

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
Facultad de Ciencias Económicas y
Financieras
Carrera de Economía



TESIS DE GRADO

EL COMPORTAMIENTO Y DETERMINACION
DEL GRADO DE DINAMISMO EN LAS
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Postulante: JENNY CAMACHO CABRERA

Tutor: Lic. JULIO VIVEROS BURGOS

LA PAZ – BOLIVIA
2000

INDICE

	Pág.
CAPITULO I	
ASPECTOS GENERALES	1
1.1 Introducción	1
1.2 Delimitación del Tema	2
1.3 Planteamiento del Problema	3
1.4 Justificación	3
1.5 Hipótesis	4
- Hipótesis Principal	4
- Hipótesis Secundaria	4
1.6 Objetivos	4
1.6.1 Objetivo Central	4
1.6.2 Objetivos	4
1.7 Metodología y Fuentes de Investigación	5
CAPITULO II	
MARCO TEORICO	
2.1 Teoría de la Dotación de Factores (Ventaja Comparativa)	6
2.2 La Ventaja Competitiva de las Naciones	7
2.3 Liberación Comercial en la Economía Boliviana (1985)	9
2.4 CEPAL – TEORIA DE LA COMPETITIVIDAD	10
CAPITULO III	
ANALISIS DEL COMERCIO EXTERIOR EN BOLIVIA	
3.1 La Balanza Comercial en Bolivia 1985-1998	11
3.2 Aspectos Monetarios	12
3.3 Aspectos Fiscales	15
3.4 Mecanismos Financieros	16
3.5 Mecanismos Aduaneros	17
3.5.1 Devolución de Impuestos – CEDEIM	17
3.5.2 RITEX	18
3.5.3 Zonas Francías	19
3.6 Infraestructura Vial	21
3.6.1 Redes Camineras	21
3.6.2 Fluvial Marítima	24
3.6.3 Aérea	24

3.7 Instituciones de Apoyo a las Exportaciones No Tradicionales	25
3.7.1 CEPROBOL	25
3.7.2 ASP- B	26
3.7.3 DICOMEX	27
3.8 Evolución de las Exportaciones	27
3.8.1 Indicadores de Comercio Exterior	28
3.8.2 Estructura de las Exportaciones	29
3.8.3 Exportaciones por sectores	31
3.8.4 Exportaciones No Tradicionales	32
3.9 Inversiones y las Exportaciones No Tradicionales	36
3.10 Apertura Comercial	38
3.10.1 Principales Relaciones Comerciales de Bolivia	39
3.10.2 Acuerdo de Cartagena	40
3.10.3 ALADI – Bolivia	40
3.10.4 Grupo Andino – Bolivia	41
3.10.5 Comunidad Andina – Bolivia	43
3.10.6 MERCOSUR – Bolivia	46
3.10.7 Acuerdos Bilaterales	49
3.10.7.1 Argentina – Bolivia	49
3.10.7.2 Chile – Bolivia	50
3.10.7.3 Brasil – Bolivia	51
3.10.7.4 Paraguay - Uruguay – Bolivia	52
3.10.8 Otros Convenios Comerciales	54
3.10.8.1 México – Bolivia	54
3.10.8.2 EE.UU. - Bolivia	55

CAPITULO IV

ANALISIS SOBRE LA EXISTENCIA DEL DINAMISMO EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

4.1 Incentivos al Comercio Exterior	56
4.1.1 Incentivos Fiscales que ayudan a dinamizar las exportaciones no tradicionales	56
4.1.2 Incentivos Impositivos Arancelarios y Aduaneros	57
4.2 Grado de Competitividad de las Exportaciones No Tradicionales	58
4.2.1 Efectos de Políticas Económicas	61
4.2.2 Efectos de Política Comercial	65
4.2.3 El Tipo de Cambio vs. Dinamismo de las Exportaciones No Tradicionales	67
4.3 Principales Problemas para el Desarrollo del Sector	69
4.3.1 Mercado Negro	69
4.3.2 Barreas de Entrada	69
4.3.2.1 Ventaja de Costo	69

4.3.2.2 Diferenciación de Productos	70
4.3.2.3 Economías de Escala	71
4.3.2.4 Inversión de Capital	71
4.3.3 Barreras Institucionales	71
4.3.4 Capacidad Empresarial	71
4.4 Efecto de los Precios en las Exportaciones No Tradicionales	72
4.5 Enfoque Econométrico del Comportamiento y Determinación de las Exportaciones No Tradicionales	74
4.5.1 Conclusiones del Modelo	81

CAPITULO V

5. Conclusiones y Recomendaciones	82
6. Bibliografía	84
7. Anexos	
8. Anexos Estadísticos	
9. Anexos Gráficos	

Quiero dedicar el presente trabajo a mi padre Vicente Camacho por el incentivo la confianza y el apoyo brindado, mi madre Carmen de Camacho, mi hermana Rose Mary por su ayuda incondicional, amigos que me brindaron su colaboración y en memoria de aquellas personas que ya no están con nosotros.

Agradecer a Dios por haberme guiado hasta el final del camino y por haber hecho realidad un sueño.

Un agradecimiento especial a mi tutor Lic. Julio Viveros Burgos que es parte del presente trabajo, por su ayuda y sus enseñanzas transmitidas, a mi jurado Lic. Boris Quevedo, Lic. Roberto Ticona, Lic. Marcelo Aguirre y Lic. Juan Villarroel, por la colaboración brindada.

JENNY CAMACHO CABRERA

EL COMPORTAMIENTO Y DETERMINACION DEL GRADO DE DINAMISMO EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

En los últimos años el país vive una situación crítica, el nivel macroeconómico muestra indicadores oficiales positivos, por el otro lado a nivel microeconómico el panorama es negativo ya que los agentes individuales y los sectores de la economía tiene problemas de liquidez y cada vez se deteriora más los niveles de vida de la población.

El presente trabajo refleja el estudio de las exportaciones no tradicionales como parte importante para el desarrollo de la economía boliviana, en los últimos años ocurre un fenómeno de reversión entre exportaciones tradicionales a exportaciones no tradicionales, debido que la globalización que configura escenarios sustancialmente diferentes desde los modos de relacionamiento entre países y empresas hasta los de producción.

El trabajo esta dividido en cinco capítulos; el primero se presenta el problema y las consideraciones generales sobre el tema.

En el segundo capítulo se realiza el marco teórico donde se define todas las variables relacionadas con las exportaciones no tradicionales, en el tercer capítulo realiza el análisis del comercio exterior boliviano.

En el cuarto capítulo se identifica si existe dinamismo con algunas variables que influyen a las exportaciones no tradicionales , en el quinto capítulo se llega a realizar las conclusiones y las respectivas recomendaciones sobre el estudios realizado.

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 INTRODUCCIÓN

La configuración del actual sistema económico internacional, presenta un cambio de una bipolaridad ideológica y económica hacia una multipolaridad productiva económica, actualmente se habla de "Alianzas Estratégicas Comerciales" a fin de adecuarse al alcance de la denominada "globalización" además de la eficiencia en la competitividad, como fundamento del desarrollo económico y social.

En Bolivia se dieron cambios y transformaciones coyunturales como estructurales, en la década de los años ochenta, surge la crisis mas fuerte que experimenta el país. Una de las causas de esta crisis fue una disminución de los precios de los minerales aspecto que coadyuvó, a la desestabilización de la economía boliviana acompañada de la presencia de una hiperinflación donde la moneda se desvaloriza, perdiendo su valor adquisitivo.

En 1985 se emite el Decreto Supremo 21060 el cual define políticas de ajuste en la economía que permitió detener la hiperinflación que llego a más de 800% anual. Se toman medidas de ajuste a través de la liberación de los precios junto al congelamiento de los salarios y la apertura de las fronteras para la libre importación de productos, lo que permitió enfrentar la especulación.

En 1986 ejecutan una reforma monetaria y tributaria que complementa el Decreto Supremo D.S. 21060; la reforma tributaria reduce la cantidad de más de un centenar de impuestos a siete básicos tratando de equilibrar las finanzas públicas y eliminando las distorsiones en la economía y la reforma monetaria elimina ceros a la unidad de la moneda nacional para restablecer la credibilidad de la misma.

En 1990 el gobierno contrata a dos empresas internacionales para la supervisión y control del valor en aduanas de las distintas mercaderías que entran y salen del país lo que permite mejorar la eficiencia en las recaudaciones aduaneras, tratando de reducir la brecha de precios producido entre el comercio legal y el contrabando. En 1992 aplican una política denominada de diplomacia directa, que busca acuerdos para lograr una mayor apertura comercial en los países de la región.

En 1993 firman y entra en vigencia un Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile con el propósito de disminuir las asimetrías en algunos rubros del comercio, así como el fomentar un intercambio más fluido de productos, inversiones y tecnología. Chile constituye el principal socio comercial de Bolivia, paradójicamente este acuerdo no tiene un alcance de mayor importancia para Bolivia.

En 1995 ponen en marcha el proceso de capitalización, su fin reducir la actividad del Estado en la economía (se estimaba que el Estado producía más de 60% del PIB) destacándose la vigencia del Tratado de Libre Comercio en América del Norte para agilizar gestiones de integración de Bolivia a mediano plazo, para obtener acceso a un mercado más amplio, iniciando la negociación para el ingreso al Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

El Sistema Nacional de Planificación del periodo 1997- 2002, dentro de la economía social propone al Comercio Exterior como su prioridad, enfatizando el sistema arancelario y aduanero, actualmente el país ejecuta reformas aduaneras (Nueva Ley General de Aduanas N° 1990) que permite un mejor servicio con la asimilación de técnicas y procedimientos modernos. En cuanto a la Ley de Inversiones permite que la inversión de capitales sea un apoyo a los empresarios.

Por lo anterior expuesto, el presente trabajo reflejará un estudio de las exportaciones no tradicionales en la etapa pos-hiperinflación con la llegada de la Nueva Política Económica, el planteamiento surge como interrogativa al desarrollo del sector exportador, por lo cual el estudio esta dividido en cinco capítulos los cuales sintetizamos de la siguiente forma;

El primer capítulo contiene aspectos globales, partiendo del periodo 1985 que otorga un panorama histórico, surge el planteamiento del problema del estudio, previo estudio del comportamiento de las exportaciones no tradicionales para realizar la hipótesis a ser comprobada en el desarrollo del estudio, realizando una delimitación espacial y una localización, por medio de este nivel se realiza objetivos y la justificación del trabajo.

En el segundo capítulo enfatiza teorías que son utilizadas para la demostración de la existencia de dinamismo en las exportaciones no tradicionales, especialmente el análisis de Porter con su libro LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES, completando con otros planteamientos sobre comercio exterior. En el tercer capítulo realiza el estudio de los mecanismos y acciones que implementan para solucionar los sesgos antiexportadores de las exportaciones no tradicionales, analizando aspectos que tienen que ver con el Comercio Exterior y la apertura comercial de Bolivia.

Para el cuarto capítulo se realiza un análisis sobre la existencia o inexistencia de dinamismo en las exportaciones no tradicionales, los factores que pueden promover o que afectan para su desarrollo de las mismas, la determinación del grado de competitividad que contengan, y elaborar un modelo econométrico que permita alguna aproximación en el comportamiento de las exportaciones no tradicionales, por último se realiza las conclusiones y recomendaciones donde establece una relación con el planteamiento del problema, la hipótesis y si se alcanzó los objetivos planteados.

1.2 DELIMITACION DEL TEMA

La estructura del comercio exterior establece un ordenamiento verificado por grupos de la siguiente forma:

- i) Por su estructura
- ii) Uso o destino económico
- iii) El grado de elaboración que contenga

De acuerdo a la clasificación estructural de las exportaciones en general, estas pueden establecerse en dos grupos,

a) Las exportaciones denominadas tradicionales constituidas por el sector minero y el sector de hidrocarburos.

b) El segundo grupo considerado como las exportaciones no tradicionales que en la gran mayoría son productos de origen agropecuario. Este segundo grupo constituye el tema de estudio como la soya, maderas, algodón, castaña, aceites y artículos de joyería; estos dos últimos productos serán analizados debido a su crecimiento en términos de valor y volumen en los cinco últimos años además del estudio del café, ganado y los cueros que su comportamiento en determinado periodo fue importante para el sector exportador.

La delimitación temporal abarca el período 1985-1998 considerando el año 1985 punto crítico que enmarca la aplicación de una Nueva Política Económica con la aprobación del D.S. 21060, e implementación de la política de apertura comercial que permite tener la aproximación histórica para otorgar un marco de referencia del comportamiento del sector externo más propiamente al grupo de las exportaciones no tradicionales bolivianas, las que sufren modificaciones a lo largo del periodo de estudio.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El comportamiento del mercado mundial actualmente tiene una tendencia creciente de la demanda de productos renovables que llegan a ser principalmente agrícolas, agroindustriales, forestales y pecuarias los cuales tienen un rol fundamental en el desarrollo económico, en este contexto la aplicación de las políticas regionales comerciales de apertura han generado problemas en el ámbito estatal como en el privado.

El Estado no ofrece políticas integrales de fomento a las exportaciones no tradicionales donde son insuficientes los reglamentos fiscales, normas de seguridad, disposiciones arancelarias externas, problemas de red de transporte que fomenten la vinculación de las redes nacionales con las internacionales, las tasas de inversión privada con concentración en sectores o rubros específicos.

El perfil exportador caracterizado por el predominio de materias primas no refleja los esfuerzos de los empresarios para ampliar las ventas en el mercado externo de productos no tradicionales con mayor valor agregado, por las limitaciones que presentan como un bajo nivel de inversión por lo que es insuficiente la formación de capital, insuficiente desarrollo institucional que no enfrenta los desafíos del mercado y la globalización, disminuidos mercados financieros al no poseer un acceso efectivo al crédito, falta de recursos humanos calificados por que las empresas no alcanzan el grado de flexibilidad para adaptarse rápidamente a espacios competitivos.

1.4 JUSTIFICACIÓN

Los desequilibrios tanto fiscales como monetarios en los años ochenta redujeron de manera significativa los niveles de las exportaciones, dando paso a una crisis, aplicandose la Nueva Política Económica (NPE) donde su objetivo era de regenerar una economía en mediano y largo plazo.

Así en 1986-1987 las exportaciones no tradicionales inician a incrementarse sustancialmente llegando a ser significativas para la economía Bolivia al implementar una política de liberación comercial pretende lograr una mejor inserción internacional basada en la dotación de factores que generen cambios en sus ventajas competitivas, buscando mejores flujos comerciales al igual que mejores niveles de inversión y empleo.

La falta de dinamismo de las exportaciones no tradicionales y el elevado nivel de vulnerabilidad de nuestro comercio exterior hace que la política de exportaciones en la primera mitad de los años ochenta este orientado a garantizar el principio de neutralidad y medidas complementarias que ayuden al desarrollo del sector.

En el comportamiento evolutivo de los productos no tradicionales distingue cuatro tendencias:

a) Productos dependientes de la fluctuación del precio, como es el caso de café que en 1997 tubo un despunte debido al aumento de los precios internacionales.

b) Los productos de exportación que aparecen entre los principales recién en los años noventa como es el caso de la soya, el algodón, aceites, textiles y la joyería de oro que tuvo una tendencia positiva que posteriormente en el estudio se podrá observar.

c) Los productos de exportación con tendencia positiva, pero que se exportaban hace dos décadas las castañas y las maderas que actualmente son indicadores relevantes en la composición de las exportaciones no tradicionales.

d) Los productos que relativamente tienen importancia dentro de los no tradicionales que un momento dado alcanzaron un nivel alto pero luego tuvieron una tendencia negativa es así el caso del ganado, cueros, azúcar.

Es importante realizar una crítica constructiva a empresas dedicadas a exportar que no implementan una estrategia empresarial las cuales no permiten que las exportaciones no tradicionales sean competitivas y la parte gubernamental que no otorga instrumentos que coadyuven en el desarrollo del sector. Por otro lado es necesario realizar un análisis de variables explicativas como el tipo de cambio, efectos de políticas fiscales, reintegros arancelarios, instituciones de apoyo a las exportaciones no tradicionales.

1.5 HIPOTESIS

HIPOTESIS PRINCIPAL

“La Política Comercial basada en la LIBERACION COMERCIAL, no ha logrado establecer una efectiva estrategia de fomento a la diversificación de productos no tradicionales de exportación en el relacionamiento y práctica empresarial especializada en comercio exterior”.

HIPOTESIS SECUNDARIA

“La aplicación de mecanismos de apertura de mercados a nivel estado y empresarial no logra ampliar la participación de nuevos productos no tradicionales en forma EFICIENTE Y DINÁMICA”

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 OBJETIVO CENTRAL

- Realizar una evaluación de la Liberación Comercial y su incidencia en el sector empresarial especializada en comercio exterior.

1.6.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar un análisis del sector productivo exportable de la economía boliviana sus mecanismos e instrumentos que permiten el fomento de las exportaciones no tradicionales.
- Realizar un análisis de la Balanza Comercial y su influencia en las exportaciones no tradicionales.
- Determinar la sensibilidad de productos no tradicionales ante cambios estructurales.
- Identificar la relación entre políticas y productos no tradicionales bolivianos en su capacidad competitividad en los mercados internacionales.

1.7 METODOLOGIA Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN

La metodología de la presente investigación trata de relacionar la teoría con la práctica mediante el uso de los principios fundamentales del método científico. El análisis de la realidad económica permite identificar el objeto de investigación con el propósito de descubrir los elementos generales y específicos que lo componen.

Mediante el método analítico deductivo que explica las características observables de los hechos reales relacionados con el potencial de las ventajas comparativas del país. En el proceso de investigación se procedió con la sistematización, que partió de un plan formulando el problema y la hipótesis; se procedió a la recopilación de datos de distintas instituciones que tenga validez. La obtención de la información estuvo realizada por diversas formas como la investigación bibliográfica, consulta de libros, revistas, informes sobre el tema de estudio, utilizando generalmente fuentes primarias de mayor confiabilidad como los datos obtenidos del Banco Central de Bolivia.

El periodo de estudio es longitudinal donde se estudia el comportamiento de las exportaciones no tradicionales a través del tiempo analizando un fenómeno en un periodo específico. El método sistemático es utilizado para elaborar las conclusiones y recomendaciones del trabajo.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

El estudio del comercio internacional encuentra sus primeros antecedentes teóricos en la consolidación de los grandes estados europeos junto con los nacientes estados donde se formulan teorías que puedan respaldar la soberanía y poderío nacional europeo, es así que se considera el concepto de riqueza relacionada a los flujos de metales y surge el respaldo teórico con la doctrina del **mercantilismo** que aparece al final del feudalismo.

En esta época la acumulación de capitales y la preparación de un régimen de producción capitalista, hace que surgan los registros sistemáticos de las importaciones y las exportaciones de mercancías ya que existe el intercambio más formal y con una visión macroeconomía, estableciéndose la Balanza Comercial en rubros denominados visible.

2.1 TEORIA DE DOTACION DE FACTORES (Ventaja Comparativa)

El modelo Heckscher-Ohlin conocida como la teoría de la dotación de los factores, posee supuestos y conclusiones válidos para una economía desarrollada y competitiva que es usado como un instrumento para países en desarrollo. Contiene dos supuestos importantes;

- Teorema de Heckscher-Ohlin
- Teorema de igualación de los precios de los factores

El primero establece que un país que posee ventaja comparativa en la producción, posee una ventaja ante otro país, en este modelo se da un supuesto que existiendo dos países estos tienen factores iguales.

* La liberación comercial tiende a igualar los precios de los factores existiendo la movilidad de factores a escala internacional. Existe la teoría simple de Heckscher-Ohlin, supone que cada país está dotado de factores iguales e inelásticamente provistos, produciendo a escala constante,

Un país es exportador de bienes que puede producir a un costo que sea inferior al de otro país, lo cual significa que el país tiene una ventaja comparativa sobre otro país, dependiendo de su precio relativo e importará productos intensivos en factores escasos que no posee el país.

El resultado de la teoría básica de Heckscher-Ohlin es "*Los países tienden a exportar bienes que son intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante*".¹ En condiciones de libre comercio las remuneraciones de los factores de producción tenderá a igualarse con el resto de los países, donde el factor mano de obra un concepto relativo ya que todos los países poseen este factor solo que algunos lo utilizan correctamente.

Lo que implica la función de producción, es la relación que tiene que existir entre los precios de determinado factor y el precio de bienes, a medida que la relación salario-renta se reduce, el bien intensivo en trabajo es más barato en relación con el bien intensivo en este caso será la tierra, implícitamente ambos países tienen la misma tecnología.

¹ Paul Krugman Obstfeld "Economía Internacional", Ed. Mac-Hill: 1996 pág. 96

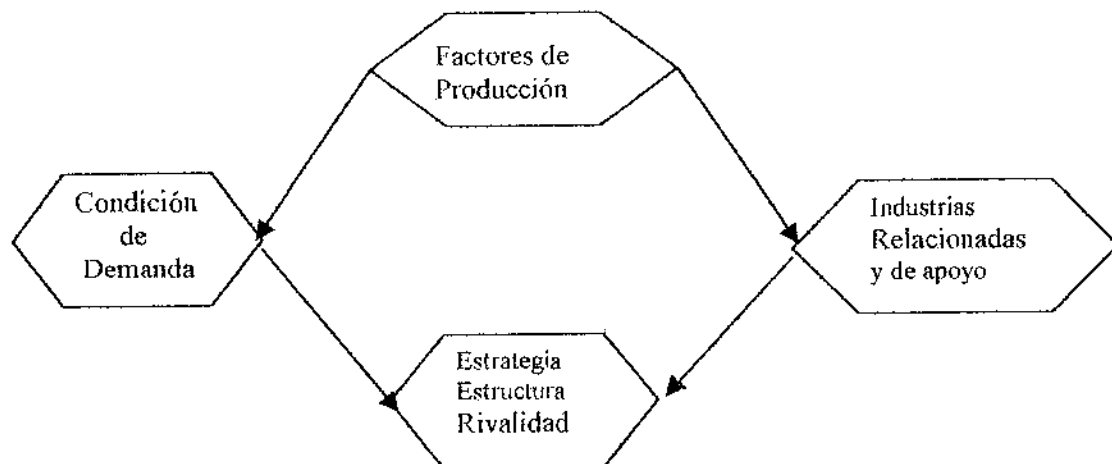
El factor trabajo constituye en un bien barato antes del comercio, donde el país que posee un abundante mano de obra posee una ventaja comparativa. Si en un país existe la igualación del precio del bien entre países y la especialización incompleta en cada país los precios de los factores necesariamente se igualan tanto relativa como absolutamente, debido a existe correspondencia de uno a uno entre los precios de los bienes y los precios de los factores.

2.2 LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES

En los últimos años la variable explicativa del desarrollo de algunos países, es la **ventaja competitiva** donde su máximo exponente es M. Porter que en su libro THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF NACIÓN indica que todo país tiene ventaja comparativa y una ventaja competitiva, la primera referida a la dotación natural que todos los países tienen. La ventaja competitiva referida a la capacidad que tienen las industrias de dotarse de innovación para tener una ventaja frente a otras empresas utilizando dos factores importantes que son: el crear y el de asimilar los conocimientos.

La competitividad para las empresas significa la capacidad de competir en los mercados mundiales con una estrategia mundial, para obtener una balanza comercial positiva, la productividad es el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital, el crecimiento sostenido de la productividad requiere el perfeccionamiento continuo de la empresa. Para Porter es importante la existencia de un diamante llamada "Ventaja de las Naciones" que tienen cuatro atributos importantes para su funcionamiento;

Gráfico 1: Diamante Nacional de Porter



Condiciones de los factores de producción

Es la dotación natural que tienen todos los países como insumos necesarios para competir, junto con la fuerza de trabajo (actualmente esta debe de ser especializada) hace que las compañías puedan elevar su productividad². Los *factores básicos* comprenden los recursos naturales, el clima, la situación geográfica, la mano de obra no especializada, los *factores avanzados* comprenden la moderna infraestructura digital de comunicación de datos, el personal altamente especializados.

Los *factores generalizados* incluyen la red de carreteras, una provisión de recursos ajenos o una dotación de empleados bien motivados. Los *factores especializados* comprenden al personal

² Productividad: Relacionado con el crecimiento económico, se mide de diferentes formas la mas utilizada es aquella que se basa en la fuerza laboral; se divide el tiempo trabajado entre la producción total.

con formación muy específica, infraestructura con propiedades peculiares, bases de conocimiento en unos campos en particular.

Condiciones de Demanda

Para las empresas es importante su mercado local por que otorgan pautas para que obtengan ventajas competitivas, la demanda interior de las naciones son conseguidas si los compradores locales *presionan* a las empresas para que innoven más rápido y alcancen ventajas competitivas en comparación a sus rivales extranjeros, hay tres características de la composición de la demanda interior:

- *Estructura segmentada de la demanda*, reconocido en el tamaño de los segmentos importante para la ventaja nacional cuando existe economías de escala³ o de aprendizaje verdaderamente significativas, las naciones que cuenten con el mayor de todos los segmentos en términos absolutos consiguen ventajas al aprovecharse de las economías de escala.
- *Compradores entendidos y exigentes*, presionan a las empresas locales para que alcancen niveles cada vez más altos como en calidad, características y servicio de los productos.
- *Necesidades precursoras de los compradores*, las empresas de una nación consiguen ventajas si las necesidades de los compradores domésticos son precursoras de las necesidades de los compradores de otras naciones.

El tamaño del mercado interior conduce a ventajas competitivas en aquellos sectores donde producen economías de escala, incentivando a las empresas de la nación a invertir agresivamente en instalaciones de gran escala, el desarrollo de tecnología y en mejores niveles de productividad.

La tasa de crecimiento de la demanda interior, resulta importante para Porter por que obtiene ventaja competitiva. La tasa de inversión de un sector es una función que depende del mercado interior, la composición de la demanda interior constituye la ventaja nacional, mientras que el tamaño otorga pautas de crecimiento de la demanda interior.

Industrias relacionadas y de apoyo

Todas las industrias necesitan un relacionamiento interno directo donde exista una vinculación local y así una rapidez de transición de información para el desarrollo de la innovación que produce beneficios. La presencia en una nación de sectores proveedores internacionalmente competitivos crea ventaja competitiva.

Estrategia, estructura y rivalidad de la firma

Estructura competitiva de un sector estratégicamente diferenciado comprende productos en que las fuentes de la ventaja competitiva son similares, la estructura del sector y su posicionamiento dentro del sector, dentro del análisis cuenta con cinco fuerzas:

- 1) Amenaza de las nuevas incorporaciones
- 2) Amenaza de productos o servicios sustitutivos
- 3) Poder de negociación de los proveedores
- 4) Poder de negociación de los compradores
- 5) Rivalidad entre los competidores existentes

³ Economía de Escala: Aumento del tamaño de la planta que proporciona mayores ganancias. Puede ser internas como externas.

Las cinco fuerzas determinan la rentabilidad del sector porque conforman los precios que pueden cobrar las empresas ⁴

La ventaja nacional origina acoplamiento de estas opciones y de las fuentes de ventaja competitiva en un determinado sector, la rivalidad interior desempeña un papel en el proceso de innovación, el éxito en sectores en que las prácticas directivas y las formas de organización propiciadas el entorno nacional tiende a convertirse apropiado para las fuentes de ventaja competitiva de los sectores.

La función del gobierno es moldear las condiciones de la demanda local, para adecuar las circunstancias de los sectores conexos y de apoyo, la política gubernamental influye en la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa, por medio de mecanismos como la regulación de los mercados de capitales, la política fiscal. (Ver Anexo 1). El Gobierno influye en el "diamante" nacional ejerciendo influencia sobre la ventaja competitiva nacional.

Para Porter las empresas son las únicas que sostienen y crean su ventaja competitiva, su rol central es crear innovación para crear un liderazgo y un ambiente dinámico, mejorar su producción, tener mejores canales de distribución, estimulando la investigación en sus trabajadores para que exista mayor productividad.

Las ventajas competitivas son premisas, para determinar la influencia de la nación sobre la capacidad de la empresa para competir en sectores y segmentos específicos, la nación es *base central* que determina la estrategia, donde surge el desarrollo de los productos y procesos fundamentales para que existan técnicas esenciales y propias de la empresa (Ver Anexo 2). Las implicaciones de la teoría de Porter sobre la estrategia de diversificación son las siguientes:

- Los nuevos sectores para la diversificación deben elegir basándose en aquellos donde exista y se pueda crear un "diamante" nacional favorable.
- La diversificación tiene las mayores probabilidades de éxito cuando sigue o amplía agrupamientos en los que ya compete la empresa.

2.3 LIBERACION COMERCIAL EN LA ECONOMÍA BOLIVIANA (1985)

En el modelo neoliberal según la teoría neoclásica recomienda una política de libre comercio con supuestos como: pleno empleo, precios flexibles, factores de producción homogéneos, ausencia de economía de escala, movimiento libre de recursos, conocimiento de oportunidades, acceso a la tecnología, un mercado externo y abierto y otros el resultado de un modelo de equilibrio competitivo esta en la liberación del comercio, la apertura irrestricta y la universalidad del tipo de cambio donde la liberación comercial se hará visible.

Existen postulados que indican que la liberación económica de un determinado país es cuando su economía doméstica esta abierta a mercados y flujos comerciales de carácter internacional a fin de lograr la eficiencia, competencia y tecnología de este modo se trata de levantar todas las trabas que existen en las relaciones económicas.⁵

La liberación comercial esta vinculada a la liberación financiera destinada a incorporar el mercado financiero doméstico, al mercado internacional de capitales. La búsqueda de una apertura externa permite el funcionamiento comercial de las ventajas comparativas el libre movimiento de capitales con el exterior y la alineación de los precios confieren a las políticas neoliberales una estrategia para cumplirse en mediano y largo plazo.

⁴ Michael Porter: "La Ventaja Competitiva de las Naciones". Edt. San Martín 969, Argentina, 1991 pág. 65

⁵ José Valenzuela Feijoo: "El Neoliberalismo en América Latina,"CIDES-UMSA, La Paz, 1996, pág. 16

El proceso de liberación afecta a tasas arancelarias, estas pueden reducirse eliminando de esta manera las trabas para-arancelarias que restringen el flujo de relaciones comerciales. Las reformas económicas ocurridas en 1985 persiguen un objetivo en cuanto a la política comercial por medio de una mayor apertura externa, para que la economía del país tenga acceso a bienes, inversión extranjera, tecnología, servicios, inversión corriente de capital.

Los incentivos a la producción destinada al consumo interno como exportables, asentadas con la reforma fiscal, basada en el principio de neutralidad, equidad en la distribución de la carga impositiva y de costos mínimos de recaudación y pago de impuestos, dando de esta manera un giro a la política fiscal y ayudando a que sea más conveniente la exportación de productos.

La apertura del comercio conlleva a la utilización y conjugación de factores como la utilización de economías de escala, aprovechamiento de ventajas comparativas, utilización de mano de obra calificada, y otros. El D.S. 21060 en cuanto a la reforma de la política comercial tuvo objetivos como:

- Establecimiento de un sistema de incentivos neutros.
- Aranceles uniformes.
- Precios internos equivalentes a los que se rigen en el mercado internacional.
- Existencia de un tipo de cambio real.
- Modificaciones en los precios relativos de tal manera que sea beneficioso para el exportador y para el país que gana divisas.

La reactivación económica busca eliminar sesgos a la exportación, para que la apertura sea mejor adoptando la estrategia que apoye a las exportaciones fortaleciendo el desarrollo y la expansión de actividades económicas del país, potenciar las exportaciones no tradicionales, incrementando la oferta exportable nacional con mayor valor agregado.

2.4 CEPAL: TEORIA DE LA COMPETITIVIDAD

El enfoque esta asociado al proceso productivo, tecnológico y el bienestar de la sociedad su premisa” La competitividad desde una perspectiva a mediano y largo plazo es la capacidad de un país para obtener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población”, sus expositores sostiene que existe un fuerte vinculo entre competitividad, incorporación de progreso técnico, dinamismo industrial y aumento en la productividad.

Desarrollan un método para la medición de la competitividad en el sentido de la inserción internacional e innovación institucional, introduciendo los conceptos de posecionamiento y eficiencia. Entendiendo por posecionamineto al dinamismo relativo de las exportaciones e un rubro determinado con relación a las importaciones de los países de la región, siendo favorable cuando disminuye. Por eficacia entendida como la participación relativa del país en un rubro determinado considerada alta cuando la participación aumenta en las importaciones de los países de la región y baja cuando disminuye(postulados desarrollados por Faynzlber 1991 Inserción Internacional e Innovación Institucional CEPAL).

CAPITULO III

ANALISIS DEL COMERCIO EXTERIOR EN BOLIVIA

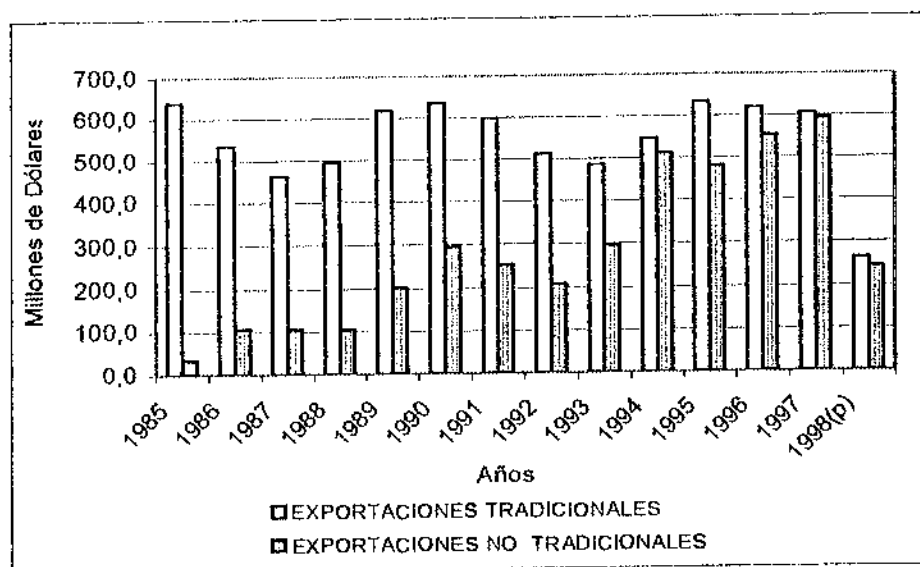
3.1 LA BALANZA COMERCIAL EN BOLIVIA 1985-1998

La estructura del Estado Boliviano, a través de su desarrollo histórico muestra que esta ligado al comercio exterior, registra una evolución relacionado con el crecimiento económico del país y el incremento de nuestras exportaciones, siendo estos factores determinantes para la estabilidad monetaria y la capacidad de exportar.

En este marco la estructura de las exportaciones tienen una clasificación que considera dos grupos: las exportaciones tradicionales y las exportaciones no tradicionales donde las primeras descritas en 1980 tuvieron una participación de 14.7 % frente a las exportaciones no tradicionales que alcanzaron un 85.53%, a través del tiempo la estructura a cambiando siendo las exportaciones no tradicionales las que ocupan un lugar privilegiado lo cual se puede evidenciar con el gráfico;

Gráfico 2: CUADRO COMPARATIVO ENTRE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES Y LAS NO TRADICIONALES

(En millones de dólares)
1985-1998



Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central de Bolivia
Elaboración Propia

La Balanza Comercial de Bolivia durante el periodo de análisis 1985-1998 tiende a tener un comportamiento variado, durante muchos años su saldo fue negativo existiendo déficit, incrementándose cada vez más las importaciones debido que el país sufrió un debilitamiento de su aparato productivo, en 1986 a 1987 el saldo aumenta en más de 100% en forma negativa por lo cual el país sufre una caída en sus exportaciones sustituyéndola por importaciones, a partir de 1988 tiene una tendencia a disminuir aplicando una reforma al aparato productivo revirtiendo el fenómeno, entre 1989 y 1990 el saldo fue positivo, debido a que los precios que regían el mercado favorecen a la productor nacional, entre 1992 y 1998 el Saldo de la Balanza Comercial agudizó por lo cual incrementa el saldo negativo, llegando su punto mas alto en 1998 con un valor de (879 .1) millones de dólares (Ver cuadro 1), debido a variaciones en precios internacionales, falta de una demanda interna y en los últimos años crisis externas.

