

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

TESIS DE GRADO

TÍTULO:

**NECESIDAD DE UNA POLÍTICA
COMERCIAL EFECTIVA PARA
UN APROVECHAMIENTO
EFICIENTE DE LAS
RELACIONES COMERCIALES
CON CHILE**

POSTULANTE:

CARLOS A. MONTES RODRIGUEZ

TUTOR:

LIC. OSCAR VEGA L.

LA PAZ - BOLIVIA

-2002-

UMSA - BIBLIOTECA
CARRERA DE ECONOMÍA



ECOT000649
T-064B

El presente trabajo de investigación está estructurado en seis capítulos, constando el siguiente contenido en ellos.

El capítulo no. 1 está referido a la caracterización del tema de investigación, comenzando por identificar y fundamentar el problema económico que es objeto del estudio, para ello se contextualiza la realidad en la que se desenvuelven las relaciones comerciales en la actualidad y la necesidad de acuerdos económicos bilaterales como el aquí analizado. A continuación se justifica la investigación, explicando la necesidad de una política comercial que tenga una incidencia más relevante para la actividad de exportación hacia Chile en particular y hacia al resto del mundo en general. En los siguientes acápite del capítulo se exponen los límites de la investigación así como sus objetivos y la hipótesis, relacionados al análisis de la importancia del instrumento de política propuesto. El capítulo concluye con una breve explicación de la metodología utilizada. En el capítulo no. 2 se trata la teoría y los conceptos fundamentales en los que se enmarca la investigación y que comprende la teoría del comercio internacional, la teoría de la integración económica y conceptos referidos a la política económica comercial. Al estar, el tema de estudio íntimamente relacionado al sector exportador boliviano en general, en el capítulo no. 3 se hace una caracterización muy completa sobre él y que incluye un análisis descriptivo de su evolución, de su composición, de sus destinos así como de los principales indicadores de comercio exterior; el capítulo también incluye una breve descripción del ineficiente régimen de incentivos a las exportaciones vigente. El capítulo no. 4 está dedicado a exponer las particularidades del caso específico del ACE—22 que regula actualmente las relaciones comerciales con Chile, conteniendo el correspondiente análisis de su evolución tanto antes como después del Acuerdo, con el finalidad de comprobar la escasa incidencia que tuvo sobre sus propósitos. En el capítulo no. 5 se plantea la propuesta de política comercial basada en el manejo de un instrumento financiero como es la tasa de interés, comprobándose la hipótesis utilizando un modelo econométrico constituido por la variables más relevantes en lo concerniente a la desdibujada política de incentivos a las exportaciones. Finalmente en el capítulo no. 6 se manifiestan las conclusiones y recomendaciones consecuentes de la investigación.

DEDICATORIA

*A Dios,
por todas sus bendiciones.*

*A mi Madre,
ese extraordinario ser, ejemplo de dignidad, sacrificio y
dedicación.*

*A mi Padre,
por su comprensión, cariño y apoyo incondicional.*

*A mis hermanos,
por estar siempre a mi lado dispuestos a ayudarme.*

AGRADECIMIENTO

Al Lic. Oscar Vega L.,

*tutor de este trabajo de investigación, por toda su
cooperación y por su excepcional dedicación a la
docencia universitaria.*

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	7
CAPITULO NO. 1. EL OBJETO DE ESTUDIO	8
1.1. IDENTIFICACION Y FUNDAMENTACION DEL PROBLEMA ECONOMICO.....	9
1.1.1. EL CONTEXTO DEL COMERCIO MUNDIAL EN LA ACTUALIDAD.....	9
1.1.2. EL PROPOSITO DE UN ACUERDO ECONOMICO BILATERAL.....	11
1.2. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION.....	15
1.3. DELIMITACION TEMPORAL Y ESPACIAL DE LA INVESTIGACION.....	19
1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
1.4.1. OBJETIVO GENERAL.....	19
1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	19
1.5. HIPOTESIS.....	20
1.6. METODOLOGIA Y TECNICAS DE INVESTIGACION.....	20
CAPITULO NO. 2. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL	21
2.1. TEORIA CLASICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	21
2.1.1. EL PRINCIPIO DE LA VENTAJA ABSOLUTA.....	21
2.1.2. EL PRINCIPIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA.....	22
2.2. TEORIA NEOCLASICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	24
2.2.1. TEORIA DE LA DOTACION DE FACTORES.....	24
2.2.2. TEORIA DE LA VENTAJA COMPETITIVA.....	25
2.3. TEORIA DE LA INTEGRACION ECONOMICA.....	26
2.3.1. CONCEPTO Y FORMAS DE INTEGRACION ECONOMICA.....	26
2.3.2. VENTAJAS DERIVADAS DE LA INTEGRACION ECONOMICA.....	27
2.4. LA POLITICA COMERCIAL.....	30
2.4.1. INSTRUMENTOS DE LA POLITICA COMERCIAL.....	30
2.5. POLITICA INDUSTRIAL SELECTIVA.....	32
2.6. RELACION DEL MARCO TEORICO CON EL OBJETO DE ESTUDIO.....	33
CAPITULO NO. 3. CARACTERISTICAS DEL SECTOR EXPORTADOR BOLIVIANO	35
3.1. ASPECTOS GENERALES.....	35
3.2. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES.....	35
3.3. COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES.....	36
3.4. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES.....	40
3.5. REGIMEN DE INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES.....	42
3.6. COMERCIO EXTERIOR DE BOLIVIA.....	44
3.6.1. TERMINOS DE INTERCAMBIO Y APERTURA EXTERNA.....	45

CAPITULO NO. 4. EL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA NO. 22	48
4.1. ANTECEDENTES	48
4.2. PRINCIPALES ESPECIFICACIONES DEL ACE-22	49
4.2.1. ESTRUCTURA DEL ACE-22	49
4.2.2. OBJETIVOS DEL ACE-22	49
4.2.3. CONSECIONES ARANCELARIAS NEGOCIADAS	50
4.2.4. NORMATIVIDAD DEL INTERCAMBIO COMERCIAL	52
4.3. EL COMERCIO ENTRE BOLIVIA Y CHILE ANTES DEL ACE-22	53
4.4. EL COMERCIO ENTRE BOLIVIA Y CHILE DESPUES DEL ACE-22	54
4.5. INCIDENCIA DEL ACE-22 Y FACTORES EXOGENOS QUE AFECTAN EL DESEMPEÑO LAS EXPORTACIONES DE BOLIVIA HACIA CHILE	57
CAPITULO NO. 5 PROPUESTA DE POLITICA COMERCIAL	61
5.1. FUNDAMENTOS DE LA PROPUESTA DE POLITICA COMERCIAL	64
5.2. COMPROBACION DE LA HIPOTESIS	72
5.2.1. MODELO ECONOMETRICO	72
5.2.2. EFECTO DEL NIVEL DE LA TASA DE INTERES ACTIVA SOBRE LAS EXPORTACIONES	77
CAPITULO NO. 6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
6.1. CONCLUSIONES	80
6.2. RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFIA	83

TABLA DE CUADROS

CUADRO NO. 1	CUADRO COMPARATIVO DE INDICADORES ECONÓMICOS DE BOLIVIA CHILE CON EL RESTO DE LA REGIÓN (1990-2000)	14
CUADRO NO. 2	EJEMPLO DE LA VENTAJA ABSOLUTA Y LA VENTAJA COMPARATIVA	23
CUADRO NO. 3	ORIENTACIÓN HACIA FUERA Y TASAS DE CRECIMIENTO DEL PNB EN PAÍSES EN DESARROLLO (1963-1984) (PORCENTAJES PROMEDIOS DEL PERÍODO)	28
CUADRO NO. 4	EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS SECTORES PRIMARIO Y DE MANUFACTURAS EN LAS EXPORTACIONES (EN PORCENTAJES)	37
CUADRO NO. 5	SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA CON LOS PRINCIPALES PAÍSES ORIGEN DE IMPORTACIONES (AÑO 2000) (EN MILL. DE US\$)	44
CUADRO NO. 6	ÍNDICES DE COMERCIO EXTERIOR DE BOLIVIA (1985-2000)	47
CUADRO NO. 7	COEFICIENTES DE APERTURA DE LOS PAÍSES DE LA ALADI	47
CUADRO NO. 8	COMERCIO BILATERAL BOLIVIA-CHILE (1985-1993) (EN MILL. DE US\$)	54
CUADRO NO. 9	PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR BOLIVIA A CHILE (AÑO 2000)	55
CUADRO NO. 10	PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS A BOLIVIA DESDE CHILE (AÑO 2000)	58
CUADRO NO. 11	COMERCIO BILATERAL BOLIVIA-CHILE (1993-2000) (EN MILL. DE US\$)	57
CUADRO NO. 12	CUADRO COMPARATIVO DE TASAS DE INTERÉS ACTIVAS NOMINALES DE BOLIVIA, CHILE Y LA TASA LIBOR (1985-2000) (EN PORCENTAJES)	86
CUADRO NO. 13	SERIES ESTADÍSTICAS DE LAS VARIABLES DEL MODELO ECONÓM. (1985-2000)	72
CUADRO NO. 14	EVALUACIÓN DEL MODELO ECONÓMETRICO	73
CUADRO NO. 15	PRUEBA DE RAÍZ UNITARIA ADF	75
CUADRO NO. 16	PRUEBA DE COINTEGRACIÓN JOHANSEN	78

TABLA DE GRAFICOS

GRAFICO NO. 1	PORCENTAJE DE IMPORTACIONES HACIA PAISES INDUSTRIALES SUJETAS A RESTRICCIONES NO ARANDELARIAS (1980-1990).....	9
GRAFICO NO. 2	INCREMENTO DE LAS SUBVENCIONES A LA AGRICULTURA EN PAISES DESARROLLADOS (1980-1985).....	10
GRAFICO NO. 3	BALANZA COMERCIAL GLOBAL DE BOLIVIA (1985-2000)	18
GRAFICO NO. 4	EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES SEGUN PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES (1985-2000).....	39
GRAFICO NO. 5	COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES (AÑO 2000)	41
GRAFICO NO. 6	PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES SEGUN PAIS (AÑO 2000)	42
GRAFICO NO. 7	COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES (AÑO 2000) (EN MILL. DE US\$).....	46
GRAFICO NO. 8	COMERCIO DE BOLIVIA CON CHILE (1985-2000).....	58
GRAFICO NO. 9	EVOLUCION DE TASAS DE INTERES DE BOLIVIA, CHILEY TASA LIBOR (1985-2000).....	67
GRAFICO NO. 10	EFFECTO DEL NIVEL DE LAS TASAS DE INTERES ACTIVAS SOBRE LAS EXPORTACIONES	79

NECESIDAD DE UNA POLÍTICA COMERCIAL EFECTIVA PARA UN APROVECHAMIENTO EFICIENTE DE LAS RELACIONES COMERCIALES CON CHILE

INTRODUCCION

El proceso de globalización de la economía que implica el desplazamiento de la soberanía territorial y la pérdida gradual de la discrecionalidad en lo que respecta a la Política Económica Nacional, ha planteado muy especialmente a los "países en desarrollo"¹ el reto de insertarse de la mejor forma posible al nuevo entorno internacional o simplemente quedar aislados del resto del mundo.

En este ámbito de creciente competencia internacional, los países más avanzados, poseen aún grados relativos de autonomía en sus decisiones de política, que les permite practicar el proteccionismo a conveniencia como contratendencia al proceso globalizador, mientras que contrariamente las deficiencias estructurales limitan el accionar de las economías más desarrolladas vulnerándolas más ante la competencia y las perturbaciones externas.

Por tanto, en esta desigualdad de condiciones, es inviable una participación autosuficiente de las economías más "paqueñas" en ese ámbito tan competitivo, por lo que se hace imprescindible afrontar el proceso mediante la integración y la complementariedad económica entre países con intereses nacionales afines, bajo la visión de explotar las ventajas del proceso para "contrarrestar" sus desventajas. Este resulta el medio idóneo dentro de la economización de la relaciones internacionales para vincular las exportaciones -como única fuente genuina de financiamiento del desarrollo nacional- con el mercado mundial.

Cabe entonces una readecuación de los Estados Nacionales, buscando maximizar los beneficios de este relacionamiento internacional y la interdependencia con el resto de las economías, adoptando un rol de facilitador y creador de condiciones adecuadas para que sus agentes económicos y consecuentemente toda la nación logre un aprovechamiento propicio para su desarrollo.

¹ Países en desarrollo, es un término hoy generalizado y usado por las organizaciones internacionales para clasificar a las naciones respecto a sus indicadores económicos y sociales relativamente bajos.

CAPÍTULO NO. 1. EL OBJETO DE ESTUDIO

1.1. IDENTIFICACION Y FUNDAMENTACION DEL PROBLEMA ECONOMICO

1.1.1. EL CONTEXTO DEL COMERCIO MUNDIAL EN LA ACTUALIDAD

El desarrollo creciente del sistema mundial de libre comercio definido como liberal y multilateral a partir de la conferencia de Bretton Woods de 1944, que instrumentó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio [General Agreement on Tariffs and Trade, GATT por sus siglas en inglés] y que en 1995 se transformó en la Organización Mundial de Comercio (OMC), fue fomentado con los trascendentales cambios mundiales de los últimos veinte años: el desmoronamiento de las economías de planificación centralizada en la Unión Soviética y Europa Oriental; la aplicación de políticas neoliberales en las naciones capitalistas industrializadas y la irradiación de estas al resto del mundo libre; las economías tercermundistas o "en desarrollo" abrumadas por la crisis de su deuda externa y de sus políticas de ajuste.

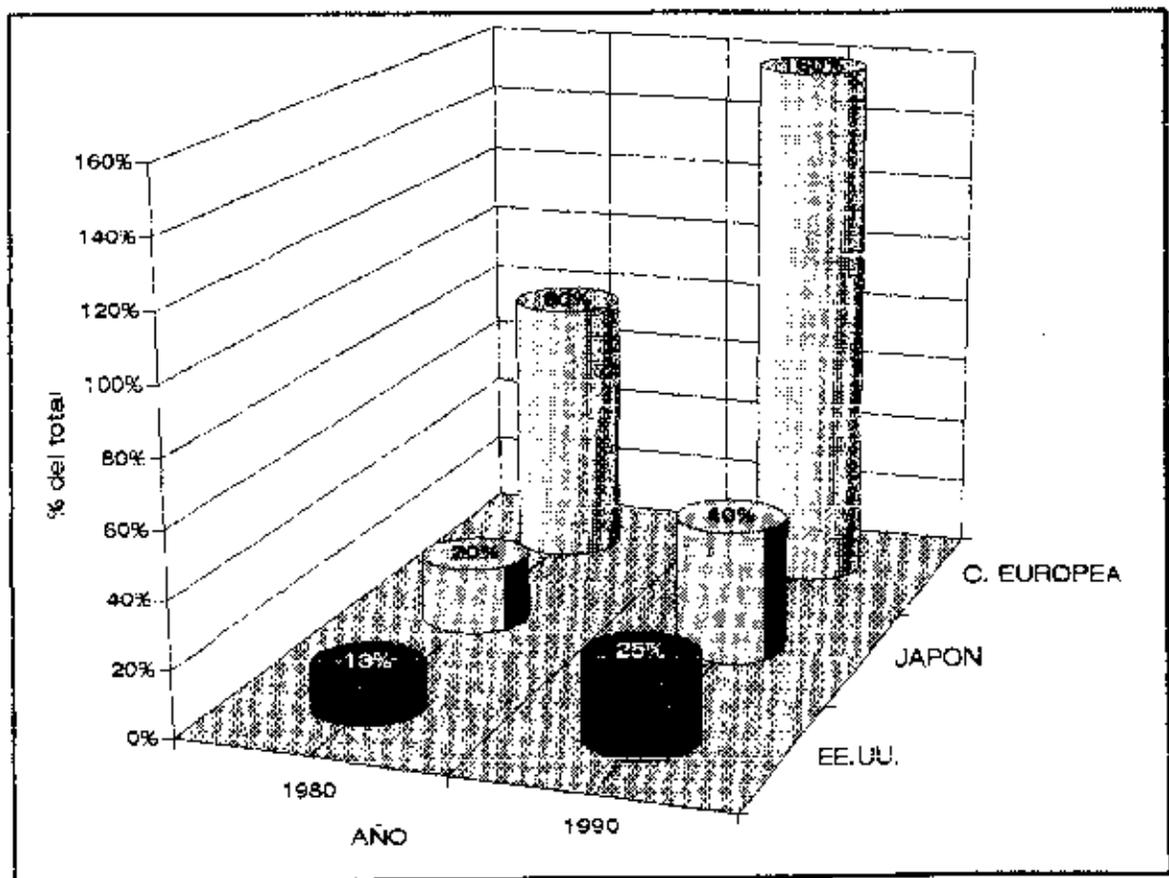
Pero paradójicamente, mientras por un lado, estas transformaciones alientan el proceso de globalización económica -entendido este como "la integración sin precedentes de los mercados, la creciente internacionalización e interdependencia entre las economías a través del comercio, la inversión directa y los flujos de capital"², por otra parte, este nuevo orden mundial no se caracteriza por un comportamiento invariable sino que su propio desarrollo se ve obstaculizado por contraposiciones que contradicen su idea fundamental, la apertura y liberalización de mercados.

La persistencia de las crisis económicas sucesivas, la pérdida gradual de la hegemonía económica estadounidense y la creciente competencia nacional e internacional, frenan la liberalización de los mercados, egudizan las rivalidades entre las potencias emergentes y alientan el proteccionismo (ver gráficos nos. 1 y 2) desviando el camino del multilateralismo hacia una internacionalización económica dividida en tres grandes bloques regionales, los que en lugar de asegurar el crecimiento del comercio tienden a su desvío al interior de cada zona en detrimento del resto del mundo. Tales bloques son:

² Vincent Gómez García, *Política Exterior Boliviana*, p.75

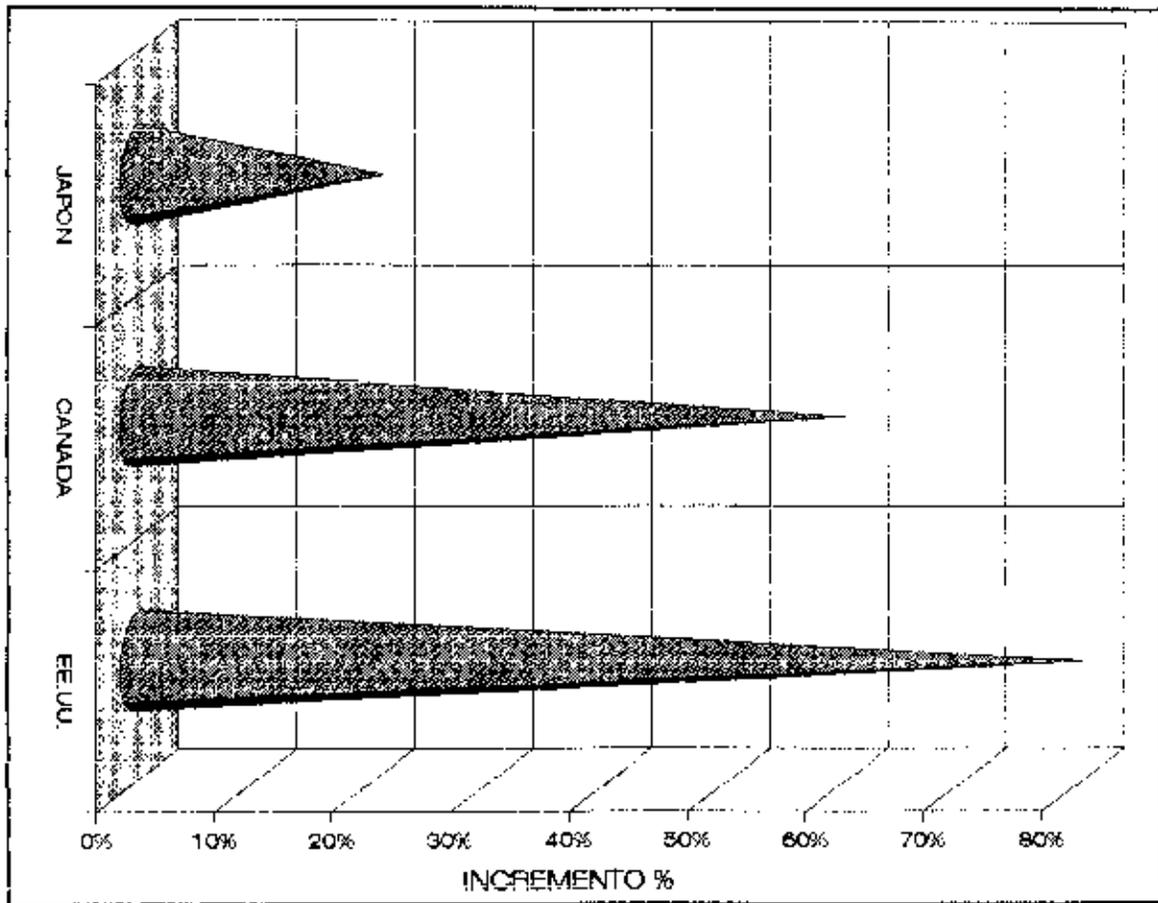
el conformado por Estados Unidos, Canadá y México, mediante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) vigente desde 1992 y la posibilidad de incorporar a otros países latinoamericanos; el europeo, consolidado con la Unión Europea y en el que podrían incluirse los países de la Europa Oriental como Checoslovaquia, Hungría, Polonia y la Unión Soviética, que desde 1989 se encaminaron en procura de la libertad política y económica y finalmente el bloque asiático precedido por Japón y que incluye a los "cuatro tigres" (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur) y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, formada por Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas).

GRAFICO NO. 1. PORCENTAJE DE IMPORTACIONES HACIA PAISES INDUSTRIALES SUJETAS A RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS (1980-1990)



Elaboración: Propia en base a datos de "La Magia de las Exportaciones" (Oscar Antezana M., 1993)
Fuente: The Economist (julio 7, 1990)

GRAFICO NO. 2 INCREMENTO DE LAS SUBVENCIONES A LA AGRICULTURA EN PAISES DESARROLLADOS (1960-1985)



Elaboración: Propia en base a datos de "La Magia de las Exportaciones" (Oscar Antezana M., 1993)

Fuente: World Bank, World Development Report, 1991

El fenómeno de liberalización y globalización de la economía internacional, manifestado en la década de los ochenta y la instauración de un régimen de comercio internacional más abierto y abarcador como el definido por las negociaciones de la Ronda Uruguay³ del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y el NAFTA, han provocado una redefinición del contenido de los procesos de integración económica, concepto que en los últimos años se liga sustancialmente al término de regionalismo abierto, es decir un proceso de creciente interdependencia a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y

³ La Ronda Uruguay es el nombre dado a la octava ronda de negociaciones comerciales mundiales bajo auspicio del GATT que comenzó en 1986 y finalizó con un acuerdo firmado en 1994.

desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región⁴.

