lo que es lo mismo, un determinado trabajo útil. Los valores de uso no pueden enfrentarse los unos con los otros como mercancías si no encierran trabajos útiles cualitativamente distintos. En una sociedad cuyos productos revisten en general la forma de mercancías, es decir, en una sociedad de productores de mercancías, esta diferencia cualitativa que se acusa entre los distintos trabajos útiles realizados independientemente los unos de los otros como actividades privativas de otros tantos productores independientes, se va desarrollando hasta formar un complicado sistema, hasta convertirse en una división social del trabajo. A la levita, como tal levita, le tiene sin cuidado, por lo demás, que la vista el sastre o su cliente. En ambos casos cumple su misión de valor de uso. La relación entre esa prenda y el trabajo que la produce no cambia

tampoco, en realidad, porque la actividad del sastre se convierta en profesión especial, en categoría independiente dentro de la división social del trabajo. Allí donde la necesidad de vestido le Archivado digital de Fidel Ernesto Vásquez acuciaba, el hombre se pasó largos siglos cortándose prendas más o menos burdas antes de convertirse de hombre en sastre. Sin embargo, la levita, el lienzo, todos los elementos de la riqueza material no suministrados por la naturaleza, deben siempre su existencia a una actividad productiva específica, útil, por medio de la cual se asimilan a determinadas necesidades humanas determinadas materias que la naturaleza brinda al hombre. Como creador de valores de uso, es decir como trabajo útil, el trabajo es, por tanto, condición de vida del hombre, y condición independiente de todas las formas de sociedad, una necesidad perenne y natural sin la que no se concebiría el intercambio orgánico entre el hombre y la naturaleza ni, por consiguiente, la vida humana. Los valores de uso, levita, lienzo, etc., o lo que es lo mismo, las mercancías consideradas como objetos corpóreos, son combinaciones de dos elementos: la materia, que suministra la naturaleza, y el trabajo. Si descontamos el conjunto de trabajos útiles contenidos en la levita, en el lienzo, etc., quedará siempre un substrato material, que es el que la naturaleza ofrece al hombre sin intervención de la mano de éste. En su producción, el hombre sólo puede proceder como procede la misma naturaleza, es decir, haciendo que la materia cambie de forma. Más aún. En este trabajo de conformación, el hombre se apoya constantemente en las fuerzas naturales. El trabajo no es, pues, la fuente única y exclusiva de los valores de uso que produce, de la riqueza material. El trabajo es, como ha dicho William Petty, el padre de la riqueza, y la tierra la madre. Pasemos ahora de la mercancía considerada como objeto útil a la mercancía considerada como valor. Partimos del supuesto de que la levita vale el doble que 10 varas de lienzo. Pero ésta es una diferencia puramente cuantitativa, que, por el momento, no nos interesa. Nos limitamos, por tanto, a recordar que si el valor de una levita es el doble que el de 10 varas de lienzo, 20 varas de lienzo representarán la misma magnitud de valor que una levita. Considerados como valores, la levita y el lienzo son objetos que encierran idéntica sustancia, objetos de igual naturaleza, expresiones objetivas del mismo tipo de trabajo. Pero el trabajo del sastre y el del tejedor son trabajos cualitativamente distintos. Hay, sin embargo, sociedades en que el mismo hombre trabaja alternativamente como sastre y tejedor y en que, por tanto, estas dos modalidades distintas de trabajo no son más que variantes del trabajo del mismo

individuo, en que no representan todavía funciones fijas y concretas de diferentes personas, del mismo modo que la levita que hoy corta nuestro sastré y los pantalones que cortará mañana no representan más que modalidades del mismo trabajo individual. A simple vista se advierte, además, que en nuestra sociedad capitalista una cantidad concreta de trabajo humano se aporta alternativamente en forma de trabajo de sastrería o de trabajo textil, según las fluctuaciones que experimente la demanda de trabajo. Es posible que estos cambios de forma del trabajo no se operen sin resistencia, pero tienen que operarse, necesariamente. Si prescindimos del carácter concreto de la actividad productiva y, por tanto, de la utilidad del trabajo, ¿qué queda en pie de él? Queda, simplemente, el ser un gasto de fuerza humana de trabajo. El trabajo del sastré y el del tejedor, aun representando actividades productivas cualitativamente distintas, tienen de común el ser un gasto productivo de cerebro humano, de músculo, de nervios, de brazo, etc.; por tanto, en este sentido, ambos son trabajo humano. No son más que dos formas distintas de aplicar la fuerza de trabajo del hombre. Claro está que, para poder aplicarse bajo tal o cual forma, es necesario que la fuerza humana de trabajo adquiera un grado mayor o menor de desarrollo. Pero, de suyo, el valor de la mercancía sólo representa trabajo humano, gasto de trabajo humano pura y simplemente. Ocurre con el trabajo humano, en este respecto, lo que en la sociedad burguesa ocurre con el hombre, que como tal hombre no es apenas nada, pues como se cotiza y representa un gran papel en esa sociedad es como general o como banquero. El trabajo humano es el empleo de esa simple fuerza de trabajo que todo hombre común y corriente, por término medio, posee en su organismo corpóreo, sin necesidad de una especial educación. El simple trabajo medio cambia, indudablemente, de carácter según los países y la cultura de cada época, pero existe siempre, dentro de una sociedad dada. El trabajo complejo no es más que el trabajo simple potenciado o, mejor dicho, multiplicado: por donde una pequeña cantidad de trabajo complejo puede equivaler a una cantidad grande de trabajo simple. Y la experiencia demuestra que esta reducción de trabajo complejo a trabajo simple es un fenómeno que se da todos los días y a todas horas. Por muy complejo que sea el trabajo a que debe su existencia una mercancía, el valor la equipara enseguida al producto del trabajo simple, y como tal valor sólo representa, por tanto, una determinada cantidad de trabajo simple.¹⁶ Las diversas proporciones en que diversas clases de trabajo se reducen a la unidad de medida del trabajo simple se establecen a través de un proceso social

que obra a espaldas de los productores, y esto les mueve a pensar que son el fruto de la costumbre. En lo sucesivo, para mayor sencillez, consideraremos siempre la fuerza de trabajo, cualquiera que ella sea, como expresión directa de la fuerza de trabajo simple, ahorrándonos así la molestia de reducirla a la unidad. Del mismo modo que en los valores levita y lienzo se prescinde de la diferencia existente entre sus valores de uso, en los trabajos que esos valores representan se hace caso omiso de la diferencia de sus formas útiles, o sea de la actividad del sastre y de la del tejedor. Y así como los valores de uso lienzo y levita son el fruto de la combinación de una actividad útil productiva, con la tela y el hilado respectivamente, mientras que considerados como valores la levita y el lienzo no son, por el contrario, más que simples cristalizaciones análogas de trabajo, los trabajos encerrados en estos valores no son lo que son por la relación productiva que guardan con la tela y el hilado, sino por ser inversiones de fuerza humana de trabajo pura y simplemente. Los trabajos del sastre y el tejedor son elementos integrantes de los valores de uso levita y lienzo gracias precisamente a sus diversas cualidades; en cambio, sólo son sustancia y base de los valores lienzo y levita en cuanto en ellos se hace abstracción de sus cualidades específicas, para reducirlos a la misma cualidad: la del trabajo humano. Pero la levita y el lienzo no son solamente valores en general, sino valores de una determinada magnitud, pues ya hemos dicho que, según el supuesto de que partimos, la levita vale el doble que 10 varas de lienzo. ¿Cómo se explica esta diferencia de magnitud de valor? Tiene su explicación en el hecho de que las 10 varas de lienzo sólo encierran la mitad de trabajo que una levita; lo cual quiere decir que, para producir ésta, la fuerza de trabajo deberá funcionar doble tiempo del que se necesita para producir aquéllas. Por tanto, si con relación al valor de uso el trabajo representado por la mercancía sólo interesa cualitativamente, con relación a la magnitud del valor interesa sólo en su aspecto cuantitativo, una vez reducido a la unidad de trabajo humano puro y simple. En el primer caso, lo que interesa es la clase y calidad del trabajo; en el segundo caso, su cantidad, su duración. Y como la magnitud de valor de una mercancía sólo acusa la cantidad del trabajo encerrado en ella, en ciertas y determinadas proporciones las mercancías representaran siempre, necesariamente, valores iguales. Si la capacidad productiva de todos los trabajos útiles necesarios para la producción de una levita, supongamos, permanece invariable, la magnitud de valor de las levitas aumentará en la medida en que aumente su cantidad. Si por ejemplo una levita

representa x días de trabajo, 2 levitas representarán $2x$ días de trabajo, etc. Pero supóngase que el trabajo necesario para producir una levita se duplica o bien que se reduce a la mitad. En el primer caso, una levita tendrá el mismo valor que antes dos, y en el segundo caso harán falta dos levitas para formar el valor que antes tenía una, a pesar de que tanto en uno como en otro caso esta prenda sigue prestando exactamente los mismos servicios y de que el trabajo útil que encierra sigue siendo de la misma calidad. Lo que cambia es la cantidad de trabajo invertida en su producción. Cuanto mayor sea la cantidad de valor de uso mayor será, de por sí, la riqueza material: dos levitas encierran más riqueza que una. Con dos levitas pueden vestirse dos personas; con una de estas prendas una solamente, etc. Sin embargo, puede ocurrir que a medida que crece la riqueza material, disminuya la magnitud de valor que representa. Estas fluctuaciones contradictorias entre sí se explican por el doble carácter del trabajo. La capacidad productiva es siempre, naturalmente, capacidad productiva de trabajo útil, concreto. Y sólo determina, como es lógico, el grado de eficacia de una actividad productiva útil, encaminada a un fin, dentro de un período de tiempo dado. Por tanto, el trabajo útil rendirá una cantidad más o menos grande de productos según el ritmo con que aumente o disminuya su capacidad productiva. Por el contrario, los cambios operados en la capacidad productiva no afectan de suyo al trabajo que el valor representa. Como la capacidad productiva es siempre función de la forma concreta y útil del trabajo, es lógico que tan pronto como se hace caso omiso de su forma concreta, útil, no afecte para nada a éste. El mismo trabajo rinde, por tanto, durante el mismo tiempo, idéntica cantidad de valor, por mucho que cambie su capacidad productiva. En cambio, puede arrojar en el mismo tiempo cantidades distintas de valores de uso, mayores o menores según que su capacidad productiva aumente o disminuya. Como se ve, el mismo cambio operado en la capacidad productiva, por virtud del cual aumenta el rendimiento del trabajo y, por tanto, la masa de los valores de uso creados por éste, disminuye la magnitud de valor de esta masa total incrementada, siempre en el supuesto de que acorte el tiempo de trabajo necesario para su producción. Y a la inversa. Todo trabajo es, de una parte, gasto de la fuerza humana de trabajo en el sentido fisiológico y, como tal, como trabajo humano igual o trabajo humano abstracto, forma el valor de la mercancía. Pero todo trabajo es, de otra parte, gasto de la fuerza humana de trabajo bajo una forma especial y encaminada a un fin y, como tal, como trabajo concreto y útil, produce los valores de uso.¹⁷ 3. La forma del valor o valor de

cambio Las mercancías vienen al mundo bajo la forma de valores de uso u objetos materiales: hierro, tela, trigo, etc. Es su forma prosaica y natural. Sin embargo, si son mercancías es por encerrar una doble significación: la de objetos útiles y, a la par, la de materializaciones de valor. Por tanto, sólo se presentan como mercancías, sólo revisten el carácter de mercancías, cuando poseen esta doble forma: su forma natural y la forma del valor. La objetivación de valor de las mercancías se distingue de Wittib Hurtig, la amiga de Falstaff, en que no se sabe por dónde cogerla. Cabalmente al revés de lo que ocurre con la materialidad de las mercancías corpóreas, visibles y tangibles, en su valor objetivado no entra ni un átomo de materia natural. Ya podemos tomar una mercancía y darle todas las vueltas que queramos: como valor, nos encontraremos con que es siempre inaprehensible. Recordemos, sin embargo, que las mercancías sólo se materializan como valores en cuanto son expresión de la misma unidad social: trabajo humano, que, por tanto, su materialidad como valores es puramente social, y comprenderemos sin ningún esfuerzo que esa su materialidad como valores sólo puede revelarse en la relación social de unas mercancías con otras. En efecto, en nuestra investigación comenzamos estudiando el valor de cambio o relación de cambio de las mercancías, para descubrir, encerrado en esta relación, su valor. Ahora, no tenemos más remedio que retrotraernos nuevamente a esta forma o manifestación de valor. Todo el mundo sabe, aunque no sepa más que eso, que las mercancías poseen una forma común de valor que` contrasta de una manera muy ostensible con la abigarrada diversidad de formas naturales que presentan sus valores de uso: esta forma es el dinero. Ahora bien, es menester que consigamos nosotros lo que la economía burguesa no ha intentado siquiera: poner en claro la génesis de la forma dinero, para lo cual tendremos que investigar, remontándonos desde esta forma fascinadora hasta sus manifestaciones más sencillas y más humildes, el desarrollo de la expresión del valor que se encierra en la relación de valor de las mercancías. Con ello, veremos, al mismo tiempo, cómo el enigma del dinero se esfuma. La relación más simple de valor es, evidentemente, la relación de valor de una mercancía con otra concreta y distinta, cualquiera que ella sea. La relación de valor entre dos mercancías constituye, por tanto, la expresión más simple de valor de una mercancía. A. FORMA SIMPLE, CONCRETA O FORTUITA DEL VALOR x mercancía A = y mercancía B, o bien: x mercancía A vale y mercancía B (20 varas lienzo = 1 levita, o bien: 20 varas lienzo valen 1 levita) 1. Los dos polos de la expresión del valor:

forma relativa del valor y forma equivalencial En esta forma simple del valor reside el secreto de todas las formas del valor. Por eso es en su análisis donde reside la verdadera dificultad del problema. Dos mercancías distintas, A y B, en nuestro ejemplo el lienzo y la levita, desempeñan aquí dos papeles manifiestamente distintos. El lienzo expresa su valor en la levita; la levita sirve de material para esta expresión de valor. La primera mercancía desempeña un papel activo, la segunda un papel pasivo. El valor de la primera mercancía aparece bajo la forma del valor relativo, o lo que es lo mismo, reviste la forma relativa del valor. La segunda mercancía funciona como equivalente, o lo que es lo mismo, reviste forma equivalencial. Forma relativa del valor y forma equivalencial son dos aspectos de la misma relación, aspectos inseparables y que se condicionan mutuamente, pero también y a la par dos extremos opuestos y antagónicos, los dos polos de la misma expresión del valor; estos dos términos se desdoblan constantemente entre las diversas mercancías relacionadas entre sí por la expresión del valor. Así, por ejemplo, el valor del lienzo no puede expresarse en lienzo. La relación de 20 varas de lienzo = 20 varas de lienzo no representaría expresión ninguna de valor. Esta igualdad sólo nos diría que 20 varas de lienzo no son más que 20 varas de lienzo, es decir, una determinada cantidad del objeto útil lienzo. Por tanto, el valor del lienzo sólo puede expresarse en términos relativos, es decir recurriendo a otra mercancía; o, lo que es lo mismo, la forma relativa del valor del lienzo supone como premisa el que otra mercancía cualquiera desempeñe respecto al lienzo la función de forma equivalencial. Y a su vez, Archivo digital de Fidel Ernesto Vásquez esta otra mercancía que funciona como equivalente no puede desempeñar al mismo tiempo el papel de forma relativa de valor. No es su propio valor lo que ella expresa. Se limita a suministrar el material para la expresión de valor de otra mercancía. Ciertamente es que la relación 20 varas de lienzo = 1 levita o 20 varas de lienzo valen 1 levita lleva implícita la forma inversa: 1 levita = 20 varas de lienzo o 1 levita vale 20 varas de lienzo. Pero, en realidad, lo que se hace aquí es invertir los términos de la igualdad para expresar el valor de la levita de un modo relativo; al hacerlo, el lienzo cede a la levita su puesto de equivalente. Por tanto, una misma mercancía no puede asumir al mismo tiempo ambas formas en la misma expresión de valor. Estas formas se excluyen la una a la otra como los dos polos o los dos extremos de una línea. El que una mercancía revista la forma relativa del valor o la forma opuesta, la de equivalente, depende exclusivamente de la posición que esa mercancía ocupe dentro de la

expresión de valor en un momento dado, es decir, de que sea la mercancía cuyo valor se expresa o aquella en que se expresa este valor. 2. La forma relativa del valor a) Contenido de la forma relativa del valor Para averiguar dónde reside, en la relación de valor entre dos mercancías, la expresión simple del valor de una de ellas no hay más remedio que empezar prescindiendo totalmente del aspecto cuantitativo de esta relación. Cabalmente al revés de lo que suele hacerse, pues lo frecuente es no ver en la relación de valor más que la proporción de equivalencia entre determinadas cantidades de dos distintas mercancías. Sin advertir que para que las magnitudes de objetos distintos puedan ser cuantitativamente comparables entre sí, es necesario ante todo reducirlas a la misma unidad. Sólo representándonoslas como expresiones de la misma unidad podremos ver en ellas magnitudes de signo igual y, por tanto conmensurables. 18 Cuando decimos que 20 varas de lienzo = 1 levita, o igual 20, o igual x levitas, en cada una de estas relaciones se sobrentiende que el lienzo y las levitas son, como magnitudes de valor, expresiones distintas de la misma unidad, objetos de igual naturaleza. Lienzo = levita: he ahí la fórmula que sirve de base a la relación. Pero en esta igualdad, las dos mercancías cualitativamente equiparadas no desempeñan el mismo papel. La igualdad sólo expresa el valor del lienzo. ¿Cómo? Refiriéndolo a la levita como a su “equivalente” u objeto “permutable” por él. En esta relación, la levita sólo interesa como exteriorización de valor, como valor materializado, pues sólo en función de tal puede decirse que exista identidad entre ella y el lienzo. Por otra parte, de lo que se trata es de hacer resaltar, de hacer que cobre expresión sustantiva la existencia de valor propia del lienzo, ya que sólo en cuanto valor puede encontrarsele a éste una relación de equivalencia o cambio con la levita. Un ejemplo. El ácido butírico es un cuerpo distinto del formiato de propilo. Y sin embargo, ambos están integrados por las mismas sustancias químicas: carbono (C), hidrógeno (H) y oxígeno (O) y en idéntica proporción, o sea C₄ H₈ O₂. Pues bien, si dijésemos que el formiato de propilo es igual al ácido butírico, diríamos dos cosas: primero, que el formiato de propilo no es más que una modalidad de la fórmula C₄ H₈ O₂; segundo, que el ácido butírico está formado por los mismos elementos y en igual proporción. Es decir que, equiparando el formiato de propilo al ácido butírico, expresaríamos la sustancia química común a estos dos cuerpos de forma diferente. Al decir que las mercancías, consideradas como valores, no son más que cristalizaciones de trabajo

humano, nuestro análisis las reduce a la abstracción del valor, pero sin darles una forma de valor distinta a las formas naturales que revisten. La cosa cambia cuando se trata de la expresión de valor de una mercancía. Aquí, es su propia relación con otra mercancía lo que acusa su carácter de valor. Así por ejemplo, al equiparar la levita, como valor materializado, al lienzo, lo que hacemos es equiparar el trabajo que aquella encierra al trabajo contenido en éste. Ya sabemos que el trabajo del sastre que hace la levita es un trabajo concreto, distinto del trabajo del tejedor que produce el lienzo. Pero al equipararlo a éste, reducimos el trabajo del sastre a lo que hay de igual en ambos trabajos, a su nota común, que es la de ser trabajo humano. Y de este modo, por medio de un rodeo, venimos a decir al propio tiempo, que el trabajo del tejedor, al tejer valor, no encierra nada que lo diferencie del trabajo del sastre, siendo por tanto trabajo humano, abstracto. Es la expresión de equivalencia de diversas mercancías la que pone de manifiesto el carácter específico del trabajo como fuente de valor, al reducir a su nota común, la de trabajo humano puro y simple, los diversos trabajos contenidos en las diversas mercancías.¹⁹ No basta, sin embargo, expresar el carácter específico del trabajo de que está formado el valor del lienzo. La fuerza humana de trabajo en su estado fluido, o sea el trabajo humano, crea valor, pero no es de por sí valor. Se convierte en valor al plasmarse, al cobrar forma corpórea. Para expresar el valor del lienzo como cristalización de trabajo humano, tenemos necesariamente que expresarlo como un “algo objetivo” distinto corporalmente del propio lienzo y a la par común a éste y a otra mercancía. Este problema lo hemos resuelto ya. Lo que en la expresión de valor de lienzo permite a la levita asumir el papel de su igual cualitativo, de objeto de idéntica naturaleza, es el ser un valor. La levita tiene, pues, para estos efectos, la consideración de objeto en que toma cuerpo el valor, de objeto que representa el valor en su forma natural y tangible. Pero adviértase que la levita, la materialidad de la mercancía levita, es un simple valor de uso. Realmente, una levita es un objeto tan poco apto para expresar valor como cualquier pieza de lienzo. Lo cual prueba que, situada en la relación o razón de valor con el lienzo, la levita adquiere una importancia que tiene fuera de ella, del mismo modo que ciertas personas ganan en categoría al embutirse en una levita galoneada. En la producción de la levita se ha invertido real y efectivamente, bajo la forma de trabajo de sastrería, fuerza humana de trabajo. En ella se acumula, por tanto, trabajo humano. Así considerada, la levita es “representación de valor”, aunque esta propiedad suya no se

trasluzca ni aun al través de la más delgada de las levitas. En la relación o razón de valor del lienzo, la levita sólo nos interesa en este aspecto, es decir como valor materializado o encarnación corpórea de valor. Por mucho que se abroche los botones, el lienzo descubre en ella el alma palpitante de valor hermana de la suya. Sin embargo, para que la levita desempeñe respecto al lienzo el papel de valor, es imprescindible que el valor revista ante el lienzo la forma de levita. Es lo mismo que acontece en otro orden de relaciones, donde el individuo B no puede asumir ante el individuo A los atributos de la majestad sin que al mismo tiempo la majestad revista a los ojos de éste la figura corpórea de B, los rasgos fisonómicos, el color del pelo y muchas otras señas personales del soberano reinante en un momento dado. Por tanto, en la relación o razón de valor en que la levita actúa como equivalente del lienzo, la forma levita es considerada como forma del valor. El valor de la mercancía lienzo se expresa, por consiguiente, en la materialidad corpórea de la mercancía levita; o lo que es lo mismo, el valor de una mercancía se expresa en el valor de uso de otra. Considerado como valor de uso, el lienzo es un objeto materialmente distinto de la levita, pero considerado como valor es algo "igual a la levita" y que presenta, por tanto, la misma fisonomía de ésta. Esto hace que revista una forma de valor distinta de su forma natural. En su identidad con la levita se revela su verdadera naturaleza como valor, del mismo modo que el carácter carneril del cristiano se revela en su identidad con el cordero de Dios. Por tanto, todo lo que ya nos había dicho antes el análisis de valor de la mercancía nos lo repite ahora el propio lienzo, al trabar contacto con otra mercancía, con la mercancía levita. Lo que ocurre es que el lienzo expresa sus ideas en su lenguaje peculiar, en el lenguaje propio de una mercancía. Para decir que el trabajo, considerado en abstracto, como trabajo humano, crea su propio valor, nos dice que la levita, en lo que tiene de común con él o, lo que tanto da, en lo que tiene de valor, está formada por el mismo trabajo que el lienzo. Para decir que su sublime materialización de valor no se confunde con su tieso cuerpo de lienzo, nos dice que el valor presenta la forma de una levita y que por tanto él, el lienzo, considerado como objeto de valor, se parece a la levita como un huevo a otro huevo. Diremos incidentalmente que el lenguaje de las mercancías posee también, aparte de estos giros talmúdicos, otras muchas maneras más o menos correctas de expresarse. Así por ejemplo, la expresión alemana Wertsein expresa con menos fuerza que el verbo latino valere, valer, valoir, como la equiparación de la mercancía B a la mercancía A es la

expresión propia de valor de ésta. Paris vaut bien une messe! (9) Por tanto, la relación o razón de valor hace que la forma natural de la mercancía B se convierta en la forma de valor de la mercancía A o que la materialidad corpórea de la primera sirva de espejo de valor de la segunda.²⁰ |Al referirse a la mercancía B como materialización corpórea de valor, como encarnación material de trabajo humano, la mercancía A convierte el valor de uso B en material de su propia expresión de valor. El valor de la mercancía A expresado así, es decir, expresado en el valor de uso de la mercancía B, reviste la forma del valor relativo. b) Determinabilidad cuantitativa de la forma relativa del valor Cuando tratamos de expresar el valor de una mercancía, nos referimos siempre a determinada cantidad de un objeto de uso: 15 fanegas de trigo, 100 libras de café, etc. Esta cantidad dada de una mercancía encierra una determinada cantidad de trabajo humano. Por tanto la forma del valor no puede limitarse a expresar valor pura y simplemente sino que ha de expresar un valor cuantitativo determinado, una cantidad de valor. En la relación o proporción de valor de la mercancía A con la mercancía B, del lienzo con la levita, no sólo equiparamos cualitativamente la mercancía levita al lienzo en cuanto representación de valor en general, sino que establecemos la proporción con una determinada cantidad de lienzo, por ejemplo entre 20 varas de lienzo y una determinada cantidad de la representación corpórea del valor o equivalente, v. gr. una levita. La relación “20 varas de lienzo = 1 levita o 20 varas de lienzo valen 1 levita” arranca del supuesto de que en 1 levita se contiene la misma sustancia de valor que en 20 varas de lienzo; es decir, del supuesto de que ambas cantidades de mercancías cuestan la misma suma de trabajo o el mismo tiempo de trabajo. Pero como el tiempo de trabajo necesario para producir 20 varas de lienzo o 1 levita cambia al cambiar la capacidad productiva de la industria textil o de sastrería, conviene que investiguemos más de cerca cómo influyen estos cambios en la expresión relativa de la magnitud de valor. I. Supongamos que varía el valor del lienzo²¹ sin que el valor de la levita sufra alteración. Al duplicarse el tiempo de trabajo necesario para producir el lienzo, por efecto, supongamos, del agotamiento progresivo del suelo en que se cultiva el lino, se duplica también su valor. En vez de 20 varas de lienzo = levita, tendremos, por tanto: 20 varas de lienzo = 2 levitas, ya que ahora 1 levita sólo encierra la mitad de tiempo de trabajo de 20 varas de lienzo. Y a la inversa, sí el tiempo de trabajo necesario para producir el lienzo queda reducido a la mitad, v. gr. por los progresos conseguidos en la fabricación de telares, el valor del lienzo

quedará también reducido a la mitad. Por tanto, ahora: 20 varas de lienzo = $1/2$ levita. El valor relativo de la mercancía A, o sea, su valor expresado en la mercancía B, aumenta y disminuye, por tanto, en razón directa al aumento o disminución experimentados por la mercancía A, siempre y cuando que el valor de la segunda permanezca constante. II. Supóngase que el valor del lienzo no varía y que varía, en cambio, el valor de la levita. Sí, en estas circunstancias, el tiempo de trabajo necesario para producir la levita se duplica, v. gr., por el menor rendimiento del esquila, tendremos, en vez de 20 varas de lienzo = 1 levita, 20 varas de lienzo = $1/2$ levita. Por el contrario, si el valor de la levita queda reducido a la mitad, la relación será: 20 varas de lienzo = 2 levitas. Por tanto, permaneciendo inalterable el valor de la mercancía A, su valor relativo, expresado en la mercancía B, aumenta o disminuye en razón inversa a los cambios de valor experimentados por ésta. Comparando los distintos casos expuestos en los dos apartados anteriores, vemos que el mismo cambio de magnitud del valor relativo puede provenir de causas opuestas. Así, por ejemplo, la igualdad 20 varas de lienzo = 1 levita da origen: 1º a la ecuación 20 varas de lienzo = 2 levitas, bien porque el valor del lienzo se duplique, bien porque el valor de las levitas quede reducido a la mitad, y 2º a la igualdad 20 varas de lienzo = $1/2$ levita, ya porque el valor del lienzo se reduzca a la mitad, o porque el valor de la levita aumente al doble. III. Mas puede también ocurrir que las cantidades de trabajo necesarias para producir el lienzo y la levita varíen simultáneamente en el mismo sentido y en la misma proporción. En este caso, la igualdad, cualesquiera que sean los cambios experimentados por sus correspondientes valores, seguirá siendo la misma: 20 varas de lienzo = 1 levita. Para descubrir los cambios respectivos de valor de estas mercancías, no hay más que compararlas con una tercera cuyo valor se mantiene constante. Si los valores de todas las mercancías aumentasen o disminuyesen al mismo tiempo y en la misma proporción, sus valores relativos permanecerían invariables. Su cambio efectivo de valor se revelaría en el hecho de que en el mismo tiempo de trabajo se produciría, en términos generales, una cantidad mayor o menor de mercancías que antes. IV. Los tiempos de trabajo necesarios respectivamente para producir el lienzo y la levita, y por tanto sus valores, pueden cambiar al mismo tiempo y en el mismo sentido, pero en grado desigual, en sentido opuesto, etc. Para ver cómo todas estas posibles combinaciones influyen en el valor relativo de una mercancía, no hay más que aplicar los casos I, II y III. Como se ve, los cambios efectivos

que pueden darse en la magnitud del valor, no se acusan de un modo inequívoco ni completo en su expresión relativa o en la magnitud del valor relativo. El valor relativo de una mercancía puede cambiar aun permaneciendo constante el valor de esta mercancía. Y viceversa, puede ocurrir que su valor relativo permanezca constante aunque cambie su valor. Finalmente, no es necesario que los cambios simultáneos experimentados por la magnitud de valor de las mercancías coincidan con los que afectan a la expresión relativa de esta magnitud de valor.²²

3. La forma equivalencial Hemos visto que cuando la mercancía A (el lienzo) expresa su valor en el valor de uso de otra mercancía, o sea, en la mercancía B (en la levita), imprime a ésta una forma peculiar de valor, la forma de equivalente. La mercancía lienzo revela su propia esencia de valor por su ecuación con la levita, sin necesidad de que ésta revista una forma de valor distinta de su forma corporal. Es, por tanto, donde el lienzo expresa real y verdaderamente su esencia propia de valor en el hecho de poder cambiarse directamente por la levita. La forma equivalencial de una mercancía es, por consiguiente, la posibilidad de cambiarse directamente por otra mercancía. El que una clase de mercancías, v. gr. levitas, sirva de equivalente a otra clase de mercancías, v. gr. lienzo; el que, por tanto, las levitas encierren la propiedad característica de poder cambiarse directamente por lienzo no indica ni mucho menos la proporción en que pueden cambiarse uno y otras. Esta proporción depende, dada la magnitud del valor del lienzo, de la magnitud de valor de las levitas. Ya se exprese la levita como equivalente y el lienzo como valor relativo, o a la inversa, el lienzo como equivalente y como valor relativo la levita, su magnitud de valor responde siempre al tiempo de trabajo necesario para su producción, siendo independiente, por tanto, de la forma que su valor revista. Pero tan pronto como la clase de mercancía levita ocupa en la expresión del valor el lugar de equivalente, su magnitud de valor no cobra expresión como tal magnitud de valor, sino que figura en la igualdad como una determinada cantidad de un objeto. Por ejemplo, 40 varas de lienzo “valen”... ¿qué? 2 levitas. Como aquí la clase de mercancías representada por las levitas desempeña el papel de equivalente, es decir como el valor de uso levita asume respecto al lienzo la función de materializar el valor, basta una determinada cantidad de levitas para expresar una determinada cantidad de valor del lienzo. Dos levitas pueden expresar, por tanto, la magnitud de valor de 40 varas de lienzo, pero no pueden expresar jamás su propia magnitud de valor el equivalente reviste siempre la forma de una cantidad

simple de un objeto, de un valor de uso, indujo a Bailey, como a muchos de sus predecesores y sucesores, a no ver en la expresión de valor más que una relación puramente cuantitativa. Y no es así, sino que, lejos de ello, la forma equivalencial de una mercancía no encierra ninguna determinación cuantitativa de valor. La primera característica con que tropezamos al estudiar la forma equivalencial es ésta: en ella, el valor de uso se convierte en forma o expresión de su antítesis, o sea, del valor. La forma natural de la mercancía se convierte, pues, en forma de valor. Pero adviértase que este *quid pro quo* (10) sólo se da respecto a una mercancía, a la mercancía B (levita, trigo, hierro. etc.), dentro de la relación de valor que guarda con ella otra mercancía cualquiera, la mercancía A (lienzo, etc.), única y exclusivamente en esta relación. Puesto que ninguna mercancía puede referirse a sí misma como equivalente ni por tanto tomar su pelleja natural propia por expresión de su propio valor, no tiene más remedio que referirse como equivalente a otra mercancía, tomar la pelleja natural de otra mercancía como su forma propia de valor. El ejemplo de una medida inherente a las mercancías materiales como tales mercancías materiales, es decir como valores de uso, nos aclarará esto. Un pilón de azúcar, por el mero hecho de ser un cuerpo, es pesado, tiene un peso, y sin embargo, ni la vista ni el tacto acusan en ningún pilón de azúcar esta propiedad. Tomemos varios trozos de hierro, pesados previamente. La forma física del hierro no es de por sí, ni mucho menos, signo o manifestación de la gravedad, como no lo es la del pilón de azúcar. Y sin embargo, cuando queremos expresar el pilón de azúcar como peso lo relacionamos con el peso del hierro. En esta relación, el hierro representa el papel de un cuerpo que no asume más función que la de la gravedad. Cantidades distintas de hierro sirven, por tanto, de medida de peso del azúcar, y no tienen, respecto a la materialidad física del azúcar, más función que la del peso, la de servir de forma y manifestación de la gravedad. Pero el hierro sólo desempeña este papel dentro de la relación que guarda con él el azúcar o el cuerpo, cualquiera que él sea, que se trata de pesar. Si ambos objetos no fuesen pesados, no podría establecerse entre ellos esta relación, ni por tanto tomarse el uno como medida para expresar el peso del otro. En efecto, si depositarnos ambos objetos en el platillo de la balanza, vemos que, desde el punto de vista de la gravedad, ambos son lo mismo, ambos comparten en determinada proporción la misma propiedad del peso. Pues bien, del mismo modo que la materialidad física del hierro, considerado como medida de peso, no representa respecto al pilón de azúcar más que

gravedad, en nuestra expresión de valor la materialidad física de la levita no representa respecto al lienzo más que valor. Pero la analogía no pasa de ahí. En la expresión del peso del pilón de azúcar, el hierro representa una propiedad natural común a ambos cuerpos: su gravedad; en cambio, en la expresión del valor del lienzo, la levita asume una propiedad sobrenatural de ambos objetos, algo puramente social: su valor. Al expresar su esencia de valor como algo perfectamente distinto de su materialidad corpórea y de sus propiedades físicas, v. gr. como algo análogo a la levita, la forma relativa de valor de una mercancía, del lienzo por ejemplo, da ya a entender que esta expresión encierra una relación de orden social. Al revés de lo que ocurre con la forma equivalencial la cual consiste precisamente en que la materialidad física de una mercancía, tal como la levita, este objeto concreto con sus propiedades materiales, exprese valor, es decir, posea por obra de la naturaleza forma de valor. Claro está que eso sólo ocurre cuando este cuerpo se halla situado dentro de la relación de valor en que la mercancía lienzo se refiere a la mercancía levita como equivalente suyo. 23 Pero como las propiedades de un objeto no brotan de su relación con otros objetos, puesto que esta relación no hace más que confirmarlas, parece como si la levita debiera su forma de equivalente, es decir, la propiedad que la hace susceptible de ser directamente cambiada, a la naturaleza, ni más ni menos que su propiedad de ser pesada o de guardar calor. De aquí el carácter misterioso de la forma equivalencial carácter que la mirada burguesamente embotada del economista sólo advierte cuando esta forma se le presenta ya definitivamente materializada en el dinero. Al encontrarse con el dinero, el economista se esfuerza por borrar el carácter místico del oro y la plata, colocando en su puesto mercancías menos fascinadoras y recorriendo con creciente regocijo el catálogo de toda la chusma de mercaderías a las que en otros tiempos estuvo reservado el papel de equivalentes de valor. Sin sospechar siquiera que este misterio de la forma equivalencial se encierra ya en la expresión más simple del valor, v. gr. en la de 20 varas de lienzo = 1 levita. La materialidad corpórea de la mercancía que sirve de equivalente rige siempre como encarnación del trabajo humano abstracto y es siempre producto de un determinado trabajo concreto, útil; es decir, que este trabajo concreto se convierte en expresión de trabajo humano abstracto. La levita, por ejemplo, se considera como simple materialización, y el trabajo del sastre, que cobra cuerpo de realidad en esta prenda, como simple forma de realización del trabajo humano abstracto. En la expresión del valor del

lienzo, la utilidad del trabajo del sastre no consiste en hacer trajes y por tanto hombres (11), sino en crear un cuerpo que nos dice con sólo verlo que es valor, y por consiguiente cristalización de trabajo materializado en el valor del lienzo. Para poder crear semejante espejo de valor, es necesario que el trabajo del sastre no refleje absolutamente nada más que su cualidad abstracta de trabajo humano. Bajo la forma del trabajo del sastre, como bajo la forma del trabajo del tejedor, se despliega fuerza humana de trabajo. Ambas actividades revisten, por tanto, la propiedad general de ser trabajo humano, y por consiguiente, en determinados casos, como por ejemplo en la producción de valor, sólo se las puede enfocar desde este punto de vista. Todo esto no tiene nada de misterioso. Pero al llegar a la expresión de valor de la mercancía, la cosa se invierte. Para expresar, por ejemplo, que el tejer no crea el valor del lienzo en su forma concreta de actividad textil, sino en su modalidad general de trabajo humano, se le compara con el trabajo del sastre, con el trabajo concreto que produce el equivalente del lienzo, como forma tangible de realización del trabajo humano abstracto. Es decir, que la segunda característica de la forma equivalencial es que el trabajo concreto se convierte aquí en forma o manifestación de su antítesis, o sea, del trabajo humano abstracto. Pero, considerado como simple expresión del trabajo humano en general, este trabajo concreto, el trabajo del sastre, reviste formas de igualdad con otro trabajo, con el trabajo encerrado en el lienzo, y es por tanto, aunque trabajo privado, como cuantos producen mercancías, trabajo en forma directamente social. He aquí por qué se traduce en un producto susceptible de ser directamente cambiado por otra mercancía. Por tanto, la tercera característica de la forma equivalencial es que en ella el trabajo privado reviste la forma de su antítesis, o sea, del trabajo en forma directamente social. Estas dos últimas características de la forma equivalencial se nos presentarán todavía con mayor claridad si nos remontamos al gran pensador que primero analizó la forma del valor, como tantas otras formas del pensamiento, de la sociedad y de la naturaleza. Nos referimos a Aristóteles. Ante todo, Aristóteles dice claramente que la forma-dinero de la mercancía no hace más que desarrollar la forma simple del valor, o lo que es lo mismo, la expresión del valor de una mercancía en otra cualquiera. He aquí sus palabras: “5 lechos = 1 casa” {“Khívai révre avri oixías”) “ no se distingue” de “5 lechos = tanto o cuánto dinero” (“Khívai révre avri ... oov ai révre xhívai”) Aristóteles advierte, además, que la relación de valor en que esta expresión de valor se contiene es, a su vez, una

relación condicionada, pues la casa se equipara cualitativamente a los lechos, y si no mediase alguna igualdad sustancial, estos objetos corporalmente distintos no podrían relacionarse entre sí como magnitudes conmensurables. “El cambio –dice Aristóteles– no podría existir sin la igualdad, ni ésta sin la conmensurabilidad”. Mas al llegar aquí, se detiene y renuncia a seguir analizando la forma del valor. “Pero en rigor –añade– es imposible que objetos tan distintos sean conmensurables”, es decir, cualitativamente iguales. Esta equiparación tiene que ser necesariamente algo ajeno a la verdadera naturaleza de las cosas, y por tanto un simple “recurso para salir del paso ante las necesidades de la práctica”. El propio Aristóteles nos dice, pues, en qué tropieza al llevar adelante su análisis: tropieza en la carencia de un concepto del valor. ¿Dónde está lo igual, la sustancia común que representa la casa respecto a los lechos, en la expresión de valor de éstos? Semejante sustancia “no puede existir, en rigor”, dice Aristóteles. ¿Por qué? La casa representa respecto a los lechos un algo igual en la medida en que representa aquello que hay realmente de igual en ambos objetos, a saber: trabajo humano. Aristóteles no podía descifrar por sí mismo, analizando la forma del valor, el hecho de que en la forma de los valores de las mercancías todos los trabajos se expresan como trabajo humano igual, y por tanto como equivalentes, porque la sociedad griega estaba basada en el trabajo de los esclavos y tenía, por tanto, como base natural la desigualdad entre los hombres y sus fuerzas de trabajo. El secreto de la expresión de valor, la igualdad y equiparación de valor de todos los trabajos, en cuanto son y por el hecho de ser todos ellos trabajo humano en general, sólo podía ser descubierto a partir del momento en que la idea de la igualdad humana poseyese ya la firmeza de un prejuicio popular. Y para esto era necesario llegar a una sociedad como la actual, en que la forma–mercancía es la forma general que revisten los productos del trabajo, en que, por tanto, la relación social preponderante es la relación de unos hombres con otros como poseedores de mercancías. Lo que acredita precisamente el genio de Aristóteles es el haber descubierto en la expresión de valor de las mercancías una relación de igualdad. Fue la limitación histórica de la sociedad de su tiempo, la que le impidió desentrañar en qué consistía. “en rigor”, esta relación de igualdad. 4. La forma simple del valor, vista en conjunto La forma simple del valor de una mercancía va implícita en su relación de valor con una mercancía distinta o en la relación de cambio con ésta. El valor de la mercancía A se expresa cualitativamente en la posibilidad de cambiar

directamente la mercancía B por la mercancía A. Cuantitativamente, se expresa mediante la posibilidad de cambiar una cantidad determinada de la mercancía B por una determinada cantidad de la mercancía A. O, dicho en otros términos: el valor de una mercancía se expresa independientemente al representársela como “valor de cambio”. Al comienzo de este capítulo decíamos, siguiendo el lenguaje tradicional: la mercancía es valor de uso y valor de cambio. En rigor, esta afirmación es falsa. La mercancía es valor de uso, objeto útil, y “valor”. A partir del momento en que su valor reviste una forma propia de manifestarse, distinta de su forma natural, la mercancía revela este doble aspecto suyo, pero no reviste jamás aquella forma si la contemplamos aisladamente: para ello, hemos de situarla en una relación de valor o cambio con otra mercancía. Sabiendo esto, aquel modo de expresarse no nos moverá a error y, aunque sea falso, puede usarse en gracia a la brevedad. Nuestro análisis ha demostrado que la forma del valor o la expresión del valor de la mercancía brota de la propia naturaleza del valor de ésta, y no al revés, el valor y la magnitud del valor de su modalidad de expresión como valor de cambio. Así se les antoja, en efecto, no sólo a los mercantilistas y a sus modernos admiradores, tales como Ferrier, Ganilh, etc.,²⁴ sino también a sus antípodas, esos modernos viajeros de comercio del librecambio que son Bastiat y consortes. Los mercantilistas hacen especial hincapié en el aspecto cualitativo de la expresión del valor y, por tanto, en la forma equivalencial de la mercancía, que tiene en el dinero su definitiva configuración; por el contrario, los modernos buhoneros del librecambio, dispuestos a dar su mercancía a cualquier precio con tal de deshacerse de ella, insisten en el aspecto cuantitativo de la forma relativa del valor. Es decir, que para ellos la mercancía no tiene valor ni magnitud del valor fuera de la expresión que reviste en la relación de cambio, o lo que es lo mismo, en los boletines diarios de cotización de los precios. El escocés MacLeod, esforzándose por cumplir su cometido, que es sacar el mayor brillo posible de erudición a las ideas archiconfusas de Lombardstreet, nos brinda la síntesis más perfecta de los mercantilistas supersticiosos y los viajeros ilustrados del librecambio. Analizando de cerca la expresión de valor de la mercancía A, tal como se contiene en su relación de valor con la mercancía B, veámos que, dentro de esta relación, la forma natural de la mercancía A sólo interesaba en cuanto cristalización de valor de uso; la forma natural de la mercancía B, en cambio, sólo en cuanto forma o cristalización de valor. Por tanto, la antítesis interna de valor de uso y valor que se alberga

en la mercancía toma cuerpo en una antítesis externa, es decir en la relación entre dos mercancías, de las cuales la una, aquella cuyo valor trata de expresarse, sólo interesa directamente como valor de uso, mientras que la otra, aquella en que se expresa el valor, interesa sólo directamente como valor de cambio. La forma simple del valor de una mercancía es, por tanto, la forma simple en que se manifiesta la antítesis de valor de uso y de valor encerrada en ella. El producto del trabajo es objeto de uso en todos los tipos de sociedad; sólo en una época históricamente dada de progreso, aquella que ve en el trabajo invertido para producir un objeto de uso una propiedad “materializada” de este objeto, o sea su valor, se convierte el producto del trabajo en mercancía. De aquí se desprende que la forma simple del valor de la mercancía es al propio tiempo la forma simple de mercancía del producto del trabajo; que, por tanto, el desarrollo de la forma de la mercancía coincide con el desarrollo de la forma del valor. A primera vista, se descubre ya cuán insuficiente es la forma simple del valor, esta forma germinal, que tiene que pasar por una serie de metamorfosis antes de llegar a convertirse en la forma precio. Su expresión en una mercancía cualquiera, en la mercancía B, no hace más que diferenciar el valor de la mercancía A de su propio valor de uso; no hace, por tanto, más que ponerla en una relación de cambio con una clase cualquiera de mercancías distinta de aquélla, en vez de acusar su igualdad cualitativa y su proporcionalidad cuantitativa con todas las demás mercancías. A la forma simple y relativa del valor de una mercancía corresponde la forma concreta equivalencial de otra. Así por ejemplo, en la expresión relativa del valor del lienzo, la levita sólo cobra forma de equivalente o forma de cambiabilidad directa con relación a esta clase especial de mercancía: el lienzo. Sin embargo, la forma simple de valor se remonta por sí misma a formas más complicadas. Por medio de esta forma, el valor de una mercancía, de la mercancía A, sólo puede expresarse, indudablemente, en una mercancía de otro género. Cuál sea el género de esta otra mercancía, si levitas, hierro, trigo, etc., no hace al caso. Por consiguiente, según que aquella mercancía se encuadre en una relación de valor con esta o la otra clase de mercancías, tendremos distintas expresiones simples de valor de la misma mercancía.²⁵ El número de posibles expresiones de valor de una mercancía no tropieza con más limitación que la del número de clases de mercancías distintas de ella que existan. Su expresión simple de valor se convierte, por tanto, en una serie constantemente ampliable de diversas expresiones simples de valor.

B. FORMA TOTAL O DESARROLLADA DEL

VALOR z mercancía A = u mercancía B, $o = v$ mercancía C, $o = w$ mercancía D, $o = x$ mercancía E, etc. (20 varas de lienzo = 1 levita, $o = 10$ libras de té, $o = 40$ libras de café, $o = 1$ quarter de trigo, $o = 2$ onzas de oro, $o = 1/2$ tonelada de hierro, etc.) 1. La forma relativa de valor desarrollada El valor de una mercancía, del lienzo por ejemplo, se expresa ahora en otros elementos innumerables del mundo de las mercancías.²⁶ Aquí es donde se ve verdaderamente cómo este valor no es, más que la cristalización de trabajo humano indistinto. En efecto, el trabajo creador de valor se representa ahora explícitamente como un trabajo equiparable a todo otro trabajo humano cualquiera que sea la forma natural que revista, ya se materialice, por tanto, en levitas o en trigo, en hierro o en oro, etc. Como se ve, su forma de valor pone ahora al lienzo en relación, no ya con una determinada clase de mercancías, sino con el mundo de las mercancías en general. Considerado como mercancía, el lienzo adquiere carta de ciudadanía dentro de este mundo. Al mismo tiempo, la serie infinita de sus expresiones indica que al valor de las mercancías le es indiferente la forma específica de valor de uso que pueda revestir. En la primera forma, o sea: 20 varas de lienzo = 1 levita, el que estas dos mercancías sean susceptibles de cambiarse en una determinada proporción cuantitativa puede ser un hecho puramente casual. En la segunda forma se vislumbra ya, por el contrario, enseguida, la existencia de un fundamento sustancialmente distinto de la manifestación casual y que la preside y determina. El valor del lienzo es siempre el mismo, ya se exprese en levitas, en café, en hierro, etc., es decir en innumerables mercancías distintas, pertenecientes a los más diversos poseedores. El carácter casual de la relación entre dos poseedores individuales de mercancías ha desaparecido. Ahora, es evidente que la magnitud de valor de la mercancía no se regula por el cambio, sino que, al revés, éste se halla regulado por la magnitud de valor de la mercancía. 2. La forma equivalencial concreta.

Toda mercancía, levita, té, trigo, hierro, etc., desempeña, en la expresión de valor de lienzo, el papel de equivalente, y por tanto de materialización del valor. Ahora, la forma natural concreta de cada una de estas mercancías es una forma equivalencial dada, al lado de muchas otras. Y lo mismo ocurre con las diversas clases de trabajo útil, concreto, determinado, que se contienen en las diversas mercancías materiales: sólo interesan como otras tantas formas específicas de realización o manifestación del trabajo humano en general. 3. Defectos de la forma total o desarrollada del valor En primer lugar, la expresión

relativa del valor de la mercancía es siempre incompleta, pues la serie en que toma cuerpo no se acaba nunca. La cadena en que cada ecuación de valor se articula con las otras puede alargarse constantemente, empalmándose a ella nuevas y nuevas clases de mercancías, que suministran los materiales para nuevas y nuevas expresiones de valor. En segundo lugar, ante nosotros se despliega un mosaico abigarrado de expresiones de valor dispares y distintas. Y, finalmente, si el valor relativo de toda mercancía sé expresa, como necesariamente tiene que expresarse, en esta forma desarrollada, la forma relativa del valor de cada mercancía se representa por una serie infinita de expresiones de valor distintas de la forma relativa de valor de cualquier otra mercancía. Los defectos de la forma relativa del valor desarrollada se reflejan, a su vez, en la correspondiente forma equivalencial. Como aquí la forma natural de cada clase concreta de mercancías es una forma equivalencial determinada al lado de otras innumerables, sólo existen formas equivalenciales restringidas, cada una de las cuales excluye a las demás. Y lo mismo ocurre con la clase de trabajo útil, concreto, determinado, que se contiene en cada equivalente especial de mercancías: sólo es una forma especial, y por tanto incompleta, del trabajo humano. Claro está que éste tiene su forma total o completa de manifestarse en el conjunto de todas aquellas formas específicas, pero no posee una forma única y completa en que se nos revele. Sin embargo, la forma relativa del valor desarrollada sólo consiste en una suma de expresiones o igualdades relativas y simples de valor de la primera forma, tales como: 20 varas de lienzo = 1 levita, 20 varas de lienzo = 10 libras de té, etc. Pero a su vez, cada una de estas ecuaciones encierra, volviéndola del revés, otra ecuación idéntica, a saber: 1 levita = 20 varas de lienzo, 10 libras de té = 20 varas de lienzo, etc. En efecto, si una persona cambia su lienzo por muchas otras mercancías, expresando por tanto el valor de aquélla en toda una serie de mercancías distintas, es lógico que todos los demás poseedores de mercancías cambien éstas por lienzo y que, por tanto, expresen en la misma tercera mercancía, en lienzo, el valor de todas las suyas, por diversas que ellas sean. Por consiguiente, si invertimos la serie: 20 varas de lienzo = 1 levita, o = 10 libras de té, etc., es decir, si expresamos la relación invertida que se contiene ya lógicamente en esa serie, llegamos al siguiente resultado: C. FORMA GENERAL DEL VALOR 1 levita = 10 libras té = 40 libras café = 1 quarter trigo = 20 varas lienzo. 2 onzas oro = 1/2 tonelada hierro = x mercancía A = etc. mercancía = 1. "uevo carácter de la forma del valor En primer lugar, las mercancías acusan

ahora sus valores de un modo simple, ya que lo expresan en una sola mercancía, y en segundo lugar, lo acusan de un modo único, pues lo acusan todas en la misma mercancía. Su forma de valor es simple y común a todas; es, por tanto, general. Las formas I y II sólo conseguían expresar el valor de una mercancía como algo distinto de su propio valor de uso o de su materialidad corpórea de mercancía. La primera forma traduciase en ecuaciones de valor tales como: 1 levita = 20 varas de lienzo, 10 libras de té = 1/2 tonelada de hierro, etc. En estas ecuaciones, el valor de la levita se expresa como algo igual al lienzo, el valor del té como algo igual al hierro, etc. Pero lo igual al lienzo y lo igual al hierro, expresiones de valor de la levita y el té, respectivamente, son cosas tan distintas entre sí como el lienzo y el hierro mismos. Evidentemente, esta forma sólo se presentaba con un carácter práctico en tiempos muy primitivos, cuando los productos del trabajo se transformaban en mercancías por medio de actos de cambio eventuales y episódicos. La segunda forma distingue más radicalmente que la primera el valor de una mercancía de su propio valor de uso, pues el valor de la levita, por ejemplo, se enfrenta aquí con su forma natural bajo todas las formas posibles, como algo igual al lienzo, al hierro, al té, etc., es decir, como algo igual a todas las mercancías, con la sola excepción de la propia levita. Pero, por otra parte, esta forma excluye directamente toda expresión común de valor de las mercancías, pues en la expresión de valor de cada una de éstas, las demás se reducen todas a la forma de equivalentes. La forma desarrollada del valor empieza a presentarse en la realidad a partir del momento en que un producto del trabajo, el ganado por ejemplo, se cambia, pero no como algo extraordinario, sino habitualmente, por otras diversas mercancías. Esta forma nueva a que nos estamos refiriendo, expresa los valores del mundo de las mercancías en una sola clase de mercancías destacada de entre ellas, por ejemplo el lienzo, de tal modo que los valores de todas las mercancías se acusan por su relación con ésta. Ahora, tal valor de cada mercancía, considerada como algo igual al lienzo, no sólo se distingue de su propio valor de uso, sino de todo valor de uso en general, que es precisamente lo que le permite expresarse como aquello que tiene de común con todas las mercancías. Esta forma es, pues, la que relaciona y enlaza realmente a todas las mercancías como valores, la que hace que se manifiesten como valores de cambio las unas respecto a las otras. Las dos formas anteriores expresaban el valor de una determinada mercancía, la primera en una mercancía concreta distinta de ella, la segunda en una serie de diversas mercancías. Tanto en uno como en otro

caso era, por decirlo así, incumbencia privativa de cada mercancía el darse una forma de valor, cometido suyo, que realizaba sin la cooperación de las demás mercancías; éstas limitábanse a desempeñar respecto a ella el papel puramente pasivo de equivalentes. No ocurre así con la forma general de valor, que brota por obra común del mundo todo de las mercancías. Una mercancía sólo puede cobrar expresión general de valor sí al propio tiempo las demás expresan todas su valor en el mismo equivalente, y cada nueva clase de mercancías que aparece tiene necesariamente que seguir el mismo camino. Esto revela que la materialización del valor de las mercancías, por ser la mera “existencia social” de estos objetos, sólo puede expresarse mediante su relación social con todos los demás; que por tanto su forma de valor, ha de ser, necesariamente, una forma que rijan socialmente. Bajo la forma de algo igual al lienzo, todas las mercancías se nos revelan ahora, no sólo como factores cualitativamente iguales, como valores en general, sino también como magnitudes de valor cuantitativamente comparables entre sí. Al reflejar sus magnitudes de valor en el mismo material, en el lienzo, estas magnitudes de valor se reflejan también recíprocamente las unas a las otras. Así, por ejemplo, si 10 libras de té = 20 varas de lienzo y 40 libras de café = 20 varas de lienzo, 10 libras de té = 40 libras de café. Con lo cual decimos que 1 libra de café sólo encierra 1/4 de sustancia de valor, de trabajo, que 1 libra de té. La forma relativa general de valor del mundo de las mercancías imprime a la mercancía destacada por ellas como equivalente, al lienzo, el carácter de equivalente general. Su forma natural propia es la configuración de valor común a todo este mundo de mercancías, y ello es lo que permite que el lienzo pueda ser directamente cambiado por cualquier otra mercancía. La forma corpórea del lienzo es considerada como encarnación visible, como el ropaje general que reviste dentro de la sociedad todo el trabajo humano. El trabajo textil, o sea, el trabajo privado que produce el lienzo, se halla enlazado al mismo tiempo en una forma social de carácter general, en una forma de igualdad, con todos los demás trabajos. Las innumerables ecuaciones que integran la forma general del valor van equiparando por turno el trabajo realizado en el lienzo a cada uno de los trabajos contenidos en las demás mercancías, convirtiendo así el trabajo textil en forma general de manifestación del trabajo humano, cualquiera que él sea. De este modo, el trabajo materializado en el valor de las mercancías no se representa tan sólo de un modo negativo, como trabajo en que se hace abstracción de todas las formas concretas y cualidades útiles de los trabajos reales, sino que

con ello ponemos de relieve, además, de un modo expreso, su propio carácter positivo. Lo que hacemos es reducir todos los trabajos reales al carácter de trabajo humano común a todos ellos, a la inversión de fuerza humana de trabajo. La forma general del valor, forma que presenta los productos del trabajo como simples cristalizaciones de trabajo humano indistinto; demuestra por su propia estructura que es la expresión social del mundo de las mercancías. Y revela al mismo tiempo que, dentro de este mundo, es el carácter general y humano del trabajo el que forma su carácter específicamente social.