Cuadro 1: SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL

(En millones de dólares)

1985-1998

Comercio Exterior	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998(P)
Exportaciones FOB(**)	628.4	587.7	518.7	553.2	745.7	845.2	776.6	679.0	774.9	1,029.9	1,075.0	1,132.0	1,166.5	1,104.0
Importaciones CIF*	690.9	674.0	766.3	590.5	610.9	687.2	969.5	1,130.5	1,177.0	1,196.3	1,433.6	1,536.3	1,850.9	1,983.1
Saldo de la Balanza Comercial	(62.5)	(86.5)	(247.6)	(37.3)	134.8	158	(192.9)	(451.5)	(402.1)	(167.0)	(358.6)	(358.3)	(404.3)	(879.1)

Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central de Bolivia N° 287 y 300
Elaboración Propia

Los Acuerdos de Integración inciden en la Balanza Comercial, de manera positiva en las exportaciones al encontrar mercados nuevos, pero a su vez se encuentra con dificultades ya que ingresarían al país con mayor facilidad los productos importados. El superávit registrado entre 1989 a 1990 fue por las ventas externas de productos tradicionales que fueron mayores.

La insuficiencia de la oferta exportable originado por variaciones de precios unitarios de exportación de los productos básicos pese que se registra productos exportables con mayor valor agregado pero de impacto en los resultados finales, la tendencia decreciente de los precios unitarios de exportación de materias primas asociada al incremento de los precios de las importaciones agudizan el deterioro de los términos de intercambio.

3.2 ASPECTOS MONETARIOS

El instrumento a través del cual la Política Monetaria tiene incidencia directa sobre el sector exportador es el tipo de cambio, ya que se relaciona el sector externo y financiero, en la década de los ochenta existía un tipo de cambio fijo generando una brecha entre el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio paralelo.

CUADRO 2

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES Y EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO REAL

AÑOS	Indice del TCR	Exportaciones no tradicionales*	Total Exportaciones**
1985	75,9	34,5	672,8
1986	85,2	108,1	637,8
1987	84,2	106,3	569,5
1988	79,9	108,2	611,0
1989	85,9	204,3	844,2
1990	127,5	292,5	941,1
1991	105,9	251,3	865,1
1992	110,4	206,2	739,8
1993	117,9	296,0	788,5
1994	130,4	521,3	1.108,9
1995	138,4	478,2	1.202,9
1996	134,5	550,3	1.229,2
1997	137,07	594,8	1.275,1
1998	133,7	507,8	1.196,8

Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central de Bolivia N° 287-296-300
Elaboración Propia.

*, ** Exportaciones, exportaciones no tradicionales, expresado en millones de dólares americanos

Con la Nueva Política Económica surge una Política Cambiaria donde tiende a mantener un tipo de cambio real⁶ para que ayude a establecer el equilibrio entre el nivel de precios internos con el sector externo, para el logro de este objetivo se utiliza el mecanismo vía subasta en el Bolsín que tiene como finalidad estabilizar la situación y reducir la brecha entre el mercado cambiario oficial y el paralelo, esto reducir apreciaciones significativas respecto al tipo de cambio nominal con resultados favorables para el exportador de esta manera realizan más exportaciones lo que significa ingresos de divisa para el país.

En 1985 establecen el tipo de cambio flexible⁷, con esta medida se relaciona la política cambiaria con las exportaciones para que influya en la competitividad de las exportaciones y que a su vez obtengan la estabilidad macroeconomía deseada por los diferentes sectores.

La existencia de un tipo de cambio nominal fijo otorga una desventaja para el sector exportador, en 1985 donde el tipo de cambio fue fijo junto con la inflación, el exportador no producía ya que sus ganancias en mercados externos fueron disminuyendo derivándose un tipo de cambio real.⁸ La combinación del tipo de cambio nominal acompañada de modificaciones en las variables que afectan al tipo de cambio real es lo que otorga competitividad al sector exportador.

El tipo de cambio tiene relación en la Balanza Comercial, debido a que las exportaciones y las importaciones son cotizadas a través de esta variable. En el cuadro N° 2a muestra el tipo de cambio en el mercado oficial y el paralelo, la moneda boliviana se devalúa a lo largo del periodo de estudio, el Tipo de Cambio Real Efectivo muestra criterios de competitividad bilateral, con la adopción del REER que adopta criterios de competitividad multilateral.

Cuadro 2a
TIPO DE CAMBIO
1985-1998

Años	Mercado Oficial		Mercado Paralelo		T.C.R.E **
	Compra	Venta	Compra	Venta	
1985*	446,467,58	450,420,00	680,103,42	704,021,33	75,9
1986*	1.916,683,50	1.917,512,57	1.948,083,17	1.969,569,63	85,2
1987	2,0585	2,0585	2,0572	2,0761	64,2
1988	2,3503	2,3503	2,3486	2,3690	79,90
1989	2,6833	2,6916	2,6907	2,7101	85,93
1990	3,1626	3,1726	3,1630	3,1844	127,52
1991	3,5750	3,5860	3,5751	3,5967	105,94
1992	3,8956	3,9056	3,8957	3,9175	110,44
1993	4,2616	4,2716	4,2616	4,2616	117,91
1994	4,6155	4,6255	4,6155	4,6355	130,44
1995	4,7962	4,8062	4,7962	4,8162	136,45
1996	5,0726	5,0826	5,0726	5,0926	134,56
1997	5,2488	5,2588	5,2488	5,2688	137,07
1998	5,5052	5,5152	5,5052	5,5252	133,71

Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central de Bolivia N° 287-296-300
Elaboración Propia.

⁶ El Tipo de Cambio Real : es una variable de alta incidencia para las exportaciones, establece el manejo de la política fiscal , monetaria, comercial, esta en base al tipo de cambio paralelo de fin de periodo e índices de precios al consumidor.

⁷ Tipo de Cambio Flexible: variable que se establece con el D.S. 21060 y que armonizado con otras variables, con un tipo de cambio flexible el gobierno no interviene en el mercado de cambios.

⁸Dr. Juan A. Morales: Análisis de las Exportaciones No Tradicionales, 1986, pág. 13-14

* Hasta 1986 el tipo de cambio fue en peso bolivianos por dólar americano con la Ley 901 se establece la equivalencia de 1 boliviano igual a 1.000.000 pesos bolivianos.

** TCRE se calcula de la siguiente forma:

$$TCR = (exp^*)/p$$

Donde: e= Tipo de Cambio Nominal

P* = Índice de precios externos

P = Índice de precios de Bolivia

En 1995 introducen características de condiciones externas en la formación de expectativas inflacionarias, el uso de este indicador permite ver las tendencias de la política cambiaria están dirigidas hacia menores tasas de inflación.

La Tasa Devaluatoria constituye un indicador importante para el empresario, en 1987 la tasa devaluatoria es de 1.51% lo que favorece al exportador ya que sus productos se convierten en competitivos, en 1990 el promedio es 1.49%⁹ lo que indica una situación no muy alentadora para exportar en los últimos años las tasas devaluatorias van disminuyendo perdiendo competitividad en nuestros productos no tradicionales (Ver Anexo Estadístico 1).

En 1995 la caída del dólar en los mercados internacionales permitió devaluar la moneda nacional a un ritmo menor que el de la inflación interna al mismo tiempo ganó competitividad externa la devaluación nominal. En cuanto a la inflación se tiene el siguiente cuadro;

Cuadro 3
Tasa Media de Inflación
(1985-1998)

Años	IPC (Promedio Anual)	Inflación Media
1985	1,815.829.89	11,749.64
1986	6,833.620.99	276.33
1987	7,829.873.98	14.58
1988	9,082.817.55	16.00
1989	10,460.955.97	15.17
1990	12,251.790.29	17.12
1991	14,879.088.08	21.94
1992	16,673.944.00	12.00
1993	18,756.884.06	8.53
1994	19,521.091.96	7.88
1995	21,509.712.07	10.19
1996	24,182.831.96	12.43
1997	25,321.096.37	4.71
1998	27,264.684.21	7.68

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Banco Central de Bolivia
Elaboración Propia

La inflación en los últimos años ha sido de tipo cíclico debido a políticas que se pusieron en marcha, en 1988 la tasa media de inflación fue de 16.00 y para 1991 se incrementa a 21.94, para el año siguiente, el promedio del Índice de Precios al Consumidor (IPC) se incrementa, la inflación media disminuida por lo que las exportaciones no tradicionales aumentan, en 1998 la inflación media se incrementa por la constante subida de precios del sector de hidrocarburos por lo que las exportaciones no tradicionales tienden a variar en cuanto a cantidad exportable.

⁹ Información de Estadísticas Sectoriales del INE.

3.3 ASPECTOS FISCALES

Las exportaciones no tradicionales están puntualizadas en los impuestos o gravámenes aduaneros y los impuestos internos que existen en el país. Con la aplicación de la Nueva Política Económica se plantea establecer impuestos al sector exportador que sean un incentivo para su desarrollo, es así que surge el GAC¹⁰ que fue una norma legal donde establece un régimen de libre importación de bienes que están sujetos a un gravamen aduanera del 20% aplicándose al valor CIF- Aduana¹¹ destino.

Luego surge CRA¹² esto con la finalidad de reducir sesgos antiexportadores, su objetivo primordial era el de diversificar e incrementar el volumen de las exportaciones y compensar los gravámenes arancelarios pagados por los exportadores que consistió en la devolución de un 5% de arancel para la exportación de productos tradicionales y un 10% para los productos no tradicionales.

En 1991 el CRA es sustituido por el DRAWBACK, debido a que el CRA tuvo una incidencia sobre los ingresos tributarios, el gasto público y el déficit fiscal lo cual afecto negativamente sobre el componente de la deuda pública interna, los gastos tributarios y el déficit fiscal. El Drawback que fue un mecanismo de devolución de los aranceles que contempla alícuotas de 4 y 2 % sobre el valor FOB¹³ de las exportaciones estas tasa se aplican a los productos que se encuentran listados en el D.S. 22753 (Ver Anexo 3).

El CENOCREN es considerado como impuesto interno debido que actúa como crédito fiscal donde las operaciones de exportación no fueron compensadas con operaciones gravadas en el mercado interno, su función principal del CENOCREN es de desgravar a las exportaciones de impuestos que tiene como materia imponible la comercialización interna de bienes y servicios.

El CENOCREN, CRA, DRAWBACK y otros han sido inscritos como ingresos tributarios debido a que constituyen como parte de impuestos internos y aduana en el momento de ser remitidos a partir de 1989. En materia arancelaria surge el Drawback o devolución de derechos que este estuvo basado en el principio de la neutralidad, anteriormente surge el GAC (Gravamen de reintegro arancelario), luego surge el CRA(certificado de reintegro arancelario) cuyo fin era desburocratizar y coayudar a la racionalización y reconversión de las exportaciones y competitividad, en 1993 se crea el CEDEIM y se aplica el IVA,IT,ICE y dejan de existir el GAC,CENOCREN Y DRAWBACK.

¹⁰ El GAC significa Gravamen Aduanero Consolidado y es un régimen de libre importación

¹¹ Véase Decreto Supremo 21060 Cap. II, Art. 41-48 y el Decreto Supremo 21367 de 13 de agosto de 1985

¹² CRA: Certificado de Reintegro Arancelario, creado mediante D.S. 21660 de 10 de julio de 1987, para lo cual 5% es para productos de exportación tradicional y 10% para los demás productos.

¹³ Valor FOB: Franco a Bordo significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa el borde del buque del puerto de embarque convenido.

Cuadro 4
INGRESOS TRIBUTARIOS
(En Bolivianos corrientes)
1987-1998

Años	CENOCREN	CRA	BTR	CEDEIM
1987	1,189,224			
1988	13,225,631			
1989	21,002,133	21,845,643		
1990	47,133,390	58,883,565	27,370,512	
1991	27,724,594	10,302,169	8,529,060	
1992	46,330,792	1,167,758	3,792,142	
1993	60,892,681	135,794	1,246,955	
1994	16,002,604	36,828	195,138	125.574.004
1995				214.235.282
1996				211.002.296
1997				212.977.331
1998				206.874.236

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Dirección General de Impuestos Internos
Elaboración Propia

El aspecto tributario es importante ya que puede reflejar las ventajas o desventajas que tengan los exportadores, actualmente los exportadores indican que sería mejor la aplicación de la neutralidad impositiva a los impuestos que pagan en el interior del país referidas a comprar de insumos que incrementan el precio del producto y esto va contra la competitividad de sus productos.

3.4 MECANISMOS FINANCIEROS

Los mecanismos financieros son créditos referidos al pre y pos embarque que se realiza para que los exportadores tengan una ventaja en sus operaciones que puedan realizar; alrededor de 1980 surge el Instituto de Crédito Intermediario (ICI) que cobra una comisión de alrededor de 5% esto representaba para el exportador un sesgo debido a que sus tasas de operaciones de comercio exterior resultaban altas en compensación de la tasa internacional que existía, con el D.S. 22586 dispone una liberalización de la tasa de interés de los créditos de desarrollo del BCB a través de una subasta administrativa encargando a un comité que fije tasas de interés de acuerdo a las condiciones de la estructura del mercado, este procedimiento resulto negativo para los exportadores ya que se incrementan las tasa para las operaciones de pos y pre-embarque.

Tanto el Banco Central de Bolivia como el ICI estaban encargadas de realizar funciones de apoyo crediticio, el Banco Central de Bolivia canalizaba los recursos a instituciones que brindan su apoyo a las exportaciones y es el que se encarga de buscar financiamiento externo (BID, AID, CAF)¹⁴ para el respectivo apoyo, existiendo tres líneas de crédito; el crédito global o rotatorio para las exportaciones no tradicionales otorgado por BID, el otorgado por USAID-Bolivia, y el otorgado por SAFICO-CAF.

El crédito para financiamiento de pre-embarque donde el Banco Central de Bolivia otorga recursos al ICI para financiar operaciones de preparación o fabricación de productos no tradicionales, aproximadamente cubre un 85% de operaciones el BCB con una Tasa Libor 1/2% con un plazo de 180 días y la ICI cobra alrededor de un 5% con el mismo plazo otorgando mayores

¹⁴ Ministerio de Desarrollo Económico – Viceministerio de Exportaciones

créditos para bienes de capital. Los créditos de pos-embarque el BCB financia a compradores en el exterior de productos no tradicionales otorga crédito en moneda nacional que cubre el 100% del valor FOB, lo cual determina un apoyo importante para el exportador de productos no tradicionales.

Cuadro 5
FINANCIAMIENTO OTORGADO POR INSTITUCIONES BANCARIAS
Y NO BANCARIAS
 (En Miles de Bolivianos)

Años	CREDITO AL SECTOR PRIVADO			INVERSIONES	Total Sector Privado	Sector Publico (Neto)	Total General
	Comercio	Industria	Agricultura y Ganaderia				
1985	40,616	124,921	88,804	27,987	409,714	-205,632	204,082
1986	113,958	251,785	264,783	49,118	947,524	-504,882	442,642
1987	208,534	386,447	366,423	22,418	1,375,824	-393,040	982,784
1988	264,183	496,364	538,404	24,245	1,851,929	-130,072	1,721,857
1989	388,022	682,557	841,330	25,183	2,629,263	421,027	3,050,290
1990	735,384	889,012	870,550	30,210	3,710,194	645,510	4,355,704
1991	1,190,867	1,233,162	970,781	44,815	5,483,466	684,486	6,167,952
1992	1,850,802	1,808,578	1,228,035	66,249	7,992,030	1,936,299	9,928,329
1993	3,093,386	2,272,858	1,861,055	180,761	11,128,571	2,500,722	13,629,293
1994	3,089,386	2,891,146	1,611,482	110,090	13,800,473	2,599,471	16,399,944
1995	3,461,887	3,130,986	1,975,716	107,732	15,537,974	258,244	15,796,218
1996	4,002,539	3,240,403	2,153,346	226,713	17,646,085	-908,025	16,738,060
1997	4,390,997	3,824,484	2,340,171	162,139	21,039,728	-455,159	20,584,569
1998	4,002,540	3,800,211	2,400,589	180,744	23,745,110	-358,178	25,478,544

Fuente: Banco Central de Bolivia Boletín Estadístico N° 287 y 300
 Elaboración Propia

Para resolver este problema se realiza una segunda subasta en 1990 que lleva a cubrir créditos por BID y la CAF, donde el sector exportador capta recursos en el primer caso a una tasa de 12% y el segundo a una tasa del 13%.

3.5 MECANISMOS ADUANEROS

3.5.1 Devolución de Impuestos- CEDEIM

La Ley 1489 de 16 de abril de 1993, dispone la devolución a los exportadores por medio del CEDEIM que tiene como objetivo evitar la exportación de componentes de impuestos, el Estado devuelve las cargas impositivas que pesan sobre bienes de exportación como ser; el impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto a las Transacciones (IT)¹⁵, impuesto a Consumo Especifico (ICE)¹⁶.

Otro objetivo es establecer el procedimiento de verificación del documento que respalda la solicitud de devolución impositiva, a efecto de determinar el monto correcto que corresponde devolver al exportador no debe existir una anterior solicitud como:

¹⁵ IT: De acuerdo con el enfoque de la administración tributaria el IT es un impuesto directo, pero en la práctica es manejado como un impuesto de carácter indirecto.

¹⁶ ICE: Es un impuesto que tiene una carga impositiva tanto para el mercado interno como para la importación de bienes, se paga sobre la fabricación y venta o importación de productos.

- Por salida de mercancías de un país extranjero y que se encuentre en tránsito por el territorio nacional con destino a un tercer país
- Bienes que puedan afectar a la salud pública
- Por exportaciones temporales
- Por mercancías que ingresen al país por el sistema de zonas francas o RITEX sin incremento de valor agregado nacional.
- Que la solicitud de CEDEIM haya sobrepasado los seis meses de plazo.

Realizada la verificación los certificados pueden ser utilizados por los poseedores para el pago de cualquier impuesto descrito anteriormente; la recaudación esta a cargo de la Dirección General de Impuestos Internos o la Dirección General de Aduana.

Cuadro 6
RECAUDACIÓN POR CEDEIM
(en bolivianos corrientes)
1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
CEDEIM	125.574.004	214.235.282	211.002.296	212.977.331	206.874.236

Fuente: Dirección General de Impuestos Internos
Elaboración Propia

El comportamiento del CEDEIM es variable en 1994 llegando a ser su mayor recaudación en 1995 pero tiende a disminuir debido a que el empresario exportador no le brinda la importancia por la burocracia.

3.5.2 RITEX

El Régimen de Internación Temporal para Exportación (RITEX) permite la internación de materias primas y bienes intermedios a territorio aduanero nacional, con la suspensión de Tributos de Importación para ser incorporados en el proceso productivo que es generador de productos de exportación, en algunos caso de mayor calidad.

Sus objetivos son de:

- La incorporación de insumos nacionales en los productos de exportación RITEX
- Permitir que las empresas ofrezcan sus productos en los mercados extranjeros a precios competitivos

Con esto los empresarios obtienen beneficios como el requerimiento de materias primas bienes intermedios que incorporados pueden ser internados temporalmente al país sin el pago del Gravamen Aduanero Consolidado (GAC), Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto a los consumos Específicos (ICE) cuando corresponda.

La excepción del RITEX es a los bienes de capital, combustible y lubricantes así como aquellos bienes prohibidos en su libre importación en el régimen general de importaciones. El plazo de permanencia para los insumos internados que será de 120 días corridos, computables a partir de la fecha de internación este plazo esta sujeto a prórroga por una sola vez por un termino no mayor de 30 días corridos.

El RITEX viene a constituirse en un mecanismo de incentivo al exportador¹⁷ y por lo tanto a las exportaciones el Régimen de Internación Temporal para la Exportación posibilita internar insumos al país a objeto de realizar producción para luego ser exportados sin pago de aranceles, para el logro de este objetivo aprueba este mecanismo llamado RITEX orientado a facilitar el proceso del comercio exterior de exportaciones e importaciones mediante el D.S. 22410 del 11 de enero de 1990, el RITEX ayuda al exportador a mejorar y encontrar nuevas formas de producir, por lo que permite obtener una producción mejorada que compite en los mercados internacionales. Observando el siguiente cuadro:

Cuadro 7
EXPORTACIONES BAJO EL SISTEMA DE RITEX 1998
(En millones de dólares)

Años	Nº de Trámites	Valor \$us
1992	125	27,354,672
1993	130	33,019,264
1994	127	24,566,870
1995	112	11,841,476
1996	720	62,669,432
1997	758	67,096,162
1998	844	74,946,238

Fuente: Ministerio de Hacienda Dpto. de RITEX
Elaboración Propia

3.5.3 ZONAS FANCAS

El 11 de enero de 1990 con el D.S. 22410 mediante el Decreto Supremo Nº 22526 del 13 de junio de 1990 se aprueba el régimen de zonas francas las cuales se las divide de dos categorías;

- 1.- Zonas Francas comerciales terminales de depósito ZOFrancot realiza funciones de almacenamiento y comercialización de mercaderías.
- 2.- En Zonas Francas industriales ZOFain las operaciones de producción embalaje se efectivizan y perfeccionan la producción destinadas para la exportación.

Las siguientes zonas francas de Bolivia son:

¹⁷ Ministerio de Hacienda – Viceministerio de Política Tributaria

Cuadro 8
ZONAS FRANCAS EN BOLIVIA

NOMBRE	DEPARTAMENTO	UBICACIÓN	ESPECIALIDAD
Zona Franca Oruro S.A.	Oruro	Carretera a Oruro Vinto Km 10	Comercial e Industrial
G.i.t S.A.	La Paz	El Alto Carretera -Oruro	Comercial e Industrial
G.I.T S.A.	Santa Cruz	Warnes Carretera a Montero	Comercial e Industrial
Central Aguirre Portuaria S.A.	Santa Cruz	Puerto Quijarro	Comercial e Industrial
Zona Franca Cochabamba S.A.	Cochabamba	Alba Rancho Km 7	Comercial e Industrial
Zona Franca Desaguadero S.A.	La Paz	Localidad de Desaguadero	Comercial
Zona Franca San Matías S.A.	Santa Cruz	Angel Sandoval-San Matías	Comercial
Zona Franca Guayamerín S.A.	Beni	Vaca Diez-Guayamerín	Comercial e Industrial
SEGRANCHACO-Yacuiba	Santa Cruz	Yacuiba	Comercial e Industrial
ZOFRAMAC PUERTO SUAREZ	Santa Cruz	Puerto Suarez	Comercial e Industrial
WINNER	Santa Cruz	Parque Industrial Santa Cruz	Comercial e Industrial
Zona Franca Villazón	Potosí	Villazón	Comercial e Industrial

Fuente: Ministerio de Exportaciones y Competitividad Económica, Ministerio de Hacienda, Departamento de Integración Económica
Elaboración Propia

La exportación de mercancías que son transportadas desde territorio aduanero nacional a Zona Franca, cumple con formalidades hechas por SIVEX. El ingreso de mercadería de bienes de capital y materia primas con destino a zonas francas no esta sujeto al pago de derechos arancelarios ni a otros cargos de importación ni impuesto. La reexportación¹⁸ de mercadería de zonas francas a terceros países no da lugar a reintegros impositivos ni a otros beneficios acordados a las exportaciones excepto por los insumos nacionales incorporados. Las zonas francas coadyuvan a las exportaciones no tradicionales dándoles un mejor tratamiento, y dinamicidad.

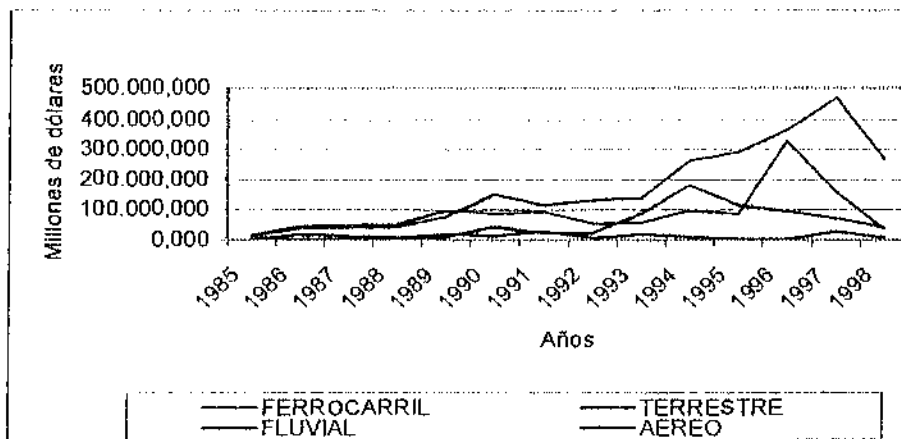
¹⁸ Reexportación: exportación desde un territorio, de mercancías que han sido importadas anteriormente.

3.6 INFRAESTRUCTURA VIAL

Bolivia cuenta con una compleja geografía que constituye una barrera para el desarrollo comunicacional su limitada comunicación con países vecinos y con el interior mismo hace difícil el intercambio de mercancías, la nación boliviana se caracteriza por arrastrar con un problema histórico de la deficiente vinculación vial.¹⁹

El mejoramiento de redes de transporte ayuda al país como al exportador, para ello requiere superar la actual carencia de infraestructura de transportes(Ver Anexo Estadístico 2) especialmente terrestre y aérea y fomentar la vinculación de las redes nacionales con las internacionales. El siguiente gráfico muestra que el transporte, aéreo, fluvial, terrestre y de ferrocarril tiene una tendencia a disminuir debido a los problemas climatológicos como de 1998.

Gráfico 3: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES POR MEDIO DE TRANSPORTE
1985-1998



Fuente: Pólizas de DICOMEX
Elaboración Propia

La infraestructura terrestre es la más utilizada seguida por el ferrocarril luego el fluvial y el aéreo. Los exportadores emplean medios diferentes de transporte dependiendo de tipo de producto que sea exportado, convirtiéndose en una variable que incide directamente en el comportamiento de las exportaciones no tradicionales; actualmente la carencia de transportes en el país perjudican directamente al exportador.

3.6.1 REDES CAMINERAS

En Bolivia los ferrocarriles se desarrollan por la minería por contener ventajas técnicas y económicas, la utilización de este medio de transporte es apropiado para exportar grandes volúmenes de mercadería donde la distancia es considerable, conlleva a altos costos si la distancia es corta, debido a la necesidad de transbordar la mercadería para luego ser entregada a su destino final.²⁰

¹⁹ Ministerio de Transportes, Boletín Informativo N° 19, pág. 15

²⁰ Destino Final de las Exportaciones No tradicionales; Cadena de destinos que debe realizar un determinado producto para llegar a su consumidor final.

Los proyectos ferroviarios relacionados con las alternativas de ruta en territorio boliviano para el corredor transcontinental entre el Atlántico y el Pacífico encontrándose la interconexión ferroviaria Aiquile - Santa Cruz, proyecto no concluido hasta la actualidad. La existencia de planes de implementar el ferrocarril Valle Grande-Zudañez que su estudio fue realizado en 1983 así como el ferrocarril Guaqui-Desaguadero este que forma parte del ferrocarril Puno Guaqui donde los acuerdos datan desde 1955 entre Bolivia y Perú donde su avance es lento. La utilización del transporte ferroviario es la siguiente:

Cuadro 9
TRANSPORTE FERROVIARIO UTILIZADO POR EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES
(En Toneladas)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Amazonas	109.3	109.0	93.7	93.9	104.4	96.2	93.3
Oriental	137.1	144.5	454.5	185.2	157.2	201.4	221.6
General	122.8	126.2	123.2	138.2	130.1	147.3	155.6

Fuente: Vice Ministerio de Transporte y Energía
Elaboración del Departamento de Estadísticas del Vice-Ministerio de Transportes

Las exportaciones no tradicionales utilizan la ruta oriental, los productos que son exportados generalmente son grano, soya, girasol, oleaginosas, etc. La construcción de infraestructura de transporte terrestre destinada a convertir a Bolivia en un país que tenga tramos viales internos que mejoren el ingreso hacia la red troncal donde tiende a convertirse en corredor de producción verdadero, para ayudar al empresario e incorporar zonas productivas con un mayor potencial, otorgando a las exportaciones no tradicionales mayor dinamismo, ya que la zona oriental son productoras de los principales productos no tradicionales como la soya. En 1993 la Secretaria Nacional de Transportes eleva a consideración del Consejo de Desarrollo Sostenible sugerencias respecto a las rutas y ramales prioritarios para el país, planteando cuatro corredores de importancia que son;

Corredor este-oeste considerado como corredor importante para la diversificación de nuestra producción tiene a dos países vecinos Brasil y Chile, cuyo comercio puede impulsar a Bolivia. El corredor contiene interconexión con varios puertos como del Perú (Puerto de Ilo), accediendo a la hidrovía Paraguay Paraná que posibilita una salida más rápida al Atlántico y constituye la complementación de la infraestructura del país.

Corredor hacia el norte permite la integración de los departamentos del Beni, Pando y el norte de La Paz y una conexión del Brasil con los puertos del Pacífico impulsando actividades agroindustriales, agrícolas, ganaderas, turísticas etc. Este corredor esta prevista pasar por La Paz-Yacumo-Rurrenabaque y la segunda fase desde La Paz hacia Cobija.

Corredor hacia el sur facilita la conexión entre Lima y Buenos Aires y un acceso a Paraguay y al Océano Pacífico fortaleciendo la integración de la región del Chaco cuyos productos son el algodón y la soya. Al igual que los anteriores corredores este tiene dos propuestas el primero Potosí-Tupiza-Villazón y un segundo ramal Oruro-Potosí-Tarija-Bermejo.

La Diagonal Jaime Mendoza puede permitir la conexión directa entre Sucre y la capital del Paraguay, Asunción a través de Boyuibe-Fortín Villazón este corredor como los anteriores brindan beneficio y vincula el sudoeste del país dinamizando la economía campesina del departamento de Chuquisaca aprovechando de esta manera su potencial agrícola.

La utilización de transporte por exportadores es la siguiente.

Cuadro 10
UTILIZACION DE TRANSPORTE FERREO Y TERRESTRE
POR LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
 1985-1998
 (en dólares corrientes)

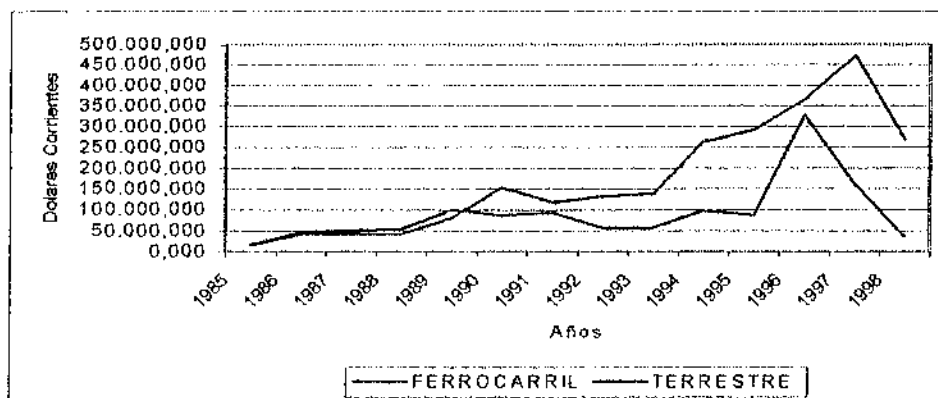
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
FERROCARRIL	15.094,351	46.308,829	49.529,365	52.717,021	98.507,766	86.149,755	92.368,559
TERRESTRE	15.160,202	40.217,196	41.843,236	40.897,769	78.655,690	150.990,539	116.377,063
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
FERROCARRIL	56.054,174	57.714,393	96.215,273	86.317,602	326.494,497	158.962,328	35.971,485
TERRESTRE	131.435,000	138.075,295	262.359,598	291.210,049	364.245,877	472.305,039	270.188,407

Fuente: Pólizas de DICOMEX
 Elaboración Propia

La vía terrestre es utilizada con frecuencia, debido a su bajo costo, entre 1985 y 1989 el transporte terrestre aumenta teniendo un promedio de 51.30%, en 1991 disminuye llegando a 44.40% del total de transporte utilizado en este año, debido a la poca producción, por fenómenos naturales y la construcción y refacción de algunos caminos dañados, en 1995 incrementa a 58.44% y para 1998 a 75.75% siendo su punto mas alto alcanzado en los últimos años.

La utilización del ferrocarril en las exportaciones no tradicionales es variada en 1985 tiene una participación de 44.05% disminuyendo su valor para los años siguientes, en 1991 tiene 35.24% de participación, en 1998 disminuye a 10.08% de participación del total de la utilización de transporte por las exportaciones no tradicionales por la capitalización efectuada. En gráfico muestra el comportamiento del transporte por medio de ferrocarril y terrestre.

Gráfico 4: COMPORTAMIENTO DEL TRANSPORTE FERREO Y TERRESTRE
DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
 (DÓLARES CORRIENTES)
 1985-1998



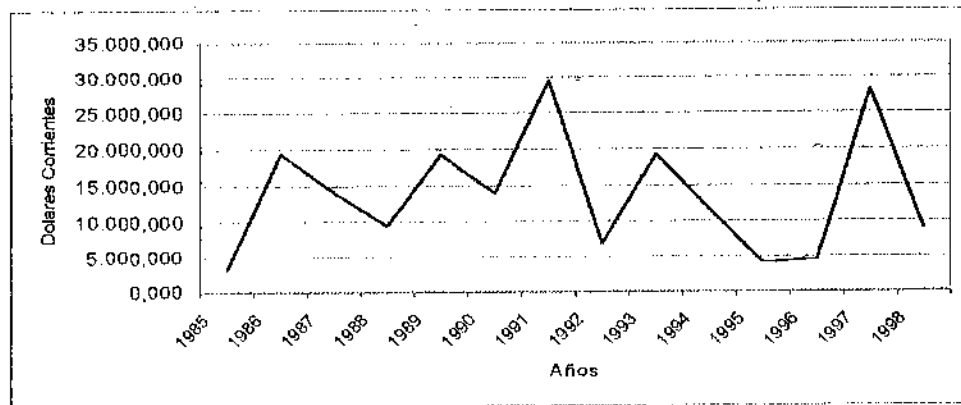
Fuente: Pólizas de DICOMEX
 Elaboración Propia

Se evidencia que el ferrocarril como transporte terrestre tiene una tendencia a disminuir ya que en los últimos años (1996-1998) el costo de transporte es elevado por el mal estado de las carreteras y por la capitalización de la empresa ENFE²¹.

3.6.2 FLUVIAL MARITIMA

El transporte fluvial no es muy utilizado por el productor ya que Bolivia no cuenta con puertos de salida, estadísticamente muestra que del total de transporte utilizado llega en 1991 con 11.23% del total.