Este nuevo regionalismo, plantea muy especialmente a los países en desarrollo -pues debido a su misma condición, son los más sensibles ante los cambios mundiales- la incertidumbre de dos escenarios posibles.

En un escenario negativo se podría esperar la gradual exclusión de los países no miembros de los grandes bloques, pero además la confrontación de estos bloques entre sí, como consecuencia de la desviación del comercio hacia el interior de cada uno, con el fin de preservar áreas exclusivas de influencia asumiendo para ello conductas proteccionistas, restringiendo deliberadamente el acceso de las importaciones.

Con una perspectiva más positiva, cabría esperar que el integracionismo actual responde a la realidad económica de que el comercio mundial parte de un nivel regional y complementario al multilateralismo postulado por el GATT, lo que en los hechos conduciría a medidas de liberalización comercial, rebajas arancelarias y la consiguiente expansión del comercio.

Estos acuerdos regionales, constituyen para los países en desarrollo, una forma más práctica para acceder a nuevos mercados en el corto plazo, posibilitando su participación gradual en los grandes bloques comerciales, mientras que la forma propuesta por el GATT -el multilateralismo- resulta un medio menos eficiente y tedioso para tales fines.

1.1.2. EL PROPOSITO DE UN ACUERDO ECONOMICO BILATERAL

Ante la imposición de esta realidad y en procura de una adecuación funcional dentro de la economía internacional, las políticas económicas de las naciones en desarrollo coinciden en la coherente necesidad de asociar y converger sus intereses, en esquemas

⁴ *Ibid.*, p. 227

de integración simétricos⁵ o asimétricos, basados en la "complementariedad" de sus economías, y que luego les permita relacionarse con los grandes bloques ya constituidos, disminuyendo así la gran vulnerabilidad a la que se expondrían en caso de aislarse de esta tendencia.

La competencia internacional, obliga a los productores a ser más eficientes en sus procesos productivos exigiendo mayor calidad a menores costos, pero al mismo tiempo, la vinculación con otros mercados, por ejemplo mediante un acuerdo comercial, que les permite participar de la difusión tecnológica y de la reubicación e incremento de la inversión directa haciendo rentables sus proyectos y permitiéndoles el aprovechamiento de economías de escala al posibilitarles la ampliación de las plantas existentes, así como el desarrollo de especialización intraindustrial.

Toda esta lógica integracionista enmarca como parte de sus mecanismos de acción los acuerdos comerciales multilaterales, como el de Bolivia con el MERCOSUR y los bilaterales como el Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile (ACE-22), bajo la visión de desarrollar formas de especialización basadas en la complementariedad entre socios comerciales.

En la determinación de la estrategia más adecuada –aún inexistente– dentro de la política comercial boliviana, que busque mejorar las condiciones de participación del sector exportador en el comercio exterior, debe primar el criterio de priorizar las relaciones comerciales más eficientes en lo concerniente a la importancia relativa y potencialidad de cada socio comercial respecto a los objetivos macroeconómicos nacionales.

Para Bolivia y debido principalmente a su estratégica ubicación geográfica, la zona económica "natural" es su vecindad sudamericana, y muy especialmente Chile por las particularidades de su economía complementarias a la economía boliviana, constituyendosa esta relación bilateral en un elemento fundamental de análisis al momento de perfilar una línea de acción respecto al comercio exterior del país.

⁵ La integración simétrica se conceptualiza como la "asociación" económico-comercial entre economías de similares grados de desarrollo, mientras que si son de distintos grados de desarrollo se entiende como integración asimétrica.

Más aún cuando la economía chilena esta tipificada como la de mayor dinamismo, mejor desempeño macroeconómico de la región y más avanzada internacionalización. Los indicadores macroeconómicos chilenos se caracterizaron en la última década por tasas positivas de crecimiento que en el período 1997-2000 llegaron a un promedio de 3.7 por ciento, muy superior al de la región en su conjunto que obtuvo una tasa promedio de crecimiento de 1.6 en el mismo período. Son también destacables sus balanzas comercial y de pagos tendientemente superavitarias en toda la década y una relación deuda externa/exportaciones que no supera los 2 puntos en promedio durante los últimos 10 años. (ver cuadro no. 1).

"En el plano comercial, es de suponer que cuando dos economías eliminan sus barreras arancelarias, mientras las mantienen ante terceros, las exportaciones de los países miembros del acuerdo ganan competitividad, mientras que las de terceros sufren un detrimento. Esto brinda a los miembros la posibilidad de expandir sus volúmenes de exportación y por lo tanto sus ingresos, mientras que para los no-miembros sucede lo contrario."⁶

Pero en la práctica esa intencionalidad con la que Bolivia suscribió el acuerdo bilateral que enmarca las relaciones comerciales con Chile [ACE-22], aún no es manifiesta ni concordante con los resultados obtenidos: persistencia de un elevado déficit comercial y un desempeño deficiente de las exportaciones bolivianas.

Lo anterior se verifica más aún con la percepción empresarial pesimista del sector exportador boliviano como principal agente económico de las relaciones comerciales y protagonista fundamental de la lógica de promover el crecimiento económico basado en las exportaciones.

No obstante la potencialidad e importancia de esta relación económica bilateral por la cercanía y el tamaño del mercado chileno, y la posibilidad de convertirse en un puente hacia otros mercados fuera del continente, los exportadores bolivianos coinciden en la dificultad que representa el exportar en condiciones sumamente adversas, no solo debido a falencias dentro del propio proceso productivo como la tecnología inadecuada,

⁶ Alfredo Seoane F.: Política Ext. Boliviana; p. 240

CUADRO NO. 1 CUADRO COMPARATIVO DE INDICADORES ECONOMICOS DE BOLIVIA Y CHILE CON EL RESTO DE LA REGION (1990-2000)

1 9 9 0										
INDICADOR	ARG.	BOL.	BRA.	COL.	CHI.	ECU.	PAR.	PER.	URU.	VEN.
PIB (1)	180348	5477	571293	75606	44862	16104	7158	40860	14616	59084
PIB per capita (2)	5545	639	3859	2162	3425	1472	1697	1894	4707	3030
TASA DE CREC. PIB	-0,2	-4,4	-4,6	3,2	3,7	1,2	3	-5,4	0,4	5,5
BALANZA COM. (3)	8276	-992	8953	1178	1800	909	-391	679	293	10609
BAL. DE PAGOS (3)	-617	-161	-9625	610	2323	-951	114	-2315	132	1041
DEUDA EXT. / EXP.	5,04	4,08	3,93	2,64	3,18	4,5	1,74	6,04	2,62	2,14
1 9 9 7										
INDICADOR	ARG.	BOL.	BRA.	COL.	CHI.	ECU.	PAR.	PER.	URU.	VEN.
PIB (1)	271081	7358	702650	97359	74437	19065	8648	58832	19595	25903
PIB per capita (2)	7599	847	4283	2431	6061	1597	1899	2406	6001	3352
TASA DE CREC. PIB	8,0	4,8	3,1	5,4	6,3	3,9	2,4	6,8	5,4	7,4
BALANZA COM. (3)	-4019	-886	-10197	-3785	1433	309	-2262	-1799	-990	9570
BAL. DE PAGOS (3)	3306	100	-7907	226	3155	56	185	2552	399	3530
DEUDA EXT. / EXP.	4,72	3,93	3,77	2,77	1,9	2,87	1,29	4,22	1,74	1,37
1 9 9 8										
INDICADOR	ARG.	BOL.	BRA.	COL.	CHI.	ECU.	PAR.	PER.	URU.	VEN.
PIB (1)	261456	7755	703672	98064	77050	19262	8594	58414	20431	76459
PIB per capita (2)	7791	875	4231	2404	5201	1582	1646	2355	6211	3290
TASA DE CREC. PIB	3,8	5,2	0,1	0,5	5,6	-0,9	-0,6	-0,5	4,4	0,7
BALANZA COM. (3)	-4913	-1125	-9864	-3811	-2343	-1372	-1884	-2548	-1038	2607
BAL. DE PAGOS (3)	4092	102	-17299	-1397	-2139	-899	75	-1371	360	-2932
DEUDA EXT. / EXP.	5,31	3,51	4,73	3,29	2,14	3,7	1,58	5,2	1,88	1,75
1 9 9 9										
INDICADOR	ARG.	BOL.	BRA.	COL.	CHI.	ECU.	PAR.	PER.	URU.	VEN.
PIB (1)	271955	7514	711147	94263	77019	17430	8588	59207	19648	71993
PIB per capita (2)	7435	860	4221	2268	5129	1404	1603	2547	5930	3037
TASA DE CREC. PIB	-3,4	0,4	0,7	-4,1	-3,1	-0,5	-0,1	0,9	-2,9	-5,8
BALANZA COM. (3)	-2199	-637	-3795	958	1729	1434	-1165	-891	-1119	6521
BAL. DE PAGOS (3)	2027	27	-16805	-319	748	-891	-313	-793	13	1049
DEUDA EXT. / EXP.	6,23	3,26	5,03	3,1	2,19	3,66	3,2	4,83	2,01	1,62
2 0 0 0										
INDICADOR	ARG.	BOL.	BRA.	COL.	CHI.	ECU.	PAR.	PER.	URU.	VEN.
PIB (1)	270323	7855	743149	96808	60722	17918	8535	60983	19353	74873
PIB per capita (2)	7300	955	4354	2287	6311	1417	1553	2375	5900	3098
TASA DE CREC. PIB	-0,6	1,8	4,5	2,7	4,9	2,8	-0,5	3	-1,5	4
BALANZA COM. (3)	1167	220	-3848	1577	1854	1206	-1322	-549	-1167	18362
BAL. DE PAGOS (3)	-1218	3,06	8061	870	234	216	-355	-132	171	5518
DEUDA EXT. / EXP.	5,54	3,06	4,29	2,73	2,02	2,75	2,86	4,13	2,39	1,02

(1) millones de dólares de 1995
 (2) dólares de 1995
 (3) millones de dólares

Elaboración: Propia
 Fuente: ALADI (www.aladi.org - Estadísticas).

la carencia de infraestructura básica, una oferta exportable reducida y aún concentrada en productos primarios sino también debido a la inviabilidad e insuficiencia de la política de comercio exterior que no contribuye a mejorar las condiciones de competencia del sector, en contraste a las políticas comerciales chilenas, caracterizadas por rígidas prácticas de comercio proteccionistas y discriminatorias mediante barreras no arancelarias, para-arancelarias⁷ y franjas de precios, además de que sus exportaciones se benefician de agresivas políticas de promoción y fomento, frente a una apertura comercial casi irrestricta en Bolivia.

Esta carencia "se debe a no tener un entorno apropiado y que incentive al sector productivo en general, y al exportador en particular, como debió ser la intención y la función primordial del Estado a partir de 1985. Las políticas de complementación y acompañamiento interno a los esfuerzos en las políticas externas de integración no han sido suficientes, ni siquiera han cumplido con su labor de difusión e información de los acuerdos suscritos y las oportunidades abiertas. Son pocos los mecanismos ideados por el país para incentivar la actividad productiva y de diversificación de las exportaciones...los incentivos al igual que políticas específicas destinadas a los exportadores son limitadas y las existentes no parecerían estar apuntando en la dirección apropiada."⁸

Por tanto, el análisis del caso particular del Acuerdo de Complementación Económica con Chile y el problema de la carencia de una "línea de acción" de política comercial, es común al resto de relaciones comerciales de Bolivia, siendo un elemento más que impide consolidar el proceso de financiar el crecimiento económico mediante las exportaciones, equilibrando el déficit comercial, y reduciendo la deuda externa.

1.2. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

La adopción de una política comercial aperturista en 1985, desechando los mecanismos proteccionistas, tuvo el propósito de que aquellos sectores que producen

⁷ Las barreras para-arancelarias son restricciones de cupos de valor y volumen las importaciones mientras que las no arancelarias son aquellas sustentadas en requisitos técnicos de calidad y salubridad como ser fito y zoo-sanitarios .

⁸ Cámara Nac. de Exportadores; Rev. "Exportemos", No. 28; Agosto/93

bienes transables internacionalmente regulen sus precios en función a sus similares importados.

"Diversas razones se han esgrimido para sostener la necesidad de la apertura de la economía boliviana. Entre ellas destacan, en primer lugar, la búsqueda de una mayor eficiencia en el patrón de asignación de los recursos respecto del pasado; y en segundo lugar, la necesidad de una prioridad hacia los transables dada la tendencia crónica al desequilibrio del sector externo y el requerimiento de la deuda externa, como del propio proceso de crecimiento de resolver estos desajustes"⁹

Los resultados del comercio exterior boliviano a 17 años de la apertura comercial, caracterizados por un notorio incremento de las importaciones en contraste con un deficiente comportamiento de las exportaciones, demuestran que la mencionada prioridad a los productos exportables y la intención de influir sobre el déficit comercial no se ha cumplido y al contrario a expuesto el débil e incipiente aparato productivo nacional a la competencia internacional, ahondando más el saldo comercial negativo.

"El empresariado nacional no estaba preparado para una apertura comercial tan abrupta, sin restricciones al comercio mundial. Allí los resultados, cuando se supone que el actual modelo asienta sus bases de crecimiento en el impulso de las exportaciones.

"De una u otra forma existen diversos grados en el que el Estado participa en la política económica y en la política comercial, incentivando sus exportaciones y desalentando de diversos modos las importaciones no deseadas, dice la economista del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), Carolina Pinto". Esto es evidente y así lo confirma el conflicto actual que hoy enfrentan Bolivia y Chile".¹⁰

En los últimos quince años, el comercio exterior de Bolivia (exportaciones + importaciones), se incremento de un cuarto del PIB (26%) en 1985 a 43 por ciento del

⁹ Augusto Aninat del Solar; Ideas centrales para una política de regulación del comercio exterior; 1987.

¹⁰ Respecto al conflicto de salvaguarda impositiva por Chile a mediados de 1999, en desmedro de las exportaciones bolivianas de aleaginosas. Guido Cortez C.; Rev. "Nueva Economía"; Feb/2000; p. 4

PIB en el 2000, siendo el componente más significativo las importaciones cuya participación se duplicó de 13 a un 25 por ciento del PIB, mientras que las exportaciones aumentaron su participación en el PIB en solo 5%, de 13 a un 18 por ciento del PIB durante el mismo período (ver gráfico no. 3).

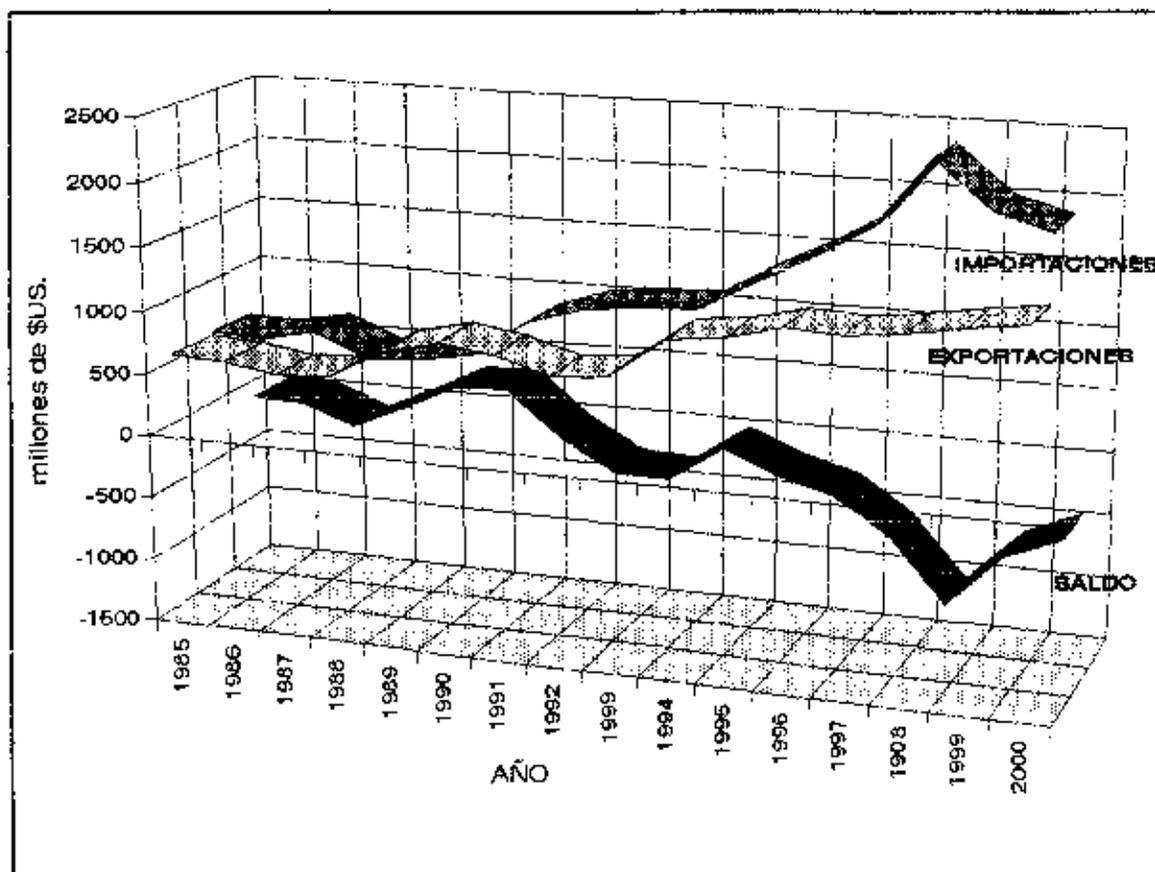
Esta persistencia del déficit comercial y el errático comportamiento de las exportaciones es una evidencia de la pasiva posición de la política de comercio exterior que debe constituirse en factor determinante para que Bolivia al menos se acerque al nivel de desarrollo del resto de la región (ver cuadro no. 1), "cuyos programas nacionales de exportación compiten entre sí para atraer mayores inversiones y generar más exportaciones" (Oscar Antezana M: "La Magia de las exportaciones", 1993).

Es entonces primordial y urgente el **delineamiento de una política comercial que debe seguir como directriz el facilitar la actividad exportadora** en tanto esta retribuya con ingresos genuinos de divisas, utilizando instrumentos que, dadas las limitaciones estructurales, no se agoten en el **simple manejo del tipo de cambio**, con el objeto de restringir la tasa de crecimiento de las importaciones y principalmente de los bienes de consumo, achicando la brecha comercial desfavorable y equilibrando la Balanza de Pagos, para así disminuir gradualmente la alta dependencia del financiamiento externo y el consiguiente crecimiento del servicio de la deuda, situación que no puede perdurar "ya que los flujos de préstamos concesionales tienden a ser cada vez menores y si no adoptamos políticas para revertir esta tendencia, corremos el riesgo de enfrentar a mediano plazo **desequilibrios externos ós magnitud**"¹¹. Lo que de ninguna manera exime al sector exportador de las falencias propias que también inciden en su deficiente desempeño frente a la competencia: "prevalece aún en los empresarios una mentalidad poco agresiva y defensiva, poco dispuesta a **enfrentar el reto de la globalización**; son pocas aún las industrias nacionales que han asumido su empresa como la base material sobre la cual, **primero que nada deben actuar y adecuar**. Esta visión no favorece la mirada de lo externo en forma conjunta con el sector público".¹²

¹¹ Manuel Arana C.: Bolivia ante la Integración Latinoamericana: p. 8

¹² Acerca de las conclusiones de un estudio elaborado por el CEDLA sobre el aprovechamiento de los acuerdos regionales: Cámara Nac. de Exportador = Op. Cit.

GRAFICO NO. 3 BALANZA COMERCIAL GLOBAL DE BOLIVIA (1985-2000)



Elaboración: Propia

Fuente: Instituto Nac. de Estadística (INE)

Las ventajas ofrecidas por la integración económica y accesibles mediante las relaciones bilaterales o multilaterales resultan vanas e inútiles sino están apoyadas por políticas estatales dirigidas a favorecer y facilitar la actividad exportadora, en cuanto, el desarrollo de este sector representa un beneficio "nacional".

Aquí el objeto de esta investigación, que basada en el caso específico de uno de los relacionamientos económicos potencialmente más provechosos para Bolivia, pretende demostrar la mayor influencia que puede tener la política comercial, instrumentada en variables de vital importancia para la actividad exportadoras, como es el precio del crédito que al ser relativamente muy elevado se constituye para el sector exportador en un obstáculo más para no aprovechar eficientemente las potencialidades de las relaciones comerciales bilaterales como la de Bolivia y Chile que regida por el Acuerdo

de Complementación Económica No. 22, vigente desde 1993 aún no satisface medianamente los objetivos para los que fue establecido.

1.3. DELIMITACION TEMPORAL Y ESPACIAL DE LA INVESTIGACION

- DELIMITACION TEMPORAL: 1985 - 2000
- DELIMITACION ESPACIAL: Subregión económica Bolivia - Chile

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar la importancia de un instrumento vital de la política económica comercial como es el precio del crédito como determinante del volumen de financiamiento, que tiene gran incidencia en el desempeño del sector exportador dentro de las relaciones bilaterales comerciales, en tanto tiende a mejorar la competitividad de las exportaciones, para luego sugerir una propuesta de política comercial.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Estudiar la relación directa existente entre la integración económica, la expansión de las exportaciones y una adecuada política comercial, relación ejemplificada dentro de la investigación en el análisis del intercambio comercial con Chile.
- Probar que la carencia de una política de comercio exterior efectiva, es decir que sea tendiente a propiciar resultados más relevantes para la balanza comercial de Bolivia, es un obstáculo más que disminuye la competitividad empresarial.
- Verificar la incidencia de la política devaluatoria del tipo de cambio sobre el crecimiento de las exportaciones.
- Analizar y evaluar la participación del sector exportador boliviano en el Acuerdo de Complementación Económica No. 22, para constatar la veracidad de sus demandas al respecto.

- Proponer que a partir del estudio de un caso particular como es el relacionamiento económico bilateral con Chile, se pueden extraer los elementos más útiles e inducir los resultados positivos a una política comercial general, es decir delinear una política cuyo accionar sea influyente respecto a sus fines, basada en la observación de casos específicos cuyas falencias son comunes entre todos.