2. Relación entre el desarrollo de la forma relativa del valor y el de la forma equivalente

Al grado de desarrollo de la forma relativa del valor corresponde el grado de desarrollo de la forma equivalencial. Pero hay que tener muy buen cuidado en advertir que el desarrollo de la forma equivalencial no es más que la expresión y el resultado del desarrollo de la forma relativa del valor. La forma relativa simple o aislada del valor de una mercancía convierte a otra mercancía en equivalente individual suyo. La forma desarrollada del valor relativo, expresión del valor de una mercancía en todas las demás, imprime a éstas la forma de diversos equivalentes concretos. Por último, una forma especial de mercancías reviste forma de equivalente general cuando todas las demás la convierten en material de su forma única y general de valor. Pero en el mismo grado en que se desarrolla la forma del valor en general, se desarrolla también la antítesis entre sus dos polos, entre la forma relativa del valor y la forma equivalencial. Esta antítesis se contiene ya en la primera forma, en la de 20 varas de lienzo = 1 levita, pero sin plasmar aún. Según que esta ecuación se lea hacia adelante o hacia atrás, cada una de las mercancías que forman sus términos, el lienzo y la levita, ocupa el lugar de la forma relativa del valor o el de la forma equivalencial. Aquí resulta difícil todavía fijar los dos polos antitéticos. En la forma II, sólo una de las clases de mercancías puede desarrollar íntegramente su valor relativo, sólo ella posee en sí misma la forma relativa de valor desarrollada, ya que todas las demás revisten respecto a ella forma de equivalentes. Aquí, ya no cabe invertir los términos de la expresión de valor –v gr. 20 varas de lienzo = 1 levita, o = 10 libras de té, o = 1 quarter de trigo, etc.– sin cambiar todo su carácter, transformándola de forma total en forma general del valor. Finalmente, la última forma, la forma III, imprime al mundo de las mercancías la forma relativa general–social del valor, ya que todas las mercancías que lo componen, excepción hecha de una sola, quedan al margen de la forma de equivalente general. Es una sola mercancía, el

lienzo, la que reviste, por tanto, la forma de objeto directamente permutable por todos los demás, la que presenta forma directamente social, puesto que las demás se hallan todas imposibilitadas para hacerlo. A su vez, la mercancía que figura como equivalente general se halla excluida de la forma relativa única y por tanto general del valor del mundo de las mercancías. Si el lienzo, es decir la mercancía que reviste forma de equivalente general, pudiese compartir además la forma relativa general del valor, tendría forzosamente que hacer de equivalente para consigo misma. Y así, llegaríamos a la fórmula de 20 varas de lienzo = 20 varas de lienzo, perogrullada que no expresaría ni valor ni magnitud de valor. Para expresar el valor relativo del equivalente general, no tenemos más remedio que volver los ojos a la forma III. El equivalente general no participa de la forma relativa del valor de las demás mercancías, sino que su valor se expresa de un modo relativo en la serie infinita de todas las demás mercancías materiales. Por donde la forma relativa desarrollada del valor o forma II, se presenta aquí como forma relativa específica del valor de la mercancía que hace funciones de equivalente. 3. Tránsito de la forma general del valor a la forma dinero La forma de equivalente general es una forma del valor en abstracto. Puede, por tanto, recaer sobre cualquier mercancía. Por otra parte, una mercancía sólo ocupa el puesto que corresponde a la forma de equivalente general (forma III) siempre y cuando que todas las demás mercancías la apartasen de su seno como equivalente. Hasta el momento en que esta operación no se concreta definitivamente en una clase determinada y específica de mercancías no adquiere firmeza objetiva ni vigencia general dentro de la sociedad la forma única y relativa de valor del mundo de las mercancías. Ahora bien, la clase específica de mercancías a cuya forma natural se incorpora socialmente la forma de equivalente, es la que se convierte en mercancía –dinero o funciona como dinero. Esta mercancía tiene como función social específica, y por tanto como monopolio social dentro del mundo de las mercancías, el desempeñar el papel de equivalente general. Este puesto privilegiado fue conquistado históricamente por una determinada mercancía, que figura entre aquellas que en la forma II desfilan como equivalentes especiales del lienzo y que en la forma III expresan conjuntamente en éste su valor relativo: el oro. Así pues, con sólo sustituir en la forma III el lienzo por oro, obtendremos la fórmula siguiente: D. FORMA DINERO 20 varas lienzo = 1 levita = 10 libras té = 40 libras café = 12 onzas oro. 1 quarter trigo = 1/2 tonelada hierro = x mercancía = El paso de la forma I a la forma II y el de ésta a la forma

III, entraña cambios sustanciales. Por el contrario, la forma IV no se distingue de la forma III sino en que aquí es el oro el que viene a sustituir al lienzo en su papel de forma de equivalente general. En la forma IV, el oro desempeña la función de equivalente general que, en la forma III, correspondía al lienzo. El progreso consiste pura y simplemente en que ahora la forma de cambiabilidad directa y general, o sea la forma de equivalente general, se adhiere definitivamente, por la fuerza de la costumbre social, a la forma natural específica de la mercancía oro. Sí el oro se enfrenta con las demás mercancías en función de dinero es, sencillamente, porque ya antes se enfrentaba con ellas en función de mercancía. Al igual que todas las demás mercancías, el oro funcionaba respecto a éstas como equivalente: unas veces como equivalente aislado, en actos sueltos de cambio, otras veces como equivalente concreto, a la par de otras mercancías también equivalentes. Poco a poco, el oro va adquiriendo, en proporciones más o menos extensas, la función de equivalente general. Tan pronto como conquista el monopolio de estas funciones en la expresión de valor del mundo de las mercancías, el oro se convierte en la mercancía dinero, y es entonces, a partir del momento en que se ha convertido ya en mercancía dinero, cuando la forma IV se distingue de la forma III, o lo que es lo mismo, cuando la forma general del valor se convierte en la forma dinero. La expresión simple y relativa del valor de una mercancía, por ejemplo del lienzo, en aquella otra mercancía que funciona ya como mercancía dinero, v. gr. en oro, es la forma precio. Por tanto, la “forma precio” del lienzo será: 20 varas lienzo = 2 onzas oro, o bien, suponiendo que las 2 onzas oro, traducidas al lenguaje monetario, se denominen 2 libras esterlinas, 20 varas lienzo = 2 libras esterlinas. La dificultad que encierra el concepto de la forma dinero se limita a comprender lo que es la forma de equivalente general, o sea la forma general de valor pura y simple, la forma III. Esta, a su vez, se reduce por reversión a la forma II, a la forma desarrollada de valor, cuyo elemento constitutivo es la forma I, o sea, 20 varas lienzo = 1 levita o x mercancía A = z mercancía B. El germen de la forma dinero se encierra ya, por tanto, en la forma simple de la mercancía. El fetichismo de la mercancía, y su secreto A primera vista, parece como si las mercancías fuesen objetos evidentes y triviales. Pero, analizándolas, vemos, que son objetos muy intrincados, llenos de sutilezas metafísicas y de resabios teológicos. Considerada como valor de uso, la mercancía no encierra nada de misterioso, dando lo mismo que la contemplemos desde el punto de vista de un objeto apto para satisfacer necesidades del hombre o que enfoquemos

esta propiedad suya como producto del trabajo humano. Es evidente que la actividad del hombre hace cambiar a las materias naturales de forma, para servirse de ellas. La forma de la madera, por ejemplo, cambia al convertirla en una mesa. No obstante, la mesa sigue siendo madera, sigue siendo un objeto físico vulgar y corriente. Pero en cuanto empieza a comportarse como mercancía, la mesa se convierte en un objeto físicamente metafísico. No sólo se incorpora sobre sus patas encima del suelo, sino que se pone de cabeza frente a todas las demás mercancías, y de su cabeza de madera empiezan a salir antojos mucho más peregrinos y extraños que si de pronto la mesa rompiese a bailar por su propio impulso.²⁸ Como vemos, el carácter místico de la mercancía no brota de su valor de uso. Pero tampoco brota del contenido de sus determinaciones de valor. En primer lugar, porque por mucho que difieran los trabajos útiles o actividades productivas, es una verdad fisiológica incontrovertible que todas esas actividades son funciones del organismo humano y que cada una de ellas, cualesquiera que sean su contenido y su forma, representa un gasto esencial de cerebro humano, de nervios, músculos, sentidos, etc. En segundo lugar, por lo que se refiere a la magnitud de valor y a lo que sirve para determinarla, o sea, la duración en el tiempo de aquel gasto o la cantidad de trabajo invertido, es evidente que la cantidad se distingue incluso mediante los sentidos de la calidad del trabajo. El tiempo de trabajo necesario para producir sus medios de vida tuvo que interesar por fuerza al hombre en todas las épocas, aunque no le interesase por igual en las diversas fases de su evolución.²⁹ Finalmente, tan pronto como los hombres trabajan los unos para los otros, de cualquier modo que lo hagan, su trabajo cobra una forma social. ¿De dónde procede, entonces, el carácter misterioso que presenta el producto del trabajo, tan pronto como reviste forma de mercancía? Procede, evidentemente, de esta misma forma. En las mercancías, la igualdad de los trabajos humanos asume la forma material de una objetivación igual de valor de los productos del trabajo, el grado en que se gaste la fuerza humana de trabajo, medido por el tiempo de su duración, reviste la forma de magnitud de valor de los productos del trabajo, y, finalmente, las relaciones entre unos y otros productores, relaciones en que se traduce la función social de sus trabajos, cobran la forma de una relación social entre los propios productos de su trabajo. El carácter misterioso de la forma mercancía estriba, por tanto, pura y simplemente, en que proyecta ante los hombres el carácter social del trabajo de éstos como si fuese un carácter material de los propios productos de su trabajo, un don natural social de estos

objetos y como si, por tanto, la relación social que media entre los productores y el trabajo colectivo de la sociedad fuese una relación social establecida entre los mismos objetos, al margen de sus productores. Este quid pro quo es lo que convierte a los productos de trabajo en mercancía, en objetos físicamente metafísicos o en objetos sociales. Es algo así como lo que sucede con la sensación luminosa de un objeto en el nervio visual, que parece como si no fuese una excitación subjetiva del nervio de la vista, sino la forma material de un objeto situado fuera del ojo. Y, sin embargo, en este caso hay realmente un objeto, la cosa exterior, que proyecta luz sobre otro objeto, sobre el ojo. Es una relación física entre objetos físicos. En cambio, la forma mercancía y la relación de valor de los productos del trabajo en que esa forma cobra cuerpo, no tiene absolutamente nada que ver con su carácter físico ni con las relaciones materiales que de este carácter se derivan. Lo que aquí reviste, a los ojos de los hombres, la forma fantasmagórica de una relación entre objetos materiales no es más que una relación social concreta establecida entre los mismos hombres. Por eso, si queremos encontrar una analogía a este fenómeno, tenemos que remontarnos a las regiones nebulosas del mundo de la religión, donde los productos de la mente humana semejan seres dotados de vida propia, de existencia independiente, y relacionados entre sí y con los hombres. Así acontece en el mundo de las mercancías con los productos de la mano del hombre. A esto es a lo que yo llamo el fetichismo bajo el que se presentan los productos del trabajo tan pronto como se crean en forma de mercancías y que es inseparable, por consiguiente, de este modo de producción. Este carácter fetichista del mundo de las mercancías responde, como lo ha puesto ya de manifiesto el análisis anterior, al carácter social genuino y peculiar del trabajo productor de mercancías. Si los objetos útiles adoptan la forma de mercancías es, pura y simplemente, porque son productos de trabajos privados independientes los unos de los otros. El conjunto de estos trabajos privados forma el trabajo colectivo de la sociedad. Como los productores entran en contacto social al cambiar entre sí los productos de su trabajo, es natural que el carácter específicamente social de sus trabajos privados sólo resalte dentro de este intercambio. También podríamos decir que los trabajos privados sólo funcionan como eslabones del trabajo colectivo de la sociedad por medio de las relaciones que el cambio establece entre los productos del trabajo y, a través de ellos, entre los productores. Por eso, ante éstos, las relaciones sociales que se establecen entre sus trabajos privados aparecen como lo que son; es decir, no como relaciones directamente

sociales de las personas en sus trabajos, sino como relaciones materiales entre personas y relaciones sociales entre cosas. Es en el acto de cambio donde los productos del trabajo cobran una materialidad de valor socialmente igual e independiente de su múltiple y diversa materialidad física de objetos útiles. Este desdoblamiento del producto del trabajo en objeto útil y materialización de valor sólo se presenta prácticamente allí donde el cambio adquiere la extensión e importancia suficientes para que se produzcan objetos útiles con vistas al cambio, donde, por tanto, el carácter de valor de los objetos se acusa ya en el momento de ser producidos. A partir de este instante, los trabajos privados de los productores asumen, de hecho, un doble carácter social. De una parte, considerados como trabajos útiles concretos, tienen necesariamente que satisfacer una determinada necesidad social y encajar, por Archivo digital de Fidel Ernesto Vásquez tanto, dentro del trabajo colectivo de la sociedad, dentro del sistema elemental de la división social del trabajo. Mas, por otra parte, sólo serán aptos para satisfacer las múltiples necesidades de sus propios productores en la medida en que cada uno de esos trabajos privados y útiles concretos sea susceptible de ser cambiado por cualquier otro trabajo privado útil, o lo que es lo mismo, en la medida en que represente un equivalente suyo. Para encontrar la igualdad de diversos trabajos, hay que hacer forzosamente abstracción de su desigualdad real, reducirlos al carácter común a todos ellos como desgaste de fuerza humana de trabajo, como trabajo humano abstracto. El cerebro de los productores privados se limita a reflejar este doble carácter social de sus trabajos privados en aquellas formas que revela en la práctica el mercado, el cambio de productos: el carácter socialmente útil de sus trabajos privados, bajo la forma de que el producto del trabajo ha de ser útil, y útil para otros; el carácter social de la igualdad de los distintos trabajos, bajo la forma del carácter de valor común a todos esos objetos materialmente diversos que son los productos del trabajo. Por tanto, los hombres no relacionan entre sí los productos de su trabajo como valores porque estos objetos les parezcan envolturas simplemente materiales de un trabajo humano igual. Es al revés. Al equiparar unos con otros en el cambio, como valores, sus diversos productos, lo que hacen es equiparar entre sí sus diversos trabajos, como modalidades de trabajo humano. No lo saben, pero lo hacen.³⁰ Por tanto, el valor no lleva escrito en la frente lo que es. Lejos de ello, convierte a todos los productos del trabajo en jeroglíficos sociales. Luego, vienen los hombres y se esfuerzan por descifrar el sentido de estos jeroglíficos, por descubrir el

secreto de su propio producto social, pues es evidente que el concebir los objetos útiles como valores es obra social suya, ni más ni menos que el lenguaje. El descubrimiento científico tardó de que los productos del trabajo, considerados como valores, no son más que expresiones materiales del trabajo humano invertido en su producción, es un descubrimiento que hace época en la historia del progreso humano, pero que no disipa ni mucho menos la sombra material que acompaña al carácter social del trabajo. Y lo que sólo tiene razón de ser en esta forma concreta de producción, en la producción de mercancías, a saber: que el carácter específicamente social de los trabajos privados independientes los unos de los otros reside en lo que tienen de igual como modalidades que son de trabajo humano, revistiendo la forma del carácter de valor de los productos del trabajo, sigue siendo para los espíritus cautivos en las redes de la producción de mercancías, aun después de hecho aquel descubrimiento, algo tan perenne y definitivo como la tesis de que la descomposición científica del aire en sus elementos deja intangible la forma del aire como forma física material. Lo que ante todo interesa prácticamente a los que cambian unos productos por otros, es saber cuántos productos ajenos obtendrán por el suyo propio, es decir, en qué proporciones se cambiarán unos productos por otros. Tan pronto como estas proporciones cobran, por la fuerza de la costumbre, cierta fijeza, parece como si brotasen de la propia naturaleza inherente a los productos del trabajo; como si, por ejemplo, 1 tonelada de hierro encerrase el mismo valor que 2 onzas de oro, del mismo modo que 1 libra de oro y 1 libra de hierro encierran un peso igual, no obstante sus distintas propiedades físicas y químicas. En realidad, el carácter de valor de los productos del trabajo sólo se consolida al funcionar como magnitudes de valor. Estas cambian constantemente, sin que en ello intervengan la voluntad, el conocimiento previo ni los actos de las personas entre quienes se realiza el cambio. Su propio movimiento social cobra a sus ojos la forma de un movimiento de cosas bajo cuyo control están, en vez de ser ellos quienes las controlen. Y hace falta que la producción de mercancías se desarrolle en toda su integridad, para que de la propia experiencia nazca la conciencia científica de que los trabajos privados que se realizan independientemente los unos de los otros, aunque guarden entre sí y en todos sus aspectos una relación de mutua interdependencia, como eslabones elementales que son de la división social del trabajo, pueden reducirse constantemente a su grado de proporción social, porque en las proporciones fortuitas y sin cesar oscilantes de cambio de

sus productos se impone siempre como ley natural reguladora el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, al modo como se impone la ley de la gravedad cuando se le cae a uno la casa encima.³¹ La determinación de la magnitud de valor por el tiempo de trabajo es, por tanto, el secreto que se esconde detrás de las oscilaciones aparentes de los valores relativos de las mercancías. El descubrimiento de este secreto destruye la apariencia de la determinación puramente casual de las magnitudes de valor de los productos del trabajo, pero no destruye, ni mucho menos, su forma material. La reflexión acerca de las formas de la vida humana, incluyendo por tanto el análisis científico de ésta, sigue en general un camino opuesto al curso real de las cosas. Comienza post festum y arranca, por tanto, de los resultados preestablecidos del proceso histórico. Las formas que convierten a los productos del trabajo en mercancías y que, como es natural, presuponen la circulación de éstas, poseen ya la firmeza de formas naturales de la vida social antes de que los hombres se esfuercen por explicarse, no el carácter histórico de estas formas, que consideran ya algo inmutable, sino su contenido. Así se comprende que fuese simplemente el análisis de los precios de las mercancías lo que llevó a los hombres a investigar la determinación de la magnitud del valor, y la expresión colectiva en dinero de las mercancías lo que les movió a fijar su carácter valorativo. Pero esta forma acabada del mundo de las mercancías –la forma dinero –, lejos de revelar el carácter social de los trabajos privados y, por tanto, las relaciones sociales entre los productores privados, lo que hace es encubrirlas. Si digo que la levita, las botas, etc., se refieren al lienzo como a la materialización general de trabajo humano abstracto, enseguida salta a la vista lo absurdo de este modo de expresarse. Y sin embargo, cuando los productores de levitas, botas, etc., refieren estas mercancías al lienzo –o al oro y la plata, que para el caso es lo mismo – como equivalente general, refieren sus trabajos privados al trabajo social colectivo bajo la misma forma absurda y disparatada. Estas formas son precisamente las que constituyen las categorías de la economía burguesa. Son formas mentales aceptadas por la sociedad, y por tanto objetivas, en que se expresan las condiciones de producción de este régimen social de producción históricamente dado que es la producción de mercancías. Por eso, todo el misticismo del mundo de las mercancías, todo el encanto y el misterio que nimban los productos del trabajo basados en la producción de mercancías se esfuman tan pronto como los desplazamos a otras formas de producción. Y ya que la economía política gusta tanto de

las robinsonadas,³² observemos ante todo a Robinson en su isla. Pese a su innata sobriedad, Robinson tiene forzosamente que satisfacer toda una serie de necesidades que se le presentan, y esto le obliga a ejecutar diversos trabajos útiles: fabrica herramientas, construye muebles, domestica llamas, pesca, caza etc. Y no hablamos del rezar y de otras cosas por el estilo, pues nuestro Robinson se divierte con ello y considera esas tareas como un goce. A pesar de toda la diversidad de sus funciones productivas, él sabe que no son más que diversas formas o modalidades del mismo Robinson, es decir, diversas manifestaciones de trabajo humano. El mismo agobio en que vive le obliga a distribuir minuciosamente el tiempo entre sus diversas funciones. El que unas ocupan más sitio y otras menos, dentro de su actividad total, depende de las dificultades mayores o menores que tiene que vencer para alcanzar el resultado útil apetecido. La experiencia se lo enseña así, y nuestro Robinson que ha logrado salvar del naufragio reloj, libro de cuentas, tinta y pluma, se Archiva digital de Fidel Ernesto Vásquez apresura, como buen inglés, a contabilizar su vida. En su inventario figura una relación de los objetos útiles que posee, de las diversas operaciones que reclama su producción y finalmente del tiempo de trabajo que exige, por término medio, la elaboración de determinadas cantidades de estos diversos productos. Tan claras y tan sencillas son las relaciones que median entre Robinson y los objetos que forman su riqueza, riqueza salida de sus propias manos, que hasta un señor M. Wirth podría comprenderlas sin estrujar mucho el caletre. Y, sin embargo, en esas relaciones se contienen ya todos los factores sustanciales del valor. Trasladémonos ahora de la luminosa isla de Robinson a la tenebrosa Edad Media europea. Aquí, el hombre independiente ha desaparecido; todo el mundo vive sojuzgado: siervos y señores de la gleba, vasallos y señores feudales, seglares y eclesiásticos. La sujeción personal caracteriza, en esta época, así las condiciones sociales de la producción material como las relaciones de vida cimentadas sobre ella. Pero, precisamente por tratarse de una sociedad basada en los vínculos personales de sujeción, no es necesario que los trabajos y los productos revistan en ella una forma fantástica distinta de su realidad. Aquí, los trabajos y los productos se incorporan al engranaje social como servicios y prestaciones. Lo que constituye la forma directamente social del trabajo es la forma natural de éste, su carácter concreto, y no su carácter general, como en el régimen de producción de mercancías. El trabajo del vasallo se mide por el tiempo, ni más ni menos que el trabajo productivo de mercancías, pero el siervo sabe perfectamente que es una

determinada cantidad de su fuerza personal de trabajo la que invierte al servicio de su señor. El diezmo abonado al clérigo es harto más claro que las bendiciones de éste. Por tanto, cualquiera que sea el juicio que nos merezcan los papeles que aquí representan unos hombres frente a otros, el hecho es que las relaciones sociales de las personas en sus trabajos se revelan como relaciones personales suyas, sin disfrazarse de relaciones sociales entre las cosas, entre los productos de su trabajo. Para estudiar el trabajo común, es decir, directamente socializado, no necesitamos remontarnos a la forma primitiva del trabajo colectivo que se alza en los umbrales históricos de todos los pueblos civilizados.³³ La industria rural y patriarcal de una familia campesina, de esas que producen trigo, ganado, hilados, lienzo, prendas de vestir, etc., para sus propias necesidades, nos brinda un ejemplo mucho más al alcance de la mano. Todos esos artículos producidos por ella representan para la familia otros tantos productos de su trabajo familiar, pero no guardan entre sí relación de mercancías. Los diversos trabajos que engendran estos productos, la agricultura y la ganadería, el hilar, el tejer y el cortar, etc., son, por su forma natural, funciones sociales, puesto que son funciones de una familia en cuyo seno reina una división propia y elemental del trabajo, ni mas ni menos que en la producción de mercancías. Las diferencias de sexo y edad y las condiciones naturales del trabajo, que cambian al cambiar las estaciones del año, regulan la distribución de esas funciones dentro de la familia y el tiempo que los individuos que la componen han de trabajar. Pero aquí, el gasto de las fuerzas individuales de trabajo, graduado por su duración en el tiempo, reviste la forma lógica y natural de un trabajo determinado socialmente, ya que en este régimen las fuerzas individuales de trabajo sólo actúan de por sí como órganos de la fuerza colectiva de trabajo de la familia. Finalmente, imaginémonos, para variar, una asociación de hombres libres que trabajen con medios colectivos de producción y que desplieguen sus numerosas fuerzas individuales de trabajo, con plena conciencia de lo que hacen, como una gran fuerza de trabajo social. En esta sociedad se repetirán todas las normas que presiden el trabajo de un Robinson, pero con carácter social y no individual. Los productos de Robinson eran todos producto personal y exclusivo suyo, y por tanto objetos directamente destinados a su uso. El producto colectivo de la asociación a que nos referimos es un producto social. Una parte de este producto vuelve a prestar servicio bajo la forma de medios de producción. Sigue siendo social. Otra parte es consumida por los individuos asociados, bajo forma de medios

de vida. Debe, por tanto, ser distribuida. El carácter de esta distribución variará según el carácter especial del propio organismo social de producción y con arreglo al nivel histórico de los productores. Partiremos, sin embargo, aunque sólo sea a título de paralelo con el régimen de producción de mercancías, del supuesto de que la participación asignada a cada productor en los medios de vida depende de su tiempo de trabajo. En estas condiciones, el tiempo de trabajo representaría, como se ve, una doble función. Su distribución con arreglo a un plan social servirá para regular la proporción adecuada entre las diversas funciones del trabajo y las distintas necesidades. De otra parte y simultáneamente, el tiempo de trabajo serviría para graduar la parte individual del productor en el trabajo colectivo y, por tanto, en la parte del producto también colectivo destinada al consumo. Como se ve, aquí las relaciones sociales de los hombres con su trabajo y los productos de su trabajo son perfectamente claras y sencillas, tanto en lo tocante a la producción como en lo que se refiere a la distribución. Para una sociedad de productores de mercancías, cuyo régimen social de producción consiste en comportarse respecto a sus productos como mercancías, es decir como valores, y en relacionar sus trabajos privados, revestidos de esta forma material, como modalidades del mismo trabajo humano, la forma de religión más adecuada es, indudablemente, el cristianismo, con su culto del hombre abstracto, sobre todo en su modalidad burguesa, bajo la forma de protestantismo, deísmo, etc. En los sistemas de producción de la antigua Asia y de otros países de la Antigüedad, la transformación del producto en mercancía, y por tanto la existencia del hombre como productor de mercancías, desempeña un papel secundario, aunque va cobrando un relieve cada vez más acusado a medida que aquellas comunidades se acercan a su fase de muerte. Sólo enquistados en los intersticios del mundo antiguo, como los dioses de Epicuro o los judíos en los poros de la sociedad polaca, nos encontramos con verdaderos pueblos comerciales. Aquellos antiguos organismos sociales de producción son extraordinariamente más sencillos y más claros que el mundo burgués, pero se basan, bien en el carácter rudimentario del hombre ideal, que aún no se ha desprendido del cordón umbilical de su enlace natural con otros seres de la misma especie, bien en un régimen directo de señorío y esclavitud. Están condicionados por un bajo nivel de progreso de las fuerzas productivas del trabajo y por la natural falta de desarrollo del hombre dentro de su proceso material de producción de vida, y, por tanto, de unos hombres con otros y frente a la naturaleza. Esta timidez real se refleja de un modo

ideal en las religiones naturales y populares de los antiguos. El reflejo religioso del mundo real sólo podrá desaparecer para siempre cuando las condiciones de la vida diaria, laboriosa y activa, representen para los hombres relaciones claras y racionales entre si y respecto a la naturaleza. La forma del proceso social de vida, o lo que es lo mismo, del proceso material de producción, sólo se despojará de su halo místico cuando ese proceso sea obra de hombres libremente socializados y puesta bajo su mando consciente y racional. Mas, para ello, la sociedad necesitará contar con una base material o con una serie de condiciones materiales de existencia, que son, a su vez, fruto natural de una larga y penosa evolución. La economía política ha analizado, indudablemente, aunque de un modo imperfecto, el concepto del valor y su magnitud, descubriendo el contenido que se escondía bajo estas formas. Pero no se le ha ocurrido preguntarse siquiera por qué este contenido reviste aquella forma, es decir, por qué el trabajo toma cuerpo en el valor y por qué la medida del trabajo según el tiempo de su duración se traduce en la magnitud de valor del producto del trabajo. Trátase de fórmulas que llevan estampado en la frente su estigma de fórmulas propias de un régimen de sociedad en que es el proceso de producción el que manda sobre el hombre, y no éste sobre el proceso de producción; pero la conciencia burguesa de esa sociedad las considera como algo necesario por naturaleza, lógico y evidente como el propio trabajo productivo. Por eso, para ella, las formas preburguesas del organismo social de producción son algo así como lo que para los padres de la Iglesia, v. gr., las religiones anteriores a Cristo. Hasta qué punto el fetichismo adherido al mundo de las mercancías, o sea la apariencia material de las condiciones sociales del trabajo, empaña la mirada de no pocos economistas, lo prueba entre otras cosas esa aburrida y necia discusión acerca del papel de la naturaleza en la formación del valor de cambio. El valor de cambio no es más que una determinada manera social de expresar el trabajo invertido en un objeto y no puede, por tanto, contener materia alguna natural, como no puede contenerla, v. gr., la cotización cambiaria. La forma mercancía es la forma más general y rudimentaria de la producción burguesa, razón por la cual aparece en la escena histórica muy pronto, aunque no con el carácter predominante y peculiar que hoy día tiene; por eso su fetichismo parece relativamente fácil de analizar. Pero al asumir formas mas concretas, se borra hasta esta apariencia de sencillez. ¿De dónde provienen las ilusiones del sistema monetario? El sistema monetario no veía en el oro y la plata, considerados como dinero, manifestaciones

de un régimen social de producción, sino objetos naturales dotados de virtudes sociales maravillosas. Y los economistas modernos, que miran tan por encima del hombro al sistema monetario ¿no caen también, ostensiblemente, en el vicio del fetichismo, tan pronto como tratan del capital? ¿Acaso hace tanto tiempo que se ha desvanecido la ilusión fisiocrática de que la renta del suelo brotaba de la tierra, y no de la sociedad? Pero no nos adelantemos y limitémonos a poner aquí un ejemplo referente a la propia forma de las mercancías. Si éstas pudiesen hablar, dirían: es posible que nuestro valor de uso interese al hombre, pero el valor de uso no es atributo material nuestro. Lo inherente a nosotras, como tales cosas, es nuestro valor. Nuestras propias relaciones de mercancías lo demuestran. Nosotras sólo nos relacionamos las unas con las otras como valores de cambio. Oigamos ahora cómo habla el economista, leyendo en el alma de la mercancía: el valor (valor de cambio) es un atributo de las cosas, la riqueza (valor de uso) un atributo del hombre. El valor, considerado en este sentido, implica necesariamente el cambio; la riqueza, no. “La riqueza (valor de uso) es atributo del hombre; el valor, atributo de las mercancías. Un hombre o una sociedad son ricos; una perla o un diamante son valiosos... Una perla o un diamante encierran valor como tal perla o diamante.” 38 Hasta hoy, ningún químico ha logrado descubrir valor de cambio en el diamante o en la perla. Sin embargo, los descubridores económicos de esta sustancia química, jactándose de su gran sagacidad crítica, entienden que el valor de uso de las cosas es independiente de sus cualidades materiales y, en cambio, su valor inherente a ellas. Y en esta opinión los confirma la peregrina circunstancia de que el hombre realiza el valor de uso de las cosas sin cambio, en un plano de relaciones directas con ellas, mientras que el valor sólo se realiza mediante el cambio, es decir, en un proceso social. Oyendo esto, se acuerda uno de aquel buen Dogberry, cuando le decía a Seacoal, el sereno: “La traza y la figura las dan las circunstancias, pero el saber leer y escribir es un don de la naturaleza.

3.1.2 Teoría de la Ganancia Comercial Karl, Marx

LA GANANCIA COMERCIAL, CAPITULO XVII Tomo III, El Capital

Hemos visto en el libro **II** que las funciones puras del capital en la esfera de circulación es decir, las operaciones que el capitalista industrial debe llegar a cabo primeramente para

realizar el valor de sus mercancías, y en segundo lugar para reconvertir ese valor en los elementos de producción de la mercancía: las operaciones para mediar las metamorfosis del capital mercantil **M'-D-M**, esto es, los actos de la venta y de la compra no generan valor ni plusvalor. A la inversa, se demostró que el tiempo requerido para ello genera límites para la formación de valor y plusvalor, objetivamente con referencia a las mercancías y subjetivamente con relación a los capitalistas. Lo que tiene validez de por sí en la metamorfosis del capital mercantil no se altera, naturalmente, en modo alguno por el hecho de que una parte del mismo asuma la figura de capital dedicado al tráfico de mercancías, o de que las operaciones en virtud de las cuales se provoca la metamorfosis del capital mercantil aparezcan como la actividad peculiar de un sector particular de capitalistas o como función exclusiva de una parte del capital dinerario. Si la venta y la compra de mercancías y a esto se reduce la metamorfosis del capital mercantil **M'-D-M** por parte de los propios capitalistas industriales no son operaciones que crean valor o plusvalor, es imposible que se conviertan en tales operaciones por el hecho de que en lugar de aquéllos sean otras las personas que las llevan a cabo. Además, si la parte del capital social global que debe hallarse constantemente disponible como capital dinerario para que el proceso de reproducción no resulte interrumpido por el proceso de circulación, sino que sea continuo, si ese capital dinerario no crea valor ni plusvalor, no podrá adquirir dichos atributos si en lugar del capitalista industrial es otro sector de capitalistas el que lo lanza constantemente a la circulación para que desempeñe las mismas funciones. Ya se ha bosquejado, y más adelante volverá a plantearse, hasta dónde el capital comercial puede ser indirectamente productivo.

Por consiguiente, el capital dedicado al tráfico de mercancías despojado de todas las funciones heterogéneas como almacenamiento, transporte, distribución, fraccionamiento, que puedan estar ligadas a él, y restringido a su verdadera función de comprar para vender no crea valor ni plusvalor, sino que sólo media su realización, y con ello al mismo tiempo el verdadero intercambio de las mercancías, su pasaje de una mano a otra, el metabolismo social. Sin embargo, puesto que la fase de circulación del capital industrial constituye una fase del proceso de reproducción lo mismo que la producción, el capital que actúa independientemente en el proceso de circulación debe arrojar la ganancia anual media lo mismo que el capital que actúa en los diversos ramos de la producción. Si el capital

comercial arrojará una ganancia porcentual media más elevada que el capital industrial, una parte del capital industrial se convertiría en capital comercial. Si arrojará una ganancia media más baja, ocurriría el proceso inverso. Una parte del capital comercial se transformaría en capital industrial. No hay género de capital que tenga mayor facilidad para modificar su destino, su función, que el capital comercial. Puesto que el propio capital comercial no genera plusvalor alguno, está claro que el plusvalor que le corresponde en la forma de ganancia media, constituye una parte del plusvalor generado por el capital productivo global. Pero se plantea entonces este interrogante: ¿cómo se apodera el capital comercial de la parte del plusvalor o ganancia generada por el capital productivo, y que le corresponde? El que la ganancia comercial sea un mero recargo, una elevación nominal del precio de las mercancías por encima de su valor, no constituye más que una apariencia. Resulta claro que el comerciante sólo puede extraer su ganancia del precio de las mercancías que él vende, y más claro aun que esa ganancia, que obtiene en la venta de sus mercancías, debe ser igual a la diferencia entre su precio de compra y su precio de venta, igual al excedente del primero por encima del segundo. Es posible que después de la compra de la mercancía y antes de su venta entren en ella costos adicionales (costos de circulación), y es igualmente posible que no sea éste el caso. Si ingresan tales costos, es claro que el excedente del precio de venta por encima del precio de compra no representa solamente ganancia. Para simplificar la investigación supongamos en primera instancia que no entran costos de esa naturaleza

Para el capitalista industrial, la diferencia entre el precio de venta y el precio de compra de sus mercancías es igual a la diferencia entre su precio de producción y su precio de costo, o si consideramos el capital social global, es igual a la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de costo para los capitalistas, lo cual vuelve a reducirse a la diferencia de la cantidad global del trabajo objetivado en ellas por encima de la cantidad de trabajo pago objetivado en ellas. Antes de que las mercancías compradas por el capitalista industrial vuelvan a ser lanzadas al mercado como mercancías vendibles, recorren el proceso de producción, y sólo en éste se produce la parte constitutiva de su precio que más tarde ha de realizarse como ganancia. Pero en el caso del comerciante la situación es otra. Las mercancías sólo se hallan en sus manos mientras se encuentran en su proceso de

circulación. El comerciante sólo prosigue su venta, comenzada por el capitalista productivo, la realización de su precio, y por lo tanto no las hace atravesar ningún proceso intermedio en el cual pudiesen absorber nuevamente plusvalor. Mientras que el capitalista industrial sólo realiza en la circulación el plusvalor o ganancia producido hasta ese momento, en cambio el comerciante debe no sólo realizar su ganancia en la circulación y a través de ella, sino también empezar por crearla. Esto sólo parece ser posible vendiendo por encima de sus precios de producción las mercancías que el capitalista industrial le vendiera a sus precios de producción o a sus valores, si tomamos en cuenta el capital mercantil global, o sea efectuando un recargo nominal a sus precios; es decir, si consideramos el capital mercantil global, vendiéndolas por encima de su valor y embolsando ese excedente de su valor nominal por encima de su valor real, en una palabra, vendiéndolas más caras de lo que son. Es muy sencillo comprender esta forma de recargo; por ejemplo, una vara de lienzo cuesta 2 chelines. Si he de obtener un 10 % de ganancia de la reventa, deberé añadir $1/10$ al precio, es decir que tendré que vender la vara a 2 chelines y $2 \frac{2}{5}$ peniques. La diferencia entre su precio de producción real y su precio de venta es entonces = $2 \frac{2}{5}$ peniques, y esto constituye una ganancia del 10 % sobre los 2 chelines. De hecho, le venderé entonces al comprador la vara a un precio que, en realidad, es el precio de $1 \frac{1}{10}$ varas. O lo que resulta lo mismo: todo ocurre como si le vendiese al comprador sólo $10/11$ de vara por 2 chelines, quedándome con $1/11$ para mí. En efecto, con $2 \frac{2}{5}$ peniques puedo readquirir $1/11$ de vara, calculando el precio de la vara a 2 chelines $2 \frac{2}{5}$ peniques. Esto sólo sería, pues, un rodeo para participar en el plusvalor y en el plusproducto mediante la elevación nominal del precio de las mercancías. Ésta es la realización de la ganancia comercial por incremento de precio de las mercancías, tal como se nos ofrece en primera instancia y en su apariencia. Y de hecho, toda la idea de que la ganancia surge de una elevación nominal del precio de las mercancías o de la venta de las mismas por encima de su valor provino de la concepción del capital comercial. Sin embargo, considerándolo más en detalle, pronto se revela que esto es mera apariencia. Y que en el modo capitalista de producción, suponiéndolo dominante, la ganancia comercial no se realiza de esta manera. (Siempre se trata aquí del término medio, y no de casos aislados.) ¿Por qué suponemos que el comerciante sólo puede realizar una ganancia, digamos que del 10 %, sobre sus mercancías, vendiéndolas en un 10 % por encima de sus

precios de producción? Porque hemos supuesto que el productor de esas mercancías, el capitalista industrial (quien, en cuanto personificación del capital industrial siempre figura, con respecto al mundo exterior, como "el productor"), se las ha vendido al comerciante a su precio de producción. Si los precios de compra de las mercancías pagados por el comerciante son iguales a sus precios de producción, y en última instancia iguales a sus valores, de modo que el precio de producción, en última instancia el valor de las mercancías, constituye el precio de costo para el comerciante, entonces de hecho el excedente entre el precio a que vende y el precio a que compra y sólo esta diferencia constituye la fuente de su ganancia debe ser un excedente del precio comercial de esas mercancías por encima de su precio de producción, y en última instancia el comerciante debe vender todas las mercancías por encima de sus valores. Pero, ¿por qué hemos supuesto que el capitalista industrial vende al comerciante las mercancías a sus precios de producción? O mejor dicho, ¿qué se presupuso en esa hipótesis? Se supuso que el capital comercial (aquí tenemos que vémoslas con él ya sólo como capital dedicado al tráfico de mercancías) no entra en la formación de la tasa general de ganancia. Partimos necesariamente de este supuesto al exponer la tasa general de ganancia, en primer lugar porque el capital comercial como tal aún no existía para nosotros por aquel entonces; y en segundo término, porque por el momento aún era necesario que desarrolláramos la ganancia media, y por consiguiente la tasa general de ganancia, como nivelación de las ganancias o plusvalores realmente producidos por los capitales industriales de las diversas esferas de la producción. En cambio, en el caso del capital comercial tenemos que vémoslas con un capital que participa en la ganancia sin participar en su producción. Por lo tanto, es menester ahora completar la exposición anterior. Supongamos que el capital industrial global adelantado durante el año sea $= 720c + 180v = 900$ (por ejemplo en millones de libras esterlinas), y que $p_v' = 100\%$. El producto es, en consecuencia, $= 720c + 180v + 180pv$. Si denominamos **M** a este producto o al capital mercantil producido, su valor o precio de producción (puesto que ambos coinciden si tenemos en cuenta la totalidad de las mercancías) es $= 1.080$, y la tasa de ganancia para el capital global de 900 será $= 20\%$. Este 20% será conforme a lo anteriormente desarrollado, la tasa media de ganancia, puesto que en este caso el plusvalor no está calculado sobre tal o cual capital de composición particular, sino sobre el capital industrial

global con su composición media. Es decir que $M = 1.080$ y la tasa de ganancia = 20 %.

Pero supongamos ahora que además de estas £ 900 de capital industrial se suman aún £ 100 de capital comercial, que tiene la misma participación en la ganancia que aquél, pro rata de su magnitud. Según el supuesto, constituye 1/10 del capital global de 1.000. Por lo tanto, participa con 1/10 en el plusvalor global de 180, obteniendo así una ganancia según una tasa del 18 %. Por consiguiente, de hecho la ganancia que hay que distribuir entre los 9/10 restantes del capital es ya sólo = 162, o sea, sobre el capital de 900, también de 18 %. En consecuencia, el precio al cual venden M los poseedores del capital industrial de 900 a los comerciantes, es = $720c + 180v + 162pv = 1.062$. Por lo tanto, si el comerciante recarga sobre su capital de 100 la ganancia media del 18 %, venderá las mercancías a $1.062 + 18 = 1.080$, es decir a su precio de producción o considerando el capital mercantil global, a su valor, a pesar de que sólo obtiene su ganancia en la circulación y a través de ella, y sólo por medio del excedente de su precio de venta por encima de su precio de compra. Pero no obstante no vende las mercancías por encima de su valor ni por encima de su precio de producción, precisamente porque las ha comprado a los capitalistas industriales por debajo de su valor o por debajo de su precio de producción.

Por lo tanto, en la formación de la tasa general de ganancia entra el capital comercial, determinándola pro rata de la parte que forma del capital global. Así, si en el caso indicado se dice que la tasa media de ganancia es = 18 % , sería = 20 % si 1/10 del capital global no fuese capital comercial, con lo cual la tasa general de ganancia habrá disminuido en 1/10. Con ello también se incorpora una nueva determinación restrictiva del precio de producción. Por precio de producción debe entenderse, como siempre, el precio de la mercancía = sus costos (el valor del capital constante + capital variable contenido en ella) + la ganancia media sobre ella. Pero esta ganancia media ahora se halla determinada de otro modo. Está determinada [367] por la ganancia global que genera el capital productivo total; pero no calculada sobre este capital productivo total de modo que, si éste fuese, como anteriormente, = 900 y la ganancia = 180, la tasa media 180 de ganancia sería = = 20 %, sino calculada sobre el capital productivo 900 total + capital comercial, de suerte que si hay 900 de capital productivo y 100 de capital comercial, la tasa media 180 de ganancia será = = 18 %. Por consiguiente, el precio de producción 1.000 es = pc (costos) + 18, en lugar de ser igual a $pc + 20$. En la tasa media de

ganancia ya se ha calculado la parte de la ganancia global correspondiente al capital comercial. Por ello, el valor real o precio real de producción del capital mercantil global es $= \underline{pc} + g + \underline{gc}$ (siendo \underline{gc} la ganancia comercial). El precio de producción o el precio al cual vende el capitalista industrial en cuanto tal, es por ende menor que el precio de producción real de la mercancía; o, si tenemos en cuenta la totalidad de las mercancías, los precios a los cuales la clase de los capitalistas industriales vende dichas mercancías, son menores que sus valores. Así, en el caso anterior: 900 (costos) + 18 % sobre 900, o sea $900 + 162 = 1.062$. Ahora bien, al vender el comerciante a 118 una mercancía que le cuesta 100, recarga por cierto un 18 % ; pero puesto que la mercancía que ha comprado a 100 vale 118, no por ello la vende por encima de su valor. Conservaremos la expresión "precio de producción" en el sentido más estrecho anteriormente desarrollado. Resulta claro entonces que la ganancia del capitalista industrial es igual al excedente del precio de producción de la mercancía por encima de su precio de costo y que, a diferencia de esa ganancia industrial, la ganancia comercial es igual al excedente del precio de venta por encima del precio de producción de la mercancía, el que es su precio de compra para el comerciante; pero que el precio real de la mercancía es = a su precio de producción + la ganancia del comercio (o comercial). Así como el capital industrial sólo realiza ganancia que ya se halla dentro del valor de la mercancía en calidad de plusvalor, así también el capital comercial realiza ganancia sólo porque no todo el plusvalor o ganancia está realizado aún en el precio de la mercancía realizado por el capital industrial. De esta manera, el precio de venta del comerciante se halla por encima del precio de compra, no porque aquél se halle por encima del valor total, sino porque éste se encuentra por debajo del mismo. Por consiguiente, el capital comercial entra en la nivelación del plusvalor para convertirse en la ganancia media, aunque no entre en la producción de dicho plusvalor. De ahí que la tasa general de ganancia ya contenga la deducción del plusvalor que le corresponde al capital comercial, es decir una deducción de la ganancia que le correspondería al capital industrial.

De lo dicho hasta aquí se desprende:

- 1) Cuanto mayor sea el capital comercial en relación con el capital industrial, tanto menor será la tasa de la ganancia industrial y viceversa.
- 2) Así como en la sección primera se demostró que la tasa de ganancia expresa una tasa

siempre menor que la tasa del plusvalor real, es decir que siempre expresa como demasiado pequeño el grado de explotación del trabajo por ejemplo, en el caso anterior expresa $720c + 180v + 180pv$, una tasa del plusvalor del 100 % como una tasa de ganancia de sólo un 20 % , así esta relación diverge más aun, en la medida en que ahora la propia tasa media de ganancia, al incorporar a su cálculo la parte correspondiente al capital comercial, aparece nuevamente más pequeña, en este caso del 18 % en lugar del 20 %. Por consiguiente, la tasa media de ganancia del capitalista que explota directamente expresa la tasa de la ganancia como menor de lo que es en realidad. Suponiendo constantes todas las demás circunstancias, el volumen relativo del capital comercial (del cual constituye una excepción el de los comerciantes al por menor, que es un género híbrido) será inversamente proporcional a la velocidad de su rotación, es decir que será inversamente proporcional a la energía del proceso de reproducción en general. En el desenvolvimiento del análisis científico, la formación de la tasa general de ganancia aparece como si dimanara de los capitales industriales y de su competencia y si más tarde será enmendada, complementada y modificada en virtud de la injerencia del capital comercial. En el curso del desarrollo histórico, las cosas ocurren exactamente a la inversa. El capital comercial es el primero en determinar los precios de las mercancías más o menos según sus valores, y es en la esfera de la circulación, mediadora del proceso de reproducción, donde primero se forma una tasa general de ganancia. Sólo una vez que se ha impuesto el modo capitalista de producción y que el propio productor se ha convertido en comerciante, se reduce la ganancia comercial a la parte alícuota del plusvalor global que corresponde al capital comercial en cuanto parte alícuota del capital global ocupado en el proceso social de la reproducción. En la nivelación complementaria de las ganancias por medio de la injerencia del capital comercial se demostró que en el valor de la mercancía no entra ningún elemento adicional por el capital dinerario adelantado del comerciante, que el recargo sobre el precio, mediante el cual el comerciante obtiene su ganancia, sólo es igual a la parte de valor de la mercancía que el capital productivo no ha calculado, que ha omitido en el precio de producción de la mercancía. Pues con este capital dinerario ocurre lo mismo que con el capital fijo del capitalista industrial, en la medida en que no ha sido consumido, y por ello su valor no constituye un elemento de valor de la mercancía. Pues en su precio de compra del capital

mercantil el comerciante repone el precio de producción de dicho capital, = **D**, en dinero. Su precio de venta, tal como lo desarrolláramos anteriormente, es = **D + D**, expresando D el agregado, determinado por la tasa general de ganancia, al precio de la mercancía. Por consiguiente, si el comerciante vende la mercancía, refluye a él, además de **D**, el capital dinerario original que adelantó en la compra de las mercancías. Un vez más surge el hecho de que su capital dinerario no es absolutamente otra cosa que el capital mercantil, convertido en capital dinerario, del capitalista industrial, que no puede afectar en modo alguno la magnitud de valor de ese capital mercantil, como no podría afectarla el hecho de que este último, en lugar de ser vendido al comerciante, se vendiese directamente al consumidor final. En efecto, aquel capital dinerario no hace más que anticipar el pago por parte de dicho consumidor definitivo. Sin embargo esto sólo es correcto si suponemos, como hasta el presente, que el comerciante no tiene gastos varios o que, además del capital dinerario que debe adelantar para comprarle la mercancía al productor, no debe anticipar ningún otro capital, circulante o fijo, en el proceso de la metamorfosis de las mercancías, de la compra y de la venta. Sin embargo, esto no es así, como hemos visto al considerar los costos de circulación (libro II, cap. VI). Y estos costos de circulación se presentan en parte como costos que el comerciante debe reclamarles a otros agentes de circulación, en parte como costos que surgen directamente de su actividad específica. Cualquiera que sea la índole de estos costos de circulación sin que importe si emanan de la actividad puramente comercial en cuanto tal, es decir si pertenecen a los costos de circulación específicos del comerciante, o si representan partidas que resultan de procesos de producción posteriores insertados dentro del proceso de circulación, como expedición, transporte, almacenamiento etc. , los mismos siempre suponen de parte del comerciante, además del capital dinerario adelantado en la compra de mercancías, un capital adicional, que estaba adelantado en la compra y pago de esos medios de circulación. En la medida en que este elemento de los costos consta de capital circulante, entra totalmente en el precio de venta de las mercancías; en tanto es de capital fijo, entra como elemento adicional en el precio de venta de las mercancías según la medida de su desgaste; pero lo hace como elemento que constituye un valor nominal, incluso si no constituye una adición real de valor a la mercancía, como los costos de circulación puramente comerciales. Mas sea fijo o circulante, todo este capital adicional entra en la formación de la tasa general de ganancia.

Los costos de circulación puramente comerciales (es decir, con exclusión de los costos de expedición, transporte, almacenamiento, etc.) se reducen a los costos necesarios para realizar el valor de la mercancía, para transformarlo ya de mercancía en dinero, ya de dinero en mercancía, para mediar su intercambio. Para ello se prescinde por completo de eventuales procesos de producción que prosiguen durante el acto de la circulación y de los cuales la actividad comercial puede existir en forma totalmente separada; tal como, por ejemplo, la verdadera industria del transporte y la expedición pueden ser y son de hecho ramos de la industria totalmente diferentes al comercio, y así como, también, las mercancías para comprar y vender se pueden almacenar en los docks [depósitos] y otros locales públicos, cargándole a terceras personas los costos que de ello emanan al comerciante, en la medida en que éste haya de adelantarlos. Todo esto se encuentra en el comercio mayorista propiamente dicho, en el cual el capital comercial aparece en su forma más pura y menos amalgamada con otras funciones. El empresario de transportes, el directivo ferroviario, el armador naval no son "comerciantes". Los costos que consideramos aquí son los de la compra y de la venta. Ya hemos observado anteriormente que los mismos se reducen al cálculo, a la contabilidad, los mercados, la correspondencia, etc. El capital constante que se requiere para ello se compone de oficinas, papel, franqueo, etc. Los demás costos se reducen a capital variable, que se adelanta para el empleo de trabajadores de comercio asalariados. (Los gastos de expedición, de transporte, adelantos de impuestos aduaneros, etc. pueden considerarse, en parte, como que el comerciante los adelanta en la compra de las mercancías, y que por ello entran para él en el precio de compra.) Todos estos costos no se efectúan en la producción del valor de uso de las mercancías, sino en la realización de su valor; son costos de circulación puros; no entran en el proceso directo de producción, sino en el proceso de circulación, y por ende en el proceso global de la reproducción.