Gráfico 5: UTILIZACION DEL TRANSPORTE FLUVIAL POR LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(Valor en dólares corrientes)
1985-1998



Fuente: Pólizas de DICOMEX
Elaboración Propia

El transporte por medio fluvial es cíclico depende del producto que va ser exportado por esta vía, como la soya, que en 1985 tuvo una participación de 9.05% incrementándose para 1986 a 17.59% los años posteriores disminuyó hasta llegar a un 2.65% en 1990 su punto más bajo fue entre 1995-1996 llegando a 0.57% del total de participación de los medios utilizados para transportar productos no tradicionales, en 1998 vuelve a disminuir haciendo notar problemas externos como internos es así el poco desarrollo portuario que tiene Bolivia.

3.6.3 AEREA

El Ministerio de Transporte firma un acuerdo que involucra a países como Brasil, Perú y Venezuela sobre transporte Multimodal que ayuda a realizar el intercambio entre los países antes mencionados. La habilitación de infraestructura aeroportuaria moderna permite la operación de naves aéreas de gran capacidad y la distribución tanto de pasajeros como de carga de los aviones desempeñan el papel de receptor y distribuidor de gran capacidad.

La infraestructura aérea no es aliciente para los exportadores, en la ciudad de Cochabamba el nuevo aeropuerto cuenta con facilidades para el empresario exportador en un mediano plazo para constituirse en una plataforma de reembarque aéreo entre mercados latinoamericanos.

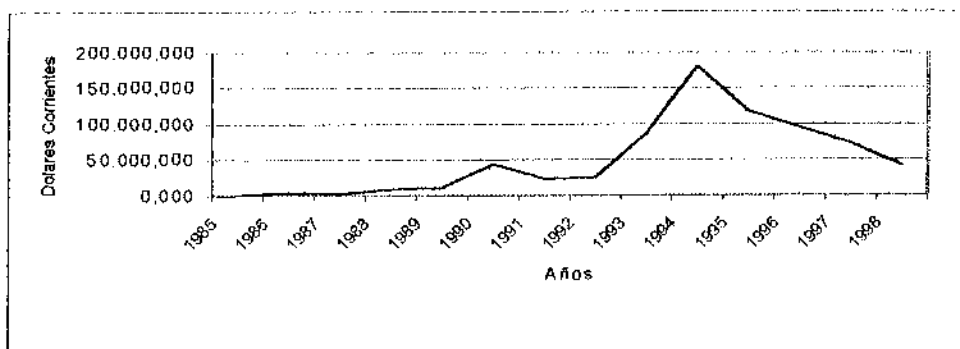
El mejoramiento del transporte aéreo es una puerta hacia Argentina, Brasil, Chile, Perú y Ecuador aprovechando su posición estratégica para conquistar mercados de carga. Las ventajas

²¹ CEPAL. Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1995. Op. Cit. Pág. 3

que conlleva a la diversificación del sistema de comunicaciones, sentar bases para la generación de centros de servicios financieros y alentar el acceso de productos que contengan alto valor agregado a mercados internacionales y así coayudar al desarrollo alternativo.

En el gráfico 6 la participación aérea es mayor que el transporte fluvial, su mayor utilización se registra en 1987 llegando a ser 38.07% del total disminuyendo en los años siguientes (Ver Anexo Estadístico N° 2) debido a no poseer infraestructura y que los costos aumentan cuando los hidrocarburos incrementan su valor.

Gráfico 6: UTILIZACION DE LA VINCULACION AEREO POR LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(Valor en dólares corrientes)
1985-1998



Fuente: Pólizas de DICOMEX
Elaboración Propia

El transporte aéreo es utilizado para exportaciones ligeras, pero al igual que las carreteras no tiene una infraestructura adecuada para el desenvolvimiento del sector, por lo cual no beneficia a los exportadores de productos no tradicionales para el transporte pesado, o de grandes cantidades a exportar.

3.7 INSTITUCIONES DE APOYO A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

3.7.1 CEPROBOL

En el proceso de globalización que experimenta la economía mundial, Bolivia busca su inserción en los mercados externos, en virtud a estos cambios en el escenario internacional es necesario tomar acciones de promoción y difusión de las exportaciones no tradicionales, por este motivo surge IMPEX actualmente llamado CEPROBOL, que ayuda al exportador haciendo conocer a la comunidad internacional de los productos existentes en nuestro país por medio de publicaciones realizadas anualmente con el apoyo de SAT.

El Centro de Promoción Boliviana CEPROBOL fue creado mediante el Decreto Supremo N° 24946 del 4 de febrero de 1998 con la responsabilidad central de impulsar el crecimiento de la capacidad exportadora del país ampliar su acceso a los mercados internacionales y promover las inversiones nacionales y extranjeras²².

La información que otorga la institución es sobre las más de 600 empresas exportadoras bolivianas otorgando datos empresariales de interés, una descripción de producto exportable y su posición arancelaria. Sus funciones son de:

²² Anuario de CEPROBOL N° 2

- ⊖ Concreta y coordina actividades en materia de Promoción de Exportación e inversión Privada Nacional y Extranjera.
- ⊖ Operativiza las políticas de promoción de exportación e inversión
- ⊖ Organiza e implementa un sistema de servicios de información comercial sobre oportunidades de negocios
- ⊖ Brinda asesoramiento e información a inversionistas sobre oportunidades de inversión que ofrece el país y los procedimientos necesarios a través de su oficina de atención al empresario
- ⊖ Ejecuta e instrumenta estrategias y programas nacionales de promoción de exportación e inversiones
- ⊖ Identifica las oportunidades de exportación para el sector privado
- ⊖ Dirige la labor de los agregados comerciales de Bolivia en el exterior en cumplimiento de su objetivo de promoción de las exportaciones e inversiones

Las exportaciones no tradicionales tienen un apoyo en cuanto a la información otorgada al exterior de los productos nacionales, como ayuda a conocer las necesidades externas para la respectiva diversificación de productos no tradicionales, de esta manera poder obtener la competitividad. CEPROBOL constituye apoyo a las exportaciones en general otorgando información confiable.

3.7.2 Administración de Servicios Portuarios de Bolivia (ASP- B)

La Administración de Servicios Portuarios Bolivia (ASPB), creada mediante D.S. 24434 inicia sus operaciones el 24 de junio de 1997 es una entidad pública descentralizada sin fines de lucro, su misión es brindar un eficiente servicio portuario que fomente las operaciones de Comercio Exterior en los puertos habilitados para el tránsito de mercaderías de y hacia Bolivia, ejecutando políticas de Desarrollo Portuario y de Comercio Exterior. Su función es de recibir, almacenar, custodiar, consolidar, embarcar y entregar toda clase de mercaderías de importación y exportación²³.

ASP-B en el cumplimiento de sus funciones, utiliza almacenes y recintos apropiados habilitados para el manipuleo de la carga boliviana en tránsito de y hacia Bolivia sea este tipo masivo, general, en contenedores y peligrosa, trabajo realizado en los puertos de Matarani, Ilo, Antofagasta y Rosario aplicando normas y estándares internacionales de Régimen Portuario con la finalidad de lograr un servicio eficiente y que el exportador aproveche de las oportunidades que se le pueda brindar. Se puede destacar que en los puertos de chilenos existe una opción de ampliar áreas de operación y almacenamiento de carga de acuerdo a las necesidades y el cumplimiento al tratado de paz y Amistad de 1904.

ASP-B es el representante ya que recibe la carga en puerto y la entrega a la naviera, en él es embarcador por que adquiere la responsabilidad de manejo de carga en puerto desde la recepción hasta entregar a la nave en coordinación con la naviera designada. En la zona franca de Puerto Rosario opera recibiendo toda clase de mercancías que arriban en ferrocarril o de camiones. ASPB presta servicios adicionales como la organización de consorcios de exportadores juntamente con sus entidades asociadas a este ramo con el fin de abaratar costos de despachos y transporte.

Como una ayuda al exportador se le aconseja la forma más óptima de ruta que puede seguir sus productos otorgándole una lista de lugares de almacenamiento y acopio de las mercaderías que se encuentran habilitadas para que su producto tenga un acceso directo al almacenamiento si así lo requiere, de esta forma constituye un apoyo hacia el exportador el contar con servicios como los que realiza ASP-B.

²³ Decreto Supremo 24434 de 24 de junio de 1997 en su artículo 3 primer párrafo.

3.7.3 Dirección de Comercio Exterior (DICOMEX)

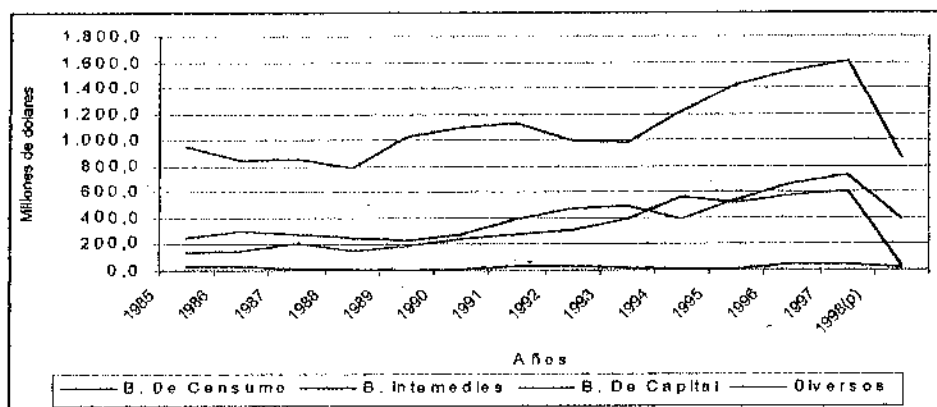
Por medio del Ministerio de Exportaciones y Competitividad Económica se forma el Dirección de Comercio Exterior (DICOMEX) que su función esta determinada por el Decreto Ley 12375 en su artículo 28 de la fecha 21 de abril de 1975, son formularios de política de exportación e importación proponen medidas pertinentes a la promoción de las exportaciones no tradicionales para promover medidas para una progresiva sustitución de importaciones²⁴, son la contra parte nacional en la asistencia técnica sobre la materia de comercio exterior que presentan organismos internacionales con gobiernos extranjeros que brindan asesoramiento e información comercial al exportador y productor boliviano.

3.8 EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES

En una economía desarrollada que exporta bienes y posee ventaja comparativa, refleja su inserción al mercado externo por medio de bienes cuyos precios sean menores, donde su sistema crece al ritmo impuesto por el dinamismo de la demanda externa ya que constituye un factor importante que los productos tengan una mejor y mayor demanda externa. En una economía pequeña como la nuestra y poco influyente en los mercados internacionales existe la posibilidad de incorporar nuevos productos diversificados dependiendo de la demanda mundial.

El comercio exterior clasificado por uso y destino donde encontramos cuatro grupos como *bienes de consumo* que registran un incremento, *bienes intermedios* tienden a disminuir en 1988 seguida de una tendencia favorable, *bienes de capital* mayores a bienes de consumo y *otros* que poseen una incidencia menor. Existe una tendencia favorable para los bienes intermedios ya que desde 1985(ver gráfico 7) su valor es compensatorio a lo que se refiere con bienes de consumo y bienes de capital.

Gráfico 7: COMERCIO EXTERIOR CLASIFICADO POR USO O DESTINO
(Millones de dólares)
1985-1998(P)



Fuente. Ministerio de Comercio Exterior, Boletín del Sector externo del Banco Central de Bolivia N° 19 de Junio 1998

Elaboración Propia

²⁴ Memorias de DICOMEX, 1994 Op. Cit. Pág. 24-26.

En 1985 la participación de los bienes de consumo respecto al total de su participación es de 10% ocupando un tercer lugar en importancia los bienes intermedios tuvieron una participación del 69.3%, los bienes de capital participan con 18.5%, y otros bienes llamados diversos tuvieron un 2.1% de participación en conclusión este año los bienes intermedios son de gran importancia para el sector ya que por medio de ellos se llega o obtiene una producción final.

La tendencia entre 1986-1998 se mantiene constante siendo los bienes intermedios importantes para el desarrollo del sector llegando a 1998 con una participación del 66.6% del total (Ver Anexo Estadístico 3).

Anteriormente la estructura de las exportaciones estaban constituidas por la venta de minerales e hidrocarburos que fueron pilar fundamental para las exportaciones nacionales, la crisis de los años ochenta revierten la estructura de las exportaciones incluyéndose las exportaciones no tradicionales que son importantes dentro de la estructura actual donde comprenden la venta de bienes y servicios a mercados externos.

La dinámica de las no tradicionales tiene un comportamiento cíclica, explicada por el grado de diversificación que alcanzan hasta 1995 con productos como soya, artículos de joyería, maderas, que alcanzan niveles importantes de participación en las exportaciones, pero en algunos ciclos (Ver Anexo Estadístico 4).

3.8.1 INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR.

Los indicadores de comercio exterior son índices que muestran como evolucionan otras variables, actualmente se observa que existe un deterioro de las relaciones de intercambio entre un país determinado y el resto de los países que conforman el intercambio, explicada por la rigidez que existe entre países exportadores y el constante cambio dinámico que existe entre países altamente productivos.

Un factor clave para que exista esta diferencia es la especialización de mano de obra y la diversificación de algunas economías en desarrollo enfrentada a cambios en la estructura mundial del comercio que va originando deterioros en sus relaciones de intercambio.

Observando el siguiente cuadro tenemos:

CUADRO 11
INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR
1985=1997

Año	Índice Valor	Índice Cantidad	Índice Precio	Relación de Precios de Intercambio	Efecto de la Relación de Precios de Intercambio	Poder de compra de las Exportaciones
1985	69,40	58,10	119,30	94,40	-37662,00	54,80
1986	61,00	59,00	103,50	85,50	-92487,50	50,40
1987	52,00	57,90	89,80	69,60	-173135,90	40,30
1988	53,90	65,10	82,80	61,10	-233482,50	39,80
1989	74,50	73,50	101,40	67,80	-264612,20	49,80
1990	76,10	76,30	99,80	59,20	-378031,60	45,20
1991	74,50	81,70	91,20	51,30	-413255,50	41,90
1992	64,40	77,00	83,60	45,70	-386737,10	35,20
1993	54,60	72,50	75,30	40,30	-450464,00	29,20
1994	94,50	80,50	81,50	42,30	-595685,00	34,10
1995	100,20	79,10	87,50	43,60	-620807,20	34,50
1996	106,80	78,90	94,50	67,51	-249760,20	55,20
1997	110,60	98,80	101,90	68,29	-177820,40	92,10

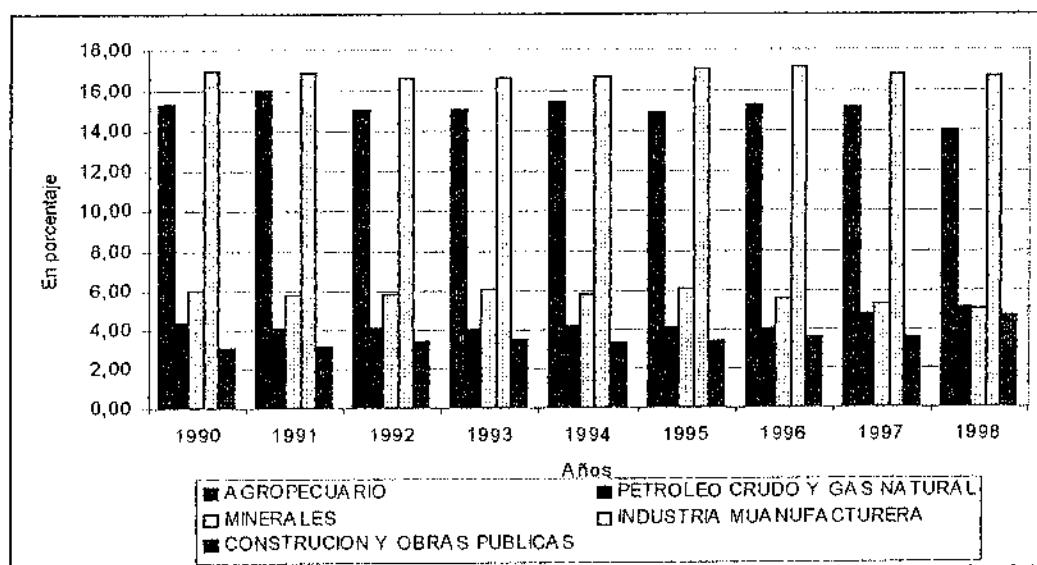
Fuente: Banco Central de Bolivia; Boletín Estadístico N° 13-19
Elaboración Propia

Durante 1988-1995 la producción nacional fue 85% teniendo destino interno, los efectos de intercambio externos de Bolivia evolucionan de forma desfavorable respecto a los precios relativos. El poder real de compra de las exportaciones nacionales entre estos años disminuye de 39.8% a 34.5%.

3.8.2 ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES

La explotación intensiva de los recursos naturales se realiza debido a que Bolivia incursiona en el mercado internacional, debido a que los recursos renovables muestra una tendencia decreciente leve del 98% en 1988 a 74% en 1994 y los bienes manufacturados e industriales indican una tendencia creciente de 0.36% en 1988 a un 13% en 1994 lo que muestra el siguiente cuadro;

Gráfico 8: PIB POR RAMA DE ACTIVIDAD
(En porcentaje)
1990-1998



Fuente: Banco Central de Bolivia, anuario Estadístico
Elaboración Propia

De las exportaciones provenientes de recursos naturales se distinguen las no renovables que están compuestas de minerales e hidrocarburos y las renovables compuestas principalmente por productos agrícolas, agroindustriales, forestales y pecuarias, el cuadro indica el grupo no renovable tiene una tendencia decreciente de un 82% en 1988 a un 56.5% en 1995 y en 1998 con un 52% del total de la participación de las exportaciones. Observando el siguiente cuadro:

Cuadro 12
ESTRUCTURA Y COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES
(En porcentaje)
1985-1998

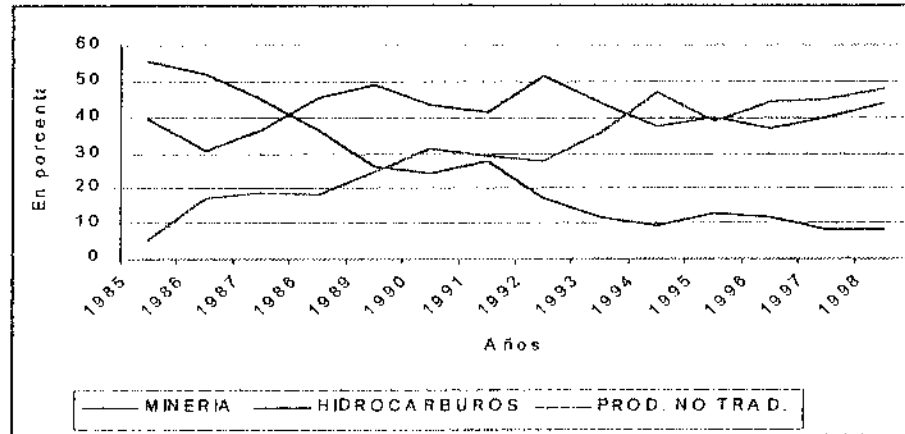
DESCRIPCION	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
MINERIA	39.2	30.9	36.4	45.5	49.1	43.23	41.16	51.32	43.99	37.24	39.98	36.57	39.86	40.1
HIDROCARBUROS	55.7	52.1	45.0	36.5	26.0	24.10	27.89	17.07	11.73	8.86	12.73	11.39	7.99	8.1
PROD. NO TRADICIONALES	5.1	17.0	18.7	18.0	24.9	31.14	29.05	27.88	35.97	47.01	38.76	44.37	44.95	45.0
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	98.46	98.09	96.27	91.70	93.10	91.47	92.23	92.80	93.20
REXX (B)	-	-	-	-	-	1.54	1.91	3.73	8.30	6.90	8.53	7.67	7.20	6.80
TOTAL (A+B)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Banco Central de Bolivia, Boletín del Sector Externo N° 14
Elaboración Propia

Lo contrario ocurre con las exportaciones que son de carácter renovables cuya participación se incrementan a lo largo del periodo de estudio (Ver Anexos Estadístico 5), para 1985 es de un 5.1% aumentando paulatinamente en un 18% en 1988 siguiendo su tendencia de crecimiento en un 27.88% en 1992 llegando a ser importante en 1995 con un 43.5% debido a la inclusión de productos

nuevos como manufacturas de cuero, prendas de vestir de algodón, otros; en 1995 existió diversificación de productos(Ver Anexos Gráfico1), la participación para 1998 se incrementa con un 48.0% lo cual constituye una parte importante dentro de las exportaciones como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 9: ESTRUCTURA Y COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES
(Valor en porcentaje)
1985-1998



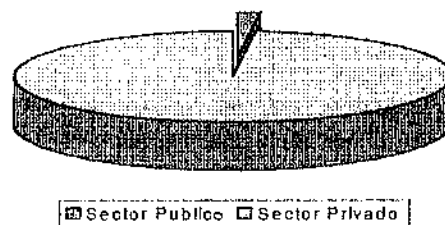
Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central de Bolivia N° 289 a 300
Elaboración Propia

Es importante indicar que 1991 incluyen un nuevo rubro denominado servicios donde se exporta energía eléctrica a la República del Perú y que actualmente tiene una tendencia creciente proyectando hacia el futuro un rubro importante para el país.

3.8.3 EXPORTACIONES POR SECTORES

En la estructura de exportaciones clasificada por sector tanto público como privado es a partir de la Nueva Política Económica (NPE) y como una de las consecuencias que tuvo la aplicación del principio de neutralidad en este sector, acompañadas con políticas arancelarias, cambiarias y los incentivos que implementaron, permiten que el sector denominado no tradicional tenga que compensar los desequilibrios que tuvo el sector exportador tradicional debido a la caída de sus precios de intercambio que sufre este sector.

Gráfico 10: PARTICIPACION DE SECTORES EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(En miles de dólares)
1990-1998



Fuente: BCB, Boletín del Sector Externo
Elaboración Propia

El gráfico indica la participación del sector privado en las exportaciones no tradicionales aumenta significativamente la participación del sector público que registra una disminución sistemática en su participación en el total exportado (Ver Anexo Estadístico 6). El carácter dinámico de determinados productos (soya, aceites, otros) en el sector no tradicional logra niveles de demanda considerable, el sector tradicional con la minería presenta descenso progresivo en su total de subproductos de exportación por la caída de los precios y el cierre de muchas empresas estatales que operaban en el país.

El nuevo modelo económico plantea el mantenimiento de equilibrios macroeconómicos y la creación de un marco institucional-legal y de regulación adecuado para el desarrollo del mercado de capitales. El modelo económico vigente en Bolivia esta basado en un mercado orientador y asignador de recursos, en este contexto, el estado genera condiciones para que el sector privado asigne óptimamente los recursos aprovechando las ventajas comparativas del país”²⁵

El nuevo escenario internacional confiere a las exportaciones bolivianas a tener políticas de fomento y planificación para la constitución de sistemas de intermediación y la búsqueda de nuevos y mejores mercados. La falta de agregación de valor a los productos no tradicionales exportados y la ausencia de transferencia tecnológica, no permite enfrentar los desequilibrios que presenta la demanda internacional y las variaciones de precios, esto podemos observar cuando analizamos la tendencia que tiene los productos agrícolas y agroindustriales exportados durante el periodo 1986-1997(Ver Anexo Estadístico 6a).

La insuficiente infraestructura física e institucional, se refleja en los costos de transporte, el carácter incipiente de las instituciones de apoyo a la actividad exportadora que limita las posibilidades de diversificación de exportaciones no tradicionales por el poco acceso de exportadores pequeños y medianos a instituciones que lo apoyen de forma real y la falta de permanencia de las normas son las que obstaculizan el desarrollo de las exportaciones no tradicionales.

Existe mayor participación del sector privado en la producción de productos no tradicionales la parte estatal apoya con Leyes y D.S. respectivos y darle facilidad en cuanto a materia impositiva, para que las exportaciones no tradicionales tengan competitividad en mercados externos.

3.8.4 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Se denomina productos no tradicionales a aquellos productos que se desmarcan de los ya establecidos, como los minerales e hidrocarburos, las exportaciones denominadas no tradicionales llegan a convertirse en una opción alrededor de los sesenta donde comienzan a exportar productos a distintos países en el comienzo esto se realiza de manera precaria con algunos productos como: Azúcar, Maderas, Goma, Cueros, Metalmeccanica, Prendas de Vestir y otros. Según el siguiente cuadro;

²⁵ Mercado Exportador: “Las exportaciones en la agenda gubernamental”, entrevista a Jaime Villalobos, La Paz 28 de febrero de 1996, pág. 4.

Cuadro 13
ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES
(En millones de dólares)
1985-1998

PRODUCTOS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Minerales	263,7	196,8	207,2	273,1	403,4	407,1	356,1	379,7	362,0	412,9	479,8	453,6	480,9	435,6
Hidrocarburos	374,5	332,5	256,1	218,9	214	226,9	241,2	126,3	96,5	98,2	141,8	133,2	87,8	87,7
No Tradicionales	34,3	108,5	106,3	108,2	204,3	292,5	251,3	206,2	296,0	521,3	478,2	550,3	594,8	507,8
Café	13,8	13,2	11,5	16,9	12,7	14,3	7,2	6,8	3,7	15,0	16,9	16,4	26,5	14,4
Maderas	5,8	22,7	30,9	25,5	44,2	49,9	48,8	49,9	52,3	82,1	72,0	78,9	73,4	51,4
Azúcar	1,8	4,8	8,6	6,3	19,3	31,7	30,8	25,3	18,5	45,4	17,9	29,4	22,1	24,7
Goma	0,5	3,8	1,9	2,0	1,4	2,0	1,0	0,7	1,3	0,1	0,1	0,0		
Cueros	1,4	6,2	8,1	19,5	17,7	26,5	12,5	10,3	12,2	10,5	10,1	8,8	14,8	9,4
Soya	5,3	18,7	19,2	20,2	54,3	48,2	69,3	51,5	68,9	99,4	115,5	162,3	184,7	150,8
Artesanías							7,7	8,1	7,9	7,9	8,5	8,3	8,0	7,1
Castañas							11,5	11,3	14,9	15,5	18,8	28,7	31,5	31,0
Ganado							14,9		0,4	4,4			40,0	1,0
Algodón							13,1	6,5	10,3	14,9	32,0	32,8	40,7	17,5
Prendas de Vestir							6,8	6,6	8,3	12,8	13,2	15,2	13,2	16,6
Aceite							7,4	3,9	7,3	21,8	37,4	41,5	60,0	64,3
Artículos de Joyería								5,9	58,0	141,7	78,3	39,9	19,3	3,7
Otros(4)	5,7	33,3	26,1	17,7	54,4	119,6	19,8	19,5	32,0	49,7	57,5	88,1	60,6	115,8
TOTAL GENERAL(A)	672,5	637,8	569,5	600,2	821,8	926,6	848,6	712,2	754,5	1.032,4	1.100,7	1.137,0	1.173,4	1.031,1
REEXPORTACIONES Y OTROS BIENES (*) (B)				10,8	22,4	14,5	16,5	27,6	34,0	31,7	46,3	92,2	101,7	165,7
TOTAL (A+B)	672,5	637,8	569,5	611,0	844,2	941,1	865,1	739,8	788,5	1.108,9	1.202,9	1.229,2	1.275,1	1.196,8

Fuente: Boletín Estadístico del BCB, Anuario Estadístico del INE

Elaboración Propia

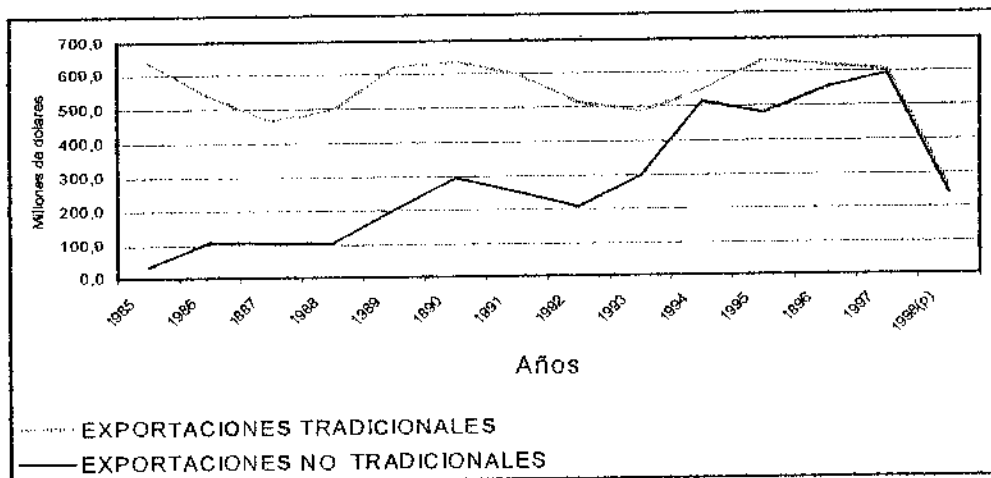
(*) Incluye bienes para transformación, reparación, combustible y lubricantes.

En el cuadro tenemos que entre 1985 y 1988 las exportaciones tradicionales registran un comportamiento favorable donde su participación fue leve y lenta pero con un asenso paulatino en los años posteriores como se puede observar, llegando a constituir en un 43% de su participación en 1998²⁶. Sin contar con problemas climatológicos que enfrenta actualmente el sector agrícola, el que afecta a la producción, el valor de las exportaciones en especial de la soya de 1988 registra un incremento de 8.1% respecto al año anterior lo que explica su evolución favorable es que los mercados de Perú y EEUU se incrementan la cotización promedio internacional de productos no tradicionales en un 40.6% lo que muestra el siguiente cuadro.

²⁶ Ministerio de Comercio Exterior e Inversión.

Gráfico 11: DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES FRENTE A LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES

(En millones de dólares)
1985-1998



Fuente: BCB, Ministerio de Hacienda
Elaboración Propia

Durante los primeros cinco años las exportaciones tradicionales tienden a ser mayores que las exportaciones no tradicionales por la conjugación entre minerales e hidrocarburos, en 1987 las exportaciones no tradicionales tienen una recuperación, en 1989 las exportaciones no tradicionales registran un incremento de 88.8% respecto al año anterior, que es explicada por el aumento de volúmenes exportados y la diversificación de producto aunque esta diversificación sea incipiente.

En 1990 a 1995 existe diversificación de exportaciones no tradicionales, surgen nuevos productos como; artículos de joyería, la soya con sus derivados como harina de soya, aceite de soya, surge la comercialización de madera trabajada (muebles), y otros. Para 1998 las exportaciones no tradicionales igualan a las exportaciones tradicionales que recuperan debido a la construcción del gasoducto hacia Brasil.

Las exportaciones no tradicionales son importantes para las exportaciones nacionales por poseer un mercado amplio, donde países en vías de desarrollo resultan demasiado estrecho para sustentar un crecimiento y desarrollo sostenible.

El principal producto que sobresale es la soya su exportación creció en 168.8% respecto a 1988 pese a la caída que registro de los precios, pero la oferta diversificada genera una mayor demanda externa y otorga la ampliación de áreas cultivadas existiendo la posibilidad que un mayor acceso a créditos. El siguiente cuadro muestra principales productos no tradicionales;

Cuadro 14
ESTADISTICA DE EXPORTACION DE PRODUCTOS
NO TRADICIONALES
 (En porcentaje)
 1985=1997

Año	Azúcar	Café	Soya	Castaña	Goma	Ganado	Maderas	Artesanías	Cueros	Otros "1"	TOTAL
1985	5.15	40.12	15.49	4.19	1.48	3.40	16.99	0.87	4.13	8.07	100.00
1986	4.45	12.19	17.27	3.19	3.46	12.37	20.88	4.47	5.71	15.98	100.00
1997	8.06	10.84	18.07	6.26	1.74	6.35	29.05	0.95	7.64	11.04	100.00
1988	5.81	15.63	18.69	5.14	1.87	0.47	23.56	1.98	18.05	8.79	100.00
1989	9.44	6.21	26.56	5.43	0.67	3.02	21.62	2.09	8.65	16.30	100.00
1990	10.84	4.89	16.47	5.34	0.41	16.91	17.04	1.52	9.05	17.25	100.00
1991	12.26	2.85	27.59	4.58	0.33	5.94	19.41	3.08	4.96	18.93	100.00
1992	12.24	3.32	24.96	5.49	0.45	0.00	24.18	3.95	5.00	20.52	100.00
1993	6.24	1.25	23.28	5.03	0.02	0.14	17.65	2.67	4.13	39.17	100.00
1994	8.71	2.88	19.07	2.97	0.03	0.94	15.70	1.51	2.01	46.22	100.00
1995	3.74	3.52	24.11	3.92	-	0.08	15.02	1.77	2.11	45.71	100.00
1996	5.34	2.99	29.48	5.22	-	0.095	14.34	1.50	1.61	39.43	100.00
1997	8.86	4.83	29.41	5.73	-	0.17	13.52	1.85	2.26	38.37	100.00

Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central de Bolivia

Elaboración BCB Asesoría Política Economía-Area sector externo

"1" Incluye flores, alcohol, cacao, madera trabajada, efectos personales, bebidas alcohólicas, artículos de joyería y otros

Otro producto de importancia en la estructura de las exportaciones no tradicionales es la madera que registra un incremento de 73.3%, con referencia al azúcar incrementa su valor en 206.3% en 1988, por el precio internacional que dieron lugar a ventas a los mercados externos especialmente al Perú y a otros países vecinos (Ver Anexos Estadístico 7).

El café que anteriormente era un producto que tenía gran aceptación en los mercados externos en este período sufre una caída debido a la suspensión del sistema de asignación de cuotas de la Organización Internacional del Café (OIC) en julio de 1989 que presenta una caída de precios que repercutió directamente en los volúmenes de exportación.

En este período las exportaciones no tradicionales tenían una tendencia dinámica, llegando a generar 24.9% del total de los recursos por concepto de exportaciones en el país donde el principal mercado de productos no tradicionales fueron los países que conformaban ALADI, y luego mercados más amplios como Grupo Andino (Ver Anexo Estadístico 8).

En 1990 las exportaciones no tradicionales registran un incremento de 43.1% respecto a 1989 en este período las exportaciones importantes son el azúcar, castaña, maderas, bebidas ganado, cueros, llegando a ser él más importante la exportación de soya con un 26.56%, luego están las maderas con un 21.61% de participación del total de las exportaciones no tradicionales realizadas en este período.

El análisis del comportamiento de las exportaciones por producto nos permite establecer que en 1991 se registra una caída del valor de las exportaciones de un orden de 9.5% respecto al año anterior explicada por la contracción de las exportaciones mineras y la reducción de los precios internacionales de los productos no tradicionales sobresalen productos como soya, azúcar y maderas que aminoran la caída de las exportaciones de cuero, café, ganado. Es de esta manera que la fragilidad de las exportaciones no tradicionales por ser tomadoras de precios y por la poca

incorporación de mayor valor agregado a su producción hace que los productos sean más vulnerables a la variación de precio y volúmenes de producción.

En 1992 las exportaciones no tradicionales mantienen un segundo lugar de importancia en la generación de recursos para el país con 29% de participación del total de exportaciones bolivianas, en 1993 las exportaciones no tradicionales recuperan registrando un 66%, llegando a obtener 10.2 puntos porcentuales de participación en las exportaciones totales.

Entre 1994-1995 las exportaciones totales crecen en un 46.7% respecto al 1993 donde las exportaciones no tradicionales alcanzan un 39.2% de participación existe más diversidad en este periodo resaltan las exportaciones de artículos de joyería y mayor productos desagregados de la soya, maderas, castaña, cueros etc.