1.5. HIPÓTESIS

"El establecimiento de instrumentos más favorables y efectivos de política comercial como ser una **tasa de interés activa real** que permita un acceso menos limitante al financiamiento de la actividad exportadora y una asignación selectiva y prioritaria de los escasos recursos disponibles, contribuirá a un mejor aprovechamiento de las relaciones comerciales de Bolivia con Chile en particular y con el resto de los países en general, de forma consensuada y adecuada tanto a los objetivos macroeconómicos nacionales como a los urgentes requerimientos del sector exportador propiciando una mayor competitividad e incremento de las exportaciones en la perspectiva de mermar el déficit comercial".

1.6. METODOLOGIA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACION

La investigación está desarrollada en base a la observación y análisis, y las técnicas utilizadas corresponden a los de la investigación documental, teórico-conceptual y la interpretación de información estadística, por lo tanto se utilizó un método deductivo-inductivo.

Deductivo, por que se ha partido de la observación de un problema abstracto y general, e inductivo porque a partir de esa observación y análisis se obtuvo una conclusión particular al respecto.

Para la construcción y evaluación del modelo econométrico así como para el procesamiento de los datos estadísticos, se recurrió a programas informáticos especializados.

CAPÍTULO NO. 2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

La teoría que sustenta la investigación está enmarcada en la teoría del comercio internacional y principalmente en la teoría de la integración económica.

Al respecto, la teoría moderna del comercio internacional sienta sus bases particularmente en las obras de los mercantilistas y más tarde en las de Adam Smith y David Ricardo, correspondiente a la llamada "teoría clásica". de esta última se deriva la teoría neoclásica, que de acuerdo al interés de la investigación, incluye los postulados del modelo de Heckscher-Ohlin y la teoría de la ventaja competitiva de M. Porter.

2.1. TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Cabe aquí hacer una rememoración breve del pensamiento mercantilista desarrollado entre los siglos XVI y XIX y que precedió a los economistas clásicos.

Estos pensadores intentaron responder a la cuestión de cómo una nación podía impulsar sus intereses sacando provecho de sus relaciones internacionales. Su respuesta, implicaba fortalecer su comercio exterior mediante un superávit constante en su **balanza comercial** cuyos ingresos contribuirían al incremento del consumo, la producción y el empleo. Para ese fin, propusieron la reducción al mínimo de las importaciones mediante aranceles, cuotas y otras políticas similares. También creían que el comercio exterior se desarrollaba en base a cantidades fijas y por tanto solo algunas naciones podían beneficiarse de él.

Esta visión estática del comercio exterior fue acertadamente contradecida, entre otros por el economista clásico Adam Smith que fundamentó su posición con su principio de la **ventaja absoluta**.

2.1.1. EL PRINCIPIO DE LA VENTAJA ABSOLUTA

Adam Smith (1723-1790), fue uno de los principales gestores de las ideas liberales y aperturistas del comercio, por medio del cual las naciones debían dedicar sus esfuerzos a producir aquellos bienes en que sus costos sean mínimos, siendo estas diferencias de costos las que rigen el comercio de bienes entre naciones.

Esta diferencia de costos se determinarían por las productividades de los insumos de los factores empleados, productividades basadas en ventajas naturales como el clima, la riqueza mineral, etc, y ventajas adquiridas como habilidades y técnicas especiales. El menor costo consecuente, incrementaría la competitividad de esa nación en relación a su socio comercial.

Por tanto, el principio comercial de la ventaja absoluta, basado en la teoría del valor trabajo, sugiere que: en un mundo de dos naciones en el que cada una produce un bien, el comercio y la especialización beneficiarían a aquella que tenga una ventaja absoluta en costos, es decir que use menos trabajo para obtener una unidad de producto. Esa nación importará los bienes sobre los cuales tiene una desventaja absoluta de costos y **exportará** aquellos en los que sea más eficiente en términos absolutos en relación a su socio comercial, haciendo de esta manera que al mundo se beneficie de la división internacional del trabajo.

Por ejemplo, si Q_{eu} es la cantidad de vino producida por Estados Unidos utilizando una cantidad de trabajo medida por su costo igual a L_{eu} y análogamente Q_r es la cantidad de vino producida por Inglaterra con un trabajo L_r . Estados Unidos se especializará en producir vino si:

$$L_{eu} < L_r \rightarrow Q_{eu} > Q_r$$

2.1.2. EL PRINCIPIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA

David Ricardo (1772-1823), observó que la teoría de Smith era insuficiente para explicar ¿qué ocurría si una nación era eficiente en la producción de todos los bienes y la otra en ninguno?

Coincidente con Smith, Ricardo estaba de acuerdo en que el comercio se basaba en las diferencias de costos entre naciones y que estas procedían de ventajas naturales y adquiridas pero complementó a la teoría de su predecesor argumentando: es posible que una nación no tenga una ventaja absoluta en nada pero para que el comercio sea

mutuamente beneficioso, la nación menos eficiente debería especializarse en producir y exportar el bien en el que tenga una ventaja absoluta menor es decir en el que sea menos eficiente. Pero este enfoque también resultaría incompleto, si además de partir de la oferta no tomaría en cuenta la demanda del mercado. El siguiente cuadro ilustra los principios de la ventaja absoluta y el de la ventaja comparativa incluyendo el precio al consumidor.¹³

CUADRO NO. 2 EJEMPLO DE LA VENTAJA ABSOLUTA Y LA VENTAJA COMPARATIVA

NACION	INSUMO DE TRABAJO	SALARIO POR HORA	TELA (metros)		VINO (botellas)	
			CANTIDAD	PRECIO	CANTIDAD	PRECIO
EE.UU.	1 hora	20 dólares	40	0.50 dólares	40	0.50 dólares
INGLATERRA	1 hora	8 dólares	10	0.80 dólares	20	0.40 dólares

En el cuadro 2, Estados Unidos posee una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, según el principio de Smith no habría base alguna para la especialización ya que Inglaterra es menos eficiente para producir cualquiera de los bienes. Pero según Ricardo, cada nación se especializa y exporta el bien respecto del cual posee una ventaja comparativa que depende de los costos relativos y no de los absolutos; en este caso Inglaterra podría producir vino, pues posee una ventaja comparativa en relación a la producción de tela, pues sus costos relativos en el vino son menores. Introduzcamos el costo del trabajo bajo el supuesto de que es el único insumo, que se emplea plenamente y es homogéneo, siendo el salario en Inglaterra menor al de Estados Unidos, por lo que resulta que en Inglaterra son menores los costos de producción del vino y por consiguiente el precio al consumidor.

Se concluye entonces que aunque Inglaterra no es tan eficiente como Estados Unidos para producir vinos o tela, su menor salario compensa esa ineficiencia permitiéndole obtener en la producción de su vino, costos relativos menores respecto a los de Estados Unidos, de modo que el primero exportará vino al segundo.

¹³ Para mayor referencia consultar Robert J. Carbaugh; *Economía Internacional*; p.23

Siendo que el comercio involucre a muchos países que producen variedad de bienes, para que funcione el principio de la ventaja comparativa será necesario clasificar los bienes de acuerdo a sus costos comparativos en medio de múltiples relaciones comerciales. Cada país exportará el o los bienes respecto de los cuales su ventaja comparativa es más importante e importará aquellos bienes en los que tenga una mayor desventaja comparativa.

"La ventaja comparativa desarrollada por las compañías fabricantes de un producto puede desvanecerse en el transcurso del tiempo en el caso de que el crecimiento de su productividad¹⁴ sea menor que el de sus competidores extranjeros"¹⁵.

2.2. TEORÍA NEOCLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Ricardo pensaba que la ventaja comparativa radicaba en las diferencias competitivas de un solo factor de producción, el trabajo, sin profundizar su explicación respecto a que determinaba esas diferencias y qué efectos ejerce el comercio internacional sobre los ingresos de una nación.

La teoría conocida como la teoría de la dotación de factores o teoría de Heckscher-Ohlin llenó los vacíos teóricos dejados por Ricardo.

2.2.1. TEORÍA DE LA DOTACIÓN DE FACTORES

Entre 1920 y 1940, los economistas suecos Eli Heckscher y Bertin Ohlin, complementaron la teoría ricardiana, explicando que la ventaja comparativa se fundamenta en las condiciones relativas de la oferta de una nación, específicamente en la dotación de recursos como trabajo y capital, que pueda poseer esa nación.

De acuerdo con esta teoría y bajo el supuesto de que en los países rigen las mismas condiciones de demanda, los niveles de precios relativos varían entre naciones, debido a

¹⁴ La productividad es el producto de una unidad de factor de producción en un período determinado. Cuando un factor de la producción se hace más productiva, es necesaria una cantidad menor de ese factor para obtener un producto dado.

¹⁵ Ibid p.32

que los países posean diferentes dotaciones relativas de insumos y distintas mercancías suponen en su producción el uso de insumos con distintas intensidades.

Así, las diferencias en la abundancia relativa de recursos determinan el comercio internacional y sus niveles de precios relativos. En un país en el que se genera mucho dinero el capital será relativamente menos costoso, así como la tierra lo será en aquel país que tiene grandes superficies de cultivo. En consecuencia, una nación **exportará** los bienes para los cuales use una cantidad importante del insumo relativamente abundante en su país e **importará** aquellos bienes que necesiten de insumos relativamente escasos (caros).

2.2.2. TEORÍA DE LA VENTAJA COMPETITIVA

Según esta teoría, los países que logren incrementar su productividad, conseguirán mayores niveles de competitividad¹⁶ mejorando su situación dentro del comercio internacional con los consecuentes beneficios para sus economías.

Uno de los más importantes estudiosos de la globalización y exponente de la teoría de la ventaja competitiva es Michel Porter, quien critica la competitividad generada en base a salarios bajos y su influencia en la estructura de costos, denominando a estas medidas "falsa competitividad"¹⁷, pues están sujetas a la decisión de otros países de abaratar su mano de obra. Asimismo sostiene que el aumento de las exportaciones basadas en una depreciación de la moneda no es una política trascendental en el tiempo y más bien es transitoria, pues no logra enfrentar los problemas estructurales de una economía.

Porter argumenta que las ventajas competitivas se sustentan en las técnicas y tecnologías usadas dentro del proceso productivo, siendo cuatro las etapas del desarrollo competitivo: basada en los factores, basada en la inversión, basada en la innovación y basada en la riqueza.

¹⁶ Competitividad es la calidad y capacidad de una economía o de un producto, necesarias para competir, basadas en su eficiencia.

¹⁷ Este tipo de competitividad también se denomina "espúria" basada en la explotación de recursos naturales y la mano de obra, y en incrementos de la productividad mediante el progreso técnico.

2.3. TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La gradual liberalización del comercio mundial ha sido consecuencia de otros dos procesos como son el consenso mundial de los países miembros del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y más tarde de su sucesora, la Organización Mundial de Comercio (OMC), sobre la reducción de barreras arancelarias y en segundo lugar, la emergente necesidad de que dos o más naciones, adopten un **acuerdo comercial regional** sobre barreras comerciales, conviniendo un trato preferencial para sus miembros en relación a países ajenos al acuerdo. Esto constituye la base de la **integración económica**, surgida a partir de los años cuarenta.

2.3.1. CONCEPTO Y FORMAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

“La integración económica puede definirse como “un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.

La integración económica, tal como la hemos definido, puede adoptar varias formas que representan los grados diversos de integración. Estas son: **área o zona de libre comercio** en la que las tarifas [y las restricciones cuantitativas] entre los países participantes son abolidas. El establecimiento de una **unión aduanera** que trae aparejada, además de la supresión de discriminación a los movimientos de mercancías dentro de la unión, la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros. Una forma superior de integración económica se logra con el **mercado común**, que no se limita a suprimir las restricciones del comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores. Una **unión económica**, cosa distinta de un mercado común, combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, para eliminar la discriminación resultante de sus disparidades. Finalmente, la **integración económica total** presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica,

además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros."¹⁸

Se puede considerar un grado primario de la integración económica y que antecede a los mencionados, a un **acuerdo económico y comercial** que es un convenio, pacto o cualquier otro acto vinculante por el cual dos (bilateral) o más países (multilateral) se comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial y económico, lo cual incluye, concesiones mutuas, aunque no siempre recíprocas, pues suelen contemplarse diferencias y excepciones en función a las asimetrías existentes entre los participantes. Algunos de sus propósitos pueden incluir el intercambio preferencial de productos y concederse ventajas arancelarias recíprocas excluyendo de estos beneficios a terceros países no participantes del acuerdo. Este tipo de acuerdos, se denomina de alcance parcial (AAP) cuando no abarcan a la totalidad del universo arancelario ni a todas las normas y disciplinas comerciales.

2.3.2. VENTAJAS DERIVADAS DE LA INTEGRACION ECONOMICA

Para poder apreciar la importancia de la integración económica se debe considerar su contribución al bienestar económico de los países, tanto individual como conjuntamente.

Pero estas ventajas y beneficios derivados de la integración económica necesariamente deben darse en el marco del llamado regionalismo abierto y del modelo de desarrollo denominado "de orientación hacia fuera", esto debido al contexto de mercados globalizados y abiertos en el que se desenvuelven las economías nacionales.

Las experiencias pasadas han demostrado el fracaso de los intentos de adaptar la integración regional al patrón de desarrollo conocido como "de orientación hacia adentro" y adoptado por la mayoría de los países pobres y de mediano ingreso, principalmente latinoamericanos desde 1950.

Esta estrategia llamada también el modelo de desarrollo por **sustitución de importaciones**, por las restricciones del país al comercio internacional para proteger la industria local y satisfacer así su mercado interno, no pudo compatibilizarse, debido a su

¹⁸ Bela Balassa: Teoría de la integración económica; p.2

misma naturaleza, con la concepción de la integración económica como instrumento de apoyo a la industrialización y modernización productiva, planteada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Las restricciones a la inversión y al comercio, los subsidios, los controles de los precios, de los mercados y de las tasas de interés, en fin, la diversidad de políticas proteccionistas así como la planificación industrial obstaculizaron la integración económica regional.

"Casi todos los estudios de los últimos 25 años han documentado el desempeño superior en términos de crecimiento que demuestran los países orientados hacia fuera. Bela Balassa, estudió el crecimiento económico durante el período 1963-1984 en un grupo grande de países en desarrollo que dividió entre países con orientación al exterior (POE's) y países con orientación al interior (POI's). Como se muestra en el cuadro no. 3, los POE's consistentemente superaron en su desempeño a los POI's. Los estudios empíricos han hallado una alta correlación entre el crecimiento del PIB global y el crecimiento de los ingresos por exportaciones"¹⁸.

CUADRO NO. 3 ORIENTACION HACIA FUERA Y TASAS DE CRECIMIENTO DEL PNB EN PAISES EN DESARROLLO (1963-1984) (PORCENTAJES PROMEDIOS DEL PERIODO)

PERIODO	PAISES DE ORIENTACION HACIA FUERA	PAISES DE ORIENTACION HACIA ADENTRO
1963-1973	5.6	5.8
1973-1976	5.5	5.3
1976-1979	8.1	4.6
1979-1982	2.4	2.6
1982-1984	5.3	1.7

Elaboración: Sachs-Larraín (Macroeconomía en la economía global)

Fuente: Bela Balassa, American Economic Review, Mayo/86

Ante tal evidencia, en la actualidad se concibe que la productividad, la industrialización, la competitividad y la promoción de las exportaciones pueden favorecerse de las ventajas derivadas de un proceso de integración regional, asumiendo esta integración como un instrumento más dentro de la política comercial y de desarrollo económico.

¹⁸ Sachs - Larraín; Macroeconomía en la economía global; p. 573-574

Los argumentos teóricos de la integración económica coinciden en que el bienestar de los países, proveniente de acuerdos de preferencia comercial, radica en los **efectos dinámicos** que puede acarrear esta forma de relacionamiento que al permitir el acceso a mayores mercados, tiene las siguientes potencialidades:

- **Mayor especialización y aprovechamiento de economías de escala:**

Las economías de escala son el resultado de una mayor eficiencia en la producción a gran escala, basada en una dimensión adecuada de la planta que permite reducir los costos unitarios, mediante la especialización en mano de obra y tecnología posibilitando la competencia en el mercado internacional. Para propiciar el aprovechamiento de economías de escala son necesarias grandes empresas que solo pueden desarrollarse en amplios mercados.

- **Mayor productividad debido a la intensificación de la competencia, la recepción de inversiones y de tecnología.**

En un mercado mucho más amplio que el interno todas las empresas que operan a niveles próximos al óptimo, compiten entre sí y para ir logrando ganar mayores espacios deben ser más eficientes en el proceso productivo, lo que significa optimizar sus costos y mejorar la calidad de sus productos.

Por otra parte el relacionamiento económico con otros países permite atraer inversión extranjera directa así como el acceso a nuevas tecnologías que son un factor primordial para alcanzar una mayor productividad.

- **Una formulación más coherente de la política económica nacional.**

Mientras la economía de un país se desenvuelva al margen de toda cooperación o tipo de integración su política económica podría resultar muy arbitraria ya sea por la intromisión de intereses políticos y particulares o simplemente porque sea compatible con sus objetivos. Pero al participar de determinados acuerdos ya sea de cooperación internacional o de integración económica, debido a los compromisos y costos que esto implica, la política económica deberá mantener una constante

coherencia para beneficiarse al máximo de esos compromisos, sin arriesgar el bienestar del Estado.

2.4. LA POLÍTICA COMERCIAL

La Política de Comercio Exterior o Política Comercial, es un componente fundamental de la Política Económica de una nación, que se puede definir como la forma de intervención estatal o el conjunto de acciones del Estado sobre las transacciones económicas internacionales como importaciones y exportaciones de bienes y servicios, movimientos de capital, etc., a fin de obtener cambios favorables para el crecimiento y desarrollo económico de la nación.

2.4.1. INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL

Una tipificación adecuada sobre los instrumentos de política comercial se da determinando cuales actúan directa e indirectamente sobre el comercio exterior.

a) INSTRUMENTOS DIRECTOS:

a.1) INSTRUMENTOS FISCALES:

Constituidos por aquellos que gravan a los bienes que se importan y se exportan en el momento de su recepción o expedición y que afectan directamente el costo de venta de los productos. Entre los gravámenes arancelarios a la importación están los aranceles ad valorem y específicos, los impuestos adicionales y otros. Los que gravan a la exportación son las regalías y otros impuestos específicos.

Además están los que gravan por parte de las importaciones a los bienes en el momento de su venta o a las utilidades y patrimonio de las empresas importadoras. Por parte de las exportaciones, afectan a las utilidades y patrimonio de las empresas exportadoras y a los insumos utilizados en la producción.

Los subsidios están considerados impuestos negativos cuya finalidad es abaratar directamente los costos de producción para exportación.

a.2) INSTRUMENTOS CAMBIARIOS:

Uno de los instrumentos más comúnmente utilizados para mantener la competitividad de las exportaciones es el manejo del tipo de cambio, ya sea en forma de minidevaluaciones, devaluaciones y tipo de cambio múltiples, afectando directamente el precio en moneda nacional de los bienes exportados e importados.

Así una devaluación encarece el precio de las importaciones e incrementa los ingresos en moneda nacional de los bienes exportados.

a.3.) INSTRUMENTOS CREDITICIOS:

Tienen por objeto afectar los costos financieros en los procesos de producción y/o comercialización de bienes, mediante el manejo de la tasa de interés activa en el financiamiento de dichas operaciones.

a.4.) INSTRUMENTOS NO ARANCELARIOS Y PARA-ARANCELARIOS:

Los instrumentos no arancelarios son restricciones de calidad y salubridad a los bienes importados, mientras que los para-arancelarios son medidas restrictivas de cupos de valor y volúmenes de importaciones.

b) INSTRUMENTOS INDIRECTOS:**b.1) POLITICA INTERNACIONAL:**

El manejo de las relaciones políticas entre países también afecta sus relaciones económicas en el sentido de facilitarlas o complicarlas, con los beneficios o perjuicios que de ahí puedan derivarse.

b.2) POLITICA DE INTEGRACION:

Que basada en acuerdos de integración tiende a afectar las corrientes comerciales y económicas en general, mediante programas de desarrollo industrial, liberación, adopción de aranceles externos comunes, etc.

b.3) POLÍTICA DE INVERSIONES Y DE TECNOLOGÍA:

Cuyo principal fin es afectar el nivel y estructura básicamente de las exportaciones aumentando su productividad y su competitividad en mercados externos, mediante el acceso a mejor infraestructura, tecnología productiva más avanzada, mejores conocimientos, etc.

b.4) POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES:

Es aquella orientada específicamente a apoyar a la actividad exportadora de un país, buscando mejorar las condiciones en las que se desenvuelve respecto a la competencia internacional. "En los países en desarrollo generalmente son mayores los costos de las importaciones necesarias para su consumo y desarrollo que los ingresos provenientes de sus exportaciones. Todo esto obliga a pensar y buscar soluciones inmediatas, pero teniendo en cuenta, que el diseño de la estrategia de promoción de exportaciones debe insertarse coherentemente, en el conjunto de las medidas de política económica, apoyarse en el aparato productivo nacional y contribuir a su expansión."²⁰

2.5. POLÍTICA INDUSTRIAL SELECTIVA

Los más recientes desarrollos teóricos sobre economía internacional resaltan la importancia de las políticas industriales selectivas dentro de las relaciones comerciales internacionales.

Este tipo de acciones estatales implican la asistencia gubernamental a industrias específicas, potencialmente competitivas y necesitadas de apoyo, consistente en protección contra las importaciones, subsidios para investigación y desarrollo tecnológico, promoción y financiamiento de las exportaciones, con el fin de alentar su competitividad con el fin último de que contribuyan al crecimiento económico.

"Los objetivos de la política industrial pueden agruparse en varias categorías:

²⁰ Alfonso Gómez Z.; Política de promoción a las exportaciones; p.2

- 1) Fomentar industrias que ofrezcan ventajas comparativas a largo plazo.
- 2) Apoyar a industrias en problemas si sus dificultades son temporales, o si constituyen enlaces esenciales con estructuras industriales de grandes dimensiones.
- 3) Facilitar la transición de trabajadores de industrias en decadencia y dar otros usos a las plantas.
- 4) Mejorar las condiciones generales de la industria, entre ellas las comunicaciones e infraestructura".²¹

Un ejemplo de política industrial selectiva, es la llamada política comercial estratégica mediante la cual el gobierno subsidia los costos de producción a compañías nacionales "estratégicas" y altamente competitivas en contra de sus competidores extranjeros con el fin de trasladar las utilidades económicas de ese sector productivo o de servicios a la industria nacional, utilidades con las que las compañías podrán retribuir los subsidios estatales.