La única parte de esos costos que nos interesa aquí es la desembolsada en capital variable. (Además, habría que examinar: primero, de qué manera tiene vigencia en el proceso de circulación la ley según la cual sólo el trabajo necesario entra en el valor de la mercancía. Segundo, cómo se manifiesta la acumulación en el capital comercial. Tercero, cómo funciona el capital comercial en el proceso real de reproducción global de la sociedad.) Estos costos surgen como mercancía de la forma económica del producto.

Si el tiempo de trabajo que pierden los propios capitalistas industriales para venderse directa y recíprocamente sus mercancías es decir, objetivamente hablando, el tiempo de circulación de las mercancías, no añade a estas mercancías valor alguno, resulta claro que ese tiempo de trabajo no adquirirá un carácter diferente por el hecho de recaer sobre el comerciante en lugar de corresponderle al capitalista industrial. La transformación de mercancía (producto) en dinero, y de dinero en mercancía (medios de producción) es una función necesaria del capital industrial, y por ende una operación necesaria del capitalista, quien de hecho es sólo el capital personificado, dotado de conciencia y voluntad propias. Pero estas funciones no incrementan el valor, ni crean plusvalor. El comerciante, al ejecutar estas operaciones o al seguir mediando las funciones del capital dentro de la esfera de la circulación luego de que el capitalista productivo ha dejado de hacerlo, se reduce a ocupar el lugar del capitalista industrial. El tiempo de trabajo que cuestan estas operaciones se emplea en operaciones necesarias en el proceso de reproducción del capital, pero no añaden valor alguno. Si el comerciante no llevase a cabo estas operaciones (es decir, si tampoco emplease el tiempo de trabajo requerido para ello), no emplearía su capital como agente de circulación del capital industrial; no proseguiría la función interrumpida del capitalista industrial, y por consiguiente tampoco podría participar de la masa de ganancias producida por la clase de los capitalistas industriales, en cuanto capitalista, y pro rata de su capital adelantado. Para participar en la masa del plusvalor, para valorizar su adelanto como capital, el capitalista comercial no necesita, por lo tanto, emplear obreros asalariados. Si su negocio y su capital son pequeños, él mismo puede ser el único trabajador al que emplea. Su paga consiste en la parte de la ganancia que surge para él de la diferencia entre el precio de compra de las mercancías y el precio real de producción. Por otra parte, también es posible que, en caso de que el capital adelantado por el comerciante sea de pequeño volumen, la ganancia que realiza sea no mayor, o inclusive menor, que el salario de uno de los asalariados hábiles mejor remunerados. Junto a él, en efecto, actúan agentes comerciales directos del capitalista productivo, compradores, vendedores, viajantes que obtienen los mismos ingresos o aun superiores, sea en forma de un salario o de una asignación sobre la ganancia (porcentaje, comisión) que se obtiene sobre cada venta. En el primer caso, el comerciante embolsa la ganancia comercial como capitalista independiente; en el otro caso se le paga al dependiente el asalariado del

capitalista industrial una parte de la ganancia, sea en forma de salario, sea en forma de una participación proporcional en la ganancia del capitalista industrial cuyo agente directo es, y en este caso su jefe embolsa tanto la ganancia industrial como la ganancia comercial. Pero en todos estos casos, aunque al propio agente de circulación sus entradas puedan antojársele un mero salario, un pago a cambio del trabajo efectuado, y aunque, cuando ese pago no se manifiesta de esa forma, el volumen de su ganancia sólo equivalga al salario de uno de los obreros mejor remunerados, sus entradas sólo provienen de la ganancia comercial. Esto surge del hecho de que la tarea no es un trabajo creador de valor. La prolongación de la operación circulatoria representa, para el capitalista industrial 1) una pérdida de tiempo personal, ya que ello le impide desempeñar personalmente sus funciones como dirigente del proceso de la producción 2) una permanencia prolongada de su producto, en forma, dineraria o mercantil, en el proceso de circulación, es decir en un proceso dentro del cual no se valoriza y en el cual se interrumpe el proceso directo de producción. Si éste no se interrumpiese, habría que limitar la producción o bien adelantar capital dinerario adicional a fin de que el proceso de producción prosiguiera siempre en la misma escala. Esto desemboca invariablemente en que se obtienen menores ganancias con el capital empleado hasta el momento, o bien en que hay que adelantar capital dinerario adicional para obtener la misma ganancia que hasta el presente. Todo esto no se altera en absoluto si el comerciante ocupa el lugar del capitalista industrial. En lugar de que éste emplee más tiempo en el proceso de circulación, lo emplea el comerciante; en lugar de que tenga que adelantar capital adicional para la circulación, lo adelanta el comerciante; o lo que resulta lo mismo: en lugar de que una parte mayor del capital industrial deambule permanentemente dentro del proceso de circulación, el capital del comerciante se halla enclaustrado por completo en él; y en lugar de que el capitalista industrial obtenga una ganancia menor, debe ceder por completo al comerciante una parte de su ganancia. En la medida en que el capital comercial permanezca restringido dentro de los límites en los cuales es necesario, la única diferencia es que en virtud de esa división de la función del capital se emplea menos tiempo exclusivamente para el proceso de circulación, se adelanta menos capital adicional para él, y la pérdida de ganancia global que se revela en la figura de la ganancia comercial es menor de lo que sería en otras condiciones. Si en el ejemplo anterior $720c + 180v + 180pv$ además de un capital comercial de 100 dejan al capitalista

industrial una ganancia de 162 o del 18 %, es decir que le ocasionan una deducción de 18, el capital adicional necesario acaso ascendería, sin dicha autonomización, a 200, y tendríamos entonces como adelanto global de los capitalistas industriales 1.100 en lugar de 900; es decir, sobre un plusvalor de 180, una tasa de ganancia de sólo el 16 $\frac{4}{11}$ %.

Si el capitalista industrial que es su propio comerciante también ha adelantado además del capital adicional con el cual compra nuevas mercancías antes de estar reconvertido en dinero el producto suyo que se halla en la circulación capital (costos de oficina y salarios de trabajadores de comercio) para la realización del valor de su capital mercantil, es decir para el proceso de la circulación, esos capitales constituyen por cierto capital adicional, pero no forman plusvalor. Es menester reponerlos a partir del valor de las mercancías, pues una parte de valor de esas mercancías debe reconvertirse en estos costos de circulación, pero de esa manera no se forma plusvalor adicional alguno. Con referencia al capital global de la sociedad, ello desemboca efectivamente en que una parte del mismo se requiere para operaciones secundarias que no entran en el proceso de valorización, y que esta parte del capital social debe reproducirse constantemente para esos fines. Para el capitalista individual y para toda la clase de los capitalistas industriales se reduce la tasa de ganancia en virtud de ello, resultado que arroja cualquier agregado de capital adicional en la medida en que ello sea necesario para poner en movimiento la misma masa de capital variable. Ahora bien, en tanto estos costos adicionales vinculados con la actividad de la circulación le son quitados al capitalista industrial por parte del comercial, también se opera esta disminución de la tasa de ganancia, sólo que en menor [375] grado y por otro camino. La cuestión se presenta ahora de tal suerte que el comerciante adelanta más capital del que sería necesario si no existiesen estos costos, y que la ganancia sobre ese capital adicional eleva la suma de la ganancia comercial, es decir que el capital comercial entra en mayor volumen en la nivelación de la tasa media de ganancia con el capital industrial, o sea que la ganancia media disminuye. Si en nuestro ejemplo anterior, además de los 100 de capital comercial, se adelantan también 50 de capital adicional para los costos que nos ocupan, el plusvalor global de 180 se distribuirá ahora entre un capital productivo de 900 más un capital comercial de 150; sumados, = 1.050. La tasa media de ganancia disminuirá pues, al 17 $\frac{1}{7}$ %. El capitalista industrial venderá las mercancías al comerciante a $900 + 154 \frac{2}{7} = 1.054 \frac{2}{7}$, y el comerciante las venderá a 1.130 (1.080 + 50 por costos que debe reponer).

Por lo demás, se debe suponer que con la división entre capital comercial e industrial se halla ligada una centralización de los costos comerciales, y la consiguiente disminución de los mismos.

La pregunta es ahora la siguiente: ¿cuál es la situación de los asalariados comerciales que ocupa el capitalista comercial, en este caso el comerciante de mercancías? En un aspecto, tal trabajador de comercio es un asalariado como cualquier otro. En primer lugar, en la medida en que lo que compra trabajo es el capital variable del comerciante, y no el dinero gastado como rédito por lo cual se lo compra también no para adquirir un servicio privado, sino con el fin de la autovalorización del capital allí adelantado. Segundo, en la medida en que el valor de su fuerza de trabajo y por ende su salario está determinado, como en el caso de todos los restantes asalariados, por los costos de producción y reproducción de su fuerza de trabajo específica, y no por el producto de su trabajo. Pero entre él y los obreros directamente ocupados por el capital industrial debe existir la misma diferencia que existe entre el capital industrial y el capital comercial, y por consiguiente entre el capitalista industrial y el comerciante. Puesto que el comerciante, en cuanto mero agente de la circulación, no produce valor ni plusvalor (pues el valor adicional que agrega a las mercancías en virtud de sus gastos, se reduce al agregado de valor previamente existente, aunque aquí se nos impone el interrogante de cómo [376] mantiene, cómo conserva este valor de su capital constante), también es imposible que los trabajadores de comercio a los que ocupa en las mismas funciones puedan crear directamente plusvalor para él. Aquí, lo mismo que en el caso de los trabajadores productivos, suponemos que el salario está determinado por el valor de la fuerza de trabajo, es decir que el comerciante no se enriquece por deducción del salario, de modo que en su cálculo de costos no establece un adelanto por trabajo que sólo ha pagado en parte, en otras palabras que no se enriquece estafando a sus dependientes, etcétera. Lo que depara dificultades con respecto a los asalariados comerciales no es en modo alguno explicar cómo producen directamente ganancias para su empleador, aunque no produzcan directamente plusvalor (del cual la ganancia es solamente una forma trasmutada). De hecho, esta cuestión ya está resuelta mediante el análisis general de la ganancia comercial. Exactamente tal como el capital industrial obtiene ganancias al vender el trabajo que se encierra en las mercancías y realizado en ellas, a cambio del cual no ha pagado un

equivalente, así las obtiene el capital comercial al no pagar por completo al capital productivo el trabajo impago que hay dentro de la mercancía (en la mercancía, en la medida en que el capital desembolsado en su producción funciona como parte alícuota del capital industrial global), mientras que al vender las mercancías se hace pagar esa parte existente aun dentro de ellas, y que él mismo no ha pagado. La relación del capital comercial para con el plusvalor es diferente a la que guarda con éste el capital industrial. Este último produce el plusvalor por apropiación directa de trabajo ajeno impago. El primero se apropia de una parte de este plusvalor haciendo que el capital industrial le transfiera esa parte. Sólo es en virtud de su función de realización de los valores que el capital comercial funciona como capital en el proceso de la reproducción, y por ello, en cuanto capital actuante, extrae plusvalor del generado por el capital global. La masa de su ganancia depende, para el comerciante individual, de la masa de capital que pueda emplear en este proceso, y podrá emplear tanta mayor cantidad del mismo en la compra y en la venta cuanto mayor sea el trabajo impago de sus dependientes. En su mayor parte el capitalista comercial hace ejecutar a sus trabajadores la propia función en virtud de la cual el dinero de aquél es capital. El trabajo impago de estos dependientes, a pesar de no crear plusvalor, crea empero para él apropiación de plusvalor, lo cual es exactamente lo mismo para este capital, en cuanto a su resultado; en consecuencia, es para él fuente de la ganancia. De otro modo, jamás podría desarrollarse la actividad comercial en gral escala, a la manera capitalista.

Así como el trabajo impago del obrero crea directamente plusvalor para el capital productivo, así el trabajo impago de los asalariados comerciales crea para el capital comercial una participación en dicho plusvalor. La dificultad es la siguiente: puesto que el tiempo de trabajo y el trabajo del comerciante mismo no es trabajo que cree valor, a pesar de que le procura una participación en el plusvalor ya producido, ¿qué ocurre con el capital variable que desembolsa en la compra de fuerza de trabajo comercial? ¿Hay que sumar este capital variable, en cuanto desembolso de costos, al capital comercial adelantado? De no ser así, ello parecería contradecir la ley de la nivelación de la tasa de ganancia; ¿qué capitalista adelantaría 150, si sólo pudiese calcular 100 como capital adelantado? En caso de respuesta afirmativa, eso pareciera contradecir la naturaleza del capital comercial, puesto que esta clase de capital no funciona como capital

por el hecho de que, al igual que el capital industrial, ponga en movimiento trabajo ajeno, sino por el hecho de que trabaja él mismo, es decir que lleva a cabo las funciones de la compra y de la venta, y que precisamente sólo a cambio de ello y por intermedio de ello transfiere a sí mismo una parte del plusvalor generado por el capital industrial. (Por consiguiente, hay que examinar los siguientes puntos: el capital variable del comerciante; la ley del trabajo necesario en la circulación, cómo conserva el trabajo del comerciante el valor de su capital constante; el papel del capital comercial en el proceso global de la reproducción; por último, el desdoblamiento en capital mercantil y capital dinerario, por una parte, y en capital dedicado a tráfico de mercancías y capital dedicado al tráfico de dinero, por la otra.)

Si cada comerciante sólo poseyese la cantidad de capital que es capaz de hacer rotar personalmente, en virtud de su propio trabajo, se produciría una fragmentación infinita del capital comercial; esta fragmentación tendría que crecer en la misma medida en que el capital productivo produce en mayor escala con el desenvolvimiento del modo capitalista de producción y en que opera con masas mayores. Es decir, se produciría una creciente desproporción entre ambos. En la misma medida en que se centralizaría el capital en la esfera de la producción, se descentralizaría en la de la circulación. La actividad puramente comercial del capitalista industrial, y con ello sus gastos puramente comerciales, se ampliarían infinitamente por el hecho de tener que tratar con 1.000 comerciantes en lugar de tener que hacerlo con 100. Con ello se perdería una gran parte de las ventajas anejas a la autonomización del capital comercial; además de los costos puramente comerciales aumentarían asimismo los restantes costos de circulación, clasificación, expedición, etc. Esto en lo que respecta al capital industrial. Consideremos ahora el capital comercial. En primer lugar, lo que respecta a los trabajos puramente comerciales. No cuesta mayor tiempo calcular con números grandes que con guarismos pequeños. En cambio cuesta diez veces más tiempo efectuar 10 compras de £ 100 que una compra de £ 1.000. Cuesta diez veces más correspondencia, papel, franqueo, etc., escribirles a 10 pequeños comerciantes que a uno grande. La limitada división del trabajo en el taller comercial en la cual uno lleva los libros, el otro la caja, un tercero la correspondencia, éste compra, aquél vende, aquél otro viaja, etc., ahorra ingentes cantidades de tiempo de trabajo, de modo que el número de trabajadores comerciales empleados en el gran comercio no tiene relación alguna con la

magnitud relativa del negocio. Esto se da porque en el comercio ocurre, mucho más que en la industria, que la misma función cuesta igual cantidad de tiempo de trabajo, independientemente de que se la desempeñe en grande o pequeña escala. Por eso es también que, históricamente, la concentración se observa antes en la empresa comercial que en el taller industrial. Además están los gastos en materia de capital constante. 100 pequeñas oficinas cuestan enormemente más que una grande, 100 pequeños depósitos muchísimo más que uno grande, etc. Los costos de transporte, que por lo menos entran en la empresa comercial como costos que hay que adelantar, aumentan con la fragmentación. El capitalista industrial debería gastar más trabajo y costos de circulación en la parte comercial de su empresa. El mismo capital comercial, si estuviese distribuido entre muchos pequeños comerciantes, requeriría, en razón de esta fragmentación, muchos más trabajadores para desempeñar sus funciones, y además se requeriría un capital comercial mayor para hacer rotar el mismo capital mercantil. Si llamamos **B** a todo el capital comercial directamente invertido en la compra y venta de mercancías, y b al correspondiente capital variable, desembolsado en el pago de trabajadores de comercio auxiliares, entonces **B + b** será menor de lo que debería ser el capital comercial global si cada comerciante se la compusiera sin auxiliares, es decir si no hubiese una parte invertida en b. Sin embargo, aún no hemos zanjado la dificultad. El precio de venta de las mercancías debe ser suficiente 1) para pagar la ganancia media sobre **B + b**. Esto queda explicado ya por el hecho de que **B + b** es una reducción del capital original **B** en general, de que representa un capital comercial menor de lo que sería necesario sin b. Pero este precio de venta debe bastar 2) para reponer, además de la ganancia sobre b, que ahora aparece en forma adicional, también el salario pagado, el capital variable del comerciante = b. En esto último estriba la dificultad. ¿Constituye b una nueva parte integrante del precio, o es sólo una parte de la ganancia efectuada con **B + b**, que sólo aparece como salario con relación al trabajador de comercio, mientras que con referencia al propio comerciante aparece como la mera reposición de su capital variable? En este último caso, la ganancia obtenida por el comerciante sobre su capital adelantado **B + b** sólo sería igual a la ganancia que le corresponde a **B** según la tasa general, más b; este último lo paga en la forma de un salario, el cual, sin embargo, no arrojaría ganancia alguna.

De hecho, se trata de hallar los límites (en el sentido matemático) de \underline{b} . Primeramente determinemos en qué reside exactamente la dificultad. Llamemos \mathbf{B} al capital directamente desembolsado en la compra y venta de mercancías, \mathbf{K} al capital constante que se consume en esta función (los costos materiales del comercio), y \underline{b} al capital variable que desembolsa el comerciante.

La reposición de \mathbf{B} no ofrece dificultad alguna. Para el comerciante, es sólo el precio de compra realizado, o el precio de producción para el fabricante. El comerciante paga ese precio, y en la reventa obtiene nuevamente \mathbf{B} como parte de su precio de venta; además de ese \mathbf{B} obtiene la ganancia sobre \mathbf{B} , como se explicó anteriormente. Supongamos que la mercancía cueste £ 100. Sea del 10 % la ganancia sobre ella. La mercancía se vende entonces a 110. La mercancía ya costaba 100 con anterioridad; el capital comercial de 100 sólo le agrega 10.

Si ahora consideramos \mathbf{K} , éste es a lo sumo de igual magnitud, pero de hecho es menor que la parte del capital constante que consumiría el productor en la venta y la compra, pero que constituiría una adición al capital constante que necesita directamente para la producción. Sin embargo, hay que reponer de manera incesante esta parte sirviéndose del precio de la mercancía, o lo que es lo mismo, una parte correspondiente de la mercancía debe gastarse permanentemente en esta forma o, considerando el capital global de la sociedad, debe reproducirse, sin cesar, en esta forma. Esta parte del capital constante adelantado, lo mismo que toda la masa del mismo que se halla directamente invertida en la producción, actuaría sobre la tasa de ganancia, restringiéndola. En tanto el capitalista industrial cede al comerciante la parte comercial de su empresa, no necesita adelantar esta parte de capital. En su lugar la adelanta el comerciante. Hasta aquí, esto es sólo nominal; el comerciante no produce, ni reproduce el capital constante que consume (los costos materiales del comercio). Por consiguiente, la producción del mismo aparece como la actividad propia, o cuando menos como parte de la actividad, de ciertos capitalistas industriales, quienes de ese modo desempeñan el mismo papel que aquellos que suministran el capital constante a los que producen los medios de subsistencia. Por lo tanto, el comerciante obtiene, en primer lugar, la reposición de esta parte, y en segundo lugar la ganancia correspondiente a ella. En virtud de ambas cosas se opera, por consiguiente, una reducción de la ganancia para el capitalista industrial. Pero eso sí, a causa de la concentración y de la economía ligadas a la

división del trabajo, en menor medida que si él mismo tuviese que adelantar ese capital. La disminución de la tasa de ganancia es menor porque lo es el capital así adelantado. Por ende, hasta este momento el precio de venta consta de $\mathbf{B} + \mathbf{K}$ + la ganancia sobre $\mathbf{B} + \mathbf{K}$. Esta parte de dicho precio no ofrece dificultad alguna, según lo expuesto hasta aquí. Pero ahora interviene \underline{b} , o sea el capital variable adelantado por el comerciante. De ese modo, el precio de venta se convierte en $\mathbf{B} + \mathbf{K} + \underline{b}$ + la ganancia sobre $\mathbf{B} + \mathbf{K}$ + la ganancia sobre \underline{b} .

\mathbf{B} sólo repone el precio de compra, pero además de la ganancia sobre \mathbf{B} no añade ninguna parte a este precio. \mathbf{K} no sólo agrega la ganancia sobre \mathbf{K} , sino \mathbf{K} mismo; pero \mathbf{K} + ganancia sobre \mathbf{K} , la parte de los costos de circulación adelantada en la forma de capital constante + la ganancia media correspondiente, sería mayor en manos del capitalista industrial que en manos del capitalista comercial. La disminución de la ganancia media aparece en la forma de que calculando la ganancia media total luego de deducir $\mathbf{B} + \mathbf{K}$ del capital industrial adelantado, la deducción de la ganancia media para $\mathbf{B} + \mathbf{K}$ se paga no obstante al comerciante, de modo que esta deducción aparece como la ganancia de un capital especial, como la ganancia del capital comercial. Pero la situación es diferente en el caso de \underline{b} + la ganancia sobre \underline{b} , o en el caso dado, puesto que la tasa de ganancia se ha supuesto = 10 %, en el caso de $\underline{b} + 1/10 \underline{b}$. Y aquí reside la dificultad real.

Lo que compra el comerciante con \underline{b} sólo es, según nuestra hipótesis, trabajo comercial, es decir trabajo necesario para mediar las funciones de la circulación de capital, $\mathbf{M-D}$ y $\mathbf{D-M}$. Pero el trabajo comercial es el trabajo necesario, en general, para que un capital funcione como capital comercial, para que medie la transformación de mercancía en dinero y de dinero en mercancía. Es trabajo que realiza valores, pero que no los crea. Y sólo en la medida en que un capital desempeñe estas funciones es decir en que un capitalista lleve a cabo estas operaciones, este trabajo con su capital, este capital funcionará como capital comercial y participará en la regulación de la tasa general de ganancia, es decir que extraerá sus dividendos de la ganancia global. Pero en $(\underline{b} + \text{ganancia sobre } \underline{b})$ parece, en primer lugar, pagarse el trabajo (pues es lo mismo si el capitalista industriales lo paga al comerciante por su propio trabajo o por el del dependiente pagado por el comerciante), y en segundo término la ganancia sobre el pago de este trabajo, que el comerciante debiera

efectuar personalmente. El capital comercial recibe, en primer lugar, el reembolso de \underline{b} , y en segundo lugar la ganancia sobre \underline{b} , esto surge, pues, del hecho de que primero se hace pagar el trabajo, en virtud de lo cual funciona como capital comercial, y que en segundo término se hace pagar la ganancia porque funciona como capital, es decir porque ejecuta el trabajo que se le paga en la ganancia como capital en funcionamiento. Éste es, entonces, el problema que hay que resolver.

Supongamos que $\mathbf{B} = 100$, $\underline{b} = 10$ y la tasa de ganancia = 10 %. Suponemos $\mathbf{K} = 0$ para no tomar nuevamente en consideración, inútilmente, este elemento del precio de compra cuya consideración no corresponde aquí y cuyo tratamiento ha sido finiquitado ya. De este modo, el precio de venta sería = $\mathbf{B} + \underline{b} + \underline{b}g$ (= $\mathbf{B} + \mathbf{B}g' + \underline{b} + \underline{b}g'$, siendo g' la tasa de ganancia) = $100 + 10 + 10 + 1 = 121$.

Pero si \underline{b} no fuera desembolsada en salario por el comerciante ya que \underline{b} sólo se paga por trabajo comercial, es decir por trabajo necesario para la realización del valor del capital mercantil que el capital industrial vuelca en el mercado la cuestión se presentaría así: para comprar o vender por $\mathbf{B} = 100$, el comerciante dedicaría su tiempo, y supondremos que es el único tiempo del cual dispone. El trabajo comercial, representado por \underline{b} o por 10, si no fuese pagado mediante salario sino mediante ganancia, supone otro capital comercial = 100, ya que éste al 10 % es = $\underline{b} = 10$. Este segundo $\mathbf{B} = 100$ no entraría adicionalmente en el precio de la mercancía, pero sí el 10 %. En consecuencia, dos operaciones de 100 cada una, = 200, comprarían mercancías por $200 + 20 = 220$.

Puesto que el capital comercial no es absolutamente otra cosa que una forma autonomizada de una parte del capital industrial que funciona en el proceso de circulación todos los interrogantes relativos al mismo deben resolverse planteándose en primera instancia el problema en la forma en la cual los fenómenos peculiares del capital comercial aún no aparecen e forma autónoma, sino todavía en conexión directa con el capital industrial, como una ramificación del mismo. En el proceso de la circulación, el capital mercantil funciona continuamente como oficina, a diferencia del taller. Allí se debe investigar entonces, en primera instancia, el elemento \underline{b} que nos ocupa: en la oficina del propio capitalista industrial.

Desde un comienzo, esta oficina es siempre insignificamente pequeña en comparación con el taller industrial. Por lo demás, está claro que en la medida en que se amplía la escala

de la producción, aumentan las operaciones comerciales que deben efectuarse permanentemente para la circulación del capital industrial, tanto para vender el producto existente en la figura de capital mercantil como para reconvertir en medios de producción el dinero percibido y para contabilizarlo todo. El cálculo de precios, la contabilidad, el estado de la caja, la correspondencia, se incluyen todos ellos en este rubro. Cuanto más desarrollada se halle la escala de la producción, tanto mayores aunque en modo alguno de manera proporcional son las operaciones comerciales del capital industrial, vale decir también el trabajo y los restantes costos de circulación para la realización del valor y del plusvalor. De ese modo se torna necesario el empleo de asalariados comerciales, quienes constituyen la oficina propiamente dicha. El desembolso por ellos, aunque se lo efectúa en la forma de salarios difiere del capital variable desembolsado en la compra de trabajo productivo. Incrementa los desembolsos del capitalista industrial, la masa del capital que hay que adelantar sin incrementar directamente el plusvalor. Pues es un desembolso, pagado por trabajo, que sólo se emplea en la realización de valores ya creados. Al igual que cualquier otro desembolso de esta índole, también éste hace disminuir la tasa de ganancia porque aumenta el capital adelantado pero no el plusvalor. Si el plusvalor p_v permanece constante, pero el capital adelantado C aumenta a $C + C$, el p_v lugar de la tasa de ganancia se verá ocupado por la tasa $C \ p_v$ de la ganancia, menor que aquélla. Por consiguiente, $C + C$ el capitalista industrial trata de limitar al mínimo estos costos de circulación, exactamente igual que sus desembolsos de capital constante. Por lo tanto, el capital industrial no guarda la misma relación con sus asalariados comerciales que con sus asalariados productivos. Cuantos más se empleen de estos últimos, manteniéndose constantes las demás circunstancias, tanto más masiva será la producción, tanto mayor el plusvalor o ganancia. Y a la inversa en el caso contrario. Cuanto mayor sea la escala de la producción y cuanto mayor sea el valor y por ende el plusvalor que se debe realizar, es decir cuanto mayor sea el capital mercantil producido, tanto más crecerán de manera absoluta aunque no en proporción los costos de oficina, dando lugar a una especie de división del trabajo. Hasta dónde la ganancia es el supuesto de estos gastos, se revela en el hecho de que, entre otras cosas, con el crecimiento del salario comercial, a menudo una parte del mismo se paga por participación porcentual en las ganancias. Es inherente a la naturaleza de la cuestión el hecho de que un trabajo que sólo consiste en las operaciones

mediadoras, ligadas en parte al cálculo de los valores, en parte a su realización, en parte a la reconversión del dinero realizado en medios de producción es decir cuyo volumen depende de la magnitud de los valores producidos y que hay que realizar, que tal trabajo no opere como una causa como en el caso del trabajo directamente productivo sino como consecuencia de las respectivas magnitudes y masas de esos valores. Similar es el caso de los restantes costos de circulación. Para medir, pesar, embalar y transportar mucho, es menester que haya mucho; la cantidad del trabajo de embalaje y transporte, etc., depende de la masa de las mercancías que constituyen los objetos de su actividad, y no a la inversa. El trabajador de comercio no produce plusvalor en forma directa. Pero el precio de su trabajo está determinado por el valor de su fuerza de trabajo, es decir de sus costos de producción, mientras que el ejercicio de esa fuerza de trabajo, en cuanto tensión, despliegue y desgaste de dicha fuerza, no se halla limitado en modo alguno, como en el caso de cualquier otro asalariado, por el valor de su fuerza de trabajo. Por ello, su salario no guarda relación necesaria alguna con la masa de la ganancia que ayuda a realizar al capitalista. Lo que le cuesta al capitalista y lo que le reporta, son dos magnitudes diferentes. Le reporta algo no por el hecho de crear directamente plusvalor para él, sino porque lo ayuda a disminuir los costos de la realización del plusvalor, en la medida en la que efectúa trabajo, en parte impago. El trabajador comercial propiamente dicho pertenece a la clase de asalariados mejor remunerados, a aquellos cuyo trabajo es trabajo calificado, que se halla por encima del trabajo medio. No obstante, el salario tiene la tendencia a disminuir, inclusive en proporción con el trabajo medio, en la medida en que progresa el modo capitalista de producción. En parte, ello ocurre por división del trabajo dentro de la oficina; de ahí que sólo haya que producir un desarrollo unilateral de la pericia laboral y que los costos de esa producción en parte nada le cuesten al capitalista, sino que la destreza del trabajador se desarrolle en virtud de su propia función, y ello tanto más rápidamente cuanto más unilateral se torne la división del trabajo. En segundo lugar, porque la instrucción previa, los conocimientos de comercio, de idiomas, etc., se reproducen, con el progreso de la ciencia y de la instrucción pública, con creciente celeridad, facilidad, difusión general y a menor costo, cuanto más orienta en un sentido práctico el modo capitalista de producción los métodos de enseñanza, etc. La generalización de la instrucción pública permite reclutar esta especie de trabajadores entre clases que antes se hallaban excluidas de ello, estando

habitadas a modos peores de vida. De esa suerte aumenta el aflujo de trabajadores y con él la competencia. Por ello, con algunas excepciones, la fuerza de trabajo de esta gente se desvaloriza a medida que avanza la producción capitalista; su salario disminuye mientras aumenta su pericia laboral. El capitalista incrementa el número de estos obreros cuando hay más valor y ganancias para realizar. El aumento de este trabajo es siempre un efecto, y nunca una causa del aumento del plusvalor Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 153-162.

Por lo tanto, tiene lugar un desdoblamiento. Por una parte, las funciones en cuanto capital mercantil y capital dinerario (definido por ende, en adelante, como capital comercial) son determinaciones formales generales del capital industrial. Por otra parte, hay capitales particulares, y por lo tanto también grupos particulares de capitalistas, que se desempeñan con exclusividad en estas funciones, y éstas se convierten así en esferas particulares de valorización del capital.

Las funciones comerciales y costos de circulación sólo se hallan autonomizadas en el caso del capital comercial. La parte del capital industrial orientada hacia la circulación no sólo existe en su vida permanente como capital mercantil y capital dinerario, sino también en la oficina además del taller. Pero se autonomiza para el capital comercial. Para éste, la oficina constituye su único taller. La parte del capital empleada en la forma de costos de circulación aparece como mucho mayor en el caso del comerciante mayorista que en el del industrial, porque además de las oficinas propias vinculadas con todo taller industrial, la parte del capital que debería ser empleada de este modo por toda la clase de los capitalistas industriales se halla concentrada en manos de algunos comerciantes en particular, quienes, tal como se ocupan de la prosecución de las funciones de circulación, se ocupan asimismo de la prosecución consiguiente de los costos de circulación. Al capital industrial, los costos de circulación le resultan gastos varios, y lo son para él. Para el comerciante resultan la fuente de su ganancia, la cual supuesta la tasa general de ganancia se halla en proporción con la magnitud de dichos costos. Por ello, el desembolso que debe efectuarse en estos costos de circulación es una inversión productiva para el capital comercial. Y en consecuencia, para él también es directamente productivo el trabajo comercial que compra.

3.1.3 Teoría de la demanda agregada de Keynes

La demanda agregada:

Keynes analizó la demanda agregada a partir del estudio de los cuatro componentes del producto nacional: 1. Los gastos del consumo privado. 2. La demanda de inversión. 3. Las compras de bienes y servicios por parte del Estado. 4. Las exportaciones netas.

El consumo privado es importante ya que es la base del proceso multiplicador de la política económica y del que hablaremos en los próximos capítulos. La demanda de inversión es fundamental debido a que Keynes la utiliza para justificar la inestabilidad de la economía de mercado. Keynes sostenía que el gasto en bienes de capital dependía de las expectativas de los empresarios, cuando la economía entraba en declive las expectativas empresariales se volvían pesimistas recortando la inversión y agravando la recesión. El gasto del Estado juega un papel clave en la economía keynesiana como remedio a la inestabilidad económica. Si una disminución de la inversión hubiera sido la causa principal de la depresión, sería irreal esperar que el restablecimiento de la inversión privada pudiera sacar a la economía de la depresión, ya que la expectativas de los empresarios serían muy pesimistas. Más bien era tarea del Estado proporcionar una solución mediante el incremento del componente de la demanda agregada, directamente bajo su control. Es decir, era deseable que el Estado aumentara su gasto para compensar el descenso en la inversión privada y, de este modo, mantener el nivel global de demanda en la economía. Así, el gasto en infraestructuras del Estado puede ser utilizado para compensar las fluctuaciones de la demanda de inversión privada, jugando un papel estabilizador de la demanda agregada.

LA TEORÍA DEL EMPLEO DE KEYNES

El propósito de este tema es analizar cómo se pueden representar el gasto agregado (o demanda agregada) y la producción agregada (u oferta agregada), establecer por qué puede existir equilibrio sin pleno empleo, e identificar el proceso del multiplicador.

TEORÍA DEL EMPLEO DE KEYNES

El objetivo de la teoría del empleo de Keynes es ofrecer una solución para los períodos de desempleo excesivo (recesión). Esta solución está ligada a la idea de que el empleo

depende de lo que las empresas necesitan producir, y su nivel de producción, a su vez, depende de lo que piensan comprar los ciudadanos y las empresas: esto es lo que Keynes denomina gasto agregado.

Durante la gran depresión, la gente temía gastar. Las empresas eran reticentes a emplear trabajadores porque no esperaban ningún aumento en las ventas, especialmente en los sectores dominantes de la economía, como el del automóvil.

GASTO AGREGADO O DEMANDA AGREGADA

El gasto agregado (en la opinión de Keynes) es la clave de la actividad económica, es decir, lo que las familias, los negocios y el gobierno piensan comprar determina lo que las empresas acabarán produciendo. En la primera etapa del análisis, un modelo simplificado excluye al gobierno, supone que no existe un sector extranjero, y que el nivel de renta o ingreso real (y no los precios) es el determinante principal del gasto agregado.

Cuando una familia considera la compra de un automóvil o la instalación de nuevos electrodomésticos en casa, la decisión se toma tras reflexionar mucho tiempo, teniendo en cuenta la situación a largo plazo de la familia. Tales compras son los componentes principales del gasto agregado, aparte de las compras corrientes de alimentos, ropa, etc.

COMPONENTES DEL GASTO AGREGADO

El gasto agregado (GA) es la suma de lo que las familias planean comprar (o consumo C) y lo que las empresas planean comprar como capital (o inversión I): $GA=C+I$

Más adelante, el modelo también incluirá las compras del gobierno (G).

Se deben incluir en el gasto agregado toda clase de compras: extranjeras y domésticas, públicas y privadas. Por ejemplo, un elemento importante sería cuántas computadoras estadounidenses van a comprar los

extranjeros el año que viene. Sin embargo, las compras gubernamentales y extranjeras se ven afectadas también por factores distintos a las condiciones económicas puramente domésticas.

CONSUMO

El consumo es lo que desean o planean comprar las personas (o las familias). Su capacidad de consumo depende totalmente de su renta o ingreso. La renta que no se consume se guarda para un futuro consumo: es el ahorro.

Lo interesante no es el consumo físico, como por ejemplo el uso de un automóvil, sino la pauta temporal de compras. Si los miembros de una familia necesitan conducir para ir al trabajo, tendrán que tener un automóvil, sea nuevo o muy viejo. La compra de un automóvil se puede posponer. El motivo por el que una familia compra un automóvil ahora es de gran interés para los economistas: ese tipo de compra es consumo.

DETERMINANTES

DEL

CONSUMO

El determinante principal del consumo es la voluntad o tendencia a utilizar la renta real para adquirir bienes y servicios. Así, el consumo y la renta están directamente relacionados. Otros determinantes del consumo son el nivel de precios, la riqueza, la cantidad de bienes duraderos, el grado de endeudamiento y las expectativas que se tengan sobre el futuro.

El modo en que una familia ve sus ingresos es lo que le permite estar segura de que podrá hacer frente a los pagos necesarios o de que puede permitirse utilizar sus ahorros para comprar un automóvil. Si no confía en el nivel actual y futuro de sus ingresos, puede que decida seguir con el mismo automóvil otro año más.

ESTABILIDAD

DEL

CONSUMO

La pauta del consumo tiende a ser bastante estable. El consumo experimenta

desplazamientos hacia arriba con el tiempo, pero la proporción de ingresos dedicada al consumo sigue siendo aproximadamente la misma.

Las estadísticas demuestran que el consumo, o sea, las compras de las familias, es el componente más estable del gasto agregado.

LA PROPENSIÓN MEDIA A CONSUMIR (o AL CONSUMO)

La voluntad de utilizar una proporción de los ingresos (Y) para el consumo (C) se conoce como Propensión Media a Consumir (o al consumo) (PMeC): $PMeC=C/Y$. Cuando los ingresos aumentan, la propensión media a consumir disminuye. Un ejemplo de ello es el hecho de que las personas adineradas consumen una proporción menor de sus ingresos que los individuos más pobres, que pueden verse obligados a recibir dinero de otros.

Si los ingresos de una familia son 50.000 \$ al año y esa familia gasta 45.000 \$, la Propensión Media a Consumir es $PMeC = 45.000/50.000 = 0,9$ o 90%.

LA PROPENSIÓN MARGINAL AL CONSUMO

La propensión marginal al consumo (PMaC) es la proporción de consumo adicional (dC) que tiene lugar por un aumento de ingresos (dY):

$$PMaC=dC/dY$$

La PMaC es la pendiente de la línea de consumo. Es constante, reflejando una pauta estable de consumo en nuestra sociedad.

Si los ingresos de una familia aumentan en 1.000 \$ y la familia decide comprar otra televisión que cuesta 600 \$ con los ingresos extra, la propensión marginal al consumo es $PMaC = 600/1000 = 0,6$ o 60%.

AHORRO

El ahorro es lo que queda de los ingresos después de descontar el consumo. El determinante principal del ahorro es el nivel de renta real. Cuanto más altos sean los ingresos, mayor será la capacidad y el deseo de ahorrar.

El ahorro permite consumir en el futuro. En la sociedad actual, una gran parte del ahorro es institucional. Por ejemplo, las cotizaciones a la Seguridad Social y las deducciones de los planes de pensiones son una forma de ahorro. Las empresas también ahorran cuando reservan fondos para reponer sus bienes de capital (depreciación acumulada).

PROPENSIÓN MEDIA A AHORRAR (o AL AHORRO)

La disposición de las personas a ahorrar (S) una parte de sus ingresos se denomina propensión media a ahorrar (PMeS): $PMeS = S/Y$.

Si una familia gana 50.000 \$ y ahorra 5.000 \$ al año, la propensión media a ahorrar es $PMeS = 5.000/50.000 = 0,1$ o 10%.

PROPENSIÓN MARGINAL AL AHORRO

La propensión marginal al ahorro (PMaS) es la proporción de dinero adicional que se ahorra (dS) de los ingresos suplementarios (dY): $PMaS = dS/dY$.

Si representamos la función del ahorro como una recta $S = -a + (1-b)Y$, la pendiente (1-b) representa la PMaS (observe que b sigue representando la PMaC). Como los ingresos solamente pueden gastarse o ahorrarse, la suma de las propensiones marginales a consumir y ahorrar es 1: $PMaC + PMaS = 1$.

Si una familia recibe un aumento de ingresos de 1.000 \$ y decide ahorrar 400 \$ de ese aumento, la propensión marginal al ahorro es $PMaS = 400/1.000 = 0,4$ o 40%.

DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN

La inversión está determinada por la tasa de rendimiento de distintos proyectos factibles y por el coste de los préstamos (o tipo de interés). La pauta de la tasa de rendimiento revela la demanda de inversión (también conocida como eficacia marginal de la inversión): es inversamente proporcional a los tipos de interés. El coste de un préstamo o tipo de interés se determina en el mercado de valores y es resultado de la política monetaria.

La mayoría de las empresas elaboran sus planes de inversión en curso con ayuda de planes a largo plazo y del cálculo de un presupuesto de capital. Los pronósticos de ventas son los determinantes principales de estos cálculos, es decir que un aumento en las ventas puede generar la necesidad de invertir en bienes de capital para poder responder a la nueva demanda.

INESTABILIDAD

DE

LA

INVERSIÓN

Además de la tasa de rendimiento, la demanda de inversión está determinada por el estado de la tecnología, el mantenimiento y el nivel del capital existente, así como las expectativas de futuras ventas. Algunos de estos factores son muy inestables, como los nuevos inventos e innovaciones y los cambios en las expectativas sobre futuras ventas. Por eso no es práctico diseñar un modelo de inversión que incluya esos factores. Es suficiente utilizar la demanda de inversión y el tipo de interés.

Históricamente, el componente de la inversión en el gasto agregado y el producto nacional bruto ha sido el más errático. En períodos de desaceleración económica, suele ser negativo, pero vuelve a crecer tan pronto mejoran las expectativas de ventas futuras.

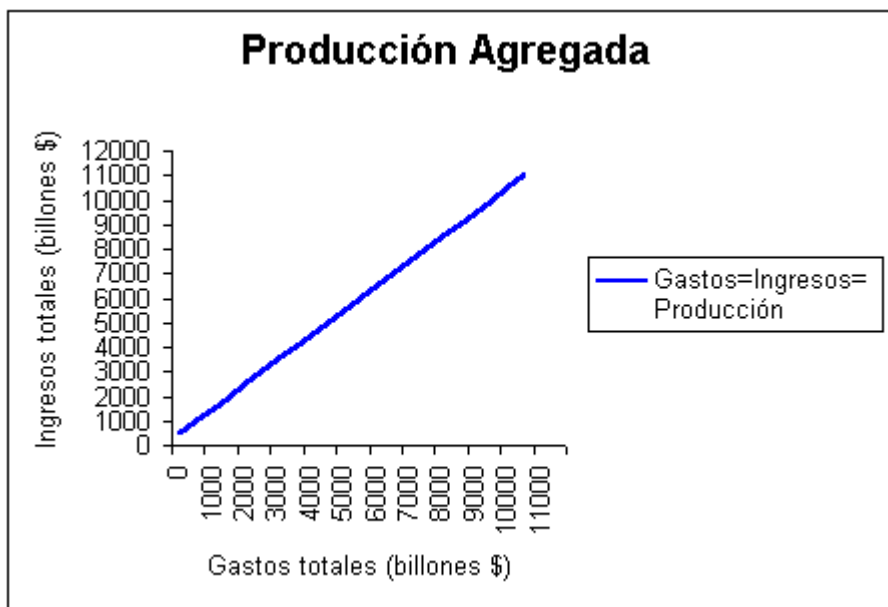
PRODUCCIÓN

AGREGADA

Recuérdese que el PNB también es la suma del ingreso nacional (o sea, el ingreso que reciben quienes aportaron recursos a las empresas), los impuestos indirectos y la depreciación (asignación por el desgaste de los bienes de capital utilizados). Si

descontamos la depreciación obtenemos el PNN, o sea, el producto nacional neto, que en el modelo keynesiano se puede representar gráficamente como una diagonal.

Gráfico G-mac8.1



La producción agregada está muy relacionada con la renta nacional: de hecho, si no hubiera gobierno sería casi idéntica, ya que no tomaríamos en cuenta los impuestos indirectos a las empresas.

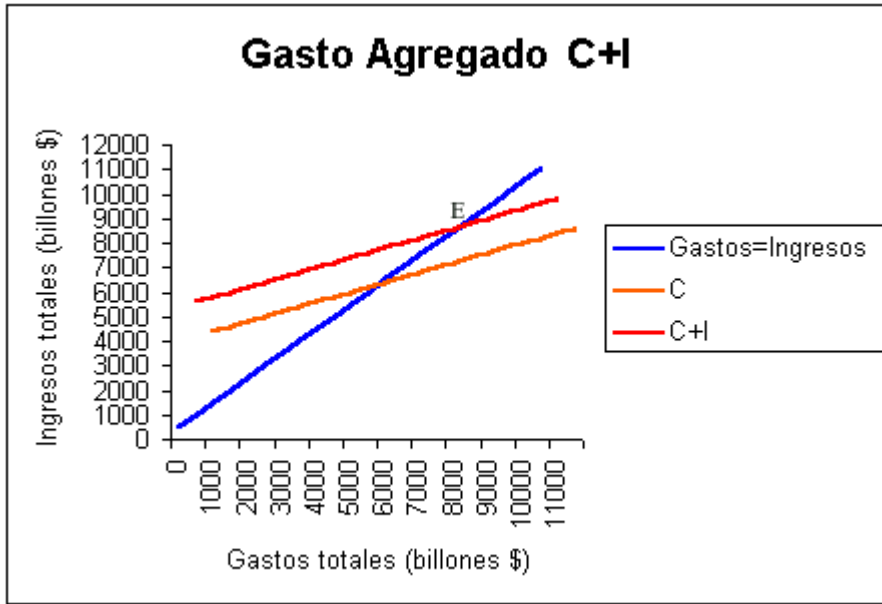
EQUILIBRIO

DE

KEYNES

El equilibrio se produce donde el gasto agregado (GA) es igual a la producción real agregada (PNN): $GA = PNN$, es decir, cuando la demanda agregada es igual a la oferta agregada. Si las empresas producen más, se verán forzadas a reducir la producción debido a exceso de existencias. Si producen menos, tendrán que aumentar la producción porque sus existencias se agotarán. El equilibrio puede darse por debajo del nivel de producción con pleno empleo.

Gráfico G-mac8.2



Los negocios ajustan su producción a las ventas haciendo inventario de sus existencias. Si las existencias son insuficientes, aumentan la producción. Si las existencias son excesivas, la producción se reduce.

FILTRACIONES

El ahorro se puede ver como una filtración de fondos que salen del modelo de flujo circular. (Los impuestos y las importaciones son también una forma de filtración).

Si se ve la economía como un flujo circular de fondos similar a un motor en el que los fondos son el combustible, una pérdida de fondos debido al ahorro causaría una desaceleración de la economía del mismo modo que una pérdida de combustible afectaría al motor.

INYECCIÓN

La inversión se puede ver como una forma de inyección de fondos en el modelo de flujo circular (las exportaciones también serían una inyección). En general, puede verse que las inyecciones compensan las filtraciones y que para que haya equilibrio, lo que se requiere es

que la suma de las filtraciones de cualquier origen sea equivalente a las inyecciones de cualquier origen.

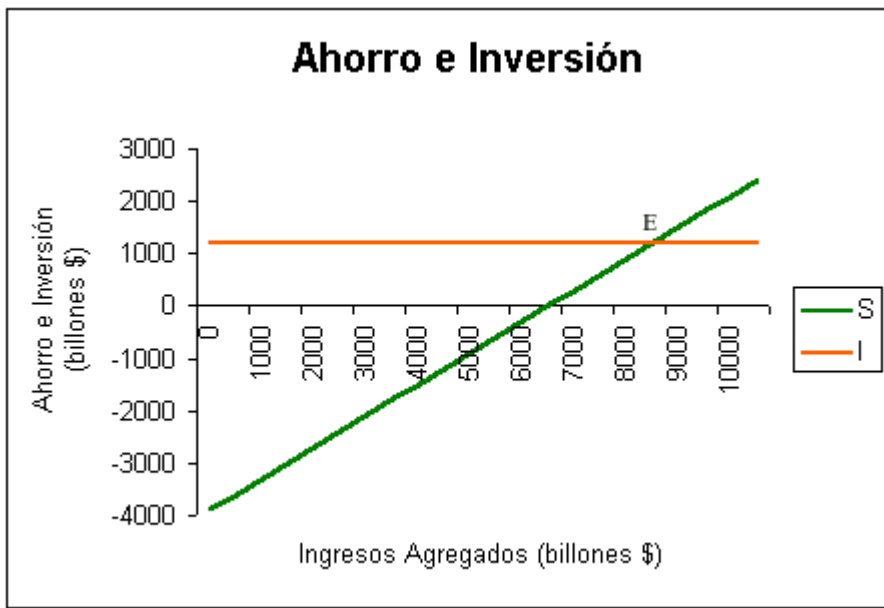
En la comparación entre el flujo circular de dinero y el motor, una nueva entrada de fondos acelera la economía al igual que una inyección adicional de combustible acelera el motor.

EQUILIBRIO

INYECCIÓN-FILTRACIÓN

El equilibrio en el gráfico de inyección-filtración se encuentra en el punto en que el ahorro es igual a la inversión: $S = I$. Si las empresas producen más, tendrá lugar un ahorro involuntario en forma de acumulación de existencias. Si las empresas produjeran menos, se daría un derroche en forma de agotamiento de existencias.

Gráfico G-mac8.3



Muchos automóviles modernos están equipados con dispositivos para la recirculación del vapor que devuelven al motor el combustible evaporado en el depósito y en el carburador, minimizando la pérdida de energía. Este proceso es similar al modelo circular de flujo del dinero.

EFECTO

MULTIPLICADOR

El efecto multiplicador M procede del hecho de que un cambio positivo en el gasto previsto por las familias o las empresas requerirá un cambio en la producción que creará nuevos puestos de trabajo. Esto dará lugar a nuevos ingresos que, a su vez, causarán de nuevo un incremento en la demanda agregada. Las fases sucesivas se suman, por lo que un pequeño cambio en la demanda agregada (dDA) causa un cambio múltiple (M) en el Producto Nacional Neto ($dPNN$) $M=dPNN/dDA$.

¡Piense por cuántas manos ha pasado el dinero que tiene en su billetera! Un pago por una compra adicional no acabará ahí, sino que creará ingresos para varias personas sucesivamente. Cada persona, en este proceso, decidirá qué hacer con este ingreso, de acuerdo con su propia propensión marginal al consumo o al ahorro. Ése es el efecto multiplicador.

MULTIPLICADOR

El valor del multiplicador es igual al inverso de la propensión marginal a ahorrar o $M = 1/PMaS = 1/(1-PMaC)$.

Si la propensión marginal a ahorrar es 0,4, el multiplicador es $M = 1/PMaS = 1/0,4 = 2,5$.

MULTIPLICADOR

COMPLEJO

Estimaciones empíricas del multiplicador, cuando se incluye el resto de formas de filtración, como los impuestos y las exportaciones, además del ahorro, arrojan un valor cercano a 2 para el multiplicador complejo de la economía americana.

Todas las formas de uso del dinero, con excepción del gasto, reducen el multiplicador. Los impuestos y la importación son dos de estas formas.

PARADOJA DE LA FRUGALIDAD

Si una sociedad procura ahorrar más, su gasto agregado disminuirá, haciendo que el equilibrio y la producción reales disminuyan también. Puesto que la producción y la renta reales se han reducido, la sociedad no podrá ahorrar más: ahorrará la misma cantidad o incluso menos que antes.

La gran depresión es un claro y deplorable ejemplo de la paradoja del ahorro. La gente intentó ahorrar más porque estaba asustada, pero su misma reticencia a gastar provocó la disminución de ingresos, pues afectó al sistema productivo ante la falta de demanda efectiva.

BRECHA

RECESIONARIA

La cantidad por la cual el gasto agregado cae por debajo del nivel de pleno empleo se llama brecha recesional. Es el incremento que debe tener el gasto agregado para alcanzar el pleno empleo.

En Estados Unidos, la administración calcula el PNB potencial o renta de pleno empleo, que se presenta en el informe económico del presidente.

BRECHA

INFLACIONARIA

La cantidad en la que el gasto agregado excede el nivel de pleno empleo se denomina diferencia inflacionaria porque tal exceso de demanda solamente puede causar inflación, ya que los negocios producen al máximo de su capacidad.

La teoría Keynesiana regula el nivel de la demanda agregada mediante el uso de políticas monetarias y fiscales.

Destinar gasto del gobierno a obras públicas aliviaría el desempleo. (Política fiscal expansionista)

*Estimularían la producción y el empleo.

El Modelo Keynesiano simple: Condiciones para la producción de equilibrio.

Una noción central del modelo es que para que un nivel de producción sea un nivel de equilibrio es necesario que la producción sea igual a la demanda agregada. Se puede expresar como

$$Y = E$$

Donde Y= Producción total y E= demanda agregada o los gastos deseados de producción

El problema del desempleo

*Desarrolló en los años 30's. Depresión mundial

*Tasa de desempleo aumentó al 25.2%

*El PNB real cayó entre 1929 y 1933. 1939

La demanda (E) consiste en tres componentes:

El consumo familiar (C)

La demanda de inversión deseada de las empresas (I)

La demanda del sector público de bienes y servicios (G)

Por lo tanto tenemos

$$Y = E = C + I + G$$

Todas las variables son reales y todos los cambios son cambios en términos reales.

Si el producto nacional Y también mide el ingreso nacional, podemos escribir.

$$Y = C + S + T$$

Donde C=Consumo

S= Ahorro

T= Impuestos

Además sabemos que Y es el producto nacional lo cual podemos escribirlo así

$$Y = C + I + G$$

Debido a que, según, en equilibrio Y debe igualar a (C+I+G) y según Y se define como (C+S+T) en equilibrio:

$$C + S + T = Y = C + I + G$$

Que equivale a $S+T=I+G$

De forma similar tenemos las ecuaciones

$$C+I_r+G=Y=C+I+G$$

Cancelando términos tenemos

$$I_r=I$$

Entonces hay tres formas equivalentes para indicar la condición del modelo:

$$Y=C+I+G$$

$$S+T=I+G$$

$$I_r=I$$

Los componentes de la demanda agregada.

*Consumo

*Inversión

*Gasto Público e Impuestos

*Consumo

Este componente es el más grande de la demanda agregada ya que comprende del 60 al 70 por ciento del PNB.