En 1996-1997 las exportaciones no tradicionales llegan casi a igualarse con las exportaciones tradicionales alcanzando un 44.37% de participación en las exportaciones totales pero en 1997 las exportaciones no tradicionales superan a las exportaciones tradicionales debido a que el precio de algunos productos aumentan por condiciones favorables que presenta el mercado externo

En 1998 las exportaciones no tradicionales disminuyen llegando a participar con un 48.0% ya que los fenómenos naturales que ocurrieron no favorecieron al sector agrícola, por lo cual las exportaciones no tradicionales tienen una baja debido a los fenómenos naturales como el fenómeno del niño y de la niña presentadas en forma continua.

En general las exportaciones no tradicionales tienen características peculiares como una alta concentración en exportaciones de origen agropecuario y agroindustrial. Su mayor concentración en los departamentos La Paz, Santa Cruz especialmente le sigue Cochabamba, Sucre, Oruro, Beni y Tarija con menores nivel de exportación los departamentos de Potosí, Pando. Pero la base industrial se encuentra en los dos primeros departamento antes mencionados (Ver Anexo Estadístico 9).

3.9 INVERSIONES Y LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

En los últimos 13 años el desempeño de la inversión privada no es favorable y las expectativas del nuevo estilo de desarrollo impuesto, la inversión pública restringe las actividades productivas, apoya al área social y la construcción de infraestructura mejorando las exportaciones para que tenga competitividad, por ende las inversiones privadas debían rellenar el vacío que dejaban las inversiones publicas,

La inversión privada reacciona en forma lenta, el Estado no otorga impulso necesario para poder en marcha una inversión fuerte, la estabilidad macroeconómica²⁷ del país estaba propensa a sufrir crisis, las bajas tasas de inversión registradas no desempeñan su rol principal de agente dinamizador:

²⁷ Macroeconomía. Se ocupa de los indicadores globales de la economía.

Cuadro 15
CUADRO COMPARATIVO ENTRE TASA DE INVERSIÓN Y TASA DE AHORRO
 (En miles de bolivianos)

Año	Tasa de Inversión	Tasa de Ahorro
1980	13,78	12,57
1985	10,19	16,51
1998	9,89	11,14
1993	12,04	15,99
1995	13,84	15,69
1998	22,80	12,78

Fuente: Cuentas Nacionales 1980-1993, INE
 Elaboración Propia

La tasa de ahorro no logra mayores niveles, así en 1980 con 13.78% y en 1995 con 13.84% por lo que su incremento es bajo debido a que nuestro país otorga importancia a bienes suntuarios²⁸ dejando de lado el aparato productivo del país, la tasa de ahorro influye sobre la producción ya que la magnitud de ahorro esta asociada a la producción o ingreso, existiendo una relación inversa entre tasa de ahorro y el proceso de endeudamiento externo, si la tasa de ahorro se encuentra estancada recurre a diferentes fuentes de financiamiento²⁹ debido a este fenómeno la tasa de inversión crece pero no a una tasa deseada, en 1985 la tasa de inversión es 16.51% en 1993 tiene una reducción llegando a ser 15.51% siguiendo el mismo ritmo decreciente para 1995 con 15.69% lo que no llena las expectativas para que exista una mejora reestructuración productiva. Con la atracción de inversión mejora el rendimiento de la inversión en cuanto a la distribución sectorial no mejora en 1996 fue de 12.2% cifra inferior al de 1995 y en 1997 fue de 10.6% en sectores productivos. La inversión extranjera mejoro en 1996 fue de 21.5%, para 1997 fue de 50.4% superando las expectativas esperadas. La inversión total para 1998 fue de 22.8%.

Tanto Bolivia como muchos países latinoamericanos contienen restricciones legales al capital extranjero, el país aprueba la Ley de Inversiones donde el tratamiento a la inversión extranjera, privada y publica otorga el mismo tratamiento, en 1994 se aprueba una Ley de Inversiones otorgando mayor opción a la inversión privada, pero la IED tenia poca presencia en sectores productivos relacionados a los recursos naturales, es de esta manera que otorgan nuevas disposiciones legales para levantar estas restricciones y dar una nueva oportunidad para realizar inversiones en sectores agrícolas, mineros y hidrocarburos.

La Ley de Inversiones N° 1182 del 07 de septiembre de 1990, contiene aspectos importantes para la inversión donde obligan a cumplir las disposiciones legales y tributarias, existiendo plena libertad cambiara es decir que el precio de las divisas son determinadas por la fuerza del mercado y existe un libre movimiento de capital. Observando el siguiente cuadro tenemos:

²⁸ Bienes Suntuarios: Bienes considerados como bienes terciarios de lujo no indispensables.

²⁹ Carlos Villegas "Nuevos Agentes de Inversión" Ed. CEDLA:1997 Pág. 41,55.76

Cuadro 16
PARTICIPACION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
 (En porcentaje)

Descripción	1997
Argentina	10%
Bolivia	1%
Brasil	30%
Chile	85%
Colombia	9%
Ecuador	1%
México	19%
Perú	3%
Venezuela	8%

Fuente: Boletines Informativo de la CEPAL
 Elaboración CEPAL

Internacionalmente el objetivo es dar garantías a las futuras inversiones, suscribiendo contratos con el Organismo Multilateral de Garantías de Inversiones (OMGI) del Banco Mundial, con el Centro Internacional de Arreglos y Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) y con la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC) del gobierno de los Estados Unidos. En 1997 de acuerdo con el FMI los flujos de la Inversión crecieron en un 18% cifra muy superior a los años de 1990(7%) sobrepasando los 396.000 millones de dólares pese al rápido crecimiento de los ingresos netos en 1997³⁰.

La existencia de heterogeneidad estructural en el país, donde la inversión no desempeña su rol a excepción de los hidrocarburos, construcciones y energía y las diferentes formas de organización están en sectores productivos del país donde las decisiones y la escala de inversión reflejan esta heterogeneidad como en el caso de agropecuaria, industria manufacturera, minería y forestales. Se identifica dos formas generales de inversión debido que alrededor de los noventa surgen debido a la deuda externa y a la apertura de los mercados financieros internacionales:

- a) Inversión Extranjera Directa (IDE); este fluye a países de América Latina bajo una forma tradicional.
- b) Inversión Extranjera de cartera o portafolio; consiste en la emisión de bonos y acciones por parte de los países de América Latina con la finalidad de captar recursos de países llamados desarrollados ofreciendo condiciones favorables en materia de plazos como en tasa de interés³¹.

La inversión en las exportaciones no tradicionales no cumple su papel de estimulante para el desarrollo del sector, la dinámica de los procesos de integración como el Tratado de Libre Comercio (TCL) el MERCOSUR, CAN influyen en la estrategia de realizar inversiones en países.

3.10 APERTURA COMERCIAL

Bolivia como en otros países Latinoamericanos esta incluida en el proceso de globalización debido a los procesos y cambio estructurales, esta entendida como un proceso de integración que constituye un mercado mundial donde existe libre movimiento del capital financiero y cuyo objetivo central es el de mejorar la rentabilidad de capital.

³⁰ CEPAL, Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1997, Op. Cit. Pág. 6-15

³¹ Ver Informe de NNUU de 1996

Con el programa de 1985 Bolivia esta incluida por un proceso de apertura unilateral para el ingreso a esta apertura implementan algunas herramientas como la reducción de aranceles que rebajaron uniformemente de una tasa del 20% en 1987 a una tasa del 7% en 1991.

Permitiendo la mayor apertura comercial, la eliminación de restricciones tanto cuantitativamente como para-arancelarias, para viabilizar la apertura en nuestro país, conjuntamente esto puede logra si Bolivia realiza políticas comerciales favorables que ayuden al desarrollo del comercio exterior y tener mayor efecto de la apertura, para el beneficio de las exportaciones no tradicionales.

Si analizamos el grado de apertura se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro 17
DETERMINACION DEL GRADO DE APERTURA EXTERNA
(En Millones de Dólares)
1985-1998

Años	PIB	Exportación*	Importación	X+M	(X+M)/PIB	%
1985	6.421,0	672,5	690,9	1.363,4	0,212	21,2%
1986	4.656,0	637,8	674,0	1.311,8	0,282	28,2%
1987	4.949,0	569,5	766,3	1.335,8	0,270	27,0%
1988	5.234,0	611,0	590,5	1.201,5	0,230	23,0%
1989	5.182,3	844,2	610,9	1.455,1	0,281	28,1%
1990	5.232,0	941,1	687,2	1.628,3	0,311	31,1%
1991	5.336,7	865,1	969,5	1.834,6	0,344	34,4%
1992	5.636,5	739,8	1.130,5	1.870,3	0,332	33,2%
1993	5.725,9	788,5	1.177,0	1.965,5	0,343	34,3%
1994	5.794,8	1.108,9	1.198,3	2.305,2	0,398	39,8%
1995	6.707,0	1.202,9	1.433,6	2.636,5	0,393	39,3%
1996	7.189,8	1.229,2	1.536,3	2.765,5	0,385	38,5%
1997	7.808,3	1.275,1	1.850,9	3.126,0	0,400	40,0%
1998	8.175,3	1.196,8	1.983,1	3.179,9	0,389	38,9%

Fuente: Banco Central de Bolivia
Elaboración Propia
*Exportación sin reexportaciones

Entre 1985 y 1987 la apertura fue beneficiosa y favorable para muestras exportaciones, a través del transcurso de los años, con 39.3% en 1995, teniendo un descenso leve en 1998 con 38.9%, lo que indica que existe una estrecha apertura externa comparando con países altamente desarrollados (Ver Anexo Gráfico 2).

La aceptación de productos no tradicionales en países extranjeros hace que la brecha de apertura aumente, la falta de diversificación en este proceso es lento y la apertura es menor, lo cual no favorece a los productos no tradicionales.

3.10.1 PRINCIPALES RELACIONES COMERCIALES DE BOLIVIA

Las políticas de integración constituyen un papel importante dentro de la apertura de Bolivia, suscribiéndose acuerdos de libre comercio, que no benefician en su totalidad a las exportaciones no tradicionales, (Ver Anexo 4).

3.10.2 ACUERDO DE CARTAGENA

Con el Acuerdo de Cartagena decisión 406 que firman los gobiernos de Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia con el objetivo de fortalecer la unión de los países y sentar las bases para la formación de la comunidad subregional andina, para promover el desarrollo equilibrado y armónico entre los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y a la cooperación económica y social, acelerando de esta forma el crecimiento de cada país. Para alcanzar estos objetivos emplean ciertos mecanismos como;

- a) La armonización de políticas económicas y sociales, la programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional ejecutando programas que ayuden al desarrollo del este sector
- b) Un programa de liberación del intercambio comercial más avanzado que el tratado de Montevideo, obtener un arancel externo común cuya etapa previa es un arancel externo mínimo común
- c) Canalizar recursos internos para promover las inversiones para el proceso de integración
- d) Tratamiento preferencial entre Bolivia y Ecuador

3.10.3 ALADI-BOLIVA

ALADI diseña un mecanismo de carácter multilateral y exclusivista (los Acuerdos de Alcance Parcial-AAPP) sin embargo este contiene una salvedad jurídica que permite la adhesión de otros países voluntaria para llegar a la multilateralización, entre 1989 y 1992 se vende a países que conforman ALADI un valor bruto de 1.600 millones de dólares es ese período destacándose exportaciones de combustibles y lubricantes, minerales y productos derivados.

Cuadro18
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES Y SU
PARTICIPACION EN ALADI
(En dólares corrientes)
1985-1998

Años	%
1986	55,0
1987	28,5
1988	27,4
1989	66,6
1990	55,9
1991	32,5
1992	21,9
1993	28,0
1994	4,4
1995	3,8
1996	43,3
1997	16,3
1998	20,5

Fuente: Pólizas de DICOMEX
Elaboración Propia

Las importaciones CIF³² fueron del orden de los 1.300 millones de dólares para el mismo periodo, donde son preponderantes los productos manufactureros y maquinaria de equipo de transporte quedando un saldo positivo en la balanza comercial de Bolivia-ALADI.

Los acuerdos bilaterales suscritos en el marco del Tratado de Montevideo con preferencia comercial a favor de Bolivia contribuyeron para alcanzar los resultados obtenidos, pero considerando el valor de las ventas de gas a la Argentina que en términos porcentuales significa el 80% de las ventas realizadas dentro del marco de la ALADI.

EL comportamiento de las exportaciones no tradicionales con ALADI fue de gran importancia en su momento, el cuadro muestra que en 1985 el volumen de exportación como el valor no es significativo llegando a constituirse el 7% del total de las exportaciones no tradicionales que iban a los países integrantes de ALADI, entre 1986 a 1989 las exportaciones no tradicionales se incrementan constituyéndose en un aporte de divisas para el país.

La inserción con ALADI fue provechosa, pero su valor porcentual en 1995 y 1996 disminuye debido a nuevas formas de integración con nuevas posibilidades (MERCOSUR). La oferta exportable boliviana hacia ALADI es amplia (Ver Anexo 4)

Los objetivos principales de ALADI es crear una zona libre de comercio en esencial del comercio regional. En el tratado de 1980 determina otros objetivos más amplios a los anteriores como:

- a) Creación de una área preferencial económica que se constituya por preferencia arancelaria regional, la concentración de acuerdos regionales y parciales.
- b) El fortalecimiento de ALADI como órgano técnico de la Asociación que cumple funciones de apoyo y asesoramiento.
- c) Permite concretar acuerdos con otras aras de integración facilitando la conveniencia a escala latinoamericana.

3.10.4 GRUPO ANDINO-BOLIVIA

El Grupo Andino se origina en 1969 cuando cinco países deciden acelerar el proceso de crecimiento de integración que se había iniciado en el ALALC, sus objetivos del Grupo Andino formar una unión aduanera³³ con un régimen de programación industrial y otro de tratamiento común al capital extranjero (Decisión 24) junto con una armonización de políticas macroeconómicas.

El modelo andino caracterizado por su enfoque voluntarista y planificado, sus primeros logros plasmadas en las primeras dos décadas con un avance significativo de los países participantes de mayor desarrollo, en países menos desarrollados su avance fue de menor crecimiento. En 1989 en la Cumbre de Galápagos se reformula el Grupo Andino poniendo énfasis en la aérea de cooperación extraeconómicas como la confianza mutua y solidaridad para preservar la paz regional.

En esta ocasión se aprueba el "Diseño estratégico para la orientación del Grupo Andino"³⁴ este documento contiene bases importantes para la consolidación del espacio económico andino en mediano plazo donde el punto más importante implica la existencia de una competencia y una protección razonable hacia terceros países.

³² CIF: Costo Seguro y Flete, sig. Que le vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobre pasa la borda del buque en un puerto de embarque convenido.

³³ Unión Aduanera: es la integración de todos los país asociados**

³⁴ Documento "Diseño Estratégico del Grupo Andino", este documento contiene bases importantes para la consolidación del espacio económico andino en mediano plazo donde el punto más importante implica que debe existir una competencia y una protección razonable hacia terceros países.

Sus acciones específicas del Grupo Andino son:

- i) Adelantar los plazos para culminación del programa de liberación
- ii) Armonizar las políticas económicas
- iii) Aumentar la fluidez de la circulación de los factores de producción
- iv) Incrementar la oferta regional de servicios
- v) Mejorar la infraestructura tanto de servicios de caminos como de comunicaciones
- vi) Cooperar en sectores productivos

En 1990 en La Paz-Bolivia se suscribe llamada "Acta de La Paz" su objetivo era la búsqueda de una mayor eficiencia y competitividad de las economías mediante la liberación y apertura al comercio y a la inversión internacional para esto se siguen las siguientes acciones;

- i) Adelantar la conformación de una zona libre de comercio mediante la aceleración del programa de desgravación y la eliminación del comercio administrado
- ii) Anticipar la definición del Arancel Externo Común a 1991 con el objetivo a tener constituida la Unión Aduanera Andina en 1995, los países mayores deberían adoptar el AEC a fines de 1993.
- iii) Facilitar la inversión extranjera e incentivar la libre circulación de capitales subregionales

El comportamiento del Grupo Andino, es importante ya que constituye el primer socio comercial importante de Bolivia para mostrar sus productos hacia mercados externos, lo que resume el siguiente cuadro;

Cuadro 19
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES Y SU
PARTICIPACION CON EL GRUPO ANDINO
(En porcentaje)
1985-1998

Años	% DE PARTICIPACIÓN
1985	22,43
1986	17,10
1987	22,20
1988	17,82
1989	21,31
1990	19,32
1991	28,63
1992	38,26
1993	34,22
1994	31,04
1995	31,90
1996	42,44
1997	36,14
1998	39,80

Fuente: Pólizas de DICOMEX

(*) El volumen esta expresado en toneladas
Elaboración Propia

La participación de Bolivia con países que conforman el Pacto Andino ha ido incrementándose, en 1986 su participación fue de 17.10%, la participación más alta registrada en 1996 con 42.44%, lo cual favorece a las exportaciones no tradicionales, la unión de Bolivia con el Pacto Andino tuvo un grado de apertura regular, dimensionado. El retiro de Perú ocasionó una crisis que afectó a los países integrantes del Pacto Andino

3.10.5 LA COMUNIDAD ANDINA - BOLIVIA

La Comunidad Andina es una organización subregional con personería jurídica internacional, integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración. Sus antecedentes remontan a 1969, a lo largo de casi tres décadas, el proceso de integración andino atravesó por distintas etapas, de una concepción básicamente cerrada de integración hacia adentro, acorde con el modelo de sustitución de importaciones, reorientando su esquema de regionalismo abierto. La intervención directa de los presidentes en la conducción del proceso dentro del nuevo modelo, impulsó la integración y permitió alcanzar los principales objetivos, como la liberación del comercio de bienes en la Subregión, la adopción de un arancel externo común, la armonización de instrumentos y políticas de comercio exterior y de política económica, entre otros.

El grado de avance alcanzado por la integración y el surgimiento de nuevos retos derivados de los cambios registrados en la economía mundial, plantearon la necesidad de introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena, tanto de carácter institucional como programático, plasmados en el Protocolo de Trujillo y el Protocolo de Sucre, respectivamente. A partir del 1 de agosto de 1997 inició sus funciones la Comunidad Andina con una Secretaría General de carácter ejecutivo, cuya sede está en Lima (Perú).

El objetivo central de la Comunidad Andina es promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad mediante la integración y la cooperación económica y social, acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado latinoamericano común. Surgió una gran expectativa particularmente de los países de menor desarrollo económico relativo (PMDER) como Bolivia y Ecuador.

Para la consecución de los objetivos se emplearán los siguientes mecanismos:

- Un programa de liberalización total de intercambio comercial.
- Un arancel Externo Común.
- La armonización gradual de políticas económicas y sociales la aproximación de las legislaciones en las nacionales en las materias pertinentes.
- Intensificación del proceso de industrialización subregional.
- Programas para acelerar el desarrollo de los sectores agropecuarios y agroindustriales.
- Acciones en el campo de la integración física y fronteriza.
- Programas para el desarrollo científico y tecnológico.

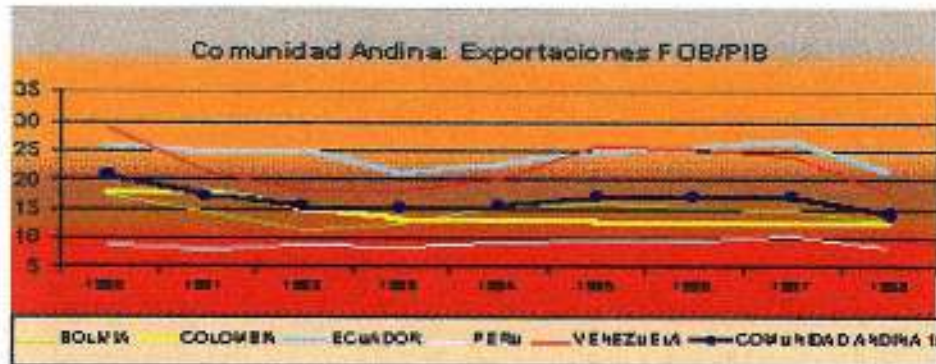
La circulación del Comercio Subregional Andino, es libre de todo gravamen o restricción no arancelaria, hecho que se verifica desde febrero de 1993. El Arancel Externo Común Andino no es aplicado de una manera perfecta; tanto para Bolivia y Ecuador, por su condición de países de menor desarrollo económico relativo, tienen un tratamiento especial: a Bolivia le permite mantener sus aranceles de 5% y 10% y a Ecuador aplicar una diferencia de 5 puntos, respecto a los niveles del AEC, para un número no mayor de 960 productos. Perú temporalmente goza de un permiso especial, por el cual continúa aplicando sus aranceles nacionales de 15% y 25%.

Este proceso integracionista tuvo algunos logros como:

- Una Zona de Libre Comercio en funcionamiento desde 1993 en Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, a la que viene incorporándose Perú.
- Un Arancel Externo Común vigente desde el 1 de febrero de 1995, con un nivel promedio de 13,6% y un techo del 20%.
- La liberación de los servicios de transporte en sus diferentes modalidades.
- El incremento, 48 veces, de las exportaciones intrasubregionales que crecieron de 111 millones de dólares, en 1970, a 5 333 millones de dólares en 1998.
- El aumento considerable de la inversión extranjera de 1.200 millones de dólares en 1990 a 10.610 millones de dólares en 1998.
- Avances en la armonización de instrumentos y políticas económicas: normas para prevenir y corregir las distorsiones a la competencia, las normas para la calificación de origen, técnicas y sanitarias, nomenclatura común, valoración, entre otras, además de regímenes comunes de inversión extranjera, propiedad intelectual, etc.
- El acceso preferencial de los productos de los países andinos a la Unión Europea y a Estados Unidos.
- La aprobación de un Marco General de Principios y Normas para la Liberalización del Comercio de Servicios en la Comunidad Andina que permitirá la libre circulación de los servicios, a más tardar en el 2005.
- La firma de un convenio entre la Comunidad Andina y Estados Unidos para el establecimiento del Consejo Andino-Estadounidense que impulsará las exportaciones y atraerá inversiones.
- La aprobación de los Lineamientos de Política Exterior Común
- La suscripción del Entendimiento de Cooperación en materia de Comercio e Inversiones entre la Comunidad Andina y Canadá, por medio del cual las partes se comprometieron a intensificar y fortalecer sus relaciones.
- La aprobación, por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, de los lineamientos de la Política Exterior Común con miras a proporcionar a la CAN una mayor presencia internacional y propiciar su articulación y convergencia con los demás procesos de integración de América Latina y el Caribe.
- La aprobación y puesta en vigencia del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación entre la Comunidad Andina y Brasil, como un primer paso para la creación del área de libre comercio CAN-Mercosur

Entre 1976-1980, la tasa de crecimiento de cada país empieza a variar significativamente con respecto al promedio del CAN. En la década de los ochenta, las economías andinas, en promedio, apenas crecieron 1%, en los noventa los países retoman su crecimiento aunque a un ritmo menor a las décadas de los sesenta y setenta. Este comportamiento viene acompañado de elementos de variabilidad cuando ésta se incrementa desde niveles de 1.4% que había registrado en la buena parte de la décadas de 1960 y 1970 al 2.6%.

Grafico12: COMUNIDAD ANDINA Y SUS EXPORTACIONES
(en porcentaje)

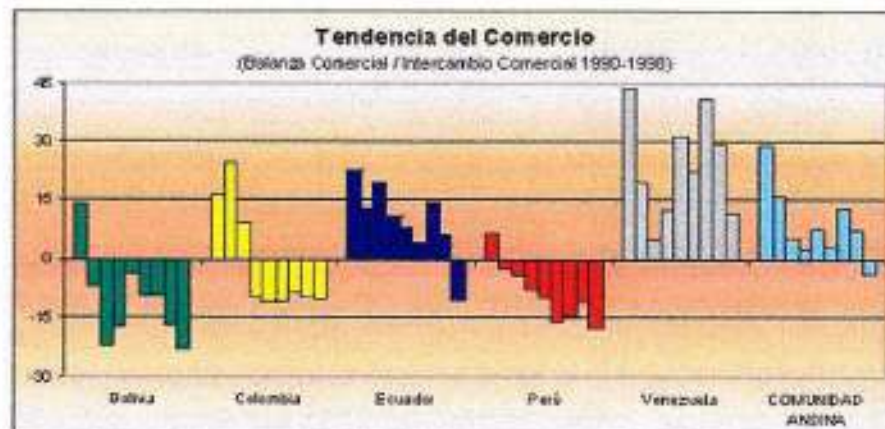


Fuente: Comunidad Andina
Elaboración del Departamento de Estadísticas de la Comunidad Andina

Bolivia luego de las reformas de 1985-1986, pudo entrar desde 1993 en un período de crecimiento sostenido³⁵. El segundo país con menor volatilidad era Colombia cuya situación se ha deteriorado marcadamente desde 1996.

El proceso de integración andina ha permitido la construcción de un mercado ampliado cada vez más importante para colocar exportaciones no tradicionales y especialmente de productos manufacturados de alto valor agregado. La tendencia del comercio esta expresa en el siguiente gráfico:

Gráfico 13: COMUNIDAD ANDINA Y SU TENDENCIA
(En porcentaje)



Fuente: Comunidad Andina, Secretaria General, Sistemas Subregional de Información.
Elaboración de la Comunidad Andina

Si realizamos una evaluación de los últimos años tenemos;

³⁵ Informe de la Asociación de la Integración

Cuadro 20
EVALUACION DEL COMERCIO INTRA-COMUNIDAD ANDINA
(EXPORTACIONES INTRA-COMUNITARIAS)
(Millones de dólares)
1996 - 1998

Países	1996	1997	1998
Bolivia	270	251	241
Colombia	1 839	2 115	2130
Ecuador	428	636	540
Perú	418	515	468
Venezuela	1 750	2 111	1 953
COMUNIDAD ANDINA	4 705	5 628	5 333

Fuente: COMUNIDAD ANDINA, Secretaría General. Sistema Subregional de Información Estadística. Decisión 115.
Elaboración: COMUNIDAD ANDINA, Secretaría General. Proyecto 5.2.5 - Estadística

Si observamos la composición de las exportaciones del CAN :

Cuadro 21
COMPOSICION DE LAS
EXPORTACIONES INTRA-COMUNITARIAS
(en porcentaje)
1996-1998

Descripción	1996	1997	1998
TRADICIONALES	24,50%	25,60%	21,90%
Combustibles	15,50%	17,70%	12,20%
Otros	8,90%	8,00%	9,70%
NO TRADICIONALES	75,50%	74,40%	78,10%
COMUNIDAD ANDINA	100%	100%	100%

Fuente: COMUNIDAD ANDINA, Secretaría General. Sistema Subregional de Información Estadística. Decisión 115.
Elaboración: COMUNIDAD ANDINA, Secretaría General. Proyecto 5.2.5 - Estadística

Las exportaciones no tradicionales llegan a tener la mayor participación en el CAN, existe un grado de apertura mejor que las anteriores formas de integración y con mejores perspectiva por ser un mercado cautivo, lo que es un reto para el exportador boliviano.

3.10.6 MERCOSUR-BOLIVIA

La importancia del MERCOSUR para Bolivia puede ser medida con un solo dato menos del 12% de las exportaciones no tradicionales de 1995 tuvieron el destino a este mercado.

El origen del MERCOSUR se encuentra en el acuerdo de integración y cooperación firmado por Argentina y Brasil en julio de 1986, a finales de 1988 ambos países firmaron 23 protocolos relacionados con aspectos diversos como a la industria de bienes de capital, el suministro de trigo, la conformación de empresas binacionales, la investigación económica conjunta, las políticas de transporte entre muchos otros aspectos.

Sus mayores compradores dentro de la subregión son; Argentina y Brasil y las principales exportaciones no tradicionales son, soya, camisas de algodón, frijoles, soya en grano y sus respectivos derivados.

Este acuerdo fue concebido sobre principios que recogen la experiencia del comercio entre los países que lo conforman estos postulaban:

- a) Procurar relaciones de intercambio equitativas y equilibradas
- b) La integración no se había de limitar a la cooperación comercial, sino que debe operar en un plano productivo
- c) Este convenio se debía convertir en un instrumento para mejora la competitividad de ambos países en el mercado mundial.

Donde tiene por objetivos:

- a) Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económico y físico que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios, y la plena utilización de factores productivos.
- b) Formar un área de libre comercio entre las partes contratantes para lograr la expansión y diversificación del intercambio comercial y eliminación de las restricciones arancelarias.
- c) Promover el desarrollo de la infraestructura física como de las comunicaciones y de transporte, facilitando la navegación por la Hidrovía Paraná-Paraguay, Puerto Cáceres-Puerto Nueva Palmira.
- d) Establecer un marco normativo para la promoción de inversiones y su respectiva protección a las mismas y establecer la cooperación económica científica y tecnológica.

Como el resultado de estos acuerdos, el comercio bilateral incrementó los bienes de capital, el periodo de 1987-1988 lleva a concluir que el acuerdo de integración introdujo a una nueva calidad que dinamizar y equilibra las relaciones comerciales bilaterales³⁶, sin embargo existe un déficit argentino que en 1988 alcanza un 36.6% en 1989 debido a esto las importaciones argentinas disminuyeron. El comportamiento de relación con el PIB y otras variables de los diferentes países componentes del MERCOSUR lo detallamos en el siguiente cuadro:

Cuadro 22: PRINCIPALES INDICADORES DEL MERCOSUR
(en millones de dólares 1989)

	PIB	Exportaciones *	Importaciones *	Población **	Deuda Externa
Argentina	70.000	1.641	818	32.0	67.500
Brasil	405.000	1.313	1.963	147.4	121.000
Paraguay	4.050	379	367	4.2	2.100
Uruguay	8.400	591	549	3.1	6.900
Total	487.450	3.924	3.697	186.7	197.500

Fuente: CEPAL, INDEG, CACEX
Elaboración CEPAL

³⁶ Revista Comercio exterior, Vol. 41, N°2, México, febrero de 1991

*cifra referidas al comercio intraregional
 ** millones de habitantes

En cuanto al comercio exterior, el creciente déficit demuestra la Balanza Comercial que origina en la naturaleza y estructura de las exportaciones de nuestro país hacia Brasil y Argentina por su concentración en un número limitado de productos primarios mientras que en el lado Brasileño y Argentino, muestran importaciones cubren parte de los bienes de consumo e intermedio hacia como la totalidad de los bienes de capital.

Estas fluctuaciones imponen un alto costo a los países exportadores de bienes primarios en los patrones de inversión, consumo y crecimiento. El Banco Mundial en su informe en el año 1994 estima que los países en vías de desarrollo debido a la declinación de los precios de bienes primario sufrió una pérdida anual de 100.000 millones de dólares, durante el periodo del 1980 - 1993.

El ingreso de Bolivia al MERCOSUR supone un medio para acelerar un proceso de crecimiento del país. Para sacar mayor provecho en su proceso integrador, es necesario adoptar medidas vigorosas a modernizar e impulsar los sectores productivos de manera que las exportaciones bolivianas se coloquen en un plano de igualdad para competir en los mercados externos.

Como es natural, un proceso de modernización o de reconversión productiva, involucra mayores tasas de inversión, requiere la canalización de un gran volumen de recursos financieros a costos elevados y de largo plazo, esta inversión será extranjera directa es la fuente del financiamiento de la inversión industrial.

Desde el punto de vista comercial y arancelario, las líneas maestras del acuerdo establecen una serie de principios básicos como mecanismos impulsores del libre comercio donde no excluye ningún sector productivo y más aún facilitar el acceso a los mercados liberalizar el comercio y eliminar practicas económicas restrictivas a la competencia estableciendo reglas de origen salvaguardas o regímenes aduaneros especiales. Analizamos el siguiente cuadro tenemos:

Cuadro 23
BOLIVIA SALDO COMERCIAL CON EL MERCOSUR
 (En valor oficial \$us)
 1997-1997

Zona Económica	1997			1998(P)		
	Exportaciones Valor oficial (1)	Importaciones Valor CIF Valor oficial (1)	Saldo comercial Valor CIF- Frontera	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
MERCOSUR	225	495	-271	224,546	483	-258,655
TOTAL (2)	1,272,099	1,909,358	-637,259	1,282,967	2,386,791	(1,103,824)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración Propia

(p) Cifras preliminares

(1) Incluye reexportaciones

(2) El total no coincide con la suma de las zonas debido a que un país puede pertenecer a más de un acuerdo

Las importaciones superan a las exportaciones, teniendo un saldo negativo para 1997 de \$us -270.743, para 1998 disminuyen las importaciones en una magnitud pequeña llegando a tener un déficit de \$us - 258.655 debido a factores tanto interno como la baja producción debido a los fenómenos naturales y a factores externos como la crisis brasileña.

Las proyecciones de las regiones que lleva a una mayor integración más con la región centro oeste brasileña fundada en la explotación del tremendo potencial agroindustrial de la macro-región central de América del Sur y articulada alrededor de los corredores interoceánicos para que se pueda desarrollar Bolivia.

Bolivia no es socia plena del bloque MERCOSUR pero es la única nación que firmó acuerdos de libre comercio con todos los países sudamericanos y con México. El gobierno como empresarios nacionales valoran este acuerdo integral por las ventajas que puede otorgar en este marco se destaca la integración física de los países vecinos.

3.10.7 ACUERDOS BILATERALES

3.10.7.1 ARGENTINA-BOLIVIA

En ALADI³⁷ firman un acuerdo entre la República de Argentina con Bolivia sobre las zonas francas del Rosario especificado en la Ley 873 de mayo de 1986 en el cual tiene alcance parcial para la liberación del comercio especialmente de hidrocarburos, en 1989 firman conjuntamente con otros países el ACE N°19 donde trata la liberación comercial de otros productos y la complementación industrial. El comportamiento de Bolivia respecto a Argentina es:

Cuadro 24
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES ENTRE ARGENTINA-BOLIVIA
(En porcentaje)
1985-1998

Años	% DE PARTICIPACIÓN
1985	8,30
1986	9,55
1987	8,65
1988	9,08
1989	5,82
1990	3,62
1991	10,28
1992	11,42
1993	7,57
1994	8,06
1995	10,62
1996	7,14
1997	17,12
1998	11,19

Fuente: Pólizas de DICOEX, MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSION
Elaboración Propia

La liberación comercial Bolivia otorga preferencias comerciales en 174 productos argentinos lo que indica que Argentina podía exportar 174 productos, al mismo tiempo Argentina otorga con 236 productos bolivianos, existiendo un compromiso de eliminar la barrera arancelaria. Los productos que destacan son; madera, frutas, semillas en sus variedades, la semilla de café, conservas de frutas, aceite de coco etc.

³⁷ ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

Las exportaciones no tradicionales han incrementado su valor de exportación en 1985 un 8.3% del total exportado de productos no tradicionales (Ver Anexo Gráfico 3), por el acuerdo bilateral en el marco de ALADI como años más tarde podemos observar que las diferentes formas de integración hace que esta participación de nuestras exportaciones vaya incrementándose a lo largo de nuestro estudio llegan a registrar en 1988 un 9.08% disminuyendo su valor entre 1990 y 1991.

El mejor años fue en 1997 llegando a constituir un 17.12% del total de las exportaciones realizadas este año, para 1998 disminuye por la inestabilidad política que sufre este país vecino y por la producción baja.

3.10.7.2 CHILE-BOLIVIA

Chile constituye un socio importante para Bolivia, las relaciones se profundizan a partir de Acuerdo de Alcance Parcial N°27, otorgando 172 concesiones de las que Bolivia utiliza 29 en 1994, los productos que mayormente son exportados son; café, palmitos en conserva, alcohol etílico, prendas de vestir de algodón, estas últimas tiene concesiones arancelarias recíprocas.