2.6. RELACION DEL MARCO TEORICO CON EL OBJETO DE ESTUDIO

La mayor o menor competitividad de los bienes bolivianos exportables hacia Chile, determinada por su calidad y precios relativos, depende en gran magnitud de la eficiencia en su proceso productivo, eficiencia que se deriva de la productividad de los factores empleados, planteamiento que se fundamenta en la Teoría de la ventaja competitiva.

El intercambio comercial entre ambas naciones posibilita aumentar esa productividad al permitir la especialización en producir y exportar aquellos bienes en los que cada economía tenga una abundancia relativa de recursos, destacándose Bolivia por la apreciable dotación de sus recursos naturales mientras que Chile lo hace por sus recursos de capital y desarrollo tecnológico, aspecto que es contemplado en la Teoría de la dotación de factores, por una parte y por otra, en el principio de la ventaja comparativa, en concordancia con el cual, una economía menos eficiente como es

²¹ Fl. Carbaugh; Op. Cit., p. 194

Bolivia exporta aquellos productos identificados como potencialmente exportables a Chile por las características de su demanda y por su menor costo relativo de producción.

Finalmente un aprovechamiento adecuado para Bolivia de la complementariedad entre ambas economías se explica por los beneficios dinámicos procedentes de ese tipo de Acuerdo preferencial bilateral como instrumento de la integración económica, pero debido a la lógica posición de favorecer al crecimiento de sus economías en un entorno altamente competitivo, cada país buscará maximizar los beneficios de sus Acuerdos comerciales apoyando a sus exportadores mediante políticas comerciales efectivas para tal finalidad.

CAPÍTULO NO. 3 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR EXPORTADOR BOLIVIANO

3.1 ASPECTOS GENERALES

La actual estructura de exportaciones de Bolivia, es aún discordante con la del comercio mundial en la que imponen las exportaciones manufacturadas (aproximadamente 80% del total, según la OMC), mientras que en Bolivia, los productos primarios agropecuarios y de industrias extractivas significaban en 1995 el 87% y las manufacturas solo al 13% de las exportaciones.

En la actualidad, Bolivia conserva la tradición de la explotación de minerales e hidrocarburos cuyas ventas al exterior se denominan "exportaciones tradicionales", mientras que el crecimiento destacable de las exportaciones no tradicionales, constituidas por productos de origen agropecuario y manufacturero, tienen suma importancia pues reflejan la creación de nuevas ventajas para el país.

La mayoría de las empresas exportadoras, ante la ausencia de factores avanzados que aumenten su productividad, como por ejemplo la tecnología y limitadas por los altos costos del capital que dificultan la inversión en maquinaria y equipos, basan su competitividad en los bajos costos de la mano de obra y de recursos naturales, por tanto "de acuerdo a la teoría de las ventajas competitivas, Bolivia estaría en la primera etapa del desarrollo competitivo, esto es, en la etapa basada en los factores, con industrias que han tenido éxito internacional por la utilización de factores básicos de producción. La dotación de factores iniciales está basada en factores básicos y generalizados, que no son sostenibles en el tiempo como los factores avanzados y específicos"²²

3.2 EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES

El punto de partida referencial para un análisis descriptivo y una caracterización actual del sector exportador de Bolivia, debe establecerse necesariamente en el año 1985, cuando se produce la apertura de la economía a los flujos comerciales y financieros, mediante el establecimiento de la Nueva Política Económica (NPE).

²² Milton J. Correo; Patrón de inserción internacional, competitividad y pol. de apertura en la economía boliviana; p. 39

El programa de ajuste estructural de la NPE, ha tenido cierta incidencia en el patrón de especialización de las exportaciones, produciéndose los siguientes cambios como resultado del nuevo modelo económico:

Bolivia es aún un país dependiente de la industria extractiva minera, pero con la diferencia que es más eficiente y especializado que antes de 1985, debido principalmente a las diferentes condiciones de explotación en las que el Estado ha cedido espacio al capital privado nacional y multinacional mediante el proceso de capitalización cuyos frutos son muy evidentes en el sector de hidrocarburos y de la explotación del gas específicamente.

La diversificación de las exportaciones es aún muy lenta pero va disminuyendo la dependencia de la producción primaria, en la que los productos agrícolas aumentaron su participación de un 6% en 1981 a un 29% en 1995.

Entre 1986 y 1987, las exportaciones comienzan a repuntar alcanzando niveles similares a los de comienzos de los 80's, casi duplicando su valor en 1989 con respecto a 1985.

"En ello hay efectos de precio, pero sin lugar a duda, como se demuestra, para las exportaciones no tradicionales menores, tienen determinante influencia, la recuperación en el nivel de competitividad externa de la economía boliviana, vía un adecuado manejo del nivel del tipo de cambio en 1985/1986 y los mecanismos de reintegro que se hacen operar eficientemente a partir de 1988. En 1986 crecen desde US\$ 7 millones a US\$ 72 millones, para caer a US\$ 32 millones en 1988 y duplicarse casi a US\$77 millones en 1989, el violento crecimiento de 1986 coincide con la fuerte devaluación real implementada en 1985/1986 que fuera del 53%. El crecimiento de 1989 (108%) coincide con la puesta en operación del CRA de 10% para las no tradicionales.

En 1989, las exportaciones no tradicionales mayores crecen en un 102% con relación al año anterior y las no tradicionales menores lo hacen en un 108% con relación a 1988, aportando en conjunto US\$ 100 millones el saldo comercial del país. Resultado insospechado para quienes no han creído hasta la fecha en la capacidad de crecimiento del sector. Basta señalar que el Banco Central, en diciembre de 1989, estimaba una

exportación total de solo US\$ 723 millones y una balanza comercial positiva de US\$ 101 millones . es decir erraban nada menos que en US\$ 100 millones respecto de lo que estaba realmente aconteciendo.²³

El cambio más sobresaliente en la estructura de las exportaciones entre 1981 y 1995, se dio en los productos semimanufacturados agrícolas intensivos en trabajo (soya y derivados, palmitos, bebidas y maderas), y de manufacturas de industrias tradicionales intensivas en trabajo como joyería de oro, prendas de vestir y cuero, mientras industrias nuevas intensivas en mano de obra y tecnología todavía no pueden surgir y desarrollarse (ver cuadro no. 4)

Las exportaciones globales de Bolivia entre 1992 y 1996 corresponden en promedio a minerales y metales con un 35%, alimentos, bebidas y tabaco con un 20%, manufacturas con un 17%, combustibles y lubricantes minerales con 13% y materias primas agrícolas con 9%, otros con 6%.

CUADRO NO. 4 EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DE LOS SECTORES PRIMARIO Y DE MANUFACTURAS EN LAS EXPORTACIONES (EN PORCENTAJES)

SECTOR	1981 (% EXPORTACION)	1995 (% EXPORTACION)
1. PRIMARIO	97	87
Agrícolas	6	29
Ind. extractiva	91	58
2. MANUFACTURAS	3	13
Recurso natural	1	12
No recurso natural	2	1
TOTAL	100	100

Elaboración: Milton J. Carreón (Patrón de inserción internac., comp. y pol. De apertura en la eco. Boliviana)
Fuente: BNE, Banco Central de Bolivia

Entre 1991 y 1994, las exportaciones tradicionales han disminuido su participación en las exportaciones totales hasta un 48%. Entre 1995 y 2000 persiste su participación decreciente llegando a representar en promedio el 45% sobre las exportaciones totales.

²³ Banco Central de Bolivia; Diagnóstico descriptivo y analítico del sector exportador no tradicional y proposiciones para una política integral; 1990

disminuyendo su valor de US\$ 663 millones en 1995 a US\$ 602 millones en el año 2000.

Contrariamente las exportaciones no tradicionales tienen una evolución favorable. Mientras que en 1991 contabilizaban US\$ 264 millones representando el 28.3% del total, en el año 2000 llegaron a constituir el 40% del monto global, con un valor de US\$ 643 millones. En el gráfico no. 4 se puede observar la evolución de las exportaciones según productos tradicionales y no tradicionales.

Para el año 2000 y con respecto al total de las exportaciones, el rubro con mayor valor²⁴ y clasificado dentro de los productos no tradicionales, corresponde a la soya con un valor de US\$ 299 millones que representan el 22% del valor global.

Los productos tradicionales representaron ese año el 41% del total con un valor de US\$ 602 millones, compuesto por: minerales con un 29% e hidrocarburos con 12%. La participaciones más destacables dentro del rubro minerales son: zinc representando el 40% de los minerales, el oro con el 21% y el estaño con el 18%. Dentro de los hidrocarburos, las exportaciones de gas natural ascienden al 68% de ese rubro.

En lo que respecta a las exportaciones no tradicionales con el 45% sobre el valor global del año 2000, los tres principales productos exportados fueron: soya con una participación del 46% del total de los no tradicionales, las maderas con el 9% y la castaña con el 5%.

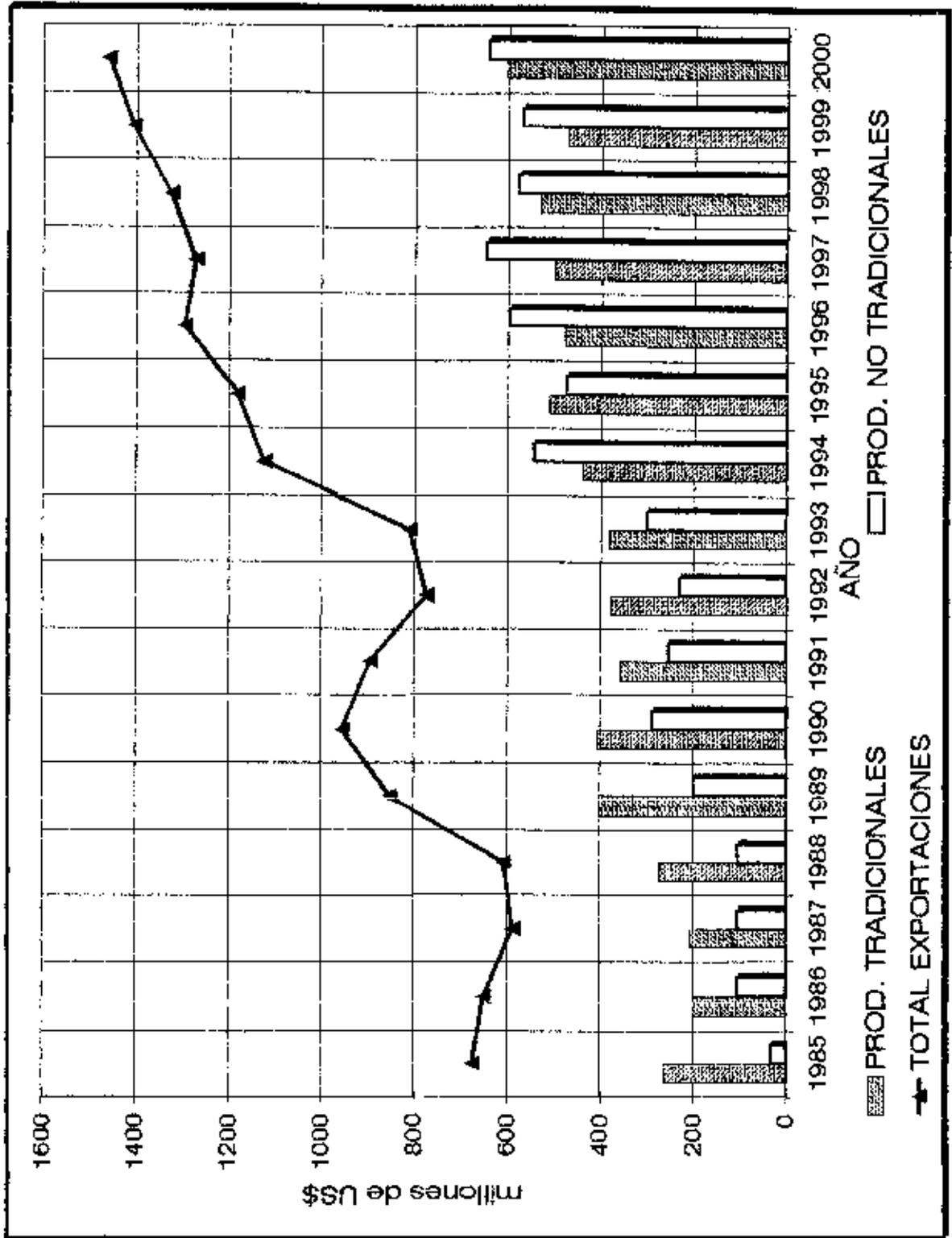
3.3. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES

En resumen, en relación al monto global de las exportaciones que en el año 2000 llegó a US\$ 1459 millones, los mayores participaciones corresponde a: soya con el 20%, zinc con el 12% y el gas natural con el 8%.

Considerando el departamento de origen de las exportaciones, el principal exportador es Santa Cruz con US\$ 536 millones (37% del total), La Paz, con US\$ 295 (20%), Oruro

²⁴ De acuerdo a la clasificación del INE según productos tradicionales y no tradicionales. Ver Anuario Estadístico, INE: 2000

GRAFICO NO. 4 EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES SEGUN PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES (1985-2000)



Elaboración: Propia
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

con US\$ 157 millones (11%), Potosí con US\$ 144 (10%), Cochabamba con US\$ 82 millones (6%) y los otros departamentos representan el 16% restante.

En el gráfico no. 5 se aprecia una representación de la composición de las exportaciones en el año 2000.

3.4. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

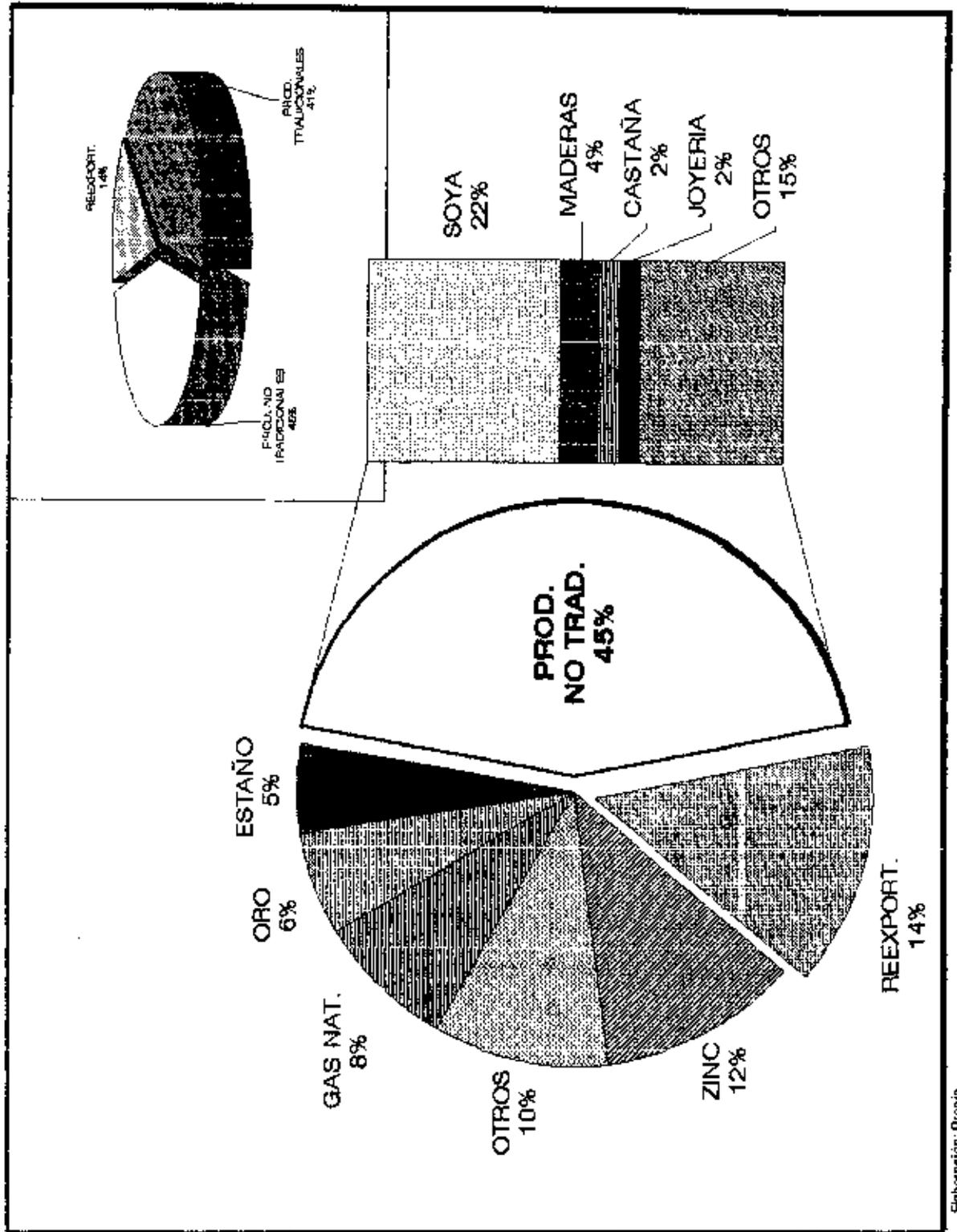
En el 2000, el destino más importante de las exportaciones según zonas económicas²⁵, continua siendo la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) con un valor de US\$ 599 millones (41%), seguido por la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con US\$ 307 millones (21%), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), con US\$ 259 millones (18%), la Unión Europea (UE) con \$US. 249 millones (17%) y el Tratado de Libre Comercio (TLC) con US\$ 205 millones (14%).

A nivel de países, cabe destacar que ningún destino supera los 200 millones de dólares en exportaciones (ver gráfico no. 6), siendo el mercado principal el de Colombia con US\$ 196 millones (13%), el segundo lugar lo ocupa Estados Unidos con US\$ 192 millones (13%), luego Suiza con US\$ 163 millones (11%), y Brasil con US\$ 158 millones (11%). Las exportaciones al mercado Chileno tuvieron un valor de US\$ 26 millones que representan el 2% del total.

En cuanto a los productos exportados, en el caso del gas natural Argentina dejó de ser el único receptor de ese hidrocarburo, ya que debido al hallazgo de mayores reservas, se abrieron nuevos mercados como el de Brasil, ya concretado y otros potenciales como Estados Unidos, Chile y México. Entre otros, el estaño se vende básicamente a Estados Unidos aproximadamente en un 98%, los azúcares a Perú (80%) y la soya en un 75% a Colombia.

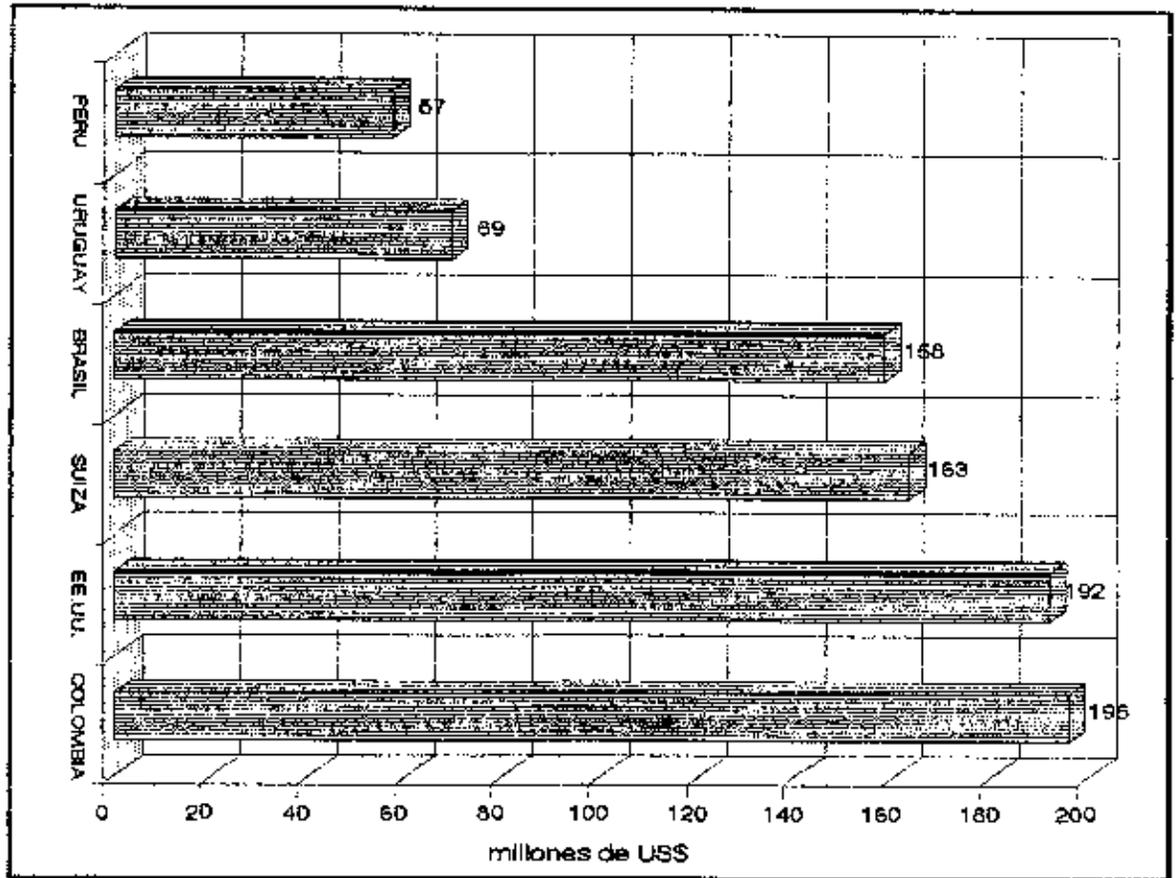
²⁵ Según esta clasificación el total general no refleja la suma de los valores de las zonas económicas, ya que un mismo país puede formar parte de más de un acuerdo simultáneamente.

GRAFICO NO. 5 COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES (AÑO 2000)



Elaboración: Propia
Fuente: Instituto Nac. de Estadística

GRAFICO NO. 8 PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES SEGUN PAIS (AÑO 2000)



Elaboración: Propia

Fuente: Instituto Nac. de Estadística

3.5. REGIMEN DE INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES

La incertidumbre e inestabilidad jurídica e institucional, así como la discontinuidad de las políticas estatales es uno de los factores internos más perjudiciales al desarrollo del sector exportador.