Keynes creía que el nivel de gasto de consumo era una función estable del ingreso disponible, en el que el ingreso disponible (Y_d) de nuestro modelo simple es el ingreso nacional menos los pagos netos de impuestos ($Y_d = Y - T$).

La inversión también era una variable fundamental del sistema keynesiano. Los cambios en los gastos en inversión deseados de las empresas eran uno de los factores principales que Keynes consideró responsables de los cambios en el ingreso.

Keynes creía que el consumo era una función estable del ingreso disponible. Implicaba que en ausencia de otros factores que hacían que variara el ingreso, los gastos de consumo no serían una fuente independiente importante de variabilidad en el ingreso.

Gasto Público e Impuestos

El gasto público (G) es el segundo elemento de los gastos autónomos. Se supone que el gasto público está controlado por el encargado de formular la política y, por consiguiente, no depende directamente del nivel del ingreso

CAMBIOS EN EL INGRESO DE EQUILIBRIO

Resolvemos el cambio de ingreso de equilibrio de la siguiente manera

$$\Delta Y = (1/1-b) \Delta I$$

$$\Delta Y / \Delta I = (1/1-b)$$

El cambio de una unidad de inversión produce en el ingreso $1/(1-b)$ unidades.

Una manera de explicar este cambio es como cuando arrojas una piedra al agua. Es decir este efecto es consecuencia de anteriores ahorros que se van elevando. Al subir las ganancias también aumentan los impuestos tal que se debe mejorar la producción y la demanda agregada. Se puede ver también de la manera: $S+T=I+G$ Como S y T son fijos, entonces, S debe aumentar la cantidad del incremento de I. El ingreso debe aumentar para generar un nuevo ahorro igual a la inversión. Tal que $\Delta Y / \Delta I = 1/1-b = 1/PCM$ Un aumento de inversión autónoma de I_0 a I_1 desplaza hacia arriba la demanda de función agregada.

En la expresión en la función, podemos ver que el efecto de un aumento de impuestos esta en dirección opuesta a los de las alzas en el gasto publico o la inversión. Un aumento de impuestos disminuye el nivel de ingreso disponible ($Y - T$) en cualquier nivel de ingreso nacional(Y). Esto desplaza hacia abajo la función de demanda agregada($-b \Delta T$) es decir solo un fracción (b) del aumento de impuestos. Esto se debe a que un determinado del ingreso, el aumento de un dólar en los impuestos reduce un dólar en lo disponible.

En resumen un aumento en la demanda de nuestras exportaciones tiene un efecto expansionista en el ingreso de equilibrio. Un incremento autónomo en las importaciones tiene un efecto contractivo en el ingreso de equilibrio.

Ahí podemos apreciar que mientras mas alto sea v menor será el multiplicador. Enfocándonos al segundo término de la ecuación. $\Delta Y / \Delta X = 1/(1-b+v)$ Un aumento en la

demanda de las exportaciones es un aumento en la demanda agregada de producción fabricada en el país. Una manera de examinar los efectos de considerar el comercio exterior en el modelo , omitiendo los impuestos es: $Y = ((1/(1-b))(a+I+G)$
 En ambas ecuaciones el ingreso de equilibrio se expresa como el producto de dos términos, el multiplicador y el nivel de gastos. El modelo se modifica al añadir importaciones y exportaciones, por ejemplo si $b=0.6$ y $v = 0.3$

Ingreso de Equilibrio

Exportaciones e Importaciones

La condición para la producción de equilibrio para la economía abierta es:

$$Y - E - C + I + G + X - Z$$

Donde:

X son las exportaciones

Z las importaciones.

$$Z = u + vY, u > 0 \wedge 0 < v < 1$$

N representa el componente autónomo de las importaciones y v es la propensión marginal a importar.

3.1.4 Teoría del Patrón de Acumulación, Rasgos Neoliberales, Valenzuela Feijoo

La acumulación es el proceso mediante el cual la plusvalía se transforma en capital. La producción capitalista, a su vez, es producción de plusvalía. Ambos procesos -producción y acumulación- están obviamente concatenados. Si la producción se realiza en gran escala y en los sectores más rentables (lo que supone capacidad de acumulación), la plusvalía producida y apropiada será alta.

Favorece al capital comercial:

En el espacio de la circulación la situación es más favorable al modelo. El gran capital comercial, en especial el dedicado al negocio de las importaciones, constituye una de las fracciones burguesas más beneficiadas por el estilo. Y esto en grado tal, que es común

observar que antiguos capitalistas industriales cambian el giro de sus actividades y se dedican a las operaciones propias del comercio exterior. La otra y muy decisiva fracción impulsora del modelo es la de los capitalistas dinerarios. Y son las condiciones estructurales del modelo las que llevan a privilegiar el espacio circulatorio.

Inversión Privada Extranjera reproduce la condición primario exportadora:

El mercado no discrimina, es “objetivo” y aplica “idéntico” rasero a todos los que a él concurren. Dicho enunciado hace abstracción de las diferentes condiciones de producción con que funcionan las diversas empresas que a él concurren y las mide con el mismo rasero.

La igualdad (como en el derecho) al ser aplicada a entes desiguales, es por lo tanto aparente y solo lleva a profundizar las diferencias. Ya que las leyes del mercado operan de modo espontáneo, discrimina a favor de los más fuertes, en este caso el capital foráneo.

Además la apertura drástica (plazos cortos), o indiscriminada o no selectiva, provoca 1) desmantelamiento industrial, 2) crecimiento de las importaciones y muy pocas exportaciones, 3) un agudo déficit comercial externo y proclividad a la inversión extranjera directa, y 4) un sesgo a favor de una canasta de exportaciones con un alto contenido primario o tradicional; y por lo mismo de escaso potencial dinámico.

Entonces se da un sesgo a favor de las importaciones y en contra de la inversión extranjera directa. Y si esta arriba lo hará a partir de condiciones de costos muy favorables, usualmente ligados a la explotación de recursos naturales. Es decir, también se tiende a reproducir el patrón de inversión extranjera predominante en el esquema primario-exportador.

Por lo que el proceso de liberalización fondomonetarista genera un sesgo a favor de: a) un estilo de crecimiento centrado en la dinámica exportadora; b) exportaciones principalmente de tipo primario o semimanufacturero; y c) un creciente papel del capital extranjero.

El esquema de crecimiento implícito resulta bastante parecido a los que tipificaron al viejo modelo primario-exportador.

La inversión privada extranjera opera como variable exógena y autónoma. Si el tamaño del país no es grande o sus recursos naturales atractivos, difícilmente funcionara con un alto dinamismo. Además si el país avanza a una apertura externa amplia e indiscriminada el capital extranjero preferirá aprovechar el mercado nacional por la vía comercial: exportando desde la matriz o filiales aledañas. Opta por la inversión sólo si tal mecanismo peligra, como por la amenaza de un competidor o de medidas adoptadas para restringir dicho mercado a los productores nacionales.

Renta Diferencial Extractivista:

Respecto a los países más industrializados el diferencial de productividades de América Latina es muy alto y sólo puede compensarse por la vía de salarios muy bajos o de recursos naturales excepcionales (renta diferencial). El problema que se encierra en tal situación radica en el tipo de especialización internacional al que puede conducir una visión estática y aperturista de la política económica: Si el país acepta el veredicto del actual sistema de precios “liberado”, se verá obligado a especializarse en ramas tradicionales, poco dinámicas y que en el polo desarrollado han sido desechadas por la ola del progreso.

El problema es que a nivel macroeconómico la plusvalía producida constituye el límite de la plusvalía apropiada, y si la primera es inestable o se reproduce a bajos ritmos, más tarde o temprano arrastra a la segunda. La contradicción de largo plazo es: la voracidad y dinamismo con que funciona el momento de apropiación de la plusvalía, para nada se condice con la forma en que funciona y se expande el momento de producción de plusvalía.

El esquema se trata de una lógica subsumida a la de los grandes conglomerados transnacionales, en donde la cabeza y hegemonía es la oligarquía financiera.

Los grandes excluidos del esquema son, por mencionar los más importantes, la burguesía industrial manufacturera y el proletariado industrial.

3.1.5 PATRONES DE ACUMULACIÓN, ISI (CEPAL) y NL, rasgos comunes del Patrón Neoliberal y el Primario Exportador, Aníbal Pinto

Situaremos las distintas fases con relación a factores que consideramos medulares, los cuales guiarán nuestra exposición. Estos son: a) El sector clave; b) La fuente del dinamismo económico; c) La contradicción estructural fundamental [Pinto, 1973].

En el plano más económico, este marco estructural se puede ordenar con cargo a la categoría “patrón de acumulación”. En el período de análisis que se ha elegido, encontramos la vigencia de dos patrones de acumulación: el denominado “industrialización basada en la sustitución de importaciones” (ISI) y el neoliberal (NL). Se trata de ordenamientos estructurales bastante diferentes. Dada su importancia, en este capítulo pasamos a examinar los rasgos básicos de tales patrones o modelos de desarrollo. Asimismo, recordaremos muy brevemente lo medular del patrón previo a la ISI: el patrón “primario-exportador. Esto, para mejor situar la emergencia y razón de ser de la industrialización sustitutiva. *Asimismo, porque el patrón neoliberal, en algún grado, muestra ciertas semejanzas con el primario-exportador.*

3.1 Breve esbozo del Modelo Primario Exportador.

Para bien entender el contexto del surgimiento del patrón ISI, antes revisaremos brevemente el contenido esencial de su predecesor: el Modelo Primario Exportador (MPE). La periodización de CEPAL sugiere que aquella fase se extendió en América Latina desde aproximadamente la segunda mitad del siglo XIX hasta la gran crisis de los años 1929-1933.

La fuente principal del dinamismo se sustenta en la demanda exterior de productos primarios, i.e. la tasa de crecimiento de la economía estará en función de una variable determinada exógenamente: las exportaciones. Dicha demanda dinamizará al sector exportador de esos bienes, el cual se convertirá en el sector clave.

Desde el punto de vista de la capacidad productiva, la irradiación del sector exportador sobre el resto del sistema es pequeña. No obstante, se desarrolla una economía urbana comercial e industrial en cuyo marco se fueron estableciendo ciertas industrias “ligeras”, v. gr. tejidos, calzado, vestido y muebles. Caracterizadas en general por presentar bajos niveles de productividad.

El sector exportador, al contrario, opera con una elevada productividad. Aunque, en muchos casos, la productividad elevada obedece más a una explotación más intensiva de recursos naturales y fuerza de trabajo que a absorción de progreso técnico -entendida como asimilación de instrumentos y procesos productivos más eficaces. Como sea, el punto a remarcar es que los aumentos visibles de la productividad no solo se concentraron en el sector exportador y actividades conexas, si no que por diversas razones, no consiguieron irradiarse hacia el resto del sistema, dejándolo más o menos intacto. Manteniéndose así la estructura dual típica de las economías latinoamericanas.

Por otro lado, la concentración del progreso técnico y de sus frutos, tiene su contrapartida en la distribución desigual de la renta. En efecto, dada la concentración de la propiedad de los recursos naturales, capital y la abundante mano de obra, el ingreso generado tenía que repartirse muy desigualmente.

Con estos rasgos, emerge la contradicción estructural básica del modelo: la disociación entre la estructura de producción y la estructura de demanda. La primera, dominada por el sector primario, es muy poco diversificada: es “mono-productora”. La segunda, debido al incremento del ingreso y de su concentración en pocas manos, es muy diversificada. La contradicción se resuelve por la vía de las importaciones, financiadas con los ingresos de las exportaciones de productos primarios.

En este marco, para que entre en crisis el patrón, basta solo una situación de desequilibrio externo duradero que rompa con el ajuste entre estructura de demanda y estructura de producción internas.

El desajuste externo duradero se encuentra durante el periodo 1914-1945, cuando: “... las economías latinoamericanas fueron sacudidas por crisis sucesivas en el transcurso de veinte años de guerra, de depresión o de ambas. Mientras tanto, la prolongada crisis de los años treinta puede considerarse como el punto crítico de ruptura del funcionamiento del modelo primario-exportador” [Tavares, 1980; 30].

En efecto, las contracciones del comercio internacional, se tradujeron en reducciones severas de los ingresos por exportaciones de productos primarios, lo que tuvo su

contrapartida en la reducción de la capacidad para importar, con el consiguiente impacto deprimente sobre la tasa de crecimiento del producto.

Con base en los rasgos enumerados, nuevamente irrumpe la contradicción fundamental básica de esta sub-etapa: la estructura productiva se diversifica “hacia adentro” pero no “hacia afuera”, pues se preserva el perfil tradicional y primario de las exportaciones. Es inminente la tendencia abierta al desequilibrio externo.

Mientras la expansión del ingreso interno y los reclamos directos de la “industrialización sustitutiva” presionan sobre la capacidad para importar, esta se halla constreñida por la naturaleza y comportamiento de la base primario exportadora.

Valga agregar, no es propósito del presente trabajo desplegar de manera minuciosa las características y dinámicas de ambos patrones, de los cuales existe una vasta literatura. Solo nos limitamos a una enumeración de los rasgos sobresalientes de cada etapa, los cuales nos servirán para situar en perspectiva el fenómeno que estamos estudiando y perfeccionar nuestra investigación

3.1.6 Patrones de Reproducción del Capital, Jaime Osorio

En América Latina

En situaciones históricas específicas nos encontraremos por lo general que existen *articulaciones*, en donde se produce la convivencia de un patrón de reproducción subordinado junto a un nuevo patrón que se convierte en el dinamizador del proceso de reproducción del capital en su conjunto. También será necesario introducir al análisis la noción de *transición*: momentos en donde un patrón no termina de subordinarse y el que emerge no termina de dominar con claridad.

En general, se puede observar que el patrón primario-exportador atraviesa la reproducción del capital en la región, desde el siglo XIX a lo que va recorrido del siglo XXI. En la primera etapa como patrón dominante. Con posterioridad, subordinado a los nuevos patrones existentes, readecuándose a las nuevas condiciones. Así ocurre en México, que sigue exportando plata, petróleo u hortalizas, en plena marcha del patrón exportador de

especialización productiva, con automóviles, televisores, motores de combustión interna, etcétera. O en Chile, que junto a la pulpa de madera, harina de pescado, uvas y otras frutas y maderas, mantiene la exportación de cobre. En una simple enumeración de los patrones ejes de la reproducción de capital que ha recorrido la región a partir de su etapa de independencia, podemos observar el siguiente cuadro:

Cada uno de estos patrones (y sus subdivisiones) tiene su lógica interna de reproducción. Sin embargo, debe considerarse que ellos forman parte de un movimiento más general, el del sistema mundial capitalista, por lo que su análisis debe integrarse a los procesos que marcan el curso de dicho sistema, de las etapas que va cursando y de la lógica que rige cada una de sus periodizaciones.

Lo particular del análisis no debe ir separado entonces de los procesos generales de los cuales forma parte. Esto implica asumir las características que presenta el proceso mundial de acumulación de capitales y la forma heterogénea que de ella se deriva en cuanto a la generación de centros, semiperiferias y periferias, o de centros imperialistas y regiones y naciones dependientes, y los movimientos y relaciones que en el proceso histórico se producen entre estas unidades interrelacionadas.

Patrón de Periodo reproducción que cubre

a) Patrón primario-exportador

b) Etapa de transición

c) Patrón industrial

–Patrón internalizado y autónomo

–Patrón industrial diversificado

d) Etapa de transición

e) Patrón exportador de especialización productiva

El sistema mundial capitalista establece en su curso diversas divisiones internacionales del trabajo, en donde alcanza sentido el papel fundamental que juega América Latina como

región productora de metales preciosos, materias primas y alimentos desde la etapa colonial hasta la etapa del patrón primarioexportador. La crisis de este patrón, la etapa de tránsito que se genera y la posterior conformación del patrón industrial en América Latina tiene lógicas internas, pero ellas se articulan con las crisis del mercado mundial derivadas de la larga etapa que va de la primera guerra, la crisis de 1929 y la segunda guerra. En fin, el actual patrón exportador de especialización productiva alcanza sentido en el cuadro de modificaciones profundas en las comunicaciones, abaratamientos de los transportes y un nuevo estadio del capital financiero, todo lo cual ha propiciado integraciones del mercado mundial más intensas, así como nuevas posibilidades de segmentación de los procesos productivos, de relocalización de industrias y servicios y una elevada movilidad del capital, procesos que en la literatura en boga ha sido sintetizados bajo la noción de globalización. Pero si el seguimiento de los cambios en la división internacional del trabajo privilegia la mirada sobre los cambios en la organización de la producción capitalista concebida como producción o fábrica mundial de valores de uso, ello debe complementarse con el análisis de la producción de valor y con *los movimientos de apropiación-expropiación que el sistema mundial capitalista genera*, asuntos que presentan particularidades en su realización en momentos históricos diversos. Un problema teórico y metodológico de la mayor importancia es desentrañar los elementos que hacen posible que los cambios en los centros imperiales propicien cambios en las economías dependientes, o, dicho de otra manera, que “lo externo” se “internalice”, y cómo las modificaciones en el mundo dependiente repercuten en el mundo imperialista, o cómo “lo interno” (visto desde la periferia) se “externaliza”. Plantearse estos problemas evita mecanicismos, como suponer que bastaría conocer la dinámica de las economías imperialistas para entender lo que acontece en el conjunto del sistema mundial capitalista, o su contraparte, quedar reducido a los movimientos en las regiones dependientes y suponerles una autonomía absoluta.

Debe considerarse que si hablamos de un patrón que alcanza forma en diversas economías (por ejemplo, el patrón primario-exportador) ello nos habla de rasgos generales comunes. Sin embargo, *es necesario diferenciar las especificidades como tal patrón se desarrolla en las diversas formaciones económico-sociales*. El patrón primario-exportador, para seguir con el ejemplo, no tuvo las mismas características en Argentina que en Bolivia o en México. Los valores de uso producidos en unos y otros casos, sus implicaciones para

dinamizar o no manufacturas locales o el tipo de propiedad sobre los principales rubros de exportación (economías de enclave o de control nacional, para asumir la distinción en la materia que plantearon Cardoso y Faletto) y sus repercusiones en la estructura de clases y en el Estado, son elementos que permiten diferencias “nacionales” dentro de un mismo patrón de reproducción de capital. Ondas largas, patrón de reproducción y mundialización Hemos mencionado que una de las características de la noción patrón de reproducción del capital es su función mediadora entre las unidades de análisis y categorías más abstractas (modo de producción, sistema mundial capitalista), y las unidades y categorías menos abstractas (formación económico-social, coyuntura). En este apartado nos detendremos con mayor detalle en esta particularidad y buscaremos poner en evidencia los problemas que esa función y su integración con otras unidades y categorías abre al análisis.

Considerado el capitalismo como sistema mundial, éste presenta a lo menos cuatro ondas largas desde la etapa propiamente industrial a nuestros días, con sus consiguientes fases A (ascenso) y fase B (declinación) Onda larga Onda larga Onda larga Onda larga

Revolución 1a. Revolución 2a. Revolución 3a. Revolución Industrial tecnológica Estas ondas expresan ciclos en el movimiento de la tasa media de ganancia, de incremento y posterior descenso, en periodos que abarcan aproximadamente entre 50 a 60 años, la cual una vez recuperada permite masivas inversiones. El paso de una onda larga a otra implica evoluciones tecnológicas aplicadas a la producción que terminan reestructuraciones de los procesos de reproducción del capital en todas sus dimensiones. Así por ejemplo, la onda larga de la primera revolución tecnológica supuso la aplicación productiva de maquinaria con motor de vapor, la onda larga de la segunda, de motores de combustión interna y eléctricos, en tanto la onda larga de la tercera implicó el control de máquinas por medio de aparatos electrónicos.

No es difícil deducir de aquí que tales cambios en la reproducción del capital en el mundo central terminará provocando serias modificaciones en los procesos de reproducción del capital en las regiones semiperiféricas y dependientes, cuando no una nueva división internacional del trabajo (DIT). Al fin que estamos hablando de procesos que ocurren en regiones y economías que se encuentran interrelacionadas e integradas con otras regiones,

en tanto el capitalismo funciona de formas “nacionales”, pero también como sistema, un sistema mundial.

¿Qué tienen que ver estas “ondas largas” con los patrones de reproducción? En lo más inmediato, ellas expresan *ciclos de la tasa media de ganancia en el mundo central*, esto es, los ciclos de sus patrones de reproducción, proceso en donde intervienen elementos que rebasan a ese mundo y que se “internalizan” en las economías dependientes, por la expansión del mercado mundial (vía la integración de nuevas áreas, de manera extensiva, o de áreas ya integradas, pero de una mayor intensidad en su integración), apropiación de valores generados fuera de sus fronteras, etcétera. Las tendencias que conducen a la caída de la tasa de ganancia, a pesar de la presencia de elementos que la puedan contrarrestar, terminan imponiéndose en la reproducción capitalista en el centro y en el mercado mundial, provocando crisis y recesiones de larga duración.

En tanto partes nodales del sistema mundial capitalista, el ascenso de la tasa media de ganancia en las regiones centrales, o su declinación, desde la larga duración, propicia condiciones, sea para arrastrar o poner freno a los procesos de reproducción del capital en las regiones semiperiféricas y periféricas. *Las ondas largas, en definitiva, ponen en evidencia los ciclos de reproducción del capital en tanto sistema mundial capitalista*, esto es, como articulación de las particularidades de la reproducción del capital en el mundo central y en el mundo semiperiférico y periférico, pero *jerarquizado*, con un *mayor peso de los núcleos geográficos y económicos que funjen como ejes de la acumulación a nivel mundial*, los cuales se concentran en las economías centrales. Lo anterior no implica suponer que las regiones y naciones semiperiféricas y dependientes operarán como simples reflejos en su reproducción capitalista de lo que acontece en los centros del sistema. Pero su espacio de acción estará *en el largo plazo* delimitado por los movimientos de la reproducción considerada de manera sistémica, si bien en periodos cortos y coyunturales, parecieran sobrepasar tales delimitaciones.⁹⁹ Esto también es cierto incluso para casos de las propias economías centrales. Una fase depresiva puede implicar que algunas de tales economías presenten procesos de acumulación acelerados. A la luz de lo antes expuesto pueden observarse algunos asuntos relevantes si se superponen a la periodización de las ondas largas antes señaladas los patrones de reproducción del capital gestados en América

Latina. La primera onda larga abarca tanto los procesos de independencia en América Latina como las luchas intestinas que terminarán conformando estados nacionales, así como los primeros pasos de la integración de las naciones formalmente independientes al mercado mundial. Esta incipiente inserción, así como las debilidades de un proceso interno de acumulación propician campos de mayor autonomía entre los movimientos del ciclo en las economías centrales y América Latina. El patrón primario exportador que caracteriza esta etapa de la historia del capitalismo latinoamericano se extiende hasta finales del siglo XIX y algunas décadas del siglo XX, con lo cual se superpone al segundo ciclo que presentan las economías centrales. La fase descendente de este segundo ciclo (que culmina en 1893) coincide, en todo caso, con el periodo en donde el patrón primario exportador entrará en crisis en nuestra región. Aquí cabe subrayar que el sistema mundial capitalista presenta una clara división internacional del trabajo (DIT), en donde las economías centrales concentran sus esfuerzos en la producción industrial, en tanto, a lo menos América Latina se ha especializado en la producción de materias primas y alimentos. Esta primera DIT será la que entre en crisis con la propia crisis de la segunda y tercera onda larga en el mundo central y con la crisis del patrón primario exportador en América Latina. Una larga etapa de transición se inicia en la región, en donde se anuncia la emergencia de un nuevo patrón, el industrial, pero que no termina de imponerse, sino hasta el fin de la segunda guerra, que marca a su vez el fin de la fase descendente de la tercera onda larga (1940-1945). La larga etapa de prosperidad capitalista que se inicia en la economía estadounidense, y que posteriormente también se presenta en Europa occidental

El nivel general de las observaciones que siguen nos impide entrar en matices sobre las diferencias “nacionales”, las cuales es necesario considerar en un análisis más particular. Aquí simplemente pretendemos presentar hipótesis de investigación. Como en casos anteriores, tenemos como referentes a los países latinoamericanos de mayor desarrollo relativo, y Japón, tiene como correlato en América Latina el avance y consolidación del patrón industrial y su paso de una modalidad internalizada y autónoma (hasta mediados de los años cincuenta), a otra, diversificada y más integrada al capital extranjero (desde mediados de los cincuenta en adelante).

Esta subdivisión alude al papel significativo del Estado latinoamericano en el impulso a la industrialización y a sectores burgueses locales, los cuales asumen un papel fundamental ante la retracción que los efectos de la guerra provocó en el mundo central. Esta situación sufre cambios radicales en los años cincuenta, cuando ante la necesidad de pasar a nuevas fases en la industrialización (creación de máquinas y herramientas, esto es, del sector I, medios de producción), el Estado y el capital industrial latinoamericano optan por asociarse con el capital extranjero, permitiendo que equipos obsoletos en la economía estadounidense, principalmente, resuelvan las necesidades anteriores, para lo cual se abren las puertas del sector secundario al capital extranjero. Ello provocará virajes significativos en el curso de la industrialización latinoamericana en materia de acelerada monopolización, cambios en la conformación del mercado interno, en tanto los equipos importados, si bien en el mundo central podían formar parte de la producción de bienes necesarios, en el mundo dependiente emergen como bienes suntuarios (autos, productos eléctricos: refrigeradores, radios, televisores, etcétera), propiciando fracturas y polarizaciones que terminarán por ahondarse en tiempos posteriores.

La larga fase recesiva de la cuarta onda larga de las economías centrales (iniciada en la segunda mitad de los años sesenta) coincide *grosso modo* con el declive del patrón industrial diversificado en América Latina, que se manifestará en crisis de crecimiento, crisis de la deuda externa y la llamada “década perdida” al decir de la CEPAL, y que se prolonga en general hasta nuestros días. Ello no supone que no puedan producirse momentos de crecimiento, sea regionales o en países determinados. Una fase recesiva simplemente implica tendencialmente que los ciclos cortos de crecimiento serán más cortos y que los de estancamiento o recesión más prolongados. En la fase ascendente de una onda larga, por el contrario, las recesiones serán más cortas y los ciclos de crecimiento más prolongados. Es en esta etapa que emerge en el lenguaje de la economía y de las ciencias sociales el término “globalización”, que a la luz de los elementos hasta aquí considerados alcanza contenidos más específicos que el sinnúmero de ingredientes que por lo general tienden a atribuírsele, dando cuenta de todo y, por ello mismo, de nada. La noción de mundialización (con lo que abandonamos su nominación vulgar, en tanto globalización) remite a una periodización referida a los procesos de constitución del sistema mundial capitalista.¹⁰³

En la etapa de mundialización se presenta la fase descendente, recesiva, del largo ciclo de expansión capitalista que se inició con posterioridad a la segunda guerra y que tuvo a Estados Unidos como eje central de la acumulación mundial. Esa fase descendente pone de manifiesto el fin de una modalidad de reproducción del capital en el centro, en la semiperiferia y en la periferia, así como el fin de la DIT que acompañó a esa reproducción en el sistema mundial capitalista, y de las correlaciones de fuerza que acompañaron estos procesos, con la apertura de un periodo de significativas pérdidas de posiciones del trabajo frente al capital. En la mundialización se presenta, a su vez, un periodo de tránsito, en donde el capital, sobre nuevos avances tecnológicos, busca las condiciones para la conformación de nuevas modalidades de reproducción y de recuperación de la tasa media de ganancia, propiciando reestructuraciones que liquidan o readecuan las formas organizativas de la reproducción de capital, tanto en las esferas de la circulación como en la producción, que reclama nuevas formas de relocalización productiva, de movilidad del capital, de explotación de la fuerza de trabajo y de reorganización del mercado mundial, aprovechando la expansión del mercado mundial con la desintegración de la ex Unión Soviética y la incorporación activa de China a dicho mercado, así como de los significativos avances en materia de transporte y comunicaciones.

Desde esta óptica la mundialización puede ser entendida y aprehendida como parte de las categorías y procesos que permiten la periodización del capitalismo (entre las que se ubican ciclos u ondas largas, expansión del mercado mundial (que constituye su especificidad) y patrones), y ya no como una entelequia indefinida donde se diluyen los conceptos y procesos con los cuales se conjuga y de los cuales puede formar parte. Podemos contar entonces con elementos que nos permiten centrar la mira respecto a los procesos que le dan significación, ya sea respecto a las rupturas que esta periodización presenta, así como de las continuidades que ella arrastra. En tanto incorpora un periodo de tránsito y de agotamiento de condiciones de elevación de la tasa media de ganancia y de no emergencia de condiciones que permitan su recuperación sostenida, la mundialización supone para el sistema mundial capitalista un periodo de incertidumbre en varias direcciones: sea si el capitalismo encontrara esas nuevas condiciones, lo que daría paso al inicio de un nuevo ciclo de expansión; sea, respecto a la nueva DIT que ello podría

implicar; sea sobre los patrones de reproducción que tomarán forma, tanto en el centro, la semiperiferia y en la periferia.

Es en este cuadro de incertidumbres que emergen, en el plano económico, algunos signos que apuntan a la conformación de un nuevo patrón de reproducción en América Latina y que calificamos como patrón exportador de especialización productiva, el cual comienza a tomar forma desde los años setenta-ochenta del siglo XX, y que se caracteriza por el regreso a producciones selectivas, sea de bienes secundarios y/o primarios, relocalización de segmentos productivos, nuevas organizaciones de la producción, en general calificadas como “toyotismo”, flexibilidad laboral y precariedad, economías volcadas a la exportación, drásticas reducciones del mercado interno y segmentación del mismo, fuertes polarizaciones sociales, incrementos de la explotación y de la superexplotación y niveles elevados de pobreza e indigencia. La suerte de este “patrón”, así como de los que se han conformado en otras latitudes en este periodo (particularmente en el sudeste asiático) dependerán de la reorganización general del sistema mundial capitalista considerando a lo menos el conjunto de variables antes señaladas.

CAPITULO IV

MARCO LEGAL

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO, CUARTA PARTE, ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN ECONÓMICA DEL ESTADO

Artículo 306 de la CPE, párrafo II y III: Sobre el modelo económico plural y sus principios de complementariedad e igualdad, equilibrio y solidaridad.

Artículo 308 de la CPE, párrafos I y II: Sobre la libertad de empresa e iniciativa privada para que contribuya al desarrollo nacional

Artículo 311 de la CPE párrafos I: Sobre la igualdad jurídica de las formas de organización económica.

Parágrafo II inciso 1) El estado rector integral del desarrollo económico y sus procesos

Parágrafo II inciso 3) La industrialización de los recursos naturales para superar la dependencia de la exportación de materias primas y lograr una base productiva.

Artículo 312 parágrafos I y II: Toda actividad debe contribuir al fortalecimiento de la soberanía económica del país

Artículo 313 inciso 5): el Estado para eliminar la pobreza deberá industrializar los recursos naturales.

CPE, CAPITULO SEGUNDO, FUNCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA.

Artículo 316:

Inciso 2) El Estado dirigirá y regulará los procesos de producción, distribución y comercialización de bienes y servicios.

inciso 6) El estado deberá promover prioritariamente la industrialización de los recursos naturales renovables y no renovables

Inciso 10) Gestionar recursos económicos para la investigación, la asistencia técnica, para promover actividades productivas y de industrialización.

CPE, CAPITULO TERCERO, POLITICAS ECONOMICAS

Artículo 318 parágrafos I y III: El estado determinará una política productiva industrial y comercial que garantice la oferta de bienes y servicios y fortalecer la capacidad exportadora.

El estado fortalecerá la infraestructura productiva, manufactura e industrial y los servicios básicos del sector productivo.

Artículo 319

Inciso V) Las políticas públicas promoverán el consumo interno de productos hechos en Bolivia.

Artículo 334 inciso 1) El Estado promueve a pequeños productores asociaciones de artesanos y campesinos, capacitación técnica y alta tecnología, a los créditos y a la apertura de mercados y mejoramiento productivo.

CAPITULO V

MARCO PRACTIVO Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

PRIMERA PARTE PATRON DE ACUMULACION Y MODELO ECONOMICO

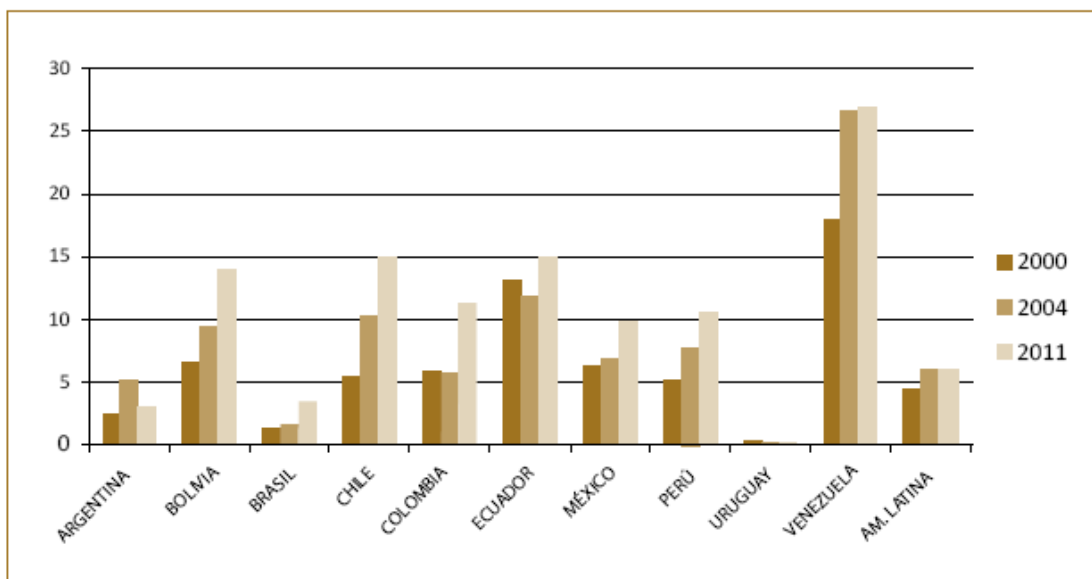
5.1 Patrón de acumulación primario exportador

¿Se ha reprimarizado Latinoamérica?

El alza en los precios de las materias primas entre los últimos cinco y siete años — asociadas al crecimiento de las economías asiáticas, en especial China e India— ha llevado a un fuerte ciclo de crecimiento en América Latina, donde hay abundancia de recursos naturales² y nuestras economías tienen en la exportación de materia prima una base económica significativa. Una discusión fundamental sobre este nuevo ciclo económico es acerca de su sustentabilidad, y en esa discusión resalta la preocupación porque se esté produciendo una reprimarización de nuestras economías, con retrocesos o pérdida de importancia relativa de la diversificación e industrialización.

² América Latina tienen el 13% de petróleo, y de las reservas de minerales: el 65% de litio, 49% de plata, 44% de cobre, 33% de estaño, 32% de molibdeno, 26% de bauxita, 23% de níquel, 22% de hierro y 22% de zinc. Además, el 48% de la producción mundial de soja, un tercio de la producción mundial de bioetanol y cerca del 25% de biocombustibles

PARTICIPACIÓN DE LA MINERÍA E HIDROCARBUROS EN EL PBI



Fuente: CEPAL.

Un dato curioso es que a nivel de la región el peso de las materias primas en las exportaciones ha crecido hasta el 59% de significancia el 2009, a diferencia del 44% que tuvieron hasta el año 2000.

Como puede verse, hay una tendencia fuerte y clara al aumento de las industrias extractivas en el PIB en la última década, la crítica central al modelo primario-exportador ha sido precisamente que, por su característica de enclave y escasa generación de empleo, no llega a “arrastrar” al conjunto de la economía.

Lo importante acá es discutir si esta tendencia de la economía de reprimarización y generación de mayor valor principalmente explicado por el efecto precio³, seguirá y hasta dónde, ya que como vimos los ciclos económicos y la volatilidad en los precios no nos aseguran nada en el futuro y si no aprovechamos esta cantidad de recursos generados por estos sectores en esta coyuntura excepcional, corremos un el riesgo de perder esta gran oportunidad para poder diversificar nuestra matriz productiva.

³ Diversos estudios usan como indicador de la importancia de las industrias extractivas el peso de este sector en las exportaciones (Sachs y Warner, 1997; Gavin y Hausmann, 2000). Dado el alza de las materias primas, no es nada sorprendente este resultado, que está más relacionado con un efecto precio que con un efecto volumen. Dado que la producción de materias primas, sobre todo de minerales y petróleo, implica proyectos de maduración lenta —de cinco a diez años—, el alza de precios provoca un rápido aumento del valor exportado pero un demorado aumento de las cantidades.

Fruto del desarrollo tecnológico y los procesos de mejora en las técnicas de producción, el modo de producción capitalista a alcanzado niveles de productividad muy altos, y con gran tamaño de producción (economías de escala), el caso de China y los demás países industrializados. Para este efecto y para alcanzar un nivel de desarrollo industrial similar se requiere hoy por hoy una gran cantidad de inversión e importación de tecnología, porque no la tenemos, lo que nos hace más dependientes aun del mercado internacional.

Desde su nacimiento, el patrón de acumulación de capital de la región se ha configurado como dependiente, en la medida en que su dinámica está impulsada por las exigencias de acumulación de las economías metropolitanas, y no por las necesidades propias del mercado interno de las economías latinoamericanas (Ruiz, 2012).

Al patrón primario exportador, que se vuelve dependiente por no tener los factores de capital y tecnología y que necesariamente debemos importarlos en las actuales condiciones del País, debemos sumarle otro gran problema que es la volatilidad de los precios de las materias primas en el mercado internacional, que se puso en evidencia con la crisis del 2008 que aunque de corta duración mostro, como ante shocks externos en el precio, estos tienen trascendencia en las industrias extractivas a través de las inversiones, la producción, exportaciones e ingresos fiscales de las economías primario exportadoras.

Estos motivos son suficientes para poner en la silla del acusado al modelo y buscar cambiarlo por otro alternativo que busque la diversidad y la amplitud de la base industrial económica del país. El gobierno nacional está en condiciones de enfrentar el deterioro de los precios en el corto plazo. Sin embargo, de continuar esta tendencia en el mediano plazo, sus efectos se sentirán en la economía.

5.2 Revisando la crítica estructuralista-cepalina al modelo primario-exportador

Existe una vulnerabilidad macroeconómica ante las fuertes variaciones de precios de las materias primas.

Los precios de las materias primas siguen siendo altamente volátiles, posiblemente aún más que antes por ser demandados también por razones especulativas, lo que los asocia a los ciclos financieros y a comportamientos de burbuja y cracks propios del comportamiento de los activos financieros. Las variaciones en la oferta, por conflictos

*sociales y problemas en nuevas tecnologías, así como las incertidumbres propias de exploraciones en el subsuelo, siguen siendo fuentes de volatilidad de los precios.*⁴

Existe más que todo un efecto precio en las finanzas y los indicadores macroeconómicos. Estos efectos en el movimiento de capitales son claramente dominantes, frente a efectos “reales”, sobre los niveles de producción, mucho menores, dado que, sobre todo en las industrias extractivas, la producción está determinada por los límites materiales de las explotaciones.

Situación de enclave con pocos eslabonamientos internos

Es latente el problema de las industrias extractivas que continúan operando como enclaves,⁵ generando poca demanda interna y pocos eslabonamientos con otros sectores productivos de la economía. Iniciativas de eslabonamientos hacia adelante, como con industrias petroquímicas, son avances que no han cambiado significativamente esta realidad. El debate más actual sobre la diversificación recoge esta vieja preocupación cepalina, con nuevos enfoques y sustento empírico.

Hirschman plantea, “eslabonamientos” hacia atrás y hacia adelante. Los eslabonamientos hacia atrás se refieren a las compras de insumos, bienes de capital y servicios que las industrias extractivas realizan a las empresas nacionales. Los eslabonamientos hacia adelante son las industrias que, a partir de utilizar principalmente las materias primas de las industrias extractivas, producen bienes industriales de mayor elaboración.

El balance de la vinculación entre las industrias extractivas y las economías nacionales, sin embargo, se ha modificado en varios países latinoamericanos en otro aspecto, el de la apropiación pública de la renta natural de estos sectores. Así, si bien las industrias extractivas siguen generando pocos empleos y compras locales, por otro lado se han

⁴ Bustamante y Francke, Modelo Primario Exportador en América Latina. Cuaderno de debate N°3, Red Latinoamericana sobre las Industrias Extractivas (RLIE), Lima – Perú. Año 2013

⁵ Cuando se habla de un enclave económico se hace referencia a la presencia de capital monopolista en un ambiente económico y social mucho menos desarrollado. La noción de enclave se refiere a un desnivel o desbalance entre la potencia económica de la o las empresas monopolistas, y el resto de la economía nacional o regional donde operan; es una imagen de contraste, de fuerte desigualdad entre una y otra forma de organización económica.

*convertido en importantes contribuyentes al fisco, que con esos recursos mantiene los presupuestos públicos, construye infraestructura y genera demanda interna.*⁶

En Bolivia el panorama no es distinto la vinculación entre industrias extractivas, presupuesto público, programas sociales y sustentación política se ha vuelto demasiado fuerte, se ha generado una nueva forma de dependencia de las industrias extractivas y la *renta natural*⁷.

Desde la economía, puede parecer paradójico, en la medida que se rompe el “enclave” y se nacionaliza la renta para intentar diversificar la matriz productiva, el efecto de las industrias extractivas sobre la economía nacional crece, aumenta la “dependencia” de la economía y las políticas nacionales en relación a estos sectores.

5.3 Patrón primario exportador y relación con el sector público (Pereza Fiscal)

Los países primario exportadores muestran una concentración de la exportación de sectores extractivistas, generando dependencia fiscal de las materias primas y la renta natural. *La exportación de productos donde hay una alta renta natural ha sido siempre una fuente de particular importancia para los ingresos fiscales, dado que su concentración espacial y su exportación facilitan el control tributario, ya que la alta renta permite que haya tasas impositivas fuertes mientras se mantiene una elevada rentabilidad económica de las inversiones privadas.*⁸

El alza de precios ha llevado a un aumento del valor exportado, que incrementa automáticamente la recaudación, y a una elevación de la renta natural, que a su vez promueve y facilita un aumento de las tasas de contribución. En general, en el sector de hidrocarburos la presencia estatal y la captura de la renta natural ha sido mayor, dada una historia previa de alzas y fluctuaciones de precios, y una importancia geoestratégica (serían los casos de México, Venezuela, Ecuador y Bolivia en la región).

Hasta qué punto esto en Bolivia ha generado en el pasado una pobre industrialización y una estructura económica rentista y ha agravado en los últimos años el fenómeno llamado

⁶ Bustamante y Francke, Modelo Primario Exportador en América Latina. Cuaderno de debate N°3, Red Latinoamericana sobre las Industrias Extractivas (RLIE), Lima – Perú. Año 2013

⁷ Ingreso generado por la exportación de materias primas de las industrias extractivas.

⁸ Ídem

“pereza fiscal”. Hasta qué punto estos ingresos extraordinarios u obtenidos con bajo esfuerzo político y administrativo, sustentan gastos públicos insostenibles y no transformadores realizados con fines de lograr respaldo de la población al gobierno de turno (que algunos podrían llamar “populismo”).⁹

La discusión entre diversificación económica versus especialización, en especial vinculada al comercio, data desde los escritos de David Ricardo en el siglo XVIII. Los estructuralistas cepalinos insistieron en la industrialización también y, en ese sentido, en la necesidad de que los países primario-exportadores pasen a tener nuevos sectores de producción, por las varias razones antes anotadas. En la última década, con nuevas investigaciones económicas se ha acumulado evidencia en el sentido de que *los países con una producción más diversa y con mayor grado de elaboración y complejidad tecnológica, tienden a crecer más*¹⁰. La evidencia a favor de la diversificación y la complejización de la estructura productiva es abundante.

5.4 Modelo económico social productivo.

El actual modelo económico implementado en Bolivia desde el 2006 por el gobierno de Evo Morales, busca tomar provisiones para no depender exclusivamente del mercado externo sino tener otro motor que lleve a delante a la economía nacional como lo es el mercado interno.

Dio al Estado un papel fundamental en la economía como planificador, administrador, inversor, banquero y redistribuidor de los excedentes con preferencia a sectores anteriormente marginados. *Todas las atribuciones que asume el Estado están direccionadas a convertir a Bolivia en un país industrializado mediante la acción coordinada de cuatro actores fundamentales: El estado propiamente dicho y los sectores*

⁹ El concepto de populismo deriva de pueblo y literalmente denomina a la estrategia de las corrientes políticas que buscan el apoyo de las clases populares. Se trata de un concepto difícil de definir. El uso del calificativo «populista» se hace habitualmente en contextos políticos y de manera peyorativa, sin que del término se desprenda por sí mismo una evidente identificación ideológica, sino estratégica —dentro del espectro izquierda-derecha

¹⁰ Imbs y Wacziarg, 2003; Hausman, Hwang y Rodrik, 2006

*privado, cooperativo y comunitario, cuya integración configura un modelo claramente plural, es decir de economía plural*¹¹

Un modelo económico es el que define como se generan y distribuyen los excedentes económicos, en el antiguo modelo neoliberal el excedente generado por los trabajadores y la explotación de los recursos naturales beneficiaba a una minoría privilegiada, a empresarios privados y a transnacionales que hacían transferencias mínimas al Estado para que este a su vez encare las tareas sociales de salud, educación, etc.

Este modelo es considerado por el gobierno de Evo Morales como un modelo de transición al socialismo, en el cual se irán resolviendo gradualmente muchos problemas sociales y se consolidara la base económica adecuada para la distribución de los excedentes económicos. Es decir busca construir la base material y técnica para el socialismo a través de encaminar a Bolivia a ser un país industrializado y que este pueda generar sus propios excedentes, acumulación de capital y sostenerse a si mismo.

¿Como funciona el Modelo?

*El modelo Económico Social Comunitario Productivo identifica dos pilares: el sector estratégico que genera excedentes y el sector generador de ingreso y empleo*¹²

El modelo identifica a cuatro sectores estratégicos que son los viejos y tradicionales sectores de los que ha vivido Bolivia bajo el modelo primario exportador: hidrocarburos, minería, electricidad y recursos ambientales. Entre los sectores generadores de ingreso y empleo están la industria manufacturera, turismo, vivienda, desarrollo agropecuario y otros que aun no han sido dinamizados.

De acuerdo con el modelo para desarrollar una Bolivia productiva y cambiar de patrón primario exportador se requiere llevar los excedentes de los sectores estratégicos hacia los sectores que generan ingreso y empleo. *En otras palabras lo que se busca es liberar a*

¹¹ Modelo Económico Social Comunitario Productivo, Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, Decima Edición, Diciembre 2014

¹² Ídem

*Bolivia de la dependencia de la exportación de materias primas para abandonar el modelo primario exportador y construir una Bolivia industrializada y productiva*¹³

En Bolivia anteriormente se instauró un modelo de desarrollo primario exportador, es decir un modelo basado en la explotación y exportación de las materias primas para beneficio de unos cuantos, en el modelo económico social comunitario productivo el énfasis está en la producción y redistribución del ingreso, busca cambiar la matriz productiva de ese viejo modelo primario exportador por otro que priorice la producción e incremente su valor, es decir busca la industrialización.

Para finalizar se destaca a cuatro actores dentro del modelo, que son el Estado, la Empresa Privada, las Cooperativas y las Comunidades. Estas deben integrarse con el objetivo de lograr el desarrollo nacional y deben buscar la complementación del interés individual con el vivir bien colectivo.

Análisis y conclusiones

En primer lugar el nuevo modelo económico social comunitario productivo busca ser la antítesis del modelo neoliberal, enfrenta ante el Mercado como el único y eficiente asignador de recursos al Estado planificador e interventor de la economía, ante la exclusión y falta de resolución de temas sociales y desigualdad, busca la inclusión y redistribución del excedente abandonadas por el Estado neoliberal en pro de las clases sociales más desprotegidas y lo más importante y es lo que nos atañe a este trabajo de investigación, busca ante un patrón de acumulación primario exportador, implantar un patrón de acumulación industrializador con desarrollo productivo utilizando los excedentes de los sectores estratégicos.

Pone de eje central a los sectores estratégicos generadores de excedente, es consciente que debe promover un impulso y depender en cierto grado de este sector, pero no especifica cuanto tiempo o en que medida solo dice: *si bien por un tiempo Bolivia seguirá siendo un país primario exportador, esta vez se debe tener claridad sobre el objetivo y el camino a tomar. Este es un modelo económico que se basa en el éxito de la administración estatal de*

¹³ Ídem

los recursos naturales. Este modelo esta diseñado para la economía boliviana, depende de la forma en que se administren los excedentes generados por los recursos naturales ¹⁴

Es decir el modelo dependerá del éxito que se pueda tener en la administración de los excedentes generados por los recursos naturales y los sectores estratégicos, este éxito debe ser medido en función de que Bolivia pueda encaminarse objetivamente de forma estructural, como política de Estado y de forma coherente en el mediano y largo plazo a cambiar el patrón de acumulación primario exportador, por un patrón de acumulación industrializador con desarrollo productivo.

5.5 Conclusiones

Se debe buscar alternativas al modelo extractivista. Entre ellos está la industrialización y la innovación tecnológica como caminos hacia la diversificación y el incremento de la productividad, así como la importancia de abordar esta cuestión desde propuestas orientadas al cambio en la estructura productiva.

En Bolivia amplios sectores de la población trabajan en sectores informales de baja productividad, esto trae como consecuencia económica pobreza y desigualdad, las industrias extractivas no contribuyen al cambio de esta estructura¹⁵, generan poco empleo y por eso tienen poco efecto sobre la composición del empleo y los cambios estructurales hacia actividades de mayor productividad.

Sumando estos análisis, la perspectiva neoliberal de que “cualquier sector y cualquier producción son iguales” y que “lo mejor es dejar que la estructura productiva la determine el mercado que asignará eficientemente los recursos” es evidentemente incorrecta. La estructura productiva, y su cambio, sí juegan un rol central en el crecimiento económico.

¹⁴ Modelo de Desarrollo Económico Social Comunitario Productivo, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, agosto 2014, especificación y subrayado mío.

¹⁵ Debido a que la industria extractiva es intensiva en uso de capital, su capacidad para generar empleo directo es reducida. La experiencia muestra que tampoco genera empleo local, debido a que este tipo de industria demanda fundamentalmente empleo calificado que no existe en los entornos rurales donde suelen erradicarse las operaciones. Esta tendencia no va a cambiar.

Además, la riqueza natural en esos casos (minería y petróleo) está muy concentrada geográficamente, en pocos yacimientos, lo que lleva a una alta centralización de la riqueza en pocas empresas que explotan esos recursos.

Los modelos primario-exportadores, al generar poco empleo y estar focalizadas las empresas, producen una mayor concentración de la riqueza. (Hausman y Rodrik, 2005). Esto es aún más claro en Bolivia donde eran las transnacionales las que concentraban todo el dinero en sus manos y lo siguen haciendo en menor medida en hidrocarburos y en gran medida en la minería. En el caso de la minería, existe una tendencia hacia una peor distribución del ingreso, caso del sector cooperativo en el país, donde son unos cuantos los que se adjudican los yacimientos mineros y que se enriquecen sin pagar impuestos altos o tener controles medioambientales, la parte Estatal es muy pequeña en este sector a comparación de las empresas transnacionales como la SUMITOMO o Sinchiwayra y las cooperativas mineras, que concentran mucho poder económico y son los únicos beneficiarios de las riquezas mineras del país.

Es necesario recordar que, en el pasado, la región ha experimentado momentos similares de bonanza que generaron la ilusión de estar encaminando la economía hacia el desarrollo. Sin embargo, la bonanza para el fisco y la apropiación privada de la riqueza no sentaron las bases para un desarrollo sostenible e inclusivo y no sirvieron para fortalecer la institucionalidad democrática.

Frente a este contexto, Bolivia asiste a debates que pretenden dar respuesta a las estrategias de sostenibilidad, crecimiento y desarrollo de los países de la región, con planteamientos como el vivir bien, socialismo del siglo XXI, Buen vivir, etc. pero todas estas estrategias representaron la continuidad de la especialización en el modelo primario exportador.

En los países andinos se han desplegado dos variantes del extractivismo. Una, el de los países alineados al Consenso de Washington, que prevalece en Perú y Colombia, en donde las compañías privadas transnacionales participan de manera directa en la apropiación de la renta. Otra, tiene que ver con lo que algunos autores han llamado el neoextractivismo, refiriéndose a los países que han nacionalizado la renta (Ecuador y Bolivia) o la propia

industria extractiva (Venezuela); no obstante, al mismo tiempo han profundizado su dependencia económica y política en relación con estas industrias¹⁶ (Azpur, 2011).

Al respecto, es fundamental señalar las continuidades de la apuesta neoextractivista de Ecuador, Bolivia y Venezuela.

Si bien estos países han experimentado éxitos en la reducción de los niveles de pobreza, lo hacen como resultado del crecimiento económico y no a través de la redistribución de la riqueza (Petras, 2012).

La nacionalización de la renta y la industria como tal no ha superado la dependencia de sus economías de la renta de los hidrocarburos y los minerales. Incluso se ha desarrollado una nueva y riesgosa situación de dependencia de los regímenes políticos respecto de los ingresos que generan las industrias extractivas, en la medida en que estos recursos sirven para mantener ingresos constantes y financiar el incremento del gasto social que permite la estabilidad y la legitimidad de estos gobiernos.

La movilización social de amplios sectores rurales, sumada a un mayor conocimiento de la sociedad sobre las consecuencias de la explotación indiscriminada de los recursos naturales no renovables y el cuestionamiento de especialistas y líderes, están permitiendo abrir el debate de crítica al extractivismo y la dependencia que genera. Por lo demás, progresivamente se fortalecen condiciones para ir hacia escenarios y estrategias no extractivas de desarrollo.

Finalmente, hay que subrayar que en el País tanto las condiciones de distribución de la renta entre compañías y el Estado, la distribución de la renta entre sectores y niveles de gobiernos locales, y los esfuerzos adicionales del Estado en materia social y ambiental son todos temas relevantes, pero hasta el momento están siempre ubicados en el marco de la continuidad del modelo basado en la exportación extractivista.

¹⁶ Bustamante y Francke, Modelo Primario Exportador en América Latina. Cuaderno de debate N°3, Red Latinoamericana sobre las Industrias Extractivas (RLIE), Lima – Perú. Año 2013

SEGUNDA PARTE ANALISIS DE LA DEMANDA INTERNA

5.1 Causas del crecimiento de la demanda agregada durante los últimos 10 años

La demanda agregada (DA) es la cantidad total de bienes y servicios adquiridos en un periodo de tiempo por los agentes que conforman una economía (hogares, empresas, instituciones sin ánimo de lucro, Administraciones Públicas y sector exterior

¿Cuáles son sus componentes?