Ente 1981 y 1985 las exportaciones a este país son decrecientes recuperándose en 1986 con productos de madera pero en 1989 Bolivia incrementa sus exportaciones en un 56% los años siguientes disminuye a 18.5 millones de dólares donde un 89% son exportaciones no tradicionales las más importes la soya y madera. En 1993 firman un acuerdo de complementación económica con el objetivo de compensar el intercambio y eliminar el desequilibrio de la Balanza Comercial entre Chile y Bolivia. En 1996 el país exporta 16.64% del total de las exportaciones no tradicionales, 1997 con 7.79%, y 1998 con un 6.23% lo cual indica que las condiciones no son favorables para nuestro país. El siguiente cuadro muestra el comportamiento de nuestras exportaciones no tradicionales hacia Chile

Cuadro 25
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES ENTRE CHILE -BOLIVIA
(En porcentaje)
1985-1998

Años	% DE PARTICIPACIÓN
1985	0,75
1986	8,59
1987	3,71
1988	6,99
1989	7,81
1990	10,22
1991	9,19
1992	5,81
1993	3,92
1994	3,00
1995	3,79
1996	16,64
1997	7,79
1998	6,23

Fuente: Pólizas de DICOMEX
Elaboración propia

En el ACE firmado con Chile, es favorecido por que Bolivia capta inversión directa pero no incrementa sus exportaciones lo que demuestra la vulnerabilidad externa (Ver Anexo Gráfico 4).

3.10.7.3 BRASIL-BOLIVIA

En 1986 firman un tratado con Brasil su objetivo intensificar las relaciones comerciales por medio de la eliminación de restricciones arancelaria y profundizar junto con una ampliación de preferencias, negociando de esta forma con la meta de diversificar y expandir las exportaciones tanto bolivianas como brasileñas. En 1993 el ACE N°26 aprueba la inserción de mercados bolivianos al Brasil, en 1994 exportan 34.9 millones de dólares de los cuales 30.9% son producto no tradicionales los más significativos son soya, azúcar de caña y otros³⁸.

La liberación comprende la disminución del arancel no recíproco en 352 productos boliviano de una lista de 520 productos que gozan de arancel cero. En 1981 y 1997 el saldo con este país fue de déficit, con una tendencia decreciente de las exportaciones sólo en algunos productos como la cerveza y confecciones de algodón que es aceptado por mercados brasileños, en 1997 las exportaciones son 40 millones de dólares de los cuales el 96% son exportaciones no tradicionales los más significativos son; palmitos en conserva, manufacturas de algodón etc. El siguiente cuadro muestra lo siguiente:

Cuadro 26
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES ENTRE BRASIL -BOLIVIA
(En porcentaje)
1985-1998

Años	% DE PARTICIPACIÓN
1985	0,75
1986	8,59
1987	3,71
1988	6,99
1989	7,81
1990	10,22
1991	9,19
1992	5,81
1993	3,92
1994	3,00
1995	3,79
1996	16,64
1997	7,79
1998	6,23

Fuente: Pólizas de DICOMEX
Elaboración Propia

³⁸ Boletín Informativo de DICOMEX, Ministerio de Comercio Exterior e Inversión (Octubre 1996).

El comportamiento de las exportaciones no tradicionales sigue una tendencia cíclica, en 1985 la participación llega en 0.75% el valor exportable era mínimo por que Brasil pertenecía a otras formas de integración y la entrada era de difícil acceso por barreras de ingreso. En 1986 la situación mejora paulatinamente por lo que se llega a 8.59% de participación del total exportable de este año (Ver Anexo gráfico 5).

En 1987 las exportaciones no tradicionales tienden a disminuir con 3.71% lo que es desfavorable para nuestro país y nuevamente nuestras exportaciones no tradicionales no llegan a este mercado con la misma fuerza. Entre 1988 y 1990 las exportaciones no tradicionales van recuperando llegando en 1991 con una participación del 10.22%, en años posteriores disminuye. La mayor participación registrada fue en 1996 con 16.64%, incrementándose de esta forma la oferta exportable de Bolivia hacia Brasil. En los últimos años hay una disminución por la crisis que este país enfrenta lo que disminuye su poder de compra.

3.10.7.4 PARAGUAY-URUGUAY-BOLIVIA

En 1990 con el Decreto supremo 22487 del 27 de abril de 1990 firma el Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) N°12 sustituyendo al ACE N°29. La relación comercial bilateral entre Bolivia y Paraguay son de escasa significación por que su oferta de ambos países es similar de esta manera el Acuerdo de Alcance Parcial N°17 suscrito entre ambos países no tuvo buenos resultados dado que existían pocos productos como insignificantes rebajas arancelarias. Con Paraguay se empieza a exportar en 1986 pero en 1987 exporta 861 millones de dólares lo cual le era favorable, en 1995 la balanza comercial con este país es favorable para Bolivia llegando a exportar por un valor de 1.6 millones de dólares, lo que verifica el siguiente cuadro:

Cuadro 27
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE BOLIVIA Y
PARAGUAY
(En porcentaje)
1985-1998

Años	% DE PARTICIPACIÓN
1985	0,00
1986	0,35
1987	0,74
1988	0,62
1989	0,00
1990	0,07
1991	0,41
1992	0,17
1993	0,28
1994	0,00
1995	0,50
1996	0,25
1997	0,20
1998	0,30

Fuente: Pólizas de DICOMEX
Elaboración Propia

Las exportaciones no tradicionales hacia este país comienzan desde 1990 anteriormente la exportación es inestable, en 1995 llegan a exportar un 0.50% llegando a ser la cifra mas significativa, pero que posteriormente disminuye llegando en 1998 con un 0.3% de exportaciones no tradicionales.

Con el Uruguay la participación es por medio del MERCOSUR donde este país lleva adelante un ambicioso proceso de reconversión industrial cuyo costo será significativo pero lo más importante que se anota es que este país debe consolidar la integración regional que va aumentar la atracción de inversión, al igual que con el Paraguay la participación es poca la oferta que da Bolivia es igual que al de Uruguay.

A principios de 1985 y por un periodo largo la relación es nula esto se advierte en el siguiente cuadro estadístico:

Cuadro 28
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE BOLIVIA-URUGUAY

(En porcentaje)
1985-1998

Años	% DE PARTICIPACIÓN
1985	0,00
1986	0,03
1987	0,09
1988	0,49
1989	0,00
1990	0,70
1991	0,57
1992	0,65
1993	0,50
1994	5,71
1995	0,27
1996	0,15
1997	0,38
1998	28,51

Fuente: Pólizas de DICDMEX
Elaboración Propia

Solo en 1994 la participación de las exportaciones no tradicionales son participativas llegando a ser 5.71% de participación del total de las exportaciones no tradicionales³⁹, luego tienden a disminuir pero en 1998 esto se revierte llegando a 28.51% de participación de las exportaciones no tradicionales llegando a ser un indicador donde el grado de apertura hacia el Paraguay es amplio, llegando a constituir en un mercado importante para nuestras exportaciones.

³⁹ Boletín Informativo de DICOMEX, Ministerio de Comercio Exterior e Inversión (Octubre 1996).

3.10.8 OTROS CONVENIOS COMERCIALES

3.10.8.1 MEXICO-BOLIVIA

Las relaciones comerciales entre Bolivia y México establecen con el Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) N°31 en febrero de 1992 el presidente de Bolivia y México suscriben una declaración conjunta en que ambos países se comprometen a reunirse, sobre el tema de integración entre ambos países, definiendo una zona de libre comercio para esto negocian una nomina de productos para una reducción arancelaria, y que dentro de cuatro años estos deben reducirse para el universo de productos. El comportamiento de las exportaciones no tradicionales de México es:

Cuadro 29
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES ENTRE URUGUAY -BOLIVIA
(En dólares corrientes)
1985-1998

Años	% DE PARTICIPACIÓN
1990	0,21
1991	1,41
1992	2,85
1993	2,59
1994	2,39
1995	0,43
1996	0,88
1997	0,52
1998	0,90

Fuente: Pólizas de DICOMEX
Elaboración Propia

La participación es menor hasta la actualidad (1998), su mayor participación en 1991 antes del rompimiento del AAP N° 31, por que México manifiesta buscar una simetría en la reducción arancelaria de los productos a negociar, donde el gobierno de Bolivia platean limitaciones y dificultades de transporte en este año 1999 tratan de perfeccionar los términos del Acuerdo en lo referente a solución de controversias, Propiedad Intelectual Normas Técnicas, Calidad, Inversiones, y otros.

La realización de un proyecto innovador que tenga un requisito específico de origen para los productos, con el objetivo de no desviar el comercio bilateral y evitar que productos o insumos de origen de un tercer país incorporen en productos finales de ambos países. Para ambos países es productivo realizar intercambios de productos por la variedad que ambos obtienen, lo cual beneficiaría a las exportaciones no tradicionales.

3.10.8.2 E.E.U.U. - BOLIVIA

En 1991 el gobierno de los Estados Unidos promulgó la Ley de Preferencias Arancelaria Andinas (LPAA) para promover el desarrollo económico de Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú en el ámbito de la sustitución de los cultivos de coca en la subregión. La liberación arancelaria otorgada por los Estados Unidos fue de 100% y comprende más de 6.000 productos por un periodo de 10 años que concluye en diciembre de 2001.

El análisis del Instituto Boliviano de comercio Exterior (IBCE) indica que al cabo de siete años de vigencia del LPAA las exportaciones no tradicionales de Bolivia registraron una importante expansión en 1993. Durante los últimos años Bolivia ha exportado productos no tradicionales más que otro rubro, la participación del país respecto a los Estados Unidos en el siguiente cuadro:

Cuadro 30
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES ENTRE E.E.U.U -BOLIVIA
(En dólares corrientes)
1991-1998

Años	% DE PARTICIPACIÓN
1991	23,57
1992	20,42
1993	35,44
1994	276,67
1995	34,46
1996	26,13
1997	17,76
1998	14,49

Fuente: Pólizas de DICOMEX, Ministerio de comercio Exterior
Elaboración Propia

En 1991 el comercio exterior con los Estados Unidos fue favorable, posteriormente convirtiéndose deficitaria, en 1998 su participación es 14.79% del total de las exportaciones no tradicionales. En 1993 por primera vez las exportaciones no tradicionales bolivianas superaron los 100 millones de dólares como resultado de las ventas de joyería de oro generadas en La Paz, otras operaciones exitosas fueron las confecciones de algodón y los pelos finos. En cuanto a la lista de preferencias en 1993 fue de 114 productos y en 1991 disminuye a 88 productos significando la brecha de productos, si relacionamos esta cifra con 1990 antes del LPAA la canasta de productos llegan a 92 de los cuales 10 productos fueron significativos.

Para 1996 Bolivia incrementa sus ventas a los Estados Unidos registrando de esta forma 129 productos donde los productos más importantes son; prendas de vestir de llama y alpaca, manufacturas de cuero, castaña, algodón, soya en grano, semillas, confecciones de algodón, sillas y partes de madera exportando más de 370 bienes diferenciados al mercado estadounidense sin embargo el efecto de la magnitud no fue significativa, considerando como medida de las ventas de productos superior al millón de dólares que llegaron a 21 bienes desglosados como (Ver Anexos Estadístico 10).

CAPITULO IV

ANALISIS SOBRE LA EXISTENCIA DE DINAMISMO EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

4.1 INCENTIVOS AL COMERCIO EXTERIOR

La determinación de las condiciones macroeconómicas para el crecimiento de las exportaciones, tiene relación directa con las ventajas que la producción pueda obtener. La ventaja competitiva esta relacionada con la capacidad que tiene el país para acceder a los mercados internacionales ya que la ventaja comparativa esta relacionada con los factores naturales que tiene los países, como lo indica Porter en su libro "THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF NATION".

El Estado boliviano aplica tipos de incentivos para otorgar mayor facilidad a las exportaciones. El incentivo produce en el empresario exportador un efecto de estimulación de manera más dinámica, estos incentivos incrementan efectivamente las exportaciones no tradicionales pero no siempre benefician a los empresarios, por que algunos incentivos son neutros, pero con el transcurso del tiempo desde 1985 hasta la actualidad los gobiernos adquieren la capacidad de seleccionar los buenos incentivos y desechar aquellos que son menos efectivos⁴⁰.

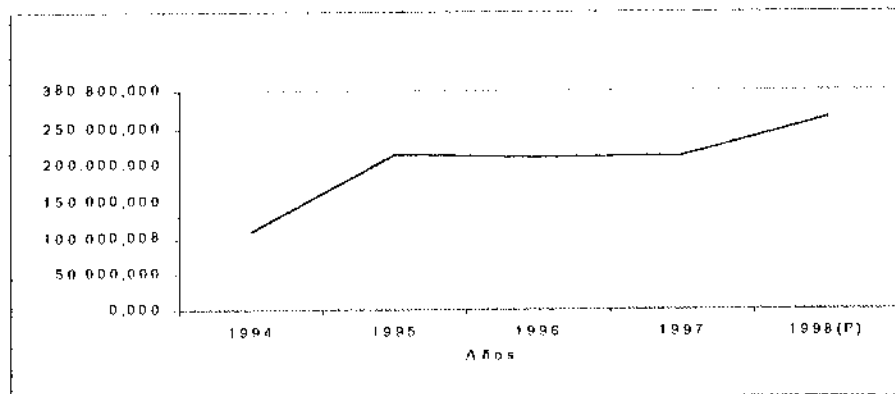
El empresario no vacila en acogerse a beneficios envueltos en un incentivo, solo si este no produce un incremento real de las exportaciones, el incentivo es un premio para las exportaciones que realizan, en general los incentivos del comercio exterior aumentan los ingresos del gobierno y disminuyen los costos del empresario que realiza la exportación, como el CEDEIM.

4.1.1 INCENTIVOS FISCALES QUE AYUDAN A DINAMIZAR LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Un incentivo implica la devolución de un impuesto previamente pagado sobre el valor de la materia prima utilizada en productos que posteriormente son exportados, incluyendo reembolsos de impuestos internos pagados sobre los componentes del costo de productos exportados y los sistemas de compensación y estímulos aplicados sobre el valor de las exportaciones como el CEDEIM, que su objetivo es la devolución de cargas impositivas que pesan sobre la exportación. En el siguiente gráfico muestra la tendencia 1994 a 1998.

⁴⁰ Cámara Nacional de Industria - Boletín Económico - Marzo de 1995 N° 3 "Resultados de la Encuesta Privado de Coyuntura Industrial".

Grafico14: RECAUDACION POR CEDEIM
(En millones de dólares)
1994-1998



Fuente: Dirección General de Impuestos Internos
Elaboración Propia

La solicitud de devolución es por medio de SIVEX o en la DGII, los exportadores tiene 180 días para su devolución a partir de efectuada la exportación, la dificultad de acceder al CEDEIM es el procedimiento que consiste en la aplicación de un coeficiente sobre el valor FOB de exportación bajo la siguiente modalidad;

- Las posiciones arancelarias que hayan alcanzado en el año calendario anteriormente un valor de exportación menor a \$us 1.000.000 recibirán un monto equivalente al 4%.
- Las posiciones arancelarias que hayan alcanzado en el año calendario anteriormente un valor de exportación igual o mayor a \$us 1.000.000 y menor a \$us 3.000.000 recibirán un monto equivalente a 2%.
- Los exportadores por sus primeros \$us 100.000 de valor FOB exportado habituales, cuando el total de sus exportaciones no hubiesen superado dicho monto durante la gestión fiscal anterior recibirá un monto equivalente al 4%.

Los incentivos fiscales por lo general operan por medio de compensaciones al exportador se aplican de forma discriminatoria para que sean un estímulo para las exportaciones de determinados bienes.

4.1.2 INCENTIVOS IMPOSITIVOS ARANCELARIOS Y ADUANEROS

El exportador es liberado de algunos impuestos ya sean directos e indirectos o de gravámenes arancelarios para facilitar sus actividades y mejoren su producción a un menor costo, este tipo de política tiene efecto secundario en la política fiscal disminuye los ingresos fiscales que se obtiene por parte de los exportadores⁴¹.

El sistema de devolución de impuestos no resulta para los exportadores pequeños y medianos, el procedimiento para la devolución de algunos impuestos consiste en establecer el valor GAC contenido en el costo de los bienes o servicios exportados, para este efecto se establece

⁴¹ Dirección General de Impuestos Internos.

anualmente los coeficientes de devolución de aquellas posiciones arancelarias no contempladas en el procedimiento automático.

El Impuesto al Valor Agregado IVA es devuelto conforme a un sistema de Débito-Crédito, donde el monto máximo a ser devuelto será igual a la alícuota del IVA (13%) de existir un crédito en el periodo fiscal. El Impuesto al Consumo Específico (ICE) pagado por bienes finales exportados sujetos a este impuesto será devuelto previa presentación de la nota fiscal. (Ver Anexo Estadístico 11)

El Régimen de Internación Temporal es otorgado a empresas usuarias, es un instrumento que facilita el abastecimiento de insumos importados para generar exportaciones competitivas en precios como en calidad. Este régimen aduanero permite el desarrollo de sectores manufactureros, como joyería, textiles, entre otras áreas comerciales.

El tratamiento tributario en zonas en general funcionan bajo el principio de segregación aduanera y fiscal con exención de imposiciones tributarias y arancelaria.

Las empresas concesionarias, los usuarios y las áreas autorizadas para el funcionamiento como zonas francas gozan de la suspensión del pago del:

- Gravamen Aduanero Consolidado GAC
- Impuesto al Valor agregado IVA
- Impuesto al Consumo Específico ICE
- Impuesto a las Utilidades
- Impuesto a la Renta Presunta de Bienes

La existencia de incentivos denominados intermedios⁴², estos incentivos son para grandes empresas que se benefician, los empresarios medianos y pequeño no llegan a beneficiarse lo que no permite un mejor grado de dinamismo ya que si bien se exporta volúmenes grandes, pero el precio se incrementa debido a que no existen incentivos efectivos.

4.2 GRADO DE COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

En Bolivia existen diversas empresas que exportan por tener disponibilidad de productos naturales, su capacidad productiva esta ocupada en el mercado interno por lo cual existen dos alternativas para poder exportar:

- i) Reducir el mercado interno o invertir en planta y equipo adicional para expandir las facilidades y eficiencia en la producción
- ii) Formación de grupos, consorcios ó comités de exportación

La última alternativa es una medida final, que afecta a la oferta y a los precios en el mercado interno lo cual no es beneficioso para la parte social. El siguiente cuadro indica el número de empresas que llegan a poseer dinamicidad. (por la escasa información solo se analiza desde 1995).

⁴² Incentivos Intermedios: denominados a aquellos que coadyuvan a las exportaciones donde el lucro es de ambas partes empresariado y gubernamental.

Cuadro 31
NUMERO DE EMPRESAS VALOR EXPORTADO Y VALOR MEDIO
EXPORTADO POR AÑO
1990-1995

		1990	1991	1992	1993	1994	1995
		%	%	%	%	%	%
MUY DINAMICAS	Numero de empresas	1,5	2,1	2,7	5,4	13,7	12,7
	Valor exportado (mill \$us)	3,5	5,4	6,7	122,7	11,2	20,7
	Valor medio exportado						
DINAMICAS	Numero de empresas	18,2	22,1	21,2	23,4	23,4	21,7
	Valor exportado (mill \$us)	58,0	57,7	64,5	63,4	63,1	52,7
	Valor medio exportado						
LINEAL ESTABLES DECRECIANTES	Numero de empresas	6,6	6,4	8,2	9,2	14,2	13,2
	Valor exportado (mill \$us)	6,6	6,4	8,2	9,2	14,2	13,2
	Valor medio exportado						
RESTO	Numero de empresas	73,7	69,3	67,9	62,0	48,7	52,4
	Valor exportado (mill \$us)	31,9	32,0	24,1	20,0	17,8	22,8
	Valor medio exportado						
TOTAL	Numero de empresas	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Valor exportado (mill \$us)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Valor medio exportado						

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)
 Elaboración Propia

Desde 1990 el número de empresas es variado, existen más empresas exportadoras en la categoría dinámicas llegando a 1995 con 21 empresas de las cuales solo 7 son exportadoras de productos no tradicionales, en la categoría muy dinámica existe 12 empresas de las cuales 3 son competitivas.

Realizando un gráfico sobre la base de la competitividad tenemos;

Gráfico 15: FORMACION DE LA COMPETITIVIDAD



Fuente: Texto de E. de Bueno "Fundamentos de Economía y Organización Industrial"
Elaboración en base del Texto antes mencionado.

Para alcanzar competitividad⁴³ es necesario pasar por diversas etapas, contiene dos condiciones internas referidas al recurso con que cuenta la nación conocido como ventajas comparativas, y externas referidas a como se encuentra el ambiente externo para poder competir con la producción existente.

⁴³ Competitividad: Proceso mediante el cual empresas o países rivalizan con el objeto de obtener mejores posiciones en el mercado, a través de una mayor productividad o reducción de costos.

La competitividad contiene innovación y desarrollo por medio de tres partes; un proceso que implica formas nuevas de producción como la inclusión de tecnología de punta que la empresa pueda utilizar según su capacidad disponible, la segunda la forma de promocionar el producto el diseño que este pueda obtener luego de un proceso y de que forma llega al mercado interno y posteriormente a mercado externo, y la tercera etapa implica la clase de producto final hacia el mercado

En una economía que contiene competitividad llega a maximizar su productividad por medio de dos factores importantes, disminuir costos y diferenciar productos, para lograr un crecimiento sostenido en el tiempo, existiendo rentabilidad para los inversionistas.

4.2.1 EFECTOS DE POLITICAS ECONOMICAS

A principios de la década de los años ochenta varios países Latino Americanos enfrentan desequilibrios macroeconómicos: inflaciones, restricciones extranjeras, desequilibrios en el mercado de trabajo, etc. El objetivo de política fue el logro "del triángulo mágico nacional" que consistía en pleno empleo, estabilidad de los precios y equilibrio de la balanza de pagos.

Bolivia en 1982 era un país agobiado por efectos climatológicos y desórdenes económicos en el área agropecuaria, entre 1983 y 1984 surge la inflación, una de las causas el mal manejo de los recursos fiscales del país, los precios, la tasa de cambio en el mercado paralelo y los salarios subían, donde la moneda extranjera era la preferida de muchos, la producción decayó en 10% entre 1980-1986 el ingreso percapita⁴⁴ en un 22%. Existió escasez de divisas, una moratoria unilateral de su deuda externa con la banca privada internacional y se cerro las puertas del crédito internacional.

Por acontecimientos como el cierre de las minas estatales, por el colapso de los precios de minerales en los mercados internacionales; la quiebra de cuatro bancos del sistema bancario boliviano, elevada mora de la cartera bancaria. La Nueva Política Económica surge para el ajuste netamente en la estructura económica, eliminando distorsiones del mercado, para lo cual establece los siguientes objetivos:

- Estableciendo los precios
- Tarifas públicas
- Aranceles y tributos
- Eliminación de subsidios en algunos productos
- Controles de precios y tasas de interés.
- Eliminación de la emisión inorgánica de moneda.

La NPE estaba sugerida por el FMI, los mismos basados en principios neoliberales que son:

- a) Liberalización de precios de precios y remuneraciones en el sector privado, con supresión o contracción radical del ingreso mínimo legal.
- b) Eliminación de los subsidios en bienes de primera necesidad y en general.
- c) Incremento sustancial de tarifas (agua, electricidad, y telecomunicaciones) suministradas por empresas estatales para lograr paridad con los costos reales
- d) Flotación libre del tipo de cambio
- e) Liberalización de las tasas de interés y supresión a reducción radical de préstamos regionales.
- f) Reducción de aranceles a las importaciones.
- g) Eliminar las restricciones a las importaciones y eliminar subsidios.

⁴⁴ Ingreso Per cápita: Conjunto de remuneraciones promedio obtenido por los habitantes de un país en un periodo determinado. Se obtiene dividiendo el ingreso nacional entre la población del país.

- h) Eliminación de restricciones a las transacciones internacionales de capitales.
- i) Eliminación de exoneraciones a impuestos generales, a las ventas o al valor agregado.
- j) Fortalecimiento del sistema de recaudación tributaria,
- k) Supresión del déficit fiscal.

El objetivo final de estos programas de estabilización es de disminuir la inflación. El programa de estabilización boliviano realiza mezclas de programas ortodoxos y heterodoxos que tiene la intención de:

1. Fomentar la credibilidad del programa de estabilización
2. Políticas de shocks versus gradualismo para lograr la estabilización y la confianza
3. Aumentar rápidamente la demanda de dinero con el objetivo de mantener un nivel aceptable alto de la demanda agregada de la economía
4. Mantener la demanda agregada alta y la inflación baja

La política fue dirigida a disminuir del déficit fiscal a un nivel que el financiamiento del déficit fiscal es compatible con el equilibrio del mercado monetario. La política fiscal y la disminución del déficit fiscal es viable con la disminución del gasto publico y incremento de impuestos.

Bolivia es deficitaria en comercio exterior, ahorro, gestión estatal como la administración de justicia, déficit industrial. El carácter deficitario de la economía hace que sea un país con endeudamiento o con déficit de ahorro, las tasas de interés son elevadas y se agravan por el problema del riesgo del país.

El crecimiento de la actividad económica fue ligeramente superior en 1998 a los periodos anteriores y el incremento de precios muestra el nivel más bajo desde la política de estabilización en 1985 (ver cuadro 32). El programa de reformas aplicadas durante el gobierno del Lic. Gonzalo Sánchez de Lozada logra complementar los aspectos sustantivos de su programa de gobierno en el ámbito externo entra en vigencia del acuerdo de Libre Comercio con el MERCOSUR, así como las gestiones para el alivio de la deuda con la banca multilateral.

Cuadro 32
PARTICIPACION DE POLITICAS Y EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

APLICACIÓN DE LA ANTIGUA POLITICA ECONOMICA EN MILES DE DÓLARES AMERICANOS				
1980	1981	1982	1983	1984
149,929	92,758	80,418	50,084	29,169

**NUEVA POLÍTICA ECONOMICA 1985 PARTICIPACION DE EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES**
En miles de dólares americanos

1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
34,2668	108,5	106,3	108,2	204,3	292,5	251,3	206,2	296,0	521,3	478,2	550,3	594,8	507,8

Fuente: Estadística del Banco Central de Bolivia N° 295
Elaboración Propia

La norma principal que rige la Política Económica es el Decreto Supremo 21060 instrumento de política para restablecer el equilibrio del país en el Capítulo 3 Artículo 50° señala que la producción no tradicional esta libre de todo impuesto derecho, regalías de exportación. En esta mismo se instituye un régimen de precios en el Artículo 157°.

Respaldado por medio de Decreto Supremo 21660 donde su objetivo principal fue de diversificar el comercio externo por medio de la promoción de las exportaciones no tradicionales, en materia de transporte, energía eléctrica, etc. Donde garantiza el tipo de cambio real que favorezca a la competitividad de la producción boliviana en mercados extranjeros, promueve la conciencia exportadora.

El Decreto Supremo 22407 propone una política de acción para consolidar la estabilidad económica y promover las exportaciones como el café, madera, soya.

En 1991 la Soya y sus derivados y aceites tuvieron impacto, como la madera simplemente aserrada. Los nuevos proyectos de promoción para las exportaciones no tradicionales están en la cochinilla, carmín, achiote, espárragos, ajos frescos, frutillas, ULEXITA, ácido bórico, bióxido de magnesio.

Surgen nuevas leyes que indirectamente o directamente apoyan a las exportaciones no tradicionales como:

Ley de Garantía de Inversiones 1182 que garantiza a los inversores estabilidad en el país y confianza en su inversión teniendo un país con menor riesgo.

Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las exportaciones 1489 que trata de la libre utilización y contratación de servicios públicos y privados con la sola excepción de la Aduana Nacional.

El Plan General de desarrollo Económico y Social 1997-2002 cuya política económica tiene como objetivos, el desarrollo de la estructura empresarial, fortalecimiento del mercado nacional con la necesidad del sistema productivo boliviano ejecutar la estrategia nacional y un sistema de integración latinoamericana y hemisférica aprovechando las ventajas potenciales que posee el país en lo referente a los recursos no renovables.

La política de exportaciones sustentado por la Ley 1489 del 16 de abril de 1993 cuyos objetivos son:

- La política de exportaciones tiene que referirse a la diversificación de productos y mercados, ampliación de las exportaciones agrícolas e industriales, la elevación del valor agregado por unidad exportada, la defensa de los precios externos y el aprovechamiento racional de los recursos naturales no renovables.
- En el caso de las actividades que se utiliza recursos naturales renovables o se transforman como las materias primas añadiendo valor agregado hasta consumo final.
- Las políticas de exportación generan un poder de compra externa que son pagadas con divisas generadas del mismo. El desarrollo económico se sustenta en un crecimiento extranjero produciendo el proceso sustitución de factores.
- La política de exportaciones significa expansión de las exportaciones y diversificación de su estructura mediante la incorporación de nuevos productos con mayor valor agregado interno, haciendo uso eficiente de un bien escaso aplicando políticas de exportación analizando los incentivos fiscales.

Podemos indicar que las exportaciones no tradicionales no reflejan un grado amplio dentro de la política económica lo cual se observa en el siguiente cuadro;

Cuadro 33
PIB Y EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
(En millones de bolivianos)
1985-1997

Año	Inversión Global	Exportaciones	Importaciones
1985	1,499,459	1,977,362	1,977,362
1986	1,560,452	2,355,681	2,355,681
1987	1,644,120	2,381,708	2,381,708
1988	1,742,300	2,541,495	2,541,495
1989	1,706,846	3,166,949	3,351,646
1990	1,939,425	3,517,480	3,694,970
1991	2,309,228	3,774,038	4,160,141
1992	2,587,870	3,816,036	4,572,994
1993	2,655,895	4,018,461	4,539,684
1994	2,442,941	4,625,108	4,510,420
1995	2,780,084	5,046,839	4,912,734
1996	3,123,992	5,386,374	5,389,547
1997	3,487,781	5,357,884	5,943,229

Fuente: anuario del INE
Elaboración Propia

La direccionalidad de la política de exportaciones con su principio de neutralidad busca eliminar todo sesgo antiexportador⁴⁵ a fin de situar al exportador nacional en condiciones similares a sus competidores, el apoyo significativo en cuanto a las políticas arancelarias y tributarias, manteniendo un tipo de cambio real que le sea positivo al exportador para que este tenga un producto más competitivo en los mercados internacionales.

Una de las variables para el crecimiento de las exportaciones es el PIB, que analiza si la política vigente desde 1985 esta otorgando resultados como esperaban, en los últimos años las exportaciones no tuvieron un comportamiento favorable, debido a que las importaciones superan a las exportaciones por lo que existe un déficit, según el cuadro 34.

Los empresarios reafirman reuniones internacionales del Grupo Andino y de la Organización Empresarial Iberoamericana su voluntad de asumir el signo de la globalización y liberalización de la economía, por lo que Bolivia y los empresarios asumen el reto que significa alcanzar niveles de inversión netamente superiores a los registrados en los últimos años;

⁴⁵ Ministerio de Hacienda Informe Económico 1997, Pág. 7

Cuadro 34
Comparación de Participación entre Grupos de Integración
 (En porcentaje)
 1985-1998

	1985	1990	1995	1996	1997	1998
Grupo Andino	22,43	19,32	31,9	42,44	36,14	39,8
ALADI	22,43	39,47	21,91	17,98	32,01	28,51
Comunidad Andina				5,73	4,45	4,51
MERCOSUR				(131,8)	(289,5)	

Fuente: INE, Ministerio de Exportaciones e Inversiones
 Elaboración Propia

El gobierno y las instituciones demandan en 1998 su presupuesto de 6 millones de dólares para asegurar la apertura de mercados y promocionar sus productos lo que ayuda al exportador para hacer conocer su producto⁴⁶.

4.2.2 EFECTO DE POLÍTICA COMERCIAL

Desde 1985 la Política Comercial en Bolivia esta enmarcada en un régimen de libre mercado acorde con la tendencia de liberalización comercial adoptada por países en desarrollo que están sustentadas en:

- a) Mantener un tipo de cambio real atractivo para los exportadores y los inversionistas como para los sectores que compitan con importaciones.
- b) Liberalización del régimen de comercio exterior, al suprimir el de régimen de importaciones y de exportaciones.
- c) Mantener competitivos los precios de bienes y servicios utilizados por el sector exportador.
- d) Permitir al sector exportador acceso al crédito con igual condiciones que los exportadores pertenecientes a países competidores.
- e) Otorgar al exportador un régimen de libre comercio a través de la utilización de instrumentos que le permita adquirir insumos a precios internacionales.

La Política Comercial de promoción de las Exportaciones junto con la Política de Integración, son dos complementos para impulsar las exportaciones, la apertura externa y las políticas de comercio exterior son insuficientes para desarrollar activamente las exportaciones y penetrar en los mercados internacionales. Lo muestra el siguiente cuadro:

⁴⁶ Informe Económico Anual – DICOEX.

Cuadro 35
CUADRO COMPARATIVO DE ALGUNOS PRODUCTOS
NO TRADICIONALES ANTES Y DESPUES DE A LIBERACION COMERICAL
 (En miles de dólares americanos)

	1980	1983	1986	1989	1992	1995	1998
Azucar	51,226	12,291	4,8	12,7	6,8	16,9	14,4
Café	20,794	12,922	13,2	19,3	25,3	17,9	24,7
Maderas	31,08	7,76	22,7	44,2	49,9	72,0	51,4
Goma	4,7	2,7	3,8	1,4	0,7	0,1	
Cueros	4,58	816	6,2	17,7	10,3	10,1	9,4
Soya	3,56	4,55	18,7	54,3	51,5	115,5	150,8

Fuente: INE, Ministerio de Exportaciones e Inversiones
 Elaboración Propia

Para Bolivia la experiencia con ALADI constituye alcanzar progresivamente un mercado común Latino Americano mediante la promoción y regulación del comercio recíproco como la complementación económica y el desarrollo de acciones de corporación que coadyuven la ampliación del mercado o de los países miembros.

La participación de Bolivia con el MERCOSUR conjuga una serie de factores tanto político como económico, para lograr una transición gradual hacia un sistema comercial complejo y altamente competitivo.

La innovación tecnológica y la tendencia a la globalización de la economía esta obligando a los países a introducir transformaciones significativas en las estructuras productivas y actualizar políticas comerciales. El impresionante ritmo de crecimiento económico y de expansión en las relaciones comercial como en países de Hong- Kong, Corea, Singapur y Taiwan, modifica la estructura del poder económico mundial. El ingreso de Bolivia al MERCOSUR no es un fin en sí mismo, estima un medio para acelerar un proceso de crecimiento del país. Para obtener mayor provecho en su proceso integrador, es necesario impulsar los sectores productivos.

El proceso modernización o de reconversión productiva, involucra mayores tasas de inversión, requiere la canalización de un gran volumen de recursos financieros, la inversión extranjera directa es la fuente del financiamiento de la inversión industrial. La industria nacional busca el apoyo del capital extranjero mediante las asociaciones de capital y otras formas de cadenas de producción organización empresarial⁴⁷ comercialización externa y diseños y otras.

Una perspectiva global del comercio exterior de Bolivia, donde los mayores saldos favorables de la balanza comercial se produjeron en el área andina. Colombia en 1997 fue superior a 14 millones de dólares en el conjunto de la Unión Europea. La suma del superávit con este país y Perú permitió cubrir la expresión de 50 % del déficit registrado por Bolivia con el NAFTA⁴⁸.

⁴⁷ Cámara Nacional de Comercio.

⁴⁸ Informe Mensual de la Cámara de Comercio de Santa Cruz N°23

La producción nacional de oleaginosas cuyo dinamismo reposa en las demandas andinas de Colombia y Perú, se dirigen dos tercios de exportación de soya y derivados destinados a estos países.