"El vaivén de establecimientos y derogaciones de regímenes, decretos, incentivos y otros no reflejan otra cosa que la ausencia de una política de exportaciones consistente".²⁵

²⁵ Oscar Antezana M.; La magia de los exportaciones; p. 96

En la actualidad rigen los siguientes incentivos internos o propios del Estado, para las exportaciones bolivianas²⁷, fuera de la política devaluatoria que pretende mejorar la competitividad de las exportaciones a través del manejo tipo de cambio.

CEDEIM:

Es el Certificado de Devolución de Impuestos Internos y Aranceles a las Exportaciones, que reemplazó al Drawback²⁸ y es un documento negociable mediante el cual, el Estado devuelve a los exportadores el Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto al Consumo Específico (ICE), Impuesto a las Transacciones (IT) y Gravamen Aduanero Consolidado (GAC), procedimiento establecido en la Ley de Exportaciones, por la cual se exime a los exportadores del pago de estos impuestos al importar insumos o bienes de capital que sean incorporados en bienes exportables.

REGIMEN DE ZONAS FRANCAS:

Las zonas francas industriales, comerciales o terminales de depósito²⁹, autorizadas por el Poder Ejecutivo, funcionan bajo el "principio de segregación aduanera y fiscal" y con exención de imposiciones tributarias y arancelarias de conformidad a su reglamentación.

REGIMEN DE INTERNACION TEMPORAL (RITEX):

Contempla la suspensión del pago de aranceles de importación de insumos, materias primas, materiales que sean importados temporalmente y después de ser sometidos a un proceso de transformación, ensamblaje, serán exportados, saliendo del país como otra partida arancelaria. Suspende el pago de aranceles y tributos de ciertos bienes y servicios que se importan temporalmente (pago del IVA, ICE y GAC).

²⁷ Victor Flores V.; Manual del exportador; 1998

²⁸ El Drawback era un incentivo consistente en la devolución de los derechos aduaneros, los adicionales, los recargos pagados por materia prima importada incorporada al producto exportado, y la contribuciones hechas con motivo de esa importación.

²⁹ Las zonas francas industriales, son enclaves de producción destinados específicamente a la exportación. Las zonas francas comerciales y terminales de depósito, sirven para reembalar y fraccionar mercadería, sin alterar la posición arancelaria del bien, ni su naturaleza o características de origen.

SISTEMA DE VENTANILLA ÚNICA DE EXPORTACION (SIVEX)

Establecida con la finalidad de simplificar y agilizar los trámites burocráticos y requisitos legales hacia las empresas exportadoras.

3.6. COMERCIO EXTERIOR DE BOLIVIA

En la última década, la proporción del valor del comercio exterior de Bolivia (exportaciones + importaciones) que equivale casi a la mitad de su producto interno bruto, se mantuvo invariable en términos generales. En el 2000 este valor llegó a representar el 43% [US\$ 3436 millones] del PIB.

Durante el periodo 1985-2000 el crecimiento del comercio global de Bolivia, se debe al aumento de las importaciones, que en ese lapso crecieron en 186%, mientras que las exportaciones lo hicieron en 116%. Su saldo comercial fue predominantemente negativo a lo largo de todo el periodo, exceptuando los años 1988, 1989 y 1990 (ver gráfico no. 1).

En relación al comercio total, el principal importador hacia Bolivia en el año 2000, es Estados Unidos con un valor de US\$ 431 millones, seguido por Argentina con US\$ 303 millones y Brasil con US\$ 279. En el cuadro no. 5 se aprecia la balanza comercial en relación a los principales importadores a Bolivia, saldo que es deficitario en todos los casos.

CUADRO NO. 5 SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE BOLIVIA CON LOS PRINCIPALES PAISES ORIGEN DE IMPORTACIONES (AÑO 2000) (EN MILL. DE US\$)

PAIS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO COMERCIAL
EE.UU.	192	431	-239
Argentina	29	303	-274
Brasil	158	279	-121
Chile	26	153	-137
Japón	3	103	-100
Perú	57	99	-42

Elaboración: Propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Según la clasificación de las importaciones por uso o destino económico (CUODE) para el año 2000 y sobre un total de US\$ 1977, los mayores valores de bienes importados a Bolivia están constituidos así: materias primas y productos intermedios para la industria (incluida la construcción) con un valor de US\$ 702, bienes de capital para la industria con US\$ 406, bienes de consumo no duradero con US\$ 293 y bienes de consumo duradero con US\$ 173 (ver gráfico no. 7).

3.6.1. TÉRMINOS DE INTERCAMBIO Y APERTURA EXTERNA

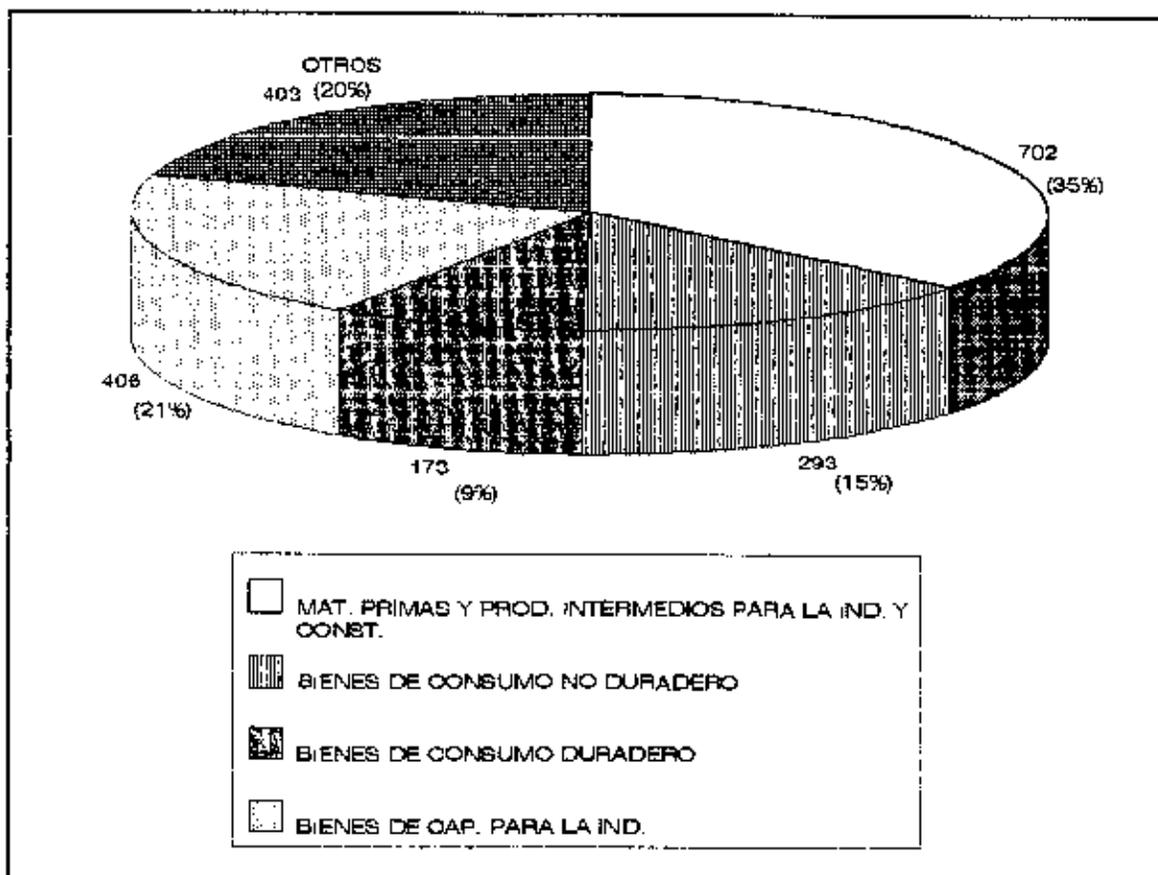
La participación de Bolivia en el comercio internacional se caracteriza por ser muy asimétrica en relación a sus socios comerciales, con un predominio de exportaciones primarias y manufacturas basadas en recursos naturales. Este patrón de especialización es una de las causas fundamentales de su creciente déficit comercial, al ser las exportaciones primarias las más dependientes de las fluctuaciones de precios internacionales y que inciden negativamente en sus términos de intercambio³⁰ como consecuencia de esta inestabilidad de precios, Bolivia exporta más en términos de volumen que de valor, pues sus exportaciones valen menos, mientras que sus importaciones aumentan en valor y también en volumen. (ver cuadro no. 6).

“Los términos de intercambio de mercancías son la medida de uso más frecuente de la dirección de los beneficios comerciales. Esta mide la relación entre los precios que una economía consigue para sus exportaciones y los precios que paga por sus importaciones. Una mejora de los términos de intercambio de una economía implica el aumento de los precios de sus exportaciones en relación con los precios de sus importaciones durante un periodo dado. La obtención de una cantidad dada de importaciones supone la venta en el exterior de una menor cantidad de bienes de exportación. A la inversa, un deterioro de los términos de intercambio de un país se debe a un aumento de sus precios de importación con respecto a sus precios de exportación en un periodo dado”.³¹

³⁰ Los términos de intercambio se calculan dividiendo el índice de precios de las exportaciones entre el índice de precios de las importaciones de un país.

³¹ Robert J. Carbaugh; Op. Cit., p. 63

GRAFICO NO. 7 COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES (AÑO 2000) (EN MILL. DE US\$)



Elaboración: Propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

En cuanto al grado de apertura de la Economía boliviana en el cuadro no. 7 se observa que ocupa junto a Chile el cuarto lugar entre los países con mayor coeficiente de apertura³² (43%) de la región en año 2000, pero hay una diferencia cualitativa en relación a Chile y los que les preceden debido a la magnitud de sus economías y niveles de desarrollo (ver cuadro no. 1).

"Si se mide la apertura externa por el nivel de protección de su economía (se incluyen tanto los aranceles a la importación como las restricciones cuantitativas o para-arancelarias, se tiene que Bolivia es una de las economías de menor grado de protección, inclusive respecto a Chile, Perú y México, puesto que, además de un arancel bajo (10%), no tiene ninguna restricción cuantitativa a sus importaciones, ni un registro

³² El coeficiente de apertura es la relación entre el comercio global de una economía y el PIB: (exports. + imports.)/PIB

de importaciones]. En síntesis, la elevada apertura externa de Bolivia es la expresión de una política comercial pasiva y neutra, y de la ausencia de una estrategia para el sector externo.³³

CUADRO NO. 8 INDICES DE COMERCIO EXTERIOR DE BOLIVIA (1985-2000)

AÑO	INDICE DE VOLUMEN		INDICE DE PRECIOS		TERMINOS DE INTERCAMBIO
	EXPORTACION	IMPORTACION	EXPORTACION	IMPORTACION	
1985	55	122	131	75	174
1986	65	127	107	72	149
1987	61	137	101	76	132
1988	65	101	99	80	124
1989	86	95	103	89	117
1990	100	100	100	100	100
1991	101	135	92	105	87
1992	96	149	83	109	76
1993	113	154	74	111	67
1994	148	152	79	114	89
1995	149	179	82	118	69
1996	159	204	82	121	68
1997	165	238	81	120	67
1998	157	310	75	118	64
1999	157	266	71	117	61
2000	132	248	73	119	62

CUADRO NO. 7 COEFICIENTES DE APERTURA DE LOS PAISES DE LA ALADI

PAIS	1990	1995	2000
Argentina	15%	17%	18%
Bolivia	47%	49%	43%
Brazil	14%	15%	15%
Colombia	35%	37%	26%
Chile	65%	57%	43%
Ecuador	60%	56%	48%
México	32%	59%	84%
Paraguay	73%	86%	36%
Perú	25%	29%	23%
Uruguay	46%	41%	30%
Venezuela	60%	48%	51%

Elaboración: Propia

Fuente: Instituto Nac. de Estadística; ALADI (www.aladi.org - Estadísticas).

³³ Milión J. Carreón; Op. Cit. p.10

CAPÍTULO NO. 4. EL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA NO. 22**4.1 ANTECEDENTES**

El interés de Bolivia en el relacionamiento económico con Chile se fundamenta en dos argumentos congruentes entre sí: en primer lugar, al ser la economía chilena una de la más prosperas y dinámicas de Latinoamérica en pleno proceso de una industrialización más avanzada basada en manufacturas de alta tecnología, Bolivia pretende, como parte de su estrategia de inserción externa, obtener beneficios económicos de dicho proceso, basados en las potencialidades de la integración económica³⁴; en segundo lugar, esta finalidad se sustenta y esta propiciada por la complementariedad asimétrica³⁵ de ambas economías, que por parte de Chile le favorece en sentido de que Bolivia cuenta con importantes dotaciones de recursos naturales y mano de obra barata además de la cercanía física, que le permitiría la industrialización de algunos de sus productos, mediante inversiones más eficientes: en lo que concierne a Bolivia, le favorece por la vecindad geográfica y el tamaño del mercado chileno, el desarrollo tecnológico más avanzado de Chile y la importancia de sus puertos para el comercio exterior boliviano con la posibilidad de proyectar este comercio a la región asiática mediante corredores interoceánicos.

Con tales perspectivas, ambos países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)³⁶ y consecuentes con los objetivos de este organismo, suscribieron el 30 de abril de 1983, el Acuerdo de Alcance Parcial (AAP No. 27)³⁷, convalidando las concesiones arancelarias recíprocas establecidas dentro de la ALALC y estableciendo

³⁴ Ver capítulo 2, inciso 2.3.2.

³⁵ Asimétrica por que se trata de dos economías de distintos grados de desarrollo y estructuras productivas diferentes con dotaciones de recursos y factores productivos desiguales.

³⁶ La ALADI fue conformada mediante el Tratado de Montevideo de 1980, siguiendo los delineamientos de su predecesora la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

³⁷ Un Acuerdo de Alcance Parcial, es un acuerdo netamente comercial que no abarca a la totalidad del universo arancelario ni a todas las normas y disciplinas comerciales, mientras que un Acuerdo de Complementación Económica, promueve no solo las preferencias comerciales sino además otros aspectos económicos como aprovechamiento de factores de producción, programación industrial, etc., estimulando la complementariedad económica entre socios.

nuevas preferencias arancelarias para 53 productos chilenos y para 104 productos bolivianos, preferencias consistentes en reducciones de entre 5% y 100% de los aranceles nacionales vigentes en ambos países. Otro tipo de desgravación son las Nominas de Apertura de Mercados (NAM) consistente en la otorgación sin reciprocidad de preferencias del 100% a productos principalmente manufacturados. A través de este mecanismo Chile concedió a Bolivia una desgravación arancelaria del 100% para 10 productos más.

Ante las limitaciones de un acuerdo promotor únicamente de preferencias arancelarias y la necesidad mutua de progresar en las relaciones económicas bilaterales se establece en sustitución del AAP No. 27, el Acuerdo de Complementación Económica No. 22 (ACE-22), suscrito el 6 de abril de 1993, con duración indefinida y que entra en vigencia a partir del 1.º de julio del mismo año.

4.2. PRINCIPALES ESPECIFICACIONES DEL ACE-22

4.2.1. ESTRUCTURA DEL ACE-22

El Acuerdo consta de 18 capítulos y 42 artículos en los que se establece disposiciones relativas al Programa de Liberación, Régimen de Origen, Cláusulas de Salvaguardia, Prácticas Desleales de Comercio, Evaluación del Acuerdo, Tributación, Inversiones, Complementación Energética, Cooperación Económica, Comisión Administradora del Acuerdo, Comité Asesor Empresarial, Solución de Controversias, Vigencia y Duración, Adhesión, Denuncia, Convergencia. Además cuenta con 4 anexos que incluyen las listas de productos para las cuales se establecen preferencias arancelarias de carácter no recíproco y recíproco; sin embargo las preferencias arancelarias y cupos incorporados en los anexos respectivos podrán ser revisados cuando las Partes lo soliciten, los mismos que serán discutidos y en su caso negociados en la Comisión Administradora del Acuerdo.

4.2.2. OBJETIVOS DEL ACE-22

Los objetivos promulgados en el Acuerdo que, no se agotan solo en el comercio bilateral ya que consideran también otros campos de orden económico como inversiones.

complementación energética, cooperación técnica en normas y controles de salubridad y sanidad y aspectos administrativos. Dichos objetivos son:

- Sentar las bases para una creciente y progresiva integración de las economías de Bolivia y Chile.
- Facilitar, ampliar y diversificar el intercambio comercial de bienes y servicios de los países signatarios.
- Fomentar las actividades productivas y facilitar las inversiones recíprocas.
- Crear condiciones para lograr un avance armónico y equilibrado en el comercio bilateral.
- Servir de marco jurídico e institucional para el desarrollo de una más amplia cooperación económica en aquellas áreas de interés mutuo.
- Establecer mecanismos para promover una activa participación de los agentes económicos privados en los esfuerzos para lograr la ampliación y profundización de las relaciones económicas entre ambos países.

4.2.3. CONSESIONES ARANCELARIAS NEGOCIADAS³⁶

PREFERENCIAS OTORGADAS POR BOLIVIA:

- Preferencia del 100% para 292 productos, 98 con reciprocidad y 194 sin reciprocidad.
- Preferencia del 50% para 15 productos, 1 con reciprocidad.

³⁶ Fuente: Viceministerio de Exportaciones de Bolivia.

- Preferencia del 30% para 1 producto, 1 con reciprocidad.

Total de preferencias otorgadas: 308 productos

PREFERENCIAS OTORGADAS POR CHILE

- Preferencia del 100% para 349 productos, 98 con reciprocidad y 251 sin reciprocidad, entre los principales están flores, aceites y tortas de soya, frutas, café, conservas, artículos de arfebrería, embutidos y cacao.
- Preferencia del 50% para 44 productos, 1 con reciprocidad.
- Preferencia del 60% para 8 productos.
- Preferencia del 30% para 6 productos, 1 con reciprocidad.

Total de preferencias otorgadas: 407 productos.

Entre las preferencias otorgadas por Chile y por Bolivia existen productos con observaciones que en su caso significa una especificación particular de la partida con tratamiento preferencial, además de tener tratamiento recíproco y no recíproco.

“El programa de liberalización, otorge preferencias de 100% para productos de la oferta exportable boliviana entre los que desatacan el complejo de oleaginosas y algunos productos agropecuarios, forestales y manufactureros. No obstante, en casos donde la potencialidad exportadora nacional es importante, se han puesto restricciones cuantitativas y cualitativas como son cupos, bandas de precios y observaciones restrictivas. Por otra parte, a pesar de la petición de Bolivia, no se han logrado rebajas arancelarias para otros productos de la oferta exportable como: azúcar, arroz, maíz, ajos, maní, carnes de bovinos y aves, cueros curtidos de bovino, sacos y toldos de

algodón, aceites hidrogenados y mezclados derivados de soya, acumuladores eléctricos, entre otros".³⁹

4.2.4. NORMATIVIDAD DEL INTERCAMBIO COMERCIAL

Es importante conocer las reglas que rigen el intercambio comercial entre ambos países, de manera que cualquier propuesta de política comercial no contravenga la legalidad del Acuerdo.

"En el ACE No. 22 se adoptan normas de origen y cláusulas de salvaguardia para las importaciones recíprocas, basadas respectivamente en la "Resolución 78" del "Régimen General de Origen" y en la "Resolución 70" del "Régimen Regional de Salvaguardia" de la ALADI. La resolución 78 fija un requisito diferenciado según el nivel de desarrollo de los países: 50% de materiales producidos en la región para los países de mayor desarrollo relativo y 40% para los de menor desarrollo relativo, ó en ambos casos, una "transformación fundamental" que confiera a los productos una nueva individualidad y una clasificación arancelaria diferente a la de los materiales que se utilizaron en su transformación. Asimismo en el ACE-22, se fija requisitos específicos de origen para el número pequeño de productos con preferencias otorgadas.

Por otra parte, en lo referente a las condiciones de competencia y adopción de prácticas desleales en el comercio recíproco, Bolivia y Chile se comprometen a, evitar políticas desleales de "dumping"⁴⁰ y a no otorgar subvenciones a las exportaciones, ni otros subsidios internos de efecto equivalente, de acuerdo a los criterios y procedimientos del GATT-OMC. En caso de presentarse situaciones de dumping o distorsiones en la competencia, como consecuencia de la aplicación de subvenciones a las exportaciones y otros subsidios de efecto equivalente, el país signatario afectado, aplicará las medidas correctivas previstas en la legislación interna. En materia de tributos internos se estipula que los productos originarios del territorio de un país

³⁹ Humberto Zambrana: Bolivia y Chile: complementación económica y asimetrías; p. 31

⁴⁰ Dumping es la rebaja violenta y sistemática del precio de un producto encaminada a dominar, invadir o destruir un mercado concurrente, sacrificando los provechos directos y actuales con la esperanza de lucros futuros e inciertos. Hay un dumping "ofensivo" o "activo", cuando se practica para opacar a un concurrente o destruir un mercado y un dumping "defensivo" e "pasivo" cuando se realiza con el propósito de evitar esa desaparición o esa destrucción por parte de un competidor agresivo o aventajado.

signatario, gozarán en el territorio del otro de un tratamiento no menos favorable del que se aplique a productos similares nacionales.”⁴¹

4.3. EL COMERCIO ENTRE BOLIVIA Y CHILE ANTES DEL ACE-22

Es pertinente mencionar que la apertura comercial de Chile en relación a la de Bolivia (1985) le precede en doce años y desde entonces ese país ha consolidado reformas estructurales que contribuyeron a su actual desempeño económico, siendo este uno de los factores explicativos de la asimetría en el desarrollo de ambas economías.

Hasta finales de la década de los 80's las exportaciones hacia Chile, seguían el patrón exportador del país netamente minero que era Bolivia y con niveles muy poco apreciables, salvo en 1980, año en el que se alcanza el valor excepcional de US\$ 42 millones muy superior al del promedio de la década (US\$ 16 millones).

En 1985, el comercio a Chile estaba concentrado básicamente en cinco minerales (estaño, zinc, oro, azufre y antimonio) que representaron el 85% del total exportado a ese país, y el 14% restante consistía en granos y algunos productos oleaginosos; hasta 1990 esa característica tuvo cambios irrelevantes.

Desde 1990, en Bolivia, comienza a darse un notable incremento de exportaciones no tradicionales, que se reflejó también en las exportaciones hacia Chile, llegando a un total de US\$ 34 millones en 1990. Esta presencia creciente de productos no tradicionales en la composición de las exportaciones hacia Chile, se manifestó en 1993 con un crecimiento del 39% respecto a la gestión anterior, mientras que el valor de los productos tradicionales exportados disminuyó en 19%. Entre 1985 y 1993 las exportaciones hacia Chile tuvieron un comportamiento muy errático con tasas de crecimiento negativas en cuatro de los ocho años comprendidos en el período (ver gráfico no. 8)

⁴¹ Idem.