La demanda agregada esta compuesta por: Consumo privado (C): compras de bienes y servicios efectuadas por las economías domésticas, empresas e instituciones sin ánimo de lucro para satisfacer sus necesidades corrientes.

Inversión bruta o Formación bruta de capital (I): adquisiciones, por los sectores públicos y privados, de bienes de equipo destinados al desarrollo de la actividad productiva, así como de bienes de construcción. Cabe distinguir entre: —Variación de existencias: materias primas adquiridas no incorporadas al proceso productivo, bienes en proceso de producción y productos terminados no vendidos. Formación bruta de capital fijo: nuevos medios de producción, con una vida útil superior al ejercicio. La inversión representa un sacrificio de consumo presente para aumentar el consumo futuro.

Gasto público (G): bienes y servicios corrientes adquiridos por las Administraciones Públicas para el desarrollo de su actividad y para la atención de las necesidades colectivas, junto con la remuneración de sus asalariados y las transferencias dinerarias y en especie realizadas al sector privado de la economía.

Exportaciones netas (XN): diferencia entre las exportaciones (X) e importaciones (M). *Las exportaciones representan los bienes y servicios que siendo producidos en una economía se venden al resto del mundo. Las importaciones corresponden a los bienes y servicios que siendo producidos en el exterior son adquiridos en una economía para la satisfacción de las necesidades de sus agentes económicos*¹⁷.

¹⁷ Componentes de la demanda "Rafael Lopez del Paso" revista EXTOIKOS nº2. 2011 pág. 131

La suma de los componentes Consumo privado, Inversión y Gasto público da lugar a la demanda interna:

$$\text{Demanda interna: } C + I + G$$

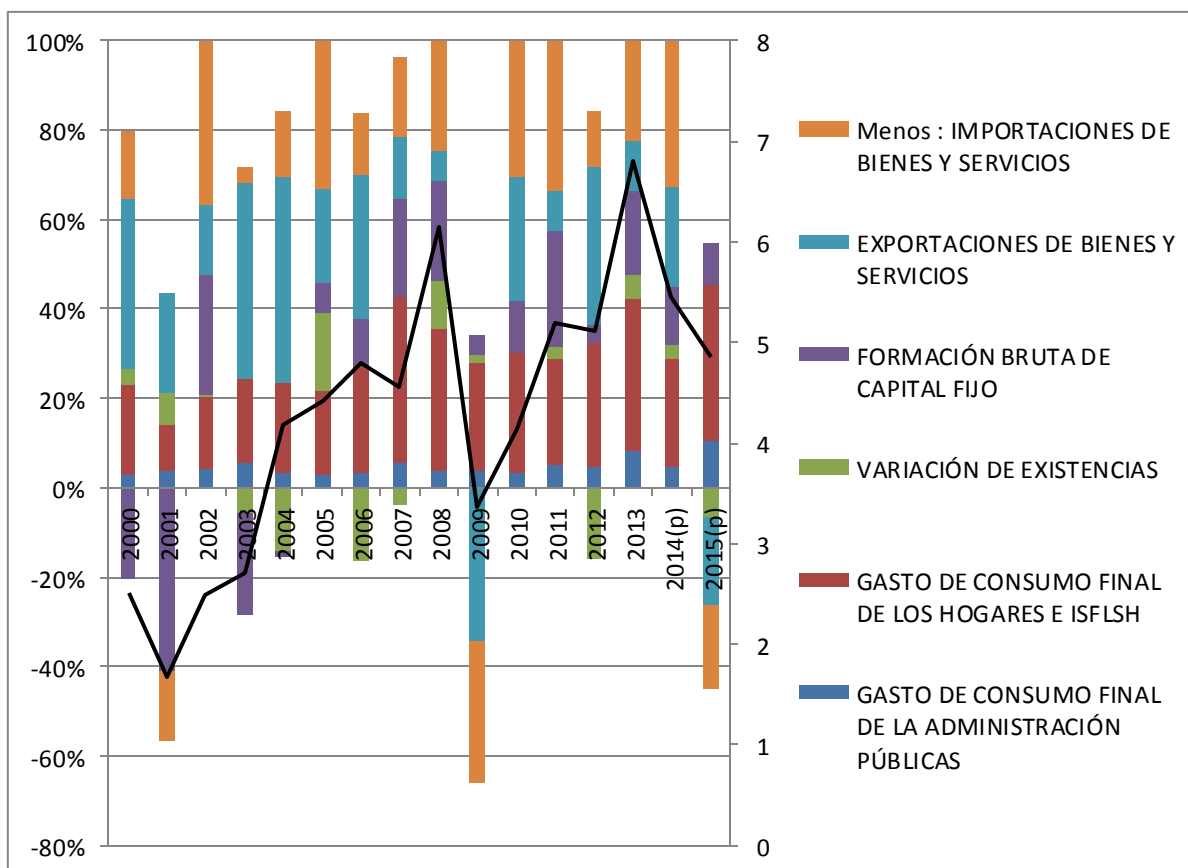
Por su parte, las exportaciones netas representan el saldo con el sector exterior, que puede ser positivo, si las exportaciones son mayores que las importaciones, o negativo, si las importaciones superan a las exportaciones.

$$\text{Saldo con el sector exterior: } X - M$$

La demanda agregada (DA) es igual a la oferta agregada (OA), siendo ésta igual al PIB.

$$OA = PIB = DA = C + I + G + XN$$

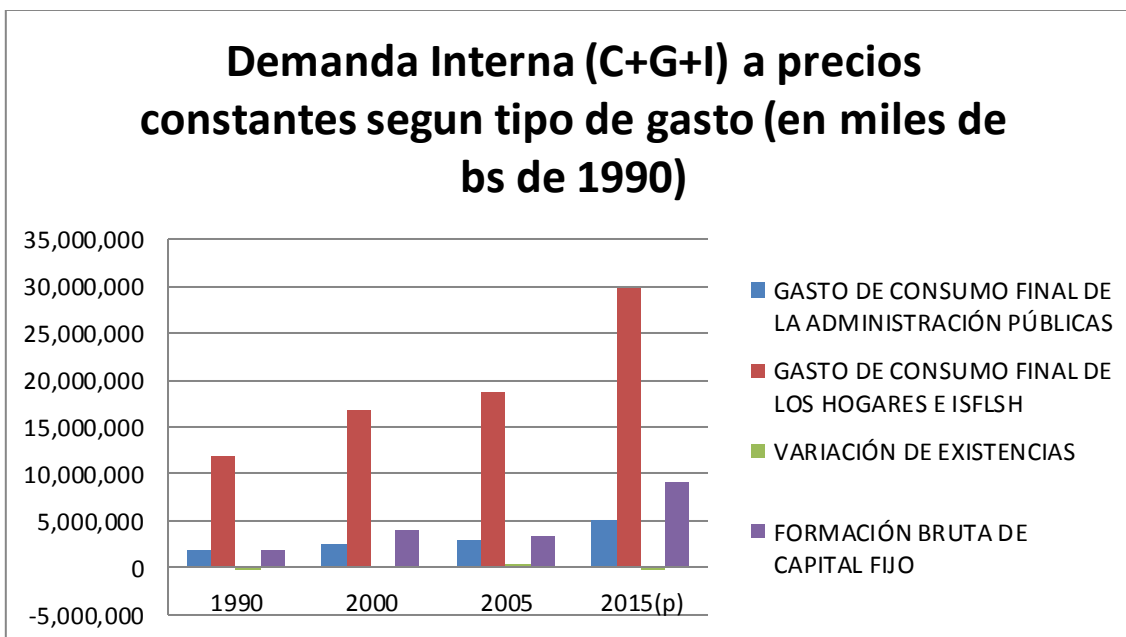
4



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del INE

Anexos: Cuadro N° 4

5.1.1 Análisis de la Demanda Interna



Elaboración propia con datos del INE

Anexos: Cuadro N°9

La demanda interna caracterizada por C +I + G, primeramente no toma en cuenta el sector externo, mas adelante analizaremos específicamente este sector, en segundo lugar la demanda interna sufrió grandes cambios en los últimos 10 años, estos cambios se deben principalmente:

En el lado del consumo de los hogares al incremento del ingreso disponible Y^d que se encuentra en función del ingreso +Transferencias del gobierno-impuestos

$$Y^d=Y + Tr -T$$

El consumo final de las familias representó casi el 70% de aporte al PIB el año 2015, hubo un notorio incremento en referencia al año 2005, así como la formación bruta de capital fijo llego hasta duplicarse en este lapso de tiempo, por eso es muy importante analizar estas dos variables tanto el consumo como la inversión en los últimos años.

La política salarial del actual gobierno en los últimos 10 años elevo el salario mínimo nacional de 440bs a 1860bs, y decreto incrementos salariales no solamente nominales sino

por encima de la inflación convirtiéndose en incrementos reales de salario, debido al modelo económico social comunitario productivo, el Estado también garantiza la distribución de la renta de forma equitativa a través de transferencias en este caso bonos a los sectores mas vulnerables del país, en estas transferencias las mas importantes son el bono Juancito Pinto, la Renta Dignidad y el bono Juana Azurduy, claramente identificados con la política social del actual gobierno.

5.1.1.1 Ingreso de los hogares salario mínimo nacional

Para empezar a realizar un análisis serio sobre los ingresos de los hogares y su consumo debemos analizar su variable principal que es el salario, entendido como *el pago por el desgaste de energía, fuerza, nervio y musculo del trabajador realizado en favor del empleador, este debería garantizar mínimamente la existencia y la reproducción del obrero*¹⁸ (Marx, 1848) pero en nuestro país existe un salario mínimo nacional decretado cada año por el gobierno que se realiza en función del crecimiento económico y política económica, que no tiene nada que ver con lo indispensable que requiere el obrero para subsistir, en este caso desde el año 2005 vemos como esta variable creció rápidamente de 440bs los años 2003, 2004, 2005, para pasar el 2016 a 1805bs alcanzando un crecimiento de mas del 400% a favor de los sectores mas desprotegidos y vulnerables de la PEA (población económicamente activa) que es donde impacta principalmente esta variable.



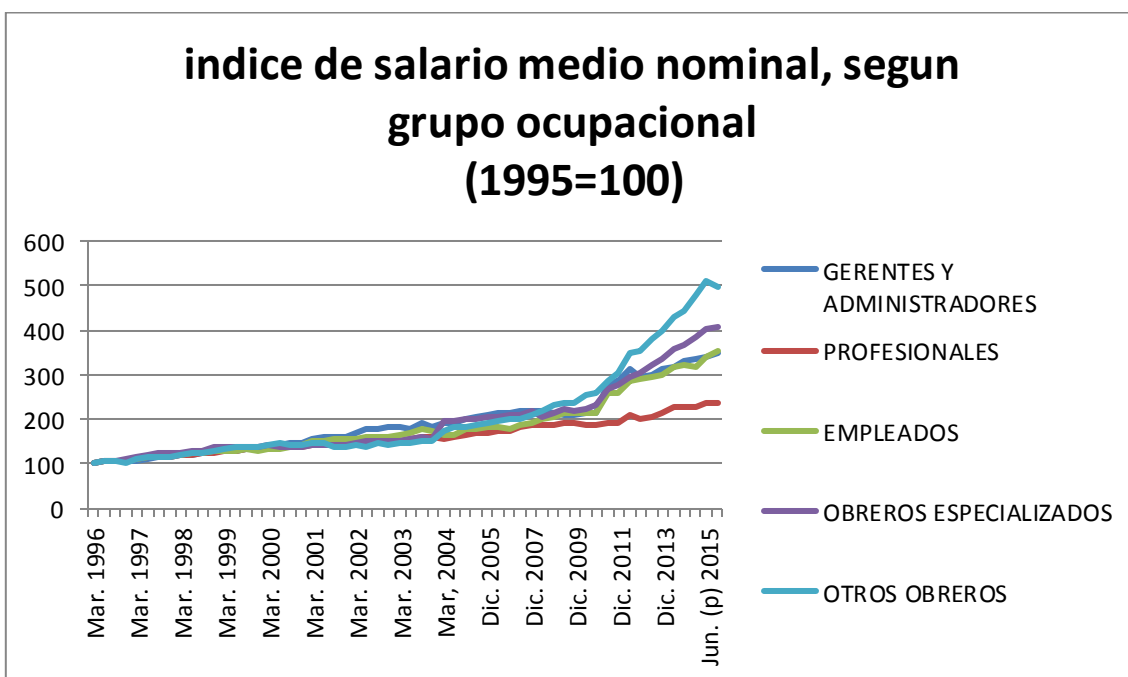
Elaboración propia en base a datos del INE

Anexos: Cuadro N° 14

¹⁸ Escrito en inglés por C. Marx de finales de mayo al 27 de junio de 1865. Carl Marx, Escritos "Salario Precio Ganancia", Año 1865.

5.1.1.2 Salario nominal y real de los hogares (sector privado)

En cuanto a los hogares y familias ligados al sector privado, y en función al objetivo del presente trabajo de investigación analizaremos el salario nominal y por grupo ocupacional, esto nos permitirá analizar a donde fueron los incrementos de la masa salarial durante los últimos 10 Años, y poder analizar su consumo y su relación con el sector industrial del país.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

Anexos: Cuadro N° 15

La política salarial del gobierno potenció la demanda interna a través del incremento de los salarios, en este caso vemos como el salario nominal subió constantemente pero lo que llama la atención es que a partir del 2005 empieza una clara diferencia en el crecimiento del salario en los grupos de obreros especializados y otros obreros, manteniéndose gerentes y empleados en un crecimiento regular y los profesionales muy por debajo teniendo el menor crecimiento de todos los grupos ocupacionales.

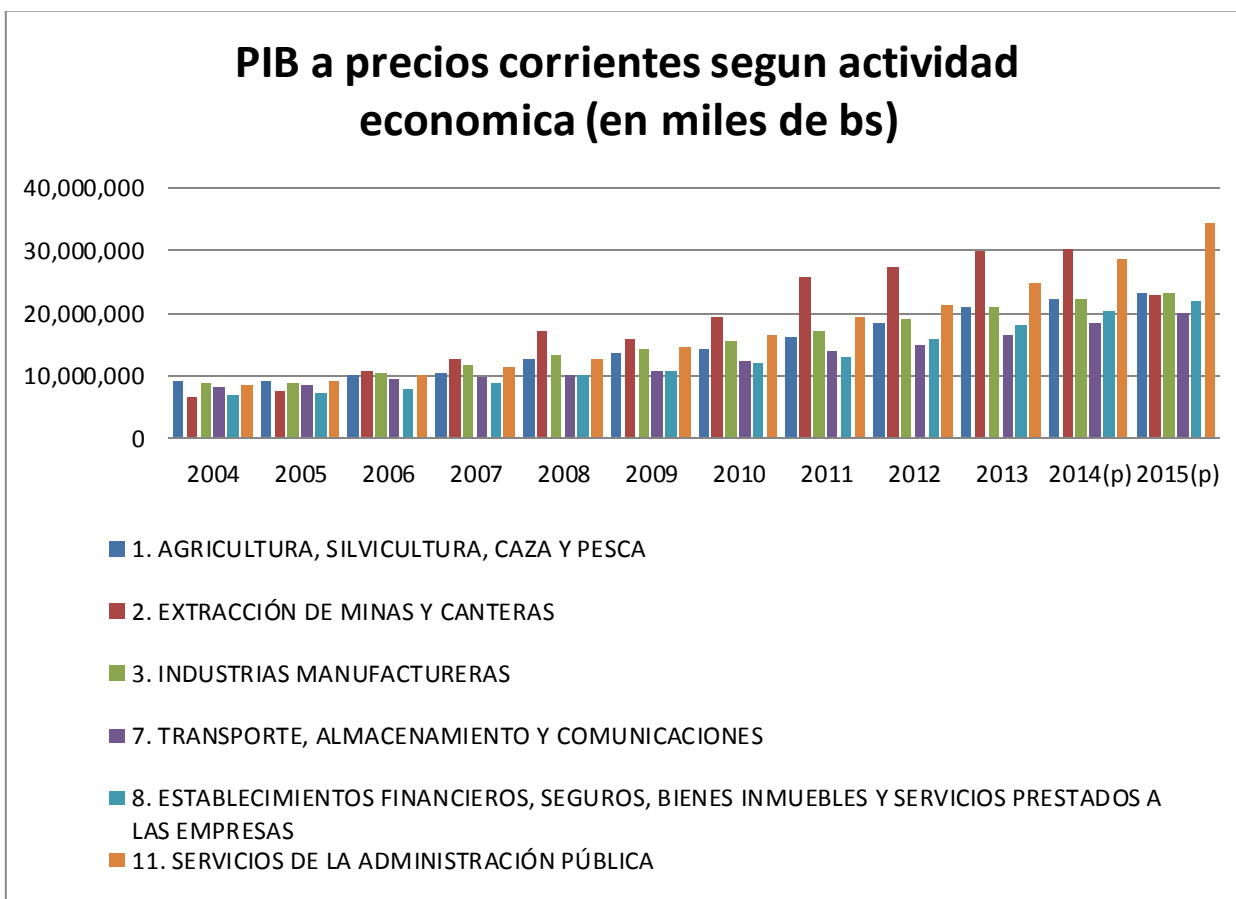
Conclusiones

Con estas políticas, el gobierno ha generado un flujo de recursos monetarios, bajo la forma de bonos para los sectores más vulnerables de nuestra sociedad y/o incrementos salariales, para la burocracia del Estado. Recursos monetarios que se han canalizado hacia la demanda del mercado interno, ampliando la capacidad de consumo de los hogares¹⁹.

Este sector de obreros especializados y otros obreros por lo general direccionan su gasto a consumo no productivo, a medida que el nivel socioeconómico de las familias disminuye, estas gastan una proporción mayor de su ingreso en alimentación; es decir, tienden a cubrir de manera prioritaria, las necesidades básicas, buscando mejorar su calidad de vida, alimento y vestimenta que se encuentra en paupérrimas condiciones.

¹⁹ Tania Aillon Gómez, IESE-UMSS 2014, "Acumulación del sector Industrial".

5.2 Análisis de la industria manufacturera



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE, para la grafica se tomo en cuenta los 6 rubros mas importantes del PIB.

Anexos: Cuadro N° 7

A partir de la renegociación de contratos con las transnacionales en el sector hidrocarburífero y junto a la implantación del nuevo modelo económico social comunitario productivo el 2006, pasa a primer lugar en promedio de los últimos 10 años del PIB el sector de extracción de minas y canteras en el cual se encuentra gas y petróleo, dejando atrás a la agricultura que ocupaba este puesto el 2005.

Desde el 2006 empieza un ciclo en el cual domina preponderantemente el sector primario exportador, dejando a la Manufactura y Agricultura en 3° y 4° lugar respectivamente, cabe hacer notar que el modelo planteaba una optimización del gasto de la renta de los sectores estratégicos fomentando y transfiriendo recursos a los sectores intensivos en mano de obra y empleo. Pero vemos que si bien creció el sector de los empleos, esto se dio de forma exponencial en el sector publico aumentando la burocracia del Estado y constituyéndose a

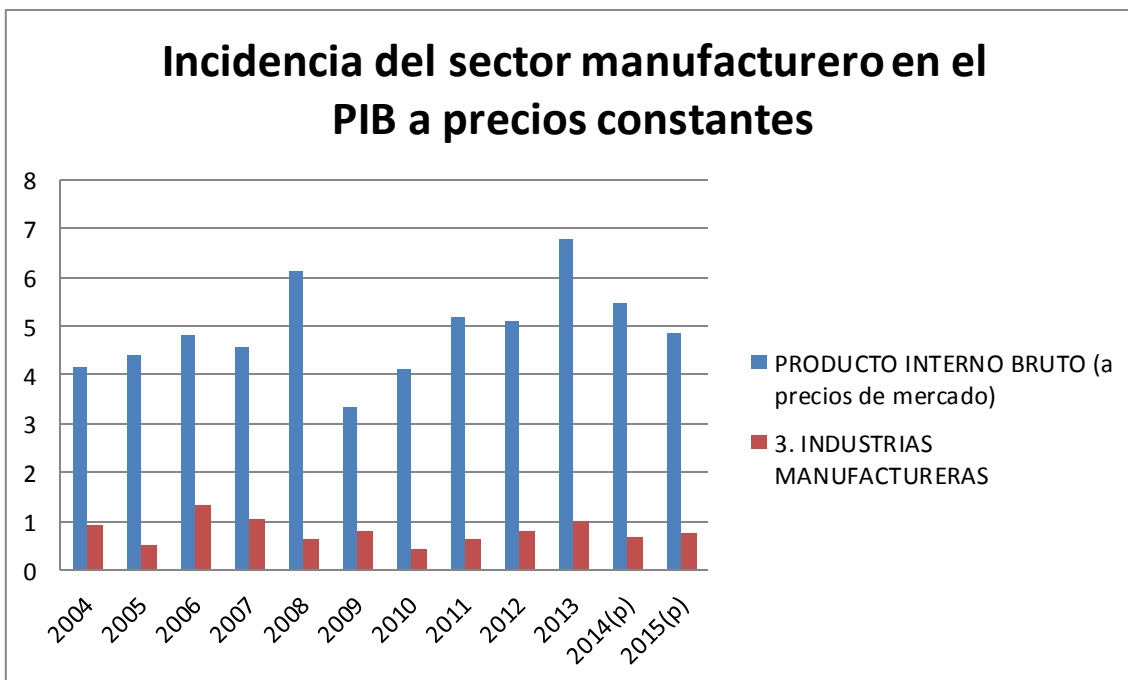
partir del año 2009 el rubro de Servicios de la Administración Pública en el 2º lugar del PIB por encima del sector manufacturero y agrícola, esta característica se va acentuando durante toda la última década siendo una constante hasta el año 2015.

El balance de la vinculación entre las industrias extractivas y las economías nacionales, sin embargo, se ha modificado en varios países latinoamericanos en otro aspecto, el de la apropiación pública de la renta natural de estos sectores. Así, si bien las industrias extractivas siguen generando pocos empleos y compras locales, por otro lado se han convertido en importantes contribuyentes al fisco, generando recursos que mantienen los presupuestos públicos, construyen en infraestructura y generan demanda interna.

Para algunos autores, incluso se plantearía el problema inverso: *debido a que la vinculación entre industrias extractivas, presupuesto público, programas sociales y sustentación política se ha vuelto demasiado fuerte, se ha generado una nueva forma de dependencia de las industrias extractivas en algunas de las economías latinoamericanas. Desde la economía, puede parecer paradójico, pero en la medida que se rompe el “enclave” y el efecto de las industrias extractivas sobre las economías nacionales es mayor, también aumenta la “dependencia” de las economías —y políticas— nacionales de esos sectores (Gudynas, 2011).*

Muy diferente al año 2009 donde también se redujeron los precios, el 2015 no solo se afectó en precio sino también en volumen y se espera que el 2017 con la readecuación de los contratos de venta con gas a Brasil, el vecino país reduzca en 50% la cantidad demandada y se agrave dicha situación, a partir de este año el sector que empieza a jalar a la economía es el Público y pasa a estar en 1º lugar, esto a causa de que adquiere mayores ingresos por renta y que se pudo garantizar una extraordinaria cantidad de reservas internacionales de las cuales el gobierno tuvo que echar mano.

En 10 años deberíamos ver un cambio significativo en materia de industrialización, pero haciendo una comparación del crecimiento del PIB y el crecimiento del Sector manufacturero podemos constatar que no es así.

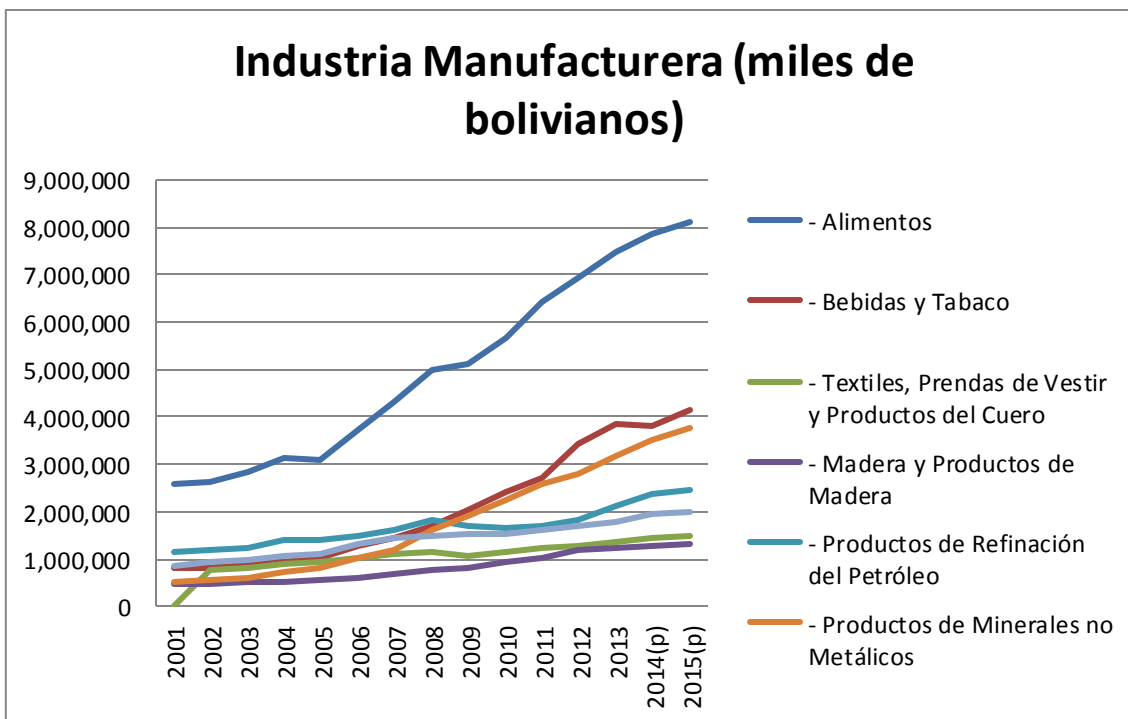


Elaboración propia en base a datos del INE, cuadro de incidencia de las actividades económicas en el crecimiento del PIB a precios constantes en porcentajes.

Anexos: Cuadro N° 10

Vemos que la incidencia del sector manufacturero del país es insignificante en relación a lo que aporta el gas y minerales o los servicios a la administración pública, pero sabemos que el consumo de los hogares es en promedio un 66% de justificación del crecimiento del PIB entre los años 2005-2015, ¿donde se va todo ese consumo sino es a incrementar la demanda de productos del sector manufacturero industrial o de generar mayor acumulación de capital en este sector que es clave para el cambio del actual patrón de acumulación primario exportador?

En promedio la industria manufacturera representaba 18% los años 2004-2009 y se redujo a un promedio de 13% en su incidencia en el PIB, cayendo unos 5 puntos porcentuales en el aporte al PIB en los años 2010-2015. En un análisis más minucioso de las cifras se puede ver que desde el 2013 la incidencia de este sector en el PIB va en descenso, contrariamente a lo que se plantea como objetivo el Plan Nacional de Desarrollo llevado adelante por este gobierno, el patrón de acumulación primario exportador se mantiene y peor aun se profundiza en algunos casos.



Elaboración propia en base a datos del INE, cuadro del PIB a precios corrientes según actividad económica

Anexos: Cuadro N° 6

La variable consumo de las familias es la mas relevante dentro de la demanda interna y podemos analizar su interrelación con el sector industrial manufacturero del país, de los 5 ítems que componen la industria manufacturera, el mayor crecimiento y por tanto la mayor demanda se dio en los ítems de alimentos, corroborando así el análisis que hicimos sobre el incremento del salario y la incidencia que tuvo en los obreros especializados y en otros obreros que fueron los dos sectores mas beneficiados por éste. Lo que vemos acá es, que son pocas de esas familias beneficiadas las que harán un gasto productivo abriendo talleres o empresas a partir del incremento en sus ingresos y que la mayoría, como se ve en el gráfico, buscará priorizar sus necesidades básicas por ser parte del sector mas empobrecido de la economía Boliviana el sector de otros obreros y obreros no especializados.

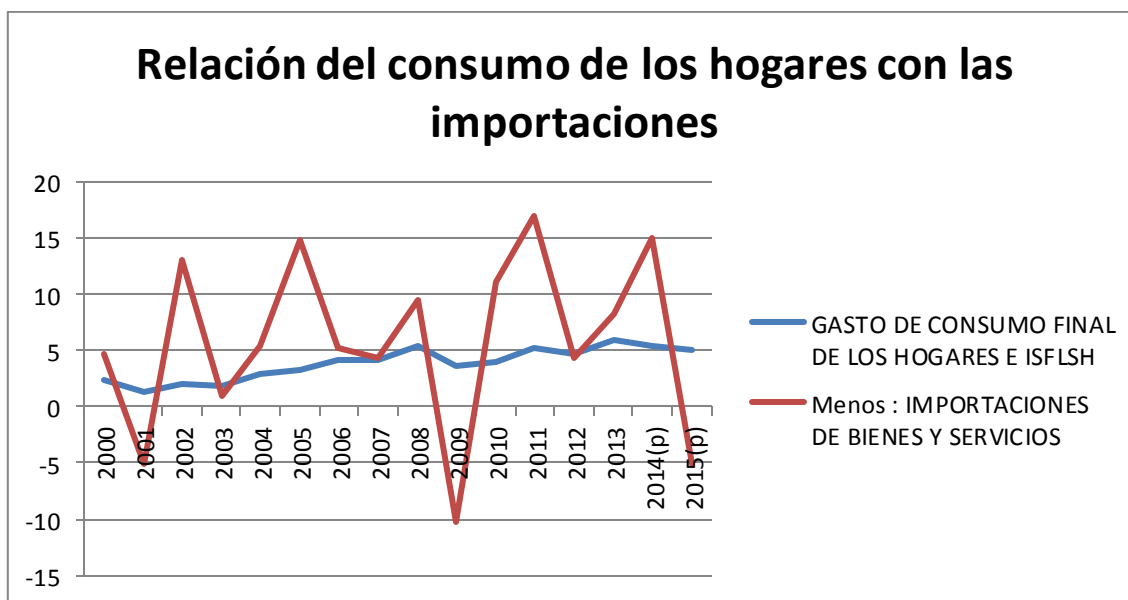
El sector manufacturero debería estar en constante expansión teniendo en cuenta: al nuevo modelo económico social comunitario productivo y su fin la industrialización, al incremento del ingreso de los hogares vía salarios y transferencias, al incremento del gasto a los servicios de la administración publica, en fin, ante el crecimiento del mercado interno o como diría el actual ministro de economía, debido al motorcito de la demanda interna.

Este sector debería contribuir no solo al crecimiento del PIB como lo estuvo haciendo hasta ahora que dicho sea de paso disminuyo su participación los últimos 2 años, sino también, a cambiar el patrón de acumulación primario exportador,

Por el contrario la situación del Nuevo Modelo Económico y su aplicación en la actual estructura económico social del país, esta profundizando la dependencia de la economía Boliviana no solo al sector primario exportador como ya vimos sino a la importación de productos finales como veremos a continuación.

5.3 Sector externo de la economía IMPORTACIONES

El comportamiento de las exportaciones y las importaciones cumplen un rol fundamental a la hora de analizar a la economía boliviana. El crecimiento del PIB analizado por el lado del gasto, nos muestra el gasto en consumo final de los hogares, el gasto del gobierno, la inversión o formación bruta de capital fijo, la variación de existencias y las exportaciones menos las importaciones, dentro de estos factores que componen al PIB analizaremos el comportamiento en los últimos 15 años de los factores externos (EX - IM) y su relación con los factores internos (C+G+I).

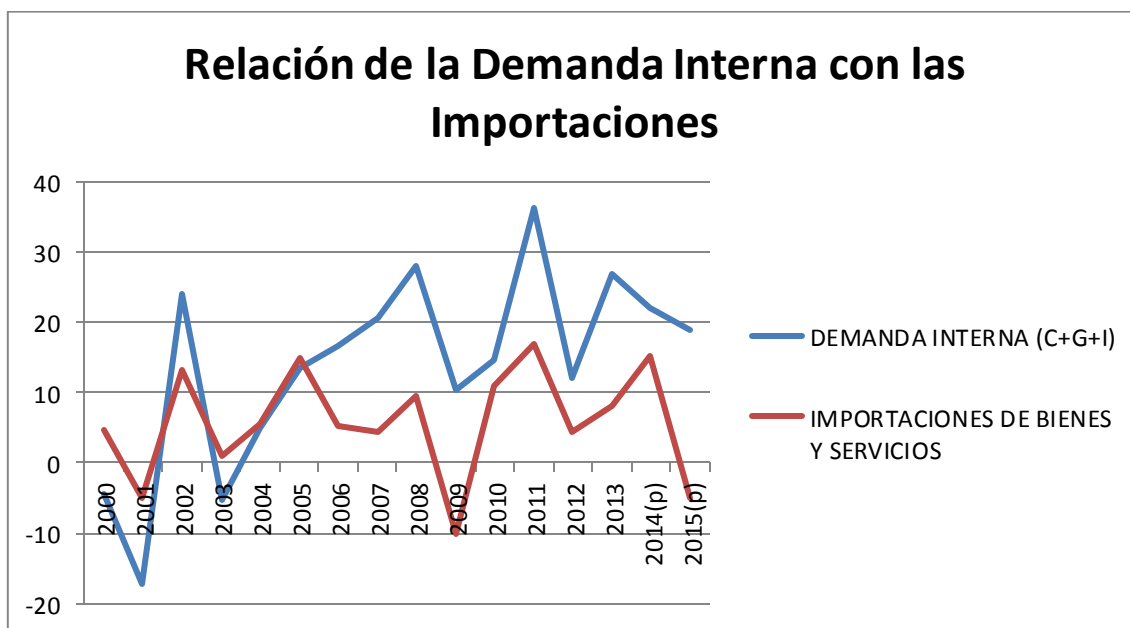


Elaboración propia en base a datos del INE, Crecimiento factores del PIB en % según el gasto.

Anexos: Cuadro N° 3

Como analizamos mas arriba sabemos que el consumo de los hogares (C) significa en promedio una incidencia de 66% del PIB por lo tanto esta variable C tiene un comportamiento similar al PIB ya que explica una gran parte de éste, vemos como hay cierta reciprocidad a partir de los años 2006 y 2007 de los niveles de crecimiento del Consumo con el de la Importaciones. Ante variaciones del gasto de consumo que se dio a través de incrementos en el ingreso disponible de las familias vía salarios y bonos, las importaciones sufrieron variaciones un poco mas traumáticas pero siempre en forma directamente proporcional es decir a mas consumo mayor importaciones, pero esta diferencia de intensidad se explica porque el consumo es solo una de las variables de la demanda interna que es el objeto de esta investigación.

Analizando en su conjunto la demanda interna, sumando al Consumo las variables de Gasto e Inversión tenemos:

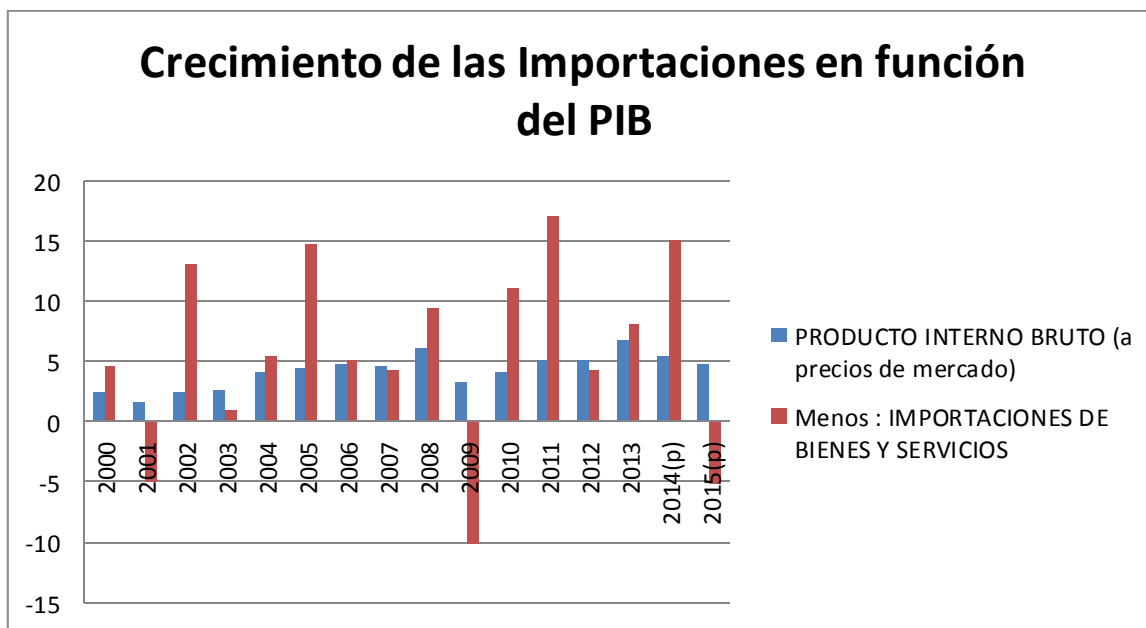


Elaboración propia en base a datos del INE, C=gasto de consumo final de los hogares, G= gasto consumo final de la administración pública, I= formación bruta de capital fijo. Cuadro de crecimiento factores del PIB a precios constantes según tipo de gasto (en porcentajes)

Anexos: Cuadro N° 3

Acá podemos ver mas claramente como la demanda interna crece por encima de las importación a partir del año 2005 y acentúa su similitud de comportamiento con las importaciones, existe una clara relación entre estas dos variables en todo el proceso de

aplicación del modelo económico social productivo comunitario implementado por el MAS en la última década 2005 – 2015, esto nos ayuda a responder la interrogante que teníamos más arriba la cual planteaba ¿si el consumo de las familias representaba a casi el 70% del crecimiento del PIB porque esto no se reflejaba en la industria manufacturera que solo representó un 13% de crecimiento en función al PIB? ¿Donde se iba tanto consumo de la economía?, pues se iba al consumo de las importaciones.



Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro de crecimiento factores del PIB a precios constantes según tipo de gasto (en porcentajes).

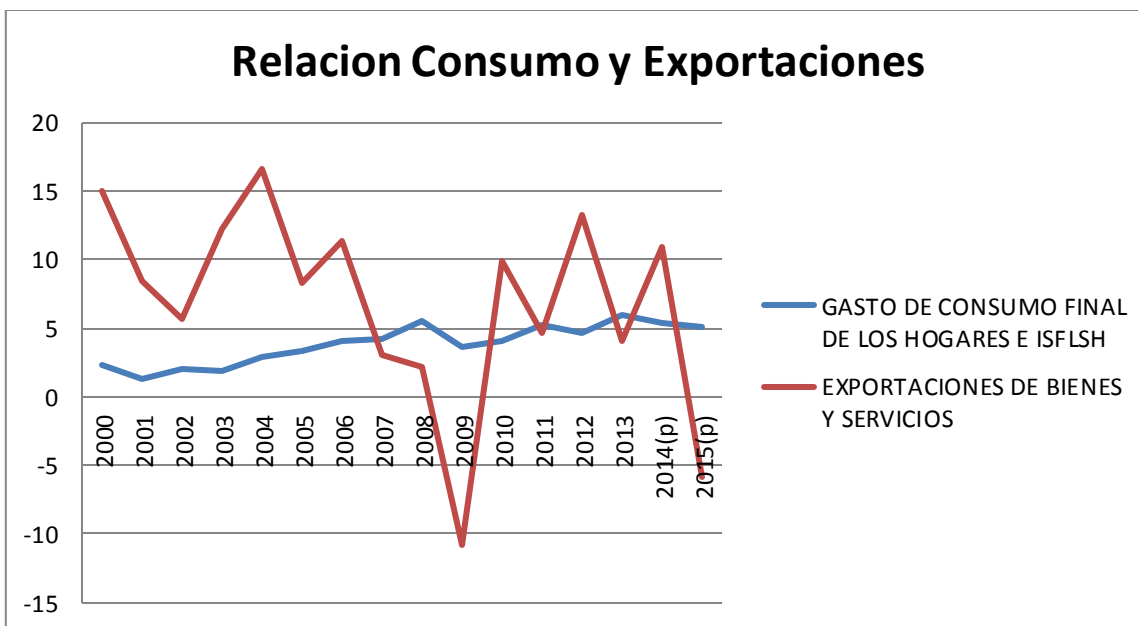
Anexos: Cuadro N° 3

Las importaciones crecieron a un promedio de 6.62 puntos porcentuales en relación al PIB que creció a una media de 4.91 puntos porcentuales entre los años 2004 – 2015, esto significó un crecimiento promedio de las importaciones a lo largo de los 10 años del gobierno del MAS muy por encima del crecimiento del PIB en porcentajes.

5.4 Sector externo de la economía EXPORTACIONES

En relación a las exportaciones debemos identificar si existe o no relación con la demanda interna si el potenciamiento de la demanda interna ha coadyuvado a un incremento de las

exportaciones en la última década de gobierno del MAS y de la aplicación del nuevo modelo económico social productivo comunitario.

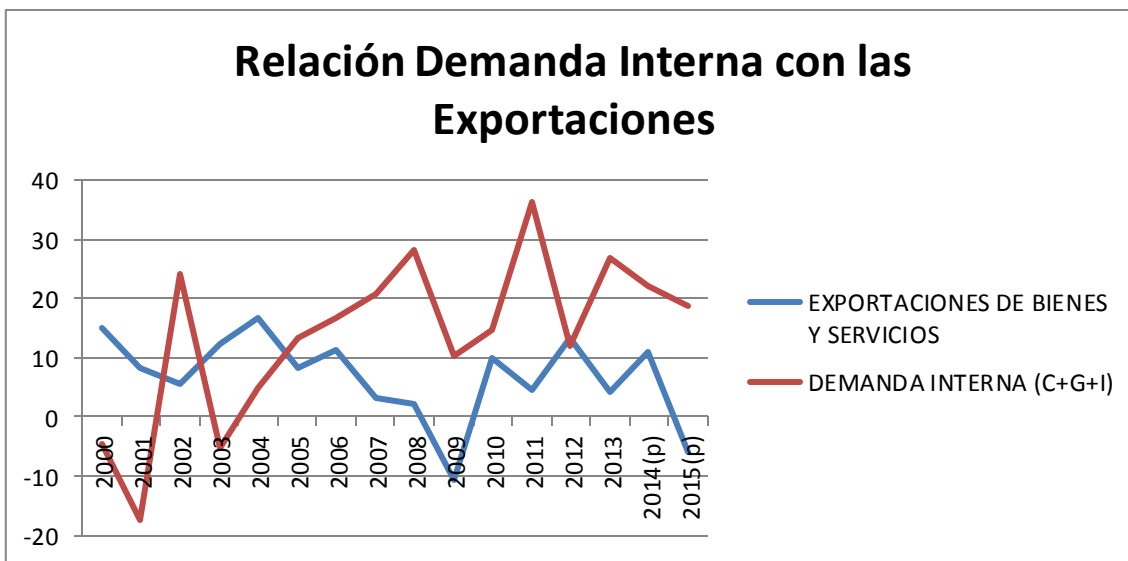


Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro de crecimiento factores del PIB a precios constantes según tipo de gasto (en porcentajes).

Anexos: Cuadro N° 3

Como se puede apreciar en el grafico la variable consumo de los hogares que representa en promedio el 66% de incidencia en el PIB no tiene una relación directa con las exportaciones, es decir a mayor consumo en la economía boliviana no significa necesariamente un consumo productivo que nos ayude a elevar nuestras exportaciones con el resto del mundo.

Analicemos también a la demanda interna en su conjunto

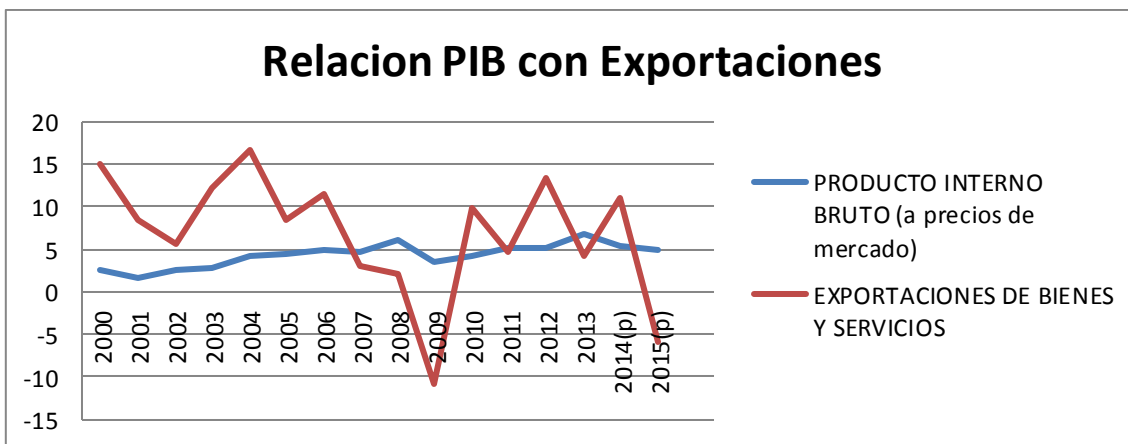


Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro de crecimiento factores del PIB a precios constantes según tipo de gasto (en porcentajes), C=gasto de consumo final de los hogares, G= gasto consumo final de la administración pública, I= formación bruta de capital fijo.

Anexos: Cuadro N° 3

Misma situación se refleja en la demanda interna C+G+I en función a las exportaciones no existe relación alguna salvo 2009 que se contrajeron las 2 de forma similar en el cual la recuperación mas fuerte y sostenida se dio con la demanda interna hasta el 2011 mientras que las exportaciones se recuperaron solo hasta el 2010 y bajaron abruptamente el 2011 teniendo un contrasentido con la demanda interna.

Para estar un poco más finos en el análisis pongamos en juego ya las importaciones es decir todo el PIB en relación a las exportaciones.

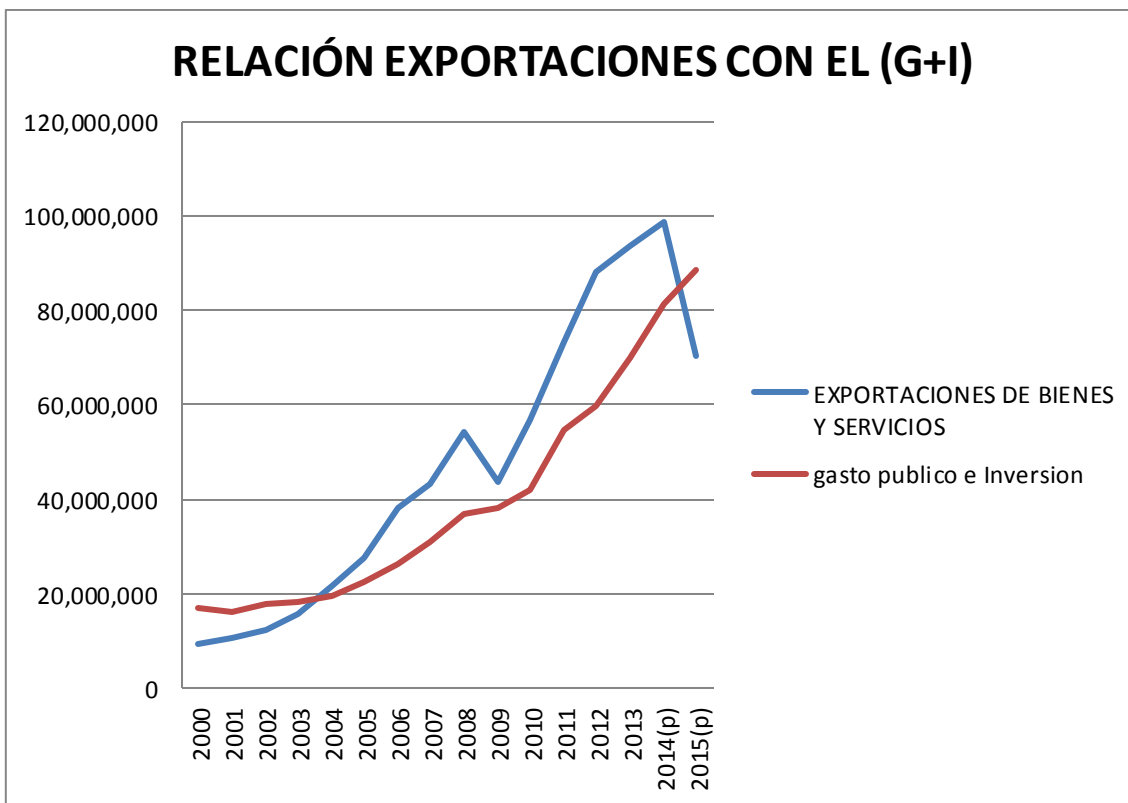


Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro de crecimiento factores del PIB a precios constantes según tipo de gasto (en porcentajes).

Anexos: Cuadro N° 3

Se afirma de forma contundente que no son los shocks en la demanda interna de la economía boliviana los que afectan a las exportaciones no existe una relación directamente proporcional como se verifico en el caso de las importaciones, y lo que si se puede ver en las 3 graficas es que la baja en las exportaciones se dieron los años 2009 y 2015, años en los cuales los precios de las materias primas en el mercado internacional bajaron, es decir se aprecia que las exportaciones están sometidas a cambios en los precios internacionales, manteniendo así la estructura y relación de vulnerabilidad de las exportaciones bolivianas que siguen siendo en su mayoría hidrocarburos y minería característica fundamental de un patrón primario exportador.

Lo que si tiene relación directa son las exportaciones con el Gasto Público y la inversión estatal, ya que los recursos de la renta por hidrocarburos es uno de los principales factores de recaudación por parte del Estado, es de acá donde financia gran parte de su política social y de Gasto e Inversión. Además que le permite acumular reservas internacionales debido al superávit fiscal de los últimos 8 años explicados también en gran parte por los recursos por concepto de hidrocarburos.



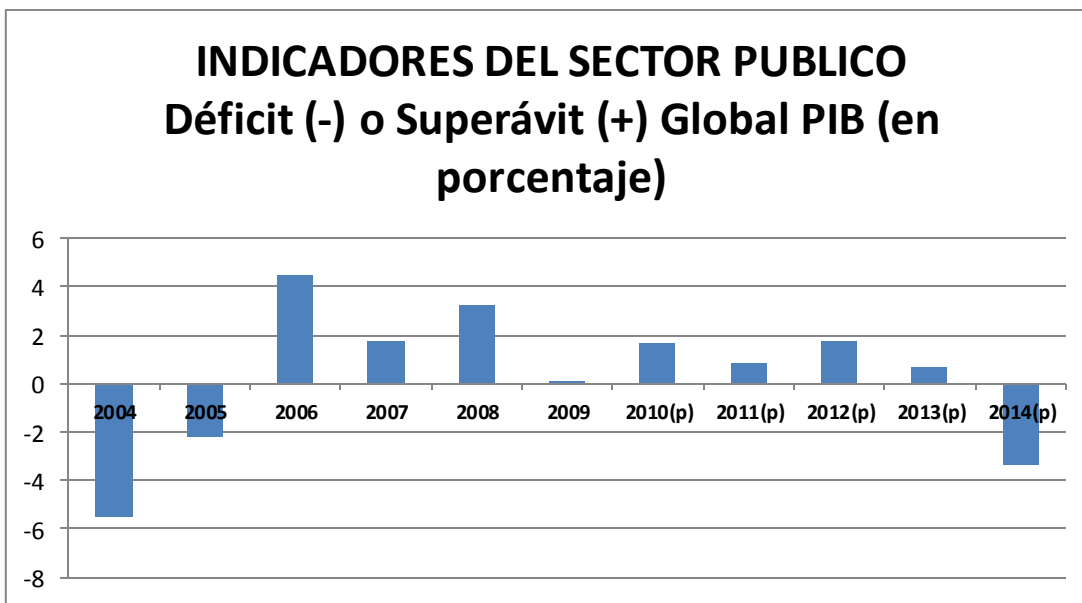
Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro PIB lado del gasto a precios corrientes

Anexos: Cuadro N° 8

En el año 2009 la economía nacional recibió toda la fuerza de la crisis global, que se vio reflejada en la caída de las remesas familiares, caída de las exportaciones, restricción del crédito bancario y la contracción de la mayoría de los sectores productivos del país. La consecuencia directa fue la pérdida de más de 32,000 empleos en el sector privado, con la consecuente caída en el ingreso disponible de los agentes económicos, lo que derivó en una fuerte caída de la demanda agregada.

El impacto en las finanzas públicas fue la caída en los ingresos tributarios por primera vez en más de 20 años, los que finalizaron con una contracción del 8.2% presionando al país a recurrir al endeudamiento para completar los recursos necesarios para financiar los programas de gasto. El resultado fue un incremento en el nivel de deuda del SPNF, que pasó de un 39.7% al 49.0% del PIB.²⁰

²⁰ Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Informe Fiscal 2012



Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro de indicadores del sector publico.

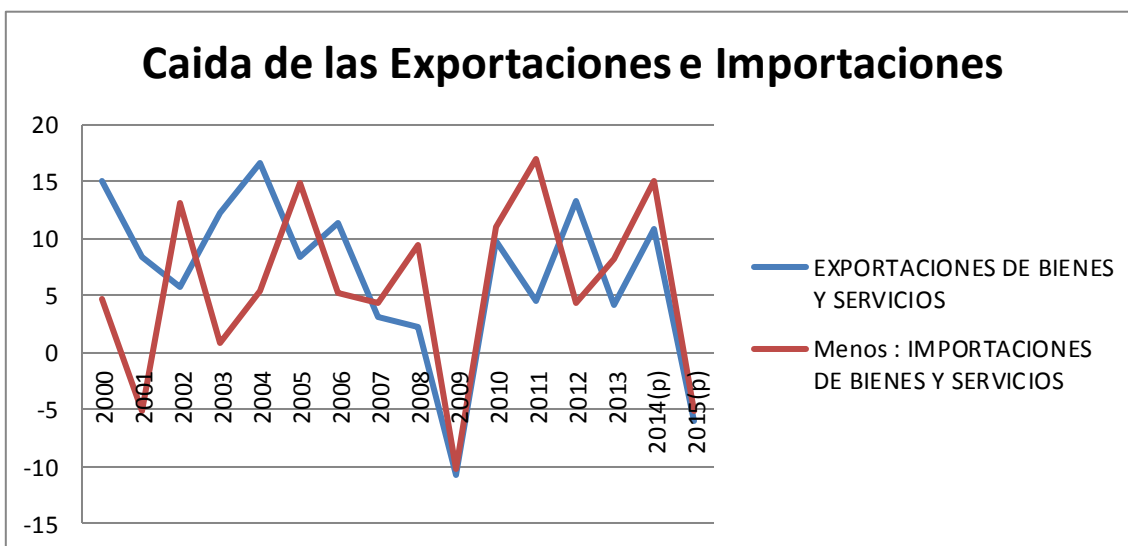
Anexos: Cuadro N° 5

El ministro de Economía dijo que 2014 sería la única gestión con déficit, sin embargo, para la gestión 2015 ya se ha calculado un déficit del 6,87%. Ni el Gobierno, ni los organismos multilaterales acertaron en sus pronósticos sobre el déficit fiscal para 2014. Todos se quedaron cortos. 2014 cerró con una déficit fiscal del 3,36%.