La participación de Bolivia en Grupos mayores como MERCOSUR, ALADI, GRUPO ANDINO y los acuerdos bilaterales, sirven para el desarrollo interno, como para poder exportar productos no tradicionales, ya que la ausencia de ventajas competitivas no permiten el desarrollo potencial exportable de sectores que incorporen información y conocimiento junto con la reducida oferta exportable lo que limita el aprovechamiento de aquellas preferencias arancelarias con sus principales socios.

La exportación de productos primarios con bajo valor agregado frente a un mayor dinamismo del comercio mundial de manufacturas y la volatilidad de los precios de los productos primarios, falta de infraestructura física y de transporte, hace complicado la exportación de productos no tradicionales.

Bolivia presenta una posición abierta a la integración económica prueba de ello son los múltiples acuerdos de integración de los cuales es miembro como la ALADI y MERCOSUR, estos acuerdos le permiten a Bolivia poseer un mercado de 400 millones de consumidores lo que permite acumular las posibilidades de exportación de sus productos. También es cierto que presentan desequilibrios en los momentos de apertura con el exterior en la medida en que la industria boliviana no está en condiciones de competir con las industrias de los otros miembros como Brasil, Chile y Argentina que son países con industrias fuertes.

4.2.3 EL TIPO DE CAMBIO Y DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

La política de exportaciones propone, el mantenimiento de un tipo de cambio nominal más o menos anticipable y un nivel de tipo de cambio real competitivo consistente con las mejoras en productividad.

Adicionalmente, la obtención de un tipo de cambio real competitivo está relacionada con un incremento en la productividad y el incremento de las exportaciones. Los beneficios provenientes de los niveles de productividad son utilizados parcialmente en la evolución de los salarios reales sin afectar los niveles de competitividad del sector exportador en los mercados internacionales.

En 1985 la política cambiaria, enfrenta una inflación acumulada del 110 % de la depreciación acumulada nominal hasta mayo de 1988 donde no logra compensar la inflación acumulada de 122%.

Para el beneficio de las exportaciones en general, es necesario establecer un tipo de cambio único, real y flexible con relación a las monedas extranjeras, es necesario desarrollar una política cambiaria que complementemente simultáneamente la competitividad de los exportadores y la estabilidad macroeconómica. El tipo de cambio real y competitivo tiene que combinarse, con una política arancelaria efectiva, un equilibrio fiscal que sea resultado de las ganancias de productividad.

La sobrevaluación de la moneda nacional, con la presencia de altas y diferenciadas tasas arancelarias, afectan al estado de la balanza comercial convirtiéndola en deficitaria, debido a que las importaciones tienen un ritmo de expansión superior a las exportaciones. En el siguiente cuadro podemos analizar lo que pasa con el tipo de cambio real y las exportaciones no tradicionales

Cuadro 36
INDICE DE PRECIOS DE PRINCIPALES
SOCIOS COMERCIALES
 1990=100

	ARGENTINA	BOLIVIA	BRASIL	CHILE	PERU	EE.UU.	ALEMANIA	GRAN BRETAÑA	JAPON
1990	165,4	110,7	201,0	111,8	283,2	102,4	101,0	103,0	101,5
1991	304,4	126,8	1,193,3	132,7	677,4	105,5	105,2	107,6	104,2
1992	357,8	140,0	14,992,5	149,5	1,061,7	108,6	109,2	110,0	105,4
1993	384,1	1,0	439,085,5	167,8	1,480,9	111,6	113,2	110,4	106,5
1994	399,0	153,1	5,875,067	182,8	1,708,7	114,6	116,1	112,5	107,2
1995	405,4	166,1	7,031,308	197,8	1,883,9	117,5	117,9	115,8	106,9
1996	407,3	187,0	7,702,945	210,9	2,106,8	121,4	119,6	119,5	107,6
1997	409,4	201,9	7,765,339	211,9	2,116,9	121,7	120,1	122,4	107,4
1998*	413,1	22,6	8,352,516	227,5	2,361,5	124,8	122,9	122,5	109,6

Fuente: De 1985 a 1987 los datos fueron extraídos del Anuario de UDAPE. Hasta junio de 1998 Boletines Estadísticos del Banco Central de Bolivia N°15-19-
 Elaboración Propia

La relación tipo de cambio-exportaciones lleva a establecer el nivel real de la variable en estudio, dentro del Tipo de Cambio Real puede existir apreciaciones o depreciaciones como promedio de su evolución anual⁴⁹, en la relación al nivel de equilibrio, ya que TCR es comprendido como un equilibrio que existe entre el mercado oficial y paralelo.

La recuperación después de la aplicación de la Nueva Política Económica donde la elevación de valor de exportaciones no tradicionales guarda relación con la depreciación y relativa estabilidad en los niveles del TCRE⁵⁰.

El TCRE es indicador de la competitividad de las exportaciones, si el tipo de cambio real efectivo se encuentra por encima de 100 implica ganancias y competitividad, los productos que alcanzan esta compuesta por hidrocarburos, y algunos productos no tradicionales como el caso de la madera.

Con la Nueva Política Económica la brecha cambiaría⁵¹, en 1985 el tipo de cambio se va regularizando por medio del Bolsín lo cual estimula a las exportaciones ofreciendo un tipo de cambio real que contribuya a incentivar a las exportaciones evitando la sobrevaluación⁵².

El comportamiento del Tipo de Cambio Real a partir de 1992 no es favorable para los exportadores si bien se consigue estabilidad, en 1997 registra un nivel más bajo de los últimos cinco años (Ver anexo gráfico N° 6), a pesar de esto es un indicador para sacar conclusiones definitivas

⁴⁹ El porcentaje es el promedio anual del TCR es la media de los valores mensuales calculados a partir del coeficiente de los índices del tipo de cambio nominal y de precios de consumidor expresado como índice.

⁵⁰ TCRE Tipo de Cambio Real Efectivo que es un equilibrio que existe entre el mercado oficial y paralelo, el índice con respecto a cada país refleja el índice del tipo de cambio paralelo de Bolivia expresado en moneda de ese país.

⁵¹ Brecha Cambiaría: Diferencia que existe entre el valor del tipo de Cambio y una variable explicativa.

⁵² El Banco Central se entiende por la diferencia que existe entre cotización del Tipo de Cambio Oficial determinado por el Banco Central u organismo que se verifica con el mercado paralelo.

sobre la evolución de la competitividad de las exportaciones no tradicionales en los últimos años pierden competitividad en los mercados de los principales socios comerciales.

Por su parte los exportadores contienen condiciones de desventaja cambiaría puesto que la tasa de inflación registrada en 1997 fue mayor a la depreciación, lo que eleva sus costos internos de producción y como consecuencia elevando los precios de las exportaciones bolivianas,(Ver Anexo Estadístico N°12 y N° 13).

4.3 PRINCIPALES PROBLEMAS PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR

4.3.1 MERCADO NEGRO

Este constituye uno de los problemas que difícilmente puede ser erradicado con facilidad, el mercado negro es comúnmente conocido como contrabando en el país, este es intensivo y los empresarios en muchos casos están imposibilitados de contrarrestar este mal, lo que no facilita el ambiente para los exportadores nacionales.

Actualmente realiza una labor la Aduana Nacional para terminar con el mercado negro que abunda en nuestro país, de esta las exportaciones no tradicionales podrán satisfacer la demanda interna antes que los productos sean exportados y luego exportar hacia el mercado externo.

Cuadro 37
INCIDENCIA DEL MERCADO NEGRO EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
1985-1995
en porcentaje

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Mercado Negro	0,50	0,48	0,49	0,47	0,35	0,25	0,36	0,22	0,13	0,24	0,30

Fuente: Cámara de Comercio Departamento de Información al Cliente

4.3.2 BARRERAS DE ENTRADA

Actualmente todos los países se encuentra con barreas de entrada al mercado tanto interno como externo es importante, puntualizar este aspecto ya que las empresas nacionales tienen este problema.

Partiendo de estas consideraciones podemos definir a las barreras de entrada como medidas que tratan de obstaculizar o impedir la aparición de nuevos competidores en un sector concreto⁵³. Entre la barrera de entrada en general tanto internas como externas tenemos:

4.3.2.1 VENTAJA DE COSTO

Este puede ser atribuible al monopolio tecnológico de algunas empresas las cuales tienen un nivel de especialización y el stock de conocimientos almacenados por las empresas del ramo que en algún momento pueden frenar a las empresas que podrían ingresar.

⁵³ Eduardo Bueno Fundamento de Economía y organización industrial: las barreras a la libre competencia pág. 148-159

El envase y embalaje tiene relación directa con los requisitos del importador, la calidad del producto, el precio tiene relación con el costo que incluye el producto, para un país mediterráneo como el nuestro la conservación de determinado producto constituye un costo adicional para el exportador esto influye en el costo final del producto, especialmente se presenta este problema en productos como ser; flores frescas, frutas frescas, aceites refinados, etc. Otra variable que influye en el costo es el transporte que puede definir la competitividad del producto.

4.3.2.2 DIFERENCIACION DE PRODUCTOS

Un país que compite en el mercado interno y mercado internacional, sus productos tienen que diferenciarse a los ya existentes o mejorarlos para su respectiva comercialización interna para que compitan en el mercado exterior.

La diversificación es parte de la estrategia empresarial, es favorable que exista innovación para el éxito, el desarrollo interno de nuevas empresas, complementando con pequeñas adquisiciones tiene más probabilidades de crear y mantener la ventaja competitiva que la adquisición de grandes empresas ya establecidas⁵⁴.

Cuadro 38
PRODUCTOS NO TRADICIONALES
1985 -1997

Producto	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Otros Art. Para Deportes											301,0	828,0	1,9	0,0
Aceite de girasol en bruto									86,8		221,1	51,9	1,9	1.802,3
Aceite de girasol purificado o refinado									136,5	1,024	479,1	894,1	1,4	925,0
Achiote				3,6	114,2		8,1	43,4	29,9	121,4	204,9	78,4	52,8	2,0
Acumuladores Electricos d/Plomo 500 AMP							259,4	486,5	569,9	665,0	600,5	622,2	520,6	272,0
Aguardientes de caña (ton y similares)											26,7	52,9	900,0	26,4
Aguardientes de uva (singani)				7,1	14,7	16,0	87,9	7,1	74,9	43,9	107,1	20,6	96,1	9,7
Aguas gaseosas aromatizadas						5,7	15,0		9,3	268,7	69,4	522,3	342,4	1,22
Aguas madres de salinas aguas de mar													0,0	0,0
Aguas minerales y aguas gaseosas											13,8	160,0	35,0	0,0
Aguayos de tela y sintéticas												32,1	27,4	400,0
Ajos Frescos o Refrigerados			20,0	60,1	694,4	36,1	33,1	77,7	32,9	12,9	83,3		187,7	268,7

Fuente: Pólizas de Dicomex Ministerio de Exportaciones e Inversiones
Elaboración Propia

⁵⁴ Michael Porter: La ventaja Competitiva de las naciones, Edit. Vergara. Argentina, 1991, pág. 748-751

4.3.2.3 ECONOMIAS DE ESCALA

Las economías de escala constituyen un obstáculo muy selectivo en un sector cuyas condiciones de entrada están relacionadas por la dimensión del mercado y el tamaño óptimo de las unidades de producción que pueda tener el país, esta barrera de entrada sí bien puede ser considerada como una medida para inducir a la innovación en países subdesarrollados como el nuestro es considerado un obstáculo para acceder a mercados más desarrollados.

4.3.2.4 INVERSION DE CAPITAL

La inversión y el financiamiento tienen impacto en cuanto a la eficiencia en la productividad, el empresario asume un riesgo al acudir al crédito para que puedan existir mejoras en la infraestructura y tiene incidencia directa sobre el precio final, en muchos casos las altas tasas de interés hacen que los empresarios no tomen el riesgo (Ver Anexo Estadístico 14).

Esto constituye una de las principales limitaciones para mejorar la oferta exportable nacional, debido a no existir un fácil acceso al crédito para los sectores productivos, especialmente para la mediana y pequeña empresa⁵⁵. A pesar que existen créditos a largo plazo con apoyo de organismo internacionales (CAF) la intermediación de la Banca Privada para llegar al destinatario final, determina que el crédito encarece y su acceso es limitativo.

La tendencia de globalización de la economía, implica la apertura gradual del sector de servicios (financieros, de seguros, consultores, etc.) tal como se evidencia en el Tratado de Libre Comercio Bolivia-México desde el punto de vista del sector productivo esta libre de obtener el mejor servicio. Los empresarios bolivianos con esta limitación encuentran soluciones como la utilización de créditos de mejor acceso en la banca de los países importadores de nuestros productos.

4.3.3 BARRERAS INSTITUCIONALES

Estas corresponden a obstáculos que dan la parte pública, el Estado como las políticas de subvenciones, los reglamentos fiscales, las normas de seguridad, las disposiciones arancelarias, su política cambiaria, etc.

La barrera institucional constituye la parte importante para el funcionamiento de las empresas para que esta desarrolle, necesitan el apoyo del Estado para que obtenga apoyo de las instituciones a los exportadores de productos no tradicionales, y que el producto tenga mayor aceptación en el mercado internacional.

4.3.4 CAPACIDAD EMPRESARIAL

La capacidad empresarial es un factor importante para el desarrollo económico y social de cualquier país⁵⁶, constituye un elemento importante en el comportamiento de las exportaciones no tradicionales, el nivel de actividad económica es función directa de la eficacia empresarial supone la capacidad de producción que depende de la capacidad instalada un cierto nivel de entrenamiento y especialización de la mano de obra y de la calidad de los recursos naturales con los que cuentan las empresas en sí el nivel de PIB que el país pueda alcanzar será elevado si este es más elevado la eficacia y eficiencia tanto del espíritu de la empresa como de su población.

⁵⁵ OMC: Globalización y comercio, Informe 1998.

⁵⁶ Michael Porter: La ventaja Competitiva de las naciones, Edit. Vergara. Argentina, 1991, pág. 154-158

La iniciativa privada boliviana solo responde a impulsos conocidos como demanda insatisfecha lo que hace que exista una ausencia de investigación tanto científicas y técnicas aplicadas. Las exportaciones constituye uno de los principales componentes de la demanda global de la economía por lo que constituye en un factor real que impulsa la crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), ya que exportar significa generar ventas y mantener ampliando de esta forma los niveles de empleo.

Cuadro 39
ALGUNAS EMPRESAS BOLIVIANAS

<i>Nombre de la empresa</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Tipo de Producto</i>
SOCIEDAD ACEITERA DEL ORIENTE - SAO	SANTA CRUZ	Grano, aceite, torta de soya y otros
GRAVETAL BOLIVIA	SANTA CRUZ	Harina integral, aceite de soya y otros
INDUSTRIAS DE ACEITES SA - IASA	SANTA CRUZ	Aceite, torta de soya, algodón y otros.
ORBOL S.A.	LA PAZ	Joyería de oro
CHRISTIE JEWELLES SRL.	LA PAZ	Joyería de oro
EXPORTADORES BOLIVIANOS SRL.	LA PAZ	Joyería de oro
COOP. AGROPECUARIA INTEGRAL COLONIAS OKINAWA	SANTA CRUZ	Soya a granel
INGENIO AZUCARERO GUABIRA S.A.	SANTA CRUZ	Azúcar-en bruto, blanca y alcohol etílico
GRANOS	SANTA CRUZ	Harina integral de soya
INTERGRAIN LTDA.	SANTA CRUZ	Grano de soya, algodón sin cardar ni peinar.
UNION AGROINDUSTRIAL DE CANEROS (UNAGRO S.A.)	SANTA CRUZ	Azúcar blanca refinada y alcohol etílico
MEX LTDA.	LA PAZ	Textiles
INTERMAT LTDA.	SANTA CRUZ	Madera modulada, listones y otros.
CARGILL BOLIVIA S.A.	SANTA CRUZ	Granos de soya
GRACO SRL	SANTA CRUZ	Frijol, grano de soya aceite y otros
COMERCIALIZADORA PARAISO	SANTA CRUZ	Algodón sin cardar ni peinar
TAHUAMANU S.R.L.	LA PAZ	Castaña
CURTIEMBRE VIS KULJIS S.A.	SANTA CRUZ	Cueros bovinos, vacunos, curtidos y otros
AMERICA TEXTIL S.A. (AMETEX)	LA PAZ	Textiles

Fuente: Ministerio de Exportaciones e Inversiones
Elaboración Propia

4.4 EFECTO DE LOS PRECIOS EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

El contexto latinoamericano ha tenido un cambio fundamental a partir de la década de los ochenta, el mismo se expresó en una mayor apertura de las economías regionales al mercado mundial, esto implica una disminución de la acción estatal en la actividad económica.

La comercialización de materias primas caracterizada por la vulnerabilidad expresada en el comportamiento desfavorable de los precios internacionales, como la disminución del quantum de exportaciones y el estancamiento de la capacidad para exportar, en Bolivia existe un reconocimiento de que la demanda externa de productos primarios (los cuales constituye un 70% del total de nuestras exportaciones), es inelástica esto provoca que un incremento de las exportaciones de materia prima afecte desfavorablemente al precio en el mercado internacional.

El rol gravitante del comportamiento de los términos de intercambio comercial cuando los productos que son objeto de transacciones internacionales están caracterizadas por su inelasticidad⁵⁷. El volumen de exportaciones no tradicionales esta vinculado con las fluctuaciones de los precios que rige en los mercados internacionales, el descenso en los precios de algunos productos no tradicionales de exportación como el caso del café, azúcar, ocasiona una disminución en los ingresos de divisas por concepto de exportación, y una menor producción. Observando el siguiente cuadro:

Cuadro 40
PRECIOS INTERNACIONALES DE ALGUNOS PRODUCTOS
NO TRADICIONALES
(Base 1990=100)

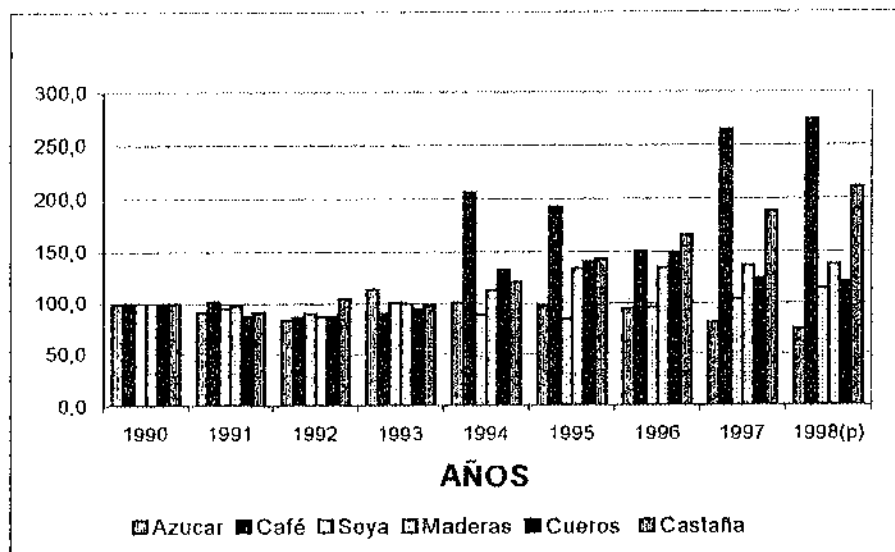
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998(p)
Azúcar	100,0	91,2	82,8	113,8	101,1	97,3	94,8	80,7	74,3
Café	100,0	101,2	86,9	90,0	206,3	192,6	150,0	264,3	274,0
Soya	100,0	95,3	90,0	101,0	88,7	84,2	95,8	103,7	114,1
Maderas	100,0	97,6	87,2	99,9	112,3	133,4	134,3	136,1	137,3
Cueros	100,0	87,4	87,3	94,3	132,5	140,3	148,2	123,7	120,8
Castaña	100,0	91,2	104,1	97,3	120,9	142,8	165,5	188,4	211,2
TOTAL	100,0	94,7	88,6	101,0	108,2	113,1	115,5	129,5	135,8

Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central de Bolivia
Elaboración Propia

Las exportaciones no tradicionales se encuentran superditadas a los precios internacionales, el producto más significativos son los cueros, junto con la castaña durante el periodo 1990-1998, lo cual podemos observar en el siguiente gráfico

⁵⁷ Elasticidad: Relación que existe entre la variación relativa de la cantidad de un bien y la variación del precio, es aplicable a la oferta y la demanda.

**Gráfico 15: COMPORTAMIENTO DE AGUNOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES
(1990=100)**



Fuente: Pólizas de DICOMEX
Elaboración Propia

La vulnerabilidad del sector externo hacia nuestra economía incide de un modo importante en el comportamiento del mercado cambiario a través del deterioro de los términos de intercambio lo cual significa una transferencia de ingresos de la economía boliviana hacia las desarrolladas con las que nuestro país mantiene un intercambio comercial

4.5 ENFOQUE ECONOMETRICO DEL COMPORTAMIENTO Y DETERMINACION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Las exportaciones no tradicionales son una variable cuyo comportamiento dependerá de las expectativas que se formen respecto a la evolución futura de las variables relevantes como ser el tipo de cambio, los incentivos tributarios, o sea de variables que puedan influir en la producción, fabricación, transporte o comercialización de bienes de exportación reales. El modelo econométrico será un instrumento de análisis para verificar la importancia que tienen las exportaciones con variables que expliquen el comportamiento de las exportaciones no tradicionales y por lo tanto explique el dinamismo.

En el modelo tiene la característica de ser LINEAL, que explicara la influencia de variables como las exportaciones globales, el PIB del sector agrícola, y el índice del tipo de cambio efectivo real y los ajustes apropiados se realizarán como retardos (t-1) para mejorar los datos; en la ecuación se verá el efecto de las exportaciones no tradicionales en el desarrollo económico su comportamiento que tiene en la economía boliviana. Se realizará pruebas para detectar su autocorrelación, la heteroscedasticidad, colinealidad y otras.

El periodo de estudio es de 1985 donde el país vive una hiperinflación, presentado las variable una inestabilidad y a partir de 1988 recuperando paulatinamente la estabilidad, a partir de 1988 las exportaciones no tradicionales desplazan a las exportaciones tradicionales a un segundo plano, no obstante las altas tasas en el mercado de créditos afectan el nivel de la actividad de inversión de las empresas. Una característica del nivel de exportaciones no tradicionales se

identifica a partir de 1990 con la comercialización de productos, este fenómeno hace que el nivel de inversión privado en el país se incremente de un modo más significativo.

El modelo esta delimitado tomando en cuenta el periodo de estudio 1985 a 1998, por lo tanto el tamaño de la muestra es de 14 (n=14), el objetivo para realizar el modelo es analizar el comportamiento de las exportaciones no tradicionales, luego analizar la incidencia del tipo de cambio efectivo real, el PIB-agrícola, las exportaciones totales en el comportamiento de las exportaciones no tradicionales. La siguiente ecuación nos muestra el comportamiento de las exportaciones no tradicionales como variable dependiente de las exportaciones totales, el PIB-agrícola y el tipo de cambio efectivo real.

➤ FORMULACIÓN DE LA ECUACION

$$EXNT = f(\text{PIB-AGRI}, \text{TCR}, \text{EXPT})$$

Utilizando los mínimos cuadrados ordinarios, reajustamos el modelo utilizando retardos por lo que tendremos:

- EXNT = Y_t → Exportaciones No Tradicionales
- TCR = X_1 → Tipo de Cambio Real
- PIBAGRI = X_2 → PIB agrícola
- EXPT = X_3 → Exportaciones totales

La ecuación de comportamiento será:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + U_t \quad (1)$$

DONDE:

U_t : Variable Dummy (0 cuando no hay dinamismo y 1 cuando hay dinamismo)

Así tenemos:

- Variable dependiente o endógena..... Y_t
- Variable independiente o exógena..... X_1, X_2, X_3
- Parámetros del modelo econométrico..... $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$

Teniendo muy en cuenta las hipótesis clásicas de los términos de perturbación U_t la ecuación (1) es un MOELO ECONOMETRICO, que es la representación simplificada de una determinada realidad económica utilizando para esto instrumental de características estadísticas matemáticas, tomando en cuenta las características peculiares de la ciencia económica como ciencia social

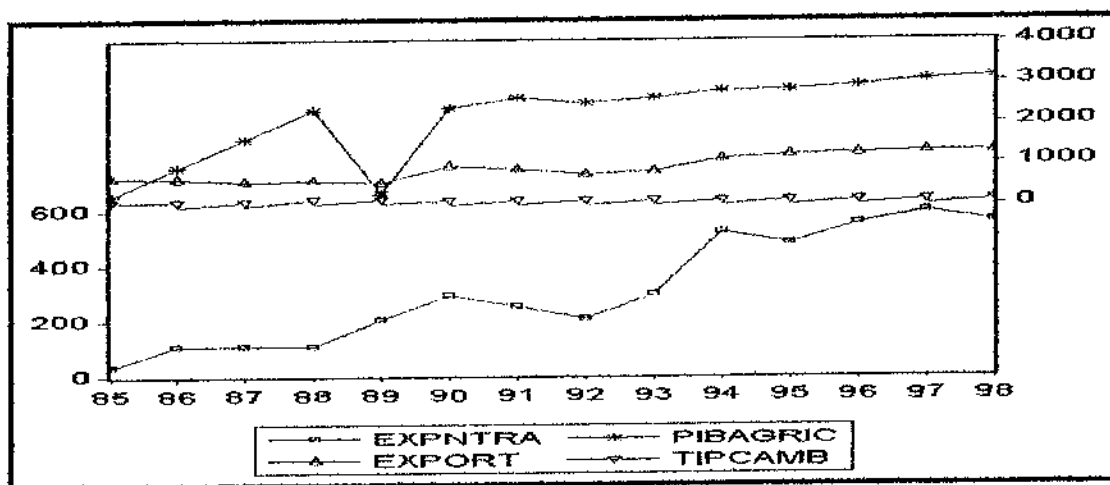
A continuación en el cuadro muestran los datos que necesitamos para la puesta en marcha del modelo.

Cuadro 41
DATOS PARA LA FORMULACION DEL MODELO

	EXNT	EXPORTACIONES	PIB AGR	TCR
1985	34,3	672,5	228,69	75,9
1986	108,5	367,8	919,60	85,2
1987	106,3	569,5	1,610,70	84,2
1988	108,2	611,0	2,301,59	79,9
1989	204,3	844,2	266,55	85,9
1990	292,5	941,1	2,371,00	127,5
1991	251,3	865,1	2,604,86	105,9
1992	206,2	739,8	2,494,54	110,4
1993	296,0	788,5	2,597,91	117,9
1994	521,3	1,108,9	2,771,30	130,4
1995	478,2	1,202,9	2,810,15	138,4
1996	550,3	1,229,2	2,910,62	134,5
1997	594,8	1,275,1	3,052,67	137,07
1998	507,8	1,196,8	3,012,28	133,7

Fuente: Boletín estadístico del Banco Central de Bolivia, Estadísticas de Muller & Asociados Anuario del INE 1995-1997

Gráficamente:



La estimación del modelo fue realizado por el método tradicional de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) teniendo en cuenta las perturbaciones U_t , cuya características es de ser un modelo econométrico HOMOSCEDASTICO e INCORRELACIONADO. Utilizando el paquete EViews mostramos la siguiente estimación.

LS // Dependent Variable is EXPNTRA				
Date: 04/30/00 Time: 11:09				
Sample: 1985 1998				
Included observations: 14				
Variable	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
EXPORT	0.725555	0.097386	7.450326	0.0000
PIBAGRIC	-0.013541	0.027341	-0.495275	0.6311
TIPCAMB	2.938011	1.411674	2.081225	0.0641
C	-597.9089	159.9197	-3.738807	0.0039
R-squared	0.936644	Mean dependent var	307.6857	
Adjusted R-squared	0.917637	S.D. dependent var	195.4796	
S.E. of regression	56.10048	Akaike info criterion	8.289245	
Sum squared resid	31472.64	Schwartz criterion	0.471833	
Log likelihood	-73.88906	F-statistic	49.27952	
Durbin-Watson stat	2.294383	Prob(F-statistic)	0.000003	

El valor estadístico R, utilizado en el análisis de varianza, indica que la regresión estimada es significativamente en 93.66 %. El coeficiente ajustado R² indica que alrededor del 91.76% de las variaciones en el valor de las exportaciones no tradicionales es explicada por otras variables independientes, entre esas variables se encuentran la calidad, cantidad, etc.

El coeficiente Durbin Watson muestra que no existe presencia de autocorrelación de primer orden debido que se trata de un número pequeño. La regresión muestra que cuando el TCR observado aumenta en 1 unidad y las demás variables se mantienen constantes, el valor estimado del índice del valor de las exportaciones no tradicionales se incrementan en 2.93 unidades. El comportamiento del PIB-agricola es menor ya que si se disminuye o incrementa en una unidad las exportaciones no tradicionales se disminuye en 0.013 unidades, lo cual constituye un no favorable para los exportadores de productos no tradicionales ya que en la producción pueda que existan problemas climatológicos.

Del 100% de las exportaciones globales el 72% son las exportaciones no tradicionales, lo cual el restante es exportaciones tradicionales y una gran parte importaciones por lo que no se puede recuperar del déficit la Balanza Comercial.

El Durbin-Watson stat es una variable que tiene que estar cercano al 2 el resultado del modelo nos muestra que es valor obtenido es aceptable ya que es 2.29, y constituye la confiabilidad del modelo.

La matriz de varianzas y Covarianzas de los estimadores de los parámetros esta dada por una Matriz simétrica de orden k*k, donde la diagonal principal llegan a estar las varianzas de los estimadores, y en el resto las Covarianzas. Esto nos servirá para medir la precisión de estimación de los parámetros, por que la eficiencia radica en las varianzas, cuando estas son las mas pequeñas, por lo mismo estos coeficientes deberán tender a cero.

Coefficient Covariance Matrix

	EXPORT	PIBAGRI	TIPCAMB	C
EXPORT	0.009484	-0.002169	0.063147	-9.973982
PIBAGRIC	-0.002169	0.000748	-0.017482	2.037581
TIPCAMB	0.063147	-0.017482	1.992822	-213.3255
C	-9.973982	2.037581	-213.3255	2557.31

La estimación de las exportaciones no tradicionales con la función estimada es;

obs	Actual	Fitted	Residual	Residual Plot
1985	34.3000	109.925	-75.6253	
1986	108.500	102.716	5.78374	
1987	106.300	40.8645	65.4355	
1988	108.200	167.659	-59.4595	
1989	204.300	141.300	63.0003	
1990	292.200	346.460	-54.2598	
1991	251.300	301.357	-50.0574	
1992	206.300	205.885	0.41490	
1993	296.000	259.287	36.7133	
1994	521.200	443.073	78.1270	
1995	478.200	500.952	-22.7520	
1996	550.300	542.731	7.56947	
1997	594.800	577.346	17.4545	
1998	555.700	568.045	-12.3447	

Realizando el coeficiente de determinación o correlación;

$$R^2 = \frac{\hat{\beta}^T X^T Y - n(\bar{Y})^2}{Y^T Y - n(\bar{Y})^2} * 100$$

$$R^2 = 0.93 * 100$$

$$R^2 = 93 \%$$

Este coeficiente muestra el nivel de relación que existe entre la variable dependiente con las variables independientes, en este caso las exportaciones no tradicionales esta relacionada en un 93% con las variables PIB agrícola, tipo de cambio real y exportaciones globales. Entonces podemos decir que tenemos una buena especificación del modelo. Realizando el coeficiente de determinación corregido:

$$R^2 = 1 - (1 - R^2) \frac{n-1}{K-1}$$

$$R^2 = 5.36$$

$$R^2 = 5\%$$

$$\text{Donde } n = 14 \quad K = 7$$

Para que nuestro modelo tenga mayor confianza se realiza la estimación por intervalos de parámetros:

$n = 14$ tamaño de la muestra
 $k = 7$ número de regresores
 $\alpha = 0.05$ nivel de significación

$$P \left[\hat{\beta}_i - t_{(1-\frac{\alpha}{2}; n-k)} S_{\hat{\beta}_i} < \beta_i < \hat{\beta}_i + t_{(1-\frac{\alpha}{2}; n-k)} S_{\hat{\beta}_i} \right] = 1 - \alpha$$

$$i = 1, 2, 3 \quad n = 14 \quad k = 7 \quad S_{\hat{\beta}_i} = 0.497028$$

$$t_{(1-\frac{\alpha}{2}; n-k)} = 3.71$$

$$P \left[-0.0001 < \beta_1 < -0.0002 \right] = 93 \%$$

$$P \left[0.0001 < \beta_2 < 0.0009 \right] = 93 \%$$

$$P \left[-0.0278 < \beta_3 < -0.1316 \right] = 93 \%$$

$$P \left[0.0246 < \beta_4 < 0.0570 \right] = 93 \%$$

Las pruebas de hipótesis nos sirven para determinar la relevancia de cada uno y el conjunto de los regresores sobre el regresor.

1. PRUEBA DE SIGNIFICACION GLOBAL DEL MODELO.-

Paso I: FORMULACION DE HIPOTESIS:

$H_0: \beta_i = 0 \Rightarrow$ El modelo no esta adecuadamente especificado y no sirve

$H_1: \beta_i \neq 0 \Rightarrow$ El modelo esta adecuadamente especificado y sirve

Paso II: NIVEL DE SIGNIFICACION:

$\alpha = 5\% \Rightarrow \alpha = 0.05$

Paso III: ESTADISTICO DE PRUEBA:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} * \frac{n - k}{k - 1}$$

$$F = \frac{1}{1 - 1} * \frac{14 - 7}{7 - 1}$$

$$F = 1 * \frac{7}{6}$$

$$F = 1 * 1.166$$

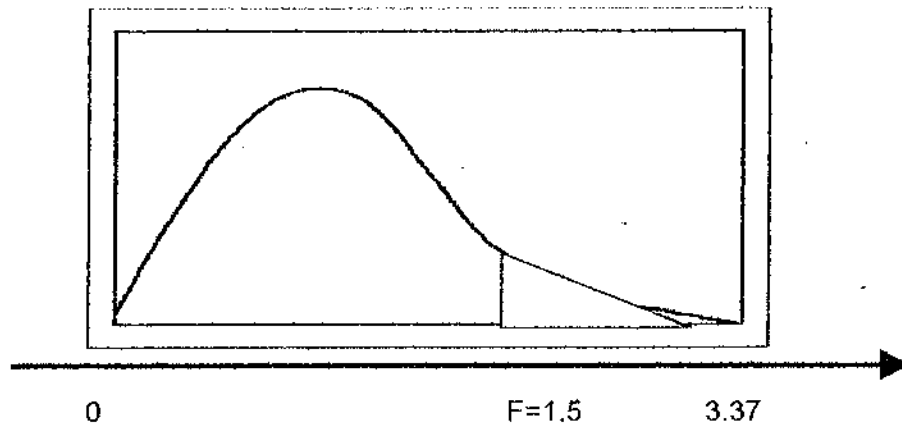
$$F = 1.166$$

Paso IV: ESTADISTICO DE TABLAS:

$$F(\alpha, k - 1, n - k) = F(5\%, 7 - 1, 14 - 7)$$

$$F_1(5\%, 6, 7) = 3.37$$

Paso V: TOMA DE LA REGLA DE DECISIÓN:



Paso VI: CONCLUSION:

A un nivel de significación del 5% se llega a la conclusión de rechazar H_0 y aceptar H_1 , donde se puede indicar claramente que se acepta el modelo por estar adecuadamente especificado y sirve para los valores de predicción y la toma de decisiones en la Política Económica integral que incide en el comportamiento de las exportaciones no tradicionales. Se rechaza H_0 por lo tanto el modelo está bien planteado, además apreciamos que las exportaciones no tradicionales tienen relación con las demás variables.