En cuanto a las importaciones provenientes de Chile, estas están compuestas en su mayoría por bienes de consumo duradero y no duradero (textiles y alimentos) y luego por bienes de capital e insumos para la industria.

Entre 1985 y 1993 las importaciones desde Chile se incrementaron en un 274%, (desde US\$ 24 millones hasta US\$ 89 millones), creciendo a una tasa promedio anual de 24%.

En el siguiente cuadro se detalla la evolución del comercio bilateral entre 1985 y 1993, antes de suscribir el Acuerdo de Complementación Económica entre ambos países y el saldo comercial para Bolivia, que sin contabilizar las importaciones ilegales desde Chile (contrabando), es deficitario a lo largo de todo el período 1985-1993, variando de US\$ 18 millones en 1985 hasta el máximo valor del período que se registró en 1993 con US\$ 74 millones de déficit.

CUADRO NO. 9 COMERCIO BILATERAL BOLIVIA-CHILE (1985-1993) (EN MILL. DE US\$)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	% VAR 85-93
EXPORTACIONES DE BOLIVIA A CHILE	5,6	19,9	16,6	14,3	22,2	33,7	32,7	17,5	14,2	153
IMPORTACIONES DE BOLIVIA DESDE CHILE	23,7	34,3	46,2	36,7	41,0	67,6	63,3	78,0	89,5	274
SALDO COMERCIAL	-18,1	-14,4	-29,6	-22,4	-18,6	-34,1	-30,6	-60,5	-74,3	311
TOTAL COMERCIO	29,3	54,2	62,8	51,0	63,2	121,5	96,0	95,5	102,7	251

Elaboración: Propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

4.4. EL COMERCIO ENTRE BOLIVIA Y CHILE DESPUES DEL ACE-22

En 1994 el valor total de las exportaciones bolivianas hacia Chile creció en 30% respecto al año anterior en que se implementó el ACE-22, a su vez, de este total, el 82% corresponde a productos no tradicionales como aceites de soya, cigarrillos, manufacturas de cuero y madera, etc., y sólo el 18% a los tradicionales donde el principal producto es el estaño.

A 1996, aproximadamente 150 partidas arancelarias exportadas por Bolivia, permanecían en el mercado chileno constituidas principalmente por productos oleaginosos, siendo que hasta el año anterior y desde que se firmó el Acuerdo, habían ingresado a Chile más de 300 partidas.

Desde 1993 hasta 1997 las exportaciones de Bolivia a Chile tuvieron valores crecientes (317%), debido al aumento en su composición principalmente de tortas de soya y comenzaron a descender desde entonces, no sólo por los factores anteriormente mencionados sino también a la contracción económica que aún no se supera. En el período mencionado las exportaciones hacia Chile crecieron a una tasa promedio de 43% anual.

Al año 2000, las exportaciones habían decrecido en un 48% respecto a 1997 registrando un valor de US\$ 26 millones, siendo los principales productos exportados:

CUADRO NO. 9 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR BOLIVIA A CHILE (AÑO 2000)

PRODUCTO	VALOR (US\$)
Mezclas o preparaciones Alimentarias	8.624.997
Gas de petróleo y demás hidrocarburos licuados	3.763.027
Tortas y residuos sólidos	2.099.476
Hilados de algodón retorcidos o cableados	805.858
Tortas y residuos sólidos de soya	748.372
Butanos, licuados	716.451
Cueros y pieles de bovino Apercaminados	599.905
Palmitos preparados o conservados	528.104
Cueros y pieles de bovinos o equinos, curtidos	507.036

Elaboración: Propia

Fuente: Cámara Nacional Boliviano-Chilena de Comercio

Es importante resaltar que si bien la variación porcentual en el período de 1993 al 2000 del valor de las exportaciones bolivianas es muy superior en relación a la variación de las importaciones, las exportaciones no tienen tasas de crecimiento constantes, sino

un comportamiento muy inestable (comparar cuadros nos. 8 y 11); se puede tener una mejor apreciación de aquello en el gráfico no. 6.

Muy al contrario de las exportaciones nacionales, el comportamiento de las importaciones desde Chile, fue tendencialmente creciente entre 1993 y al 2000, con un crecimiento de 84% en estos ocho años, variando desde US\$ 88 millones a US\$ 163 millones en el 2000, a una tasa promedio anual de 10%. Los principales bienes importados de acuerdo a sus valores son:

CUADRO NO. 10 PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS A BOLIVIA DESDE CHILE (AÑO 2000)

PRODUCTO	VALOR (US\$)
Neumáticos nuevos de caucho	10.886.223
Preparaciones compuestas no alcohólicas	8.169.773
Papel prensa en bobinas	7.951.365
Aceites combustibles destilados	7.777.759
Otros neumáticos nuevos	6.016.081
Pañales y toallas higiénicas	5.493.223
Malta sin tostar	3.725.351
Mezclas bituminosas a base de asfalto	3.321.192
Medicamentos	3.283.072
Tejidos de fibra discontinua de poliéster	3.006.886

Elaboración: Propia

Fuente: Cámara Nacional Boliviano-Chilena de Comercio

También el periodo posterior a la suscripción del Acuerdo (1993-2000) se caracteriza, como el anterior, por un saldo comercial desfavorable para Bolivia y tendientemente creciente lo cual verifica la ineficiencia del Acuerdo, en el sentido de no haber cumplido con su propósito fundamental cual era disminuir el desequilibrio comercial para Bolivia, propiciando un mercado favorable para los productos nacionales, y que muy contradictoriamente implica para los exportadores bolivianos, condiciones desventajosas y muy costosas sumadas a una incipiente oferta exportable y limitada capacidad industrial para enfrentar la competencia inrestricte de las manufacturas chilenas y esto sin tomar en cuenta el contrabando, que es la razón de las enormes diferencias entre

los registros chilenos del comercio bilateral y los registros bolivianos, así por ejemplo para el año 1999, el Banco Central de Chile tiene contabilizado un valor de US\$ 145,9 millones en exportaciones hacia Bolivia, mientras que en Bolivia se registró un valor de US\$ 132,3 millones en importaciones desde Chile, la diferencia de casi US\$ 14 millones que representa el 9% del intercambio comercial total, corresponde al contrabando chileno no registrado en Bolivia.

CUADRO NO. 11 COMERCIO BILATERAL BOLIVIA-CHILE (1993-2000) (EN MILL. DE US\$)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	% VAR 93-00
EXPORTACIONES DE BOLIVIA A CHILE	14,2	18,5	25,2	39,3	56,4	32,4	24,4	26,2	116
IMPORTACIONES DE BOLIVIA DESDE CHILE	88,5	94,0	106,9	112,6	122,5	142,2	132,3	163,1	84
SALDO COMERCIAL	-74,3	-75,5	-81,7	-73,3	-66,1	-109,8	-107,9	-136,9	78
TOTAL COMERCIO	102,7	112,5	132,1	151,9	178,9	174,8	156,7	189,3	69

Elaboración: Propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

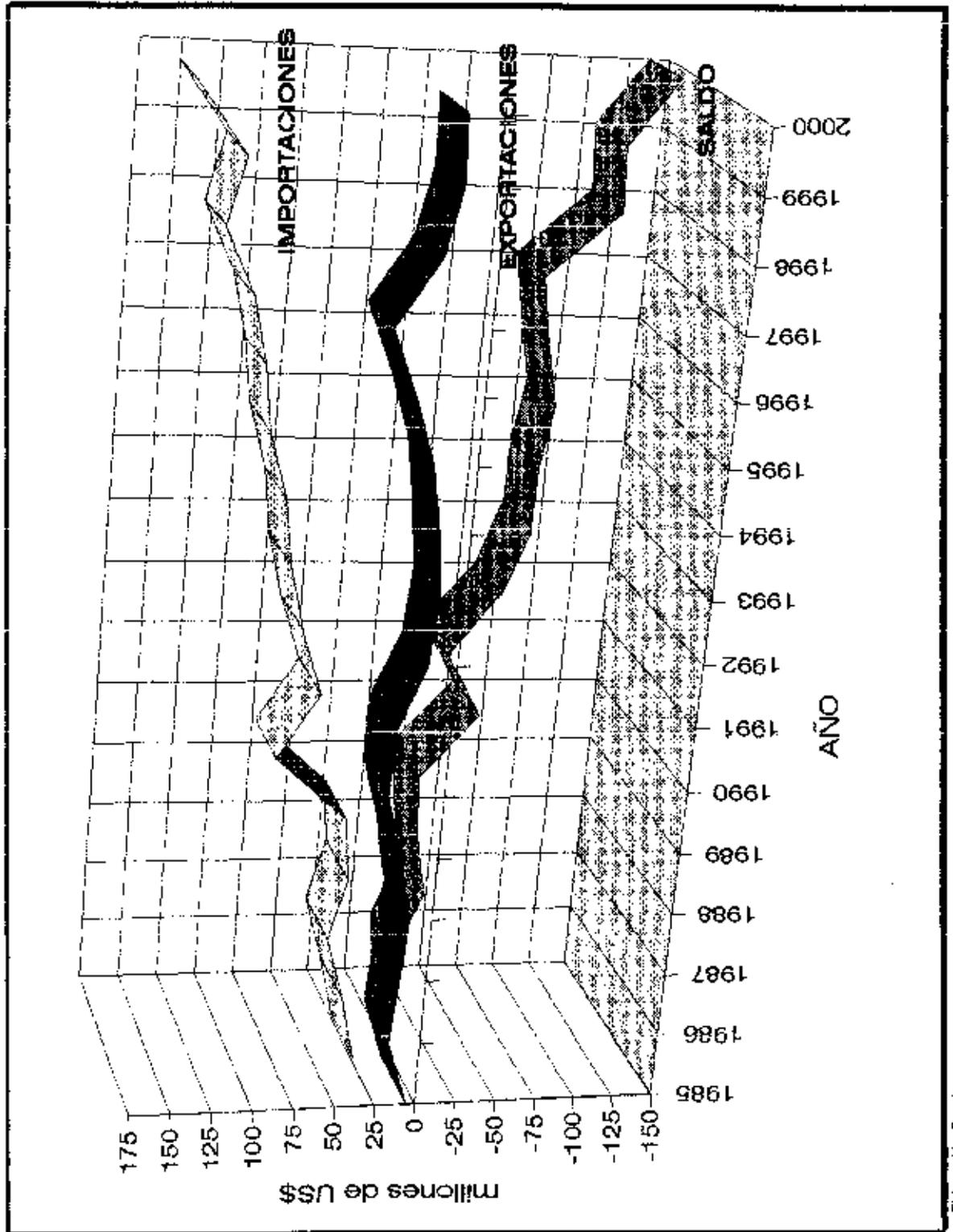
4.5. INCIDENCIA DEL ACE-22 Y FACTORES EXÓGENOS QUE AFECTAN EL DESEMPEÑO LAS EXPORTACIONES DE BOLIVIA HACIA CHILE

El irrelevante beneficio para Bolivia y su creciente déficit comercial en los siete años de vigencia del ACE-22 (ver cuadro no. 11 y gráfico no. 6), dejan expuestas las limitaciones e ineficiencia para la parte boliviana, y las insuficiencias jurídicas del Acuerdo como instrumento impulsor de la integración y la complementación asimétrica entre ambos países.

Del análisis comparativo de los valores exportados por Bolivia en el período 1985-1993 con el período 1993-2000, se observa que en el período previo al Acuerdo las exportaciones de Bolivia crecieron a un tasa anual promedio de 33%, crecimiento que se explica por la diversificación gradual⁴² de los productos exportados y que fueron identificados como oferta potencial para ser transada en el mercado chileno.

⁴² El cambio en la composición de las exportaciones en general en Bolivia, de productos mineros básicamente, a una notoria participación de productos no tradicionales es estimulado por efecto de la NPE desde 1985, como consecuencia de la brusca caída del precio internacional del Estano.

GRAFICO NO. 8 COMERCIO DE BOLIVIA CON CHILE (1985-2000)



Elaboración: Propia
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Paradójicamente a los objetivos del Acuerdo, los resultados del período posterior a su implementación muestran que las exportaciones bolivianas hacia el país vecino tuvieron un comportamiento más errático aún que en el período previo, disminuyendo su ritmo de crecimiento a un promedio anual de 17% entre 1993 y el año 2000.

En la actualidad, la composición de las exportaciones hacia Chile es abarcada en más de un 80% de su valor total, por cuatro de seis sectores productivos que fueron identificados como los de mayor potencialidad exportable⁴³, a saber y en orden de importancia: productos de soya (60% del total), cueros (11% del total), maderas (7% del total) y textiles (4% del total), siendo el gas y la bisutería de oro los otros dos sectores pendientes de inserción al mercado chileno.

Cabe aciarar que del total de las exportaciones hacia Chile, más del 92% son negociadas a través del ACE-22, mientras que solo el 43% del total de las importaciones chilenas hacia Bolivia son negociadas mediante el Acuerdo.

No obstante la diversificación en la producción exportada, esta aún resulta no solo insuficiente y muy concentrada, sino poco competitiva ante otros oferentes concurrentes en los mismos mercados, esto debido en gran parte, a las barreras comerciales impuestas por Chile, que limitan el aprovechamiento del Acuerdo para la parte boliviana.

Para tener una idea del grado de aprovechamiento del Acuerdo por parte de Bolivia según el número de partidas arancelarias negociadas y concretadas⁴⁴ (exportadas), cabe señalar que entre 1993 y 2000 este número significó un promedio de solo el 25% del total con un valor promedio de U\$S 29 millones y que aún no consiguen un posicionamiento definitivo en el mercado chileno, entre tanto Chile aprovechó en promedio durante el mismo lapso, solo el 6% de las partidas negociadas con un valor promedio de U\$S. 118 millones.

⁴³ Estos productos fueron identificados como la mejor oferta exportable hacia Chile por un estudio de competitividad de la economía boliviana realizado por la empresa consultora "Monitor"; ver al respecto "The Fragile Miracle: building competitiveness in Bolivia; Monitor Company, 1994".

⁴⁴ Estimación según datos estadísticos del Banco Central de Chile.

El relativo menor grado de aprovechamiento de las **preferencias recibidas** por Chile se explica por la diferencia del tamaño de ambos mercados enormemente diferenciados por la magnitud de sus demandas y sus ingresos. La oferta exportable de Chile a Bolivia esta diversificada en más de mil partidas arancelarias compuesta en su mayoría por productos industriales con mayor contenido de valor, mientras que su contraparte boliviana abarca solo alrededor de 100 partidas arancelarias, dentro de las cuales muchos productos no logran consolidarse en el mercado chileno debido a la imposición de sus restricciones.

Análisis de mercado complementarios señalan la potencialidad exportable de otros productos que pueden satisfacer la demanda de Chile y que Bolivia exporta a otros mercados (EE.UU., Unión Europea y Perú) sin mayores trabas comerciales, entre los más importantes destacan: variedad de maíces, cueros (ovinos, caprinos y vacunos), productos de cacao, papel, frutas y productos tropicales.

Pero la ampliación de esta oferta exportable hacia Chile, su posicionamiento y permanencia en ese mercado, esta condicionada a su adecuación productiva de manera de cumplir los estrictos requerimientos de acceso, impuestos discrecionalmente y que están expresados en restricciones de cupos y franjas de precios y exigencias técnicas, fito y zoonitarias.

Sumado a esto, el alto grado de proteccionismo del mercado chileno se fortalece más aún con una política de promoción a sus exportaciones, desarrollo de su productividad, **créditos a la exportación**, devoluciones impositivas y arancelarias, que forman parte de la política para mejorar su competitividad, vigente desde su apertura comercial a principios de la década de los 70's.

Estos factores exógenos, obstaculizan el libre comercio entre ambos países, restringen la expansión de exportaciones bolivianas y contradicen la razón de ser del ACE-22, cual es el desarrollo equilibrado del comercio bilateral, sesgando su beneficio a favor de Chile y fomentando así el creciente saldo comercial negativo para Bolivia.

CAPÍTULO NO. 5 PROPUESTA DE POLÍTICA COMERCIAL

“La evaluación acerca de los beneficios que se derivan para un país del intercambio comercial, debe medirse en términos de la expansión del valor de sus exportaciones”.⁴⁵

Al haberse demostrado que el accionar del Acuerdo de Complementación Económica No. 22 por sí solo, hasta la fecha no favoreció los resultados esperados para el país y su sector exportador, que eran lograr condiciones más equitativas de competencia facilitando el intercambio comercial y económico entre ambos países, y muy contradictoriamente el saldo comercial negativo para Bolivia tiende a incrementarse [ver cuadros nos. 8 y 11 y gráfico no. 8] se hace imprescindible el buscar medios tanto propios como concertados con la contraparte, para materializar los propósitos del Acuerdo como un mecanismo de comercio beneficioso para ambos países y no solamente para Chile.

En la cuarta reunión del Comité Asesor Empresarial (CASE) del Acuerdo de Complementación Económica No. 22, realizada en 1994 se determinaron varios problemas inherentes a su perfeccionamiento y que persisten a siete años de implementado el Acuerdo. Estos problemas son:⁴⁶

- Necesidad de homogenizar la información estadística entre ambos países.
- Persistencia de un marcado déficit de la balanza comercial boliviana con Chile.
- Concentración del comercio bilateral en un número reducido de productos, muy particularmente en el caso de Bolivia.
- Deficiente infraestructura caminera que eleva los costos de transporte y provoca una pérdida de competitividad de los productos de ambos países.

⁴⁵ Vincent Gómez G.: Op. Cit., p. 82

⁴⁶ Ibid. p. 302

- Escaso aprovechamiento de las preferencias arancelarias a favor de productos bolivianos que se debe, en general, a la reducida composición de la oferta exportable boliviana.
- Existencia de bandas de precios en Chile, que constituyen una barrera para la exportación de productos bolivianos.
- Existencia de productos bolivianos con un gran potencial que no forman parte del ACE-22.
- Aplicación discrecional y no transparente de normas fito y zoo-sanitarias por parte de Chile.

Al respecto, una política integral de comercio, enfocada al objetivo de perfeccionar la relación económica con Chile, en particular y las relaciones económicas de Bolivia, en general, puede dividirse en dos campos de acción:

Aquel exclusivamente dependiente del entorno nacional (interno), es decir todos aquellos aspectos mejorables sobre los cuales pueden influir las soluciones propuestas y consensuadas por los responsables de la política comercial, el empresariado nacional y terceros (como el sistema financiero), soluciones que son independientes y no supeditadas a las acciones del socio comercial y que al mismo tiempo no contradigan la legalidad de los Acuerdos. Un ejemplo de estas medidas son las que propicien disminuciones en los costos de los exportadores como infraestructura caminera (mediano plazo), o créditos financiero más accesibles al sector exportador (corto plazo).

Un segundo campo de acción es aquel en el que las soluciones propuestas deben ser asumidas de mutuo acuerdo con el socio comercial y por lo tanto son dependientes de los intereses de ambas partes y también supeditadas a la normatividad de los Acuerdos.

Un ejemplo de este tipo de soluciones es la "negociación" con Chile de la inclusión inmediata en el Acuerdo de productos de la oferta exportable boliviana de realización ya

identificada y acuerdos sobre las bandas de precios y las barreras para-arancelarias que aplica discrecionalmente Chile.

"En general es necesario remarcar que, para los exportadores, más importante que la modificación o no de los Acuerdos con Chile, es la mejora de las condiciones de exportación cotidiana a ese país. Ello supone por un lado, la disminución de las trabas burocráticas internas y, por otro, una negociación estatal efectiva que permita disminuir las trabas para-arancelarias y las actitudes discriminatorias de los funcionarios chilenos."⁴⁷

Según la percepción del sector exportador boliviano⁴⁸ los factores internos que más dificultan las condiciones de exportación cotidiana no sólo al mercado chileno sino para las exportaciones en general (abstrayendo obviamente las deficiencias estructurales) son:

- El elevado costo del crédito, implícito en las altas tasas de interés vigentes en el mercado y la ausencia de líneas de crédito para los sectores productivos y exportadores.
- La mentalidad recaudadora del Estado, que ve en el sector empresarial un medio para incrementar sus ingresos en lugar de concebirlo como un instrumento para el crecimiento.
- La devolución impositiva tardía.
- Excesiva burocracia y dilatación de los trámites de pre-exportación que aún no se ha resuelto pese a la creación del SIVEX.

⁴⁷ Marketing S.R.L.; Percepciones empresariales de las relaciones comerciales Boliviano-Chileno; p. 19

⁴⁸ Ver al respecto, Humberto Zambrana; Op. Cit. p.90 y Marketing. S.R.L.; Op. Cit. que comprende un estudio de percepción sobre un universo de 211 empresas productoras y exportadoras realizado en 1997, por la empresa especializada "Marketing S.R.L." y cuyos resultados se publican en las obras citadas.

Así, el principal agente económico dentro este proceso, como es el exportador tiene una apreciación muy negativa del sistema de incentivos vigente que resulta ineficiente e insuficiente para el cumplimiento de su propósito básico, cual es impulsar la actividad exportadora.

De los aspectos anteriormente mencionados, una de las variables económicas más relevantes para los exportadores es el financiamiento de su actividad, traducida en el costo del crédito y es en la que se basa la propuesta de política comercial de la investigación.

5.1. FUNDAMENTOS DE LA PROPUESTA DE POLÍTICA COMERCIAL

Se conoce como "sesgo relativo" contra las exportaciones aquel que surge cuando la rentabilidad relativa de vender en el mercado externo es igual o menor que la de producir para vender en el mercado interno.

Otro tipo de sesgo antiexportador es el llamado "sesgo absoluto" dado cuando sobrecostos en los que incurren los productores de bienes exportables, al comprar sus insumos a precios superiores de los que rigen en el mercado internacional y que consecuentemente encarecen el precio de su producto.

El factor primordial e imprescindible para que los productores bolivianos puedan competir en un ámbito internacional en el que rige el libre comercio es que puedan adquirir sus insumos a precios mundiales, de lo contrario están compitiendo en desventaja y desigualdad de condiciones, siendo necesaria la acción Estatal para colocar a los productores nacionales en una situación más equilibrada respecto a la competencia externa.

La vital importancia para el exportador del costo del crédito expresado en la tasa de interés radica en que mientras estas tasas de interés domésticas o internas sean "muy altas" en comparación a las tasas mundiales o externas vigentes, se crea para el productor una **desventaja** competitiva, pues en tanto sus competidores en el exterior, que concurren en los mismos mercados, financian sus insumos con créditos más flexibles y a precios mundiales, el exportador nacional debe "pagar más" por los mismos créditos, afectando negativamente su estructura de costos y que finalmente se traduce

en un aumento de los precios de exportación, superiores a los de la competencia. En resumen, las relativamente altas tasas de interés internas son un sesgo absoluto que implican una disminución de la competitividad externa y un menor volumen de exportaciones.

"En la definición de la política macroeconómica se debe otorgar prioridad o proceder en primera instancia, a la eliminación del "sesgo absoluto" que es la condición indispensable para poder competir".⁴⁹

Debido a la vital importancia de acceder a recursos sin los cuales no podría desarrollarse la actividad exportadora, el sesgo absoluto en contra de la exportación inducido por las elevadas tasas de interés del mercado interno, afecta al productor, inclusive más aún que el sesgo proveniente de impuestos y aranceles sobre los insumos.

Es necesario resaltar que la variable relevante del problema es el precio del crédito y no así su disponibilidad, pues la liquidez del sistema bancario comercial permitiría el financiamiento especialmente de corto plazo, por tanto, para suprimir este factor negativo sobre la competitividad, los exportadores nacionales deberán poder acceder al crédito a una tasa de interés real⁵⁰ igual o al menos próxima a la prevaleciente en el mercado mundial -cuyo valor referencial está dado por la tasa LIBOR⁵¹ -, en forma similar a la que lo hacen sus competidores, en Chile por ejemplo la tasa de interés real anual para préstamos, en el periodo 1985-2000 tuvo un valor promedio de aproximadamente 9 por ciento mientras que la tasa de interés real interna de Bolivia llegó casi a 19 por ciento en comparación a la LIBOR que alcanzó el 7 por ciento anual, en promedio para el mismo periodo (ver cuadro no. 12 y gráfico no. 9).

⁴⁹ Cesar Peñaranda C.; *Desarrollo del comercio exterior boliviano: la promoción de exportaciones*; p. 26

⁵⁰ La tasa de interés real es medida por el tipo de interés nominal (el estipulado) menos la tasa de inflación.

⁵¹ La tasa LIBOR (London Interbank Offered Rate) cuyo significado en Español es la contracción de Tasa Interbancaria Ofrecida en Londres, es la tasa referencial de interés a corto plazo que se cargan mutuamente los bancos internacionales por préstamos en el mercado monetario de Londres.

En la actualidad los exportadores bolivianos tienen dos modalidades -muy restrictivas- para acceder al financiamiento:

- A través de créditos refinanciados con una tasa preferencial que varía alrededor del 13 por ciento, que son líneas de financiamiento a actividades productivas con recursos otorgados por organismos multilaterales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Andina de Fomento y que al Banco Central canaliza mediante la banca comercial.
- A través de créditos ordinarios propios de la banca comercial con tasas de interés activas que para el sector productivo pueden llegar hasta el 25% [ver cuadro no. 12].

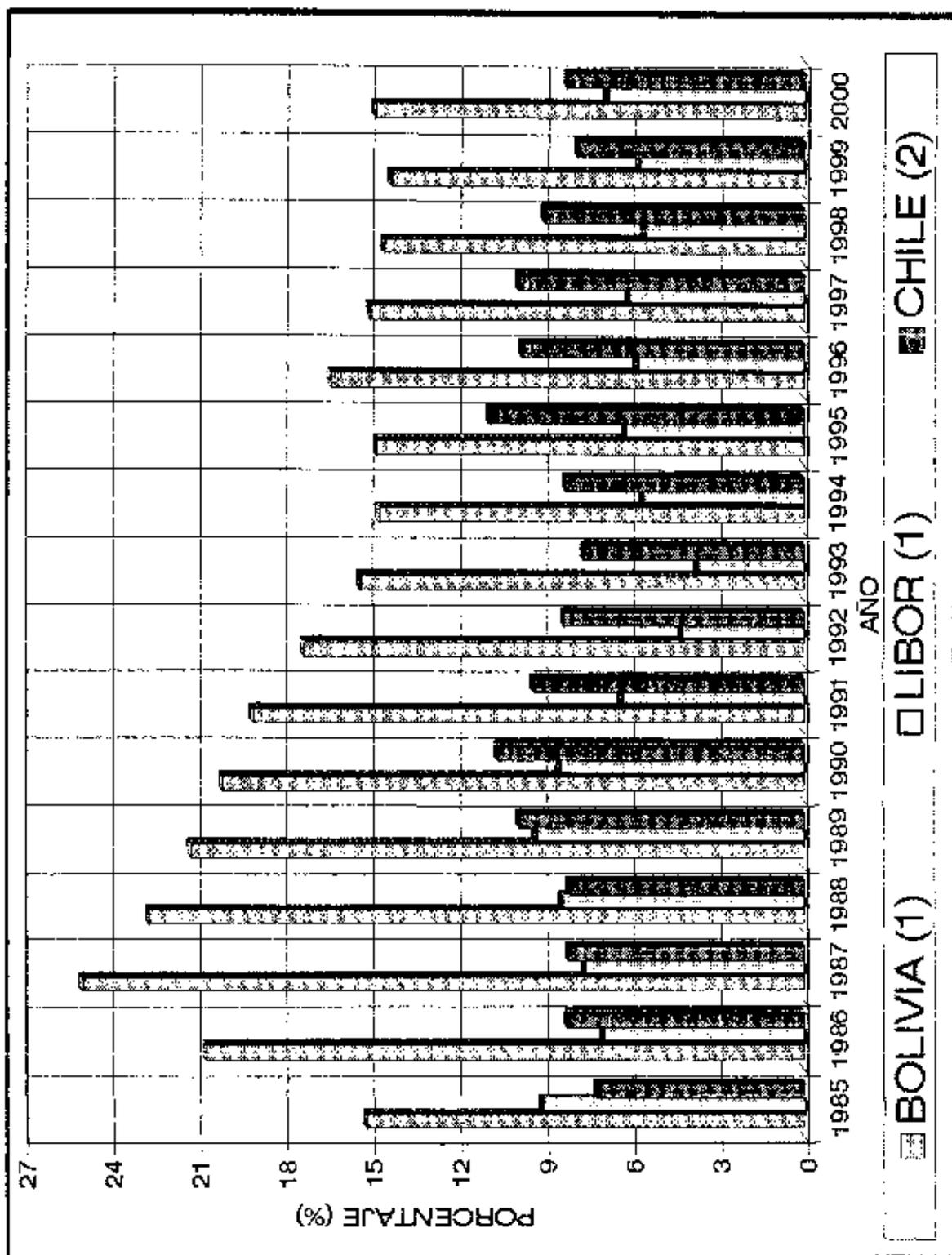
CUADRO NO. 12 CUADRO COMPARATIVO DE TASAS DE INTERÉS ACTIVAS NOMINALES DE BOLIVIA, CHILE Y LA TASA LIBOR (1985-2000) (EN PORCENTAJES)

AÑO	BOLIVIA (1)	LIBOR (1)	CHILE (2)
1985	21,64	9,11	7,20
1986	22,61	6,98	6,20
1987	25,79	7,61	8,19
1988	24,31	8,41	6,16
1988	22,51	9,31	9,65
1990	21,51	8,43	10,60
1991	20,29	6,29	9,40
1992	18,14	4,26	8,33
1993	15,96	3,69	7,63
1994	15,37	5,56	8,26
1995	15,77	6,19	10,83
1996	17,01	5,78	9,77
1997	15,56	6,07	9,90
1998	14,67	5,55	9,01
1999	14,54	5,71	7,86
2000	15,14	6,87	8,25
PROM. DEL PERIODO	16,61	6,61	8,64

Elaboración: Propia

Fuente: (1) Banco Central de Bolivia y Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras
(2) Banco Central de Chile

GRAFICO NO. 8 EVOLUCION DE TASAS DE INTERES DE BOLIVIA, CHILE Y TASA LIBOR (1985-2000)



Elaboración: Propia
Fuente: (1) Banco Central de Bolivia y Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras; (2) Banco Central de Chile

Es preciso recalcar que la actividad exportadora requiere el financiamiento para dos fases de su proceso: una de pre-inversión e inversión para nuevas instalaciones o ampliación de capacidad y una segunda fase de pre y post embarque relacionada a la producción y comercialización.

La primera fase requiere un financiamiento de largo plazo (plazos mayores a un año) mientras que la segunda requiere financiamiento de corto plazo (plazos menores a un año).

Ambas fases tienen un acceso restrictivo al crédito ya sea por la escasez de los créditos refinanciados que en total sólo suman alrededor de US\$ 45 millones y que obviamente por las ventajas de una tasa preferencial próxima a la tasa mundial y la agilidad con la que se canalizan, son requeridos en demasía y prontamente agotados, dejando sin atender gran parte de las solicitudes, o por otra parte las altas tasas comerciales de interés por las que deben optar quienes no acceden a los créditos refinanciados, absorbiendo los altos costos que esto representa.

En base a lo argumentado se propone una política comercial que tienda a incidir sobre la estructura de costos de los productores de bienes exportables haciendo que el valor del precio del crédito -la tasa de interés- no tenga una variación excesiva en relación a la tasa referencial mundial y así facilitar el acceso al financiamiento en condiciones más equitativas respecto a los competidores, lo que propiciará una mayor productividad, competitividad y el consiguiente incremento de las exportaciones.

Esta gradual eliminación del sesgo absoluto ocasionado por las altas tasas de interés plantea tres alternativas para su implementación:

- Compensación a los exportadores que quedan al margen de los créditos refinanciados del Banco Central y opten por los créditos comerciales, mediante la devolución equivalente a la diferencia entre ambas tasas de interés, en forma análoga a la actual devolución de impuestos por exportaciones.
- Fijación de una tasa de interés comercial preferencial para el sector exportador.

- Expansión de la oferta de créditos refinanciados a través del Banco Central y que el Gobierno de Bolivia obtiene a una tasa de interés vigente en el mercado mundial y canalizada a través de la banca comercial permitiéndole a esta una ganancia bastante espectable de comisión de cinco puntos porcentuales, que es la manera como generalmente se asignan este tipo de créditos con una tasa de interés final de aproximadamente 13%.

Pero la implementación de cualquier tipo de política económica en este caso promotora de exportaciones, debe definirse evaluando la efectividad que podría tener respecto a sus objetivos y las repercusiones sobre el resto de la economía al adoptar esas medidas, es decir su costo de oportunidad.

Al respecto, las dos primeras alternativas arriba planteadas son por el momento inviables. La primera porque afectaría directamente el déficit fiscal que a su vez sería financiado por incremento de impuestos o reducciones de gasto público.

La segunda alternativa está restringida pues en la economía de libre mercado, las tasas de interés son determinadas por la oferta y demanda de dinero, no obstante, la política monetaria debe contribuir con el objetivo macroeconómico de regular los elevados costos del crédito en un ámbito de "oligopolio de los Bancos Comerciales" representado por la Asociación de Bancos "ASOBAN". Por cuanto, ante la imposibilidad de eliminar este sesgo para la producción nacional que no puede ser compensado por subsidios fiscales se debe recurrir a la utilización de la política económica.

Así la tercera alternativa consistente en ampliar los créditos refinanciados, es la más viable, siendo no conflictiva con los objetivos macroeconómicos y consecuente con el propósito de desarrollar el sector exportador.

El costo de oportunidad de esta alternativa está dado por la racionalización de recursos destinados a otros proyectos y actividades relativamente menos rentables como por ejemplo priorizar este tipo de créditos a las exportaciones de mayor rendimiento y potencialidad probada, antes que a los productos tradicionales que no generan valor agregado. El asumir este costo de oportunidad se justifica esperando que este sea

menor a los beneficios logrados de una política de crecimiento sustentada en las exportaciones.

El criterio fundamental es implementar una "política comercial estratégica y selectiva" que impulse la producción y consolidación dentro de los mercados externos, de los bienes exportables más destacados para tal fin, estableciéndolos como sectores "punta". en el caso específico del mercado chileno, los ya mencionados (ver capítulo no. 4, inciso no. 4.5), para lo cual es imprescindible, además, el establecimiento de un marco institucional apropiado para prestar servicios de información sobre mercados y la asistencia técnica para adecuarlos al exterior.

Actualmente los exportadores pueden recurrir a cuatro líneas de crédito refinanciado que financian exportaciones no tradicionales y accesibles en función a sus requerimientos y limitadas por sus insuficientes recursos. Estas líneas de financiamiento son: a) Sistema Andino de Financiamiento de Comercio (disponibilidad de \$US. 20 millones); b) Crédito global rotatorio para exportaciones no tradicionales BID 57 VF-80 (disponibilidad de \$US. 9 millones por parte del Banco Interamericano de Desarrollo y \$US. 882.353 por parte del Banco Central de Bolivia); c) USAID-CONVENIO 511-0585 (disponibilidad de \$US. 10.100.000); Acuerdo de Pagos y Créditos Recíprocos entre los Bancos Centrales de los Países de la ALADI.

La otra variable endógena relevante y el instrumento más importante en una política pro-exportadora es el tipo de cambio real cuyo análisis minucioso de su influencia en la política comercial está fuera del alcance de la investigación, pero resulta imprescindible incluirlo como una variable explicativa fundamental del comportamiento de las exportaciones, ya que en Bolivia, el único estímulo efectivo y persistente en el tiempo para mantener la competitividad de las exportaciones se basa en la actual política cambiaria vigente desde la promulgación de la Nueva Política Económica en 1985 y consistente en un sistema de minidepreciaciones continuas y graduales del tipo de cambio real⁵⁹ (sistema de tipo de cambio deslizante) pero condicionado a no arriesgar la estabilidad macroeconómica lograda.

⁵⁹ El tipo de cambio real es el cociente entre los precios extranjeros y los nacionales, expresado en la misma moneda.

Se debe recordar que: "el tipo de cambio real mide la competitividad de un país en el comercio internacional. Una subida del tipo de cambio real o sea, una depreciación real, significa que los bienes extranjeros se han encarecido en relación a los nacionales. Manteniéndose todo lo demás constante, implica que los consumidores, tanto nacionales como extranjeros, probablemente alterarán en parte su gasto a favor de los bienes nacionales. En ese caso, suele decirse que ha aumentado la competitividad de nuestros productos. En cambio, una disminución del tipo de cambio real, es decir, una apreciación real significa que nuestros bienes se han encarecido relativamente, o sea, que hemos perdido competitividad."⁵³

Se asume también como variable explicativa de las exportaciones a Chile, la tasa de variación de las devoluciones impositivas al sector exportador, el cual considera a la tardía devolución de impuestos al no poder reinvertir ese capital a tiempo⁵⁴.

Finalmente el modelo de exportaciones hacia Chile, aquí planteado incluye los valores de la renta extranjera (de Chile) y de la renta nacional, obedeciendo al modelo teórico de exportaciones netas.

Recuérdese que "las exportaciones netas, es decir, la diferencia entre las exportaciones y las importaciones, dependen de nuestra renta (PIBBOL), que influye en el gasto en importaciones; de la renta extranjera (PIBCH), que influye en la demanda extranjera de nuestras exportaciones, y del tipo de cambio real (TCRCH), definido anteriormente.

Un aumento de TCRCH, es decir una depreciación real, mejora nuestra balanza comercial si aumentar la demanda de bienes interiores y disminuir la de bienes extranjeros".⁵⁵

⁵³ Dornbush-Fisher; *Macroeconomía*; p.177

⁵⁴ Ver al respecto Humberto Zambrana; *Op. Cit.*

⁵⁵ Dornbush-Fisher, *Op. Cit.*

5.2. COMPROBACION DE LA HIPOTESIS

5.2.1. MODELO ECONOMETRICO

El objeto del modelo aquí elaborado, es medir la incidencia de: a) una tasa de interés próxima a la tasa mundial referencial (LIBOR) sobre el crecimiento de las exportaciones hacia Chile y b) los volúmenes de créditos otorgados al sector productivo durante el período de estudio.

Al mismo tiempo se pretende medir la relevancia de la política devaluatoria del tipo de cambio real para impulsar la competitividad de nuestras exportaciones (en este caso específico, hacia Chile). Por tanto, las variables asumidas en el modelo para el análisis del período 1985-2000 son:

▪ **VARIABLE ENDOGENA O DEPENDIENTE:** EXCH (Valor de las exportaciones a Chile).

▪ **VARIABLES EXOGENAS O INDEPENDIENTES:**

TCRED (tasa de variación de créditos otorgados al sector productivo a las tasas de interés activas promedio de cada año)

TCRCH (índice del tipo de cambio real bilateral con Chile).

PIBBOL (valor de la renta nacional)

PIBCH (valor de la renta extranjera de Chile)

VLIB (tasa de variación de la LIBOR)

VDIMP (tasa de variación de la devolución impositiva al sector exportador)

DUMMY (variable ficticia)

La función de las exportaciones netas a Chile se expresa por:

$$\underline{EXCH = f(TCRED, TCRCH, PIBBOL, PIBCH, VLIB, VDIMP, DUMMY)}$$

Las series estadísticas correspondientes están especificadas en el siguiente cuadro:

CUADRO NO. 13 SERIES ESTADÍSTICAS DE LAS VARIABLES DEL MODELO ECONOM. (1985-2000)

AÑO	(EXCH) mill. \$US. (1)	(PIBOH) mill. \$US (2)	(PIBBOL) mill. \$US. (1)	(TORCH) (1)	(TORED) (%) (1)	VDIMP (%) (3)	VLIB (%) (1)	DUMMY (4)
1985	5,6	15933	5012	54,39	87,91	230,77	-18,66	0
1986	19,90	16788	4889	58,69	79,67	223,26	-23,71	0
1987	16,60	18294	5020	62,99	72,19	158,39	9,50	0
1988	14,30	20363	5175	67,29	65,42	465,45	10,51	0
1989	22,20	22463	5368	71,59	59,28	131,54	10,70	0
1990	33,70	24576	5616	78,90	53,72	186,12	-9,24	0
1991	32,70	28015	5886	78,06	47,79	-41,17	-25,56	0
1992	17,50	30907	6056	84,37	45,75	28,08	-32,27	0
1993	14,20	33801	6275	85,96	39,25	107,91	-13,30	1
1994	18,50	37044	6537	92,52	24,01	81,73	50,63	1
1995	25,20	41641	6774	100,00	12,59	80,36	11,19	1
1996	39,30	46276	7064	97,19	13,57	-54,32	-6,58	1
1997	59,20	51722	7358	100,23	19,23	64,75	5,09	1
1998	34,20	56524	7755	93,46	23,78	47,13	-8,65	1
1999	28,60	57355	7614	90,31	4,11	16,72	2,95	1
2000	30,70	60411	7955	90,60	-2,90	-8,07	20,33	1

Elaboración: Propia

Fuente: (1) Instituto Nacional de Estadística; (2) Banco Central de Chile; (3) Servicio Nac. de Impuestos Internos
(4) 0=efecto de las variables periodo previo al ACE-22; 1=efecto de las variables periodo posterior al ACE-22

El modelo de regresión lineal múltiple evaluado por el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), dio los siguientes resultados:

CUADRO NO. 14 EVALUACION DEL MODELO ECONOMETRICO

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PIBBOL	-0.064611	0.025943	-2.490521	0.0375
PIBOH	0.005340	0.001751	3.049214	0.0158
TORCH	1.386900	0.421327	3.291742	0.0110
TORED	0.262584	0.323878	0.810748	0.4410
VLIB	-0.275844	0.138266	-1.995032	0.0811
VDIMP	-0.939430	0.267995	-3.505400	0.0080
DUMMY	-26.25412	12.67498	-2.071334	0.0721
C	140.4634	98.31529	1.428703	0.1909
R-squared	0.842526	Mean dependent var		25.77500
Adjusted R-squared	0.704737	S.D. dependent var		12.75416
S.E. of regression	6.930374	Akaike info criterion		7.016557
Sum squared resid	384.2406	Schwarz criterion		7.402852
Log likelihood	-48.13246	F-statistic		6.114589
Durbin-Watson stat	2.927610	Prob(F-statistic)		0.010320

Siendo la ecuación estimativa del modelo:

$$\begin{aligned} EXCH = & -0.06461104379 * PIBBOL + 0.00534035602 * PIBCH + \\ & 0.2625838859 * TCRED - 0.2758442826 * VLIB - 0.939430263 * VDIMP + \\ & 1.366899836 * TCRCH - 26.25412064 * DUMMY + 140.4633764 \end{aligned}$$

El modelo obtenido es muy coherente con el modelo teórico, arriba explicado. Así, empezando por interpretar, el coeficiente del índice del tipo de cambio real con Chile coincidente con la política devaluatoria actual, sugiere una depreciación en el tipo de cambio bilateral (es decir un incremento del tipo de cambio) para aumentar la competitividad de las exportaciones a Chile y lograr incrementar su valor en 1.36%. El valor del coeficiente de la renta nacional (PIBBOL), que expresa una relación inversa con el de las exportaciones y es coincidente con el planteamiento de que un aumento de la renta de nuestro país eleva el gasto en importaciones y por tanto empeora la balanza comercial por disminución de las exportaciones y viceversa. El coeficiente de la renta extranjera chilena (PIBCH), verifica también la relación directa, de que un aumento de la renta extranjera, mejora la balanza comercial de nuestro país por un aumento de la demanda de nuestras exportaciones. La variable representativa de la tasa de interés a la que deberían acceder los exportadores (VLIB), su coeficiente comprueba la relación inversa entre el descenso de la tasa de interés próxima (o menor) a la LIBOR y el crecimiento del valor exportado en este caso en 0.27%. Asimismo el coeficiente de la tasa de crecimiento de los créditos otorgados al sector productivo (TCRED) verifica la relación directa entre mayores volúmenes de financiamiento necesarios para incrementar las exportaciones hacia Chile a tasa de interés próximas a la LIBOR. El signo negativo del coeficiente de VDIMP, refleja la disminución de los valores exportados a Chile debido al retraso en la devolución de impuestos a los exportadores, lo que se traduce para ellos en la no disponibilidad de capital para ser reinvertido en nuevos volúmenes de exportación.

El valor negativo de la variable ficticia "DUMMY" indica que las variables explicativas tuvieron un efecto menor en el periodo posterior al Acuerdo (1993-2000) en relación al periodo previo.

El término de perturbación [140,3644] representa el conjunto de variables omitidas y que también influyen sobre el comportamiento de las exportaciones a Chile, pero que muy difícilmente pueden ser medidas como ser, inexistencia de infraestructura, acceso a tecnología apropiada y la política comercial proteccionista de Chile.

Corresponda ahora, convalidar el modelo verificando su consistencia mediante un análisis de los principales resultados obtenidos.

Los respectivos estadísticos t (t-Statistic), verifican si los coeficientes son cero (es decir, si la variable no pertenece a la regresión). Si el estadístico t excede en uno en magnitud es al menos dos tercios probable que esa variable corresponda a la regresión. El valor de esta probabilidad está dado por la columna Prob, por ejemplo, en el caso del coeficiente de PIBBOL, el valor de $t=2,490521$ implica que esta variable es altamente representativa dentro de la regresión, siendo la probabilidad de que esa variable pertenezca a la regresión igual a $(1-0,0375=0,9625*100=96,25\%)$.

El estadístico F (F-statistic), es una prueba de la hipótesis de que todos los coeficientes de la regresión sean cero, es decir que ninguno sea una variable explicativa válida. Cuanto más se exceda en su valor en un nivel crítico, existe menor probabilidad de que todos los coeficientes sean cero. Esta probabilidad está medida en el valor de Prob(F-statistic) que en la evaluación del modelo es casi nula (0,010320).

El coeficiente de determinación R-squared (R^2) cuantifica la bondad de ajuste, es decir el éxito de la regresión en predecir los valores de la variable dependiente dentro de la muestra. En el modelo planteado su valor es bastante significativo ($R^2=0,842526$), lo que implicaría que las variables independientes explican en un 84% el comportamiento del valor de las exportaciones.

Pero para demostrar la consistencia del modelo se debe probar que la relación entre las variables económicas es verdadera y no es espuria, es decir, que el alto valor de R^2 observado no se debe a la presencia de la tendencia en las series sino a la relación verdadera entre ellas.

"Una forma de protegerse de la regresión espuria es establecer si las series de tiempo están cointegradas en el caso de que no sean estacionarias, que significa que a pesar de no ser estacionarias a nivel individual, una combinación lineal de dos o más series de tiempo puede ser estacionaria. Si se da el caso de que las series estén cointegradas, la regresión de las variables es significativa [es decir, no es espuria]."⁵⁶ Se dice que una serie de tiempo es estacionaria si su media, varianza y autocovarianzas son constantes en el tiempo y su importancia radica en que la estacionariedad de los regresores es asumida en la derivación de procedimientos de inferencia estándar para modelos de regresión. Los regresores **no estacionarios** invalidan muchos resultados estándares.

Se procederá por tanto a verificar primero la estacionariedad de las series de las variables independientes mediante la prueba de raíz unitaria Dickey-Fuller Aumentada (ADF) [cuadro no. 15] y de acuerdo al resultado se probará la cointegración de estas en base a la Prueba de Johanson [cuadro no. 16].

CUADRO NO. 15 PRUEBA DE RAIZ UNITARIA ADF

VARIABLE	ESTADÍSTICO ADF	VALORES CRÍTICOS MACKINNON		
		1%	5%	10%
EXCH	-2.149152	-4,0113	-3,1003	-2,6957
TOREO	-0.673004			
TOPCH	-2.084864			
VLIS	-2.695041			
PIECH	0.347701			
PIBBOL	0.482419			
VGIMP	-2.134458			

Puesto que los valores calculados del estadístico ADF en todos los casos son menores en términos absolutos que los valores críticos al 1%, 5% o 10% de significancia, se acepta la hipótesis de existencia de raíz unitaria en las correspondientes variables, por tanto sus series son **no estacionarias**.

Al ser todas las series no estacionarias, es pertinente evaluar la cointegración entre variables independientes.

⁵⁶ Ibid p.713

CUADRO N.º 16 PRUEBA DE COINTEGRACION JOHANSEN

Eigenvalue	Likelihood Ratio	5 Percent Critical Value	1 Percent Critical Value	Hypothesized No. of CE(s)
0.996545	167.3826	94.15	103.18	None **
0.883637	82.36395	68.52	76.07	At most 1 **
0.622224	50.09830	47.21	54.46	At most 2 *
0.708965	24.18987	29.66	35.65	At most 3
0.309939	5.675188	15.41	20.04	At most 4
0.007343	0.110555	3.76	6.65	At most 5

La primera fila de la columna Hypothesized No. of CE(s) evalúa la hipótesis de no cointegración, en este caso la hipótesis es rechazada a favor de la cointegración.

Las filas siguientes prueban la hipótesis de un vector de cointegración contra la hipótesis alternativa que todas las series son estacionarias, en este caso expresa que existen al menos una, dos, tres cuatro o al menos cinco ecuaciones de cointegración respectivamente.

Asimismo, una regla práctica para sospechar que la regresión estimada es espuria⁵⁷ es que $R\text{-squared} > d$ (Durbin-Watson stat), en nuestro modelo $R\text{-squared}=0.842526$ y $d=2.927610 \rightarrow R\text{-squared} < d$ (ver cuadro no. 14), consiguientemente queda demostrada la consistencia del modelo.

5.2.2. EFECTO DEL NIVEL DE LA TASA DE INTERES ACTIVA SOBRE LAS EXPORTACIONES

Ante la limitación de los créditos refinanciados, los volúmenes de producción que excedan los cupos que pueden ser financiados a esas más bajas (al precio mundial del crédito) necesariamente tendrán que recurrir a los créditos comercial a las altas tasas de interés vigentes, lo que significa un incremento de los costos de producción a partir del punto en que se agota la oferta de crédito a tasas bajas, Este incremento en los

⁵⁷ Ibid p. 700

costos de producción dependerá de la diferencia entre ambas tasas y se traduce en la disminución de la competitividad externa y un menor volumen de exportaciones.

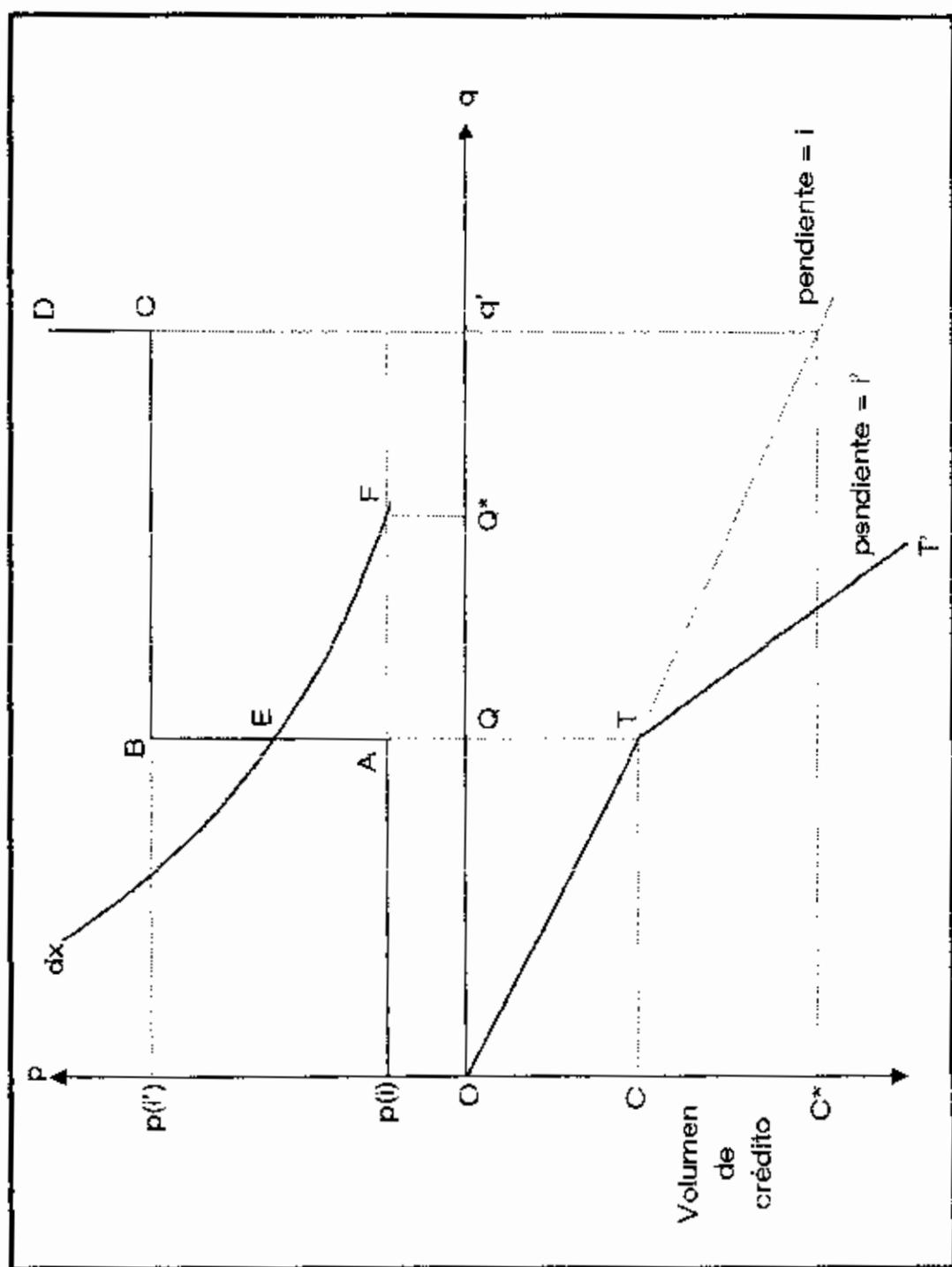
En el gráfico no. 10 se ilustra este efecto. En el cuadrante superior se representa la función de oferta del exportador y la función de demanda por exportaciones (dx). En el cuadrante inferior se mide el costo total del crédito en función a la tasa de interés y el volumen de producción (q). La pendiente de la recta en este cuadrante depende de la tasa de interés, midiéndose en el eje vertical el volumen de crédito. La pendiente del primer segmento $Q-T$ esta dada por la tasa de interés de créditos refinanciados (i), mientras que la pendiente del segundo segmento $Q-T'$ esta dada por la tasa de interés comercial (i'). El volumen de crédito a la tasa de interés del crédito refinanciado esta limitado, siendo igual a C . Por otra parte, el acceso al crédito a la tasa de interés comercial (i') no esta limitado.

Cuando la tasa de interés es i los costos de producción están dados por $p(i)$. Sin embargo el volumen de producción a esa tasa de interés tiene un límite en Q dado por el monto de crédito racionado C . A partir de ese volumen de producción el exportador debe obtener el crédito a la tasa i' aumentando sus costos de producción a $p(i')$, hasta su máxima capacidad de producción, en este caso q' . Por tanto a esos niveles de tasa de interés, la función de oferta del exportador esta dada por $p(i)ABCD$.

Dada la demanda por exportaciones dx , el equilibrio en el mercado se encuentra en el punto E y el volumen de exportaciones es la distancia OQ . Pero si el exportador se enfrenta a una oferta de crédito a la tasa i sin ningún tipo de racionamiento sus costos hubiesen permanecido en $p(i)$ y el equilibrio en el mercado estaría representado por el punto F con un volumen de exportaciones igual a la distancia OQ^* . En conclusión, el racionamiento de crédito a tasas próximas al precio mundial esta limitando las exportaciones por un volumen igual a $Q^* - Q$.

Así queda comprobada la relación directa entre mayores volúmenes de financiamiento al sector productivo y la expansión de las exportaciones, que se dará en la medida en que las tasas de interés activas sean más accesibles validándose la hipótesis, de la gran relevancia que tiene para la actividad exportadora, el que la política económica este orientada a mermar el efecto de este sesgo anti-exportador.

GRAFICO NO. 10 EFECTO DEL NIVEL DE LAS TASAS DE INTERÉS SOBRE LAS EXPORTACIONES



CAPÍTULO NO. 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

- En el actual contexto internacional, las ventajas que ofrece la integración económica accesibles a través de relaciones bilaterales y multilaterales, se constituyen en un medio que puede contribuir al objetivo final de financiar el crecimiento con las exportaciones como ya lo han evidenciado los países del este asiático encabezados por Japón⁵⁷. dichas ventajas pueden materializarse en la recepción de inversión extranjera directa, nueva tecnología, acceso a mercados ampliados, etc.
- El intercambio comercial de Bolivia con Chile, que se constituye en una de las relaciones económicas con mayor potencialidad por la singular complementariedad entre ambas economías, es una muestra clara de que el aprovechamiento de las ventajas de la integración económica debe propiciarse sustancialmente a través de políticas internas que favorezcan la participación de nuestros exportadores en los Acuerdos internacionales, es decir que tiendan a incrementar su competitividad.
- Un factor vital que afecta la competitividad y consecuentemente el nivel de las exportaciones hacia Chile, como por el ejemplo el de las tortas de soya mencionadas que tienen que competir con los mismos productos procedentes de Argentina y Brasil, son las altas tasas de interés activas para el sector productor que al aumentar los costos de producción, incrementan el precio de las exportaciones disminuyendo su competitividad en relación sus rivales comerciales que concurren en los mismos mercados en condiciones de financiamiento mucho más ventajosas.
- La investigación demuestra la urgente necesidad de implementar una política comercial que tenga una incidencia relevante para la actividad exportadora boliviana y al ser el crédito su sustento, los niveles de las tasas de interés activas en Bolivia se

⁵⁷ El alto desempeño económico y acelerado crecimiento de Japón y de un pequeño grupo de países del este asiático, en las últimas tres décadas, se ha denominado por sus características como "El paradigma de los ganancios voladores".

constituyen en un factor limitante de la expansión de las exportaciones en lugar de ser un instrumento impulsor de ellas como lo es por ejemplo dentro de la política comercial chilena [ver cuadro no. 12 y gráfico no. 7].

- Ante la escasez del financiamiento para el sector exportador, a tasas de crédito próximas a las mundiales es imperante el priorizar el destino de estos recursos solo a los bienes exportables con mayores potencialidades, que cumplan con las cualidades y cantidades requeridas para consolidarse en los mercados externos.
- El Acuerdo de Complementación Económica No. 22, no ha cumplido con su propósito principal hacia Bolivia, cual era lograr condiciones más equitativas de competencia y disminuir el déficit comercial, más aún este saldo comercial negativo ha tenido una tendencia creciente desde la firma del Acuerdo lo que significa que ha favorecido más a Chile y no al país considerado de "menor desarrollo relativo" como es Bolivia.

Entre los factores externos a los que se atribuye la inoperancia y el crecimiento del Acuerdo y el consecuente déficit comercial para Bolivia, destacan las radicales políticas proteccionistas, de promoción y fomento de Chile, en contraste con las flexibles condiciones comerciales de internación de las exportaciones hacia Bolivia y eso sin mencionar los altos niveles de contrabando.

Entre los internos persisten una oferta exportable reducida y aún concentrada cuyo producto principal son los oleaginosos como las tortas de soya y que deben competir por el mismo mercado con la oferta proveniente desde Argentina y Brasil, entre otros.

- La ineficiencia con que funcionan, hace que el precario sistema de incentivos a las exportaciones bolivianas vigentes se desvirtuen respecto a sus objetivos, es así que los exportadores justificadamente destacan como los principales problemas internos para exportar la excasiva e innecesaria burocracia en la devolución impositiva y los trámites en el SIVEX, las altas tasas de interés activas y la escasez de información fidedigna sobre los obstáculos técnicos para exportar.

- A 17 años de vigencia en Bolivia de una economía de libre mercado, los contundentes resultados en el desempeño de nuestro comercio exterior, verifican que Bolivia no estaba preparada entonces para una apertura comercial tan abrupta e irrestricta, y tampoco lo está ahora como lo demuestra el errático comportamiento de nuestras exportaciones y cuyas carencias hacen imprescindible la acción estatal para corregir las insuficiencias y desviaciones del mercado.

6.2 RECOMENDACIONES

- El sustentar el crecimiento económico de un país en el desarrollo del sector exportador, exige en primera instancia el superar gradualmente los factores internos que obstaculizan el proceso y cuya acción directa sobre ellos es responsabilidad del Estado, pues ni el mercado ni el exportador por sí solo pueden generar la competitividad exigida en medio de un entorno económico, social y jurídico adversos, donde no exista infraestructura básica como carreteras para comercializar sus productos, donde las normas y reglamentaciones se cambian constantemente a discrecionalidad creando incertidumbre y mayor riesgo en las expectativas de los productores, y donde no existe una política económica comercial que contribuya a superar o al menos compensar de alguna forma todas estas deficiencias.
- Una tasa de interés activa próxima a la LIBOR por exceso es una medida muy propicia de mejorar la competitividad de las exportaciones en el corto y mediano plazo reduciendo los costos de producción, lo que inducirá mayores volúmenes de exportación, por la reducción de sus precios y que podría lograrse mediante la aplicación de las mencionadas "políticas industriales selectivas", para la concesión de los escasos créditos refinanciados.
- De esta forma, identificando las industrias potencialmente ofertables y más competitivas, una política comercial deberá actuar con mecanismos que influyan en la adecuación productiva de los bienes exportables para así cumplir con las exigencias de mercados externos, razón por la cual muchos de nuestros productos no logran posicionarse o al menos insertarse, no obstante su diversidad.

- Otra de las falencias que los exportadores bolivianos señalan como limitantes de los Acuerdos Comerciales es la escasa capacidad de negociación y falta de conocimiento de las autoridades bolivianas para negociar los Acuerdos, y además la inexistencia del consenso y la consulta necesaria, con los principales actores como son el sector exportador, falencia que se hace notoria en el mismo contenido de los Acuerdos.

Son ejemplo de lo anterior, los vacíos jurídicos en el ACE-22, en que debería explicitarse límites a la discrecionalidad de imponer barreras comerciales contraviniendo los objetivos del Acuerdo y que son algunas de las causas fundamentales para el creciente déficit comercial de Bolivia, y que finalmente hacen no solo inútil la existencia del Acuerdo sino también muy perjudicial para las exportaciones bolivianas.

- En resumen, resulta imperioso el delineamiento de una política comercial efectiva, consensuada, constante en el tiempo y no conflictiva ni con la estabilidad lograda ni con otros objetivos macroeconómicos, lo cual implica asumir de una vez por todas la decisión definitiva de impulsar el sector exportador otorgándole la prioridad e importancia que precisa y cuya justificación se encuentra en los beneficios consecuentes para el crecimiento y el desarrollo económico.

BIBLIOGRAFIA

- Animat del Solar, A. "Desarrollo del comercio exterior"
 (Proyecto BID-JUNAC; La Paz-Bolivia, Julio, 1987)
- "Ideas centrales para una política de regulación del
 comercio exterior"
 (Proyecto BID-JUNAC; La Paz-Bolivia, Febrero, 1989)
- Asoc. Latinoamericana "Análisis del comercio de Bolivia con los países
 de Integración de la ALADI: 1990-1996"
 (ALADI) (ALADI; Departamento de prom. Económica;
 Pub. No. 4/96; Montevideo-Uruguay, 1996)
- Banco Central de "Diagnostico descriptivo y analítico del sector
 Bolivia exportador no tradicional y proposiciones para una
 política integral"
 (B.C.B.; La Paz-Bolivia, 1990)
- Bco. Interamericano "Factores para la Integración Latinoamericana"
 de Desarrollo (BID) (1º Ed.; Ed. Fondo de Cultura Económ.; México, 1969)
- Bela Balassa, J.D. "Teoría de la integración económica"
 (1º Ed.; Ed. Hispano-Americana; Mexico, 1964)
- Cámara Nacional de "Exportemos"
 Exportadores de Bolivia (CANEB; Nos. 2B,29; Año III; Agosto/Nov., 1999)
- Carbaugh, Robert J. "Economía Internacional"
 (6º Ed.; Ed. International Thompson S.A.; Mexico, 1999)

- Carreón, Milton J. "Patrón de inserción internacional, competitividad y política de apertura en la economía boliviana"
(Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario, CEDLA: La Paz-Bolivia, 1997)
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) "Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina"
(CEPAL-ONU; Santiago de Chile, 1985)
- Cremer, Juan C. "Bolivia ante la Integración. Temas en la crisis"
(Crespo, Jorge; Castellanos, Hugo; Ed. Hisbol: No. 54, XI/98; La Paz-Bolivia, 1998)
- Dornbush, Rudiger "Macroeconomía"
(Fisher, Stanley, 6ª Ed.; Ed. McGraw-Hill; Madrid-España, 1994)
- Flores Vela, Víctor "Manual del exportador"
(Espejo, Olga; Costas, Carlos; Casas, Martín; Ed. Instituto para la promoción de la pequeña empresa; La Paz-Bolivia, 1996)
- Gómez G., Vincent "Política exterior boliviana: tendencias y desafíos"
(Seoane, Alfredo; Barrios Raúl; Kafka, Jorge; UDAPE/ILDIS; La Paz-Bolivia, 1995)
- Guillen R., Arturo "Bloques regionales y globalización de la economía"
(Comercio Exterior, Vol. 44, No. 5; Mayo, 1994)
- Gujarati, Damodar N. "Econometría básica"
(3ª Ed.; Ed. McGraw-hill; Bogotá-Colombia, 1997)

- Instituto Nacional de Estadística (INE) "Anuario Estadístico 2000"
(INE; La Paz-Bolivia, 2001)
- Krugman, Paul R. "Economía Internacional. Teoría y Política"
(4ª Ed. Ed. McGraw-Hill Interamericana de España;
Madrid-España, 1996)
- Marketing S.R.L. "Percepciones empresariales de las relaciones
comerciales boliviano-chilenas"
(Marketing S.R.L.; La Paz-bolivia, 1997)
- Peñaranda C., Cesar "Desarrollo del comercio exterior boliviano:
la promoción de las exportaciones"
(Proyecto JUNAC, BID; La Paz-Bolivia, 1997)
- Sachs, Jeffrey D. "Macroeconomía en la economía global"
(Larraín S., Felipe; 1ª Ed.; Ed. Prentice Hall
Hispanoamericana; Mexico, 1994)
- Tamames, Ramon "Estructura económica internacional"
(5ª Ed.; Ed. Alianza; Mexico, 1978)
- Unidad de Análisis de Política Económica (UDAPE) "Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas
de Bolivia"
(UDAPE; Vol. No. 1; La Paz-Bolivia, 2001)
- "Bolivia, la introducción del Draw Back y la promoción
de las exportaciones"
(UDAPE, Información documental; La Paz-Bolivia, 1989)

Zambrana, Humberto "Bolivia y Chile: complementación económica y asimetrías"

[Secane, Alfredo; Jimenez, Fernando; Gonzales, Rafael;
UDAPE/UDAPEX: La Paz-Bolivia. 1997]