Este déficit, además de ser el mayor de la década, representa el primer déficit tras ocho años seguidos de superávit, se puede evidenciar como los precios internacionales afectan de forma directa en el gasto y la inversión nacional ya que sus ingresos dependen en gran medida del IDH y de las regalías del gas y del sector minero, teniendo así a esta variable Gasto e Inversión como la ,mas afectada de la demanda interna ante cambios en las exportaciones, no tanto así el consumo de los hogares, la caída de las exportaciones el 2009 significaron un 0.9 de superávit fiscal y el 2014 ya un déficit de 3.36% en relación al PIB, el 2015 ante la aun mas significativa baja de los precios se llevo a un déficit de 6.87% en relación al PIB que significó un poco mas de 2.000 millones de € .

La balanza comercial en 2016 registró una relación negativa entre exportaciones e importaciones. Cerrando con un déficit de 1.212 millones de dólares, de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE). La caída generalizada de las exportaciones,

tanto tradicionales como no tradicionales se debe a la baja de los precios internacionales. No obstante, de las cuatro actividades económicas que se toman en cuenta, la de los hidrocarburos es la que más incidencia ha tenido en el déficit comercial boliviano.



Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro crecimiento del PIB a precios constantes lado del gasto en porcentajes.

Anexos: Cuadro N° 3

Exportaciones. En cuanto a las ventas externas de Bolivia, en 2016 llegaron a \$us 7.214,2 millones frente a los \$us 8.911,9 millones obtenidos en la gestión 2015, es decir hubo una disminución del 19%, equivalente a casi 1.700 millones de merma. El sector que presentó mayor caída fue hidrocarburos con un 46% en los 12 meses del 2016. Seguido de los productos agrícolas con una disminución del 18,8%, en cuanto a los minerales subieron en 9%.

*"Uno de los factores que ha incidido para que esta situación se dé, es el hecho de que los países cercanos están devaluando sus monedas y eso encarece las exportaciones. Al mismo tiempo, con un tipo de cambio fijo en Bolivia, se alienta una mayor importación de productos restando mercado al sector productivo"*²¹

Tener déficit comercial significa que las divisas generadas por las exportaciones no alcanzan para cubrir las importaciones. En otras palabras, lo que se vende ya no cubre para

²¹ Germán Molina, Economista, Artículo periódico EL PAIS diciembre 2016

financiar lo que se compra en el exterior del país. Para compensar este desequilibrio muchas veces se recurre a las reservas monetarias.

El año 2016 tuvimos un déficit fiscal de 6,7 %, pese a que el Ministerio de Economía había proyectado un déficit fiscal de 4,5% del PIB. La brecha fiscal (diferencia entre ingresos y gastos) según el gobierno es por las empresas públicas, la mayor inversión pública que ejecuta el Estado y no por el crecimiento del gasto corriente.

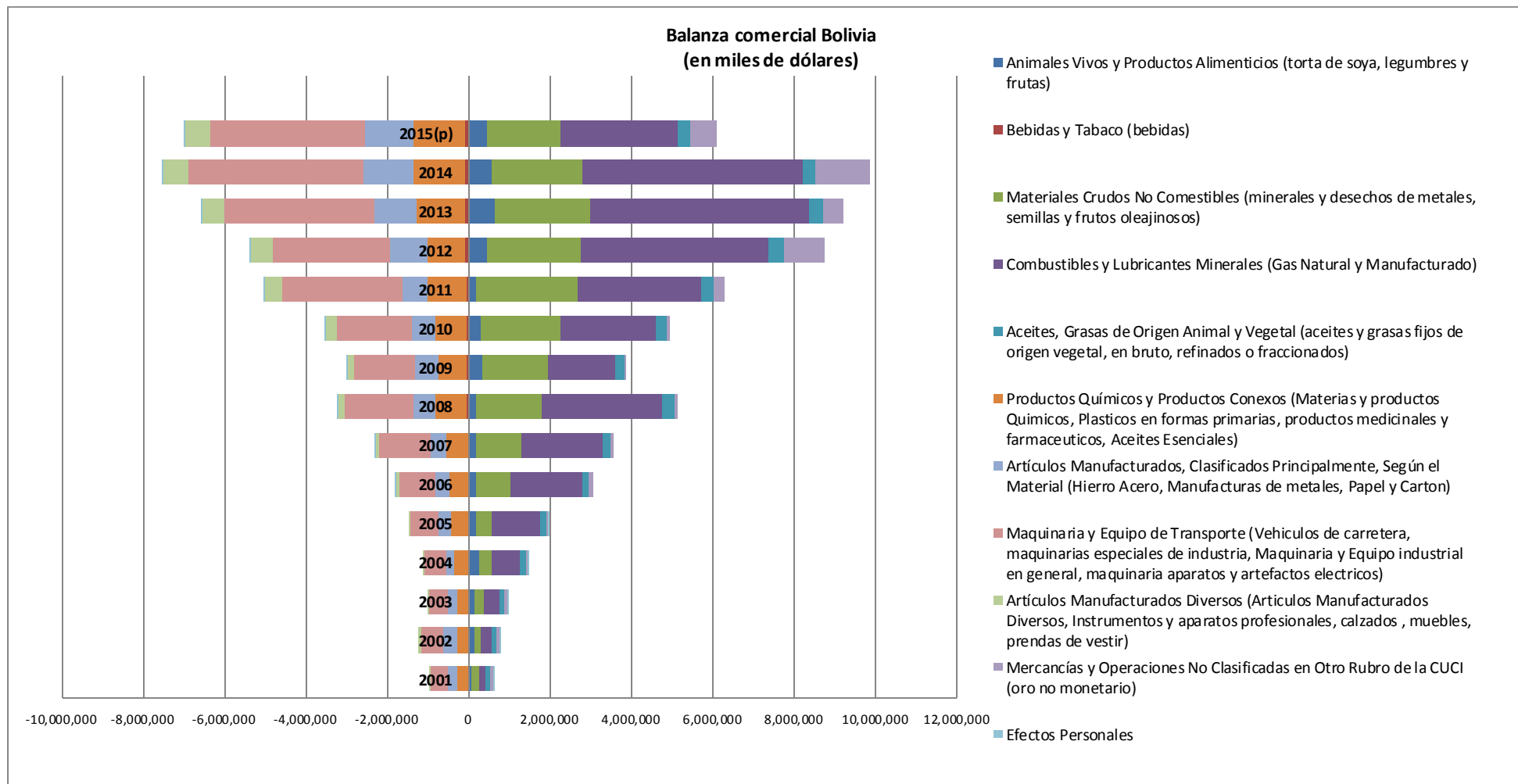
El Gobierno prevé para 2017 el mayor déficit fiscal de la década con una tasa de 7,8% del PIB, de acuerdo con las proyecciones realizadas por el Ministerio de Economía durante la presentación del Presupuesto General del Estado (PGE) 2017 realizado en noviembre de 2016.

"El déficit de 7,8% viene por cumplimiento del Plan Nacional de Desarrollo, que contempla una agresiva inversión pública que está siendo financiada por el ahorro de años anteriores y financiamiento externo" (Arce, 2016) ²²

5.5 Balanza Comercial

Analicemos ahora la balanza comercial de Bolivia en su conjunto, según la Clasificación uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) los años 2001 a 2015, primeramente se evidencia un claro crecimiento de la balanza comercial ya que incrementamos a partir del 2005 con la readecuación de contratos o nacionalización como lo llama el gobierno del MAS, a percibir por concepto de regalías e impuestos de 18% para el Estado a recibir el 82%, algunos cálculos mas precisos están en la ley de hidrocarburos del año 2005 aprobada por Ormando Vaca Diez en la gestión del presidente Carlos Mesa.

²² Ministro de Economía y Finanzas Publicas



Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro de saldo comercial según capítulo de la CUCI rev3.

Anexos: Cuadro N° 11

En el lado derecho del gráfico podemos ver todo lo que son las exportaciones, tienen un valor positivo en la balanza comercial y es lo que nos ayuda a la obtención de divisas del extranjero para poder importar o acumular reservas internacionales en la cuenta de balanza de pagos, en el lado izquierdo están las importaciones con valores negativos para nuestra economía, es todo aquello que compramos del extranjero, utilizando divisas internacionales.

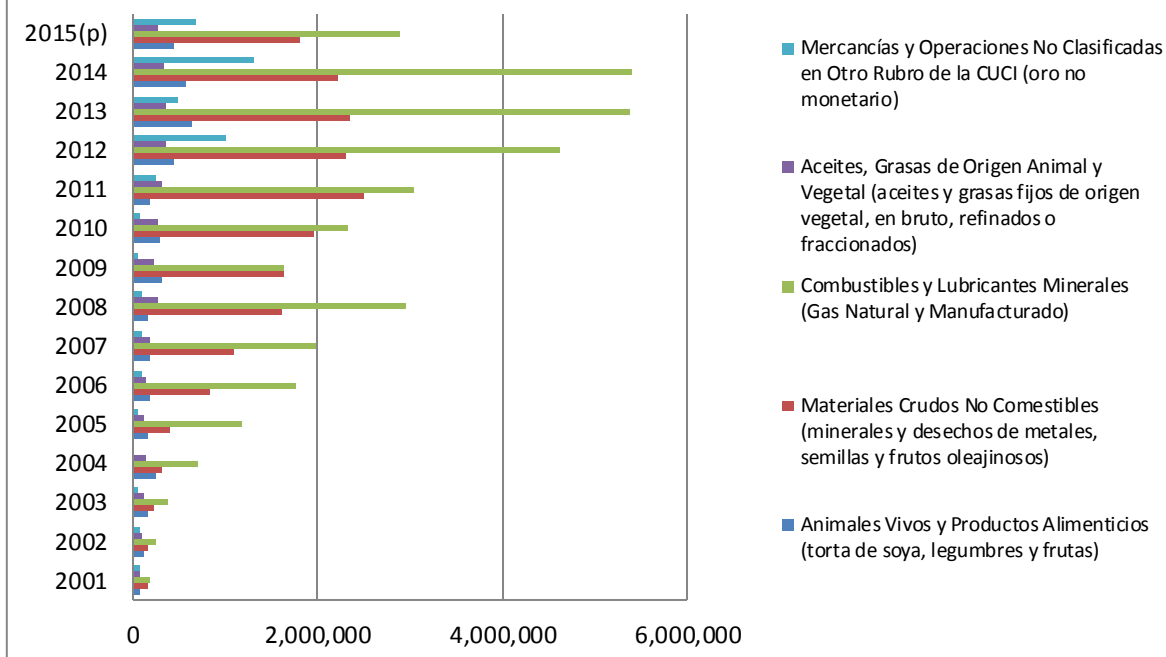
Analicemos la composición de las exportaciones y las importaciones en cuanto a sus componentes ya que más arriba lo hicimos de forma general para ver su interrelación con la demanda interna si tenían relación o no, pudimos evidenciar que la demanda interna tenía una relación directa con las importaciones, por eso hay que ver que tipo de importaciones son las que realiza la economía boliviana, cuáles son las más relevantes así veremos si estas importaciones coadyuvan a la industrialización del País y a cambiar el patrón primario exportador o no. En cuanto a las exportaciones que realizamos, debemos saber cuáles son las más relevantes y de las cuales dependemos como economía nacional, ya que esto nos dará pautas más claras de que cual es el sector clave de la economía que nos configura una estructura y un determinado patrón de acumulación económica.

5.5.1 TIPO DE EXPORTACIONES BALANZA COMERCIAL

Los 5 rubros que aparecen en el lado positivo de la balanza comercial son el de Mercancías y Operaciones no Clasificadas, Aceites y Grasas de origen Animal y Vegetal, Combustibles y Lubricantes Minerales, Materiales Crudos no Comestibles y Animales Vivos y Productos Alimenticios.

Veremos cual es el rubro más importante y que partidas son las que lo componen, haciendo un análisis de las partidas por orden de importancia dentro del rubro.

BALANZA COMERCIAL (exportaciones en miles de dolares estadounidenses)



Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro de saldo comercial según capítulo de la CUCI rev3.

Anexos: Cuadro N° 11

El primero en la lista con mayor incidencia es el rubro de Combustibles y Lubricantes Minerales, no tiene mucha complicación en cuanto al entendimiento de lo que abarca, dentro de este rubro la partida mas importante es la de la Gas Natural y Manufacturado, como era de esperarse de un país gasífero como Bolivia las exportaciones por este concepto bordearon los 5400 millones de dólares el año 2014, constituyéndose en casi el 55% del total de las exportaciones del país, teniendo un record el 2005 donde llego a representar el 60% de las exportaciones y el punto mas bajo el año 2001 siendo solamente el 30% en relación a las exportaciones en balanza comercial.

La segunda partida con mayor peso en las exportaciones es la de Materiales Crudos no Comestibles, dentro de este rubro según la CUCI se encuentran Minerales y desechos de Metales y Semillas y Frutos Oleaginosos, estos dos son las principales partidas dentro de este rubro por orden de importancia minerales esta primero con alrededor de 3037 millones de dólares el 2011 representando un 40% del total de las exportaciones siendo este su tope mas alto y el mas bajo el año 2005 debido a la caída de los precios del mismo con una participación de apenas el 20% debido también a que el gas cobro

mayor preeminencia por la nueva ley de hidrocarburos ese mismo año. La segunda partida con más fuerza dentro del rubro es la de Frutos Oleaginosos²³, que según la CUCI, vendría a abarcar lo que es el sector agroindustrial del oriente como la soja pero en forma de semillas.

La tercera partida con mayor peso en las exportaciones es la de Mercancías y Operaciones no Clasificadas en otro rubro de la CUCI, donde la principal partida es la de Oro no monetario ²⁴que tuvo una gran expansión los años 2011, 2012, 2013 y alcanzó un gran impacto en las exportaciones el año 2014 con alrededor de 1325 mil millones de dólares representando un 13% de las exportaciones de ese año, son manufacturas semi elaboradas de oro, artesanías u otros objetos que contengan oro y estén semi elaborados así como también oro en bruto esto muestra como la exportación de este mineral en los últimos años alcanzó tanta fuerza pese a que existe una empresa estatal EBO que compra a los productores para acumular en forma de reservas en el BCB.

Los últimos dos rubros son animales vivos con las partidas de Torta de Soya y Legumbres y Frutas no hay complicación en estas partidas en cuanto a lo que se refieren y abarcan, y el otro rubro es Aceites Grasas de origen animal y Vegetal teniendo a las partidas de aceites, grasas y refinados como su mayor peso, estas partidas siguen mostrando el sector agroindustrial del oriente el cual exporta hacia el mercado

²³ 222 FRUTOS OLEAJINOSOS

Este grupo se subdivide en los siguientes subgrupos:

222.1 - Cacahuets (maníes) sin tostar ni sometidos a otro tipo de cocción, estén o no descascarados o partidos

222.2 - Soja

222.3 - Semillas de algodón

222.4 - Semillas de girasol

222.5 - Semillas de sésamo (ajonjolí)

222.6 - Semillas de colza y mostaza

222.7 - Semillas de cártamo

223.1 - Copra

223.2 - Nueces y almendras de palma

223.4 - Linaza

223.5 - Semillas de ricino

²⁴ 971 ORO NO MONETARIO

Este subgrupo se subdivide en los siguientes rubros básicos:

971.01 - Oro (incluso oro platinado) no monetario, en bruto, semilabrado o en polvo

971.02 - Metales comunes o plata, revestidos con oro, sin otra elaboración que semilabrados

971.03 - Limaduras y desechos de oro (incluso de metales revestidos con oro, pero sin incluir desechos que contengan otros metales preciosos)

internacional pero que no tiene peso significativo en relación al gas y a los minerales, juntos estos últimos dos rubros no representan ni el 10% de las exportaciones en promedio de los últimos 10 años.

CONCLUSION

Podemos decir que las exportaciones de nuestro país no solo mantuvieron su carácter primario exportador sino que acentuaron esta característica de la economía nacional en la última década, solo hidrocarburos y minerales representaron más del 80% de las exportaciones el año 2013, basado en el modelo económico social productivo comunitario este fenómeno debía darse para maximizar los recursos obtenidos por estos sectores y utilizarlos de forma eficiente.

Que los ingresos y divisas generados por sectores estratégicos debían transferirse a los sectores no estratégicos que son intensivos en mano de obra y no así de capital, como el caso del sector industrial manufacturero generador de empleo, no se percibió un crecimiento o acumulación de capital en el tiempo que va de aplicación del nuevo modelo económico plural, Por un lado se cumplió en parte el objetivo de conseguir mayores recursos, de incrementar los recursos que generan los sectores estratégicos, pero no se está viendo la segunda parte de transferencia de esos recursos a los sectores generadores de empleo, para que así estos puedan generar un cambio en la estructura económica, en el patrón de acumulación primario exportador, este es el caso del sector industrial por ejemplo.

El sector industrial como vimos más arriba lejos de crecer, bajo 5 puntos porcentuales en promedio los años 2010 - 2015. Puede existir la posibilidad y es más que una probabilidad que este excedente generado en los últimos 10 años, que impulsó la demanda interna, a sido absorbido por el sector informal que es generador de empleo y que abarca casi un 70% de la Población Económicamente Activa (PEA), pero que no paga impuestos y que además en su mayoría se dedica al comercio informal caso la cancha en Cochabamba, la Uyustus y Eloy Salmon en La Paz, la tablada en Santa Cruz, etc.

Este sector de comerciantes tiene como base al capital comercial que no genera riqueza ni valoriza el valor simplemente genera una pequeña riqueza cedida por el productor directo (empresas extranjeras) al intermediario. Seguimos siendo un país primario exportador y no se ven claras muestras de algún cambio en pro de la industrialización y

del cambio del patrón de acumulación, este fenómeno que se ha dado durante los últimos 10 años se lo podrá entender de mejor forma y con mayor precisión a través del análisis de las importaciones.

Las importaciones nos ayudaran a dar mas luces sobre el consumo improductivo y la falta de industrialización y de acumulación de capital en los sectores industriales de la economía boliviana, ya que el consumo no se va a la producción nacional y no genera acumulación de capital, el sector formal industrial no genera el suficiente empleo ni la acumulación o el crecimiento necesario para iniciar un proceso claro de industrialización, el sector formal industrial esta estancado o crece poco a poco en términos absolutos y decreció en términos relativos en cuanto a incidencia en el crecimiento del PIB.

Todo el consumo generado por el crecimiento de la demanda interna tiene que realizarse por algún lado y la realización de la demanda se lo dio por el lado del consumo de productos importados a través del comercio informal en mayor medida y formal en menor medida.

Analicemos entonces las importaciones.

5.5.2 TIPO DE IMPORTACIONES BALANZA COMERCIAL

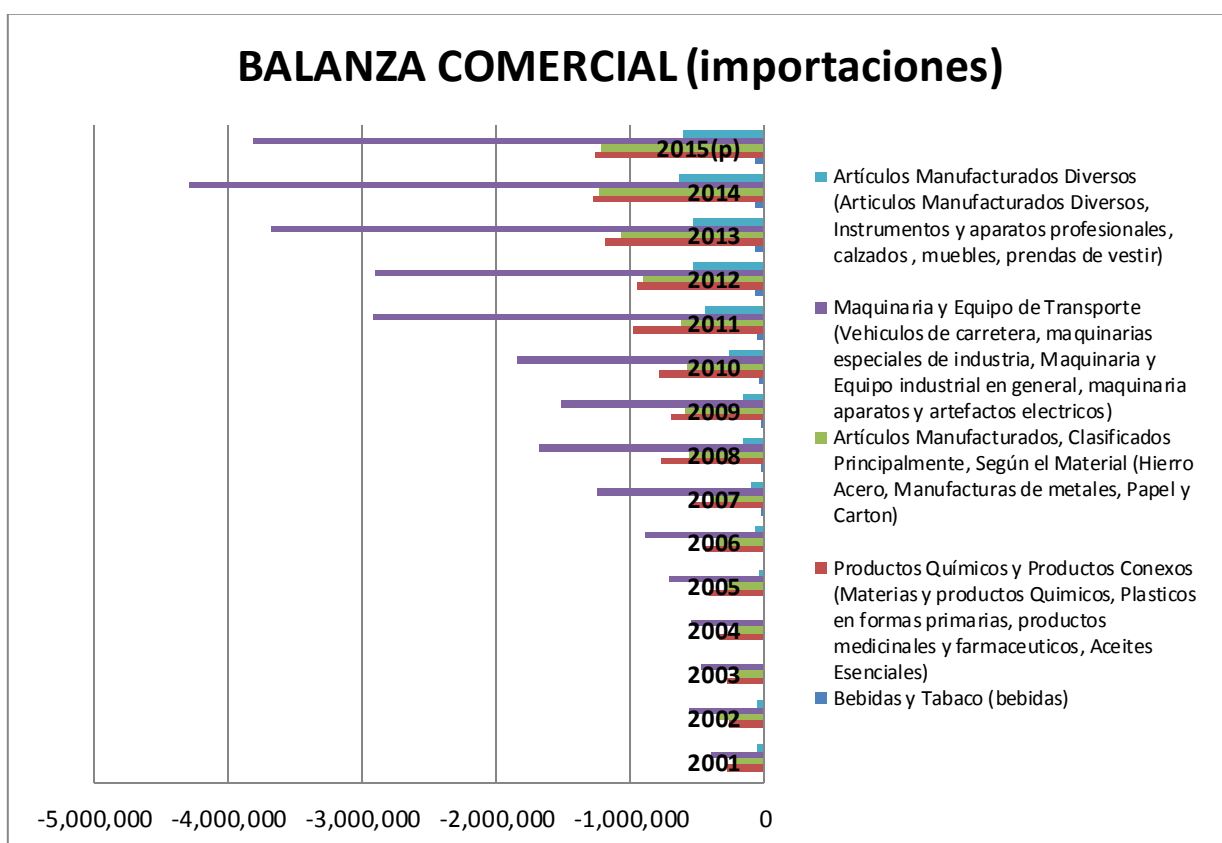
Analizar las importaciones nos ayudara a comprender mucho el comportamiento del consumo tanto de los hogares como del gobierno y la inversión propiamente dicha, toda la demanda interna que creció en los últimos 10 años fue a incrementar la demanda de algunos artículos que debemos analizar detalladamente para ver si contribuyeron o no a la industrialización o al cambio de patrón de acumulación primario exportador, y convencernos aun mas y lograr mayor solidez en lo que ya vamos viendo desde mas arriba que es la profundización del patrón de acumulación en los últimos 10 años.

Producto de un proceso socioeconómico particular, en el cual intervienen distintos sectores sociales que pugnan por imponer sus intereses al conjunto social, se define la predominancia de una orientación económica, política e ideológica, que, si bien no es estática debido al carácter dinámico de la lucha de clases, tiende a estructurar un patrón de acumulación económica. Por lo tanto, uno de los principales efectos de cada estrategia de desarrollo, es el de orientar la inversión hacia determinados sectores

*productivos, y por lo tanto, el de inducir la creación o destrucción de determinados puestos de trabajo en actividades económicas específicas.*²⁵

Los rubros que aparecen en las importaciones del país son los de Artículos Manufacturados diversos, Maquinaria y Equipo de Transporte, Artículos Manufacturados clasificados según el Material, Productos Químicos y Productos Conexos, Bebidas y Tabaco.

Analicemos cuales son los rubros más importantes en nuestras importaciones y que productos los componen a través de la Clasificación Universal para el Comercio Internacional (CUCI) de las Naciones Unidas, empecemos:



Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro de saldo comercial según capítulo de la CUCI rev3.

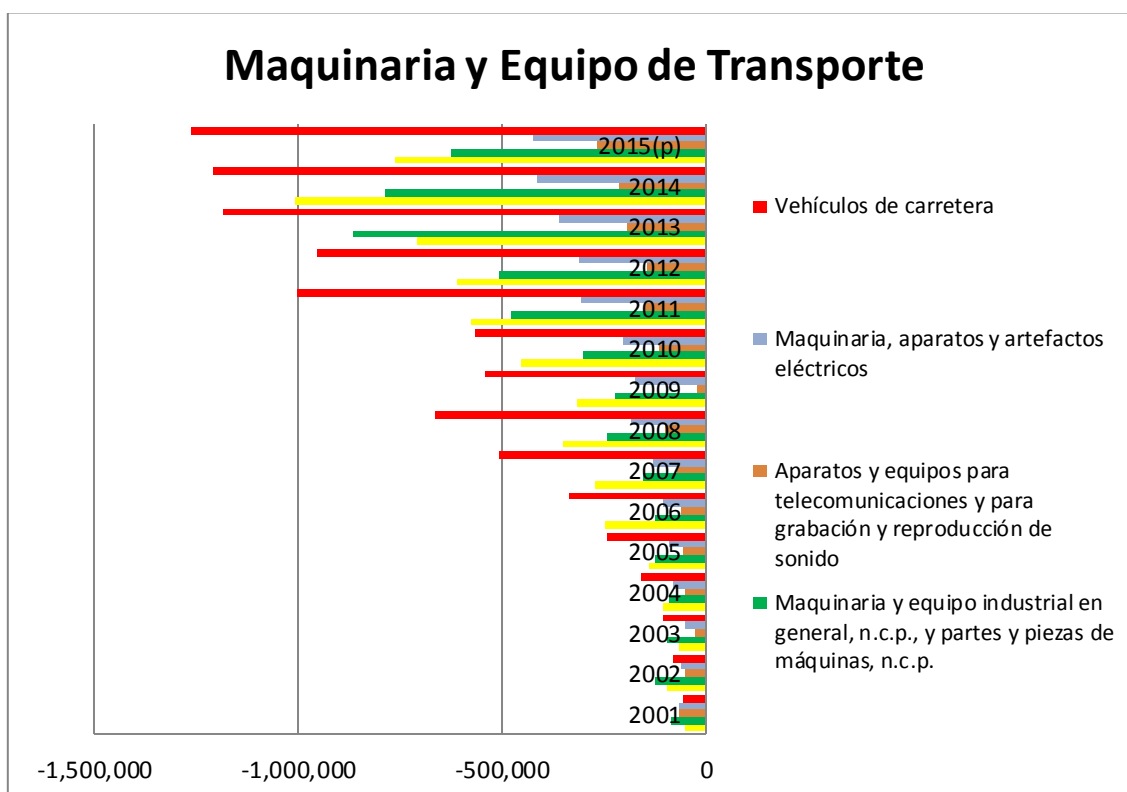
Anexos: Cuadro N° 11

²⁵ Torrado, Susana. Estructura Económica Social de la Argentina: 1945-1983. Ediciones de la flor. Bs.As. 1994, Sobre el Patrón de Acumulación

En primer lugar de importancia esta el rubro de Maquinaria y Equipo de Transporte que represento alrededor de un 60% del total de las importaciones el año 2011, a partir del 2005 este rubro se sextuplico hasta el año 2014. A primera vista daría la sensación de que incrementar maquinaria y equipo de transporte generaría un proceso de industrialización y que estaríamos yendo bien y no habría de que preocuparse, estaríamos incrementando la formación bruta de capital fijo, condición indispensable para iniciar un cambio de patrón de acumulación. Pero debemos analizar minuciosamente, cualitativamente y a la luz de la ciencia económica específicamente que contiene este rubro, esto es lo que nos ayudara a saber si contribuye a la industrialización o no.

La partida N° 70 de la CUCI que es la de Maquinaria y Equipo de transporte se subdivide en 9 partidas de las cuales las mas importantes son: Vehículos de carretera, Maquinaria, Aparatos y Artefactos eléctricos, aparatos y equipos para telecomunicación, Maquinaria y Equipo Industrial en General, Partes y Piezas de Maquinas y Maquinaria Especial para ciertas industrias.

5.5.2.1 Analicemos la primera partida de Maquinaria y Equipo de Transporte.



Elaboración propia en base a datos del INE, Cuadro de saldo comercial según capítulo de la CUCI rev3.

Anexos: Cuadro N° 11

Toda esta riqueza generada en los últimos 10 años impulso a la demanda interna a demandar valga la redundancia en el caso de este rubro a importar y consumir vehículos de carretera²⁶ en primer lugar que desde el 2005 quintuplico su tamaño hasta el 2015, llegando a significar 1.264.790 millones de dólares, esta partida que tiene un promedio de 40% de peso en el rubro durante los últimos 10 años contiene a vehículos que generalmente se utilizan con carácter particular automóviles camionetas vagonetas motocicletas y vehículos de transporte, como los que se utilizan para importar productos desde los puertos chilenos de Arica e Iquique , junto a sus partes, piezas o repuestos excluyendo a los de transporte publico y a las maquinas de producción especializadas en la producción del sector industrial.

La gente se dedico con el incremento de su ingreso y capacidad de consumo a importar y comprar vehículos para su uso particular y no industrial, grupos sociales que vieron incrementados sus ingresos compraron uno o dos autos o mejoraron de calidad su automóvil o motocicleta, este comercio de importación beneficio solo a las importadoras de vehículos que dicho de paso son simplemente capital comercial que compra y vende y no genera valor ni interviene en la cadena de producción de los mismos, solo se limita a comercializarlos y a agrandar su capital de operaciones.

La segunda partida fuerte del rubro de maquinaria y equipos de transporte es el de Maquinarias Especiales para determinadas Industrias²⁷ esto se explica a partir de la

²⁶ Capítulo: 78 - Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)

Este capítulo se subdivide en los siguientes grupos:

781 - Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto vehículos del tipo utilizado para transportes públicos), incluso camionetas y automóviles de carrera

782 - Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales

783 - Vehículos automotores de carretera, n.e.p.

784 - Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783

785 - Motocicletas (incluso velemotores) y velocípedos, con motor o sin él; sillones de ruedas para inválidos

786 - Remolques y semirremolques; otros vehículos, sin propulsión mecánica; contenedores especialmente diseñados y equipados para transporte

²⁷ Capítulo: 72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias

Este capítulo se subdivide en los siguientes grupos:

721 - Maquinaria agrícola (excepto tractores) y sus partes y piezas

722 - Tractores (excepto los de los rubros 744.14 y 744.15)

723 - Maquinaria y equipo de ingeniería civil y para contratistas

724 - Maquinaria textil y para trabajar cueros, y sus partes, n.e.p.

725 - Máquinas para fabricar papel o pulpa, cortadoras de papel y otras máquinas para fabricar artículos de papel; sus partes y piezas

726 - Máquinas para imprimir y encuadernar y sus partes y piezas

partida Maquinaria y equipo de ingeniería civil y Contratistas, siendo este dato congruente con el espectacular crecimiento del sector de la construcción que se expandió en la última década con una tasa media de 15% anual durante los años 2005 – 2015.

La maquinaria agrícola se entiende por la expansión aunque casi nula del sector agroindustrial del oriente y por último las máquinas de alimentos reflejan el análisis que hicimos de que hubo una pequeña acumulación en ese sector, que creció por encima de los demás en la industria manufacturera del país, pero se queda muy insignificante en cuanto a su aporte al PIB ya que el rubro de alimentos y bebidas aportó solamente 13% en los últimos 5 años, solo alimentos obviamente es mucho menor, pero podemos ver que se importó cierta maquinaria para ese sector y que los datos concuerdan con toda la estructura de análisis del trabajo.

Textiles y maquinaria de textiles no incide mucho en la industria del país ya que prácticamente es un sector en contracción debido a la cancelación del ATPDEA y el cierre de mercados internacionales para la venta, además de la ingente cantidad de importación de ropa barata, nueva y a medio uso que realiza el país, incluso llegó a despedirse a 800 trabajadores de la empresa nacional de textiles ENATEX, en el alto algunos microempresarios que terciarizan su producción tal vez sean los directos importadores de esta maquinaria que no es significativa para el presente análisis.

La tercera partida es la de Maquinaria y equipo industrial²⁸ en general ligada de igual forma a la construcción a través de las calefacciones, tuberías o grifos y maquinaria no

727 - Máquinas para elaborar alimentos (excepto las de uso doméstico)

²⁸ Capítulo: 74 - Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y partes y piezas de máquinas, n.e.p. Este capítulo se subdivide en los siguientes grupos:

741 - Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes y piezas, n.e.p.

742 - Bombas para líquidos con dispositivo de medición o sin él; elevadores de líquidos; partes y piezas de tales bombas y elevadores de líquidos

743 - Bombas (excepto bombas para líquidos), compresores y ventiladores de aire u otros gases; campanas de ventilación o reciclaje con ventilador incorporado, con o sin filtro, bombas centrífugas; aparatos de filtrado o depuración; sus partes y piezas

744 - Equipos mecánicos de manipulación y sus partes y piezas, n.e.p.

745 - Otras máquinas, herramientas y aparatos mecánicos, no eléctricos, y sus partes y piezas, n.e.p.

746 - Cojinetes de bolas o de rodillos

747 - Grifos, llaves, válvulas y accesorios análogos para tuberías, calderas, tanques, cubas y recipientes análogos (incluso válvulas reductoras de presión y válvulas controladas termostáticamente)

748 - Árboles de transmisión (incluso árboles de levas y cigüeñales y manivelas); cajas de cojinetes y cojinetes simples para ejes; engranajes y trenes de engranajes; tornillos de transmisión con bolas

circulantes (tornillos de bolas); cajas de engranajes y otros reductores, multiplicadores y variadores de

eléctrica que vendrían a ser los accesorios de la construcción y por tanto potenciaría este sector de vivienda no industrial.

La cuarta partida de Maquinaria Aparatos y Artefactos eléctricos se cuadruplico desde el 2005 hasta el 2015 fue uno de los sectores que mas creció junto al 5to rubro que son Equipos Celulares y de Telecomunicaciones, y Reproductores de Música que también se cuadruplico en cuanto a las importaciones de los mismos, beneficiando netamente en estos casos al sector comercial de celulares, tvelevisores, aparatos de sonidos, refrigeradores, lavadoras y demás artefactos eléctricos, como se suele ver en la Eloy Salmon y Uyustus de la ciudad sede de gobierno, también están dentro los enchufes, tomacorrientes y accesorios de electricidad de la construcción.

Estos sectores que son los directos importadores son los que se beneficiaron directamente del crecimiento de la demanda interna, el consumo de las familias que representa un 66% en promedio de la última década sobre el PIB se direccionó hacia estos sectores: vehículos construcción y artefactos eléctricos.

Estos sectores que son netamente comerciales no valorizan el valor, al no entrar en la fase de producción del capital, simplemente se quedan en la fase de la circulación, el cual genera una pequeña parte de plusvalía y acumulación que ceden los productores directos (empresas extranjeras) de esas mercancías. En el caso boliviano los países que se benefician y acumulan capital y de los cuales importamos productos son la Argentina, el Brasil Perú y Chile. A estos países se está yendo toda la riqueza generada en el gobierno del MAS a través de la readecuación de contratos de la renta hidrocarburífera, provocando una acumulación de capital en los mismos, manteniendo así la dependencia del país y de la economía boliviana de estos productos importados que a su vez ahogan la industria nacional, esto concuerda con los datos por sectores en los cuales el sector industrial no creció en su significancia en el PIB sino por el contrario disminuyo en 5 puntos porcentuales los últimos 5 años.

5.5.2.2 Analicemos el 2do y 3er rubro de Productos Químicos y Productos Conexos, Artículos Manufacturados según Material.

El segundo rubro más importante en las importaciones es el de Productos químicos y Productos Conexos²⁹ Químicos, Plásticos, Productos medicinales y Farmacéuticos además de perfumes o aceites esenciales. Este sector tiene mas que ver con los químicos utilizados en la industria de la agricultura como los pesticidas pero también tiene mucho que ver con los cosméticos y medicamentos que en la ultima década se triplico en el país beneficiando solamente a las importadoras de estos sectores ya que los productores no logran competir con estos pese a su crecimiento interno muy débil en este sector seguimos teniendo un *déficit en balanza comercial de este sector de mas de 1.212.201 millones de dólares, cosa preocupante.*³⁰

También importamos como tercer rubro Artículos Manufacturados según el Material³¹ que pese a tener un sector industrial que creció en la parte de manufacturas, no es suficiente, la demanda interna no esta satisfecha totalmente por este sector, por tanto tiende a importar para satisfacer su demanda de productos manufacturados industriales, el mismo caso se da en el 4to rubro que es manufacturas diversas³² donde son los calzados, la ropa de vestir, muebles, etc.

²⁹ Capítulo: 59 - Materias y productos químicos, n.e.p

Este capítulo se subdivide en los siguientes grupos:

591 - Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, productos antigerminantes y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos análogos, presentados en formas o envases para la venta al por menor o como preparados o artículos (por ejemplo, cintas, mechas y bujías azufradas y papeles matamoscas)

592 - Almidones, inulina y gluten de trigo; sustancias albulminoideas; colas

593 - Explosivos y productos de pirotecnia

597 - Aditivos preparados para aceites minerales y productos análogos; líquidos preparados para transmisiones hidráulicas; preparados anticongelantes y líquidos deshelantes preparados; preparados lubricantes

598 - Productos químicos diversos

³⁰ Informe Económico balanza comercial INE 2015-2016, Cuadro de balanza comercial boliviana

³¹ Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material

61 - Cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles finas curtidas

62 - Manufacturas de caucho, n.e.p.

63 - Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)

64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón

65 - Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles, n.e.p., y productos conexos

66 - Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p

67 - Hierro y acero

68 - Metales no ferrosos

69 - Manufacturas de metales

³² Artículos manufacturados diversos

Como vimos mas arriba, son las prioridades en consumo de los sectores que se beneficiaron con los incrementos de salarios y bonos ya que tienden a maximizar sus necesidades básicas que están en pésimas condiciones.

5.6 CONCLUSIONES

Nuestro crecimiento se apoya en la variable de la venta de hidrocarburos al Brasil y a la Argentina, que tuvo un boom de precios en el mercado internacional, esto sin embargo no son una garantía permanente en el tiempo. En 2013 las exportaciones alcanzaron a 12.100 millones de dólares, el 54% por hidrocarburos³³, pero ya vimos como a partir del 2014 estos precios están en constante caída.

La reciente ola de precios altos de commodities ha llevado a una fuerte acumulación de reservas internacionales y fondos públicos. Estos fondos, sin embargo, permitieron que países muy dependientes de materias primas, cuyos precios se derrumbaron en la crisis del 2008, como Venezuela o Ecuador, y en menor medida Bolivia (menor debido a que los contratos de gas tienen precio menos fluctuante dado su característica de largo plazo) no sufrieran consecuencias económicas mucho mayores.

El crecimiento de la economía boliviana obedece al nivel histórico de producción de gas natural y la expansión del consumo privado que impulsaron el crecimiento de la economía boliviana en 2013.³⁴ Estas dos variables son las que han impulsado el crecimiento de la economía boliviana.

Del gasto de las familias:

El consumo privado de las familias vía incremento de los salarios mínimos y pago de bonos, afectó la masa salarial, el incremento al salario del 2013 fue del 20% sobre el salario básico, a ello debemos añadir el pago del doble aguinaldo hasta el año 2015 que

81 - Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado, n.e.p.

82 - Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares

83 - Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos análogos para contener objetos

84 - Prendas y accesorios de vestir

85 - Calzado

87 - Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, n.e.p.

88 - Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica, n.e.p., relojes

89 - Artículos manufacturados diversos

³³ Ídem

³⁴ CEPAL(2013)Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe

aumentaron la capacidad de gasto de las familias e inyectaron mucho dinero circulante en la economía.

Las políticas de redistribución de la riqueza que se dan a través de las denominadas transferencias hacia las familias, asimismo los incrementos a la masa salarial contribuyeron a socializar el bienestar de la economía de Bolivia entre sus ciudadanos, al aumentar su capacidad de gasto y por ende de consumo.

Citamos estas transferencias: Conforme a datos oficiales³⁵, al 31 de diciembre de 2012 se llegó a desembolsar Bs. 2.545 millones, cuyo beneficio alcanzo a 12.729.704 pagos efectuados durante el periodo 2006-2013 por el bono Juancito Pinto que guarda relación con la asistencia escolar, y el bono Juana Azurduy de Padilla que consiste en el pago de Bs. 1.820.- a las mujeres en gestación, y niños menores de dos años que asisten a los controles de salud y el bono de Renta Dignidad que se paga a las personas de la tercera edad, estos bonos forman parte del programa social de este gobierno.

Estas transferencias tienen el propósito de aumentar la capacidad de gasto de las familias y promover el crecimiento de la demanda interna en la cual se apoya la política económica de este gobierno, es decir se busca aumentar el consumo de bienes y servicios de las familias.

Esta subida de demanda no esta pudiendo ser sostenida por la industria nacional y se debe importar para satisfacer la demanda, incluso tal ves si se pueda satisfacer la demanda pero no se le dio la oportunidad hasta ahora en el actual modelo económico ya que la libre importación de productos producidos con mayor eficiencia técnica, con mejores maquinas y por tanto a menor precio, hace que los hogares tiendan a consumir mas productos importados que los productos de la industria nacional, se cual fuere el motivo (se necesita un estudio aparte para este efecto), esta situación se esta dando de forma real y concreta a partir de los últimos 10 años después de la implantación del nuevo modelo económico plural del vivir bien, donde el único beneficiario es el capital comercial vía incremento de las importaciones y no así el capital industrial nacional, provocando en el largo plazo la mantención del patrón primario exportador³⁶.

³⁵ Banco Central de Bolivia (2014). Principales logros económicos y sociales 2006-2014.

³⁶ En 2013 las exportaciones alcanzaron a 12.100 millones de dólares, el 54% por hidrocarburos lo que significa que seguimos siendo dependientes de las materias primas y por tanto del patrón primario exportador

Del gasto público:

Entre otras políticas fiscales se observa el incremento del gasto público, el gasto público estimula la economía, lo cual no podemos dejar de mencionar que es parte de la receta keynesiana de incrementar el gasto público para enfrentar el desempleo³⁷ el número de servidores públicos se incrementó de 222.891 en 2005 a 362.227 en 2013, por efecto de la creación de nuevas empresas públicas.

Ahora presumimos de no adoptar recomendaciones de organismos internacionales, y fijar nuestras propias líneas de política económica, los resultados refieren que tenemos superávit fiscal al menos hasta el 2013, ocho años seguidos, la cuenta corriente fue positiva, pero importamos más bienes intermedios que bienes de capital, seguimos exportando bienes sin valor agregado, como resultado la industrialización todavía no se ha logrado y seguimos dependiendo de la exportación de materias primas, cuyo precio es volátil y que trajo como consecuencia una fuerte incidencia en los déficits del 2014,2015,2016 y 2017 que fue proyectado como el mas alto de la década por el ministerio de economía y finanzas, llegaría a alcanzar una tasa de 7,8% del PIB.

Para finalizar podemos mencionar que todo este incremento de demanda interna, se debe a la mayor cantidad de recursos que genera el Estado por concepto de regalías e impuestos de los hidrocarburos, gracias a las exportaciones de estos sectores estratégicos generadores de divisas es que la economía puede importar y el gobierno puede tener mayor disponibilidad de dinero para su gasto e inversión ya sea en gasto social o productivo, si no existieran estas divisas tampoco se podría importar.

Podemos ver como esta ligado profundamente nuestras exportaciones, con la demanda interna y como la demanda interna con las importaciones manteniendo en la estructura actual boliviana, no un proceso de industrialización, sino más bien, una profundización del patrón de acumulación primario exportador generando grandes riesgos y consecuencias para la economía nacional en el futuro. Tal es el caso venezolano que tuvo por casi dos décadas un mercado interno grande y una demanda interna fortalecida por los ingresos del petróleo (petrodólares) pero llegado el momento de crisis de precios internacionales, llegado el momento de shocks negativos continuos en el mercado internacional de materias primas, la economía venezolana colapsó, no tuvo divisas para

³⁷ Banco Central de Bolivia, (2014). "Principales logros económicos y sociales enero 2006 enero 2014"(p.24).

importar y la poca industria que tenia se ahogo poco a poco por los bajos precios y la competitividad de los productos importados.

La demanda interna tuvo una contracción, y no se pudo importar por falta de divisas, la población demandaba productos a bajo costo, la producción nacional no logro satisfacer con la poca capacidad instalada que se tenia fruto de la apertura del mercado interno a las importaciones. Se genero una escasez tal que no se tenía muchos productos básicos en el mercado, es esto lo que puede pasar a la economía boliviana y éste estudio pretende ser un aporte para el comienzo de una discusión seria sobre donde vamos con el actual modelo económico social comunitario productivo que en el corto plazo nos genera crecimiento pero estructuralmente en el largo plazo no cambia el patrón de acumulación primario exportador de la economía boliviana sino por el contrario la profundiza.

El tipo de consumo que se incremento en los últimos 10 años fue un consumo no productivo que beneficio solo al capital comercial y a los productos importados.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

La economía boliviana del 2005 - 2015 ha suscitado diversos interrogantes sobre el modelo económico que Bolivia estaría aplicando desde la asunción de Morales, algunos autores como, Gabriel Loza señalan que la economía boliviana se basa en un nuevo modelo económico, la economía plural³⁸. Al efecto el gobierno boliviano se esfuerza en denominar a su modelo Económico Plural, el cual incorporaría inclusive a la economía comunitaria, aspecto a desechar por completo porque la economía boliviana no tiene ni el 1% de comunitaria.

Según afirmo el actual ministro de economía Arce Catacora el país está atravesando su mejor momento económico con un crecimiento sostenible gracias fundamentalmente al motor de la demanda interna, pero eso no necesariamente significa que el país esté cambiando en su estructura económica y que esté cambiando de régimen de acumulación.

³⁸ Loza Telleria G, (2013) Bolivia. El modelo de economía plural

Es necesario recordar que, en el pasado, la región ha experimentado momentos similares de bonanza que generaron la ilusión de estar encaminando la economía hacia el desarrollo. Sin embargo, la bonanza para el fisco y la apropiación privada de la riqueza no sentaron las bases para un desarrollo sostenible e inclusivo y no sirvieron para fortalecer la institucionalidad democrática.

Frente a este contexto, Bolivia asiste a debates que pretenden dar respuesta a las estrategias de sostenibilidad, crecimiento y desarrollo de los países de la región, con planteamientos como el vivir bien, socialismo del siglo XXI, Buen vivir, etc. pero todas estas estrategias representaron la continuidad de la especialización en el modelo primario exportador.

Un dato que confirma esto es que a nivel de la región el peso de las materias primas en las exportaciones ha crecido hasta el 59% de significancia el 2009, a diferencia del 44% que tuvieron hasta el año 2000.

Concordamos con el informe de la CEPAL- 2013 sobre el Estado Boliviano que refiere que un nivel histórico de producción de gas natural y la expansión del consumo privado impulsaron el crecimiento de la economía boliviana en 2013³⁹. La tendencia de los últimos tres años 2014, 2015 y 2016, profundiza esta tendencia y la confirma, es el consumo privado de los hogares la que sigue explicando aproximadamente un 66 % del crecimiento del PIB, y son los hidrocarburos y minerales los que aportan más al Ingreso del fisco.

Hemos dejado en el pasado los déficits fiscales por superávit, gracias a la exportación de hidrocarburos y al crecimiento de la demanda interna. Al efecto, la producción de gas natural el 2005 era de 33 millones de metros cúbicos día, en 2013 llegó a 56 millones⁴⁰ conforme al informe del Banco Central de Bolivia. En 2013 las exportaciones alcanzaron a 12.100 millones de dólares, el 54% por hidrocarburos⁴¹, pero ya vimos como a partir del 2014 estos precios están en constante caída.

³⁹ Informe de la CEPAL.

⁴⁰ Banco Central de Bolivia, "Política Económica, Inflación, y Bolivianización, abril 2014.

⁴¹ Ídem

En síntesis nuestro crecimiento económico obedece a estas dos variables, la demanda interna y la exportación de hidrocarburos.

La reciente ola de precios altos de commodities ha llevado a una fuerte acumulación de reservas internacionales y fondos públicos. Estos fondos, sin embargo, permitieron que países muy dependientes de materias primas, cuyos precios se derrumbaron en la crisis del 2008, como Venezuela o Ecuador, y en menor medida Bolivia (menor debido a que los contratos de gas tienen precio menos fluctuante dado su característica de largo plazo) no sufrieran consecuencias económicas mucho mayores.

Este hecho debe alertarnos porque nuestra economía seguirá siendo débil en tanto se apoye en el precio de exportaciones que responden a un mercado internacional, estamos lejos de alcanzar un proceso de industrialización y lo que es peor no estamos creando las condiciones necesarias para generar una economía de desarrollo.

En los últimos 10 años se evidencia claramente que al capital internacional solo le interesa las materias primas de Bolivia y que el País está inserto en el mercado internacional como país exportador de materias primas, es así que la inversión extranjera a estado direccionada a mantener el patrón primario exportador en el País. La Inversión Extranjera Directa (IED) neta que recibió el país, en el periodo enero - junio 2014 asciende a 851,8 millones de dólares.

*El monto es menor en 1,3% con respecto a similar periodo de 2013, el cual reporta que en los primeros seis meses de 2013 la IED neta llegó a 863,1 millones de dólares y que en similar período de este año sumó 851,8 millones de dólares, lo que implica una reducción de 1,3%. La inversión bruta alcanzó a 1.148 millones de dólares. El sector que más inversiones recibió fue hidrocarburos, con 765 millones de dólares, luego minería con 128,8 millones de dólares y comercio y electricidad con 76,7 millones de dólares. Por lo cual no hay dudas de que la inversión en hidrocarburos es privilegiada por los capitales externos en nuestro país. Al extremo de que la IED en minería apenas es el 16% de la inversión IED en hidrocarburos.*⁴²

Al efecto, debemos destacar que “la vulnerabilidad de la economía se acrecentó debido a que no se pudo superar la dependencia de la explotación de los recursos naturales no

⁴² Banco Central de Bolivia (BCB). Los datos fueron publicados en el "Reporte de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional" del BCB, (2014) La Paz- Bolivia.

renovables, cuyos precios fluctuantes se fijan en el mercado mundial y que tienden a la baja⁴³. El crecimiento de la demanda interna no es suficiente para mantener los actuales niveles de nuestra economía, existe una probable desaceleración de los precios internacionales lo que podría dar inicio a un nuevo ciclo económico, el cual sería depresivo, lo cual nos obliga a revisar nuestra política económica.

- *En esa perspectiva, el reto es sustentar, incrementar y diversificar las exportaciones, procurando el más alto valor agregado sobre la base de un nuevo posicionamiento en el mercado mundial, que ayude a disminuir la volatilidad de ingresos producida por la especialización hacia mercados específicos.*

Ahora existe un nuevo fenómeno lo que algunos autores llaman el neoextractivismo, refiriéndose a los países que han nacionalizado la renta (Ecuador y Bolivia) o la propia industria extractiva (Venezuela); no obstante, *al mismo tiempo han profundizado su dependencia económica y política en relación con estas industrias*⁴⁴ (Azpur, 2011).

La nacionalización de la renta como tal no ha superado la dependencia de sus economías de la renta de los hidrocarburos y los minerales. Incluso se ha desarrollado una nueva y riesgosa situación de dependencia de los regímenes políticos respecto de los ingresos que generan las industrias extractivas, en la medida en que estos recursos sirven para mantener ingresos constantes y financiar el incremento del gasto social que permite la estabilidad y la legitimidad de estos gobiernos.

Desde su nacimiento, el patrón de acumulación de capital de la región se ha configurado como dependiente, en la medida en que su dinámica está impulsada por las exigencias de acumulación de las economías metropolitanas, y no por las necesidades propias del mercado interno de las economías latinoamericanas (Ruiz, 2012).

Lo importante acá es discutir si esta tendencia de la economía de reprimarización y generación de mayor valor principalmente explicado por el efecto precio⁴⁵, seguirá y

⁴³ Informe Económico de Milenio Gestión 2013, Resumen Ejecutivo (p.10)

⁴⁴ Bustamante y Francke, Modelo Primario Exportador en América Latina. Cuaderno de debate N°3, Red Latinoamericana sobre las Industrias Extractivas (RLIE), Lima – Perú. Año 2013

⁴⁵ Diversos estudios usan como indicador de la importancia de las industrias extractivas el peso de este sector en las exportaciones (Sachs y Warner, 1997; Gavin y Hausmann, 2000). Dado el alza de las materias primas, no es nada sorprendente este resultado, que está más relacionado con un efecto precio que con un efecto volumen. Dado que la producción de materias primas, sobre todo de minerales

hasta dónde, ya que como vimos los ciclos económicos y la volatilidad en los precios no nos aseguran nada en el futuro y si no aprovechamos esta cantidad de recursos generados por estos sectores en esta coyuntura excepcional, corremos el riesgo de perder esta gran oportunidad para poder diversificar nuestra matriz productiva.

Al respecto nuestras exportaciones tienen como mercados principalmente al Brasil, Argentina y Estados Unidos, estos concentran el 64 por ciento del total exportado. La mayor parte de las exportaciones bolivianas han estado dirigidas a países de la región⁴⁶

El enfoque keynesiano para el estudio del déficit fiscal sostiene que no es necesario para el sector público presentar resultados equilibrados de manera permanente, es decir ingresos igual gastos, particularmente en períodos de recesión. El resultado fiscal debe hallarse balanceado: déficit en períodos de recesión y superávit en períodos de expansión.

Pero el problema se encuentra cuando estos déficits se incrementan y son recurrentes, economías como la boliviana depende ahora aun mas de la Renta Natural como demostramos en toda la investigación.

Debido a que la vinculación entre industrias extractivas, presupuesto público, programas sociales y sustentación política se ha vuelto demasiado fuerte, se ha generado una nueva forma de dependencia de las industrias extractivas en algunas de las economías latinoamericanas. Desde la economía, puede parecer paradójico, pero en la medida que se rompe el “enclave” y el efecto de las industrias extractivas sobre las economías nacionales es mayor, también aumenta la “dependencia” de las economías —y políticas— nacionales de esos sectores (Gudynas, 2011).

En el corto plazo Bolivia puede resistir a estos shocks externos en los precios de los commodities pero en el mediano y largo plazo esto se torna muy peligroso en cuanto a la macroeconomía, Bolivia sigue siendo un país rentista primario exportador y dependiente, que utiliza la renta para dinamizar su economía a través de la demanda interna, muchos indicadores se verán afectados seriamente ante un descenso de la Renta Natural. Empezando con la Balanza Comercial, Reservas Internacionales, Gasto,

y petróleo, implica proyectos de maduración lenta —de cinco a diez años—, el alza de precios provoca un rápido aumento del valor exportado pero un demorado aumento de las cantidades.

⁴⁶ Fundación Milenio, informe de Milenio sobre la economía, 2013.

inversión del Sector Público, Consumo de los Hogares, etc. Como vimos en el presente trabajo.