ANALISIS DE AUTOCORRELACION, TEST DE DURBIN WATTSON

Paso I: FORMULACION DE HIPOTESIS:

$H_0: \rho = 0 \Rightarrow$ No existe AUTOCORRELACION positiva ni negativa.

$H_1: \rho \neq 0 \Rightarrow$ Si existe AUTOCORRELACION positiva o negativa.

Paso II: NIVEL DE SIGNIFICACION:

$\alpha \neq 1\% \Rightarrow \alpha = 0.01$

Paso III: ESTADISTICO DE PRUEBA:

$$d = 2(1 - \hat{\rho})$$

$$\hat{\rho} = 1 - \frac{d}{2}$$

$$\hat{\rho} = 1 - \frac{0.426489}{2}$$

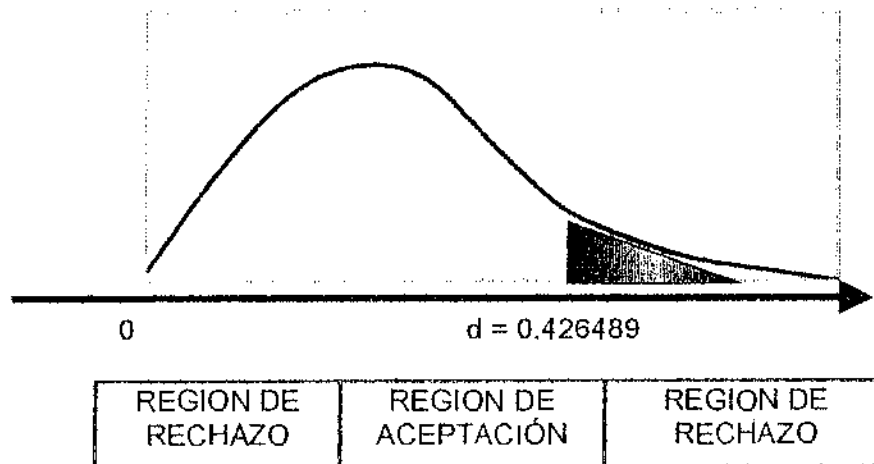
$$\hat{\rho} = 0.79 \cong 0.8$$

d: coeficiente DURBIN-WATSON $0 < d < 4$

$U_T = \rho U_{T-1} + V_T$: Estructura de Autocorrelación

ρ : Coeficiente de Autocorrelación

Paso IV: TOMA DE LA REGLA DE DECISIÓN:



Paso VI: CONCLUSION:

Se llega a la conclusión de rechazar H_1 y aceptar H_0 , de donde se deduce que el modelo no está Autocorrelacionado, por lo que el coeficiente de autocorrelación es tan solo, situaciones imprevistas de los periodos anteriores.

4.5.1 CONCLUSIONES DEL MODELO

En la ecuación de las EXPORTACIONES NO TRADICIONALES podemos observar que las variables de mayor significación es el PIB agrícola, así mismo el tipo de cambio, con el objetivo de reactivar la economía e incrementar la actividad productiva del país. Otra de las variables que le es importante a las exportaciones no tradicionales son las exportaciones globales, ya que este último deberá ser estable y ascendente para que las exportaciones no tradicionales sea atraída al país.

Dentro del modelo todas las variables independientes, junto con sus retardos, logaritmos y valores absolutos muestran un comportamiento interesante excepto la variable logaritmo inversión (- 1) que tiene un coeficiente elevado señalando que la inversión del año anterior no es de gran importancia dentro del modelo. Es importante señalar que todas las pruebas realizadas dieron resultados positivos, lo que indica la importancia del modelo.

La regresión otorga un resultado donde la falta de exportaciones competitivas y dinámicas con valor agregado, que hace que la Balanza Comercial sea deficitaria, el apoyo por parte del gobierno con políticas integrales tanto a empresarios pequeños, medianos revertiría el estado actual de la Balanza Comercial.

Existen otras variables que determinan el dinamismo en las exportaciones no tradicionales como el transporte, la política que adopta para las exportaciones, la exportación de productos no tradicionales a países vecinos con apoyo de los diferentes acuerdos, y una importante variable es el precio ya que tenemos que tener en cuenta que somos tomadores de precios. Existe poco apoyo de instituciones como del gobierno, lo que hace que nuestra posición sea menos competitiva ante otros países que en condiciones menos favorable hace que sus exportaciones sean favorables para su balanza comercial.

Para mejorar el sector se hace necesario realizar un fomento a productos no tradicionales disminuyendo sus costos como de transporte, fletes, e incorporar más valor agregado a los productos exportables, así como resolver el nivel de competitividad de exportaciones no tradicionales mediante políticas integrales, y mejora de infraestructura, para que se tenga un nivel igualitario en lo internacional.

Se toma como una variable de importancia la incertidumbre por lo que los exportadores tienden a formarse expectativas de lo que pueda pasar con variable como el PIB - agrícola los efectos climatológicos, que afectan a las exportaciones no tradicionales, es importante que exista un espíritu de parte del empresariado para que el sector se desarrolle, así como la formación del tipo de cambio real es indispensable para el comportamiento de las exportaciones no tradicionales.

Si consideramos que la economía boliviana a partir de 1985 quien orienta hacia mercados externos los valores del modelo indica que si bien existe un leve crecimiento de las exportaciones no tradicionales que son acompañadas de incrementos en las importaciones, lo cual no favorece a la existencia de dinamismo en las exportaciones no tradicionales.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La volatilidad de la economía boliviana es explica por la inestabilidad de los precios, de las materias primas, la sensibilidad de los flujos financieros, el comportamiento político inestable en varios países, esta inestabilidad no otorga a las exportaciones no tradicionales am ser dinámicas.

La estructura productiva de Bolivia, donde la concentración esta en industrias tradicionales, representa una limitación al crecimiento económico del país. A través de una política eficiente y vigorosa de reconversión industrial como una apropiada promoción de exportaciones transformará la estructura productiva del país para el logro de diversificar la producción y mejorar la competitividad externa, para acceder con mayor facilidad a los mercados de ultramar.

El gobierno debe garantizar el financiamiento de la promoción del comercio exterior, con la creación de un Ministerio para impulsar el crecimiento de las exportaciones no tradicionales del país, la existencia de otras instituciones constituyen un pilar fundamental para el desarrollo de las exportaciones no tradicionales.

Existen elementos que afectan a la competitividad así tenemos:

- La elevación de los costos de exportación los mismos que han influido desfavorablemente en la competitividad de esta actividad, por lo cual las exportaciones no tradicionales no se desarrollan y no otorgan ofertas a mercados externos.
- El bajo grado de inversión y asimilación tecnológica provoca que las empresas exportadoras tengan costos variables elevados y por lo tanto no pueda disminuir sus costos medios de producción, por lo que el precio no llega a ser competitivo.
- Las presiones inflacionarias que desincentivan las inversiones por que la tasa de inflación al mismo tiempo se relaciona con el comportamiento del tipo de cambio, en la medida que suben más rápidamente los precios internos que los externos, el tipo de cambio resulta no competitivo para los exportadores debido a la sobrevaluación de la moneda nacional con respecto al dólar.

A pesar de los elementos antes mencionados Bolivia goza de algunas ventajas comparativas en la explotación de recursos como es el caso de prendas de vestir de pelo fino de alpaca y llama como cuero y manufacturas de madera esta ventaja comparativa se expresa en la utilización de materia prima 100% nacional y de mano de obra relativamente especializada y barata lo que permite mejorar la producción

RECOMENDACIONES

La promoción externa debe tender a:

- Establecer un programa con el fin de crear una imagen de país atractivo para las exportaciones no tradicionales por medio de mecanismo de mercadeo.
- Reestructuración del sistema institucional de promoción.
- Ampliación de la representación comercial boliviana en el exterior.

En el marco institucional debe institucionalizarse la participación del sector privado en negociaciones internacionales por medio de una creación del consejo nacional de exportación CONEX que redefinen la responsabilidad institucional de la negociaciones comerciales

En la infraestructura y transporte tiene que existir;

- Ampliación de un programa para la construcción de nuevas carreteras, eficiente mantenimiento vial
- Construcción de nuevas carreteras y mantenimiento vial, que lo realiza el gobierno, cumpliendo y aplicando la Ley 2064
- Gestionar el desarrollo de la Hidrovía Paraguay-Paraná

La implementación de una política energética competitiva que contemple la ampliación de servicios a nivel nacional, mediante una ley lo que mejora el dinamismo de las exportaciones no tradicionales. La reducción de la competencia desleal producida por el ingreso de productos de mala calidad al país implementando mecanismo de control de importaciones basadas en las normas y procedimientos internacionales.

Es importante establecer un seguro de crédito a las exportaciones otorgado por el ministerio de hacienda como el de comercio exterior e inversión.

La gestión empresarial tiene que tender a mejorar la capacidad de gestión y desarrollo tecnológico y Fortalecer el sistema nacional de calidad y sanidad.

En cuanto a las políticas y normas recomienda lo siguiente:

Política de exportación

- Evitar la dualidad entre entes rectores Ministerio de Comercio exterior e Inversión y Ministerio de Relaciones Exteriores, definir responsabilidades.
- Incluir las estrategias regionales y sectoriales de exportación a la estrategia nacional

Política tributaria

- Cumplir los plazos establecidos para la devolución impositiva a las exportaciones (Atender la fiscalización previa de manera oportuna)
- Necesidad de ampliar listas de bienes de capital con arancel cero
- Diferimiento del IVA para la importación bienes de capital
- Elaborar reglamentaciones específicas par la operativización de las normas vigentes por productos

6. BIBLIOGRAFIA

- MILTEADES CHACHOLIADES(1986):
“ECONOMÍA INTERNACIONAL”, Ed. McGraw-Hill, 1986,México
- KRUGMAN PAUL Y MAURICE OBSTFELD
“ECONOMÍA INTERNACIONAL”, Ed McGraw-Hill 1996, México
- MICHAEL E. PORTER
“LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES”, Ed. J. Vergara, 1991, Argentina
- PABLO RAMOS
“OBJETIVOS E INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA ECONOMICA”, Ed. UMSA, 1983, Bolivia
- PETER UCULMANA
“COMERCIO INTERNACIONAL Y EXPORTACIONES DE BOLIVIA”, Ed. Salamanca SRL, 1994, Bolivia
- RUDIGER DORNBUSCH Y STANLEY FISCHER
“MACROECONOMIA”, Ed McGraw-Hill 1991, España
- SAMUEL LICHTENSZTENJ
“DE LAS POLITICAS DE ESTABILIZACION A LAS POLITICAS DE AJUSTE”
- EDUARDO BUENO
“FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL”, Ed. McGraw-Hill, 1996, México

- LURDES MUNCH Y ERNESTO ANGELES
“METODOS Y TECNICAS DE INVESTIGACION”, Ed. Trillas, 1995, México
- MILTON FRIDMAN
“TEORIA DE LOS PRECIOS”, Ed. Alianza Universal de Textos, 1982, Argentina
- SELDON Y PENNANCE
“DICCIONARIO DE ECONOMÍA”, Ed. OIKOS, 1980, México
- CODIFICACION DEL ACUERDO DE CARTAGENA
“COMUNIDAD ANDÍNA”, 1997
- JOSE VALENZUELA
“EL NEOLIBERALISMO EN AMERICA LATINA CRISIS Y ALTERNATIVAS”, CIDES-UMSA, 1996, Bolivia
- ANDER EGG EZQUIEL
“INTRODUCCION A LAS TECNICAS DE INVESTIGACION SOCIAL”, Ed. Humanitas, 1979, Buenos Aires
- BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
“BOLETINES DEL SETOR EXTERNO Nº 14-19”
- WILLAN BRANSON
“TEORIA Y POLÍTICA ECONOMICA”, Fondo de Cultura Económica, 1979, México
- SAMUEL DORIA MEDINA
“ANALISI DE LA GESTION ECONÓMICA EN BOLIVIA”, UDAPE, 1982-1985, La Paz --Bolivia
- BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
“BOLETIN ESTADISTICO Nº 300”
- FEDERACION DE EMPRESARIOS DE SANTA CRUZ No. 1
“ECONOMÍA & EMPRESAS”, Revista, septiembre y noviembre 1997
- FUNDACION MILENIO
“INFORME DE MILENIO SOBRE LA ECONOMÍA EN 1997”, Ed. Fundación Milenio, 1998, Bolivia
- H. DORADO Y CARLOS VILLEGAS
“TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL E INSTITUCIONES FINANCIERAS MULTILATERALES”, Ed. J.Carlos Orihuela, 1993, Bolivia

- IGNACIO JIMENES
“ESTUDIO COMPARATIVO SOBRE LA POLÍTICA DE COMERCIO DE TECNOLOGIA EN AMERICA LATINA”, Pub. Instituto de Estudios Colombianos, 1993, Bogotá
- CARLOS VILLEGAS
“NUEVOS ESENAARIOS Y NUEVOS AGENTES DE INVERSION EN BOLIVIA”, Ed. CEDLA, 1997, Bolivia
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
“EXPORTACIONES NO TRADICIONALES 1976-1987” Boletín Informativo N° 12
- MINISTERIO DE PLANEAMIENTO
“ESTRATEGIS PARA EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL”, La Paz-Bolivia
- JUAN ANTONIO MORALES
“AJUSTE MACROECONOMICO Y REFORMAS ESTRUCTURALES EN BOLIVIA 1985-1994” UCB. Doc. Trabajo N° 07/94
- MULLER & ASOCIADOS
“ ESTADISTICAS ECONOMICAS”, “INFORMES CONFIDENCIALES”
- LEVY SANTIAGO
“INSTRUMENTOS FISCALES Y FINANCIEROS PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES EN BOLIVIA”, Universidad de Boston, 1987
- J.D. SACHS Y B. F. LARRAIN
“MACROECONOMIA”, Ed. Prentice Hall Hispano Americana S.A, 1994, México
- UDAPE
“DOSSIER DE UDAPE”, 1997, Bolivia
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA
“ANUARIOS DEL INE 1997-1998”
- DICOMEX
“BOLETINES INFORMATIVOS ACERCA DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES 1985-1997”
- SGS
“EL MEJOR RESPALDO PARA SUS EXPORTACIONES”, Ed. SGS, 1997 Santa Cruz-Bolivia
- ANDRES SALDIAS
“COMERCIO EXTERIOR”, Curso de capacitación de ASP-B, 1999, La Paz-Bolivia

- GUAJATI DAMODAR
“ECONOMETRIA”

- JOSE MARIA MORENO
“MANUAL DEL EXPORTADOR”, Ed. Macchi, 1989, Buenos Aires

- SEBASTIAN EDWARDS
“CONCEPTOS Y MEDICIONES DEL TIPO DE CAMBIO REAL EN LOS PAÍSES EN
DESARROLLO”, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1988, México.

- RUTH ZIMMERLING
“EL FUTURO DE AMERICA LATINA EN EL MERCADO MUNDIAL: INTEGRACION
REGIONAL VERSUS INTEGRACION EN EL MERCADO MUNDIAL”, Pub. Por la Fundación
Friedrich Ebert, 1945, Impreso en la República de Alemania.

- INVESTMENT GRADE CAF
Diciembre 1994, Marzo 1994, Enero 1995.

- FRANCISCO M. MORCILLO
“EL ANALISIS DE COYUNTURA”, Ed. Piramide, Madrid.

- PABLO RAMOS SANCHEZ
“EL PAPEL DEL ESTADO EN LA POLÍTICA ECONÓMICA”, La Paz Bolivia, 1983.

- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
“REFORMAS DEL SISTEMA MONETARIO”, Washinton D.C. EE.UU.

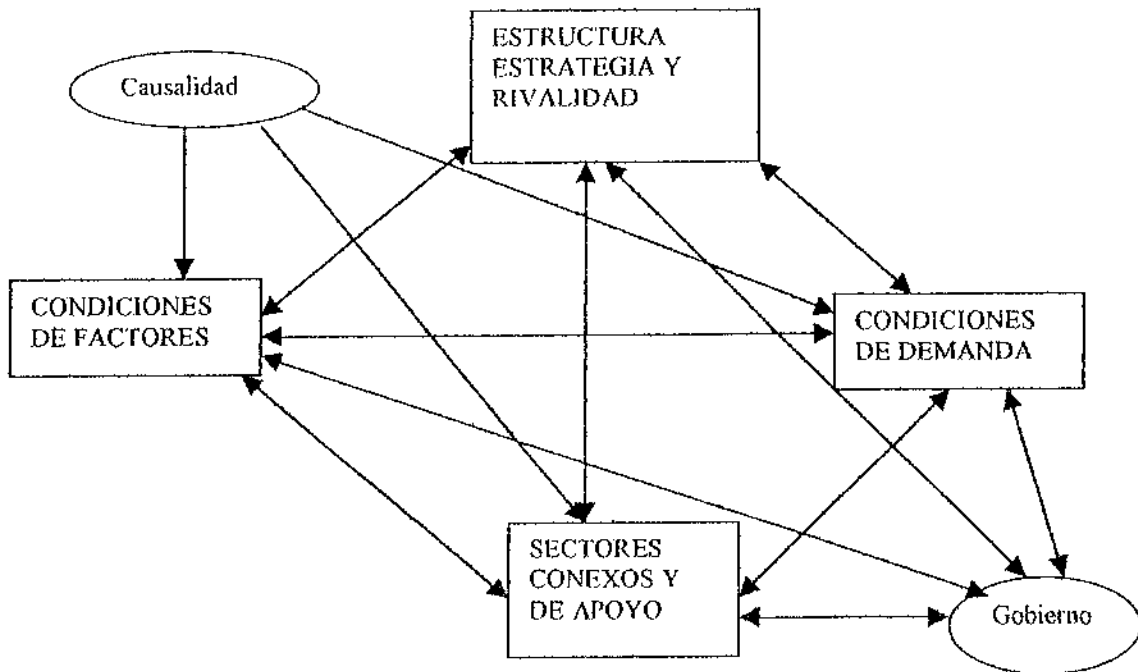
7. ANEXOS

ANEXO 1

EL PAPEL DEL GOBIERNO

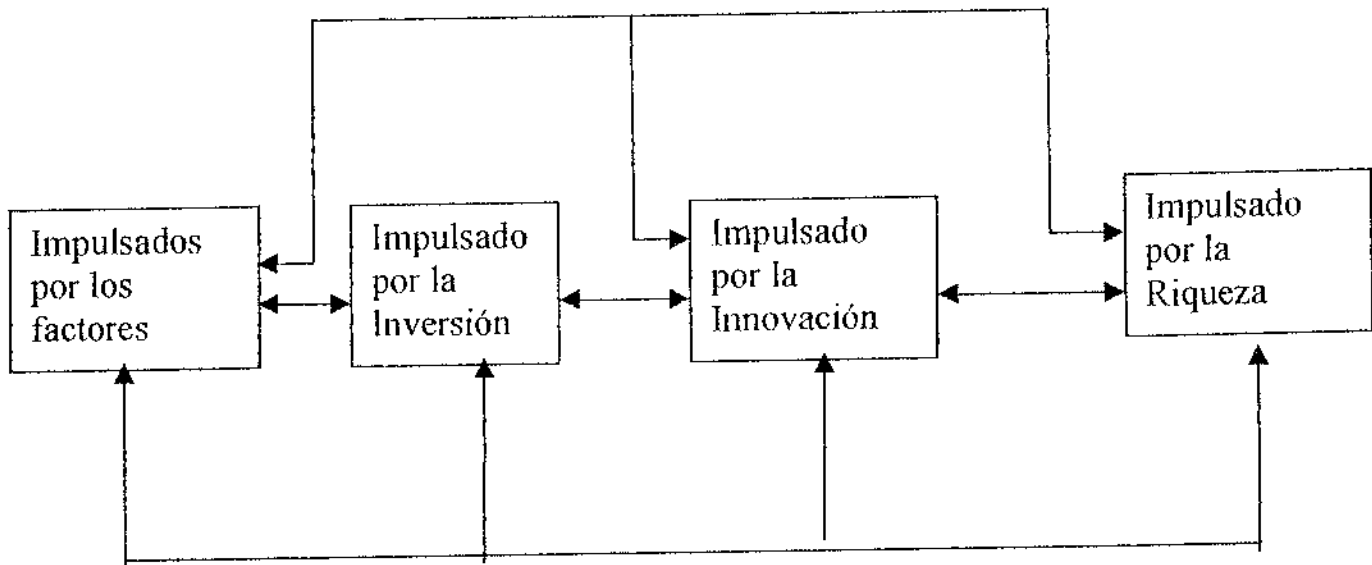
VENTAJAS COMPETITIVAS M. PORTER

Pág. 182



ANEXO 2
PROCESO DEL DESARROLLO DE LA VENTAJA
COMPETITIVA NACIONAL

VENTAJA COMPETITIVA MICHAEL PORTER
PAGINA 698



ANEXO 3

DECRETO SUPREMO 22753

Partidas arancelarias con derecho a DRAWBACK DE 4%

<i>NABANDINA</i>	<i>PRODUCTO</i>
15070000	Aceites vegetales
19080000	Productos de panadería fina
20060000	Frutas preparadas o conservadas
21070000	Preparados alimenticios
22030000	Cerveza
24020200	Cigarrillos
30030000	Medicamentos
32040000	Materias colorantes de origen vegetal
32050000	Barnices pinturas y pigmentos
38110000	Desinfectantes insecticidas y prod. Similares
38190000	Productos químicos preparados
39030200	Celulosa regenerada
39070000	Manufacturas plásticas
41100000	Cueros Artificiales
47010000	Artículos de cuero
42020100	Pastas de papel
48150000	Otros papeles o cartones
49010000	Libros folletos e impresos similares
49090000	Tarjetas postales
53110000	Tejidos de lana o pelos finos de alpaca
55050000	Hilados de algodón sin acondicionar
55060000	Hilados de algodón acondicionados
55070000	Tejidos de algodón de gasa de vuelta
55080000	Tejidos de algodón con bucles
55090000	Otros Tejidos de algodón
58010000	Alfombras y tapices
58020000	Otras alfombras y tapices
58030000	Tapicería tejida a mano
59150000	Mangueras y tubos análogos
60020000	Guantes o similares
60030000	Medias o calcetines
60050000	Prendas de vestir exteriores y otros artículos de punto no elástico
61010000	Ropa exterior para hombres y niños
61020000	Ropa exterior para mujeres y niñas y primera infancia
61030000	Ropa interior para hombres y niños

61040000	Ropa interior para mujeres y niñas y primera infancia
61050000	Pañuelos de bolsillo
61060000	Mantones, chales, bufandas, velos y análogos
61070000	Corbatas
61090000	Corsés, cinturillas, fajas, sostenes, ligas y art. análogos
61100000	Guantes y similares que no sea de punto
61110000	Otros accesorios confeccionados/prendas de vestir
62020000	Ropa de cama de mesa de tocador o de cocina
62030000	Sacos y talegas para envasar
62040000	Toldos y tiendas y artículos análogos
64010000	Calzados con suela y partes de caucho
64020000	Calzado de cuero
64030000	Calzados con piso de otras materias
64060000	Botines polainas y art. Similares
65010000	Cascos de filtro para sombrero
65030000	Sombreros y demás tocados de fieltro
69140000	Otras manufacturas de materias cerámicas
71120000	Artículos de joyería de oro
73230000	Barriles, tambores y otros recipientes similares
82010000	Palas, picos y otras herramientas similares
83090000	Cierres y remaches
84100000	Bombas y motobombas y turbobombas
84490000	Herramientas y maquinas de herramientas neumáticas
84610000	Artículos de orfebrería
84650000	Partes y piezas p/maquinas
85010000	Motores convertidores y transformadores
85191600	Aparatos y material p/corte
85199000	Partes y piezas p/aparato de corte
87100000	Velocípedos sin motor
94000000	Muebles, mobiliario médico quirúrgico
98020000	Cierres de cremallera y sus partes

El resto de las partidas arancelarias tienen derecho a un DRAWBACK de 2% de manera automática.

ANEXO 4

ESQUEMAS DE INTEGRACION

ALADI

Los objetivos de ALADI es de crear una zona libre de comercio en esencial del comercio regional. En el tratado de 1980 se determina otros objetivos más amplios a los anteriores como:

- a) Creación de una área preferencial económica que se constituya por preferencia arancelaria regional, la concentración de acuerdos regionales y parciales.
- b) El fortalecimiento de ALADI como órgano técnico de la Asociación que cumple funciones de apoyo y asesoramiento.
- c) Permite concretar acuerdos con otras aras de integración facilitando la conveniencia a nivel latinoamericano.

OFERTA EXPORTABLE BOLIVIANA

Los rubros como la: Castaña, Fruta, Café, Palmito Cerveza, Madera y sus Manufacturas, Joyería, Confecciones Textiles, Muebles, Certeras, Mochilas, Madera no Confinada, este grupo constituye de arancel cero para el ingreso al mercado Mexicano.

Los productos sensibles para la industria boliviana se encuentra en los periodos de desgravación de 8 a 10 años entre estos productos se encuentran los: Farmacéuticos, Textiles, Productos Agropecuarios, Agroindustriales, Cueros Curtidos.

Los Hilados de algodón tienen una desgravación de 7 a 8 años.

Los cueros Secos Salados WET BLUE tiene una desgravación de 10 años.

ACUERDO DE CARTAGENA

Se da entre Bolivia Colombia Ecuador Perú Venezuela.

Sus objetivos:

- a) Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad.
- b) Este desarrollo debe estar enmarcado con una distribución equitativa de los beneficios derivados de la integración de los países miembros.

En cuanto a impuestos, tasas y otros gravámenes internos de productos originarios de un país miembro gozarán en el territorio de otro país no menos favorable que el que se aplica a productos similares nacionales.

Los rubros como la: Castaña, Fruta, Café, Palmito Cerveza, Madera y sus Manufacturas, Joyería, Confecciones Textiles, Muebles, Certeras, Mochilas, Madera no Confinada, este grupo constituye de arancel cero para el ingreso al mercado Mexicano.

Los productos enlatados y naturales de frutas, Textiles, Productos Agropecuarios, Agroindustriales, Cueros Curtidos, Piel de Bovino y ovino, Tejidos textiles de punto y tejido plano, camisetas de algodón, hilados de algodón, etc.

Los cueros Secos Salados, cueros en estado de WET BLUE, pieles de reptiles, calzados de cuero.

GRUPO ANDINO

A diferencia de ALALC el Acuerdo de Cartagena el Grupo Andino contempla un arancel externo común y una desgravación automática de los aranceles sobre el comercio intraregional sus objetivos eran de:

- a) Armonizar las políticas económicas en especial los que inciden al comercio exterior.
- b) Mejorar infraestructura y servicios de transporte y comunicaciones.
- c) Cooperar en sectores productivos.
- d) Incrementar la oferta regional de servicios.

Y otros.

La oferta exportable de Bolivia es similar a la de ALADI incrementándose más productos donde tiene un tratamiento especial que le permite aplicar su arancel nacional llegando a tener más productos no tradicionales.

MERCOSUR

Los Gobiernos de la República de Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR y el Gobierno de la República de Bolivia serán denominados "Partes Signatarias". Las Partes Contratantes de este Acuerdo son el MERCOSUR y la República de Bolivia.

Se tiene por objetivos:

- a) Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios, y la plena utilización de los factores productivos.
- b) Formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes en un plazo máximo de 10 años, mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afectan el comercio recíproco.
- c) Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física con especial énfasis en la progresiva liberación de las comunicaciones y del transporte fluvial y terrestre y en la facilitación de la navegación por la Hidrovía Paraná - Paraguay, Puerto Cáceres - Puerto Nueva Palmira.
- d) Establecer un marco normativo para la promoción y la protección de las inversiones.
- e) Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica.
- f) Promover consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que se efectúen con terceros países y bloques de países extrarregionales.

En cuanto a su liberación comercial se conformarán una Zona de Libre Comercio en un plazo de 10 años a través de un Programa de Liberación Comercial, que se aplicará a los productos originarios y procedentes de los territorios de las Partes Contratantes. Dicho Programa consistirá en desgravaciones progresivas y automáticas aplicables sobre los gravámenes vigentes para terceros países en el momento de despacho e plaza de las mercaderías.

Este Acuerdo incorpora las preferencias arancelarias negociadas con anterioridad entre las Partes Signatarias en los Acuerdos Parciales o Regionales en el marco de la ALADI, en la forma como se refleja en el Programa de Liberación Comercial.

A partir de la entrada en vigor de este Acuerdo, quedan sin efecto las preferencias negociadas en los Acuerdos Parciales o Regionales citados.

La oferta exportable es mayor ya que abarca la mayoría de los productos tradicionales y no tradicionales este último en especial.

Existen Acuerdo Bilaterales y multilaterales entre los más destacados tenemos.

BOLIVIA-CHILE

Donde los productos más relevantes e tiene; Queso, Flores y Capullos Cortados, Tomates frescos, Cebolla, Bombones, Pimientos, Tejidos de Lana.

BOLIVIA-PERU

Todo lo que concierne a; Aceite de Soya Puro y Refinado, Aceite Refinado de Girasol; Demás Grasa, Leche en Polvo, Mantequilla, Trigo duro excepto para la siembra, Demás trigos, Arroz Descascarillado, Arroz Blanqueado, Harina de Trigo Tranquillo, Sémola de Trigo, Azúcar de Caña, Azúcar o remolacha, Demás Azucares, Pastas alimenticias o Fideos, Demás Pastas.

BOLIVIA-PARAGUAY

Con una Preferencia del 100% se tiene; Semilla de Trigo, Semilla de Soya, Semilla de Maní, Jugo de Naranja, Piña, Agua Mineral.

Con un 50% de preferencia se tiene; Frutas Whisky, Papa o Patata, Cigarrillo Negro, Perfumes, Libros impresos, Tarejetas Postales, Calzado con partes de madera, Cochinilla, Nueces.

BOLIVIA-URUGUAY

Los productos son; Flores, Ajos, Porotos o Frejoles, Plátanos, Piñas, Castaña, Frutilla, Whisky, Café crudo en grano, Maní, Harina de Soya, Achiote, Cerveza, Singani, Bentonita, Ácido Bórico, ULEXITA, Cueros Vacunos en Estado WTE BLUE.

BOLIVIA - ESTADOS UNIDOS

Los productos que tiene su preferencia arancelaria son; Pescado Refrigerado, Flores y Capullos cortado, Castaña con y sin Cascara, Café Crudo, Quinoa en Grano, Harina y Torta de Soya Desgrasadas, Azucares Crudos, Hoja de coca, Mantequilla o manteca de Cacao, Cerveza, Singani, Mármoles en Bruto, Carmín de Cochinilla, Cueros Secos salados, Cueros en estado de WET BLUE, Demás Manufacturas de Cueros, Peletería de Merino de Alpaca y Llama, Residuos de Madera, Madera Simplemente Aserrada, Laminas de Madera, Madera Contrachapada, Listones y Molduras de Madera, Ventanas de Madera, Pelo fino de Llama y Alpaca Hilado de Algodón, Alfombras y Tapices, Artesanías en General, Prendas de Vestir de Algodón, Camisas y Poleras de Algodón, Toldos y Tiendas, Calzado de Cuero, Manufactura de Piedra, Joyas de Oro, Artículos de Plata, Aleaciones de Antimonio y Plomo, Aleaciones de Estaño para soldadura, Pewters, Instrumentos Nativos de Viento.