El actual modelo económico implementado en Bolivia desde el 2006 por el gobierno de Evo Morales, busca tomar previsiones para no depender exclusivamente del mercado externo sino tener otro motor que lleve a delante a la economía nacional como lo es el mercado interno.

Dio al Estado un papel fundamental en la economía como planificador, administrador, inversor, banquero y redistribuidor de los excedentes. *Todas las atribuciones que asume el Estado están direccionadas a convertir a Bolivia en un país industrializado.* Este modelo es considerado por el gobierno de Evo Morales como un modelo de transición al socialismo, en el cual se irán resolviendo gradualmente muchos problemas sociales y se consolidará la base económica adecuada para la distribución de los excedentes económicos

De acuerdo con el modelo para desarrollar una Bolivia productiva y cambiar de patrón primario exportador se requiere llevar los excedentes de los sectores estratégicos hacia los sectores que generan ingreso y empleo. *En otras palabras lo que se busca es liberar a Bolivia de la dependencia de la exportación de materias primas para abandonar el modelo primario exportador y construir una Bolivia industrializada y productiva*⁴⁷

El nuevo modelo económico social comunitario productivo busca ser la antítesis del modelo neoliberal y lo más importante y es lo que nos atañe a este trabajo de investigación, busca ante un patrón de acumulación primario exportador, implantar un patrón de acumulación industrializador con desarrollo productivo utilizando los excedentes de los sectores estratégicos.

Pone de eje central a los sectores estratégicos generadores de excedente, es consiente que debe promover un impulso y depender en cierto grado de este sector, pero no especifica cuanto tiempo o en que medida solo dice: *si bien por un tiempo Bolivia seguirá siendo un país primario exportador, esta vez se debe tener claridad sobre el objetivo y el camino a tomar. Este es un modelo económico que se basa en el éxito de la administración estatal de los recursos naturales. Este modelo esta diseñado para la*

⁴⁷ Ídem

*economía boliviana, depende de la forma en que se administren los excedentes generados por los recursos naturales*⁴⁸.

Es decir el modelo dependerá del éxito que se pueda tener en la administración de los excedentes generados por los recursos naturales y los sectores estratégicos, este éxito debe ser medido en función de que Bolivia pueda encaminarse objetivamente de forma estructural, como política de Estado y de forma coherente en el mediano y largo plazo a cambiar el patrón de acumulación primario exportador, por un patrón de acumulación industrializador con desarrollo productivo, cosa que no se está dando en la economía nacional.

- *Cada vez hay mayores cuestionamientos a la calidad de las inversiones realizadas con los recursos obtenidos de las industrias extractivas. Estas inversiones suelen estar desvinculadas de planes y proyectos locales, al mismo tiempo que no se encuentran necesariamente orientados a generar dinámicas productivas que incorporen valor agregado.*

El gobierno ha generado un flujo de recursos monetarios, bajo la forma de bonos para los sectores más vulnerables de nuestra sociedad y/o incrementos salariales, para la burocracia del Estado. *Recursos monetarios que se han canalizado hacia la demanda del mercado interno, ampliando la capacidad de consumo de los hogares*⁴⁹.

Este sector de obreros especializados y otros obreros por lo general direccionan su gasto a consumo no productivo, a medida que el nivel socioeconómico de las familias disminuye, estas gastan una proporción mayor de su ingreso en alimentación; es decir, tienden a cubrir de manera prioritaria, las necesidades básicas, buscando mejorar su calidad de vida, alimento y vestimenta que se encuentra en paupérrimas condiciones.

En 10 años deberíamos ver un cambio significativo en materia de industrialización, pero haciendo una comparación del crecimiento del PIB y el crecimiento del Sector manufacturero podemos constatar que no es así.

⁴⁸ Modelo de Desarrollo Económico Social Comunitario Productivo, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, agosto 2014, especificación y subrayado mío.

⁴⁹ Tania Aillon Gómez, IESE-UMSS 2014, "Acumulación del sector Industrial".

El sector manufacturero debería estar en constante expansión teniendo en cuenta: al nuevo modelo económico social comunitario productivo y su fin la industrialización, al incremento del ingreso de los hogares vía salarios y transferencias, al incremento del gasto a los servicios de la administración pública, en fin, ante el crecimiento del mercado interno o como diría el actual ministro de economía, debido al motorcito de la demanda interna. Este sector debería contribuir no solo al crecimiento del PIB como lo estuvo haciendo hasta ahora que dicho sea de paso disminuyó su participación los últimos 2 años, sino también, a cambiar el patrón de acumulación primario exportador,

El gobierno sigue dependiendo de las materias primas y la renta natural, se puede evidenciar como los precios internacionales afectan de forma directa en el gasto y la inversión nacional ya que sus ingresos dependen en gran medida del IDH y de las regalías del gas y del sector minero, teniendo así a esta variable Gasto e Inversión como la más afectada de la demanda interna ante cambios en las exportaciones, no tanto así el consumo de los hogares, la caída de las exportaciones el 2009 significaron un 0.9 de superávit fiscal y el 2014 ya un déficit de 3.36% en relación al PIB, el 2015 ante la aun mas significativa baja de los precios se llegó a un déficit de 6.87% en relación al PIB que significó un poco mas de 2.000 millones de € .

- *Existe una creciente preocupación por el presupuesto público alimentado por los ingresos obtenidos de las actividades extractivas. Se acentúa un debate sobre el destino de esos ingresos que deberían ser usados para superar las condiciones de reprimarización, extranjerización y concentración del aparato productivo, así como la transformación de la matriz energética.*

Podemos decir que las exportaciones de nuestro país no solo mantuvieron su carácter primario exportador sino que acentuaron esta característica de la economía nacional en la última década, solo hidrocarburos y minerales representaron mas del 80% de las exportaciones el año 2013 los ingresos y divisas generados por sectores estratégicos debían transferirse a los sectores no estratégicos que son intensivos en mano de obra y no así de capital, como el caso del sector industrial manufacturero generador de empleo, no se percibió un crecimiento o acumulación de capital en el tiempo que va de aplicación del nuevo modelo económico plural,

Por un lado se cumplió en parte el objetivo de conseguir mayores recursos, de incrementar los recursos que generan los sectores estratégicos, pero no se está viendo la

segunda parte de transferencia de esos recursos a los sectores generadores de empleo, para que así estos puedan generar un cambio en la estructura económica, en el patrón de acumulación primario exportador, este es el caso del sector industrial por ejemplo.

- *El sector industrial del país generador de valor agregado, acumulación de capital y alternativa para el cambio del patrón de acumulación primario exportador boliviano, se encuentra postergado, la mayor parte del consumo registrado en Bolivia son de productos manufacturados de afuera, que entran vía importaciones y solo benefician al capital comercial.*

El sector industrial como vimos más arriba lejos de crecer, bajo 5 puntos porcentuales en promedio los años 2010 – 2015.

Puede existir la posibilidad y es mas que una probabilidad que este excedente generado en los últimos 10 años, que impulso la demanda interna, a sido absorbido por el sector comercial, en su mayoría este sector no paga impuestos y esta vinculada al contrabando y que además tiene altos niveles de informalidad caso la cancha en Cochabamba, la Uyustus y Eloy Salmon en La Paz, la tablada en Santa Cruz, etc.

- *La actual estructura informal del país con más del 70% de la población económicamente activa nos genera por un lado evasión de impuestos y acumulación en el capital comercial y por otro una desacumulacion de capital en el sector industrial productivo, resultando en una traba para la acumulación y generación de plusvalor en la economía boliviana.*

Este sector de comerciantes tiene como base al capital comercial que no genera riqueza ni valoriza el valor simplemente genera una pequeña riqueza cedida por el productor directo (empresas extranjeras) al intermediario. Seguimos siendo un país primario exportador y no se ven claras muestras de algún cambio en pro de la industrialización y del cambio del patrón de acumulación, este fenómeno que se ha dado durante los últimos 10 años se lo podrá entender de mejor forma y con mayor precisión a través del análisis de las importaciones.

La situación del Nuevo Modelo Económico y su aplicación en la actual estructura económico social del país, esta profundizando la dependencia de la economía Boliviana no solo al sector primario exportador como ya vimos sino a la importación de productos finales como veremos a continuación.

Analizar las importaciones nos ayudara a comprender mucho el comportamiento del consumo tanto de los hogares como del gobierno y la inversión propiamente dicha, toda la demanda interna que creció en los últimos 10 años fue a incrementar la demanda de algunos artículos que debemos analizar detalladamente para ver si contribuyeron o no a la industrialización o al cambio de patrón de acumulación primario exportador, y convencernos aun mas y lograr mayor solidez en lo que ya vamos viendo desde mas arriba que es la profundización del patrón de acumulación en los últimos 10 años.

La gente se dedico con el incremento de su ingreso y capacidad de consumo a importar y comprar vehículos para su uso particular y no industrial, las importaciones de Artefactos eléctricos y Equipos Celulares y de Telecomunicaciones, y Reproductores de Música se cuadruplico en cuanto a las importaciones de los mismos, beneficiando netamente en estos casos al sector comercial de celulares, televisores, aparatos de sonidos, refrigeradores, lavadoras y demás artefactos eléctricos, como se suele ver en la Eloy Salmon y Uyustus de la ciudad sede de gobierno.

- *En el interior del país la riqueza generada termina como gasto no productivo no entra en el proceso de valorización del valor, (en la producción) sino simplemente en la circulación, intercambio y consumo no productivo de las familias.*

Estos sectores que son los directos importadores son los que se beneficiaron directamente del crecimiento de la demanda interna, el consumo de las familias que representa un 66% en promedio de la última década sobre el PIB se direccionó hacia estos sectores: vehículos, construcción y artefactos eléctricos.

Estos sectores que son netamente comerciales no valorizan el valor, al no entrar en la fase de producción del capital, simplemente se quedan en la fase de la circulación, el cual genera una pequeña parte de plusvalía y acumulación que ceden los productores directos (empresas extranjeras) de esas mercancías.

En el caso boliviano los países que se benefician y acumulan capital y de los cuales importamos productos son la Argentina, el Brasil, EEUU, Perú y Chile. A estos países se está yendo toda la riqueza generada en el gobierno del MAS a través de la readecuación de contratos de la renta hidrocarburiífera, provocando una acumulación de

capital en los mismos, manteniendo así la dependencia del país y de la economía boliviana de estos productos importados que a su vez ahogan la industria nacional.

- *Por tanto el crecimiento de la demanda interna, beneficia a las importaciones y al capital comercial y no así al capital productivo, manteniendo la línea de dependencia de los productos extranjeros y de las importaciones en el corto plazo ahogando la industria nacional y manteniendo el patrón de acumulación primario exportador en el largo plazo.*

La necesidad de promover un desarrollo sostenible implica necesariamente que un simple reparto de beneficios no es suficiente, sobre todo si hablamos de recursos naturales agotables. Las políticas de redistribución deben ir orientadas a beneficios sostenibles, y ello implica que esos recursos deben servir para promover nuevas actividades productivas que generen beneficios de ancha base.

- *La estructura actual de la economía boliviana nos mantiene en un grado de dependencia de los productos extranjeros, de las importaciones de bienes y servicios los cuales no contribuyen de forma directa en la acumulación de capital productivo en el país*

Por ello, toda esta discusión sobre impuestos, propiedad y uso de los recursos provenientes de las industrias extractivas tiene un fuerte tinte político. Es ineludible una discusión sobre el Estado, su configuración, el régimen político y la distribución de los recursos. Cuestiones como la pereza fiscal, provocada por los ingresos “sin esfuerzo” que los gobiernos obtienen de las industrias extractivas, y la forma de transformar capital natural en otras formas de capital que sean efectivamente productivas y rentables (económica y socialmente), son centrales al desarrollo económico.

Sumando estos análisis, la perspectiva neoliberal de que “cualquier sector y cualquier producción son iguales” y que “lo mejor es dejar que la estructura productiva la determine el mercado que asignará eficientemente los recursos” es evidentemente incorrecta. La estructura productiva, y su cambio, sí juegan un rol central en el crecimiento económico.

- *En la estructura económica del país se genera un gran problema en el largo plazo, ya que el motor de la economía de los últimos años, la demanda interna,*

no contribuye a que el país se diversifique, industrialice y acumule capital en el sector productivo nacional, sino simplemente genera acumulación en el sector comercial que dicho sea de paso no genera valor (teoría valor trabajo de Marx).

Podemos ver como esta ligado profundamente nuestras exportaciones, con la demanda interna y como la demanda interna con las importaciones manteniendo en la estructura actual boliviana, no un proceso de industrialización, sino más bien, una profundización del patrón de acumulación primario exportador generando grandes riesgos y consecuencias para la economía nacional en el futuro.

Esta subida de demanda debería estar siendo sostenida por la industria nacional, pero en los hechos no se ve un acompañamiento por parte la producción boliviana. Las características de la estructura económica boliviana y el nuevo modelo económico hacen que frente a un proceso de acumulación e incremento de la demanda interna, se reproduzca el patrón de acumulación primario exportador dependiente.

La producción nacional puede satisfacer la demanda, a través de un proceso industrializador serio, pero no se le esta dando la oportunidad hasta ahora con el actual modelo económico.

Existen muchos motivos al respecto y habría que estudiar sus posibles alternativas. Vimos que uno de los factores mas importantes es la libre importación de productos, estos productos importados tienen precios más competitivos por ser producidos con mayor eficiencia técnica, con mejores maquinas y a gran escala, y provocan que los hogares tiendan a consumir mas productos importados que los productos de la industria nacional.

Sea cual fuere el motivo (**se necesita un estudio aparte para este efecto**), esta situación se esta dando de forma real y concreta a partir de los últimos 10 años después de la implantación del nuevo modelo económico plural del vivir bien, donde el único beneficiario es el capital comercial vía incremento de las importaciones y no así el

capital industrial nacional, provocando en el largo plazo la mantención y dependencia del patrón primario exportador⁵⁰.

Es por eso que esta investigación pretende aportar con un estudio crítico y propositivo al actual modelo económico que si bien es una alternativa al anterior modelo neoliberal, saqueador, que privatizo y endeudo a la economía nacional, no esta siendo lo suficientemente capaz de cambiar en esencia la estructura económica nacional. A partir de un análisis estructural, pretendemos iniciar la discusión seria contrastando la teoría con la realidad, poniendo en la mesa de debate los datos arrojados por el actual Modelo económico en los últimos 10 años desde su aplicación y analizar la eficiencia del uso de los actuales recursos en pro de la industrialización y el cambio de patrón de acumulación del país en el largo plazo, mas allá de cualquier tinte político, y de las ilusiones que despertó el advenimiento de una nueva época con un nuevo modelo económico, buscamos hacer un análisis objetivo, concreto, sobre la realidad actual de la Economía Nacional, además de consolidar nuevos y futuros estudios a partir de los resultados de éste.

⁵⁰ En 2013 las exportaciones alcanzaron a 12.100 millones de dólares, el 54% por hidrocarburos lo que significa que seguimos siendo dependientes de las materias primas y por tanto del patrón primario exportador

BIBLIOGRAFIA

- Memoria de la Economía Boliviana 2014, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.
- Componentes de la Demanda Agregada, Rafael López del Paso.
- Modelo Económico Social Comunitario Productivo, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Decima Edición.
- <http://www.bolpress.com> “En Bolivia, la planificación estatal expande la economía capitalista”
- Maristella Svampa, EXTRACTIVISMO Y POPULISMO, Bolivia/Ecuador: “Termina la era de las promesas andinas”
- Luces y sombras de la "Revolución Ciudadana" / Alberto Acosta, FLACSO, Ecuador.
- Lectura Crítica del “Vivir Bien” / Carlos Arze, CEDLA.
- "Fin de ciclo progresista: ¿De nuevas izquierdas a populismos de alta intensidad?" / Maristella Svampa , Universidad Nacional de La Plata.
- El límite del modelo petrolero rentista / Edgardo Lander, Universidad Central de Venezuela.
- Fases de la composición política de la sociedad boliviana y el Estado durante el gobierno del MAS / Luis Tapia, CIDES-UMSA.
- Aníbal Pinto, Patrón de Acumulación y Contradicción.
- Maestría en Economía Política Argentina, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO (www.flacso.org.ar/economia) Documento N° 1 (marzo 2007) Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía. Eduardo M. Basualdo
- Análisis: Bolivia, la economía plural y el dominio del capital monopólico, Plataformaenergetica.org (La Paz, 24/05/11).-
- Cómo cambiar el patrón de acumulación y el estilo de crecimiento, artículo del 16/07/16 Caso Perú, www.google.com.
- EVALUACIÓN DEL MODELO ECONÓMICO DE BOLIVIA Y SU CRECIMIENTO BASADO EN DEMANDA INTERNA Y EXPORTACIONES, Cesar Manuel Romero Arnez, Candidato a Ph. D. Economía.

- Asociación Latinoamericana para de Organizaciones de Promoción del Desarrollo ALOP, Modelo primario-exportador en América Latina: balance, retos y alternativas desde la economía, Gabriel Bustamante Peña /Pedro Francke Ballvé.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario - CEDLA / Grupo sobre Política Fiscal y Desarrollo (GPF) Una década de gobierno: ¿Construyendo el Vivir Bien o un capitalismo salvaje? / Por Carlos Arze Vargas / CEDLA 2016 N° 17 - Febrero de 2016 - La Paz, Bolivia.
- ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN EL SECTOR INDUSTRIAL: EL CASO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, TANIA AILLÓN GÓMEZ, Economista y Socióloga. Docente e Investigadora (UMSS - IESE).
- Determinantes del crecimiento económico en Bolivia: un enfoque de demanda, Julio Humérez Quiroz, Banco Central de Bolivia
- Francisca Benito Dpto. Economía Financiera, Contabilidad y Marketing Universidad de Alicante COYUNTURA ECONÓMICA “Factores macroeconómicos que afectan a los rendimientos de la inversión”.

ANEXOS

CUADRO 1

BOLIVIA: INVERSIÓN PÚBLICA PROGRAMADA, SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO

(En millones de dólares americanos)

DESCRIPCION	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL	623,12	583,18	610,84	613,18	612,93	619,79	633,27	650,97	640,77	500,88	584,38	762,12	1.103,58	1.271,67	1.850,80	1.806,62	2.428,34	3.252,54	3.806,81	4.518,96	6.178,87
RECURSOS INTERNOS	297,66	295,13	276,69	349,87	333,2	311,85	321,22	311,01	246,85	210,79	211,3	402,01	742,37	858,35	1.278,60	1.112,94	1.632,04	2.329,03	2.934,80	3.690,62	4.862,49
TGN	70,18	35,26	24,45	38,19	17,75	16,68	21,33	26,66	26,85		15,27	15,32	17,68	31,84	63,34	67,26	89,19	171,53	170,86	565,97	1.165,56
TGN-Papeles	0	0	0	3,74	0,73	1,59	3,58	8,2	11,21	6,12	4,82	4,1	1,63	9,68	20,71	14,13	11,5	2,17	3,03	0,05	
Fondo de Compensación	0	0	0	15,29	15,11	10,34	14,95	8,96	5,18	9,43	3,57	7,8	4,74	8,95	6,36	21,01	11,68	17,09	29,53	25,24	12,31

Fondo Vial	0	0	0	15,3 2	11,4 5	13,5 3	5,33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Otros Gobierno	0	0	0	7,62	3,66	6,81	9,28	7,13	7,73	4,48	2,5	1,85	0,81				4,79	4,21	2	0,09		
Recursos Contravalor	0	3,28	8,72	9,99	27,7 3	22,7 8	14,1 3	32,0 2	18,6 7	16,9 8	11,4 1	13,0 9	18,78	16,68	20,35	13,97	11,07	8,44	4,77	2,21	7,06	
Coparticipación IEHD	0	22,7 5	24,8 2	22,1 6	29,6 8	39,3 8	36,4 2	21,5 8	14,3 9	17,9 8		22,1 16	9	12,14	26	16,2	40,36	34,56	50,33	76,77	82,88	32,31
Coparticipación Municipal	97,9 4	116, 74	118, 06	132, 52	111, 48	107, 44	104, 34	78,9 5	71,1 3	42,7 3	42,8 2	45,3 8		126,2 8	196,3 6		41,47	197,5	198,2 4	231,1 6	266,7 2	290,2 9
Impuesto Directo a los Hidrocarburos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300,8	247,4 6	310,1	149,3 4	395,3	402,7 4	549,7 4	667,9 1	720,2 5
Recursos Municipales	0	0	0	0	0	0	0	0	2,31	0,74	0	0	0	0	0							
Regalías	0	0	0	33,5	26,1	22,8	30	41,4	34,7	46,3	68,4	128,	193,0	236,5	329,3	209,8	358,7	400,6	515,3	596,8	637,8	

				1	2	1			4	9	4	69	4	4	4	4	7	4	8	7	
Recursos Propios	97,25	105,21	79,57	63,86	84,21	66,48	77,72	82,31	52,21	43,61	41,81	121,62	90,71	147,52	302,45	545,34	437,07	971,33	1.269,12	1.397,79	1.924,99
Otros	18,22	11,88	21,07	7,67	5,27	4	4,15	3,8	2,44	2,32	4,67	37,01	4,3	7,41	13,38					5,37	6,29
Recursos Específicos de la Municipalidades																10,21	80,61	102,32	82,45	79,51	65,64
Fondo Fiduciario Administración Local	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4,96	0	0							
DIFEM	4,08	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0							
RECURSOS EXTERNOS	325,46	288,05	334,14	263,31	279,73	307,94	312,05	339,96	393,92	290,1	373,07	360,11	361,21	413,32	572,2	693,68	796,3	923,52	872,01	828,33	1.316,38
Créditos	254,95	214,94	255,88	194,17	209,69	241,34	233,64	217,08	271,04	211,27	291,61	288,42	260,87	281,37	439,21	577,59	616,27	740,68	734,32	698,52	1.197,81

Donaciones	70,5		78,2	69,1	70,0		78,4	82,0	87,0	62,6	75,6	65,0		119,9	117,3	112,2	121,5	117,2	101,1	100,9	
	1	73,1	6	4	4	66,6	1	4	6	4	6	1	88,12	4	1	8	5	1	6	2	95,58
Donaciones HIPC II	0	0	0	0	0	0	0	4	3	9	5,81	6,68	12,22	12,01	15,68	3,81	58,48	65,62	36,53	28,89	22,98

Fuente: VICEMINISTERIO DE INVERSIÓN PÚBLICA Y FINANCIAMIENTO EXTERNO

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

CUADRO 2

BOLIVIA: OPERACIONES CONSOLIDADAS DEL GOBIERNO GENERAL

(En millones de bolivianos)

DESCRIPCION	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (p)	2011(p)	2012(p)	2013(p)	2014(p)
INGRESOS TOTALES	18.317,43	23.410,86	29.994,99	33.739,35	39.513,60	39.969,84	42.418,88	54.450,27	65.594,62	77.826,23	86.047,58
Ingresos Corrientes	16.440,46	21.715,55	28.278,17	32.021,81	37.993,30	38.471,28	40.919,99	53.104,22	64.344,08	77.118,61	85.374,09
Ingresos Tributarios	10.833,89	12.460,17	14.875,00	17.010,53	21.634,88	20.843,76	23.371,83	31.930,34	37.621,27	44.286,20	49.295,41
Renta Interna	10.088,94	11.555,90	13.559,94	15.357,37	19.544,93	19.115,95	21.031,90	28.520,07	34.180,52	40.412,85	44.893,51
Sector Privado	10.057,39	11.529,60	13.506,75	15.167,36	19.365,56	17.980,72	20.678,55	26.144,16	30.914,14	36.221,30	41.024,42
Otros								0	0	36.221,30	
Empresas Públicas	31,55	26,3	53,2	190,01	179,37	1.135,23	353,35	2.375,91	3.266,37	4.191,56	3.869,09
Renta Aduanera	661,95	784,17	907,44	1.111,08	1.401,75	1.178,88	1.544,93	2.216,82	2.473,77	2.830,79	3.099,37
Sector Privado	659,57	784,17	897,8	1.091,49	1.332,13	1.178,88	1.544,93	2.095,87	2.317,00	2.710,19	2.952,42
Empresas Públicas	2,37	0	9,64	19,59	69,62	0	0	120,95	156,77	120,6	146,94

Regalías Mineras	83	120,1	407,61	542,07	688,2	548,94	795	1.193,45	966,98	1.042,56	1.302,52
Impuestos Sobre Hidrocarburos	3.479,89	6.904,74	10.645,06	11.648,91	12.779,00	11.955,25	12.826,53	16.154,45	21.802,05	27.076,38	27.525,62
IVA e IT / IDH (1)	0	2.321,31	5.497,17	5.954,39	6.643,52	6.465,16	6.744,31	8.996,05	12.111,15	15.542,59	0
IDH											15.601,86
Impuesto Especial a Hidrocarburos (IEHD)	1.146,91	1.885,92	1.999,76	2.382,75	2.529,92	1.794,01	2.194,83	2.432,23	2.447,93	2.776,55	2.918,33
Regalías	2.332,98	2.697,51	3.148,13	3.311,76	3.605,56	3.696,08	3.887,40	4.726,17	7.242,97	8.757,25	9.005,43
Venta de Bienes y Servicios	96,77	127,7	144,19	183,32	199,14	222,16	245,17	443,56	268,86	441,45	552,24
Mercado Interno	96,77	127,7	144,19	183,32	199,14	222,16	245,1	443,54	268,86	441,45	552,24
Mercado Externo	0	0	0	0	0	0	0,07	0,02	0	0	0
Transferencias											
Corrientes	632,29	679,87	744,58	1.047,27	1.029,15	1.299,33	1.487,36	1.721,18	2.086,11	2.692,56	3.888,41
De Empresas	19,89	20,84	23,17	240,44	61,14	71,16	229,98	273,48	369,78	621,49	1.445,54
Del Sector Privado	612,4	659,03	721,41	806,83	968,01	1.228,18	1.257,38	1.447,70	1.716,34	2.071,07	2.442,87
Otros Ingresos											
Corrientes	1.397,62	1.543,08	1.869,35	2.131,79	2.351,10	4.150,77	2.989,09	2.854,69	2.565,79	2.622,02	4.112,42
Recuperación de Préstamos	21,93	45,16	18,8	4,16	6,75	2,75	1,15	0	0	0	258
Otros Ingresos (2)	1.375,69	1.497,92	1.850,55	2.127,63	2.344,35	4.148,01	2.987,95	2.854,69	2.565,79	2.622,02	3.854,41

Ingresos de Capital	1.876,97	1.695,30	1.716,82	1.717,53	1.520,30	1.498,56	1.498,89	1.346,05	1.250,53	707,63	673,5
Donaciones	1.744,22	1.650,60	1.681,09	1.687,33	1.493,39	1.395,56	1.473,62	1.320,03	1.218,61	677,43	633,32
Transferencias de Empresas	1,09	1,9	3,18	0	0	70,7	0,44	0	6,26	14,45	11,29
Recuperación de Préstamos	131,66	42,8	32,54	30,21	26,91	32,3	24,83	26,02	25,66	15,74	28,89
EGRESOS TOTALES	22.264,89	25.174,09	26.810,03	31.406,40	39.525,25	42.405,35	42.553,65	56.358,33	62.174,59	75.064,26	91.741,29
Egresos Corrientes	15.917,60	17.430,01	17.299,17	19.304,66	26.336,62	27.799,13	28.873,80	36.253,39	41.955,08	46.276,67	53.875,02
Servicios Personales	7.407,00	7.833,69	8.502,37	9.430,76	10.521,07	12.362,24	13.116,50	15.532,99	16.754,63	19.329,36	23.680,58
Indemnizaciones	72	63,73	71,51	70,5	88,39	193,3	297,61	174,03	291,54	341,31	241,23
Beneméritos	205,68	190,66	179,89	169,29	166,29	169,27	159,19	149,08	143,41	132,32	122,55
Resto de Remuneraciones	7.129,31	7.579,30	8.250,97	9.190,96	10.266,39	11.999,68	12.659,70	15.209,88	16.319,68	18.855,73	23.316,79
Bienes y Servicios	1.600,11	1.661,00	1.859,64	2.030,91	2.680,19	3.212,57	2.989,85	5.001,55	3.997,31	4.767,96	6.377,21
Intereses Deuda Externa	761,02	932,78	945,2	866,98	705,84	477,83	371,71	389,87	407,71	725,4	954,47
Intereses Deuda Interna	1.068,47	1.110,29	697,4	451,59	223,2	1.418,56	1.726,29	1.244,16	1.275,82	614,23	769
Transferencias Corrientes	4.480,95	4.978,81	5.077,88	5.627,17	11.909,39	9.264,71	9.220,93	13.001,84	17.428,69	19.276,24	12.658,72
Emisión de Certificados Fiscales Públicos	33,05	13,57	238,41	589,79	4.194,24	1.476,57	1.245,65	3.426,91	5.753,01	6.350,94	4.582,69
Emisión de Certificados	1.055,89	1.410,61	1.087,49	871,39	791,38	733,9	734,63	643,43	1.314,66	1.449,01	1.309,76

Fiscales Privados											
Otras Transferencias a Empresas	60,08	58,06	56,42	7,8	391,9	285,38	77,14	130,2	271	416,55	566,47
Rentistas (3)	2.981,12	3.109,98	3.283,79	3.487,14	3.800,27	4.313,49	4.543,75	5.100,95	5.374,35	5.173,50	0
Otras Transferencias al Sector Privado	350,8	386,59	411,77	671,05	2.731,61	2.455,38	2.619,76	3.700,35	4.715,67	5.886,23	6.199,80
Otros Egresos Corrientes	634,87	588,95	572,1	856,49	1.005,69	1.254,00	596,76	936,95	1.648,52	2.373,59	1.172,67
Universidades (4)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Crédito de Ajuste Estructural (SAC)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Concesión de Préstamos	0,73	0	0	125,54	113,93	0	0	0	350	650	132,9
Dirección de Financiamiento Externo y Monetización	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros	634,14	588,95	572,1	730,96	891,76	1.254,00	596,76	936,95	1.298,52	1.723,59	1.039,76
Gastos No Identificados	-34,83	324,5	-355,42	40,76	-708,77	-190,78	851,76	146,03	442,4	-810,1	2.225,01
Pensiones											6.037,37
Egresos de Capital	6.347,30	7.744,09	9.510,86	12.101,74	13.188,74	14.606,21	13.679,85	20.104,94	20.219,51	28.662,59	37.866,27
Formación Bruta de Capital	6.346,59	7.743,35	9.480,58	11.975,24	12.854,15	14.298,71	13.553,72	18.955,97	20.033,11	27.723,59	35.910,24
Transferencias a	0,7	0,74	30,27	126,5	334,59	307,5	126,21	1.148,97	186,4	939	1.956,03

Empresas											
Superávit (Déficit)											
Corriente	522,86	4.285,55	10.979,00	12.717,16	11.656,60	10.672,15	12.046,09	16.850,83	22.389,00	30.841,94	31.498,19
Superávit (Déficit)											
Global	-3.947,46	-1.763,23	3.184,96	2.332,95	-11,76	-2.435,50	-134,87	-1.908,06	3.420,03	2.886,97	-5.693,70
FINANCIAMIENTO	3.947,46	1.763,23	-3.184,96	-2.332,95	11,76	2.435,50	134,86	1.908,06	-3.420,03	-2.886,97	5.693,70
Crédito Externo Neto	2.873,90	1.673,98	-79,34	637,61	1.166,13	1.881,91	2.651,15	5.037,95	5.258,48	4.832,67	2.224,61
Desembolsos	4.279,01	3.850,41	1.772,33	2.161,50	2.581,55	3.365,70	4.877,33	6.809,38	6.837,28	7.438,60	4.259,06
d/c Bonos Soberanos								0	3.430,00	3.430,00	
Pago Especial de Argentina/ Desembolso Líneas de Des. (5)	797,38	0	0	78,75	0	0	0	0	0	0	
Amortizaciones	-2.216,41	-2.091,95	-1.776,35	-1.527,50	-1.365,81	-1.481,87	-2.191,34	-1.662,69	-1.486,07	-1.605,39	-1.849,06
Intereses no Pagados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Pago Mora	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Atrasos Argentina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Deuda Brasil-Suiza/ Alivio Deuda Externa HIPC (6)	100,67	-2,13	0	0	0	0	0	0	0	0	
Otros (Dep. ENTEL) / Aporte Acc.	-86,75	-82,35	-75,33	-75,15	-49,61	-1,92	-34,84	-108,74	-92,72	-1.000,54	-185,4

Crédito Interno Neto	1.073,56	89,26	-3.105,62	-2.970,56	-1.154,37	553,59	-2.516,29	-3.129,89	-8.678,51	-7.719,64	3.469,10
Banco Central	-690,91	-1.519,92	-4.401,11	-3.677,52	-678,81	316,35	-4.909,80	-2.978,24	-8.015,97	-7.182,14	2.127,93
Cuasifiscal	-200,63	-258,59	-667,64	-1.296,94	-1.457,40	-106,2	177,23	-405,84	-229,67	-686,82	-463,97
Resto	-490,28	-1.261,33	-3.733,47	-2.380,58	778,59	422,54	-5.087,03	-2.572,40	-7.786,29	-6.495,32	2.591,91
Deuda Flotante	-113,73	-30,12	-0,96	15,11	22,16	179,1	-153,05	128,95	-25,28	161,75	30,39
Otros	1.878,21	1.639,30	1.296,44	691,85	-497,72	58,15	2.546,56	-280,6	-637,27	-699,25	1.310,78
Certificados Fiscales	350,58	91,71	-363,29	145,29	2.212,68	-1.006,64	-248,41	722,78	696,65	2.576,17	657,56
Depósitos No Corrientes	85,82	-0,18	2,72	-18,6	-11,35	-43,87	0,91	0,63	-3,21	-4,18	64,37
Lt's, Mutuales y BT's.	933,23	336,08	491,55	-628,5	-518,52	1.559,34	3.107,01	-789,59	-981,1	-86,41	2.458,76
Bonos AFP's	1.055,19	1.106,86	1.148,56	740,86	0	0	0	0	-1.374,95	-1.620,71	-1.895,46
Otros	-546,61	104,83	16,9	452,8	-2.180,53	-450,68	-312,95	-214,42	1.025,35	-1.564,12	25,54

Fuente: MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PÚBLICAS

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

CUADRO 3

BOLIVIA: CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES SEGÚN TIPO DE GASTO

(En porcentaje)

DESCRIPCION	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014(p)	2015(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de	2,51	1,68	2,49	2,71	4,17	4,42	4,8	4,56	6,15	3,36	4,13	5,2	5,12	6,8	5,46	4,85

mercado)																	
GASTO DE CONSUMO FINAL DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICAS	2,08	2,86	3,46	3,57	3,15	3,36	3,27	3,77	3,91	3,82	3,07	7,24	4,89	9,29	6,72	9,17	
GASTO DE CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES E ISFLSH	2,3	1,27	2,04	1,88	2,91	3,33	4,07	4,17	5,48	3,67	3,98	5,2	4,61	5,93	5,42	5,1	
VARIACIÓN DE EXISTENCIAS	- 170,1 9	- 535,2 8	- 50,6 6,76	- 381,0 1	- 217,7 1	- 162,9 4	- 41,3 1	- 132,3 6	- 59,0 3	- 112,3 7	- -222 -4,27	- -69,5 -222	- 176,35 -316,5				
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	-8,9	- 21,45	18,5 1	10,8 5	-1,12	6,67	9,3	12,6 4	18,67	2,89	7,46	23,71	2,53	11,7 3	9,91	4,6	
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	15,04	8,38	5,69	12,1 6	16,62	8,34	11,34	3,09	2,17	- 10,7 6	9,85	4,59	13,3	4,09	10,87	-5,92	
Menos : IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	4,67	-5,04	13,1	0,92	5,47	14,79	5,16	4,37	9,43	- 10,2 1	11,0 4	17,01	4,28	8,18	15,08	-5,13	

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

DEMANDA INTERNA	-	24,0						20,5		10,3	14,5			26,9		
(C+G+I)	-4,52	17,32	1	-5,4	4,94	13,36	16,64	8	28,06	8	1	36,15	12	5	22,05	18,87
IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	4,67	-5,04	13,1	0,92	5,47	14,79	5,16	4,37	9,43	-	10,2	11,0				
										1	4	17,01	4,28	8,18	15,08	-5,13
			-	21,9				16,4				10,5		21,0		
Gasto Público e Inversion	-6,82	18,59	7	-7,28	2,03	10,03	12,57	1	22,58	6,71	3	30,95	7,42	2	16,63	13,77

CUADRO 4

BOLIVIA: INCIDENCIA DE LOS COMPONENTES DE GASTO EN EL CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES

(En porcentaje)

DESCRIPCION	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014(p)	2015(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	2,51	1,68	2,49	2,71	4,17	4,42	4,8	4,56	6,15	3,36	4,13	5,2	5,12	6,8	5,46	4,85
GASTO DE CONSUMO FINAL DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICAS	0,24	0,33	0,4	0,42	0,37	0,39	0,38	0,43	0,44	0,42	0,34	0,79	0,54	1,03	0,76	1,06
GASTO DE CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES E ISFLSH	1,73	0,95	1,53	1,4	2,14	2,42	2,93	2,98	3,91	2,6	2,83	3,69	3,27	4,18	3,8	3,57
VARIACIÓN DE EXISTENCIAS	0,31	0,68	0,05	0,42	1,51	0	1,96	-0,3	1,29	0,18	0,02	0,47	1,89	0,69	0,5	-0,65

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL	-	-			-											
FIJO	1,76	3,77	2,51	-1,7	0,15	0,86	1,23	1,74	2,77	0,48	1,23	4,04	0,51	2,29	2,03	0,98
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS										-						
	3,29	2,06	1,49	3,28	4,9	2,75	3,88	1,12	0,78	3,71	2,94	1,44	4,16	1,38	3,57	-2,04
Menos : IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS		-								-						
	1,31	1,44	3,49	0,27	1,58	4,33	1,66	1,41	3,04	3,39	3,19	5,24	1,47	2,78	5,19	-1,93

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

CUADRO 5

BOLIVIA: INDICADORES DEL SECTOR PÚBLICO

(En porcentaje)

DESCRIPCION	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010(p)	2011(p)	2012(p)	2013(p)	2014(p)
Renta Interna (En millones de bolivianos)	10.571,24	15.071,42	20.361,94	18.850,30	22.527,95	23.929,82	24.112,02	30.201,37	37.460,68	45.839,53	49.719,74
Renta Aduanera (En millones de bolivianos)	671,98	802,84	920,76	5.457,57	7.111,07	6.027,10	7.535,49	11.347,13	12.213,55	14.042,98	14.732,18
TOTAL RENTA (En millones de bolivianos)	11.243,22	15.874,26	21.282,70	24.307,87	29.639,01	29.956,91	31.647,50	41.548,50	49.674,23	59.882,51	64.451,92
Presión Tributaria	16,15	20,61	23,2	23,6	24,56	24,61	22,95	24,99	26,54	28,27	28,27
Superávit/ Déficit Corriente PIB	0,85	5,71	13,04	12,71	14,6	11,75	11,22	13,31	14,58	16,58	15,73

Déficit (-) o Superávit															
(+) Global PIB	-5,54	-2,23	4,5	1,73	3,24	0,09	1,68	0,83	1,76	0,65	-3,36				

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

CUADRO 6

BOLIVIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA

(En miles de bolivianos de 1990)

DESCRIPCIÓN	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014(p)	2015(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	22.732.700	23.297.736	23.929.417	24.928.062	26.030.240	27.278.913	28.524.027	30.277.826	31.294.253	32.585.680	34.281.469	36.037.460	38.486.570	40.588.156	42.555.792
Derechos s/Importaciones, IVAnd, IT y otros Imp. Indirectos	1.873.110	2.031.941	2.090.446	2.299.014	2.496.150	2.644.781	2.810.137	3.004.101	2.945.504	3.200.263	3.600.023	4.009.019	4.436.533	4.837.661	5.211.333
PRODUCTO	20.859.	21.265.	21.838.	22.629.	23.534.	24.634.	25.713.	27.273.	28.348.	29.385.	30.681.	32.028.	34.050.	35.750.	37.344.

INTERNO BRUTO (a precios básicos)	590	795	971	049	090	132	890	725	748	416	446	441	036	495	459
1. AGRICULTUR A, SILVICULTUR A, CAZA Y PESCA	3.288.1 18	3.302.8 26	3.590.5 97	3.599.4 95	3.778.8 52	3.939.8 11	3.919.8 84	4.022.3 89	4.170.4 90	4.121.3 59	4.247.3 02	4.423.5 41	4.630.7 90	4.807.6 89	5.053.6 55
- Productos Agrícolas no Industriales	1.451.8 71	1.468.6 60	1.585.8 19	1.561.4 08	1.695.0 03	1.762.6 66	1.709.9 62	1.794.9 09	1.809.3 61	1.839.1 76	1.876.3 92	1.917.7 92	1.972.5 58	2.033.6 78	2.111.8 45
- Productos Agrícolas Industriales	627.63 7	595.51 3	737.61 5	735.54 0	753.64 8	784.13 1	762.81 2	726.13 6	795.30 8	651.98 5	698.07 6	767.56 2	850.79 5	896.13 6	999.25 9
- Coca	39.569	39.152	35.914	37.381	38.393	39.313	40.296	41.361	42.985	45.007	46.408	47.732	48.134	48.175	48.692
- Productos Pecuarios	965.02 5	989.39 7	1.013.3 26	1.040.1 72	1.057.4 42	1.109.9 96	1.149.1 64	1.188.5 90	1.235.4 34	1.278.5 35	1.315.3 19	1.369.7 30	1.428.4 42	1.493.0 01	1.549.5 73
- Silvicultura, Caza y Pesca	204.01 5	210.10 4	217.92 3	224.99 4	234.36 5	243.70 6	257.65 0	271.39 3	287.40 2	306.65 6	311.10 7	320.72 5	330.86 1	336.69 9	344.28 6
2.	2.113.0	2.165.4	2.272.7	2.486.8	2.812.3	2.963.2	3.171.2	3.899.0	3.820.1	3.974.5	4.182.0	4.386.9	4.780.4	5.060.1	4.990.1

EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	76	70	08	54	54	97	60	56	95	72	06	08	11	37	22
- Petróleo															
Crudo y Gas	1.090.8	1.142.2	1.243.5	1.544.4	1.769.7	1.851.2	1.948.2	1.988.0	1.720.0	1.959.9	2.099.6	2.408.0	2.744.4	2.901.8	2.862.0
Natural	35	98	73	69	99	54	76	35	34	57	38	62	45	23	80
- Minerales															
Metálicos y no	1.022.2	1.023.1	1.029.1	942.38	1.042.5	1.112.0	1.222.9	1.911.0	2.100.1	2.014.6	2.082.3	1.978.8	2.035.9	2.158.3	2.128.0
Metálicos	41	72	35	5	55	43	84	21	61	15	68	45	65	15	42
3.															
INDUSTRIAS															
MANUFACTU	3.797.9	3.807.4	3.952.3	4.172.9	4.298.2	4.646.1	4.929.1	5.109.5	5.355.3	5.493.9	5.695.8	5.966.1	6.329.2	6.584.4	6.885.7
RERAS	22	41	64	30	95	34	11	24	24	91	96	85	43	47	91
- Alimentos	1.457.3	1.431.8	1.491.9	1.546.7	1.559.2	1.703.5	1.792.0	1.805.4	1.911.8	1.940.2	2.015.5	2.136.8	2.222.6	2.266.6	2.385.7
	86	11	06	74	98	36	60	32	95	12	19	84	95	05	15
- Bebidas y	476.96	486.86	522.33	578.94	619.99	711.30	765.70	832.51	900.10	944.45	980.58	1.036.5	1.078.8	1.118.4	1.171.4
Tabaco	1	2	3	8	8	3	9	6	3	1	1	18	42	70	68
- Textiles,															
Prendas de															
Vestir y	408.41	398.75	405.02	418.52	428.52	441.30	453.74	459.45	455.38	473.28	483.77	490.50	500.07	513.56	522.63
Productos del	4	6	9	5	7	9	8	3	9	6	7	3	2	6	6

Cuero															
- Madera y Productos de Madera	251.97 4	253.59 8	260.32 4	268.32 3	279.49 8	288.87 4	309.31 2	321.18 7	337.35 1	357.50 3	361.90 6	368.68 9	380.23 0	384.43 4	395.71 8
- Productos de Refinación del Petróleo	419.29 4	437.75 6	446.33 1	501.22 0	504.51 2	525.34 9	574.34 2	615.43 9	580.73 3	594.90 9	609.68 8	646.70 5	745.64 8	806.19 3	851.02 6
- Productos de Minerales no Metálicos	254.64 2	264.09 7	285.17 9	313.03 8	344.20 8	392.03 8	440.01 2	505.81 5	566.99 9	594.42 1	659.91 0	677.41 6	756.15 6	827.84 7	861.50 0
- Otras Industrias Manufactureras	529.25 0	534.56 0	541.26 1	546.10 1	562.25 4	583.72 6	593.92 8	569.68 1	602.85 4	589.20 8	584.51 5	609.47 0	645.60 0	667.33 3	697.72 8
4. ELECTRICIDA D GAS Y AGUA	462.79 6	473.11 9	486.97 9	502.01 9	515.65 7	536.45 5	559.58 8	579.60 1	615.00 8	660.13 1	708.47 4	749.72 3	788.08 7	838.58 3	891.23 7
5. CONSTRUCCI ÓN	730.02 3	848.10 1	647.37 2	661.47 5	703.50 3	761.53 6	870.79 8	950.91 6	1.053.8 09	1.132.4 02	1.222.7 26	1.320.8 22	1.461.4 05	1.575.5 20	1.660.0 41
6. COMERCIO	1.902.3	1.943.2	1.991.1	2.069.0	2.132.6	2.214.6	2.338.4	2.449.8	2.570.0	2.671.8	2.767.9	2.872.4	2.985.2	3.100.7	3.235.8

	46	65	42	29	35	79	32	94	26	78	63	82	73	96	23
7. TRANSPORTE , ALMACENAM IENTO Y COMUNICACI ONES	2.457.0 14	2.563.3 08	2.662.4 91	2.769.9 03	2.850.9 36	2.962.6 04	3.066.3 42	3.189.5 52	3.367.5 39	3.636.5 70	3.857.9 62	3.962.3 61	4.227.3 09	4.439.4 31	4.673.5 04
- Transporte y Almacenam iento	1.853.4 18	1.945.5 00	2.029.5 72	2.119.8 19	2.179.2 09	2.266.2 69	2.342.5 32	2.446.2 55	2.599.2 81	2.842.1 41	3.045.3 36	3.124.5 31	3.364.0 73	3.546.0 86	3.746.7 45
- Comunicacione s	603.59 6	617.80 9	632.91 9	650.08 4	671.72 8	696.33 5	723.80 9	743.29 6	768.25 9	794.42 9	812.62 6	837.83 0	863.23 6	893.34 5	926.75 9
8. ESTABLECIM IENTOS FINANCIERO S, SEGUROS, BIENES INMUEBLES	3.146.2 57	3.047.4 12	2.945.8 79	2.903.0 93	2.913.3 82	3.070.4 84	3.262.8 52	3.415.3 81	3.556.9 84	3.756.9 76	3.889.5 11	4.276.0 55	4.567.9 21	4.840.6 57	5.134.0 39

Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS															
- Servicios Financieros	919.46 6	913.60 3	805.05 5	727.99 7	765.07 9	847.01 1	975.68 0	1.066.5 10	1.138.0 16	1.260.2 59	1.333.7 18	1.641.2 46	1.843.1 26	2.012.5 84	2.198.8 25
- Servicios a las Empresas	1.103.7 90	986.63 6	970.50 7	974.76 5	922.92 4	972.97 4	1.007.8 83	1.041.3 14	1.077.3 97	1.118.8 84	1.152.3 99	1.190.3 67	1.236.0 68	1.284.2 99	1.334.0 98
- Propiedad de Vivienda	1.123.0 00	1.147.1 73	1.170.3 17	1.200.3 31	1.225.3 78	1.250.4 99	1.279.2 89	1.307.5 57	1.341.5 71	1.377.8 34	1.403.3 94	1.444.4 42	1.488.7 27	1.543.7 74	1.601.1 16
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES, PERSONALES Y DOMÉSTICO	1.041.3 70	1.069.0 99	1.088.4 76	1.121.6 01	1.141.6 97	1.169.8 35	1.205.7 97	1.238.0 88	1.282.5 08	1.327.2 45	1.362.3 82	1.409.9 95	1.454.6 48	1.513.6 19	1.571.8 03
10. RESTAURAN TES Y HOTELES	722.96 5	735.00 5	735.89 6	752.73 9	757.13 9	773.84 0	792.08 9	806.36 9	824.96 4	851.10 2	876.52 8	905.98 2	935.97 1	972.86 5	1.013.5 19
11.	2.075.0	2.140.7	2.214.4	2.289.7	2.372.7	2.459.4	2.559.2	2.657.1	2.829.4	2.932.4	3.112.4	3.294.8	3.609.0	3.858.5	4.220.1

SERVICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	08	86	29	13	93	00	89	90	67	73	79	16	57	63	69
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	- 877.30 5	- 830.03 8	- 749.36 2	- 699.80 2	- 743.15 4	- 863.94 5	- 961.55 3	- 1.044.2 35	- 1.097.5 67	- 1.173.2 82	- 1.241.7 85	- 1.540.4 30	- 1.720.0 78	- 1.841.8 12	- 1.985.2 43

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

CUADRO 7

BOLIVIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CORRIENTES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA

(En miles de bolivianos)

DESCRIPCIÓN	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014(p)	2015(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	53.790 .327	56.682 .328	61.904 .449	69.626 .113	77.023 .817	91.747 .795	103.00 9.182	120.69 3.764	121.72 6.745	137.87 5.568	166.23 1.563	187.15 3.878	211.85 6.032	228.00 3.659	228.01 4.119

Derechos s/Importacione s, IVAnd, IT y otros Imp. Indirectos	6.928. 093	7.394. 668	7.993. 067	9.293. 979	13.849 .553	19.429 .554	22.927. 690	27.123. 699	23.562. 557	26.423. 082	36.459. 858	44.974. 218	52.894. 208	56.997. 488	51.623. 363
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios básicos)	46.862 .233	49.287 .660	53.911 .382	60.332 .135	63.174 .264	72.318 .242	80.081. 492	93.570. 065	98.164. 188	111.45 2.486	129.77 1.705	142.17 9.659	158.96 1.824	171.00 6.171	176.39 0.756
1. AGRICULTU RA, SILVICULTU RA, CAZA Y PESCA	7.130. 259	7.343. 263	8.312. 057	9.275. 858	9.083. 204	10.034 .959	10.312. 410	12.603. 331	13.575. 463	14.325. 141	16.240. 135	18.363. 841	21.115. 647	22.208. 052	23.349. 259
- Productos Agrícolas no Industriales	3.154. 267	3.217. 203	3.594. 049	4.059. 106	4.102. 748	4.668. 923	4.904.1 27	5.861.6 60	6.051.5 64	6.392.2 93	7.230.8 58	8.247.0 59	10.093. 447	10.794. 278	12.003. 464
- Productos Agrícolas	1.164. 287	1.187. 369	1.655. 082	1.970. 565	1.736. 175	1.823. 742	1.852.3 15	2.303.4 41	2.724.2 68	2.495.9 72	2.945.3 15	3.412.1 92	3.824.9 10	3.913.1 70	3.392.2 74

Industriales															
- Coca	401.46 7	432.82 4	408.23 6	436.91 6	356.32 0	361.96 5	463.83 9	562.16 5	652.31 4	720.74 6	812.93 1	886.35 4	927.56 8	975.45 0	1.043.7 34
- Productos Pecuarios	1.881. 431	1.953. 415	2.072. 509	2.197. 061	2.245. 232	2.499. 419	2.347.4 87	2.932.1 00	3.049.0 31	3.407.6 02	3.742.0 92	4.043.4 95	4.393.8 91	4.672.9 97	5.004.8 70
- Silvicultura, Caza y Pesca	528.80 7	552.45 2	582.18 0	612.21 0	642.73 0	680.91 1	744.64 2	943.96 5	1.098.2 85	1.308.5 28	1.508.9 40	1.774.7 41	1.875.8 31	1.852.1 57	1.904.9 17
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	3.402. 145	3.632. 678	4.678. 040	6.582. 361	7.584. 917	10.656 .783	12.656. 747	17.181. 467	15.779. 299	19.332. 401	25.756. 801	27.364. 084	29.896. 030	30.182. 642	22.810. 390
- Petróleo Crudo y Gas Natural	1.756. 793	1.906. 365	2.677. 530	4.211. 260	4.916. 471	5.884. 795	6.675.1 35	6.858.4 34	6.114.8 62	7.112.2 50	9.776.3 05	13.687. 215	16.681. 649	16.464. 036	10.855. 445
- Minerales Metálicos y no Metálicos	1.645. 352	1.726. 313	2.000. 510	2.371. 102	2.668. 447	4.771. 987	5.981.6 12	10.323. 034	9.664.4 37	12.220. 150	15.980. 496	13.676. 869	13.214. 381	13.718. 606	11.954. 945
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	7.178. 196	7.388. 781	7.914. 142	8.708. 455	8.955. 517	10.396 .496	11.758. 412	13.479. 651	14.140. 662	15.538. 607	17.185. 790	19.116. 288	21.032. 667	22.203. 744	23.239. 112

- Alimentos	2.591.806	2.615.147	2.837.690	3.150.743	3.101.273	3.703.636	4.309.670	4.970.461	5.094.523	5.646.184	6.407.063	6.922.891	7.482.272	7.874.195	8.127.720
- Bebidas y Tabaco	799.814	828.170	921.665	928.047	1.019.748	1.268.872	1.424.541	1.684.821	2.031.541	2.400.973	2.692.706	3.442.679	3.843.588	3.787.188	4.133.987
- Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	790.388	790.423	817.367	896.470	928.671	1.014.599	1.094.893	1.129.684	1.084.073	1.128.561	1.216.213	1.256.752	1.371.217	1.430.299	1.476.645
- Madera y Productos de Madera	474.820	482.822	510.532	532.115	555.679	603.341	691.913	751.788	822.844	944.000	1.002.498	1.192.647	1.248.391	1.271.268	1.304.032
- Productos de Refinación del Petróleo	1.133.684	1.195.119	1.221.117	1.382.331	1.403.703	1.473.557	1.613.515	1.841.403	1.702.851	1.646.462	1.695.825	1.803.728	2.103.001	2.385.230	2.440.836
- Productos de Minerales no Metálicos	517.716	559.281	617.886	735.499	821.654	1.018.897	1.178.513	1.620.739	1.892.833	2.237.825	2.568.254	2.796.655	3.190.647	3.525.327	3.756.515
- Otras Industrias Manufactureras	869.968	917.819	987.885	1.083.251	1.124.789	1.313.594	1.445.367	1.480.755	1.511.997	1.534.602	1.603.232	1.700.936	1.793.550	1.930.237	1.999.378