8. ANEXOS

ESTADÍSTICOS

ANEXO ESTADISTICO 1
TASAS DEVALUATORIAS
 1985-1997

Mercado Oficial		Mercado Paralelo	
Compra	Venta	Compra	Venta
Tasa Devaluatoria %	Tasa Devaluatoria %	Tasa Devaluatoria %	Tasa Devaluatoria %
99,39	99,37	96,84	96,83
76,71	76,51	65,09	64,26
6,80	6,76	5,30	5,13
12,50	12,50	12,41	12,32
12,41	12,68	12,71	12,63
15,16	15,16	14,93	14,89
11,54	11,50	11,53	11,46
8,23	8,21	8,23	8,19
8,59	8,57	8,58	8,50
7,67	7,65	7,67	7,64
3,77	3,76	3,77	3,75
5,45	5,44	5,45	5,43
3,36	3,35	3,36	3,34

Fuente: BOLETIN ESTADISTICO N° 300
 Elaboracion Propia
 (P) Preliminar

ANEXO 3
COMERCIO EXTERIOR CLASIFICADO POR USO Y DESTINO
EN MILLONES DE DÓLARES

(1985-1998)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998(p)
B. De Consumo	137,1	144,2	199,7	144,7	181,0	238,7	275,8	304,8	392,9	554,1	510,0	567,0	602,3	29,4
B. Intermedios	945,1	844,6	851,1	784,5	1.021,5	1.088,2	1.126,7	996,8	979,5	1.218,7	1.427,6	1.522,6	1.606,1	861,6
B. De Capital	252,3	291,7	271,5	252,5	226,6	276,8	383,9	469,5	492,2	392,3	535,8	659,9	734,8	389,9
Diversos	28,9	31,3	13,5	9,0	3,7	10,0	29,6	32,5	23,5	14,4	12,7	42,7	44,5	19,4
Total	1.363,4	1.311,8	1.335,8	1.190,7	1.432,8	1.613,7	1.818,0	1.802,6	1.888,1	2.179,5	2.488,1	2.792,2	2.987,7	1.300,3

Fuente: BOLETIN ESTADISTICO DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
 Elaboración Propia

ANEXO 4
PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE COMPORTAMIENTO CICLICO
EN DÓLARES CORRIENTES
(1985-1998)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alcohol Etílico	72,000	1,025,232	1,535,092	174,238	5087,060	761,900	2,131,766	2,563,662			3,745,68	6,272,705	2,976,191	1,456,644
Artesanías en general	109,508	483,268	101,602	818,158	513,245	818,044	704,635	870,004	1,366,693	1,045,783	587,591	705,286	265,689	257,220
Cacao en grano, crudo	137,750	56,600	196,434	287,95	909,504	1,666,748	337,572	180,055	419,003	469,971	331,046	17,5776	218,872	208,650
Cerveza	157,000	70,000	25,658	554,699	514,457	1,606,637	1,704,96	840,182	788,039	1,461,920	3,416,252	2,402,367	2,092,692	2,378,490
Cueros vacunos en estado wet blue	488,406	3,233,02	3,945,406	7,840,977	11,431,385	13,962,313	7,248,011	5,966,376	6,688,056	4,278,232	2,741,90	3,117,630	596,994	1,400,068
Cueros vacunos secos salados	274,042	2,490,68	3,804,246	6,949,302	3,637,332	7,005,711	2,061,201	1,101,366	1,992,333	1,817,985	1,961,903	314,147	381,267	354,180
Libros folletos e impresos	100	1,500	6,193	4,006	8,666	6,338	2,397	2,462	34,885	322,279	98,208	85,575	352,240	300,240
Madera simplemente serrada de no coníferas	4,349,817	15,084,438	22,901,422	17,330,279			41,815,092	41,188,875	44,477,890	70,762,972	63,168,03	64,577,887	46,978,332	25,312,363
Soja (soya en grano)							25,782,40	15,498,68	13,637,348	43,143,676	41,808,172	68,770,364	52,973,131	28,033,064
Travetas de madera para vías férreas	904,416	4,231,325	3,841,244	2,163,442			151,840	2,637,094	2,058,937	3,677,997	469,283	666,445	627,659	109,500
Café Crudo en Grano	13,940,123	13,281,931	11,512,631	16,950,290	12,064,966	13,946,690	7,041,45	6,793,12	3,703,245	15,010,71	16,823,16	16,463,64	28,123,492	0

Fuente: VICEMINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO INTERNO
 Unidad de Sistemas y Estadísticas

ANEXO ESTADISTICO 5
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
VALOR OFICIAL
MILLONES DE DÓLARES AMERICANOS

1985-1998

PRODUCTOS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Minerales	263,7	196,8	207,2	273,1	403,4	407,1	356,1	379,7	362,0	412,9	479,8	453,6	480,9	435,6
Hidrocarburos	374,5	332,5	256,1	218,9	214	226,9	241,2	126,3	96,5	98,2	141,8	133,2	97,8	87,7
No Tradicionales	34,3	108,5	106,3	108,2	204,3	292,5	251,3	206,2	296,0	521,3	478,2	550,3	594,8	507,8
Café	13,8	13,2	11,5	16,9	12,7	14,3	7,2	6,8	3,7	15,0	16,9	16,4	26,5	14,4
Maderas	5,8	22,7	30,9	25,5	44,2	49,9	48,8	49,9	52,3	82,1	72,0	78,9	73,4	51,4
Azúcar	1,8	4,8	8,6	6,3	19,3	31,7	30,8	25,3	18,5	45,4	17,9	29,4	22,1	24,7
Goma	0,5	3,8	1,9	2,0	1,4	2,0	1,0	0,7	1,3	0,1	0,1	0,0		
Cueros	1,4	6,2	8,1	19,5	17,7	26,5	12,5	10,3	12,2	10,5	10,1	8,8	14,8	9,4
Soya	5,3	18,7	19,2	20,2	54,3	48,2	69,3	51,5	68,9	99,4	115,5	162,3	184,7	150,8
Artesanías							7,7	8,1	7,9	7,9	8,5	8,3	8,0	7,1
Castañas							11,5	11,3	14,9	15,5	18,8	28,7	31,5	31,0
Ganado							14,9		0,4	4,4			40,0	1,0
Algodón							13,1	6,5	10,3	14,9	32,0	32,8	40,7	17,5
Prendas de Vestir							6,8	6,6	8,3	12,8	13,2	15,2	13,2	16,6
Aceite							7,4	3,9	7,3	21,8	37,4	41,5	60,0	64,3
Artículos de Joyería								5,9	58,0	141,7	78,3	39,9	19,3	3,7
Otros(4)	5,7	33,3	26,1	17,7	54,4	119,6	19,8	19,5	32,0	49,7	57,5	88,1	60,6	115,8
TOTAL GENERAL(A)	672,5	637,8	569,5	600,2	821,8	926,6	848,6	712,2	754,5	1.032,4	1.100,7	1.137,0	1.173,4	1.031,1
REEXPORTACIONES Y OTROS BIENES (*) (B)				10,8	22,4	14,5	16,5	27,6	34,0	31,7	46,3	92,2	101,7	165,7
TOTAL (A+B)	672,5	637,8	569,5	611,0	844,2	941,1	865,1	739,8	788,5	1.108,9	1.202,9	1.229,2	1.275,1	1.196,8

Fuente: Banco Central de Bolivia
 Elaboración Propia

ANEXO ESTADISTICO 6
**EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES CLASIFICADAS
 POR SECTORES PUBLICO Y PRIVADO**

1985-1998

EN MILES DE DÓLARES

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
SECTOR PUBLICO	4,559	4,338	5,157	5,921	10,425	9,581	11,006		
SECTOR PRIVADO	287,908	246,970	201,145	290,146	290,844	469,529	539,336	593,438	241,587
TOTAL DE PROO. NO TRADICIONALES	292,467	251,308	206,302	296,067	521,268	479,110	550,342	593,438	241,587
TOTAL GENERAL*	941,048	865,074	739,822	788,947	1,064,055	1,149,924	1,231,966	1,275,398	557,414

* El total general implica los demás sectores como minería e hidrocarburos

Fuente: VIC BOLETIN ESTADISTICO DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

Elaboración Propia

ANEXO 6A
ALGUNOS PRODUCTOS AGRICOLAS Y AGROINDUSTRIALES

En miles de dólares corrientes
1985 -1997

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
AZUCAR	1,765	4,853	8,565	6,292	19,287	31,710	30,807	25,261	18,486	45,415	17,901	29,398	21,192
CAFE	13,780	13,231	11,522	16,911	12,699	14,309	7,155	6,841	3,693	15,021	16,869	16,448	26,527
SOYA	5,309	18,741	19,204	20,233	54,280	48,168	69,324	51,503	68,917	99,387	115,593	162,251	11,625
CASTANA	1,437	3,465	6,555	5,559	11,101	15,630	11,502	11,321	14,881	15,506	18,766	28,726	31,485
GOMA	510	3,757	1,850	2,023	1,361	1,973	1,039	686	1,334	97	136	9	0
MADERA	5,822	22,656	30,882	25,496	44,186	49,850	48,778	49,892	52,259	82,148	71,955	78,894	74,309
CUEROS	1,415	6,191	8,119	19,543	17,679	26,474	12,453	10,319	12,214	10,489	10,114	8,837	12,405
OTROS	2,766	17,335	11,739	9,517	33,304	50,450	47,575	42,332	115,963	240,948	218,997	217,004	210,844

Fuente: BOLETIN ESTADISTICO N° 300
Elaboracion Propia
(P) Preliminar

ANEXO ESTADISTICO 7
VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
POR MERCADO DE DESTINO
 (En millones de dólares)
 1996-1997

ZONAS ECONOMICAS	AZUCAR		CAFÉ		SOYA		CASTAÑA		MADERA		ARTESANIAS		CUEROS		ARTICULOS DE JOYERIA	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997
ALADI	17,402.5	15,899.5	846.9	66.5	152,769.9	176,168.1	721.0	1,042.4	40,051.9	36,140.0	1,073.9	534.1	5,678.4	4,112.8	305.7	305.7
ARGENTINA		853.6	435.8	0.6	28.4		4.6		29,883.0	29,348.3	96.6	125.4	3.7	382.0		40.7
BRASIL			165.0	18.7	10,465.0	66.1	50.5	214.7	265.5	423.2	8.5	9.0	283.6	485.6		
CHILE	502.5	429.1	66.2	6.7	21,156.5	26,866.9	10.5	1.40	1,941.9	2,701.2	71.0		775.7			
MEXICO					73.6				1,678.5	846.5	47.9	123.7	245.5	459.7		
PARAGUAY			180.0	40.5					7.2	50.2			14.6			
URUGUAY					4,790.0				1,855.5	1,649.7		104.7	39.6			
COLOMBIA		2,761.5			73,712.7	57,060.6	564.1	613.8	476.6	13.4	0.9					
ECUADOR	124.9				5,929.7	2,023.6			176.1	176.1	95.3	61.3	180.4	127.3		
PERU	16,775.0	11,855.3			36,613.9	47,882.9	91.3		3,765.0	712.3	751.4	96.4	4,130.7	2,279.7		265.0
VENEZUELA									179.1	219.3	2.2	2.5	4.5			
ESTADOS UNIDOS	10,516.5	4,436.0	292.9	2,546.0	4,363.3	444.5	9,377.6	8,398.2	31,616.1	25,568.7	1,560.9	3,206.7	113.1	30.3	39,038.0	18,846.4
UNION EUROPA (UE) (2)			13,634.0	21,009.2												
ALEMANIA			10,989.6	16,749.1												
BELGICA			210.4	554.3												
FRANCIA				142.6												
HOLANDA			1,055.4	2,151.1												
INGLATERRA				138.6												
ITALIA			295.6	225.5												
ESPAÑA			892.0	892.7												
OTROS U.E.									94.7	313.2	169.3	111.6	180.4	186.6	2.3	2.0
EX-AELC-AELC			210.5	324.0							120.7	163.8		38.9		
RESTO DE EUROPA OCCIDENTAL																
ASIA	390.6	636.5	46.2						954.7	949.4	469.3	231.1	317.6	404.4	5.2	
JAPON	390.6	636.5	46.2						689.6	847.3	402.1	231.1		189.4	5.2	
DTROS									265.1	302.1	67.2		317.6	215.1		
RESTO MUNDO	1,098.4	1,098.7	936.9	936.9	3,287.1	8,019.5	986.2	1,896.4	1,973.5	5,140.6	1,847.7	736.9	532.0	4,326.2	807.1	

ANEXO ESTADISTICO 8

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR ZONAS ECONOMICAS

DETALLE	1987		1989		1990		1996		1997	
	Kilo Bruto	Valor bruto	Kilo Bruto	Valor bruto	Kilo Bruto	Valor bruto	Kilo Bruto	Valor bruto	Kilo Bruto	Valor bruto
RESTO DE ALADI	73,485,448	31,413,463	178,617,912	74,442,082	209,895,493	116,022,443	55,2224,390.92	123,055,599.36	450,191,197.70	199,999,895.60
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	15,748,954	14,714,777	11,811,030	25,338,388	18,558,067	38,700,015	29,429,574.06	50,964,242.71	26,313,343.00	63,691,524.87
NORE AMERICA EN DESARROLLO					18,386,180	4,306,761				
NORTE AMERICA	37,185,422	31,324,643	46,727,650	44,176,150	77,309,595	65,626,946	94,989,766.45	147,678,783.48	58,011,051.30	112,341,787.90
GRUPO ANDINO	72,036,774	24,029,623	99,469,542	44,231,168	149,352,761	56,789,921	698,015,121.92	22,189,198.18	545,889,717.52	225,790,360.69
LEJANO ORIENTE	937,233	1,971,015								
A.E.L.C.	8,963,960	2,494,778	32,813,823	10,249,397	4,535,008	3,080,408	487,467.90	1,125,004.30	487,674.70	1,534,189.95
CENTRE AMERICA Y EL CARIBE	11,912,982	1,788,935								
CARIBE			15,944,005	3,858,450	11,896,640	2,452,046	1,827,725.00	1,529,561.27	1,716,974.19	1,361,974.16
MEDIO ORIENTE	220.07	447.101								
M.C.C.A.	463	8000	509,462	1,411,913	115,911	167,343				
OCEANIA	245	4.91	141,385	134,014	219,666	180,808	419,099.62	953,503.01	1,207,964.38	2,421,133.14
AFRICA	6,016	5.1								
COMECON	5,477	20			234,157	390,041	387,122.00	771,711.97	468,817.00	1,534,189.95
ESTE DE ASIA (ORIENTAL)			137,493	1,001,921	612,102	3,117,661	428,519.26	682,225.96	691,061.60	1,066,468.50
U.R.S.S.							24,485.00	58,378.50	75,318.00	206,393.76
OESTE DE ASIA OCCIDENTAL			496,802	575,569	550,778	697,637	441,661.50	741,167.45	212,346.00	241,365.04
ASIA	6.5	4	594,658	1,408,857	1,066,626	2,029,770	2,229,558.55	3,591,963.02	2,919,717.23	3,667,207.39
AFRICA DEL NORTE							65,174.00	144,194.02	190,271.00	396,104.73
UNION SUD AFRICA			60	186						
NO ESPECIFICADA							8,660,965.96	6,743,470.41	13,761,478.94	9,421,242.63
ASEAN DE ECO. PLANIFICADA			35,017	53,149			49,740.00	70,468.65	180,521.00	290,198.63
RESTO DE AMERICA			5,465,574	564,394	418,266	76,253				
RESTO DE EUROPA					765	140,318				
OTROS PAISES	0	147								
TOTAL	220,551,564	108,219,492	392,784,413	207,533,657	493,352,209	293,978,373	093,073,534.01	561,063,224.66	1,102,592,073.46	624,785,016.75

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio Exterior

*Valor expresado en millones de dolares

Elaboración del departamento de Informaciones del Ministerio de Comercio Exterior

ANEXO ESTADISTICO 9

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN LOS DEPARTAMENTOS

Porcentaje de participación
1986-1990 y 1996-1998(P)

	1986	1987	1988	1989	1990	1996	1997	1998(P)
Santa Cruz	39,78	48,96	39,41	51,34	45,82	35,05	24,28	13,51
La Paz	30,49	27,21	35,67	24,39	26,41	21,25	16,09	11,25
Cochabamba	6,26	5,42	12,76	10,35	10,65	18,45	26,25	34,05
Beni	20,03	13,22	5,30	5,73	8,90	12,60	16,30	20,00
Tarija	2,97	3,87	3,48	3,97	5,82	6,54	7,26	7,98
Potosi	0,01	0,74	2,35	2,56	1,50	4,02	6,54	9,06
Pando	0,44	0,44		0,60	0,56	1,53	2,50	3,47
Oruro	0,01	0,13	0,05	1,05	0,35	0,54	0,73	0,92
Sucre	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,04	0,06

Fuente: Polizas de DICOMEX
Elaboración Propia

ANEXO ESTADISTICO 10
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
CON EE.UU.

1985 - 1998

	1987		1988		1989		1990		1996		1997		1998	
	KILO BRUTO	VALOR BRUTO	KILO BRUTO	VALOR BRUTO	KILO BRUTO	VALOR BRUTO	KILO BRUTO	VALOR BRUTO	KILO BRUTO	VALOR BRUTO	KILO BRUTO	VALOR BRUTO	KILO BRUTO	VALOR BRUTO
NOPE AMERICA	37,185,422	31,324,643	33,240,906	25,636,860	46,727,650	44,176,150	77,309,595	65,626,946	94,989,76	147,678,78	58,011,05	112,341,78	58,011,05	112,341,78
TOTAL	220,551,564	108,219,492	217,678,78	111,833,4	392,784,4	207,533,6	493,352,2	293,978,3	1,093,073	561,063,2	1,102,592,	624,785,016	1,102,592,	624,785,016

Fuente: Polizas de DICOMEX, CAMARA DE COMERCIO BOLIVIANA
 Kilos Brutos: expresado en toneladas métricas
 Valor Bruto: En dólares corrientes

ANEXO ESTADISTICO 11
RECAUDACIONES TRIBUTARIA

1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
TOTAL GENERAL	1.072,81	1.440,63	2.035,09	2.517,94	3.118,24	3.787,10	4.389,65	5.066,10	6.184,87
TOTAL IMP.TOS. LEY 843 (SMPFB)	778,21	1.142,91	1.654,31	2.008,62	2.368,73	2.657,33	3.077,71	3.416,72	4.042,98
Transferencia general de bienes	0,79	1,06	0,87	1,36	1,21	1,25	1,50	2,51	2,96
Renta presunta de empresas	60,45	85,50	104,66	137,31	142,22	161,84	48,20	8,26	2,23
Consumo específico (M.INT)	61,01	110,91	128,45	153,50	123,46	190,26	193,88	171,43	145,92
Consumo específico (IMP)	22,15	30,03	44,79	50,30	75,29	92,48	139,16	205,05	348,83
Valor Agregado (N.INT)	178,06	233,28	383,38	443,81	588,21	590,87	820,07	875,89	989,44
Valor Agregado (IMP)	178,32	275,34	480,44	586,19	700,10	852,21	1.028,36	1.338,37	1.612,84
Regimen complementario IVA	62,32	86,39	106,74	150,19	164,34	159,16	167,48	180,69	169,64
Transacciones	136,03	211,71	276,11	332,55	406,50	594,16	662,48	617,53	754,29
Utilidades mineras	0	0	0	0	0,59	0,07	1,38	0,19	0,13
Viajes al exterior	1,88	11,25	17,78	21,21	18,78	10,78	10,10	11,21	11,64
Regimen tributario simplificado	3,29	1,92	2,53	2,72	3,33	4,05	4,90	5,52	4,99
Sist. Tributario Integrado	1,00	0,46	0,16	0,05	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07
Propiedad Rural	1,98	2,67	1,77	2,06	1,17	0,12			
Regulación Impositiva	0,32	0,19	0,13	0,03	0,01	0,01	0,06		
Renta presunta a propietarios	70,83	92,20	106,50	127,34	142,46	0,00	0	0,00	0,00
Otros ingresos	19,91	17,13	12,19	13,46	16,93	91,67	558,30	709,60	998,58
IVA IT, YPF B	140,15	201,45	267,22	285,10	349,58	364,45	438,06	419,88	378,34
Valores fiscales (2)	134,54	79,14	101,37	210,76	383,00	673,65	315,58	519,90	764,97

Fuente: Dirección General de Impuestos Internos- ine

(2) 1992-93 incluye Cenocren

ANEXO ESTADISTICO 12
TASA INFLACION
1985-1998

AÑOS	IPC (PROMEDIO ANUAL)
1985	1.815,829
1986	6.833,620
1987	7.829,873
1988	9.082,817
1989	10.251,790
1990	12.251,790
1991	14.879,088
1992	16.673,944
1993	18.095,864
1994	19.521,095
1995	21.509,712
1996	24.182,831
1997	25.321,096
1998	27.264,684

ANEXO ESTADISTICO 13
TASA DE DEVALUACION
1985-1998

Años	MERCADO PARALELO
	% de Devaluacion
1985	96,83
1986	64,26
1987	5,13
1988	13,32
1989	12,63
1990	14,89
1991	11,46
1992	8,19
1993	8,50
1994	7,64
1995	3,75
1996	5,43
1997	3,34

Fuente: BOLETIN ESTADISTICO DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
Elaboración Propia

ANEXO ESTADISTICO 14
INVERSION DE CAPITAL

Dólares americanos
1997-1998

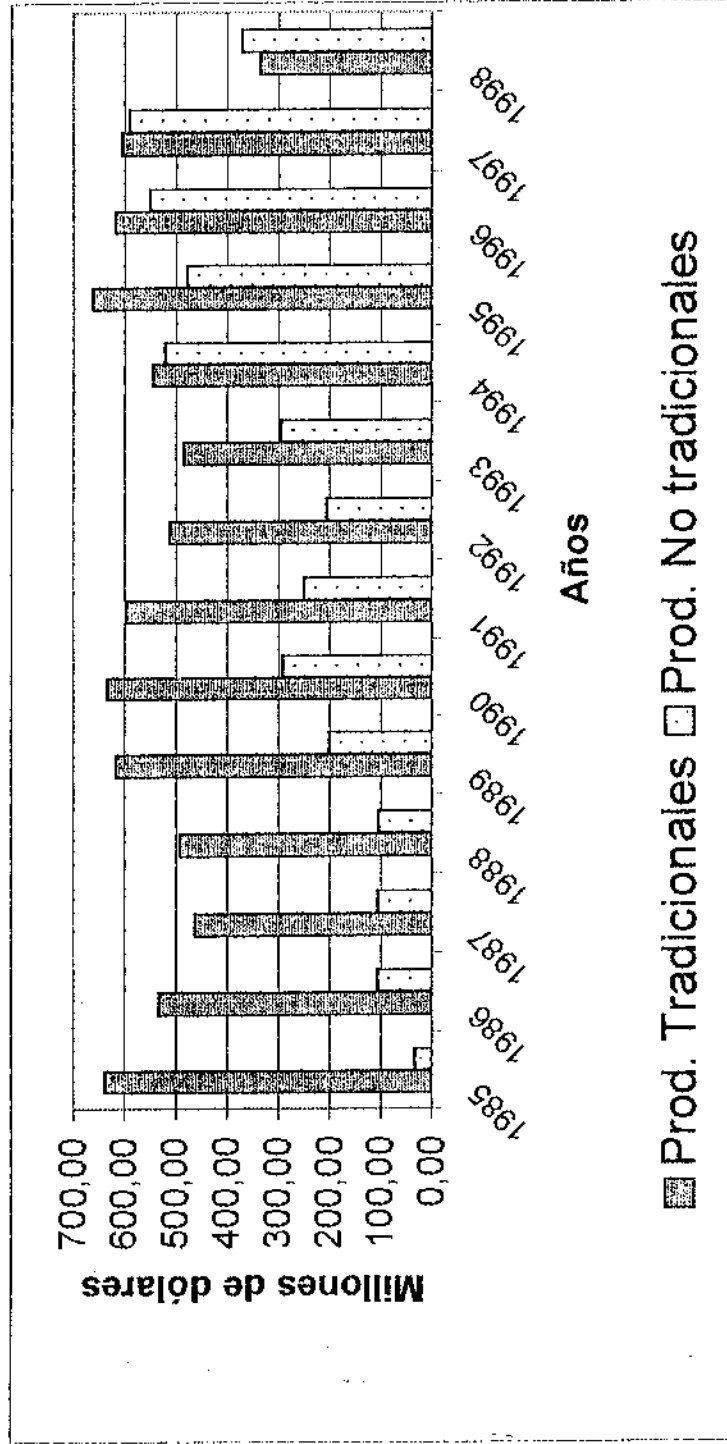
	1997	1998
Adquisición de bienes de capital	371.410,102	303.698,737
Estudios e investigaciones	28.929,166	99.940,682
Capital de Operaciones	110.627,493	108.852,060

Fuente: INE
Elaboración Propia

9. ANEXOS

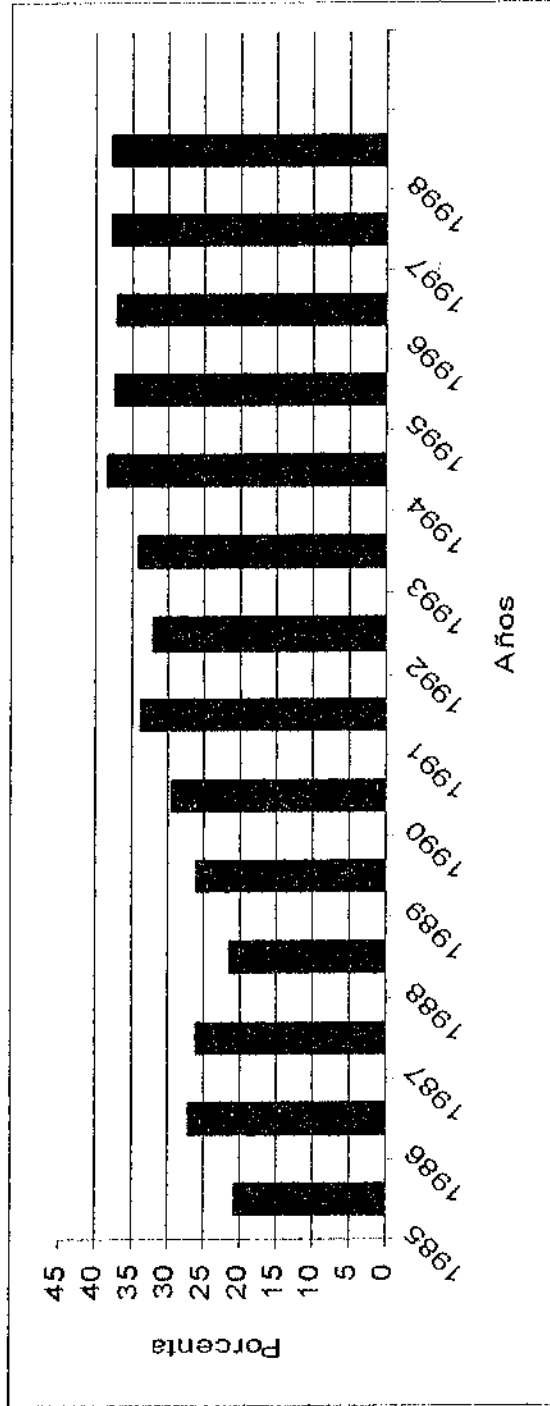
GRAFICOS

ANEXO GRAFICO 1
ESTRUCTURA Y COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES
 (VALOR OFICIAL EN MILLONES DE \$us)
 1985-1998



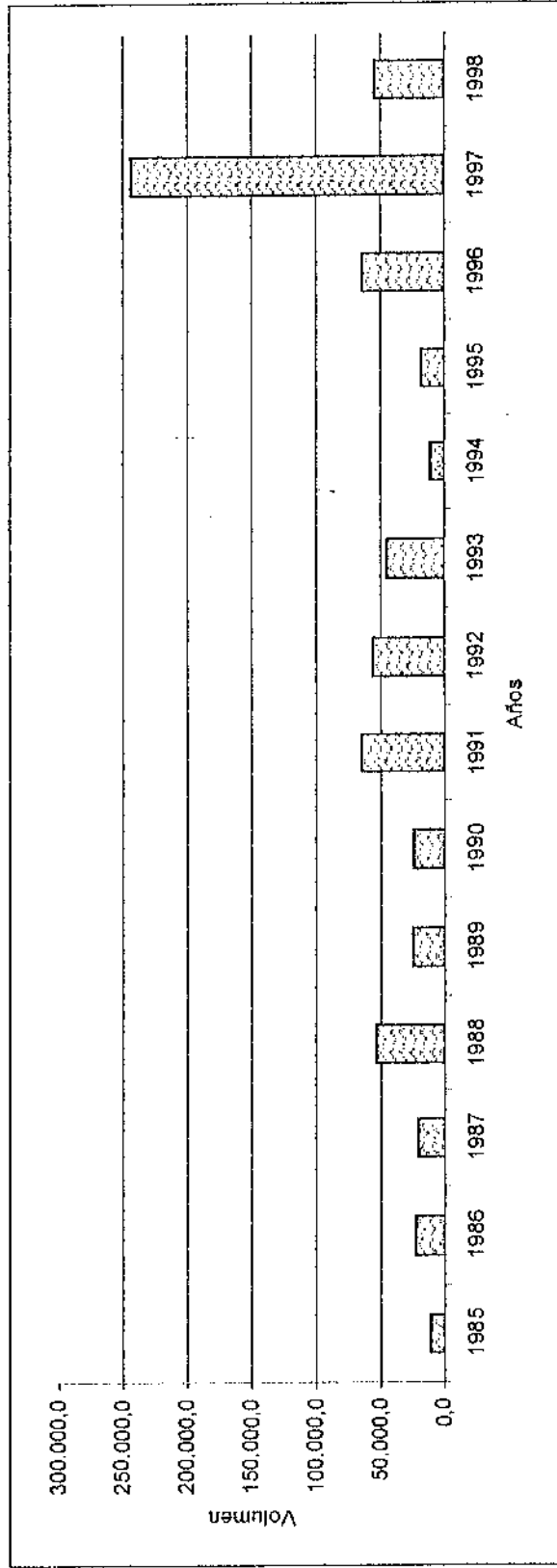
Fuente: VICEMINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO INTERNO
 Unidad de Sistemas y Estadísticas
 Elaboración Propia

ANEXO GRAFICO 2
GRADO DE APERTURA EXTERNA
 (VALOR OFICIAL EN MILLONES DE \$us)
 1985-1998



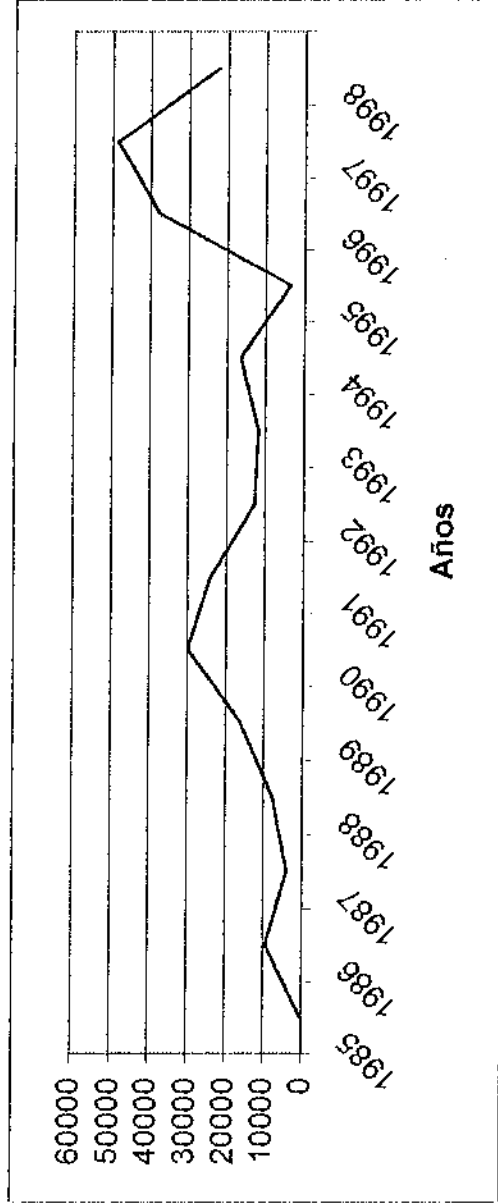
Fuente: Polizas de DICOMEX, CAMARA DE COMERCIO BOLIVIANA
 Kilos Brutos: expresado en toneladas metricas
 Valor Bruto: En dólares corrientes

ANEXO GRAFICO 3
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
CON ARGENTINA
VOLUMEN EN TONELADAS
1985 -1997



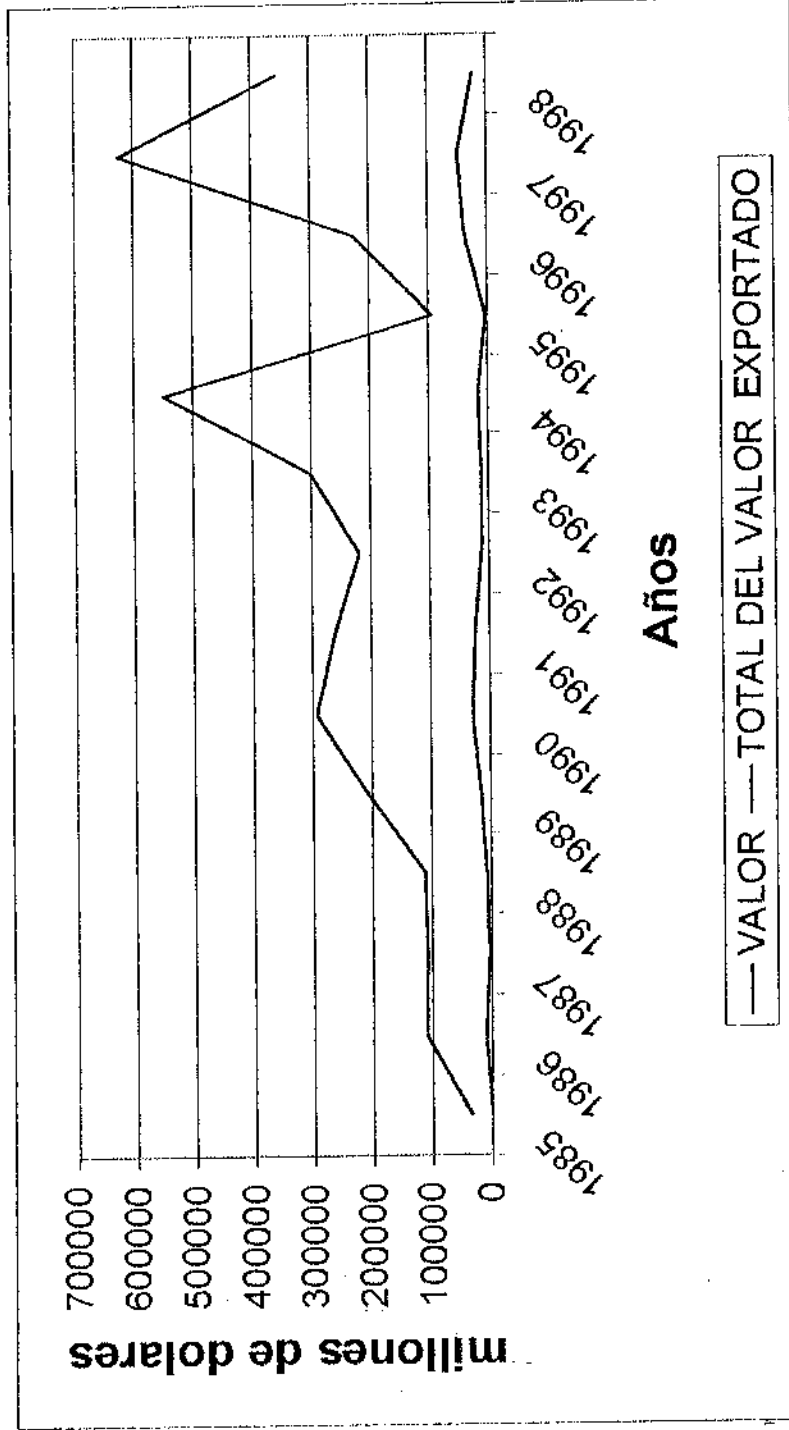
Fuente: VICEMINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO INTERNO
 Unidad de Sistemas y Estadísticas
 Elaboración Propia

ANEXO GRAFICO 4
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN CHILE
(VALOR OFICIAL EN MILLONES DE \$us)
1985-1998



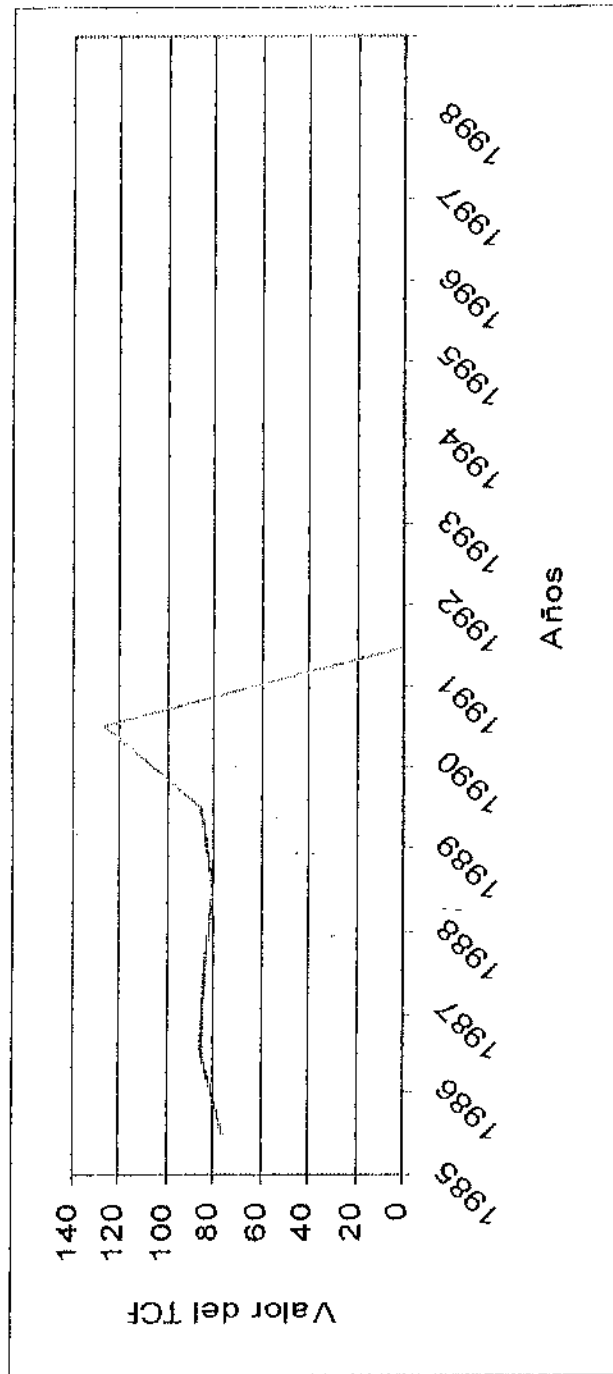
Fuente: VICEMINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO INTERNO
Unidad de Sistemas y Estadísticas
Elaboración Propia

ANEXO GRAFICO 5
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN BRASIL
 (VALOR OFICIAL EN MILLONES DE \$us)
 1985-1998



Fuente: VICEMINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO INTERNO
 Unidad de Sistemas y Estadísticas
 Elaboración Propia

ANEXO GRAFICO 6
EL COMPORTAMIENTO DEL TIPO DE CAMBIO REAL
(VALOR OFICIAL EN MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA INE
Elaboración Propia