4.															
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	1.600.253	1.651.690	1.826.848	1.923.142	1.997.716	2.127.344	2.255.828	2.436.576	2.631.415	3.010.730	3.299.827	3.549.701	3.913.925	4.259.264	4.669.685
5.															
CONSTRUCCIÓN	1.493.270	1.765.863	1.426.336	1.473.447	1.695.405	2.189.705	2.470.095	2.792.575	3.027.751	3.679.393	4.240.623	4.870.056	5.574.890	6.341.501	6.750.228
6.															
COMERCIO	3.869.075	4.049.751	4.235.438	4.859.838	5.091.879	5.884.235	6.990.283	8.468.492	8.779.106	10.195.319	11.827.701	12.501.035	13.604.467	14.203.603	14.583.588
7.															
TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	6.206.777	6.755.195	7.636.238	8.255.093	8.676.271	9.334.738	9.657.781	10.146.958	10.723.510	12.375.580	13.953.973	14.936.515	16.658.216	18.425.222	19.984.391
- Transporte y Almacenamiento	4.957.359	5.528.762	6.260.708	6.759.189	7.118.640	7.704.127	8.057.184	8.463.076	9.001.168	10.545.014	12.117.648	13.047.025	14.690.296	16.406.239	17.846.435
- Comunicaciones	1.249.418	1.226.433	1.375.531	1.495.904	1.557.632	1.630.611	1.600.598	1.683.883	1.722.342	1.830.566	1.836.325	1.889.490	1.967.921	2.018.983	2.137.956

s															
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	6.997.219	6.835.558	6.778.025	6.840.331	7.176.495	7.846.258	8.890.153	10.062.340	10.642.775	11.997.860	13.096.411	15.999.321	18.172.521	20.255.480	21.896.209
- Servicios Financieros	2.558.627	2.559.911	2.331.341	2.201.734	2.520.631	2.879.300	3.415.306	4.193.479	4.420.779	5.216.317	5.719.881	7.623.562	9.013.059	10.481.723	11.222.290
- Servicios a las Empresas	2.304.813	2.084.776	2.096.430	2.146.728	2.049.481	2.233.341	2.542.801	2.751.919	2.878.594	3.124.048	3.304.291	3.772.621	4.076.688	4.323.440	4.603.312
- Propiedad de Vivienda	2.133.779	2.190.871	2.350.254	2.491.870	2.606.382	2.733.617	2.932.046	3.116.941	3.343.402	3.657.495	4.072.239	4.603.138	5.082.774	5.450.317	6.070.607
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES,	2.894.200	3.110.787	3.336.779	3.626.436	3.722.955	4.108.717	4.445.976	4.814.784	5.239.450	5.700.552	6.172.068	6.827.380	7.506.210	8.108.989	8.846.938

PERSONALE S Y DOMÉSTICO															
10. RESTAURAN TES Y HOTELES	1.693. 896	1.819. 960	1.947. 833	2.090. 413	2.120. 100	2.335. 137	2.449.6 67	2.782.7 23	3.068.9 08	3.355.6 99	3.793.7 38	4.062.6 02	4.444.8 34	4.772.9 17	5.174.5 85
11. SERVICIOS DE LA ADMINISTRA CIÓN PÚBLICA	6.661. 470	7.073. 352	7.815. 274	8.643. 096	9.275. 002	10.063 .377	11.354. 901	12.600. 878	14.507. 765	16.423. 151	19.332. 978	21.364. 710	24.804. 837	28.776. 305	34.354. 905
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	- 2.264. 529	- 2.139. 219	- 1.995. 629	- 1.946. 337	- 2.205. 199	- 2.659. 507	- 3.160.7 62	- 3.799.7 11	- 3.951.9 13	- 4.481.9 47	- 5.128.3 40	- 6.775.8 75	- 7.762.4 20	- 8.731.5 49	- 9.268.5 33

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

CUADRO 8

BOLIVIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CORRIENTES SEGÚN TIPO DE GASTO

(En miles de bolivianos)

DESCRIPCIÓN	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014(p)	2015(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	51.92 8.492	53.79 0.327	56.68 2.329	61.90 4.449	69.62 6.113	77.02 3.817	91.74 7.795	103.00 9.182	120.69 3.764	121.72 6.745	137.87 5.568	166.23 1.563	187.15 3.878	211.85 6.032	228.00 3.659	228.01 4.119
GASTO DE CONSUMO FINAL DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICAS	7.550. 039	8.458. 061	9.050. 972	10.22 7.322	11.32 0.187	12.30 4.214	13.16 9.692	14.481 .703	16.024 .963	17.904 .501	19.069 .871	22.901 .891	25.152 .783	29.324 .083	33.532 .604	39.894 .677
GASTO DE CONSUMO	39.65 5.456	40.49 9.253	41.84 2.207	43.96 0.301	47.28 1.176	51.08 0.252	57.59 4.547	65.127 .855	75.100 .239	79.733 .207	85.894 .379	100.90 9.769	111.36 3.573	127.50 9.170	143.49 9.689	158.07 8.737

FINAL DE LOS HOGARES E ISFLSH																	
VARIACIÓN DE EXISTENCIA S	132.9 37	183.7 81	365.6 16	351.7 10	463.3 05	972.6 37	395.7 53	981.61 5	366.93 7	598.89 6	599.44 6	1.412. 847	1.291. 147	- 89.732	117.98 6	4.704. 395	
FORMACIÓ N BRUTA DE CAPITAL FIJO	9.288. 698	7.491. 257	8.870. 584	7.839. 532	8.137. 288	10.00 6.046	13.11 6.888	16.625 .264	20.818 .126	20.059 .668	22.849 .077	31.526 .856	34.366 .837	40.379 .933	47.839 .841	48.567 .102	
EXPORTACI ONES DE BIENES Y SERVICIOS	9.489. 800	10.74 3.084	12.26 2.913	15.84 7.993	21.68 0.451	27.38 0.537	38.32 4.627	43.053 .364	54.199 .413	43.483 .989	56.787 .439	73.294 .325	88.273 .366	93.412 .577	98.709 .825	70.389 .398	
Menos : IMPORTACI ONES DE BIENES Y SERVICIOS	14.18 8.437	13.58 5.109	15.70 9.964	16.32 2.409	18.32 9.684	24.71 9.869	30.06 2.206	35.297 .389	45.815 .914	40.053 .515	47.324 .645	63.814 .125	70.711 .535	78.680 .000	95.696 .286	84.211 .401	

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTIC A																	
(p): Preliminar																	
gasto publico	16.83	15.94	17.92	18.06	19.45	22.31	26.28	31.106	36.843	37.964	41.918	54.428	59.519	69.704	81.372	88.461	
e Inversion	8.737	9.318	1.556	6.854	7.475	0.260	6.580	.967	.089	.169	.948	.747	.620	.016	.445	.779	
C+G+I	56.49	56.44	59.76	62.02	66.73	73.39	83.88	96.234	111.94	117.69	127.81	155.33	170.88	197.21	224.87	246.54	
	4.193	8.571	3.763	7.155	8.651	0.512	1.127	.822	3.328	7.376	3.327	8.516	3.193	3.186	2.134	0.516	

CUADRO 9

BOLIVIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES SEGÚN TIPO DE GASTO

(En miles de bolivianos de 1990)

DESCRIPCION	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
GASTO DE CONSUMO FINAL DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICAS	2.543.985	2.616.812	2.707.278	2.804.003	2.892.281	2.989.344	3.087.197	3.203.527	3.328.817	3.455.979	3.562.033

GASTO DE CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES E ISFLSH	16.752.142	16.964.767	17.311.639	17.637.776	18.151.035	18.755.349	19.518.921	20.332.797	21.447.627	22.235.429	23.119.867	24.031.149
VARIACIÓN DE EXISTENCIAS	28.275	179.627	191.765	94.705	-266.128	313.327	-197.120	-278.546	90.127	143.332	137.207	101.100
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	3.927.006	3.084.701	3.655.612	3.259.138	3.222.710	3.437.559	3.757.082	4.232.114	5.022.365	5.167.461	5.553.149	5.941.149
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	5.491.595	5.951.639	6.290.480	7.055.594	8.228.272	8.914.207	9.924.796	10.231.390	10.453.875	9.329.492	10.248.692	10.541.149
Menos : IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	6.386.738	6.064.846	6.859.038	6.921.800	7.300.109	8.379.546	8.811.963	9.197.256	10.064.984	9.037.440	10.035.269	10.241.149
Gasto publico e Inversion	6.470.991	5.701.513	6.362.890	6.063.141	6.114.991	6.426.903	6.844.279	7.435.641	8.351.182	8.623.440	9.115.182	9.541.149

CUADRO 10

BOLIVIA: INCIDENCIA DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES

(En porcentaje)

DESCRIPCION	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014(p)	2015(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	4,17	4,42	4,8	4,56	6,15	3,36	4,13	5,2	5,12	6,8	5,46	4,85
Derechos s/Importaciones, IVAnd, IT y otros Imp. Indirectos	0,87	0,79	0,57	0,61	0,68	-0,19	0,81	1,23	1,19	1,19	1,04	0,92
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios básicos)	3,3	3,63	4,23	3,96	5,47	3,55	3,31	3,98	3,93	5,61	4,42	3,93
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	0,04	0,72	0,62	-0,07	0,36	0,49	-0,16	0,39	0,51	0,58	0,46	0,61
- Productos Agrícolas no Industriales	-0,1	0,54	0,26	-0,19	0,3	0,05	0,1	0,11	0,12	0,15	0,16	0,19
- Productos Agrícolas Industriales	-0,01	0,07	0,12	-0,08	-0,13	0,23	-0,46	0,14	0,2	0,23	0,12	0,25
- Coca	0,01	0	0	0	0	0,01	0,01	0	0	0	0	0
- Productos Pecuarios	0,11	0,07	0,2	0,14	0,14	0,15	0,14	0,11	0,16	0,16	0,17	0,14
- Silvicultura, Caza y Pesca	0,03	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,06	0,01	0,03	0,03	0,02	0,02
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	0,89	1,31	0,58	0,76	2,55	-0,26	0,49	0,64	0,6	1,09	0,73	-0,17
- Petróleo Crudo y Gas Natural	1,26	0,9	0,31	0,36	0,14	-0,89	0,77	0,43	0,9	0,93	0,41	-0,1
- Minerales Metálicos y no Metálicos	-0,36	0,4	0,27	0,41	2,41	0,62	-0,27	0,21	-0,3	0,16	0,32	-0,07

3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0,92	0,5	1,34	1,04	0,63	0,81	0,44	0,62	0,79	1,01	0,66	0,74
- Alimentos	0,23	0,05	0,55	0,32	0,05	0,35	0,09	0,23	0,35	0,24	0,11	0,29
- Bebidas y Tabaco	0,24	0,16	0,35	0,2	0,23	0,22	0,14	0,11	0,16	0,12	0,1	0,13
- Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	0,06	0,04	0,05	0,05	0,02	-0,01	0,06	0,03	0,02	0,03	0,04	0,02
- Madera y Productos de Madera	0,03	0,04	0,04	0,07	0,04	0,05	0,06	0,01	0,02	0,03	0,01	0,03
- Productos de Refinación del Petróleo	0,23	0,01	0,08	0,18	0,14	-0,11	0,05	0,05	0,11	0,27	0,16	0,11
- Productos de Minerales no Metálicos	0,12	0,13	0,18	0,18	0,23	0,2	0,09	0,2	0,05	0,22	0,19	0,08
- Otras Industrias Manufactureras	0,02	0,06	0,08	0,04	-0,09	0,11	-0,04	-0,01	0,07	0,1	0,06	0,07
4. ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	0,06	0,05	0,08	0,08	0,07	0,12	0,14	0,15	0,12	0,11	0,13	0,13
5. CONSTRUCCIÓN	0,06	0,17	0,22	0,4	0,28	0,34	0,25	0,28	0,29	0,39	0,3	0,21
6. COMERCIO	0,33	0,26	0,32	0,45	0,39	0,4	0,33	0,29	0,3	0,31	0,3	0,33
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	0,45	0,33	0,43	0,38	0,43	0,59	0,86	0,68	0,3	0,74	0,55	0,58
- Transporte y Almacenamiento	0,38	0,24	0,33	0,28	0,36	0,51	0,78	0,62	0,23	0,66	0,47	0,49
- Comunicaciones	0,07	0,09	0,09	0,1	0,07	0,08	0,08	0,06	0,07	0,07	0,08	0,08
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	-0,18	0,04	0,6	0,71	0,53	0,47	0,64	0,41	1,13	0,81	0,71	0,72
- Servicios Financieros	-0,32	0,15	0,31	0,47	0,32	0,24	0,39	0,23	0,9	0,56	0,44	0,46
- Servicios a las Empresas	0,02	-0,21	0,19	0,13	0,12	0,12	0,13	0,1	0,11	0,13	0,13	0,12
- Propiedad de Vivienda	0,13	0,1	0,1	0,11	0,1	0,11	0,12	0,08	0,12	0,12	0,14	0,14

9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES, PERSONALES Y DOMÉSTICO	0,14	0,08	0,11	0,13	0,11	0,15	0,14	0,11	0,14	0,12	0,15	0,14
10. RESTAURANTES Y HOTELES	0,07	0,02	0,06	0,07	0,05	0,06	0,08	0,08	0,09	0,08	0,1	0,1
11. SERVICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	0,31	0,33	0,33	0,37	0,34	0,57	0,33	0,55	0,53	0,87	0,65	0,89
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	0,21	-0,17	-0,46	-0,36	-0,29	-0,18	-0,24	-0,21	-0,87	-0,5	-0,32	-0,35

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

CUADRO 11

BOLIVIA: SALDO COMERCIAL, SEGÚN CAPÍTULO DE LA CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI Rev.3)

(En miles de dólares estadounidenses)

DESCRIPCIÓN	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015(p)
	-	-	-												-
TOTAL	355.377	457.081	15.505	344.760	508.016	1.306.149	1.301.753	1.957.841	909.026	1.448.254	1.279.535	3.401.047	2.672.570	2.360.119	854.516
Animales															
Vivos y															
Productos	87.85	133.3	161.5	252.6	180.03	199.69	191.17	175.66	322.48	304.09	183.04	450.29	638.89	581.27	457.90
Alimenticios	8	72	23	43	2	1	9	8	6	2	6	9	7	8	7

(torta de soya, legumbres y frutas)																
Animales vivos	-1.646	-1.324	-1.808	-2.037	-2.078	-2.598	-2.923	-4.303	-5.452	-4.896	-6.119	-6.758	-7.575	-5.656	-5.056	
Carne y preparados de carne	-894	-515	-397	682	1.307	2.959	3.924	2.048	-2.238	1.703	764	1.902	10.222	10.023	7.336	
Productos lácteos y huevos de ave	-11.316	-6.872	-4.216	-4.518	-13.144	-2.216	-422	-7.202	-952	4.364	-7.222	-3.596	12.514	19.938	4.866	
Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos y sus preparados	-5.764	-5.421	-3.565	-2.659	-3.320	-4.845	-5.371	-9.996	-10.274	-10.704	-17.905	-16.456	-18.130	-19.056	-21.899	
Cereales y preparados de	-89.87	-84.69	-84.06	-77.18	-85.356	-71.785	118.08	193.91	133.27	109.10	142.01	-95.106	-56.064	111.97	-44.171	

cereales	7	7	6	9			0	2	8	4	9			2	
Legumbres y frutas	26.64 1	30.29 2	42.84 6	67.06 1	85.522	86.832	102.10 3	133.54 8	108.86 4	145.86 0	183.03 6	194.91 0	179.12 6	219.87 7	230.15 6
Azúcares, preparados de azúcar y miel	-1.959	5.804	15.30 7	22.25 3	7.455	1.877	14.945	29.296	58.592	22.642	- 106.48 8	-8.493	48.846	-25.804	-34.043
Café, té, cacao, especias y sus preparados	-3.486	-586	-2.900	1.470	1.453	2.039	-2.708	-9.943	-810	-7.908	-7.739	-21.472	-24.893	-31.307	-34.725
Torta de soya, torta de girasol y cereales	190.7 38	208.9 86	216.0 52	264.5 61	217.09 6	219.83 2	244.23 7	289.62 9	351.96 8	329.59 4	374.24 3	514.38 0	627.77 9	665.86 6	488.70 2
Productos y preparados comestibles diversos	- 14.58 0	- 12.29 5	- 15.72 9	- 16.98 1	-28.900	-32.405	-44.526	-53.498	-43.934	-67.459	-87.506	- 109.01 2	- 132.92 8	- 140.63 0	- 133.26 1
Bebidas y Tabaco (bebidas)	-5.823	-5.482	-4.134	-8.357	-9.724	-12.567	-18.409	-26.108	-27.410	-37.295	-47.575	-69.068	-70.668	-63.214	-74.828
Bebidas	-5.416	-4.876	-3.668	-5.168	-5.459	-8.331	-13.337	-19.490	-19.931	-29.967	-37.492	-57.843	-58.384	-47.451	-55.681
Tabaco y sus	-407	-606	-466	-3.189	-4.265	-4.236	-5.072	-6.618	-7.479	-7.328	-10.084	-11.225	-12.284	-15.763	-19.147

productos															
Materiales Crudos No Comestibles (minerales y desechos de metales, semillas y frutos oleajinosos)	165.0 64	177.6 65	229.2 22	313.2 44	404.47 0	831.06 5	1.094.6 85	1.628.6 84	1.640.2 45	1.966.6 64	2.508.2 05	2.305.3 17	2.353.4 88	2.227.3 50	1.807.5 25
Cueros, pieles y pieles finas sin curtir	1.198	1.769	2.131	1.903	1.489	1.239	716	-115	349	899	1.140	1.257	3.532	3.295	1.884
Semillas y frutos oleajinosos	- 29.45 7	- 30.64 1	-5.132	11.20 0	40.132	6.344	-4.746	72.626	109.61 0	71.303	55.745	194.40 5	368.61 6	179.28 5	80.081
Caucho en bruto (incluso el caucho sintético y regenerado)	-396	-448	-442	-602	-735	-770	-1.001	-1.860	-2.187	-2.566	-3.246	-2.917	-3.893	-3.460	-2.767

Corcho y madera	24.53 5	22.42 0	23.70 4	30.79 3	36.530	54.411	60.652	63.003	56.066	60.695	53.621	44.181	39.147	36.578	29.735
Pasta y desperdicio de papel	835	375	1.191	706	461	780	-299	-434	279	697	-1.584	-3.236	-7.003	-9.539	-10.036
Fibras textiles y desperdicios	- 18.75 5	- 10.71 6	- 17.99 8	- 25.77 1	-21.890	-25.516	-25.104	-29.043	-19.399	-22.059	-28.774	-22.373	-20.449	-16.636	-14.801
Abonos en bruto y minerales en bruto	3.428	2.529	4.013	5.693	4.093	738	4.550	6.264	7.836	9.906	18.714	19.291	34.213	31.803	41.997
Minerales y desechos de metales	184.8 24	193.6 32	222.7 18	290.2 60	345.34 3	794.67 3	1.063.8 07	1.522.2 66	1.488.7 69	1.855.3 18	2.422.5 87	2.083.6 30	1.948.5 49	2.016.8 02	1.695.4 51
Productos animales y vegetales en bruto	-1.147	-1.255	-963	-939	-953	-834	-3.890	-4.024	-1.078	-7.528	-9.998	-8.921	-9.225	-10.777	-14.019
Combustibles y Lubricantes	181.4 61	259.1 35	382.5 05	716.1 23	1.196.7 07	1.781.2 59	1.997.4 39	2.969.6 65	1.634.1 18	2.327.6 08	3.037.4 85	4.623.3 87	5.384.3 65	5.396.1 77	2.897.1 83

Minerales (Gas Natural y Manufacturado)															
Hulla, coque y briquetas	-77	-41	-78	-60	-28	-18	-49	-33	-26	-154	-263	-373	-175	-1.038	-1.167
Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	- 62.07 6	-9.488	-8.627	92.56 4	108.87 9	113.59 1	26.309	189.34 5	331.18 9	447.45 6	793.81 2	785.61 6	724.40 6	641.10 2	885.57 5
Gas natural y manufacturado	243.5 89	268.6 58	391.1 94	623.6 01	1.087.8 40	1.667.6 86	1.971.1 79	3.159.0 44	1.965.3 33	2.775.2 18	3.831.5 60	5.409.3 76	6.108.9 46	6.038.3 17	3.783.9 26
Corriente eléctrica	26	5	16	19	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aceites, Grasas de Origen Animal y	89.01 3	104.8 96	123.7 16	139.4 01	131.43 0	153.58 5	199.59 8	282.30 6	242.08 3	281.89 4	318.55 1	362.24 3	356.50 1	337.29 6	278.36 8

Vegetal (aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados)																
Aceites y grasas de origen animal y vegetal	-958	-632	-397	-742	-718	-1.696	-1.457	-2.272	-1.672	-1.152	-1.979	-6.190	-3.384	-3.972	-4.457	
Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados	91.23 7	106.3 42	124.5 58	140.4 04	132.72 0	155.67 7	201.17 7	287.87 9	246.25 1	284.07 9	323.25 8	370.09 7	359.96 8	342.07 3	285.85 1	
Aceites y grasas de origen animal y vegetal,	-1.267	-814	-445	-261	-572	-396	-122	-3.301	-2.497	-1.033	-2.728	-1.664	-84	-806	-3.026	

elaborados															
Productos Químicos y Productos Conexos (Materias y productos Químicos, Plásticos en formas primarias, productos medicinales y farmaceuticos, Aceites Esenciales)	- 281.3 75	- 264.5 96	- 278.3 12	- 332.6 03	- 414.89 9	- 447.23 1	- 538.92 7	- 775.67 4	- 690.38 0	- 779.39 0	- 973.97 8	- 943.02 8	- 1.187.1 81	- 1.273.9 84	- 1.264.0 28
Productos químicos	- 12.59 2	- 11.80 7	- -7.048	- -5.842	- -10.106	- -3.303	- -1.422	- -3.240	- 5.022	- 666	- -15.120	- 2.489	- 13.481	- -3.345	- -21.635
Productos químicos	- 18.90	- 14.89	- 12.97	- -7.759	- -10.545	- -10.284	- -24.161	- -82.183	- -37.408	- 28.320	- 1.689	- 98.686	- -5.700	- -37.309	- -41.446

inorgánicos	5	7	7													
Materias tintóreas, curtientes y colorantes	- 20.45 2	- 21.60 4	- 21.69 2	- 24.05 2	-28.369	-31.689	-34.382	-42.439	-42.819	-54.251	-65.095	-71.874	-71.863	-74.010	-73.825	
Productos medicinales y farmacéuticos	- 39.02 6	- 40.10 3	- 41.25 8	- 47.27 0	-54.545	-69.966	-77.529	-92.825	-99.653	142.08 8	163.94 1	156.28 4	166.10 8	181.18 7	193.74 5	
Aceites esenciales	- 50.27 5	- 45.56 4	- 46.25 5	- 50.15 8	-58.623	-65.843	-77.976	104.87 2	103.89 9	128.33 3	150.17 4	171.35 2	188.24 7	177.17 2	178.48 5	
Abonos (excepto los del grupo 272)				- 12.30 2	-19.822	-13.681	-24.209	-35.892	-28.162	-41.735	-55.983	-57.997	-68.067	-63.662	-58.314	
Plásticos en formas primarias	- 51.61 3	- 50.29 5	- 52.74 9	- 68.89 6	-89.748	-97.458	116.90 6	154.48 0	120.57 0	158.37 0	205.41 6	221.58 5	245.99 1	266.61 4	239.80 1	
Plásticos en formas no primarias	- 10.58 7	- 11.79 2	- 13.79 4	- 17.23 1	-26.298	-35.872	-40.056	-53.115	-42.631	-56.519	-73.009	-87.683	-95.169	-97.037	106.87 6	
Materias y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

productos químicos	71.77 5	61.26 2	75.12 3	99.09 3	116.84 4	119.13 4	142.28 6	206.62 8	220.26 0	227.08 0	246.92 9	277.42 7	359.51 7	373.64 8	349.90 1
Artículos Manufacturados, Clasificados Principalmente, Según el Material (Hierro Acero, Manufacturas de metales, Papel y Cartón)	- 225.6 53	- 336.6 09	- 214.5 99	- 202.0 68	- 294.27 5	- 354.77 6	- 387.24 1	- 559.50 6	- 592.74 6	- 573.42 4	- 616.17 8	- 911.62 2	- 1.067.9 55	- 1.238.4 55	- 1.212.2 01
Cueros y manufacturas de cuero	19.41 5	21.05 5	18.04 6	19.51 9	18.456	29.022	33.899	29.917	16.091	32.072	49.722	47.445	52.943	61.725	43.252
Manufacturas de caucho, n.c.p.	- 38.29 4	- 38.13 6	- 33.39 9	- 36.12 9	-50.309	-59.293	-75.759	-83.653	-66.459	-83.756	- 105.32 5	- 150.56 8	- 176.10 7	- 176.64 8	- 169.80 7
Manufacturas	13.60	15.03	15.33	21.27	25.505	27.265	32.113	25.825	15.462	23.482	2.911	-9.183	-8.564	-10.600	-12.728

de corcho y de madera	2	6	2	4											
Papel, cartón y artículos de pasta de papel	- 60.20 8	- 57.02 3	- 59.54 4	- 70.30 8	-73.712	-86.025	-95.809	143.30 4	118.84 5	153.31 7	173.32 0	189.64 1	200.85 7	216.91 5	214.52 0
Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles	- 48.13 8	- 47.09 6	- 39.34 6	- 37.77 3	-40.597	-43.783	-41.180	9.864	-42.088	-69.961	126.24 5	124.07 6	162.84 6	149.81 7	135.68 1
Manufacturas de minerales no metálicos	- 19.84 6	- 19.09 8	- 22.41 6	- 22.89 4	-26.334	-30.229	-39.117	-48.868	-61.742	-79.505	107.52 8	119.89 7	133.57 8	129.59 2	151.14 1
Hierro y acero	- 89.62 2	- 205.7 68	- 99.78 2	- 121.2 30	- 161.70 8	- 198.49 6	- 254.27 8	- 401.71 4	- 370.18 3	- 423.00 4	- 568.42 3	- 577.02 3	- 597.84 0	- 738.09 7	- 581.05 9
Metales no ferrosos	49.02 5	47.74 5	56.32 5	111.1 80	95.216	113.04 7	172.48 9	226.18 1	191.99 7	382.44 1	660.19 5	480.67 0	469.17 4	445.02 0	322.28 1
Manufacturas de metales	- 51.58	- 53.32	- 49.81	- 65.70	-80.791	- 106.28	- 119.60	- 173.75	- 156.97	- 201.87	- 248.16	- 269.35	- 310.28	- 323.53	- 312.79

	5	4	4	8		3	0	4	8	6	7	0	1	1	7
Maquinaria y Equipo de Transporte (Vehiculos de carretera, maquinarias especiales de industria, Maquinaria y Equipo industrial en general, maquinaria aparatos y artefactos electricos)	- 403.6 02	- 559.6 11	- 466.3 38	- 542.6 39	- 707.56 1	- 888.24 3	- 1.245.9 69	- 1.676.6 59	- 1.513.4 68	- 1.845.3 42	- 2.926.9 99	- 2.898.5 76	- 3.686.3 87	- 4.292.2 62	- 3.811.2 72
Maquinaria y equipo generadores de fuerza	- 35.58 1	- 66.27 4	- 52.25 2	- 25.31 2	-41.839	-51.283	-55.334	-54.219	-61.438	-79.321	- 229.09 0	- 218.31 5	- 216.47 2	- 258.47 5	- 211.20 3

Maquinarias especiales para determinadas industrias	- 48.63 6	- 95.11 3	- 66.84 5	- 105.0 30	- 137.64 3	- 245.47 1	- 271.07 1	- 350.35 0	- 313.80 9	- 450.01 4	- 574.96 1	- 611.31 1	- 706.78 7	- 1.005.7 59	- 763.56 5
Máquinas para trabajar metales	-2.706	-2.909	-1.203	-3.667	-2.857	-4.730	-6.404	-10.008	-13.745	-14.987	-22.049	-23.451	-25.037	-25.146	-19.674
Maquinaria y equipo industrial en general, n.c.p., y partes y piezas de máquinas, n.c.p.	- 85.69 5	- 123.0 60	- 92.43 1	- 87.30 4	- 123.39 9	- 122.40 0	- 151.68 4	- 241.42 6	- 221.28 9	- 300.54 1	- 476.57 3	- 504.16 1	- 862.69 6	- 788.29 1	- 623.38 8
Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos	- 32.50 4	- 27.44 3	- 22.05 1	- 27.26 4	-31.520	-35.018	-52.758	-51.551	- 126.61 9	-58.013	-97.209	- 117.03 1	-83.835	- 141.44 9	- 122.31 9

Aparatos y equipos para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	66.84	50.11	27.30	50.05	-56.874	-58.615	-70.386	100.50	-18.875	113.33	147.87	143.12	190.15	212.91	263.43
	7	9	9	9				8	5	6	4	6	2	7	
Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	66.12	58.60	50.15	77.29	-90.229	105.72	130.70	181.86	171.94	200.75	302.92	309.67	356.71	413.88	424.09
	5	5	8	2		7	1	4	5	5	4	3	0	1	9
Vehículos de carretera	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	56.06	80.68	101.5	159.9	242.78	334.95	504.70	662.49	541.49	566.46	1.002.8	953.33	1.184.6	1.210.4	1.264.7
	8	3	39	33	9	7	9	5	9	2	33	2	08	87	90
Otro equipo de transporte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-9.440	55.40	52.55	-6.778	19.589	69.956	-2.922	-24.238	-44.250	-61.913	-73.484	-18.177	-60.087	235.86	118.79
		6	1											2	4
Artículos															
Manufacturados Diversos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Artículos	51.35	50.35	11.30	11.34	-40.395	-65.007	-95.111	160.31	157.34	267.73	445.51	534.24	532.99	633.27	613.32
	2	4	5	8				2	3	6	3	1	6	2	9

Manufacturas Diversas, Instrumentos y aparatos profesionales, calzados, muebles, prendas de vestir)															
Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado n.c.p.	-5.498	-6.255	-4.166	-8.244	-6.936	-10.998	-9.265	-10.064	-12.621	-17.491	-24.661	-28.593	-34.308	-39.429	-39.465
Muebles y sus	2.620	4.090	7.142	6.672	6.400	4.805	13.503	7.183	-6.933	-12.426	-37.973	-49.599	-57.049	-67.411	-58.849

partes															
Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos análogos	-858	-1.155	-1.341	-753	-2.951	-1.780	-3.465	-5.048	-5.573	-7.555	-12.712	-12.919	-13.265	-14.024	-13.627
Prendas y accesorios de vestir	8.371	9.216	29.31 3	37.67 1	34.695	29.661	14.366	9.695	21.961	16.611	-20.592	-40.224	-46.010	-36.104	-50.322
Calzado	- 20.76 2	- 18.02 1	- 13.74 7	- 13.54 7	-16.073	-17.849	-21.366	-29.215	-27.422	-48.862	-81.682	- 106.58 4	- 109.58 4	- 117.34 7	- 131.23 3
Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, n.c.p.	-4.456	- 16.67 3	- 14.79 6	- 24.84 5	-33.746	-48.572	-39.188	-44.215	-55.011	-56.945	-90.750	-91.903	- 110.44 7	- 143.61 3	- 140.76 9
Aparatos, equipos y materiales fotográficos y	-9.328	-9.980	- 10.38 8	- 12.32 1	-12.660	-15.094	-13.148	-15.308	-15.719	-17.789	-19.572	-21.564	-25.737	-25.049	-23.587

artículos de óptica, n.c.p., relojes															
Artículos manufacturado s diversos	- 21.44 1	- 11.57 6	-3.322	4.018	-9.124	-5.181	-36.549	-73.339	-56.025	- 123.27 9	- 157.57 1	- 182.85 5	- 136.59 6	- 190.29 6	- 155.47 6
Mercancías y Operaciones No Clasificadas en Otro Rubro de la CUCI (oro no monetario)	86.00 4	81.83 3	61.20 7	19.08 1	60.870	109.18 8	105.69 8	100.93 8	55.057	75.645	248.53 4	1.022.4 96	490.31 2	1.324.5 18	684.89 6
Operaciones y mercancías especiales no clasificadas, según su naturaleza	-718	-719	0	-1.068											
Monedas	-1	0	0	0	0	-597	0	0	-8.848	706	1.236	415	100	0	0

(excepto de oro), que no tengan curso legal															
Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)	86.72 3	82.55 1	61.20 7	20.15 0	60.870	109.78 6	105.69 9	100.93 8	63.905	74.939	247.29 8	1.022.0 81	490.21 3	1.324.5 18	684.89 6
Efectos Personales	3.028	2.670	1.009	1.282	1.361	-815	-1.190	-1.161	-3.616	-4.463	-6.042	-6.161	-5.806	-5.312	-4.737

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

n.c.p. : No clasificado en otra partida.

(p): Preliminar

CUADRO 12

BOLIVIA: IMPORTACIONES, SEGÚN CAPÍTULO DE LA CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI Rev.3)

Valor CIF Frontera en miles de dólares estadounidenses

DESCRIPCIÓN	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015(p)
TOTAL	1.708.270	1.831.969	1.692.066	1.920.428	2.440.067	2.925.769	3.587.952	5.100.167	4.577.380	5.603.874	7.935.746	8.590.086	9.699.046	10.674.101	9.766.444
Animales Vivos y Productos Alimenticios	192.661	166.706	163.812	165.804	194.305	198.525	279.457	402.158	356.341	375.530	563.980	523.776	596.739	708.556	570.537
Animales vivos	1.648	2.065	1.911	2.079	2.087	2.600	2.933	4.303	5.457	4.896	6.119	6.758	7.575	5.656	5.056
Carne y preparados de carne	2.089	1.178	702	724	1.206	1.187	1.170	1.405	4.571	1.687	3.873	5.895	5.988	7.696	9.507
Productos lácteos y huevos de ave	18.790	15.210	13.233	11.677	18.463	12.574	10.662	11.792	10.652	13.775	18.887	23.070	26.134	28.094	27.468
Pescado (No incluidos los)	5.799	5.424	3.565	2.659	3.321	4.876	5.384	10.044	10.291	10.705	17.905	16.456	18.130	19.056	21.899

mamíferos marinos), crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos y sus preparados																
Cereales y preparados de cereales	95.364	89.369	90.369	87.218	94.403	88.951	142.156	226.350	189.827	170.456	217.445	210.527	246.085	335.832	195.474	
Legumbres y frutas	13.120	10.243	9.843	11.780	13.773	13.148	18.601	23.370	24.424	26.748	32.914	36.844	45.409	45.885	51.423	
Azúcares, preparados de azúcar y miel	12.032	10.017	9.033	10.638	12.555	16.756	18.241	21.514	19.104	23.500	108.28	33.918	34.497	36.616	35.625	
Café, té, cacao, especias y sus preparados	10.703	7.986	10.586	9.505	11.938	14.621	19.626	27.826	20.864	29.559	38.372	44.351	43.779	49.945	47.924	
Torta de soya, torta de	3.878	3.278	3.267	3.822	4.036	5.354	6.819	9.706	11.141	13.571	16.509	20.803	23.431	26.944	32.880	

girasol y cereales																
Productos y preparados comestibles diversos	29.238	21.934	21.304	25.703	32.523	38.459	53.865	65.848	60.010	80.633	103.127	125.154	145.710	152.832	143.280	
Bebidas y Tabaco	9.917	9.095	7.805	11.000	13.252	15.995	20.976	28.215	30.779	41.974	50.895	72.641	74.619	67.652	78.904	
Bebidas	7.829	6.887	6.276	7.156	8.386	11.256	15.469	21.004	21.891	33.287	40.285	61.277	62.280	51.766	59.666	
Tabaco y sus productos	2.087	2.208	1.530	3.845	4.866	4.739	5.508	7.211	8.888	8.687	10.610	11.364	12.338	15.886	19.238	
Materiales Crudos no Comestibles	74.900	78.373	78.759	79.590	69.203	88.805	112.085	84.187	51.677	62.228	81.784	82.340	84.754	83.212	79.307	
Cueros, pieles y pieles finas sin curtir	46	5	122	413	44	12	47	617	90	99	14	75	45	125	40	
Semillas y frutos oleaginosos	46.115	55.485	49.852	39.494	31.220	45.387	63.859	29.568	12.265	7.680	13.346	17.471	15.412	12.202	12.370	
Caucho en	396	448	442	611	736	770	1.001	1.929	2.187	2.584	3.246	2.952	3.908	3.488	2.780	

Bruto (Incluso el caucho sintético y regenerado)																
Corcho y madera	505	955	1.547	1.348	2.148	1.670	1.363	924	1.010	1.149	984	933	1.054	2.000	1.892	
Pasta y desperdicio de papel	736	936	282	121	471	792	1.526	2.031	1.791	1.406	3.614	4.788	7.194	9.701	10.252	
Fibras textiles y desperdicios	23.332	14.788	21.748	31.801	28.283	31.925	32.951	34.800	22.994	27.492	33.657	27.704	26.612	25.663	22.240	
Abonos en bruto y minerales en bruto	1.486	2.078	2.566	3.452	3.788	5.237	5.511	6.066	7.137	8.177	11.827	14.210	13.834	14.073	11.620	
Minerales y desechos de metales	100	1.613	201	264	163	317	120	144	225	1.987	1.268	467	2.503	368	276	
Productos animales y vegetales en	2.183	2.065	1.999	2.085	2.350	2.695	5.706	8.108	3.977	11.655	13.827	13.740	14.194	15.591	17.837	

bruto															
Combustibles y Lubricantes	122.12		123.00	134.83	246.52	278.69	293.39	579.06	501.10	687.25	1.111.1	1.286.5	1.298.4	1.278.5	1.134.6
Minerales	5	87.267	6	6	6	9	3	6	1	0	91	44	07	40	73
Hulla, coque y briquetas	77	48	78	62	28	18	49	33	26	154	263	373	256	1.062	1.178
Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	122.02		122.91	134.75	246.46	278.60	293.28	578.99	498.83	664.54	1.057.6	1.216.6	1.289.1	1.277.4	1.133.4
	1	87.197	1	4	8	5	5	1	4	0	04	20	64	18	72
Gas natural y manufacturado	27	22	17	20	29	76	59	42	2.241	22.556	53.324	69.551	8.987	60	23
Aceites, Grasas de Origen Animal y Vegetal	5.043	2.209	1.642	1.656	2.224	3.406	3.558	8.027	6.242	4.442	8.281	11.250	11.352	12.933	17.932
Aceites y	958	636	451	754	729	1.696	1.457	2.402	1.680	1.152	1.981	6.191	3.389	3.972	4.457

grasas de origen animal y vegetal															
Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados	2.661	677	713	426	744	1.120	1.642	2.076	1.784	1.868	2.898	2.141	6.153	6.803	9.851
Aceites y grasas de origen animal y vegetal, elaborados	1.424	896	478	477	751	590	459	3.549	2.778	1.423	3.403	2.918	1.810	2.158	3.624
Productos Químicos y Productos Conexos	293.86	276.36	298.53	361.21	452.11	498.17	602.99	868.41	781.84	949.48	1.117.4	1.255.3	1.375.8	1.420.0	1.386.1
	2	4	7	4	9	3	6	1	9	5	72	10	99	71	98
Productos químicos	17.759	16.360	16.184	19.067	23.962	25.839	31.378	42.862	40.603	52.231	60.977	66.590	73.010	71.588	76.736
Productos	21.393	18.883	20.824	18.130	23.640	26.729	43.668	114.68	61.789	55.614	67.352	95.269	69.661	77.166	73.707

químicos inorgánicos								2							
Materias tintóreas, curtientes y colorantes	20.493	21.640	21.822	24.064	28.386	31.755	34.459	42.867	43.349	55.469	66.898	73.837	74.369	75.626	74.495
Productos medicinales y farmacéuticos	40.467	41.272	42.789	49.063	56.569	71.929	79.613	95.285	102.31 0	143.77 8	166.69 5	158.52 7	170.16 8	184.547	196.16 2
Aceites esenciales	51.208	46.296	46.885	51.204	61.806	69.401	82.469	113.96 3	111.23 6	138.73 4	158.46 9	178.27 5	196.05 0	186.389	190.69 7
Abonos (Excepto los del Grupo 272)	6.149	7.271	7.416	12.302	19.822	13.681	24.209	35.892	28.315	41.791	55.983	59.648	69.574	63.662	58.314
Plásticos en formas primarias	51.667	50.323	52.836	69.650	91.912	100.50 5	119.90 3	156.28 7	121.90 3	162.17 7	207.63 9	225.60 7	252.60 9	274.977	243.94 4
Plásticos en formas no primarias	11.604	12.381	14.248	17.431	26.835	36.443	40.654	53.888	44.015	60.655	73.855	91.125	97.291	97.421	107.24 3

Materias y productos químicos	73.123	61.938	75.533	100.304	119.186	121.891	146.643	212.684	228.328	239.036	259.606	306.433	373.169	388.694	364.901
Artículos Manufacturados, Clasificados, principalmente, según el Material	341.264	444.292	330.608	396.230	481.709	583.704	704.672	988.450	885.789	1.099.594	1.418.831	1.560.120	1.697.213	1.864.475	1.684.336
Cueros y manufacturas de cuero	202	208	123	226	266	403	856	291	250	428	297	744	511	333	547
Manufacturas de caucho, n.c.p.	38.426	38.540	33.520	36.181	50.433	59.354	75.998	83.851	66.518	83.825	105.506	150.869	176.196	176.892	170.034
Manufacturas de corcho y de madera	2.366	2.718	2.413	2.858	3.604	4.410	5.626	7.369	7.440	11.216	18.658	27.175	28.700	31.043	33.260
Papel, cartón y artículos de	60.509	57.264	59.718	71.231	74.906	86.742	101.801	143.599	119.196	153.910	174.680	190.809	202.028	218.091	215.685

pasta de papel															
Hilados, tejidos, artículos confeccionado s de fibras textiles	59.166	51.141	46.237	51.356	54.742	60.281	67.472	75.808	61.840	100.23 2	139.61 3	159.72 1	177.86 5	171.104	150.39 2
Manufacturas de minerales no metálicos	23.388	25.955	28.525	31.113	35.310	40.423	48.692	57.160	68.975	88.093	118.07 7	137.16 6	152.06 5	145.394	162.26 4
Hierro y acero	93.572	206.39 1	100.24 2	122.45 4	163.39 1	201.13 9	256.00 5	406.17 8	371.61 7	423.19 7	568.77 6	578.16 5	598.53 3	738.769	587.31 5
Metales no ferrosos	7.452	6.907	8.242	9.265	13.285	16.954	22.380	35.389	30.522	34.142	40.751	42.244	46.649	53.333	45.226
Manufacturas de metales	56.183	55.169	51.589	71.546	85.771	113.99 7	125.84 2	178.80 4	159.43 2	204.55 1	252.47 3	273.22 8	314.66 7	329.516	319.61 2
Maquinaria y Equipo de Transporte	496.25 2	599.03 5	534.86 0	594.26 7	774.88 9	1.017.2 78	1.296.8 00	1.771.7 23	1.586.3 49	1.910.9 83	2.981.7 38	3.054.2 64	3.791.9 76	4.376.9 49	3.972.3 43
Maquinaria y equipo	38.003	69.052	56.281	29.954	48.871	58.397	61.872	64.540	80.981	84.298	236.99 4	231.98 4	240.62 2	272.563	232.46 1

generadores de fuerza															
Maquinarias especiales para determinadas industrias	99.708	114.926	100.056	128.676	155.355	263.164	289.913	399.815	341.894	483.832	594.773	688.653	747.523	1.031.122	833.446
Máquinas para trabajar metales	3.099	3.661	2.463	4.207	3.401	5.763	6.654	10.925	14.043	15.424	22.425	25.667	25.830	26.238	21.876
Maquinaria y equipo industrial en general, n.c.p., y partes y piezas de máquinas, n.c.p.	92.791	127.056	104.837	93.466	125.951	137.425	160.868	249.637	228.383	311.414	483.977	519.863	868.908	798.884	643.313
Máquinas de oficina y máquinas de	35.274	28.371	22.793	27.539	32.239	35.742	54.867	53.052	128.734	60.574	99.364	120.447	87.050	143.233	124.567

procesamiento automático de datos																
Aparatos y equipos para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido	74.936	51.140	28.234	51.276	57.497	59.131	70.489	101.043	20.347	113.595	148.931	143.587	190.544	213.321	264.676	
Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	67.992	59.952	52.949	78.746	91.730	107.868	133.496	184.723	173.775	204.532	308.208	315.912	362.904	420.566	431.433	
Vehículos de carretera	68.940	86.435	109.514	164.950	248.732	344.512	512.152	683.414	547.160	570.567	1.009.918	963.463	1.201.004	1.226.572	1.276.569	
Otro equipo de transporte	15.507	58.441	57.733	15.453	11.113	5.275	6.490	24.573	51.031	66.748	77.148	44.687	67.592	244.451	144.003	
Artículos																
Manufacturas Diversas	166.086	160.836	140.605	159.403	186.889	220.237	252.347	323.624	309.969	445.968	575.230	682.557	713.547	818.565	795.358	

Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado n.c.p.	6.254	6.268	5.224	8.346	7.129	11.667	9.744	11.954	13.560	19.062	24.780	30.320	34.698	39.586	41.277
Muebles y sus partes	7.454	8.745	7.775	8.855	8.861	10.705	14.899	19.197	21.719	34.715	50.147	61.008	66.976	75.236	72.520
Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos análogos	2.341	2.359	2.392	2.002	4.317	3.430	4.820	6.229	6.427	8.681	13.795	13.664	14.134	14.797	14.555
Prendas y accesorios de vestir	20.092	16.399	13.503	14.697	16.351	19.035	24.837	28.327	25.405	41.523	63.369	80.565	77.018	75.147	71.500

Calzado	21.360	18.228	14.085	14.260	17.720	20.137	24.982	31.860	29.424	51.045	84.492	108.926	111.390	119.127	132.881
Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, n.c.p.	23.148	24.453	26.152	34.559	37.438	52.539	43.862	59.116	60.816	72.350	101.447	109.492	116.275	177.443	147.921
Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica, n.c.p., relojes	9.981	10.246	10.892	12.513	13.009	15.785	13.359	15.403	15.982	18.388	19.967	22.620	26.178	25.607	23.893
Artículos manufacturados diversos	75.455	74.138	60.581	64.172	82.064	86.938	115.843	151.538	136.636	200.203	217.233	255.962	266.876	291.622	290.810
Mercancías y Operaciones no	6.160	7.794	10.883	15.195	17.766	17.836	16.875	40.759	61.166	19.581	18.250	53.002	47.500	36.631	40.652

Clasificadas en Otro Rubro de la CUCI															
Operaciones y mercancías especiales no clasificadas, según su naturaleza	718	719		1.068											
Monedas (excepto de oro), que no tengan curso legal	1				0	601	0	0	8.848	247	179				
Oro no monetario (Excepto minerales y concentrados de oro)	5.441	7.075	10.883	14.127	17.766	17.235	16.875	40.758	52.318	19.334	18.071	53.002	47.500	36.631	40.652

Efectos																
Personales			1.550	1.233	1.185	3.111	4.792	5.548	6.119	6.838	8.094	8.280	7.040	6.516	6.204	

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

n.c.p. : No clasificado en otra partida.

(p): Preliminar

CUADRO 13

BOLIVIA: EXPORTACIONES, SEGÚN LA CLASIFICACIÓN DE GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS (GCE Rev.3)

(En miles de dólares estadounidenses)

DESCRIPCION	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015(p)
TOTAL(1)	1.474.992	1.352.892	1.374.888	1.676.561	2.265.187	2.948.083	4.231.917	4.889.704	7.058.008	5.486.405	7.052.127	9.215.280	11.991.133	12.371.615	13.034.220	8.911.928
EXPORTACIONES	1.246.275	1.226.206	1.319.854	1.589.843	2.194.570	2.867.428	4.088.331	4.821.826	6.932.929	5.399.575	6.966.051	9.145.764	11.814.578	12.251.725	12.899.078	8.725.920
111 ?Alimentos y Bebidas Básicos, destinados principalmente a la Industria	93.634	39.342	45.407	77.724	100.287	145.729	126.441	65.069	116.165	151.521	110.791	129.920	284.377	468.467	332.370	149.317
112 ?Alimentos y	6.515	9.106	11.16	11.55	23.82	18.94	22.73	110.8	145.3	124.0	158.5	203.7	216.33	208.87	249.12	263.0

Bebidas Básicos, destinados principalmente al Consumo de los Hogares			4	8	3	1	0	07	05	65	38	21	4	1	6	05
121 ?Alimentos y Bebidas Elaborados, destinados principalmente a la Industria	116.654	94.390	111.184	133.590	150.320	141.267	153.983	174.613	206.981	210.685	234.565	296.059	329.453	343.856	341.166	285.503
122 ?Alimentos y Bebidas Elaborados, destinados principalmente al Consumo de los Hogares	41.507	35.047	35.821	43.524	52.358	34.768	41.765	66.539	81.777	107.749	98.286	55.347	93.064	175.522	116.749	91.936
210 ?Suministros Industriales Básicos	275.538	197.761	207.904	238.449	314.047	367.909	819.849	1.094.883	1.556.320	1.521.637	1.894.445	2.639.902	3.108.674	2.278.604	2.122.821	1.829.617

220 ?Suministros																
Industriales	425.6	448.9	457.3	460.3	562.1	570.8	707.3	859.3	1.110.	996.7	1.274.	1.534.	1.691.9	1.905.6	2.898.1	1.887.
Elaborados	15	13	16	95	76	05	00	13	023	24	505	856	98	58	51	037
310																
?Combustibles y																
Lubricantes	156.9	282.0	331.3	485.3	792.2	1.400.	2.011.	2.240.	3.483.	2.107.	2.984.	4.112.	5.870.9	6.624.9	6.595.2	3.972.
Básicos	75	90	34	77	18	206	235	030	377	289	418	445	52	32	27	242
321																
?Combustibles y																
Lubricantes																
Elaborados,	15.19	12.58	10.78	13.63	15.71	16.16	19.39	50.79	64.46	26.31	28.98	34.63				46.60
Gasolina	2	2	5	4	3	7	0	2	9	1	0	0	38.050	52.256	51.056	5
322 ?Otros																
Combustibles y																
Lubricantes,					43.15	26.83	29.51									12.49
Elaborados	6.655	8.910	4.290	6.429	1	3	1	101	183	96	355	1.883	1.523	5.338	28.084	2
410 ?Bienes de																
Capital (Excepto																
el Equipo de		10.53									10.64					
Transporte)	5.726	1	1.390	45	147	239	708	597	1.655	3.101	9	1.925	15.435	1.549	1.993	837
420 ?Piezas y	16	291	112	66	806	129	378	930	581	571	5.255	6.168	26.628	2.325	2.032	1.771

Accesorios																	
521 ?Otros Vehículos de Uso Industrial	76	4															
522 ?Otros Vehículos de Uso No Industrial							1	2				545					
530 ?Piezas de Accesorios de Equipo de Transporte	360	550	138	400	211	273	764	741	685	572	1.503	2.818	3.547	4.383	4.296	4.010	
610 ?Artículos de Consumo Duraderos	63.32 0	50.75 3	71.24 5	69.22 8	78.90 9	81.50 8	90.86 0	100.8 31	87.42 7	88.03 0	84.24 1	65.43 3	76.733	132.52 8	103.10 5	143.0 90	
620 ?Artículos de Consumo Semiduraderos	18.27 0	17.04 1	14.43 5	18.74 6	27.28 1	31.93 7	33.64 0	32.63 6	48.69 5	26.54 1	37.34 7	28.05 2	28.592	24.357	25.851	16.67 3	
630 ?Artículos de Consumo no Duraderos	20.20 5	18.84 9	17.30 2	30.66 3	33.07 3	30.70 9	29.76 9	23.93 6	29.28 0	34.67 8	41.21 3	30.64 1	28.804	22.980	27.051	21.78 5	
700 ?Bienes no	8	38	20	7	43	1	0				952	1.416	415	100			

Especificados en Otra Partida																	
REEXPORTACIONES(2)	2.588	3.028	2.669	2.559	2.514	2.546	2.295	3.602	4.386	2.502	2.375	67.463	174.435	118.657	133.938	184.541	
EFECTOS PERSONALES	226.127	123.658	52.363	84.157	68.102	78.109	141.290	64.275	120.692	84.327	83.700	2.052	2.119	1.233	1.204	1.467	

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

(1): Incluye reexportaciones y efectos personales

(2): Corresponde a productos de origen extranjero

CUADRO 14**BOLIVIA: SALARIO MÍNIMO NACIONAL**

DESCRIPCIÓN	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
SALARIO MÍNIMO NACIONAL (En bolivianos)	440	500	525	577,5	647	679,5	815,4	1.000	1.200	1.440	1656	1805
DECRETO SUPREMO (Número)	27049	28700	29116	29473	16	497	809	1213	1549	1988	2346	2749
FECHA DE PROMULGACIÓN	26/05/2003	01/05/2006	01/05/2007	05/03/2008	19/02/2009	01/05/2010	02/03/2011	01/05/2012	10/04/2013	01/05/2014	01/05/2015	01/05/2016

Fuente: GACETA OFICIAL DE BOLIVIA

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(1) Ley del Presupuesto General de la Nación.

Nota: La vigencia es a partir del 1 de enero para todas las gestiones a excepción de la gestión 2006.

CUADRO 15**BOLIVIA: ÍNDICE DE SALARIO MEDIO NOMINAL, SEGÚN GRUPO OCUPACIONAL****(1995=100)**

DESCRIPCION	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015(p)
GENERAL	164,73	163,84	161,35	166,95	173,82	184,73	191,06	200,05	217,32	235,4	255,78	271,7
DIRECTIVOS	152,32	151,39	144,16	147,2	152,31	157,64	159,95	155,7	155,71	174,19	182,01	185,18
PROFESIONALES	178,19	176,31	175,38	181,18	185,29	196,01	201,97	211,85	230,51	250,62	272,11	290,46
ADMINISTRATIVOS	156,1	156,43	154,2	159,39	164,21	179,69	180,18	192,75	208,96	220,61	236,69	256,21
PERSONAL DE SERVICIO	154,37	154,65	151,83	154,75	159,1	176,4	202,01	220,53	258,04	276,62	316,58	337,71
OBREROS	175,79	176,11	180,5	199,94	245,55	261,16	272,12	286,49	279,87	304,91	393,02	425,21
EVENTUALES	89,37	92,65	88,08	116,81	203,59	189,5	193,71	203,19	244,69	266,58	272,72	268,54

Fuente: MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar