

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



TESIS DE GRADO

**“EVALUACION DE LAS POLITICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL
APLICADAS A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES”**

PERIODO 2000 - 2010

Postulante : Gloria Mery Cruz Llifuta

Tutor : Lic. Rolando Marín

Relator : Lic. Pablo Calderón

La Paz - Bolivia

Gestión 2011

Índice

	Pág.
Introducción.	4
CAPITULO I Marco Metodológico	6
1.1. Delimitación del tema.	7
1.1.1. Delimitación temporal.	7
1.1.2. Delimitación espacial.	7
1.1.3. Restricción a nivel de variables.	7
1.2. Planteamiento del problema.	7
1.2.1. Problema central.	8
1.2.2. Sistematización del Problema.	9
1.2.3. Justificación.	9
1.3. Planteamiento de los objetivos.	10
1.3.1. Objetivo central.	10
1.3.2. Objetivos específicos.	10
1.4. Planteamiento de la hipótesis.	10
1.5. Metodología.	11
1.5.1. Tipo de investigación.	11
1.5.2. Método de investigación.	12
1.5.3. Fuentes de información.	12
1.5.4. Procesamiento de datos.	12
CAPITULO II Marco Teórico de la Economía y Política Comercial	13
2.1. Antecedentes.	14
2.2. Comercio exterior y crecimiento económico.	15
2.2.1. Ventaja absoluta y Comparativa.	19
2.2.2. Ventaja comparativa.	22
2.2.3. El modelo de Heckscher-Ohlin o dotación de factores.	23
2.2.4. Ventaja competitiva.	23
2.2.5. Carácter sistémico de la competitividad.	27
2.3. Definición e instrumentos de la política comercial.	32
2.4. Política Industrial y política comercial.	37

2.5. Política comercial y competitividad.	39
2.6. El Tipo de cambio real y las exportaciones.	40
2.7. Los términos de intercambio.	44
2.8. Paridad de poder adquisitivo (PPA).	45
CAPITULO III Comportamiento de las Exportaciones de Productos no Tradicionales	
3.1. Contexto nacional de las exportaciones.	50
3.1.1. Tasa de crecimiento de las exportaciones.	50
3.1.2. Balanza comercial.	53
3.2. Aspectos generales de los Productos No Tradicionales.	54
3.2.1. Participación de los PNT y PT en las exportaciones.	54
3.2.2. Estructura de las exportaciones de los PNT.	55
3.2.3. Tasa de crecimiento de las exportaciones de los productos no tradicionales.	57
3.2.4. Determinantes de las exportaciones de los productos no tradicionales.	59
3.2.5. Destino de las exportaciones de los PNT.	65
3.2.6. Promoción a las exportaciones no tradicionales.	70
3.3. Indicadores de posición comercial.	75
3.3.1. Indicadores de per cápita.	75
3.3.2. El grado de apertura comercial.	76
3.3.3. Indicador básico de concentración comercial a nivel de productos.	77
3.4. Factores de competitividad de comercio exterior.	79
3.4.1. El PIB y las exportaciones No Tradicionales.	79
3.4.2. El Tipo de cambio real y las exportaciones No Tradicionales.	80
3.4.3. Términos de intercambio y las Exportaciones No Tradicionales.	84
3.4.4. Las Inversiones en Productos No Tradicionales.	86
CAPITULO IV Especificación del Modelo	
4.1. Especificación del modelo econométrico.	90
4.2. Datos de las variables de investigación.	91
4.3. Estimación y resultados del modelo econométrico.	92
4.4. Validación del modelo econométrico.	93

4.4.1. Coeficiente de determinación.	93
4.4.2. Estadístico de Durbin – Watson.	94
4.4.3. Test de especificación.	95
4.4.4. Efectividad de las variables independientes.	96
4.4.5. Test de normalidad de los residuos del modelo.	97
4.5. Verificación de la hipótesis.	97
CAPITULO V Conclusiones y Recomendaciones	99
5.1. Conclusiones.	100
5.2. Recomendaciones.	101
Bibliografía.	103
Anexos	106
A. Anexo A.	107
B. Anexo B.	110
C. Anexo C.	111

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

**“EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL APLICADAS A
LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES”
(PERIODO 2000 - 2008)**

Resumen.-

En este trabajo de investigación se desarrolla primero el marco metodológico de la investigación, las razones por la que se ha motivado llevar adelante esta investigación.

En segundo lugar se desarrolló el marco teórico considerando varios aspectos importantes, se exponen los principales enfoques y conceptualizaciones de competitividad, de comercio exterior, resultado de la revisión de las diferentes teorías, escuelas de pensamiento económico, así como de las contribuciones de diversos analistas económicos en cuyos estudios se ha encontrado una estrecha relación con el tema de la presente tesis.

En tercer lugar, se realiza la evaluación de las principales indicadores del comportamiento del comercio exterior de Bolivia y la políticas macroeconómicas que se han aplicado durante en el periodo 2000 – 2008, con la finalidad de contar con un marco que posibilite un mejor análisis del entorno macroeconómico de las exportaciones no tradicionales.

En cuarto lugar se realiza el desarrollo del modelo econométrico y la verificación de la hipótesis de investigación.

Y finalmente se desarrolla la conclusión en la se ha llegado con la investigación, y su respectiva recomendación para la aplicación de políticas de comercio exterior e incentivo a las exportaciones no tradicionales.

Introducción

En respuesta a las tendencias mundiales de globalización e internacionalización de la producción y del comercio, los países latinoamericanos han optado por una mayor integración sobre las bases de un proceso denominado “Regionalismo abierto” cuya base se encuentran en la apertura hacia el “resto del mundo” y en la liberalización tanto al comercio exterior como de la cuenta de capitales de la Balanza de Pagos por parte de las economías nacionales.

Todo ello generó voluntades y esfuerzos para desarrollar la producción de bienes transables e impulsar las exportaciones. A ello contribuye el éxito económico del sudeste asiático que sugirió la promoción de exportaciones como política fundamental de la estrategia de desarrollo de los países no industrializados.

Siguiendo estas tendencias, Bolivia adoptó esta estrategia general de crecimiento que entre otras metas buscaba el desarrollo exportador del país a partir de la Nueva Política Económica en 1985, que posteriormente se complementaría por un amplio programa de reformas estructurales. Después de 22 años de ajuste estructural, la pobreza y el bajo nivel de vida de la población resultan entre otras cosas de la baja competitividad de la economía nacional.

En la actualidad el sector industrial se ha visto relegado a una posición secundaria en la economía nacional, debido a una larga tradición minera que caracterizó al país en el pasado, enfrentando varios desafíos como la subsistencia sin protección ni subvención estatal, la modernización y, finalmente, su integración al sistema económico para satisfacer las necesidades internas y proyectarse hacia el mercado internacional.

A pesar que la política de promoción de exportaciones forma parte de las políticas implementadas desde 1985, no existe un modelo exportador y una política de

fomento productivo con vistas a desarrollar el sector exportador de Bolivia. Las reformas económicas son necesarias pero no suficientes para generar crecimiento y, en el caso boliviano, el éxito de la gestión macroeconómica y otras reformas estructurales no se han traducido en cambios fundamentales en la estructura productiva de la economía, el desarrollo de la base productiva se ha mantenido relativamente poco diversificada y por consiguiente, vulnerable a cambios externos.

La estructura de las exportaciones aún se caracteriza por una escasa diversificación en términos de productos exportados y mercados de exportación, además de una dependencia muy fuerte de las materias primas como productos de exportación. Sin duda, las motivaciones para participar del comercio mundial son diversas y cada país tiene necesidades particulares, sean éstas de carácter económico o político.

Las motivaciones de Bolivia para insertarse en la economía internacional y desarrollar sus exportaciones son de carácter estructural pues, su mercado interno, es sumamente reducido en relación a su potencial productivo y a los recursos naturales que existen en su territorio. Siendo así, es urgente la necesidad de buscar mercados ampliados donde colocar la oferta exportable boliviana y hacer rentables las inversiones para alcanzar economías de escala que con el mercado interno no se obtendrán.

Es este el escenario que marca pertinencia de la presente tesis puesto que pretende realizar la evaluación de las políticas aplicadas al sector de productos no tradicionales, en el periodo 2000 - 2010.

CAPITULO I

Marco

Metodológico

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

1.1. Delimitación del tema

1.1.1. Delimitación temporal

El periodo de estudio comprende diez años de 2000 a 2010. El cual presenta claramente dos sub-periodos que definen el rol del Estado en la economía y la dinámica de las políticas sociales que se implementaron en dicho periodo y su correspondencia con la visión de país que se deseaba obtener.

1.1.2. Delimitación espacial

Por la temática, el trabajo se circunscribe geográficamente a nivel nacional; y sectorialmente al Sector Exportador, definiendo como objeto de estudio: las políticas de comercio internacional en las exportaciones de productos no tradicionales.

1.1.3. Restricción a nivel de variables

En el presente tema de investigación se considera las siguientes variables:

Índice de Exportaciones no tradicionales (EN /PIB %)

Índice de Tipo de cambio real (en %)

Índice de Términos de intercambio (en %)

Grado de apertura comercial (Índice medido en %)

Índice de Exportaciones tradicionales (ET/PIB %)

1.2. Planteamiento del problema

En los últimos años Bolivia ha registrado un auge de las exportaciones liderado por los sectores de hidrocarburos y minería que ha permitido una mejora de las cifras de

crecimiento y un fortalecimiento de la situación externa y fiscal; pero la inflación se aceleró y la inversión se mantuvo baja ante las persistentes tensiones políticas. Bolivia no es muy diferente a las particularidades de la región, la vulnerabilidad frente a los precios internacionales y la dependencia de la exportación de materias primas nos muestra una débil competitividad del sector exportador y el reflejo de las limitaciones estructurales del sector productivo nacional.

El aumento de precios de los productos de exportación, registrado hasta mediados del 2008, originó niveles excepcionalmente altos del superávit en la cuenta corriente externa y la acumulación de reservas. Las reformas al régimen tributario en los hidrocarburos efectuadas entre 2005 y 2006 proporcionaron un fortalecimiento adicional de los ingresos fiscales, con lo cual las cuentas del sector público pasaron de deficitarias a superavitarias sustancialmente. No obstante y pese a las tendencias mayormente positivas, la inversión privada se mantiene entre las más bajas de la región.

Las políticas de fomento al sector exportador no han mostrado resultados eficientes, debido fundamentalmente, a la ausencia de una política de fomento productivo orientada a incrementar la productividad en base a la educación y asimilación de los cambios tecnológicos que caracterizan al mundo actual. El crecimiento de los sectores como servicios y comercio (no así de las empresas industriales) es un indicador de imposibilidad que tiene la empresa nacional para insertarse en el comercio internacional. Además, el sector empresarial no ha superado las estrategias de sobrevivencia que solamente le han permitido obtener competitividad y se hayan mantenido bajas.

1.2.1. Problema central

¿La actual política comercial de Bolivia permite impulsar el desarrollo y crecimiento del sector exportador no tradicional?

1.2.2. Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son los rasgos fundamentales de la política comercial implementada en el periodo 2000 – 2010?
- ¿Qué factores incidieron en el desempeño del sector exportador no tradicional en el período 2000-2010?
- ¿Qué incidencia tiene la instrumentación de una política comercial estratégica en el desarrollo del sector exportador no tradicional?

1.2.3. Justificación

Económica: El análisis de temas relacionados con el comercio internacional es importante no solo desde el punto de vista del crecimiento económico sino que también desde el punto de vista del desarrollo económico de los países, puesto que cuando se establecen relaciones comerciales, no solo se intercambian bienes o servicios, sino que también se da un proceso de intercambio de tecnología y con esto conocimiento, que permite entre otras cosas mejorar los procesos de producción, haciéndolos más eficientes y competitivos.

En este sentido la política comercial es un instrumento para lograr la diversificación de la producción y la creación de valor añadido. Además, el sector potencialmente puede proporcionar mayores ingresos, incrementar la recaudación del gobierno y dar oportunidades de empleo. Teniendo en cuenta lo mencionado, la justificación económica parte de la necesidad de contar con una evaluación sistemática de los instrumentos de política comercial en Bolivia.

Social: Dada la importancia que tiene el sector en la generación y desarrollo de empleo, la política comercial es una herramienta clave para la consecución de los

Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM's). De tal forma que los países en desarrollo puedan extraer mayores beneficios del sistema internacional de comercio.

Teórica: En este caso, es menester analizar la consistencia de la teoría del comercio internacional para hechos concretos de la realidad boliviana, en este sentido la elaboración del presente trabajo de investigación buscara nuevas luces para construir un marco teórico considerando las particularidades de la economía boliviana y su nivel de competitividad.

1.3. Planteamiento de los objetivos

1.3.1. Objetivo central

Evaluar la política comercial implementada en el sector exportador de productos no tradicionales de Bolivia en el período 2000 – 2010.

1.3.2. Objetivos específicos

- Analizar la estructura y la evolución de las exportaciones de productos no tradicionales en la década 2000-2010 identificando los principales cambios en la competitividad del sector exportador.
- Analizar los principales indicadores de competitividad para el sector exportador no tradicional y sus determinantes.

1.4. Planteamiento de la hipótesis

La formulación de la hipótesis es:

“La política comercial boliviana orientada a las exportaciones de productos no tradicionales, no es efectiva en fomentar y favorecer las exportaciones no tradicionales.”

Para la operacionalización de la hipótesis se presenta una ecuación econométrica que permitirá analizar el impacto de los factores de competitividad de las exportaciones en el mercado internacional, estos factores serán variables endógenas. A continuación se presenta la ecuación:

$$XNT = f(LTCRe, TI, GAC, XT)$$

Donde: XNT = Exportaciones no tradicionales

$LTCRe$ = Tipo de cambio real

TI = Términos de intercambio

GAC = Grado de apertura comercial

XT = Exportaciones tradicionales

1.5. Metodología

1.5.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación del presente documento es de carácter descriptivo-explicativo¹; puesto que “en primera instancia se medirá de manera independiente los conceptos o variables seleccionadas y en segundo lugar se establecerán las relaciones entre las variables; centrando el análisis en explicar por qué ocurre el fenómeno percibido y en qué condiciones se da éste”.

¹ Hernández Sampieri, Roberto y Otros “*Metodología de la Investigación*”; Mc-Graw Hill. 2da. Edición. Págs. 61 y 66.

1.5.2. Método de investigación

La metodología de trabajo tiene un carácter analítico puesto que parte del análisis de lo general a lo específico.

1.5.3. Fuentes de información

Las fuentes de información serán secundarias. En cuanto a la información estadística se cuenta con datos de instituciones como: Banco Central de Bolivia, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y el Instituto Nacional de Estadísticas.

En cuanto a documentos como textos, revistas, periódicos, etc., se cuenta con información elaborada por instituciones como UDAPE y CEPAL.

1.5.4. Procesamiento de datos

En primera instancia se hará una clasificación de la información, en segunda instancia se consolidará y evaluará la consistencia de la información para luego presentarla en forma ordenada y esquemática (en el caso de los documentos), en tablas y gráficos (en el caso de la información estadística).

Para este último caso se utilizará las herramientas informáticas, como ser los programas: SPSS 17.0; EVIEWS 5.0 y Microsoft EXCEL 2007. Los cuales permitirán optimizar los cálculos para el análisis estadístico que respalde o rechace la hipótesis.

Para ello se utilizará el enfoque macroeconómico en el análisis de las variables principales que influyen sobre la competitividad externa los sectores productivos.

CAPITULO II

Marco

Teórico de la Economía y
Política Comercial

2.1. Antecedentes.

Desde que en 1776 Adam Smith publicara “*La riqueza de las Naciones*”, ningún académico ha contradicho la tesis según la cual la división del trabajo y el libre cambio constituye el mejor modo de alcanzar el máximo bienestar. Llevando este razonamiento al ámbito internacional David Ricardo primero y John Stuart Mill después, formularon la teoría clásica del comercio internacional, en defensa a ultranza del *laissez faire* entre naciones y duro ataque contra las prácticas mercantilistas y contra cualquier tipo de medida que impidiera su generalización a todos los bienes y a todas las naciones².

A lo largo de los últimos dos siglos ésta teoría se ha mostrado básicamente correcta. Las fases históricas de mayor liberalización comercial (en especial los períodos 1890-1914 y 1945-1973) aumentaron el bienestar de todas y cada una de las naciones inmersas en los intercambios internacionales. A su vez en el plano teórico las tesis clásicas fueron retocadas y ampliadas, se les añadieron las formulaciones gráficas y matemáticas de las que carecían y se matizaron algunos conceptos, pero su robustez desde el punto de vista teórico y conceptual no se puso en entredicho.

A. Marshall dotó a la teoría Ricardo-Mill de un aparato gráfico, Edgeworth matizó algunos detalles y, ya entrado el siglo, Heckscher y Ohlin formularon (con la posterior colaboración de Samuelson), su modelo de las proporciones de los factores que sí supuso un avance sobre la teoría original, pero no en el plano estricto de la economía internacional, sino dentro de la evolución del pensamiento teórico en economía, primero L. Walras a finales del siglo XIX y, posteriormente K.J. Arrow y G. Debreu en 1951 dieron el sustento teórico definitivo al *laissez faire* y a las nociones de eficiencia del mercado que Adam Smith había introducido casi dos siglos.

² El sustento básico de estas teorías era la existencia de competencia perfecta. Esta permitía, a través de la práctica del librecambio, aumentar el bienestar de los países. Aquella nación que no quisiera entrar en el libre juego del intercambio no se beneficiaría de éste, pero prácticamente no perjudicaría a las demás, o lo haría de un modo insignificante.

Pero a finales de los años setenta y principios de los ochenta, de la mano de J. Brander, B. Spencer, P. Krugman y A. Dixit entre otros, aparecen las primeras elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallos de mercado que parecen haber empezado a contradecir, aunque sea tímidamente y no en todos los casos, que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la ventaja comparativa y que la defensa bajo cualquier circunstancia del libre comercio y, en especial, de la no-intervención estatal en este campo de la economía podría no ser la práctica óptima.

En palabras de P. Krugman: “...el replanteamiento de la base analítica de la política comercial es una respuesta al cambio real ocurrido en el ambiente y al progreso intelectual logrado en el campo de la economía³”. Estas nuevas teorías utilizan las herramientas de la teoría económica y la formalización matemática y por tanto suponen una crítica mucho más robusta a las teorías neoclásicas que las que provenían de otros campos de la economía como la estructura económica.

Esta nueva forma de estudiar la economía internacional se refiere a dos cuestiones. El por qué se comercia (se buscan explicaciones más allá de la teoría de la ventaja comparativa) y cómo debe ser la política según estas nuevas explicaciones. Teniendo en cuenta lo mencionado se desarrollara el presente capítulo.

2.2. Comercio exterior y crecimiento económico.

El crecimiento económico es el crecimiento porcentual del producto interno bruto en relación con los habitantes del país (Castro, 1999: 2), y puede haber crecimiento sin desarrollo cuando éste no modifica las estructuras económicas de la sociedad, es decir no se hace sostenido su impacto en el tiempo⁴.

³ Krugman, P. (Comp.) (1986) Pág. 17.

⁴ El crecimiento en el país es cíclico, por esta razón el impacto no es lo suficientemente contundente como para penetrar las estructuras económicas y producir el desarrollo necesario. Un ejemplo de esta aseveración puede verse en la distribución del ingreso en la sociedad; si un incremento del mismo produce incremento en el nivel de

Desde el punto de vista de Rafael Lucena Castellanos (2006), la naturaleza del crecimiento se presenta como un proceso complejo de interacción de las fuerzas de carácter económico, político, social, cultural etc., a las que denomina fuerzas productivas. Todas estas fuerzas tratan de ponerse de acuerdo para combinar los recursos que poseen y producir crecimiento, pero a su vez compiten entre sí para obtener mayor provecho de la expansión. Es el poder de negociación de cada una de estas fuerzas el que determina o rige el proceso de participación y distribución del crecimiento económico.

La eficiente combinación de las fuerzas productivas de una sociedad es lo que confiere carácter sostenido a una expansión del crecimiento económico, que se pondrá de relieve en la productividad, la acumulación de capital, la participación de la ciudadanía y el entorno institucional tanto formal como informal.

El aumento de la productividad se relaciona con el mejor aprovechamiento de los recursos productivos, menores costos de producción, mayor acceso a los bienes y servicios, mayor nivel de ingreso, mejor capacitación. La acumulación del capital es el incremento de la maquinaria y equipo para producir, mejores formas y fuentes de financiamiento adaptados a cada sector para el desarrollo tecnológico.

El entorno institucional, tanto a nivel formal como informal, es la forma o manera en que el estado logra conciliar todas las divergencias mediante una estructura jurídica acorde con el crecimiento.

En toda esta interacción de fuerzas, la ampliación de los mercados a través del incremento de la productividad y el desarrollo tecnológico es la etapa que precede a un crecimiento económico, y la etapa posterior que lo hace sostenible en el tiempo es la acumulación de capital generado y distribuido equitativamente, a través de una

vida, en el consumo, en la participación ciudadana etc., en definitiva, la sociedad pasaría hacia un estado de bienestar superior sostenido por la vía del crecimiento económico. Rafael Lucena Castellanos. "Comercio Internacional y Crecimiento Económico. Una propuesta para la discusión". Aldea Mundo - Revista sobre Fronteras e Integración Año 11, No. 20 / Mayo 2006. Pág. 50.

governabilidad alcanzada con los elementos institucionales; la compensación dirigida hacia los sectores excluidos del crecimiento se canaliza por la vía de sólidos programas de ayuda a la pobreza, a la educación, a la salud etc., mientras se alcanza su incorporación al proceso de crecimiento.

El comercio internacional es una vía segura para alcanzar crecimiento y el posterior desarrollo económico. La literatura al respecto lo explica fácil y ampliamente, incluso la doctrina económica analiza los niveles en que se da ese desarrollo, y el porqué comercializan las naciones. Como hemos descrito anteriormente, el crecimiento lo determinan ciertos elementos o factores, y está precedido por etapas y actividades económicas específicas.

El comercio internacional entendido como el “Intercambio de bienes y servicios entre países” (los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de bienes finales o materias primas y productos agrícolas); conforma una de las actividades económicas de esas etapas de despegue que de manera cíclica impulsan o catalizan el proceso de crecimiento, es decir, si las fuerzas productivas combinan eficientemente los determinantes del crecimiento, el aumento de la producción no se hará esperar y, en consecuencia, la expansión del mercado se llevará a cabo por dos vías, una interna y otra externa.

Por la vía interna se incrementa la productividad y por la externa se acumula y se reinvierte capital. Este ciclo genera otro ciclo y la sucesión de los mismos impulsa el crecimiento económico, de forma tal que las desigualdades de ese proceso sean compensadas por la institucionalidad.

Así, la productividad económica, la acumulación de capital y la institucionalidad se convierten en elementos claves del crecimiento por la vía externa, ya que la competitividad está ligada a estos elementos; en consecuencia, para lograr crecimiento hacia el mercado externo hay que ser competitivo.

Ser competitivo significa que nuestros productos sean preferidos en el exterior, y para ello deben tener ventajas con respecto a otros. Estas ventajas están vinculadas de nuevo con la productividad, la acumulación de capital, pero sobre todo con el elemento institucional a partir del cual se dan los acuerdos y convenios de integración entre las naciones.

En este sentido el comercio internacional, es un camino para alcanzar crecimiento económico pues aumenta la frontera de producción de la sociedad (Salvatore, 1999: 186); de ahí que se corresponde con una etapa de crecimiento y tiene una institucionalidad que le es propia.

En síntesis el comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. El comercio también permite a un país consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía.

Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.

El proceso de integración económica se inscribe en el contexto del comercio internacional y consiste en eliminar en forma progresiva las fronteras económicas entre los países.

Es necesario aclarar que el estudio de las diferentes maneras de integración, sus beneficios y costos para una economía, escapan de los alcances del presente documento de investigación.

2.2.1. Ventaja absoluta y Comparativa.

Existen distintas teorías dedicadas a explicar este fenómeno. Adam Smith, luego de destacar la importancia del libre comercio internacional en el incremento de la riqueza de las naciones que comercian, ofrece como explicación del intercambio la existencia de “ventajas absolutas⁵”. Las mismas se verifican cuando un país X puede producir un bien a un costo absolutamente menor (medido en unidades de trabajo) con respecto a una nación o conjunto de naciones.

Cuadro N° 2.1.

Ventajas Absolutas

	País 1	País 2
Bien 1	6	9
Bien 2	4	2

Fuente: David Ricardo, “Principios de Economía Política”

En el ejemplo del Cuadro N° 2.1, podemos observar que el país 1 tiene ventajas absolutas con respecto al país 2 de la producción del bien 1, necesitando para ello menor requerimiento de unidades de trabajo, mientras que el país 2 tiene ventajas absolutas con respecto al país 1 en la producción del bien 2. De este modo, al País 1 le conviene especializarse en la producción del bien 1 y al País 2 en la del 2, intercambiándose los excedentes.

La teoría de las “ventajas absolutas” denota algunas fallas en cuanto a la forma en que se organizaría el comercio ante la existencia de un país con ventajas absolutas con relación a la totalidad de los bienes producidos por él.

⁵ Smith A. " Investigación de la naturaleza de la riqueza de las naciones". Págs. 424-426.

Posteriormente, David Ricardo⁶, para demostrar que aún en el caso anterior, en donde un país es más eficiente que el otro en todas las líneas de producción, el comercio internacional es rentable, ofrece una explicación basada principalmente en las diferencias relativas en la productividad de la mano de obra entre países diferentes.

Su contribución es pues, la prueba de que no son las diferencias absolutas en el costo o en la productividad, sino las relativas las que constituyen la condición necesaria para el comercio.

Cuadro N° 2.2.
Ventajas comparativas

	País 1	País 2
Bien 1	2	10
Bien 2	1	2

Fuente: David Ricardo, "Principios de Economía Política"

En este ejemplo vemos que el País 1 posee ventajas absolutas con respecto al País 2 en el Bien 1 y también en el Bien 2. Sin embargo en términos de "ventajas comparativas" el País 1 es más eficiente en términos relativos en la producción del Bien 1, ya que su ahorro en unidades de trabajo es de mayor proporción.

- Con ventajas absolutas: $2 < 10$ y $1 < 2$
- Con ventajas comparativas: $2 / 10$ es menor que $1 / 2$

⁶ David R. (1817). "Principios de economía política y tributación".

Ricardo enuncia entonces la “Ley de la ventaja comparativa”: cuando cada país se especializa en la producción de aquel bien en el cual tiene una ventaja comparativa, el producto total mundial de cada bien necesariamente aumenta por el resultado de que todos los países mejoran los niveles de producción que se traducen en un mayor bienestar, al disponer de mayor cantidad de bienes para consumir a precios más ventajosos.

Su conclusión es que, el libre comercio es ventajoso, si y solo si, existe una diferencia en los requerimientos relativos de trabajo entre los distintos países. Ricardo fundó su sistema relativo a la teoría del valor basada en el trabajo, pretendiendo que las mercancías serían intercambiadas en proporciones determinadas por las cantidades de mano de obra necesarias para producirlas.

Esta teoría es reformada posteriormente a través de la idea de que el costo real de producir depende del dolor o la molestia del trabajo consumido, llegando a utilizar una teoría del valor basada en el costo real, extensión de la teoría de la utilidad aplicada a la oferta de los factores de producción.

Gorffied Haberler elimina también la teoría del valor trabajo, sin descartar sus resultados a través de la introducción del concepto de “costo de oportunidad”: la cantidad de un bien que debe sacrificarse por cada unidad extra de otro bien, o lo que suele denominarse “tasa marginal de transformación”, indicado por sus precios relativos.

Aplicado a la teoría del comercio internacional, las ventajas comparativas pueden formularse en términos de costo de oportunidad, lo cual refleja la producción que ha dejado de hacerse de otros bienes: así un país podría producir y exportar aquellos bienes en los cuales su costo de oportunidad es el más bajo e importar aquellos cuyo costo de oportunidad es más alto.

Todos ellos toman en cuenta la oferta, posteriormente, tal como se explicita en el punto siguiente, se introduce el análisis de la demanda a las explicaciones acerca de las causas que generan el comercio internacional.

2.2.2. Ventaja comparativa.

En el período siguiente a los escritos de Ricardo, la teoría de las ventajas comparativas experimentó variaciones y generalizaciones de acuerdo con el desarrollo de la teoría económica como un todo. Se dio alternativamente mayor énfasis a la tecnología, las dotaciones relativas de factores y diferencias en las condiciones de la demanda. Por último tuvo lugar una fusión de todos estos factores en un modelo de equilibrio general del comercio internacional del que estuvo a cargo Alfred Marshall⁷.

La teoría pura del comercio internacional utiliza como pilar la ley de la ventaja comparativa y se basa en la premisa de que los países del mundo pueden beneficiarse de la especialización internacional y del libre comercio.

Trata de los factores reales como la especialización y división internacional del trabajo, como principales determinantes del comercio internacional y como mecanismos destinados a lograr una mayor disponibilidad y calidad de recursos utilizando mejores técnicas de producción y satisfaciendo la diversidad de gustos, de forma tal que impliquen un aumento del bienestar global.

Una explicación satisfactoria del comercio internacional exigiría la utilización de un enfoque basado en el equilibrio general, pues ninguno de los tres más importantes juegos de factores (la tecnología, las dotaciones de factores y las condiciones de la demanda) tomados por separado puede explicar completamente el intercambio internacional. Sin embargo, para estudiar el tema, los economistas han utilizado por

⁷ Chacholiades, M. "Economía Internacional", Me Graw Hill. Pág. 18.

separado cada uno de los parámetros explicativos, tratando individualmente cada uno, suponiendo que el impacto de los demás es nulo o neutral.

2.2.3. El modelo de Heckscher-Ohlin o dotación de factores.

La teoría de las proporciones de factores relaciona la dirección y la estructura del comercio internacional con la abundancia relativa de diferentes recursos productivos en diferentes países. De ella desprenden que, los países relativamente bien dotados de un recursos en particular tenderán a exportar sobre todo mercancías que, en sus procesos productivos utilizan una gran proporción del recurso abundante

El modelo puede ser resumido en los siguientes ítems:

- a. La causa del comercio internacional se encuentra en las diferencias entre las dotaciones de factores de los distintos países. Un país tiene una ventaja comparativa en la producción de aquel bien que usa más intensamente el factor más abundante en ese país.
- b. El efecto del comercio internacional consiste en nivelar los precios de los factores entre los países y así servir como sustituto a la movilidad de factores.

Esta teoría se basa en dos supuestos fundamentales: el primero consiste en considerar que las funciones de producción entre países son idénticas, es decir que para elaborar una misma mercancía utilizan la misma tecnología y la misma combinación de factores de producción.

2.2.4. Ventaja competitiva.

Posteriormente, Kennen (1968) y Bhagwati (1965) identificaron la importancia de la oferta de recursos humanos calificados para explicar los flujos de comercio entre

países al igual que Keesing (1968) y Vernon (1966) encontraron una fuerte correlación positiva entre la intensidad de la actividad, investigación, desarrollo y el comportamiento de las exportaciones, confirmando de esta manera la teoría de la brecha tecnológica y del ciclo del producto.

La primera está basada en la secuencia de la innovación e imitación y la segunda explica la velocidad de diseminación de la innovación sobre la base de los cambios en los requerimientos de los insumos durante el ciclo de vida de un producto y de las dotaciones de los factores de los países⁸.

Estos nuevos elementos incorporados en el estudio de las ventajas comparativas y debido a sus diversas limitaciones, surge una nueva teoría relacionada con la ventaja competitiva que a diferencia de la ventaja comparativa, ésta puede crearse, ya sea con una bien pensada estrategia industrial o con el ingenio humano.

La ventaja competitiva es un concepto que evoluciona del concepto de ventaja absoluta y ventaja comparativa ampliamente utilizado en la teoría del Comercio Internacional para explicar los beneficios del libre comercio y que ha contribuido con el análisis de la competitividad.

Una de los trabajos más representativos relacionados con este tema pertenece a Michael Porter (1990) quien, en su obra "La Ventaja Competitiva de las Naciones" indicaba que "son las empresas y no las naciones quienes compiten en los mercados internacionales"⁹, partiendo de esta frase centró sus preocupaciones en la forma en que las empresas crean la ventaja competitiva.

En este sentido, el enfoque de Porter se orienta hacia básicamente a las empresas como elementos fundamentales de una economía que compiten en un entorno que

⁸ Antelo E., Jemio J.C. y Requena J.B. Op. Cit. Pág. 151.

⁹ Porter, M. (1992). "La ventaja competitiva de las naciones", Plaza & James Editores. Pág. 63. Barcelona, España.

depende de ciertas condiciones como los factores de demanda, de apoyo y estrategia, de estructura y rivalidad de la empresa. Estos cuatro elementos configuran lo que se conoce como el "diamante nacional de Porter", un sistema autoreforzante que a su vez incluye la "causalidad" y el Gobierno. Es importante indicar que para Porter, el sector es la unidad básica para la alcanzar mayor competitividad:

"La unidad básica de análisis para comprender la competencia es el sector. Un sector es un grupo de competidores que fabrican productos o prestan servicios y compiten directamente unos con otros.... Las empresas, por medio de la estrategia competitiva, tratan de definir y establecer un método para competir en su sector que sea rentable a la vez que sostenible¹⁰".

Las condiciones de los factores (uno de los determinantes del diamante) comprenden los insumes necesarios (mano de obra, tierra, recursos naturales, capital e infraestructura) para competir en cualquier sector¹¹. La ventaja competitiva que se deriva de los factores depende del grado de eficiencia y efectividad con que son desplegados¹² por lo que los factores más importantes son aquellos que han sido creados y no "heredados" debido a que en algunos casos, la abundancia de algunos factores se ha constituido en una barrera para que un país no desarrolle ventajas competitivas¹³.

De acuerdo a este enfoque, los esfuerzos de los gobiernos para generarlos se ven a menudo comprometidos si no se cuenta con la participación del sector privado debido a la lentitud o la inhabilidad del sector público en detectar nuevos campos o especializaciones para las industrias. La inversión creadora de factores en una

¹⁰ Ibídem. Pág. 64.

¹¹ Ibídem. Pág. 113.

¹² Ibídem. Pág. 116.

¹³ Antelo E., Jemio J.C. y Requena J. B. *Op. Cit.* Pág. 153.

nación se acumula en el tiempo y puede conducir a diferencias substanciales en el stock de factores especializados relevantes para una industria¹⁴.

Las condiciones de demanda, tienen que ver con la demanda interna cuya influencia es dinámica sobre las mejoras e innovaciones de las empresas, cuando la demanda interna no puede expandirse más, se produce un esfuerzo para lograr la internacionalización.

Las condiciones de demanda son los segmentos de demanda: si éstos son menos atractivos, se dejan en manos de inversionistas extranjeros; la naturaleza de los compradores cuya contribución es fundamental si exigen calidad y mejores servicios; anticipación de las necesidades locales, esto permite adelantarse a empresas rivales en los mercados locales y externos¹⁵.

El tercer determinante de la ventaja nacional es la presencia de sectores proveedores o sectores conexos internacionalmente competitivos¹⁶. En estos sectores, las empresas pueden coordinar o compartir actividades de la cadena de producción o producir de manera complementaria¹⁷.

El cuarto determinante de la ventaja competitiva nacional sería el contexto en que se crean, organizan y gestionan las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad interior que exige mayor innovación para alcanzar el éxito internacional¹⁸.

Siguiendo este contexto y los elementos centrales que postula el autor, se podrá notar que en Bolivia existen limitaciones en cuanto se refiere a la estrechez del mercado interno y la falta de encadenamientos productivos, estas limitaciones de carácter estructural son muy importantes, de alguna forma han limitado la creación

¹⁴ Porter M. Op. Cit. Pág. 129.

¹⁵ Antelo E., Jemio J.C. y Requena J.B. Op. Cit. Pág. 155-156.

¹⁶ Porter M. Op. Cit. Pág. 147

¹⁷ Antelo E., Jemio J.C. y Requena J.B. Op. Cit. Pág. 157.

¹⁸ Porter M. Op. Cit. Pág. 157.

de condiciones y de nuevos factores de producción para elevar la competitividad nacional.

Sin embargo de estas consideraciones, claramente se puede notar que este enfoque obedece más a un punto de vista mercantilista de la competitividad por el énfasis que hace en el sector y en las empresas como agentes fundamentales para crear la ventaja competitiva, contrariamente a un enfoque más integral que incluye la calidad de la política macroeconómica, la disponibilidad de recursos financieros, servicios de infraestructura y capital humano y particularmente la capacidad de innovación de las empresas y centros de investigación.

2.2.5. Carácter sistémico de la competitividad.

Si bien el enfoque de Porter podría considerarse como sistémico, su orientación y aplicación corresponde claramente a economías altamente desarrolladas, por lo que en el presente acápite se desarrollarán otros enfoques de "competitividad sistémica" que a diferencia del enfoque de Porter, constituyen un marco de referencia para los países tanto industrializados como en desarrollo.

El concepto de competitividad sistémica se basa en el debate del Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Las reflexiones al respecto partieron de un fenómeno observado en numerosos países en desarrollo: la inexistencia o insuficiencia del entorno empresarial eficaz en que hace hincapié el concepto de "competitividad estructural" de la OCDE.

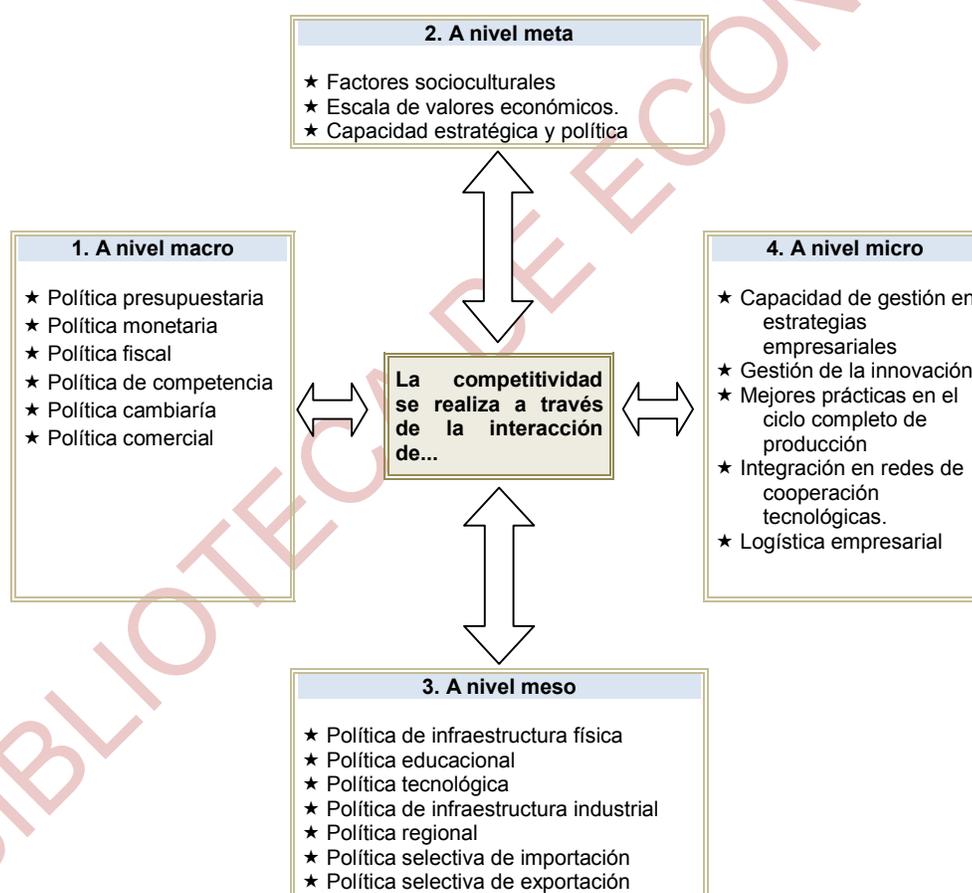
Este fenómeno puede impedir que el reajuste estructural fomente el desarrollo industrial aun cuando la estabilización a nivel macro haya sido exitosa, como se ha

venido comprobando tanto en los países miembros de la OCDE como en los países de desarrollo relativo mayor o menor¹⁹.

De acuerdo a este enfoque los factores determinantes de la competitividad sistémica, se clasifican en cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro) como se muestra en el siguiente esquema.

Figura No 1.

Factores determinantes de la competitividad Sistémica



Fuente: CEPAL

¹⁹ Esser K., Hillebrand W., Messner D. y Meyer J. (1996). "Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política". Revista de la CEPAL No.59. Naciones Unidas. Pág.40.

Por otra parte, la CEPAL centra su enfoque en el tema de reestructuración productiva y tecnológica y en el problema de la equidad. Fernando Fajnzylber (1983) inició esta línea de análisis diferenciando el caso de las naciones industrializadas en que se combina la competitividad con el progreso técnico y la política de redistribución del ingreso de las naciones en desarrollo donde existen limitaciones en cuanto a desarrollo competitivo y contracción del ingreso.

Este enfoque diferencia la competitividad espurea (basada en bajos salarios o la devaluación) de la neoliberal puesto que dichas medidas si bien son efectivas en el corto plazo para mejorar la posición relativa de las empresas nacionales, son cortoplacistas y de limitada eficacia²⁰.

En este sentido, Fajnzylber define competitividad como "la capacidad de un país para exponerse al mercado externo y mantener o elevar el nivel de vida de su población"²¹. Esto exige el incremento de la productividad, la incorporación de progreso técnico y políticas de redistribución del ingreso.

Por tanto y contrariamente a la posición de Krugman y el mismo Porter, Fajnzylber sostiene que: *"...en el mercado internacional compiten no sólo empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etcétera"*²².

En este sentido menciona siete indicadores alternativos de competitividad internacional e identifica algunos factores de competitividad en el sector industrial: el ritmo de la inversión, la asignación de recursos para inversión, el mercado de trabajo

²⁰ Ibídem. Pág. 13

²¹ Fajnzylber F., "Competitividad Internacional: Evolución y Lecciones". Revista de la CEPAL, No. 36. Naciones Unidas, Santiago de Chile. Pág. 7

²² Fajnzylber F. Op. Cit Pág. 22-23

y el Estado de bienestar, las relaciones industriales, la organización empresarial, la infraestructura educacional, de investigación y desarrollo, la estructura sectorial y la absorción de progreso técnico y finalmente, el uso de instrumentos de política y la dimensión institucional.

Siguiendo estos criterios, la CEPAL desarrolló un método para medir la competitividad, tomando en cuenta el mercado de la OCDE y basado en el programa CAN (Competitive Analysis of Nations) elaborado por O. Mandeng (1991) y desarrollado por Fajnzylber (1992) en un enfoque más amplio de inserción internacional e innovación institucional introduciendo los conceptos de posicionamiento y eficiencia de la siguiente manera:

"Por posicionamiento se entiende aquí el dinamismo relativo de un rubro determinado en las importaciones de la OCDE, calificándolo de favorable cuando dicha participación aumenta y de desfavorable cuando ella disminuye. Por eficiencia se entiende aquí la participación relativa del país en el rubro determinado, considerándola alta cuando dicha participación en las importaciones de la OCDE aumenta y baja cuando disminuye".

Finalmente, la CEPAL, en su propuesta de transformación productiva, pone énfasis en las políticas que pueden sustentar los objetivos de lograr una mejor inserción internacional, articulación productiva e interacción creativa entre los agentes públicos y privados²³.

Siguiendo una revisión de los enfoques sobre competitividad se encuentra a Dane en 1995 realizó una revisión analítica sobre el concepto de competitividad a partir de la definición de la OCDE²⁴, expone lo siguiente: *"...la competitividad se entiende como la habilidad de las empresas, industria, sectores, regiones o áreas geográficas para generar, en un contexto de competencia internacional, niveles relativamente altos de*

²³ CEPAL (1990) "transformación productiva con equidad".

²⁴ Dane (1995). "Indicadores de Competitividad y productividad". Pág. 11.

ingresos y empleo de factores sobre bases sostenibles...; el mejor camino para lograrlo es elevar la productividad de la mano de obra y del capital mientras permanece expuesto a la competencia...".

En este marco, el conocimiento cobra cada vez mayor importancia debido a la necesidad de incrementar la productividad mediante la aplicación del aprendizaje y las innovaciones en el proceso productivo y el comercio.

Dentro de esta nueva visión de la tecnología, el aprendizaje supone que el avance tecnológico es primordialmente consecuencia de los conocimientos que las empresas asimilan en la producción de bienes y adquisición de equipos (Young, 1991)²⁵ y las innovaciones consideran que el cambio tecnológico es primordialmente resultado de esfuerzos intencionales por adquirir conocimientos mediante la investigación y el desarrollo (Grossman y Helpman, 1991)²⁶.

En este sentido, la capacidad de un país para elevar sus niveles de bienestar (por ejemplo, mediante salarios reales más altos) se vincula estrechamente con el incremento de la productividad, la que a su vez depende de una amplia gama de factores como la tecnología y educación. Por tanto, el concepto de competitividad se acerca más al concepto de un incremento de la productividad.

Si se habla de la empresa, en principio, puede decirse que una empresa no es competitiva si no es rentable. Es decir, si el costo promedio de sus productos excede el precio de mercado, lo cual puede suceder por varias razones como el elevado costo de sus insumos.

Una segunda razón puede estar relacionada con una baja productividad de la empresa haciéndola menos eficiente. Este es esencialmente un problema de gestión

²⁵ Youn A. (1991). Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade. *Quarterly Journal of Economics* 106 (2)_196-406

²⁶ Grossman, G.; Elhanan H. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, MA:MIT

y puede corregirse, ya sea con un aumento de la escala de producción o bien cambiando las técnicas de producción²⁷.

La rentabilidad actual o a corto plazo, no puede siempre tomarse como un indicador suficiente de competitividad pues es posible que para un período corto, una empresa pueda decidir rebajar sus precios de ventas y sacrificar ganancias con la esperanza de mantener o aumentar su cuota de mercado. Así, la competitividad debe considerarse durante un período más largo para que refleje los factores estructurales que afectan la rentabilidad de una empresa.

A nivel sectorial, una industria es competitiva si, como promedio, obtiene las ganancias más altas, logrando mayores tasas de crecimiento de la productividad o los costos más bajos. Las mediciones de una industria o un sector son obviamente promedios y no reflejan las experiencias de empresas individuales.

Cuando se dispone de suficientes datos para hacer comparaciones internacionales, entonces la competitividad de una industria puede medirse utilizando la ventaja comparativa revelada (VCR) método dado a conocer por Bela Balassa y recientemente adoptado por Michael Porter²⁸.

2.3. Definición e instrumentos de la política comercial.

Existen varias definiciones de lo que es una política comercial, por ejemplo de acuerdo con el diccionario de economía de G. Bannock (1993), tenemos la siguiente definición: *“Política comercial es las estrategias y generación de mecanismos para*

²⁷ Bounne A. (2001). "Competitividad y comercio exterior". Revista Comercio Exterior Vol.51 No.9. Banco Nacional de Comercio Exterior. Pag. 768.

²⁸ La VCR de un país se calcula sobre una base industrial o sobre la base de una mayor desagregación por tipo de producto", $VCR_{i,j} = (X_{i,j} / X_i) / (X_j / X)$ Donde $X_{i,j}$ representa exportaciones de la industria i ubicada en el país j , X_i representa las exportaciones mundiales del mismo producto, X_j son las exportaciones mundiales del mismo producto, X_j son las exportaciones totales del país j , y X son las exportaciones totales del mundo. Si la VCR es mayor que uno entonces la industria i ubicada en el país (o región) j tiene una ventaja comparativa internacional. Porter agrega que las industrias, para ser competitivas, deben tener también una balanza comercial positiva, a menos que su VCR sea mayor que dos.

impulsar el proceso de integración económica de un país, logrando así fortalecer los flujos de comercio e inversión entre ese país y con el resto del Mundo”.

Desde esta perspectiva la política comercial busca generar procesos de integración comercial tratando así de facilitar el acceso a los mercados externos y avanzar en la armonización de las normas que regulan la actividad económica. Cuando dichos procesos tienen éxito, el peso específico de los países en desarrollo en el mercado mundial aumentan grandemente.

Desde el punto de vista del profesor N. Gregory Mankiw (2002), *“la política comercial es la política del gobierno que influye directamente en la cantidad de bienes y servicios que importa o exporta un país”.*

Sin embargo para los fines del presente trabajo de investigación la política comercial se define como: *“El manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo”²⁹.*

La cual comprende:

- a. Política de aranceles
- b. Política de subsidios
- c. Políticas antidumping
- d. Políticas administrativas
- e. Requisitos de contenido nacional
- f. Cuotas a la importación y restricciones voluntarias a la exportación

a. Política de arancelaria.

²⁹ Mg. Alberto Saavedra Quiroz, “Política Comercial Internacional” (2002).

La política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones del comercio exterior; añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto menos competitivo.

Un arancel es un impuesto de importación. Los aranceles se dividen en dos categorías. Los aranceles específicos se imponen como un cargo fijo por cada unidad de bien importada. Los aranceles de valorem se imponen como una tarifa proporcional al valor de un bien importado. Si bien el objetivo principal de los aranceles es proteger tanto a productores y empleados nacionales, de la competencia extranjera, también elevan los ingresos del gobierno.

En cuanto a los aranceles es importante comprender quien pierde y quien gana. El gobierno gana, por que el arancel eleva sus ingresos. Los productores nacionales ganan, por que el arancel los protege de los competidores extranjeros, al incrementar el costo de los bienes extranjeros. Los consumidores pierden, por que deben pagar más por ciertas importaciones.

b. Política de subsidios.

Un subsidio es una asistencia financiera gubernamental a un producto nacional. Los subsidios toman muchas formas, que incluyen donativos en efectivo, préstamos de bajo interés, concesiones fiscales y la participación del capital gubernamental en firmas nacionales. Al reducir los costos, los subsidios ayudan a los productores en dos formas: lo ayudan a competir frente a las importaciones extranjeras baratas y los ayudan a ganar mercado de importación.

Las principales ganancias de los subsidios corresponden a los productos nacionales, cuya competitividad internacional se ve incrementada como resultado.

Pero los subsidios deben pagarse. Generalmente el pago se hace a través de la exigencia de impuestos. Por lo que, si los subsidios generan beneficios capaces de exceder los costos es una hipótesis que debe debatirse y en la práctica muchos subsidios no son tan exitosos en el incremento de la competitividad internacional de los productores nacionales, pues tienden a proteger la ineficacia, en lugar de promover la eficiencia.

c. Políticas antidumping

El dumping se define como la venta de bienes en un mercado extranjero a un menor costo que el de producción, o bien como la venta de bienes en un mercado extranjero el precio por debajo del valor “justo” del mercado. Las prácticas dumping se consideran como un método mediante las firmas liberan su producción excesiva en los mercados extranjeros.

Las políticas antidumping, son regulaciones diseñadas para castigar a las firmas extranjeras que se dedican a inundar el mercado con productos a bajo precio (dumping) y proteger, por lo tanto, a los productores nacionales de una competencia extranjera desventajosa. Aunque las políticas antidumping varían en cierta medida, la mayoría es similar a la política de EE.UU.

d. Políticas administrativas

Las políticas administrativas de comercio son regulaciones burocráticas diseñadas para restringir los niveles de importación. Algunos podrían aseverar que los japoneses son los maestros de este tipo de barreras comerciales, en la actualidad, el arancel formal y las barreras no arancelarias de Japón se encuentran en la restricción más baja del mundo. Sin embargo, los críticos afirman que las barreras

administrativas informales en relación con las importaciones, exceden cualquier compensación.

e. Requisitos de contenido nacional

Este establece que cierta fracción específica de un bien se produzca dentro del país. Las regulaciones de contenido nacional han sido ampliamente utilizadas por países en vías de desarrollo, como un dispositivo para cambiar su práctica de manufactura de simple ensamble de productos, cuyas partes son fabricadas en otro lugar a la manufactura local de componentes. De manera más reciente, la cuestión del contenido nacional ha sido adoptada por varios países desarrollados como EE.UU.

Para un producto nacional de partes componentes, las regulaciones de contenido nacional proveen protección de la misma manera en que una cuota de importación lo hace, es decir, limita a la competencia extranjera. Los efectos económicos también son los mismos.

f. Cuotas a la importación y restricciones voluntarias a la exportación

Una cuota de importación es una restricción directa sobre la cantidad que de un bien puede importar un país. La restricción normalmente se hace cumplir mediante la expedición de licencias de importación para un grupo de individuos o firmas.

Una variante de las cuotas de importación son las restricciones voluntarias de exportación (RVE). Esta es una cuota que el país exportador impone, generalmente como producto de la solicitud que de ella hace el gobierno del país importador.

Los productores extranjeros aceptan las RVE, ya que, de no hacerlo, podrían desencadenarse aranceles o cuotas de importación punitivas que causaran un daño mucho mayor. Estar de acuerdo con una RVE se considera una manera de salir

librado lo mejor posible de una mala situación al mitigar las presiones proteccionistas en un país.

Como los aranceles y subsidios, tanto las cuotas de importación como las RVE benefician a los productores nacionales. Las cuotas no benefician a los consumidores. Una cuota de importación o una RVE siempre eleva el precio nacional de un bien importado.

2.4. Política Industrial y política comercial.

La política comercial no debería limitarse a la liberación comercial o al establecimiento de instrumentos de promoción a las exportaciones; sino también debe, estar acompañada de aumentos en la competitividad que permitan, a su vez, ampliar, sostener e incrementar la participación de la capacidad productiva nacional en la producción mundial.

Por ello es necesario que la política comercial sea coherente con la política industrial de un país. La política industrial requiere un enfoque coordinado hacia la mayor parte del espectro de las políticas comerciales (que como se mencionó estas incluyen las políticas arancelarias, los subsidios).

Así pues la política industrial (políticas de inversión, las políticas para el desarrollo de una eficaz infraestructura de servicios para la producción, y derechos de la propiedad intelectual) coherente necesita una estrategia negociadora coordinada, que cubra todos los aspectos de las negociaciones comerciales.

La efectividad de los aranceles como herramienta de industrialización está vinculada al marco de política monetaria bajo el que operan. Cuando la cuenta de capital es liberalizada, se puede perder el control sobre los tipos de cambio, y obviamente la

apreciación de los tipos de cambio puede obstaculizar la competitividad de las exportaciones y el impacto de la protección arancelaria.

De acuerdo con el autor Murray Gibbs (2007), existen siete componentes esenciales de una política industrial y comercial coherente, los cuales se presentan en el Cuadro N°1. Con ello el objetivo adicional de la política comercial es que los Gobiernos negocien acuerdos internacionales que minimicen las barreras comerciales, estimulen la inversión extranjera y faciliten la resignación de recursos hacia actividades más productivas.

Cuadro N° 2.3.

Componentes de la Política Industrial relacionada con el Comercio

Además de las medidas comerciales formales, como los aranceles de importación y exportación y las restricciones cuantitativas, hay otras medidas comerciales, que actualmente son objeto de acuerdos y negociaciones comerciales, que también son componentes esenciales de una política industrial y comercial coherente. Estas incluyen:

- Políticas de promoción de la exportación, que proporcionan empleo, mayores ingresos y divisas para financiar la industrialización;
- Políticas agrarias, que reducen la dependencia de las importaciones de productos alimenticios esenciales y que proporcionan apoyo a los ingresos derivados de la exportación de la agroindustrial en los casos en que sea posible;
- Políticas destinadas a establecer una infraestructura de servicios eficiente, obteniendo servicios avanzados para las actividades de producción y las tecnologías asociadas, y acceso a los canales de distribución, así como acceso a energía de bajo coste;
- Políticas de inversión que maximicen la contribución de la Inversión Extranjera Directa (IED) al desarrollo industrial mediante el acceso a capital y tecnología en sectores clave;
- Políticas de propiedad intelectual destinadas a facilitar el acceso a la tecnología y a la producción a bajo coste de medicamentos genéricos;
- Disposiciones para promover la cooperación industrial en los ALC;
- El Movimiento de Personas Físicas puede ser también un componente importante de la política industrial proporcionando ingresos de exportación y mejorando la capacitación de los trabajadores industriales.

Fuente: Murray Gibbs, "Estrategias nacionales de desarrollo. Guías de orientación de políticas públicas: Política comercial". Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. 2007. Pág. 22.

2.5. Política comercial y competitividad

La competitividad se ha convertido en una de las principales "normas" del inestable juego internacional y aborda no sólo aspectos centrados en aspectos estrictamente económicos sino también en aspectos tecnológicos, sociopolíticos y culturales. Al respecto Geraldo Müller postula que "se puede contar con un mapa de la competitividad, una red de conceptos claves articulados cuyo objetivo es el mismo cualquiera sea la definición de competitividad: conquistar, mantener y ampliar la participación en los mercados"³⁰.

En la literatura especializada predomina el enfoque económico, bajo el cual, comprender la competitividad no exige sólo un examen de la participación en los mercados internos y externos, sino también el estudio de los precios y costos comparativos de producción, las tasas de cambio e interés, el poder de mercado, la información y las dimensiones del mercado, el diseño de los productos, el empaque, el control de calidad, la atención a los clientes, la comercialización y la distribución (como aspectos que dan señales de la eficiencia de la economía que exporta)³¹.

El término "competitividad" es utilizado por muchos autores como sinónimo de productividad que es un término más preciso referido a la capacidad de generar valor, sea a nivel micro o agregado. En consecuencia, el objetivo de los indicadores de competitividad es determinar cuáles son los factores que explican la capacidad de un país para producir bienes y servicios con estándares internacionales de tecnología y calidad en forma eficiente, y como consecuencia lograr altos niveles de productividad.

2.6. El Tipo de cambio real y las exportaciones

³⁰ Müller, Ü. (1995) "El caleidoscopio de la competitividad" en Revista de la CEPAL No. 56. Naciones Unidas. Pág. 137. Santiago de Chile, Chile.

³¹ Müller, después de una revisión bibliográfica exhaustiva, indica las principales conceptualizaciones de competitividad haciendo énfasis, por una parte, en la economía y por otra en el sistema sociocultural, para señalar la importancia que en la actualidad ha ido cobrando la definición de competitividad en el ámbito global de las naciones.

El tipo de cambio es el precio de una moneda en términos de otra y se conoce como tasa de cambio de moneda extranjera o simplemente tasa de cambio³².

En un sistema de tasa de cambio flexible, la misma se determina diariamente en el mercado de cambio extranjero por las fuerzas de la oferta y la demanda. En un sistema de tasa de cambio fijo, el banco central interviene en el mercado de cambio extranjero en un esfuerzo por mantener la tasa de cambio dentro de los límites prescritos o dentro de una banda.

El tipo de cambio real entre las monedas de dos países es un indicador amplio de los precios de los bienes y servicios de un país, en relación a los de los otros países³³. Es el precio de una cesta de gasto representativo del exterior en términos de una cesta de gasto representativo al interior en una economía abierta.

El tipo de cambio real de equilibrio es "el valor del tipo de cambio real consistente con los objetivos de equilibrio externo e interno". Según el FMI los aspectos fundamentales para estudiarlo son cuatro: la balanza de pagos, la dimensión temporal, la naturaleza multilateral y las fluctuaciones del tipo de cambio real³⁴.

El tipo de cambio de equilibrio fundamental se define como aquel valor compatible con el equilibrio interno y externo a medio plazo. El equilibrio interno se define normalmente en función de lograr el nivel subyacente de producto potencial, mientras que el equilibrio externo se define en función de una posición de equilibrio en las cuentas corriente y de capital de la balanza de pagos³⁵.

³² Chacholiades, M. Op. Cit. Pág. 293

³³ Krugman, P. y Obstfeld M. Op. Cit. pág. 509

³⁴ Fondo Monetario Internacional (1994). Op. Cit. pág. 2-4

³⁵ Edwards S. "Política cambiada en Bolivia: Avances recientes y perspectivas" Departamento de Economía. t: mversidad de California. En Revista de Análisis Económico de l'DAPE No. 9. Pág. 1. La Paz, Bolivia. <0 Fondo Monetario Internacional (1994) Op. Cit. Pág. 18.

El equilibrio interno define una situación en la cual el mercado de bienes no transables se encuentra en un equilibrio sostenible y la tasa de desempleo de la economía no difiere sustancialmente de la tasa natural de desempleo³⁶ (entendida como aquella con la cual la economía se mantiene en equilibrio, es decir que no existen presiones inflacionarias ante políticas que estimulen la demanda de bienes y servicios). El equilibrio interno está estrechamente relacionado con el concepto de estabilidad macroeconómica y, en particular, con un nivel de desempleo consistente con una tasa estable de inflación (TEI).

El equilibrio externo es el flujo neto de capital internacional que corresponde a los niveles de equilibrio del ahorro y la inversión nacional a mediano plazo. La cuenta corriente de equilibrio representa la reasignación intertemporal de recursos deseada de un país a otro, e identificar la trayectoria preferida del endeudamiento internacional.

Considerando el tipo de cambio real como la relación entre los precios de bienes transables y no transables: $e = E \cdot P_t / P_n$, el equilibrio interno requiere que los mercados de trabajo y de bienes no transables se encuentren en equilibrio. El equilibrio externo reflejaría el equilibrio existente entre los activos externos totales y el total de la balanza comercial más las donaciones recibidas del exterior y la rentabilidad de los activos externos. Además debe tomarse en cuenta que la percepción de ingresos se constituye en restricción presupuestaria del gobierno

Según Guerguil y Kaufman, la experiencia de las economías emergentes en los años recientes, ha volcado el interés sobre los factores que se encuentran detrás de la evolución de los tipos de cambio reales, como los siguientes³⁷:

³⁶ Lora, O. Y Orellana IV. (2000). Tipo de cambio real de equilibrio: un análisis del caso boliviano en los últimos años. Asesoría de Política Económica del Banco Central de Bolivia. Pág. 8. La Paz, Bolivia.

³⁷ *Ibidem* pág. 7

- El acceso a los mercados externos de capital, los flujos de capital pueden financiar una expansión y elevar la capacidad productiva del país generando mayor productividad, directa o indirectamente en el sector de la producción bienes transables con una apreciación permanente de la moneda sin pérdidas de competitividad.
- "Dutch disease" o lo que se denomina la pérdida de competitividad en los sectores de exportación no tradicionales debido a la apreciación de la moneda como resultado de un sector exportador tradicional en auge³⁸.
- Sin embargo, la apreciación del tipo de cambio real de equilibrio puede generar problemas en ambos sectores. Por un lado, un sector menos diversificado implica mayor riesgo para la posición externa del país y por otro, existe el peligro de una fuerte contracción del sector exportador tradicional con implicaciones negativas para la balanza de pagos.
- El gasto fiscal puede ocasionar fuertes apreciaciones del tipo de cambio real debido a la expansión de la demanda agregada. La magnitud del efecto dependerá de la relación ahorro público vs ahorro privado.

Oscar Lora y Walter Orellana (2000) explican que el equilibrio interno y externo en el largo plazo debe ser sostenible en el tiempo, lo cual introduce una dinámica en la definición del tipo de cambio real de largo plazo (TCRELP) en función de la estructura dinámica de la economía.

El equilibrio de corto plazo determina el valor de las variables endógenas de la economía incluido el actual tipo de cambio real, en función a los valores corrientes que toman otras variables (variables macroeconómicas) que pueden ser de tres tipos: i) predeterminadas (como por ejemplo el saldo de la deuda externa neta y el stock de capital), ii) de política (como ser la liberalización comercial o la eliminación

³⁸ Esto es equivalente a una externalidad negativa de un sector de exportación tradicional sobre otro no tradicional.

paulatina de las restricciones a los movimientos de capital) y iii) exógenas (un ejemplo serían los términos de intercambio)³⁹. Las variables incluidas en estos tres tipos de variables son conocidas como los fundamentos de corto plazo del tipo de cambio real y definen su movimiento en el tiempo⁴⁰.

El equilibrio de largo plazo es simplemente un equilibrio de corto plazo condicionado a valores particulares de los tres tipos de variables antes mencionados, específicamente, condicionado a valores permanentes o sostenibles de las variables exógenas y de las variables de política, así como a valores de estado estacionario de las variables predeterminadas. Entonces, entre los principales fundamentos de largo plazo del TCR que identifican Oscar Lora y Walter Orellana, se pueden indicar los siguientes⁴¹:

Política fiscal, un incremento del gasto del gobierno en bienes transables (financiado con mayores impuestos) genera un incipiente déficit comercial, que requiere una depreciación real para el mantenimiento del equilibrio externo; esto ocasiona una caída en el consumo privado pero también un incremento en la producción nacional sustitutiva de bienes transables importados. Por el contrario, un mayor gasto del gobierno en bienes no transables presiona hacia un incremento en su precio relativo para el mantenimiento del equilibrio de este mercado, consecuentemente se produce una apreciación del tipo de cambio real de equilibrio (TCRE) y una caída en el consumo privado de bienes no transables.

Términos de intercambio, una mejoría de los términos de intercambio incrementará el ingreso disponible en la economía y, considerando que las economías pequeñas son tomadoras de precios, se apreciará el TCR. Este efecto podría contrarrestarse por efectos sustitución en el lado de la demanda y la oferta de importables, exportables y

³⁹ Lora O. y Orellana, W. Op. Cit. Pág. 8-9

⁴⁰ Lora O. y Orellana, W. Plantean este modelo a partir de Montiel (1999)

⁴¹ Lora O. y Orellana, W. Op. Cit Pág. 16-17

no transables, llevando a una depreciación real. Sin embargo, su impacto sobre el TCRE se torna una tarea empírica.

Política comercial, el establecimiento de aranceles o subsidios a las exportaciones aprecia el TCR en el largo plazo. Por tanto, una política de liberalización comercial de la economía en el largo plazo lleva a una depreciación real.

Flujos de capital, el ingreso de recursos a la economía mediante caídas en la tasa de interés doméstica o ayuda externa, incrementa el consumo doméstico más allá de los ingresos corrientes, presionando hacia un alza de los precios de los no transables y presionando, a una apreciación del TCRE.

2.7. Los términos de intercambio.

El enfoque estructuralista realiza sus críticas a la teoría pura del comercio internacional a partir de la observación de la realidad vivida especialmente en los países latinoamericanos.

La evolución de las relaciones comerciales internacionales está determinada por la división internacional del trabajo, por la cual los países industrializados exportan manufacturas y los países en desarrollo materias primas y productos de escasa elaboración.

Sin embargo, a través del tiempo, éstas no siempre se dieron en términos iguales, ya que los países desarrollados han adquirido a través de su maduración la capacidad de retener los frutos de su progreso técnico, impidiendo que esto derive en una baja de sus precios, y se ha producido un estancamiento en la demanda de productos primarios, el que se traduce en una disminución de sus precios.

Los países en desarrollo pierden así capacidad adquisitiva necesitando para financiar sus importaciones aumentar la cantidad de exportaciones que normalmente realizan, produciéndose un “deterioro de los términos del intercambio”.

La medición de este efecto se realiza a partir de los “términos del intercambio”, que compara los precios medios de los productos exportados e importados.

2.8. Paridad de poder adquisitivo (PPA)

Uno de los enfoques más utilizado para analizar la competitividad es aquel que se basa en comparar las tendencias de los tipos de cambio y los precios en función del concepto de paridad de poder adquisitivo (PPA)⁴². Esta teoría establece que el tipo de cambio entre las monedas de dos países es igual a la relación entre los niveles de precios de esos dos países.

Una disminución del poder adquisitivo de la moneda interior (reflejada en un incremento en el nivel de precios interno) vendrá asociada a una depreciación equivalente de la moneda del país en el mercado de divisas, así como un incremento del poder adquisitivo de la moneda interior vendrá asociado a una apreciación proporcional de la moneda⁴³.

Este enfoque busca determinar en qué medida el TCR observado está en desequilibrio considerando que el TCR estaría determinado sólo por variables nominales, al ser afectado únicamente por el nivel de precios domésticos en relación con los niveles de los precios internacionales (fenómeno puramente monetario)⁴⁴.

⁴² Fondo Monetario Internacional (FMI). Op. Cit. Pág. 6.

⁴³ Krugman Op. Cit Pág. 485.

⁴⁴ Repetto A. (1991). "Determinantes de largo plazo del tipo de cambio real: Aplicación al caso chileno (1969-1990)" en Colección estudios CIEPLAN No. 36. Pág.69-70. Santiago de Chile, Chile.

Para entender mejor este enfoque se citan a continuación sus tres versiones: la ley de un sólo precio, la PPA absoluta y la PPA relativa. La ley de un sólo precio establece que, en ausencia de costos de transporte y trabas al comercio, el precio de bienes idénticos vendidos en países diferentes deberá ser el mismo si se expresa en una moneda común, por lo que la ley funciona bajo el supuesto de competencia perfecta en todo el ámbito internacional.

Empíricamente, la ley de un sólo precio parece cumplirse bastante bien en el caso de bienes primarios homogéneos transados en los principales mercados organizados, siempre y cuando se efectúen ajustes apropiados para tener en cuenta diferencias en los contratos y desfases de entrega. Los bienes diferenciados (como los bienes manufacturados y los servicios) sujetos a la competencia internacional parecen no seguir de cerca la ley de un sólo precio por lo menos en el corto y mediano plazo.

La PPA absoluta amplía la ley de un solo precio al nivel general de precios manteniendo los mismos supuestos que conforman dicha ley; la misma cesta de bienes y servicios deberá costar lo mismo en todos los países si se expresa en una moneda común.

Si la ley de un solo precio se cumple para todos los bienes, entonces deberá cumplirse también la PPA absoluta para cestas similares de bienes. La PPA absoluta exige únicamente que la relación paritaria se mantenga para el promedio de todos los bienes, aunque no estrictamente para cada uno de ellos.⁴⁵ La PPA absoluta proporciona un concepto específico de equilibrio para el tipo de cambio nominal (tipo de cambio PPA), definido como aquel que iguala los precios de las cestas comunes de bienes de dos países diferentes.

Si el tipo de cambio de mercado es inferior a ese valor, se pueden obtener beneficios de la compra de bienes nacionales que se vendan al exterior, lo que impulsará a la

⁴⁵ Fondo Monetario Internacional (1994). Op. Cit. pág. 6

depreciación del tipo de cambio nominal hasta retornar a su valor de equilibrio, por tanto, toda desviación del tipo de cambio real efectivo respecto del nivel de PPA sólo podrá darse por un corto plazo⁴⁶.

El transporte, el costo de la información, y los obstáculos institucionales al comercio, como los aranceles y las cuotas limitan la reacción de los consumidores y las empresas ante diferencias de los precios de un país a otro e impiden que los niveles de precios absolutos se igualen.

La PPA relativa es una condición aún más débil que la PPA absoluta y supone que la tasa de variación del tipo de cambio nominal será igual a la diferencia entre variación de la inflación interna y externa para cestas equivalentes de bienes⁴⁷.

Si bien esta teoría aporta con elementos importantes para explicar el comportamiento del tipo de cambio a corto y mediano plazo, la PPA es en términos generales, una guía deficiente para entender el comportamiento del tipo de cambio a corto y mediano plazo.

Por esta razón, es importante considerar además, los siguientes aspectos:

- a. La histéresis del comercio que hace referencia a los flujos de comercio internacional que no responden a una variación del tipo de cambio real en el corto plazo, debido a la presencia de costos de ajuste por comercialización de productos nuevos en un país extranjero, la expansión o reducción de las líneas de producción o distribución establecidas y cambios en el reconocimiento de marcas;

⁴⁶ Fondo Monetario Internacional (1994). Op. Cit. pág. 6

⁴⁷ Ibidém. Pág. 7

- b. La rigidez de los precios que explica las desviaciones temporales respecto de la PPA, lo que lleva a sobre impactos compensatorios en los tipos de cambio nominales⁴⁸;
- c. La sustitución imperfecta de los bienes transados, lo que significa que las diferencias en las tasas de crecimiento y elasticidades respecto del ingreso de un país a otro pueden ser determinantes de las tendencias a largo plazo de los tipos de cambio reales;
- d. La existencia de fallas e imperfecciones en los mercados.

Por otra parte, la apreciación real de una moneda es, a menudo, interpretada como una pérdida de competitividad para la economía. Sin embargo, la relación entre la posición competitiva de un país y los movimientos en el tipo de cambio real no es directa.

En efecto, una apreciación puede reflejar una pérdida de competitividad cuando se origina una situación de desalineamiento o aumentar cuando el movimiento del tipo de cambio real obedece a razones fundamentales como el incremento en la productividad. La competitividad es afectada solamente cuando el tipo de cambio real se aparta significativamente de su valor de equilibrio⁴⁹.

Esto implica que no es posible conducir el análisis de un desalineamiento del tipo de cambio real usando la técnica tradicional de la paridad del poder de compra ya que son variables reales las que determinan el tipo de cambio real y conjuntamente determinan a su vez el equilibrio interno y externo país.

⁴⁸ Ibidem. Pág. 9

⁴⁹ Guerguil M. y Kaufman M. (1988) Competitiveness and the Evolution of the Real Exchange Rate in Chile Working Paper, Fondo Monetario Internacional. Pág. 4.

CAPITULO III

Comportamiento de las Exportaciones de Productos no Tradicionales

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

3.1. Contexto nacional de las exportaciones.

3.1.1. Tasa de crecimiento de las exportaciones.

En los Gráficos N° 3.1 y N° 3.2, se observa el nivel de crecimiento de las exportaciones totales de Bolivia. De ello se puede apreciar cuatro etapas:

- i. Los años 1991 a 1998, tuvo un crecimiento promedio de 2,81%, crecimiento positivo, debido a nuevas aperturas de mercados internacionales y por los efectos de los precios internacionales de los minerales, en cuanto a valor de exportaciones se tuvo un crecimiento de 809 Millones de dólares a 1mil millones de dólares en ese periodo.
- ii. Los años 1999 a 2002, las exportaciones tuvieron un crecimiento sostenido siendo el promedio de 4,1 %, mayor al anterior periodo, en cuanto a valor se pasó de 1mil millones de dólares a 1mil doscientos millones de dólares, esto debido al crecimiento de las exportaciones de la soya y sus derivados.
- iii. En los años 2003 a 2007, se tuvo un crecimiento del 27% en las exportaciones totales, debido al boom de los precios de los minerales que duplicaron su exportación, los productos No tradicionales tuvieron crecimiento positivo, en cuestión de valor subieron de 1 mil quinientos millones de dólares a 3 mil ochocientos millones de dólares, cifras importantes en las exportaciones totales de Bolivia.
- iv. En el periodo 2008 - 2010, se observa un efecto negativo de las exportaciones. Como se mencionó la evolución de las exportaciones muestra un crecimiento sostenido, que en el 2008 alcanzan un record histórico totalizando \$us6.933 millones acorde con el *boom* de los precios de *commodities* y que en 2009 descendieron resultado de la crisis financiera mundial. Se debe destacar que la mayor parte de las exportaciones son tradicionales y en 2010 constituyen el 78% del total (Tabla N°3.1).

Tabla N° 3.1.

Evolución de las exportaciones

(En millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 *
Tradicional	604	644	693	875	1.308	1.989	3.122	3.682	5.487	3.961	4.847
No Tradicional	643	583	627	715	886	878	967	1.140	1.446	1.404	1.406
TOTAL	1.246	1.226	1.320	1.590	2.195	2.867	4.088	4.822	6.933	5.366	6.253
Variación (%)		-2	8	20	38	31	43	18	44	-23	17
Tradicional		7	8	26	50	52	57	18	49	-28	22
No Tradicional		-9	8	14	24	-1	10	18	27	-3	0
Participación (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Tradicional	48	52	53	55	60	69	76	76	79	74	78
No Tradicional	52	48	47	45	40	31	24	24	21	26	22

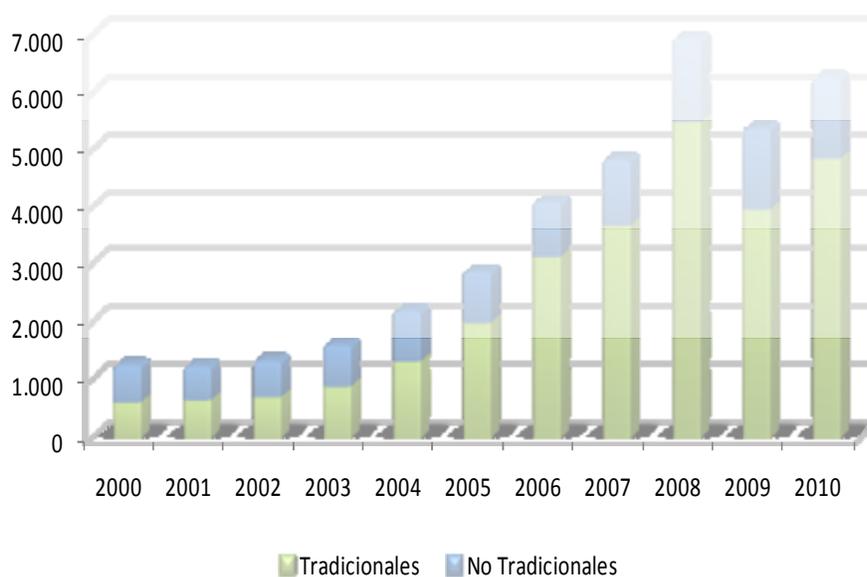
Fuente: INE

*Datos a noviembre

Gráfico 3.1.

Bolivia: Evolución de las exportaciones

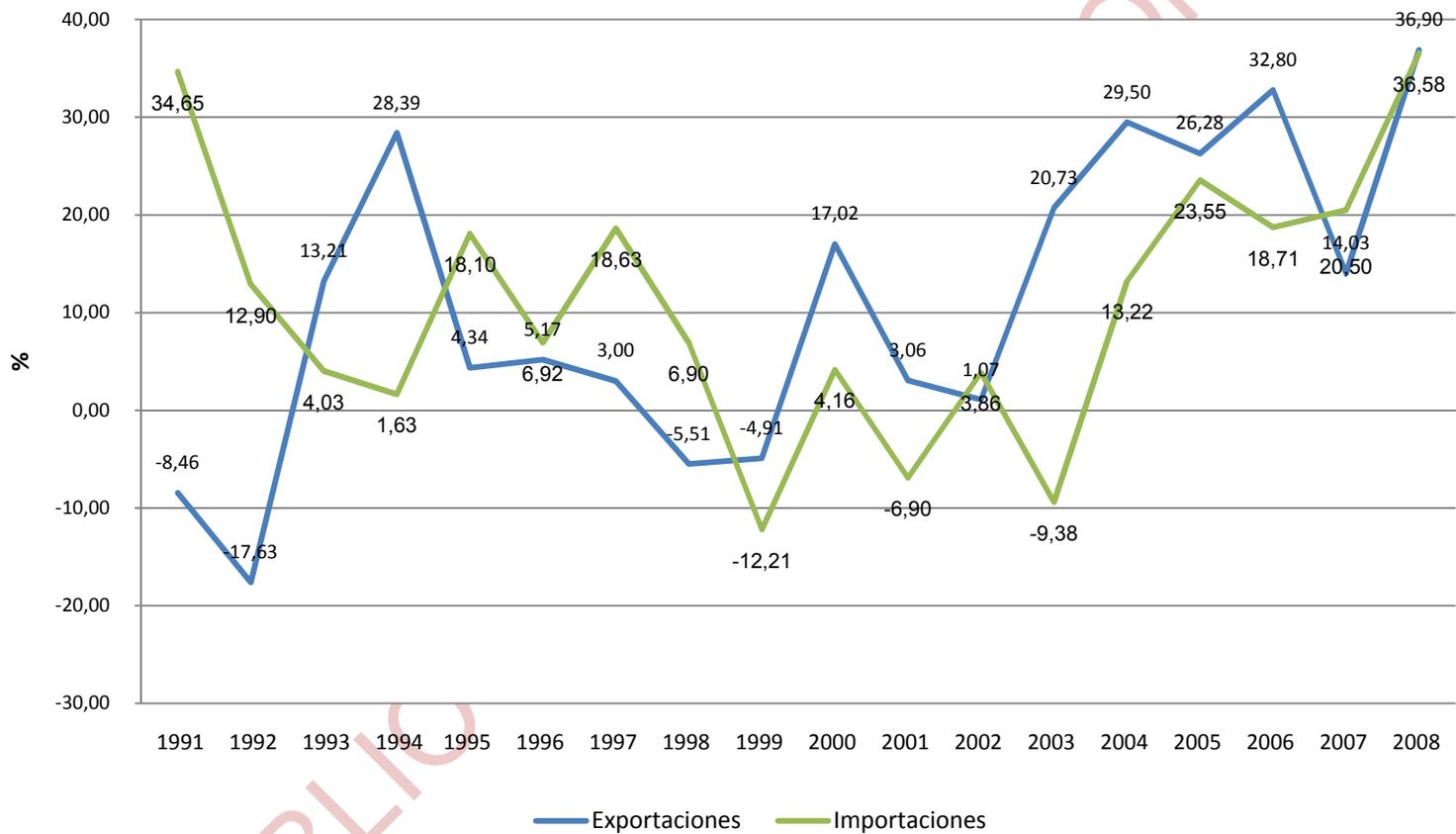
(En millones de dólares)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Grafico N°3.2.

Bolivia: Evolución de las Exportaciones y las Importaciones en porcentaje



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

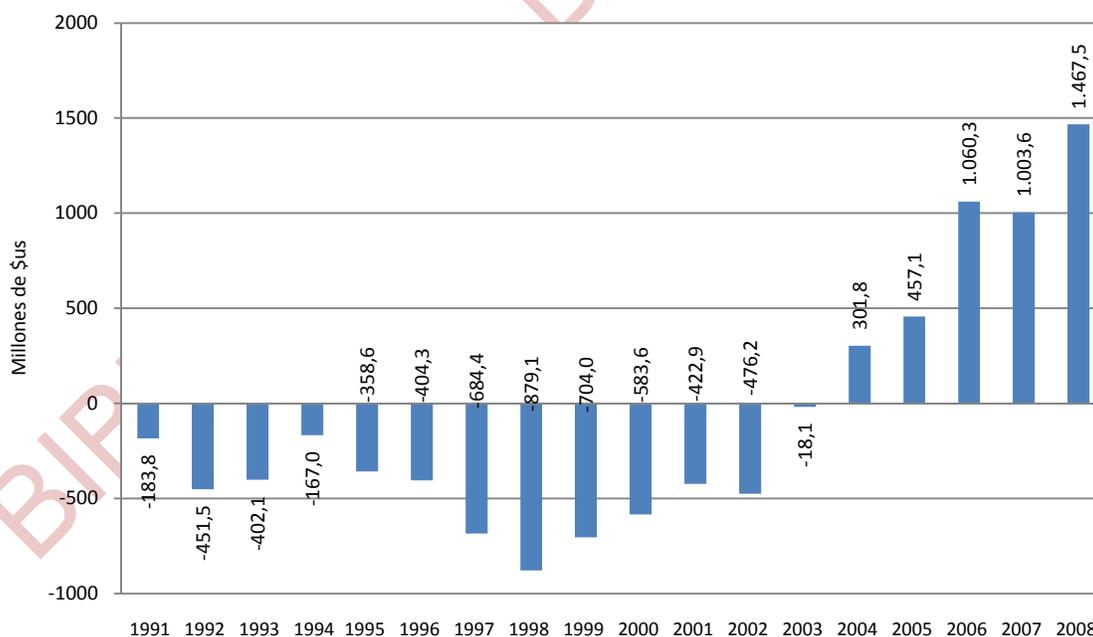
3.1.2. Balanza comercial.

El saldo comercial indica el balance del comercio en un determinado periodo, y es la expresión del flujo comercial neto en el comercio exterior del país. Es importante el saldo comercial por que nos muestra la ventaja competitiva, con nuestros socios.

El Grafico N° 3.3, nos muestra que en el periodo 1991 al 2003, el país tuvo un saldo negativo en la balanza comercial, esto se debe a que las importaciones fueron mayores que las exportaciones, pero a partir del año 2004 se tiene una balanza superavitaria con tendencia positiva.

Grafico N° 3.3.

**Bolivia: Saldo de la Balanza Comercial
en millones de \$us.**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

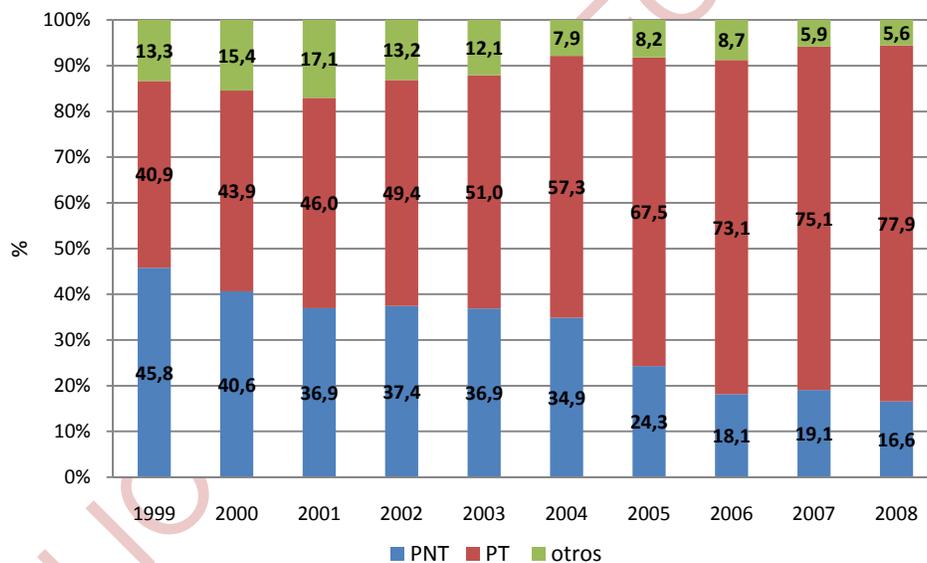
3.2. Aspectos generales de los Productos No Tradicionales.

3.2.1. Participación de los PNT y PT en las exportaciones.

El Grafico N° 3.4, nos muestra la participación porcentual de las exportaciones de productos no tradicionales y tradicionales sobre el total de las exportaciones, donde se puede apreciar que la exportaciones de los PNT en el año 1999 tuvo una participación porcentual del 45,8% y PT con una participación del 40,9%.

Grafico No 3.4.

Bolivia: Participación de los Productos No Tradicionales y Tradicionales sobre las exportaciones totales



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

La tendencia de participación de los PNT fue decreciente donde el año 2008 tuvo una participación del 16,6% y los PT incrementaron su participación en un 77,9%, esto debido a diferentes factores como: el aumento en los precios internacionales de

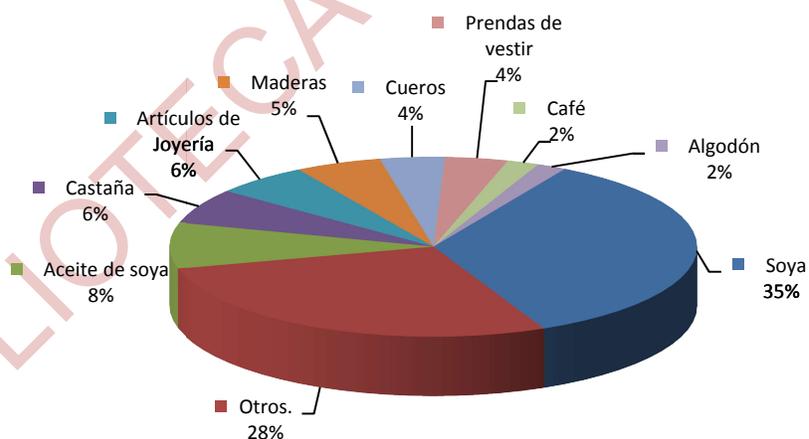
los minerales, el incremento de las exportaciones del GAS a países vecinos. Como se puede apreciar en el Grafico N° 3. 4.

3.2.2. Estructura de las exportaciones de los PNT.

En el Grafico N° 3.5, se puede apreciar que en la estructura de las exportaciones de los PNT, la Soya y sus derivados es el producto que ha impulsado el crecimiento para el año 2000, en las exportaciones con un 35% del total de PNT, seguido las flores, palmitos, etc., con un 28%, el aceite de soya con un 8%, la castaña y artículos de joyería con un 6%, y el resto de los productos oscila entre el 4% y 2%,

Grafico N° 3.5.

Bolivia: Estructura porcentual de las exportaciones de Productos No Tradicionales Gestión 2000



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

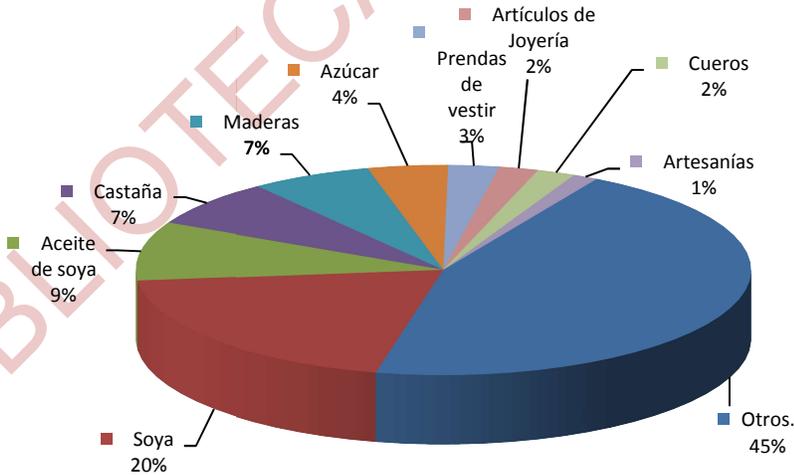
Nota: En el caso del Rubro Soya, está compuesto del grano, la harina y torta.

En grupo de Otros, está compuesto de flores, palmitos, alcohol, cacao, madera trabajada, bebidas entre los más importantes.

Mientras en el Grafico N° 3.6, nos muestra la estructura de las exportaciones de los PNT del año 2008, con variaciones muy importantes, ya que las flores, palmito, alcohol, etc., han desplazado a la soya en el segundo lugar, con una participación porcentual del 45%, seguido de la soya con un 20%, el aceite de soya con un 9%, la castaña con un 9%, la madera con un 7%, y resto oscila entre el 4% al 1%.

Un dato bien importante que se puede destacar es que los artículos de joyería tienen una participación del 6%, en el año 2000, pero para el año 2008 este producto solo representa el 2%. En cambio la soya tenía una participación del 35% el año 2000, a caído al 20% en el año 2008, y el repunte de las flores, palmito, alcohol, etc., en el año 2000 con una participación del 28% al 45% en el año 2008. Como se muestra en el Grafico N° 3.6.

Grafico N° 3.6.
Bolivia: Estructura porcentual de las exportaciones de
Productos No Tradicionales
Gestión 2008



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

Nota: En el caso del Rubro Soya, está compuesto del grano, la harina y torta.

En grupo de Otros, está compuesto de flores, palmitos, alcohol, cacao, madera trabajada, bebidas entre los más importantes.

3.2.3. Tasa de crecimiento de las exportaciones de los productos no tradicionales.

Los Gráficos No 3.7 y N°3.8, muestran la evolución de las exportaciones de los productos no tradicionales, apreciando 4 periodos que son las siguientes:

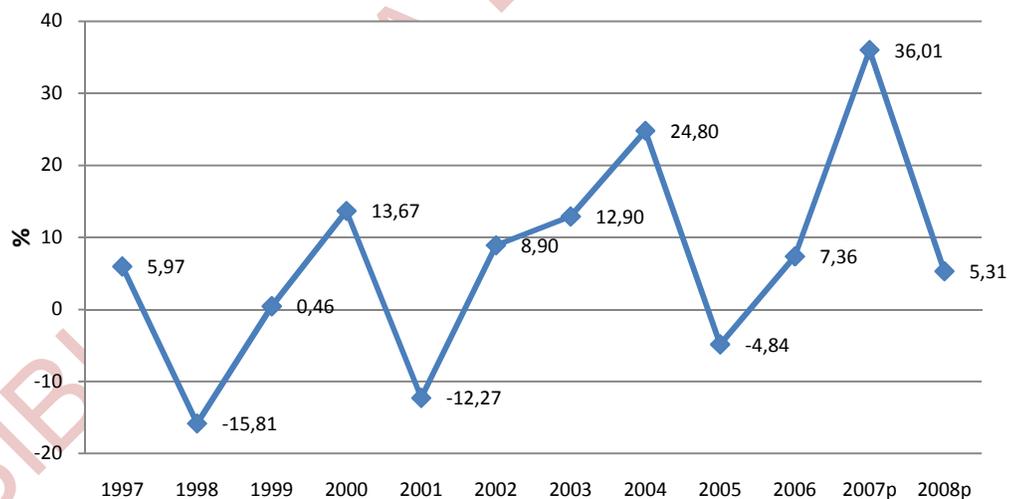
- i. Primer periodo de 1998 a 2000. En el año 1998 el crecimiento fue negativo con respecto a 1997 de aproximadamente del 15%, pero luego la tendencia fue positiva, con lo que para el año 2000 se recupero las exportaciones no tradicionales a una tasa del 13,67%. Debido a la dinámica de la Soya y sus derivados.
- ii. Segundo periodo de 2001 a 2004. El año 2001, se tuvo una tasa negativa del 12% con respecto del año 2000, debido a los efectos de la crisis financiera como efecto retardado; sin embargo la tendencia hasta el año 2004 fue positiva, recuperándose las exportaciones en un 24,8%, esto se debe a la recuperación de la economía internacional y la ganancia de competitividad del Tipo de Cambio Real cuyo tasa de devaluación fue positiva.
- iii. Tercer periodo de 2005 a 2007. En la gestión 2005, tuvo una tasa negativa del 4,8%, esto se debe a la baja dinámica de comercio exterior del azúcar y la Soya originada por efecto climático. Entre el año 2006 y 2007, se recupero las exportaciones siendo la tasa de crecimiento del 36%, se ve que los productos de mayor dinámica fueron la soya, el azúcar y otros que tuvieron tasas positivas.
- iv. Cuarto periodo de 2008 a 2010. Para el año 2008, se observa una leve caída de la exportación en un 5%, esto se debe a la pérdida de mercado internacional específicamente el ATPDA, que era muy importante para el sector manufacturero (artículos de joyería), que cayó en una

aproximadamente del 50%. Como se puede observar en el Gráfico N° 3.7, el valor de las exportaciones no tradicionales totalizó \$us1.406 millones en la gestión 2010, superiores a los niveles registrados en periodos anteriores a 2007, aunque debe considerarse que las exportaciones comprenden sólo hasta noviembre.

Es necesario considerar que en promedio crecieron las exportaciones no tradicionales en los años 1997 al 2010, en un 6,5%, donde los productos de mayor dinámica fueron la soya y sus derivados, el azúcar, el café y la madera. Este hecho se aprecia mejor al observar el Grafico N° 3.8, donde se muestra que a partir de 2006 existe crecimiento sostenido de este rubro, con excepción de 2009.

Grafico No 3.7.

Bolivia: Evolución de las Exportaciones de los Productos No Tradicionales en porcentaje

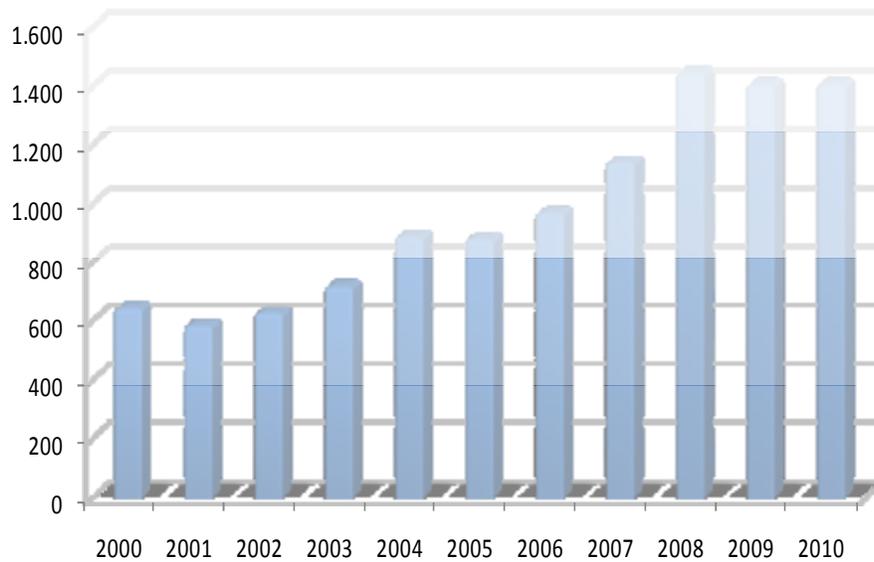


Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia.

Elaboración: Propia.

Grafico No 3.8.

**Bolivia: Evolución de las exportaciones no tradicionales
(En millones de dólares)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia.

Elaboración: Propia.

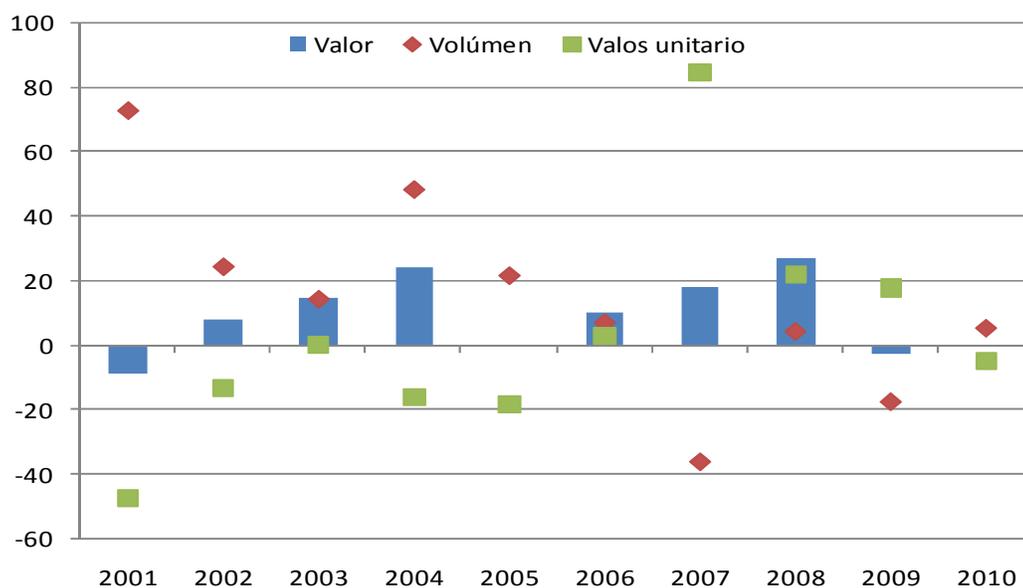
3.2.4. Determinantes de las exportaciones de los productos no tradicionales.

Los determinantes del crecimiento de las exportaciones no tradicionales son los precios, volúmenes exportados, así como la apertura de nuevos mercados y la política comercial.

En el año 2010, el comportamiento se explica principalmente por aumento del volumen (ver Gráfico N° 3.9).

Gráfico 3.9.

**Bolivia: Variación de las exportaciones no tradicionales
(En porcentaje)**



Fuente: INE

El sector exportador no tradicional aprovechó el incremento de la demanda mundial de estos productos en especial en casi todos los periodos de la década con excepción de 2007 y 2009, periodos en los cuáles los factores climatológicos afectaron a la superficie cultivada de nuestros principales productos agrícolas.

Si se analiza las exportaciones por productos se observa una mayor diversificación de los productos no tradicionales (143% mayor al registrado en 2005 y de la predominancia de la exportación de soya y sus derivados (ver el Gráfico N° 3.6 y la Tabla N°3. 2).

- i. En el caso del Café para la gestión 2010, la disminución se explica por disminución en los volúmenes exportados, explicados por factores climáticos que afectaron la producción doméstica de este producto, aunque los precios han crecido levemente, reflejando incrementos en el consumo mundial de éste producto (Gráfico N° 3.10. Panel A.).
- ii. Para el azúcar en 2010, se observa una disminución del valor de exportación, lo cual se explica principalmente por menores volúmenes de producción, debido a que la producción nacional se destinó prioritariamente al mercado interno (Gráfico N° 3.10 Panel B) y frente a un incremento del precio.
- iii. Para el rubro de los cueros en 2010, se observa que el aumento en el valor de exportación, el cual se explica principalmente por el aumento en volumen de producción y el incremento del precio (ver Gráfico N° 3.10, Panel C).
- iv. En el caso de las maderas en 2010, el incremento del valor de exportación se explica principalmente por las aumento en volumen de producción, pese a las disminuciones en el precio (Gráfico N° 3.10, Panel D).
- v. Respecto a la soya en 2010, se observa que la disminución en el valor de exportación se debe principalmente a las disminuciones en volumen de producción y los precios (Gráfico N° 3.10, Panel E).
- vi. Para la joyería en 2010, se observa que el incremento en el valor de exportación se explica principalmente por el aumento en el volumen de producción y el precio (Gráfico N° 3.10, Panel F).
- vii. En lo que respecta a la joyería con oro importado en 2010, se observa que la disminución en valor de exportación se explica principalmente por la

disminución en el volumen de producción, pese al aumento de precios (Gráfico N° 3.10, Panel G).

- viii. Finalmente, para la castaña en 2010, se observa que el aumento se explica principalmente por el aumento en precio, frente a una disminución de volúmenes (Gráfico N° 3.10, Panel F).

Tabla N° 3.2.

**Evolución de las exportaciones no tradicionales por producto
(En millones de dólares)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
GANADO VACUNO	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
CAFE	10	6	6	6	9	11	14	14	14	16	14
CACAO	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	4
AZUCAR	7	10	16	24	31	19	18	33	50	75	41
BEBIDAS	6	7	6	11	15	15	25	31	40	45	40
GOMAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CUEROS	23	23	24	22	24	22	33	37	32	18	32
MADERAS	58	41	41	43	56	68	88	100	97	80	86
ALGODON	11	5	4	4	5	5	5	4	4	3	2
SOYA	299	275	319	370	426	380	371	416	511	574	518
JOYERIA	32	28	41	42	45	49	51	53	24	2	17
JOYERIA CON ORO IMP.	14	11	16	12	17	15	22	16	36	55	24
OTROS *	147	148	124	143	204	218	268	357	548	462	529
CASTAÑA	34	28	27	38	53	75	70	77	88	73	99
Total No Tradicionales	643	583	627	715	886	878	967	1.140	1.446	1.404	1.406

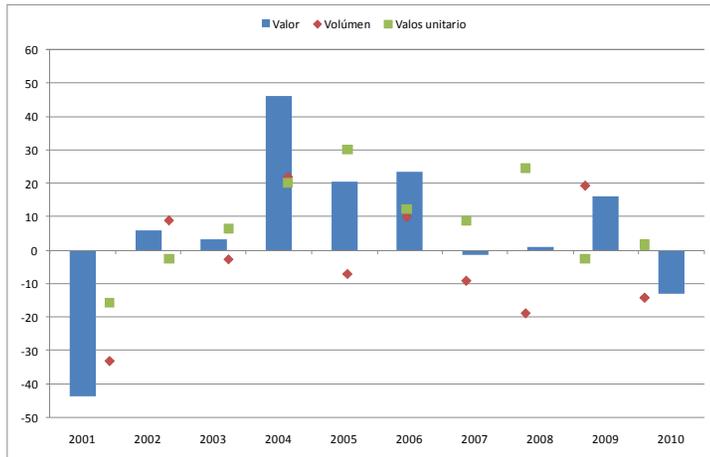
Fuente: INE

Nota: * Otros comprende: artesanías, palmito, prendas de vestir, calzados.

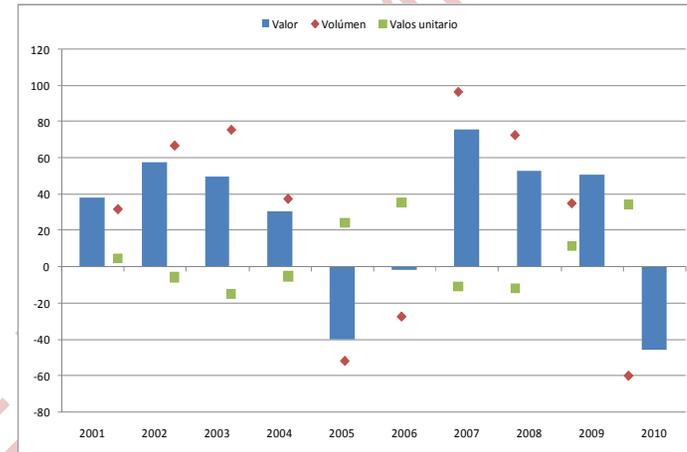
Gráfico N° 3.10

Bolivia: Variación en el valor, volumen y valor unitario de las exportaciones de productos no tradicionales por ítem
(En porcentaje)

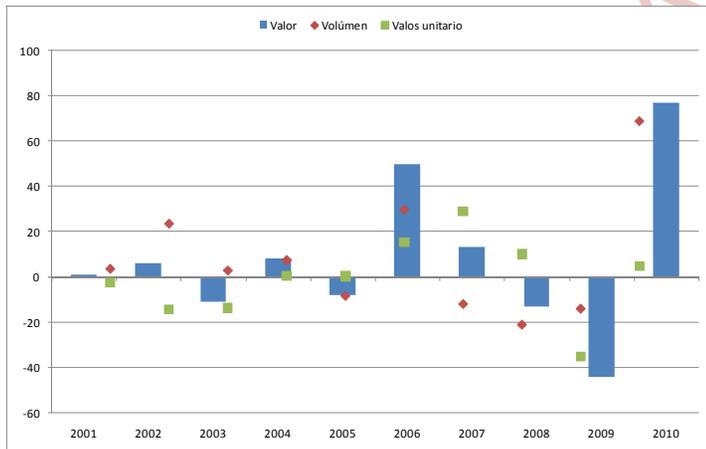
Panel A: Café



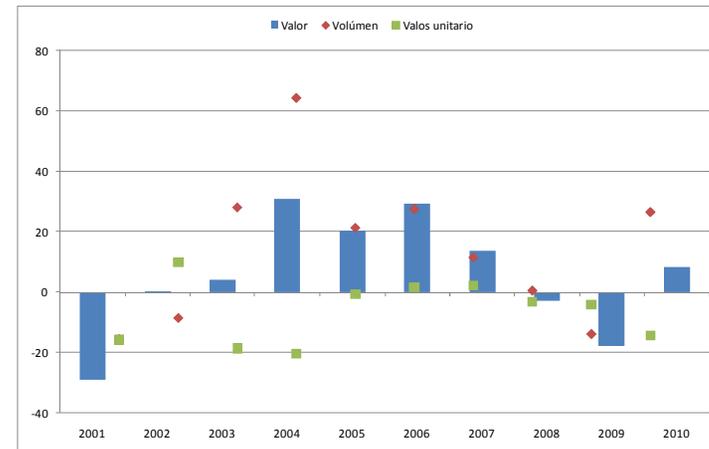
Panel B: Azúcar



Panel C: Cueros



Panel D: Maderas

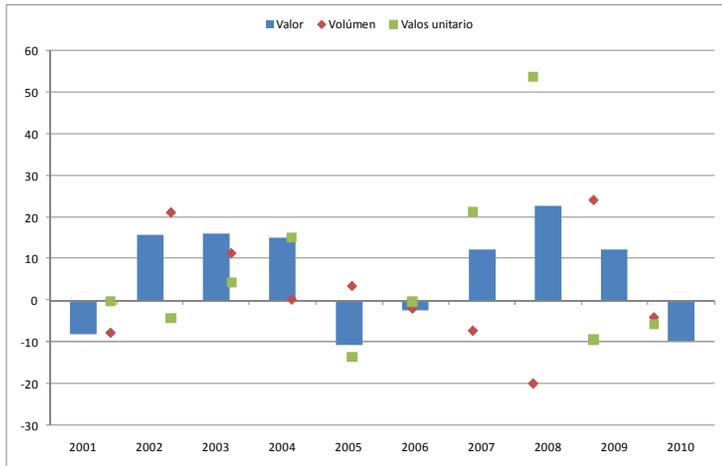


Fuente: Instituto Nacional de Estadística

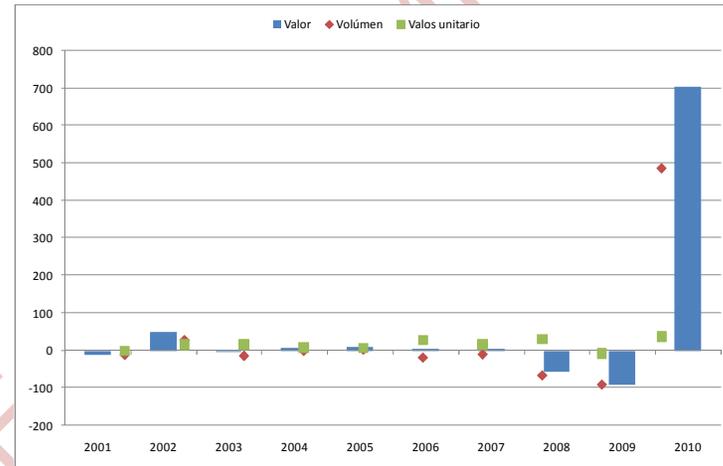
Gráfico N° 3.10 (Continuación)

Bolivia: Variación en el valor, volumen y valor unitario de las exportaciones de productos no tradicionales por ítem (En porcentaje)

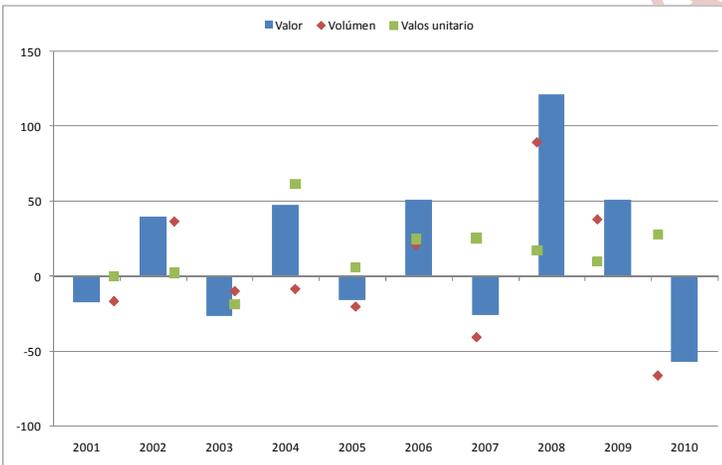
Panel E: Soya



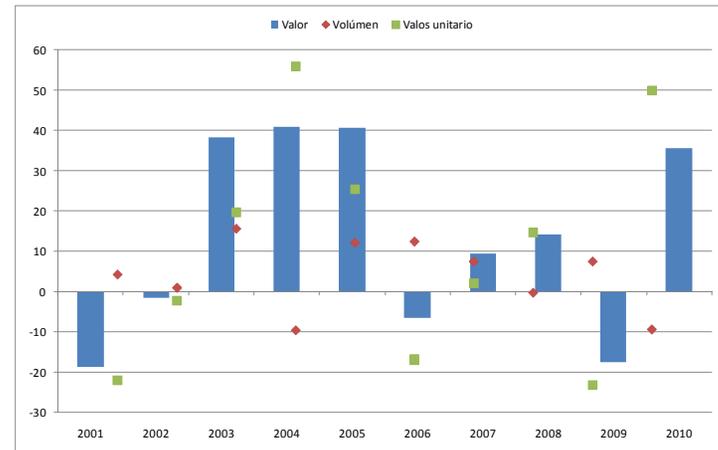
Panel F: Joyería



Panel G: Joyería con oro importado



Panel H: Castaña



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

3.2.5. Destino de las exportaciones de los PNT.

En tiempos de globalización, un país no puede estar aislado del mundo que lo rodea, dadas las oportunidades que trae el mercado internacional, así como los desafíos. A partir de la integración económica, Bolivia tiene mucho que ganar del intercambio comercial con el mundo desarrollado, produciendo y vendiendo lo que mejor sabe hacer, y adquiriendo aquello que otros producen de mejor manera, bajo el concepto de la división internacional del trabajo.

Por ello en la década de los años 60', Bolivia llegó a formar parte de la ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC) y del ACUERDO DE CARTAGENA, como consecuencia de una serie de cambios trascendentales que surgieron en la economía mundial a partir de la década de los años 40'. La nueva orientación del comercio internacional derivó en la creación de esquemas de integración económica y comercial a nivel mundial, y Bolivia no se mantuvo ajena a esta tendencia.

En la década de los 80' Bolivia participó en el relanzamiento del Acuerdo de Cartagena, logrando grandes avances en tan sólo tres años en el denominado Pacto Subregional Andino, y la reconversión de la ALALC en la ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI) en 1980; este último escenario, propició la proliferación de una serie de Acuerdos de Alcance Parcial y una notable profundización de los esfuerzos por la integración regional.

En los años 90', Bolivia inició la suscripción de sendos acuerdos comerciales, resultado de su "auto-impuesta" política comercial de apertura al mercado de bienes y servicios; esta decisión significó para el país grandes oportunidades de acceso preferencial a diferentes mercados externos, para los productos que Bolivia pudiera exportar.

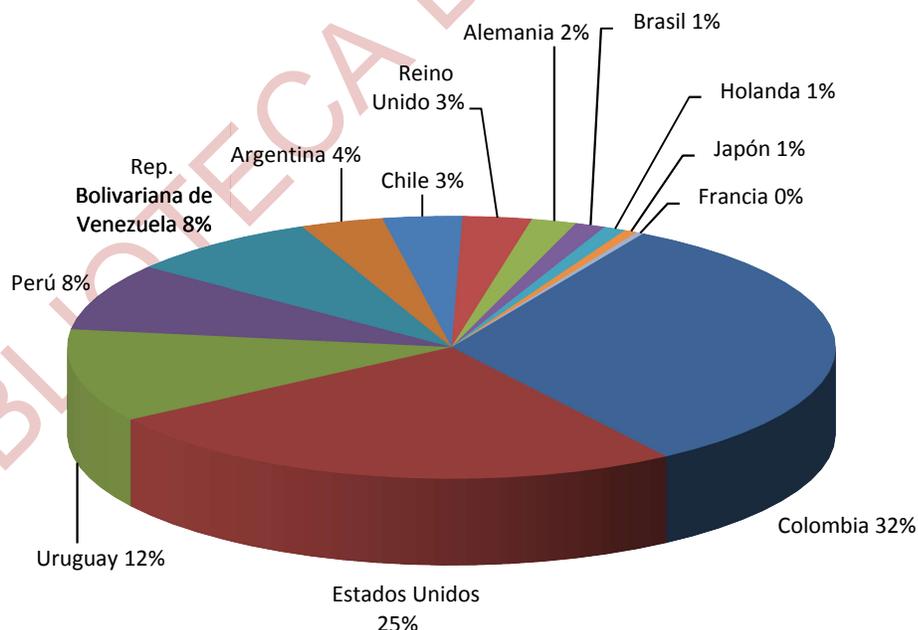
Asimismo, el país fue beneficiado por diferentes esquemas preferenciales unilaterales concedidos por Estados Unidos de América, la Unión Europea, Japón, entre otros, que le permitió ingresar con “arancel cero” a dichos mercados para un gran número de productos bolivianos.

En el Grafico N° 3.11, se ve el destino de las exportaciones de los PNT, como se puede apreciar que para el año 2000, Bolivia exporto a los diferentes regiones socias comerciales como ser: la Comunidad Andina de Naciones que representa un 48% del total de las exportaciones, al MERCOSUR representa un 20% de las exportaciones totales, a la comunidad Europea un 7%, al continente asiático que representa el 1% y a los EEUU un 25%.

Grafico N° 3.11

Bolivia: Destino de las exportaciones de los Productos No Tradicionales

Gestión 2000

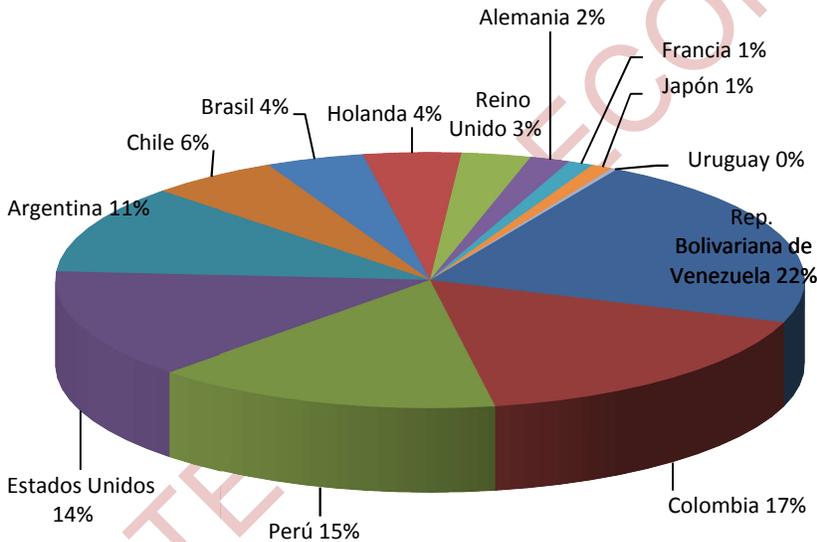


Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

El Grafico N° 3.12, nos muestra el destino de las exportaciones de los PNT, como se puede apreciar que para el año 2008, Bolivia exporto a los diferentes regiones socias comerciales como ser: la Comunidad Anadina de Naciones que representa un 54% del total de las exportaciones, al MERCOSUR representa un 21% de las exportaciones totales, a la comunidad Europea un 10%, al continente asiático que representa el 1% y a los EEUU un 14%.

Grafico N° 3.12.
Bolivia: Destino de las exportaciones de los Productos No Tradicionales
Gestión 2008



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

En las exportaciones de los PNT, se puede diferenciar que hemos mejorado en la Comunidad Andina de Naciones en un 6%, el MERCOSUR en uno %, en la Comunidad Europea en 4%, con el continente asiático se ha mantenido constante, pero las exportaciones con los EEUU se tuvo una caída del 11% en el mercado Norte Americano, por el efecto de la ruptura del acuerdo comercial (ATDPEA). Como se muestra en el Grafico N° 3.12.

Durante las últimas décadas, los países latinoamericanos han visto en la integración económica una opción de desarrollo, mayor eficiencia en la productividad e industrialización competitiva, la posibilidad de conformar un mercado ampliado para así atraer inversiones, financiamiento y tecnología; y la consolidación de una mayor capacidad negociadora en los mercados internacionales. Ejemplos de integración en América Latina son la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina y el MERCOSUR.

En el caso de Bolivia la integración es de vital importancia, dado que su mercado interno es relativamente pequeño y sus empresas necesitan un mercado amplio que viabilice la expansión de su producción nacional, más aún si consideramos que la economía boliviana es estructuralmente frágil, existen limitaciones en infraestructura del transporte, el acceso al financiamiento es muy complejo, no se tiene seguridad jurídica y lo realizado en promoción de la oferta exportable boliviana desde la apertura del mercado en la década de los 90', es casi nulo.

Es evidente que durante las dos últimas décadas, las exportaciones bolivianas han sufrido una drástica recomposición con la incursión de las denominadas Exportaciones No Tradicionales (productos agroindustriales y manufacturas), las cuales han experimentado un significativo desarrollo, generando un gran efecto multiplicador en cuanto a generación de empleo; sin embargo, no ha sido suficiente para aprovechar de una manera efectiva los Acuerdos Comerciales y mecanismos de cooperación concesionales de los cuales es beneficiario Bolivia.

Para 2010, se observa que Venezuela ocupa el primer lugar como país de destino de las exportaciones no tradicionales, seguido por Colombia, Estados Unidos y Perú (con 22.62%, 15.36%, 14.22% y 13.87% sobre el total de las exportaciones de productos no tradicionales respectivamente) como los más importantes (ver la Tabla N° 3.3).

De la misma forma en el Gráfico N° 3.13, se observa que los países con mayor participación en las exportaciones no tradicionales son Venezuela, Colombia, Estados Unidos y Perú como los más importantes socios comerciales en la última década

Tabla N° 3.3

**Exportaciones no tradicionales por país de destino
(En millones de dólares)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
VENEZUELA	49	94	175	172	235	170	202	241	248	299	318
COLOMBIA	195	187	138	156	124	178	158	157	211	289	216
ESTADOS UNIDOS	140	114	130	147	177	176	193	186	191	172	200
PERU	50	51	53	65	110	96	104	141	185	197	195
CHILE	20	18	19	31	43	34	38	54	69	70	71
PAISES BAJOS	6	7	7	14	19	23	33	57	69	64	49
BRASIL	7	8	8	9	13	14	20	31	55	34	46
REINO UNIDO	19	15	18	21	29	36	30	41	36	28	39
ARGENTINA	21	15	16	22	28	29	27	43	163	41	35
ECUADOR	5	8	2	11	8	3	10	18	13	26	34
CHINA	1	2	3	4	5	9	17	18	18	19	27
ITALIA	16	13	13	13	13	14	23	28	23	16	23
ALEMANIA	11	7	5	6	10	14	15	14	21	18	22
RESTO DE PAÍSES	103	45	39	44	73	83	94	111	144	131	130
TOTAL	643	583	627	715	886	878	967	1.140	1.446	1.404	1.406

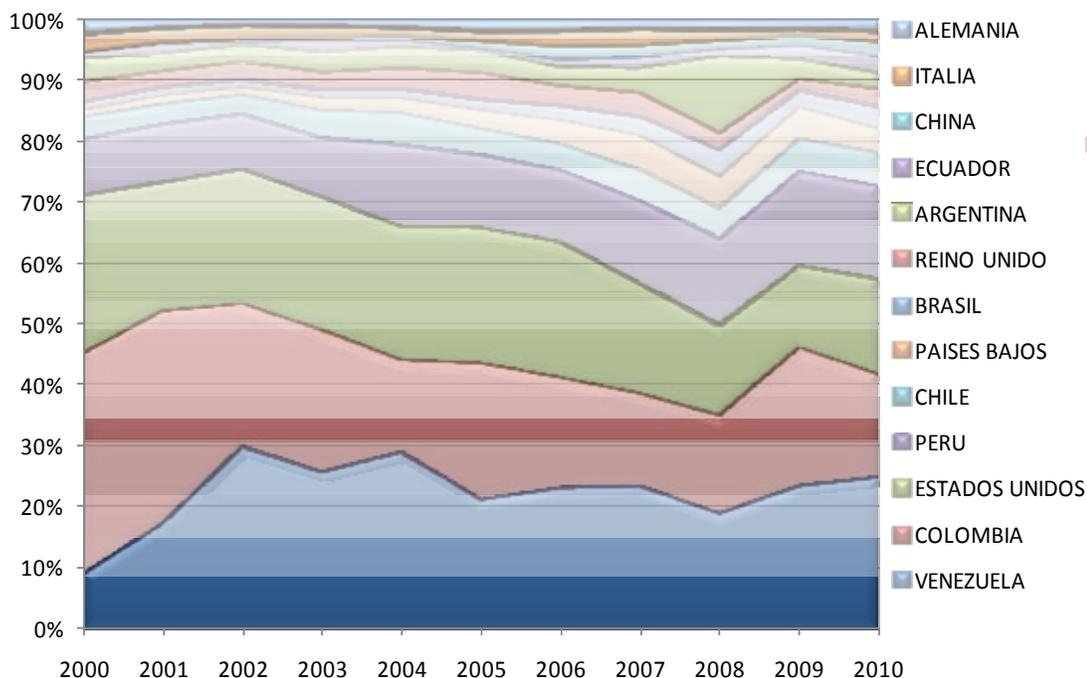
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Es importante recalcar que en la última década la mayor parte de las exportaciones son tradicionales, debido a que se incremento de manera relevante la exportación de gas natural. En tanto que las exportaciones no tradicionales mantienen un crecimiento sostenido en la década en muchos casos por precios y en otros por mayores volúmenes exportados que ha variado producto de los efectos climáticos.

También es importante resaltar que evidentemente a partir de 2008 con la sustitución de mercados producto de la eliminación de los medidas preferenciales a través del ATPDEA con Estados Unidos a partir de 2008 Venezuela se constituye en uno de los mercados más importantes para las exportaciones no tradicionales.

Gráfico N° 3.13.

**Participación de las exportaciones no tradicionales por país de destino
(En porcentaje)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Finalmente, los principales socios comerciales en las exportaciones de productos no tradicionales en la última década son Venezuela, Colombia, Estados Unidos y Perú respectivamente.

3.2.6. Promoción a las exportaciones no tradicionales.

En cuanto a este sector partamos del criterio y las directrices que plantea el COMEX⁵⁰. El comercio exterior puede otorgar poderosos incentivos o desincentivos a la producción, por medio de su influencia en los precios y las cantidades de los productos competidores que se importan en el país, y a través de sus efectos sobre los precios internos recibidos por las exportaciones.

⁵⁰ <http://www.bolivia-industry.com/comex/boletin/BoletinCOMEX4.pdf>

Para hacer posible que los mecanismos y conceptos funcionen y den resultados, se debe contar con una política que represente el marco de referencia para la realización de las acciones que se deben emprender en un período de tiempo.

La visión del empresariado boliviano visualiza la Política de Comercio Exterior como parte integral de la política productiva y del plan de desarrollo del país.

En este sentido, concibe el crecimiento económico como un instrumento de política social, es decir, como la vía para aumentar el bienestar y lograr la reducción de la pobreza. Se entiende que el crecimiento económico resulta de combinar los estímulos y restricciones que ofrece el mercado con una activa política estatal para promover el crecimiento, el desarrollo y la equidad social.

Acorde con esta visión, el objetivo central de toda la acción del Estado y de las políticas productivas en particular, debe ser incrementar los ingresos y el bienestar de la población en general.

Como objetivos de la política de comercio exterior “Consolidar una inserción inteligente de Bolivia en la economía mundial, coherente con los objetivos de crecimiento económico y bienestar social”.

Por ello para tener éxito en los mercados interno y externos, se debe conjuncionar el accionar del Estado y el de los emprendedores (inversionistas, empresarios, entre otros) en metas y objetivos comunes, concertados y de largo plazo que generen un círculo virtuoso, que nos permita mejorar la calidad de vida de nuestra población⁵¹.

⁵¹ Sin duda, esa complementariedad entre incentivos de mercado e instituciones públicas, no ha sido menos importante que el desempeño del comercio exterior. En Asia Oriental por ejemplo, el papel del Gobierno en promover las exportaciones durante las etapas tempranas del crecimiento ha jugado un rol preponderante. En Chile, modelo ejemplar de orientación hacia el libre mercado, el éxito de las exportaciones desde 1985 ha

Es preciso por tanto comprometer la acción del Estado en el diseño e implementación de las políticas públicas que impulsen el desarrollo de la actividad productiva y exportadora en mejores condiciones de competitividad, tanto en el mercado interno como en el externo. Se trata que el Estado asuma un papel más activo en la construcción de espacios económicos ampliados a través de una agresiva inserción externa para superar la estrechez del mercado interno, y lograr un desarrollo económico y crecimiento sostenido que permitan la reducción de la pobreza.

Cuadro N° 3.1.

Ejes estratégicos de acción

Son áreas de acción estratégica prioritarias de la política comercial:

• Mercados y negociaciones comerciales

Cuyo objetivo es facilitar el acceso de los productos nacionales a mercados de interés por medio de acuerdos comerciales de libre comercio y de preferencias arancelarias, y lograr una mayor articulación y aprovechamiento de los acuerdos vigentes.

• Producción

Se busca fortalecer y diversificar la producción nacional a través de un enfoque de demanda y valor agregado, y la generación de ventajas competitivas basadas en el conocimiento y la tecnología.

• Fomento y promoción de las exportaciones

Lograr metas de crecimiento sostenido del volumen de las exportaciones, de su valor agregado y su diversificación en plazos determinados, aplicando instrumentos y mecanismos de neutralidad impositiva, tipo de cambio, facilitación y simplificación de trámites, y una acción externa eficiente que configuren condiciones propicias para la actividad exportadora.

• Infraestructura y transporte

Mejorar la infraestructura física y los aspectos logísticos esenciales para la vinculación efectiva con los mercados externos.

• Relación con las organizaciones de la sociedad civil.

Propiciar y mantener un diálogo permanente a través del establecimiento de mecanismos de consulta y coordinación con los sectores productivos y exportador.

Fuente: Elaboración propia en base al Boletín COMEX N° 4. Documento disponible en bolivia-industry.com/comex/boletin/4.pdf.

dependido de una amplia gama de políticas públicas, incluyendo subsidios, exoneraciones de impuestos, reintegros de impuestos, investigación de mercados a cargo del gobierno, e iniciativas públicas para fomentar el desarrollo de pericia científica.

En Bolivia, se ha recurrido a muchos instrumentos para incentivar las exportaciones, entre ellos, los conocidos sistemas de devolución impositiva⁵²

La compensación del CRA vía aranceles era de 10% del valor neto de las exportaciones no tradicionales y de 5% de las exportaciones tradicionales, pero fue eliminado con el D.S. 22013 de 1988 ya que no garantizaba la neutralidad impositiva. Luego se estableció el DRAWBACK por D.S. 22753 en 1991 y en la actualidad se cuenta con los valores tributarios denominados Certificados de Devolución Impositiva (CEDEIM) por concepto de devolución de los impuestos al valor agregado, transacciones, consumo específico y derechos arancelarios, que tienen incidencia real en los costos de los productos exportados.

Cuadro N° 3.2.

Características básicas del CEDEIM

Basados en el principio de neutralidad impositiva, los exportadores de mercancías y servicios reciben la devolución de los impuestos internos al consumo y los aranceles de importación, incorporados en los costos y gastos vinculados a la actividad exportadora.

Los impuestos y aranceles son devueltos a través del Certificado de Devolución Impositiva, CEDEIM⁵³, el cual se constituye en el mecanismo legal para la devolución de impuestos a los exportadores.

El CEDEIM es un título valor transferible por simple endoso, con vigencia indefinida. Su utilización de parte del tenedor final será para el pago de tributos cuya recaudación esté a cargo de la Aduana Nacional o el Servicio Nacional de Impuestos Internos, es decir, aranceles de importación y/o impuestos internos, cualquiera de ellos. Los mismos pueden ser descontados o transados en la Bolsa de Valores.

Fuente: <http://www.caneb.org.bo>

Sistema de ventanilla única (SIVEX), se encarga de la devolución de impuestos (al valor agregado, transacciones y derechos arancelarios) a los exportadores que así lo soliciten y para perfeccionar el régimen de devolución se cuenta con la descentralización de estos servicios en las ciudades de Cochabamba, Santa Cruz y

⁵² El año de año de mayores incentivos fiscales a las exportaciones no tradicionales (CRA, CENOCREN, BTR's, Bonos de Tesorería Redimibles) fue 1989.

⁵³ http://www.caneb.org.bo/zonas_francas.html?lang=es

La Paz. Posteriormente, entre 1997 y 1998 se abrieron oficinas del SIVEX en Oruro, Puerto Suárez y Yacuiba; en conjunto, lograron una cobertura de cerca del 85% del total del valor exportado en Bolivia.

El Régimen de internación temporal (RITEX) permite internar al país insumos, materias primas y bienes intermedios, destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de ensamblaje, montaje, transformación, adecuación o producción de bienes. Cuentan con la suspensión del Gravamen Arancelario Consolidado (GAC) del impuesto al Valor Agregado (IVA), del impuesto al Consumo Específico (ICE) y cualquier otro cargo a su importación.

Para la mejor utilización de este régimen, se restringió la internación temporal sólo a materias primas y bienes intermedios estableciendo que la compensación de esta internación sea controlada según coeficientes técnicos en términos de cantidad de insumos incorporados en los productos de exportación (este régimen se hizo a través del SIVEX).

La legislación de Bolivia prevé también el establecimiento de Zonas Francas Industriales (SOFRAIN), Zonas Francas Comerciales (ZOFRACO), Terminales de Depósitos y maquilas como áreas exentas de imposición. Las primeras tienen la finalidad de fomentar el desarrollo industrial en un entorno competitivo en cuanto a costos y atraer inversiones extranjeras, gozan también de los privilegios del RITEX.

Las segundas y los Terminales de Depósito tienen por objeto incrementar la competitividad de los importadores reduciendo sus costos y sus servicios, consisten en el almacenamiento y comercio de mercancías destinadas a la reexportación o a su utilización en las SOFRAIN. En la actualidad suman alrededor de nueve, pero únicamente las zonas francas comerciales se han mostrado activas.

Cuadro N° 3.3.

Características básicas de las Zonas Francas

Las Zonas Francas son áreas del territorio nacional perfectamente delimitadas y cercadas, dotadas de infraestructura adecuada para la realización de operaciones comerciales e industriales y sujetas al principio de segregación aduanera y fiscal. En aplicación de este principio, las zonas francas están exentas del pago de impuestos internos y de aranceles aduaneros.

Las Zonas Francas Industriales y Comerciales, se implementaron en Bolivia el año 1991, con el objeto de facilitar las operaciones del sector comercial e industrial nacional e internacional, a partir del tratamiento de segregación aduanera y fiscal a las operaciones que se realicen en estas áreas. Las Zonas Francas, son administradas por empresas del sector privado, las cuales se adjudican una concesión de administración por 40 años.

Las Zonas Francas se encuentran en las principales ciudades capitales, así como en puntos fronterizos, sujetándose siempre al control y supervisión de la Aduana Nacional. Desde la promulgación del D.S. 22526, se han otorgado trece concesiones para zonas francas, once de las cuales son de carácter comercial e industrial. En la actualidad, se encuentran en operación diez Zonas Francas Comerciales y dos Zonas Francas Industriales.

Fuente: http://www.caneb.org.bo/zonas_francas.html?lang=es

3.3. Indicadores de posición comercial.

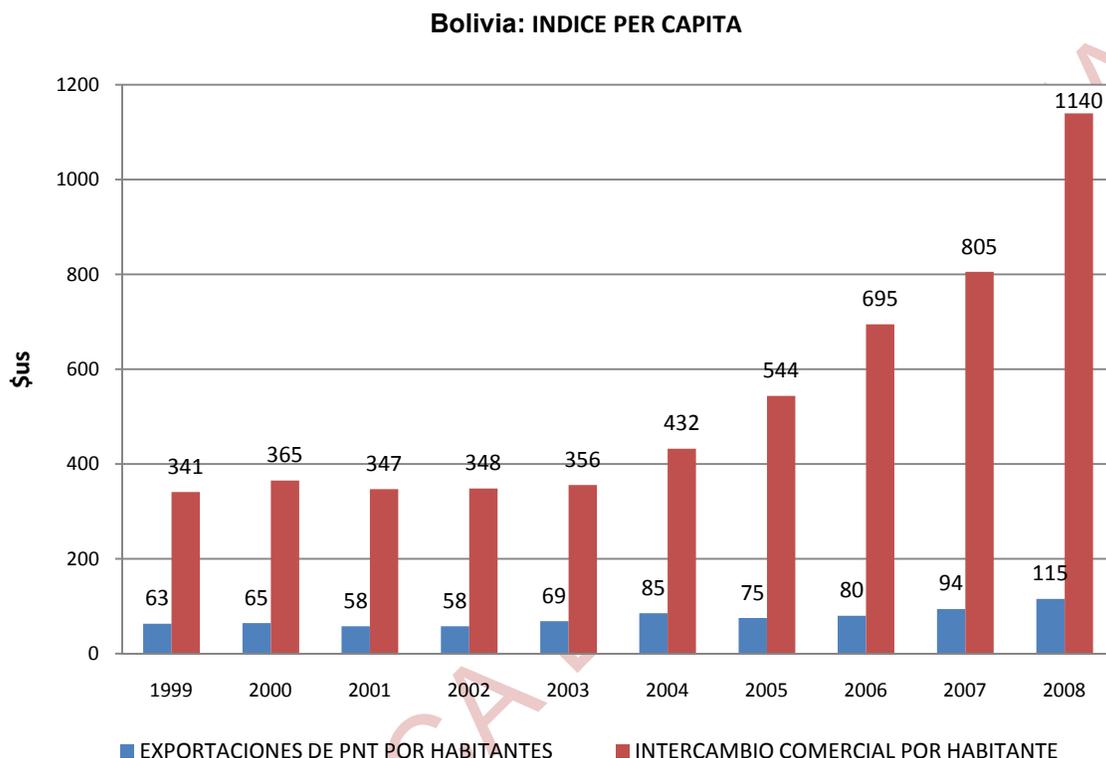
3.3.1. Indicadores de per cápita.

Sirve para establecer el monto de comercio que corresponde a cada individuo, permite medir la posición relativa del país, en todo caso el índice otorga la referencia de la posición comercial relativa del país.

El Grafico N° 3.14, muestra la evolución de los indicadores relativos (índice per cápita), medidos en base a la exportación total sobre el total de habitantes de Bolivia, y la otra variante es el total de las exportaciones PNT sobre el total de los habitantes. En el caso del intercambio comercial por habitante se tiene que para el año 1999 es de 341 \$us por habitante y para el año 2008 es de 1140 \$us por habitante, lo que significa que hubo un crecimiento del 243% durante esta década.

Y para el caso de exportaciones de PNT por habitante se tiene que para el año 1999 es de 63 \$us por habitante y para el año 2008 fue de 115 \$us por habitante, siendo su tasa de crecimiento promedio de la década del 84%.

Grafico N° 3.14.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

3.3.2. El grado de apertura comercial.

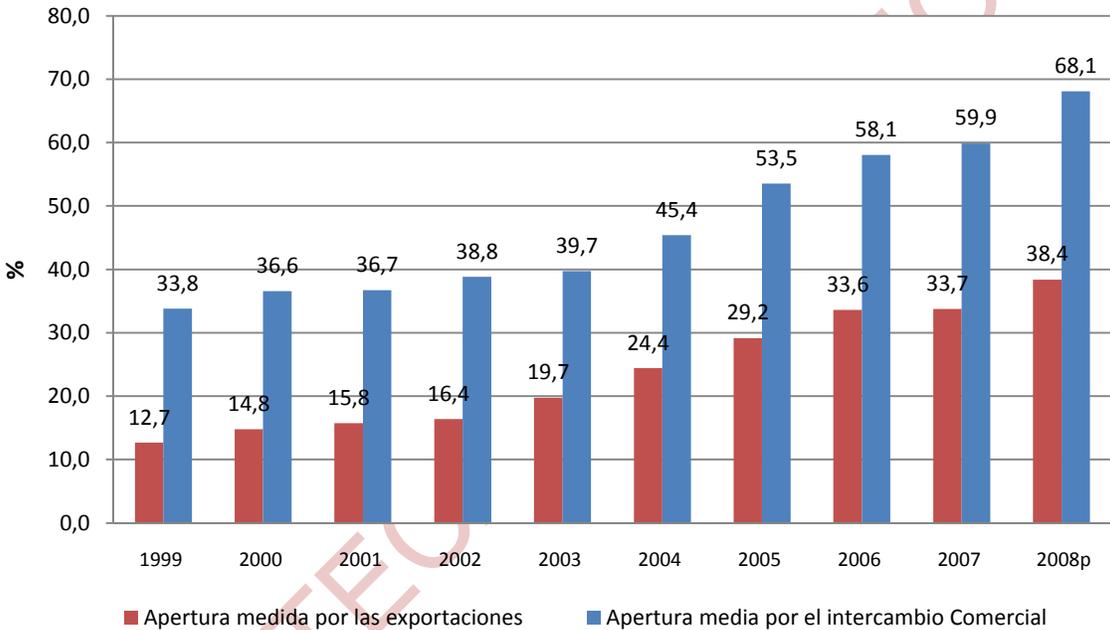
Da cuenta del nivel o grado de internalización de la economía de Bolivia, este índice da luces sobre la estrategia de la política comercial aplicada por un país en este caso de Bolivia.

El Grafico N° 3.15, muestra la política de comercio exterior medido por el grado de intercambio comercial de la balanza comercial de Bolivia, donde para el año 1999 el grado de apertura era del 33,8% y para el año 2008 es del 68%, o sea que Bolivia ha

tenido una propensión a la apertura comercial, para incentivar la exportación, por otro lado, el grado de apertura comercial medida por las exportaciones PNT, se tiene que para el 1999 fue del 12,7% y para el año 2008 fue del 38,4%. Se puede percibir que la política de comercio exterior de Bolivia ha generado un ambiente de incentivo a las exportaciones.

Grafico N° 3.15.

Bolivia: Grado de Apertura Comercial



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

3.3.3. Indicador básico de concentración comercial a nivel de productos.

Es una medida gruesa del grado de concentración de las exportaciones de un país, es aproximada mediante la contabilización del numero de productos que conforman una cesta de productos exportables, mientras alto número de productos, más concentrada se encontrará la canasta de exportaciones, la forma usual de abordar

consiste en listar los diez primeros productos y determinar cuál es el peso relativo de los mismos en el total de la canasta exportadora del país⁵⁴.

La Tabla N° 3.4, nos muestra el grado de concentración de los productos exportables de acuerdo a su importancia relativa en las exportaciones totales, donde se puede apreciar que los productos (soya 16,34%, zinc 15%, flores, madera, palmito, etc. 13,11% y gas natural 10,11%) tiene un peso relativo muy importante para el año 2000, generando de esta manera un grado de concentración del 86,10%.

Tabla N° 3.4.
Bolivia: Grado de concentración y/o diversificación en el nivel de productos con mayor incidencia en el total de las exportaciones

LOS 10 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION 2000	%	% que representa en las exportaciones totales	LOS 10 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION 2008	%	% que representa en las exportaciones totales
Soya (grano, harina y torta)	16.34	86.10 %	Gas Natural	47.91	93.99 %
Zinc	15.00		Zinc	11.20	
Incluye: flores, palmitos, alcohol, cacao, madera trabajada, efectos personales, bebidas y otros.	13.11		Plata	7.97	
Gas Natural	10.71		Incluye: flores, palmitos, alcohol, cacao, madera trabajada, efectos personales, bebidas y otros.	7.82	
Oro	7.73		Petróleo (1)	4.56	
Estaño	6.68		Estaño	4.31	
Plata	6.51		Soya (grano, harina y torta)	3.42	
Aceite de soya	3.87		Otros Minerales	3.07	
Petróleo (1)	3.19		Oro	2.16	
Castaña	2.97		Aceite de soya	1.57	

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

Para el año 2008 la estructura de concentración a cambiado respecto al año 2000, donde los productos de mayor importancia son: el gas natural 47,91%, zinc 11,20%,

⁵⁴ Autor: José Duran Lima, Mariano Álvarez, texto Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial, CEPAL, GTZ, 2008.

plata 7,97% y flores, madera, palmito, etc. 7,82%, su grado de concentración es del 93,99%.

Por lo que se puede apreciar que los productos no tradicionales han perdido peso relativo con respecto a los productos tradicionales (gas natural), del total de las exportaciones, el gas natural es el producto exportable más importante de Bolivia.

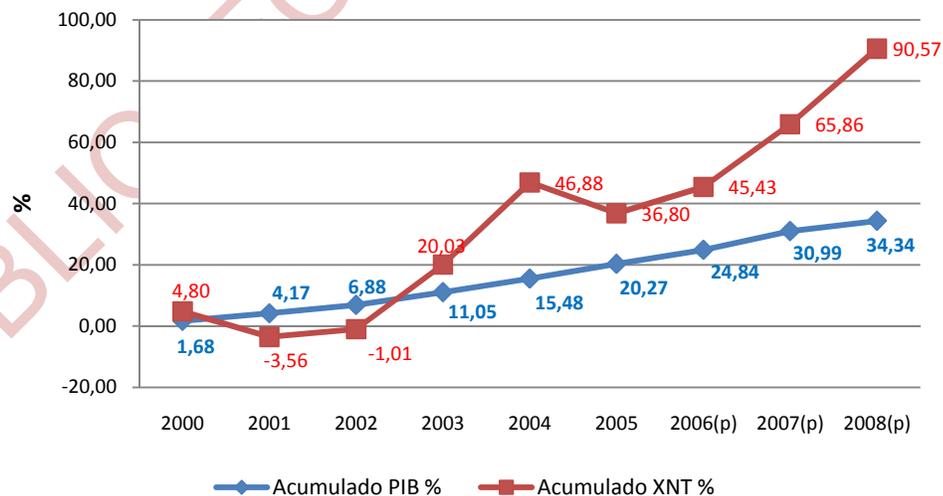
3.4. Factores de competitividad de comercio exterior.

3.4.1. El PIB y las exportaciones No Tradicionales.

En el siguiente Grafico N° 3.16, mostraremos la correlación que existe entre la estabilidad económica respecto de las exportaciones no tradicionales.

Grafico N° 3.16.

Bolivia: Correlación de las Exportaciones con la tasa de crecimiento del PIB en porcentajes



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

El Grafico N° 3.16, muestra la tendencia del producto interno bruto, en términos positivos creciente, manteniendo una estabilidad macroeconómica durante los años 2000 a 2008, generando un impulso sostenido hacia las exportaciones de los productos no tradicionales.

El PIB el año 2000 estaba con un 4,8% llegando a un 34,34% acumulado hasta el año 2008, en cambio las exportaciones no tradicionales iniciaron con un 1,68% para el año 2000 y llegando a 90% acumulado para el año 2008. El año 2001 y 2002 las exportaciones no tradicionales tuvieron un crecimiento negativo por problemas de índole climático.

3.4.2. El Tipo de cambio real y las exportaciones No Tradicionales.

En el Grafico No 3.17, se ve en diferentes momentos, que se analizan en dos etapas una la sobrevaluación y la otra de subvaluación del TCRe, explicada de la siguiente manera:

Sobrevaloración;

- 1991 a 1993, en este periodo el desequilibrio fue de de 15%, esta sobrevaluación fue resultado de un tímido acompañamiento del TCRe, que se deprecio en 0,33%, durante ese periodo.
- 1997 a 1998, el desequilibrio del orden 6.4%, que fue compatible con la apreciación del TRCe en 0.13%, en los años 1997 y 1998 se produjo la crisis asiática y crisis de la economía japonesa que genero una fuerte devaluación del yen respecto al dólar. Esta crisis influyo en los países vecinos que generaron turbulencias especulativas que influyo en nuestra economía a través de una apreciación del TCRe.

- 2000 a 2001, en este periodo el desalineamiento fue del 4.42% acumulado alcanzado en ese periodo provocando una apreciación del TCRe en 0,18%.
- 2003 a 2005, en este periodo el desalineamiento del TCRe fue muy marcado donde llego a 18.85%, este comportamiento se explica por la devaluación de las monedas en los países vecinos, provocando una apreciación del TCRe en 0.39%.

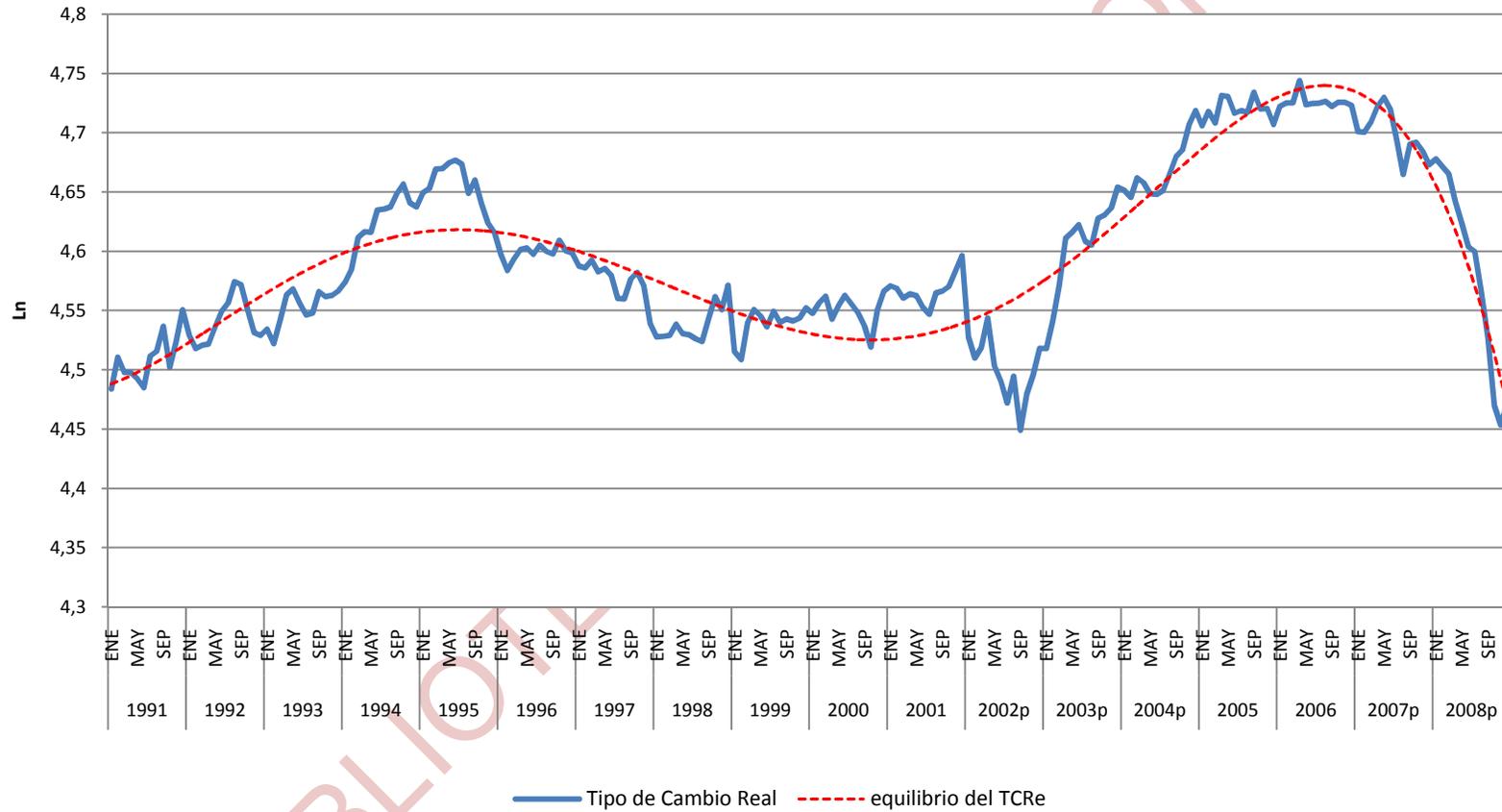
Subvaluación;

- 1995 a 1996, en este periodo el TCRe gano competitividad (depreciación del 0,16%) resultado de algunos desequilibrios que enfrentaron algunos países vecinos, estas variaciones provocaron desajustes en los Tipos de cambios, llevando de esa manera a una subvaluación del TCRe respecto al nivel de equilibrio en 3,88%.
- 2001 a 2002, en este periodo se caracterizo por problemas macroeconómicos en la región, pero por la estabilidad de la inflación se permitió mantener el nivel de competitividad, donde el TCRe se deprecio en 0, 20% y una subvaluación del TCRe respecto al nivel de equilibrio del 4,82%.
- 2006 a 2008, en este periodo la subvaluación del TCRe llego al 23,54%, ganando de esa manera competitividad comercial.

La tendencia del TCRe es cíclico durante el periodo de 1991 a 2008, donde el año 1996 el TCRe ha generado un impulso positivo en las exportaciones de los PNT, pero en los años 2003 a 2004, en ese periodo se apreciaron nuestra moneda ante la devaluación de los tipos de cambios de los países vecinos y el año 2008 el TCRe tuvo una marcada depreciación del nuestra moneda generando competitividad internacional.

Grafico N° 3.17.

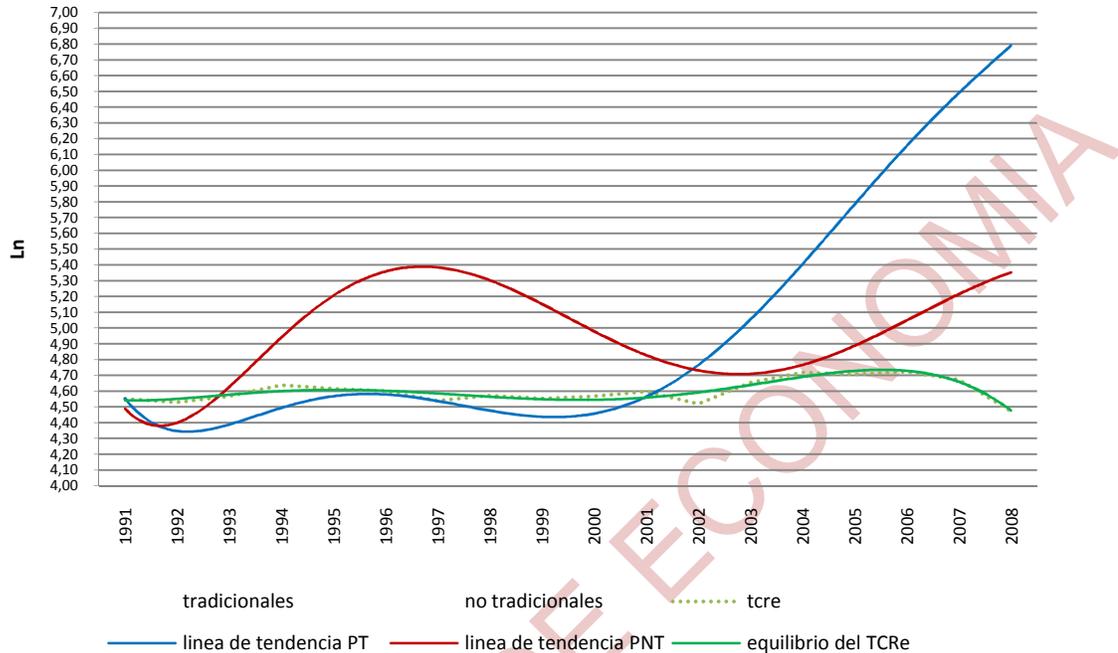
Bolivia: Tipo de Cambio Real Multilateral. 1991-2001.
(en logaritmos)



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

Grafico N° 3.18.

Correlación de las Exportaciones No Tradicionales con el TCRe
(en Logaritmos)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

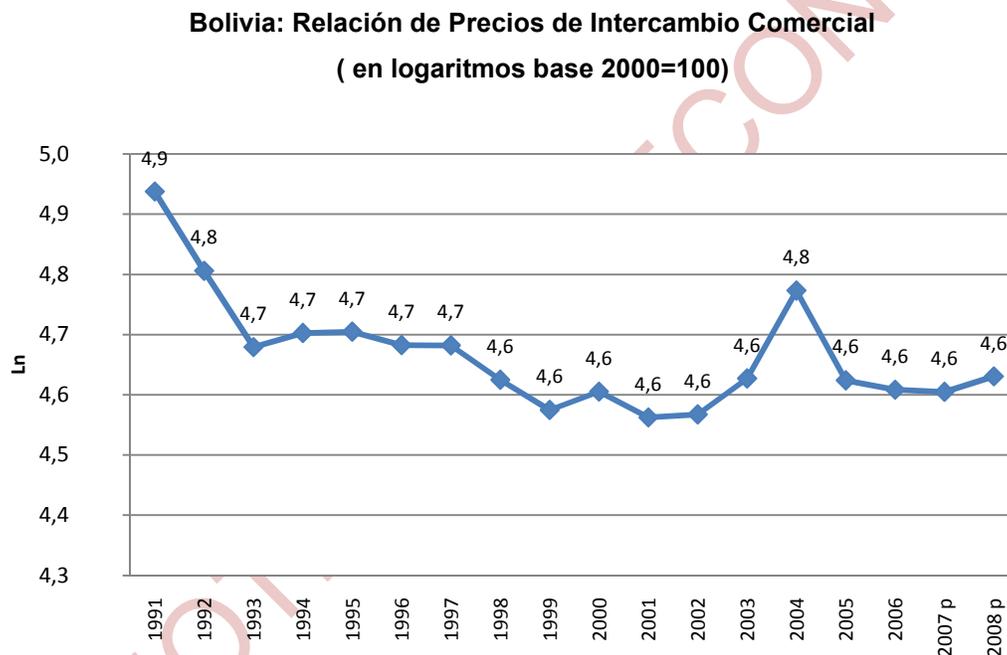
Como se puede observar en el Gráfico N° 18, el tipo de cambio se ha mantenido relativamente constante, a comparación de la mayoría de los países de Sudamérica⁵⁵. Este desempeño tiene repercusiones negativas como positivas. Entre las negativas se encuentra un desincentivo al comercio exterior, especialmente a la exportación, lo que origina pérdida de competitividad. A pesar que las exportaciones han aumentado durante los últimos años, éstas han sido principalmente materias primas, mientras que la exportación de los demás productos se ha mantenido relativamente constante. Dentro de los rasgos positivos se encuentra una disminución del coeficiente de dolarización de la economía.

⁵⁵ En el anexo se presenta un gráfico comparativo (Grafico N°), para sustentar esta afirmación.

3.4.3. Términos de intercambio y las Exportaciones No Tradicionales.

Desde 1991, el Índice de la Relación de Términos de Intercambio muestra claramente un deterioro marcado, es decir en términos de la relación valor/volumen, la economía a lo largo de los últimos años ha ido recibiendo paulatinamente, un menor valor en términos de ingresos por los volúmenes que Bolivia exporta, lo cual no es sostenible en el mediano plazo.

Grafico N° 3.19.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

La explicación claramente se basa en que las exportaciones nacionales cuentan en su estructura a las materias primas o productos básicos, los cuales en los mercados internacionales son sensibles a las variaciones de los precios. Asimismo, los distintos shocks de precios de los minerales, y productos básicos no tradicionales han incidido

a que las continuas variaciones de precios, orientados particularmente a la baja den como resultado la obtención cada vez, de menores ingresos por exportación.

La economía nacional se encuentra por debajo de los indicadores para América Latina (Gráfico N° 3.20) y no se aprecian ganancias visibles en términos de la relación valor/ volumen.

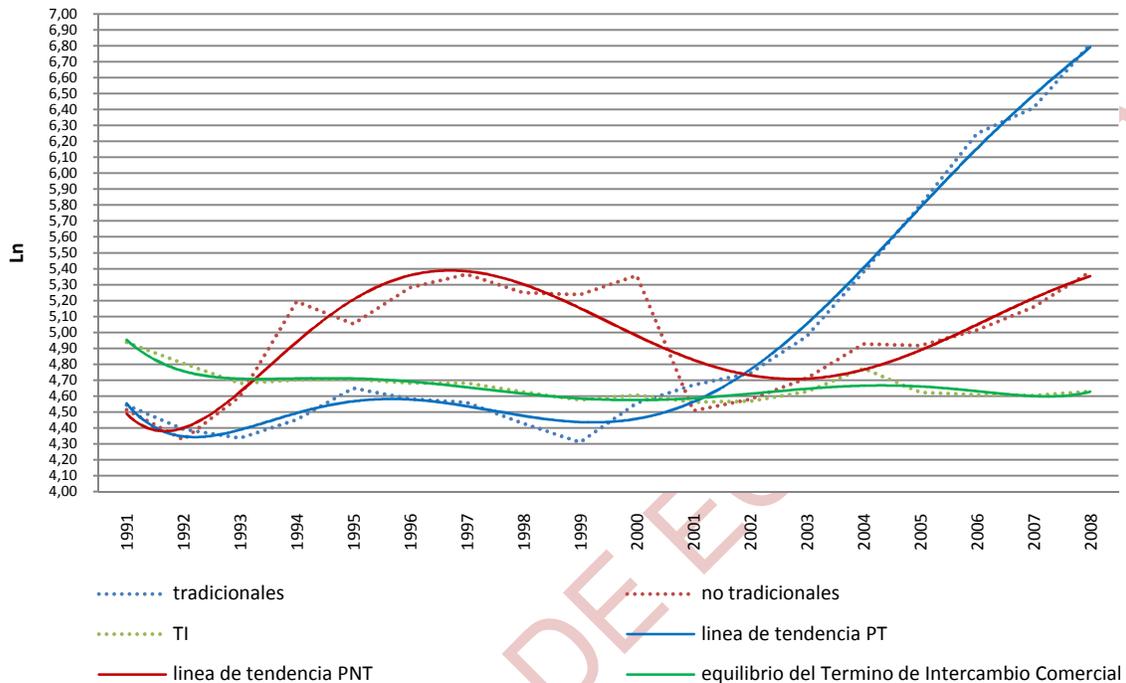
Si tomamos como año base el 2000 en el periodo 1991 – 2008 el descenso es variable con respecto a los términos de intercambio; entre el 2002 – 2004 existe una mejoría con tendencia positiva hasta el año 2008, debido expresamente a la bonanza externa que permitió la elevación de los precios internacionales de los productos básicos que Bolivia exporta.

La volatilidad de los precios internacionales en términos crecientes, ha incidido positivamente en las exportaciones de productos tradicionales⁵⁶, (entre 2007 y 2008 esta variable mejoró en 2,6% consecuencia del alza en los precios de los productos de exportación. Mientras que entre 2008 y 2009 mejoraron aún más (5,8%), pero ésta vez como consecuencia de la caída en los precios de los productos de importación). Estos productos son tomadores de precios, en cambio las exportaciones de productos no tradicionales el efecto es tímido, por lo que el crecimiento de las exportación de productos no tradicionales depende de la ampliación de mercados internacionales.

⁵⁶ Cuando se analiza el comportamiento de las exportaciones por sectores en 2008, se observa que los productores de zinc y de estaño fueron los más afectados por la caída de los precios de los minerales, dado que estos dos metales se negocian conjuntamente con el hierro y el acero en el sector de construcción. Con relación a las exportaciones de hidrocarburos, el decremento en el valor exportado en ese período se explica principalmente por el menor volumen de gas natural demandado por Brasil, debido a que las precipitaciones pluviales de ese país le permitieron incrementar su producción hidroeléctrica y reducir sus requerimientos externos de energía. También jugó un rol importante la alta variabilidad del precio del petróleo que mostró un comportamiento oscilante entre fuertes alzas y bajas (Véase, Gráfico N° A.1, en el Anexo "A").

Gráfico N° 3.20.

Correlación de las Exportaciones No Tradicionales con el Términos de Intercambio Comercial (en Logaritmos)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia.

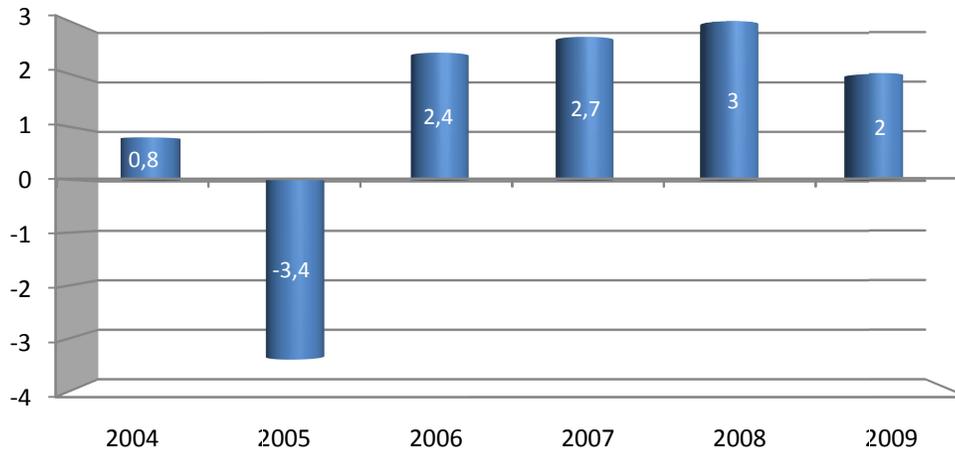
Elaboración: Propia.

3.4.4. Las Inversiones en Productos No Tradicionales.

En 2009, la inversión extranjera directa (IED) fue duramente golpeada por la crisis económica internacional en todo el mundo⁵⁷. En Bolivia la IED cayó un 18% (Véase, Gráfico N° 3.21). En 2008 la IED como porcentaje del PIB apenas representó el 3% del este agregado y las previsiones para el 2009 muestran que esta variable alcanzaría solo a 2%.

⁵⁷ El sector de minería que en 2008 representó el 50% de la IED fue el más afectado, por su parte el sector de hidrocarburos tuvo una disminución, aunque de mucha menor magnitud que la de la minería.

Grafico N° 3.21

Bolivia: Inversión Extranjera Directa como porcentaje del PIB

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

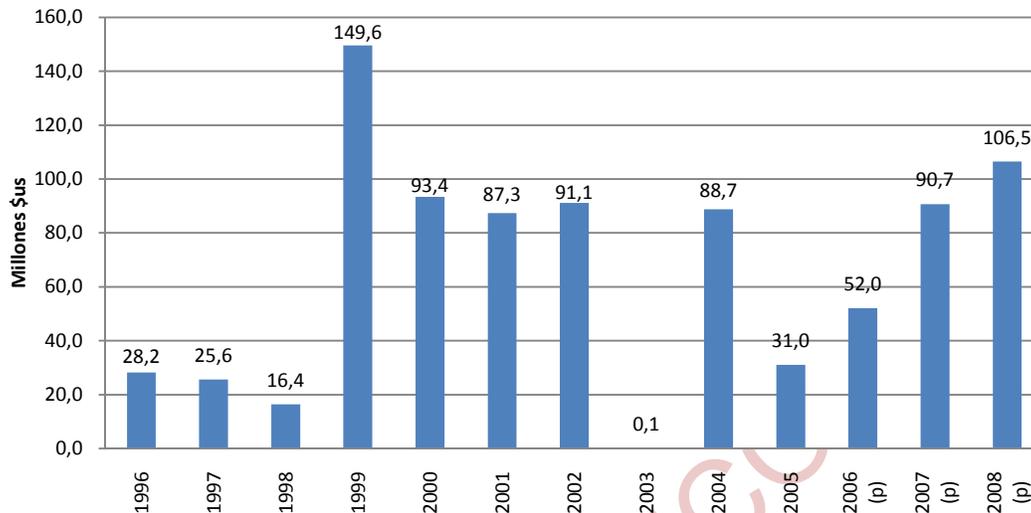
Las inversiones en la producción de PNT, ha sido muy fluctuante durante este periodo. Desde de 1999 a 2003 se tiene una tendencia negativa (esto a raíz de los continuos conflictos sociales y la inestabilidad política que afecto a la economía boliviana) por lo que en 2003 la IED no llega ni el millón de \$us.

Ya en la gestión 2004, la situación mejora y la IED alcanza a 88.7 millones de \$us. Por lo que se muestra un incremento notable.

Para el periodo 2005 – 2008, se tiene un crecimiento sostenido con una importante inversión para este sector, con 146 millones \$us y 106 millones de \$us respectivamente el que ha permitido un crecimiento en este sector exportador, los años, tal como se puede apreciar en el Grafico N° 3.22.

Grafico N° 3.22.

**Bolivia: Inversión Extranjera Directa en
Productos No Tradicionales
(En Millones de \$us)**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

En cuanto a inversión pública cabe destacar que el año 2009, la inversión pública ejecutada en Bolivia alcanzó a 5.071,31 millones de bolivianos, al menos 263,60 millones de bolivianos más que la ejecutada en el período 2008, cuando llegó a 4.807,72 millones de bolivianos, significando un incremento del 5,48%. La inversión llegó a ejecutarse un 39,31 % del programa anual de Inversión Pública, mientras que de enero a septiembre de 2008 se ejecutó un 49,74%.

En la composición de la inversión pública ejecutada en 2009, los proyectos de Infraestructura representaron el 49,30%. Los proyectos del sector social representaron 31,59% en 2009 y 30,74% en 2008; los proyectos productivos alcanzaron a 11,54% en 2009 y a 13,06% en 2008 y se 7,57% a proyectos Multisectoriales este año y 4,20 % en la pasada gestión.

CAPITULO IV

Especificación del Modelo

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

4.1. Especificación del modelo econométrico.

El modelo econométrico aplicable estará basado en el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), para evaluar las variaciones de las exportaciones no tradicionales a consecuencia de las aplicaciones de política de comercio exterior,

Este modelo posteriormente será validado mediante los diferentes test o pruebas estadísticas (como: test de Ramsey, test de normalidad y el coeficiente de determinación).

El modelo específico es:

$$\text{Log}(XNT) = \beta_1 + \beta_2 \log(LTCRe) + \beta_3 \log(TI) + \beta_4 \log(GAC) + \beta_5 \log(XT) + \mu$$

Donde:

$\text{Log}(XNT)$	exportaciones no tradicionales
$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$	coeficientes
$\log(LTCRe)$	tipo de cambio real
$\log(TI)$	términos de intercambio
$\log(GAC)$	grado de apertura comercial
$\log(XT)$	exportaciones tradicionales
μ	termino de error

el cual permite ver la verificación del impacto de las políticas de comercio exterior sobre las exportaciones no tradicionales.

4.2. Datos de las variables de investigación.

Para la estimación se tomaron datos trimestrales para el periodo 2000 a 2008, que se describen y detallan en la Tabla N° 4.1.

Tabla N° 4.1.

Datos para la estimación del modelo econométrico

PERIODO		PIB (mil) PIB	Términos de intercambio % TI	Tipo de cambio real multilateral % TCRe	Exportaciones / PIB % X	Exportaciones tradicionales / PIB % XT	Exportaciones no tradicionales / PIB % XNT	Importaciones / PIB % M	Grado de apertura comercial % GAC
2000	I Trimestre	5,249,518	63.17	95.76	33.06	16.65	16.41	62.70	53.30
	II Trimestre	5,904,001	63.07	95.86	34.66	15.61	19.06	61.78	50.31
	III Trimestre	5,440,791	62.25	93.40	42.96	20.13	22.82	59.94	54.01
	IV Trimestre	5,761,955	61,46	96.20	37.45	19.43	18.01	55.31	55.04
2001	I Trimestre	5,249,129	61,78	95.62	35.72	20.37	15.36	53.34	50.61
	II Trimestre	5,957,303	59,88	94.88	35.28	18.50	16.78	52.41	49.60
	III Trimestre	5,581,773	59,69	96.20	45.00	22.71	22.29	55.96	53.58
	IV Trimestre	5,944,494	58,12	99.13	40.00	20.35	19.65	55.38	57.44
2002	I Trimestre	5,321,686	58,13	91.72	39.19	20.81	18.38	55.91	53.01
	II Trimestre	6,187,346	59,88	89.13	40.50	21.09	19.41	56.93	53.78
	III Trimestre	5,790,531	60,97	85.55	47.65	24.40	23.24	64.02	58.21
	IV Trimestre	5,998,173	61,61	91.67	46.57	25.06	21.51	64.56	60.51
2003	I Trimestre	5,498,240	62,17	96.68	45.12	27.01	18.11	63.10	53.53
	II Trimestre	6,387,990	63,49	101.73	49.15	28.41	20.73	48.26	51.92
	III Trimestre	5,842,775	64,11	102.29	59.19	29.25	29.94	55.72	59.41
	IV Trimestre	6,200,411	65,67	105.02	57.48	31.34	26.14	58.67	68.49
2004	I Trimestre	5,739,404	77,06	105.82	66.11	40.15	25.96	61.25	59.20
	II Trimestre	6,620,938	76,79	104.37	66.95	39.25	27.70	54.38	57.07
	III Trimestre	6,202,285	73,72	107.75	78.53	45.39	33.15	61.55	62.51
	IV Trimestre	6,365,435	68,60	112.01	71.44	43.98	27.47	70.78	70.30
2005	I Trimestre	5,994,798	68,55	110.84	75.29	52.12	23.17	67.61	62.93
	II Trimestre	6,884,146	68,81	111.74	80.16	53.75	26.41	67.68	63.54
	III Trimestre	6,438,360	69,76	113.78	93.02	61.56	31.46	76.63	69.47
	IV Trimestre	6,712,936	69,66	110.68	98.15	73.00	25.15	83.42	69.63
2006	I Trimestre	6,259,400	91,24	112.75	108.96	85.13	23.83	87.14	70.13
	II Trimestre	7,150,289	98,72	112.67	110.23	83.90	26.33	83.69	70.47
	III Trimestre	6,807,897	103,24	112.41	128.83	97.47	31.36	78.49	72.82
	IV Trimestre	7,061,326	106,69	112.51	116.47	88.40	28.07	83.85	61.62
2007	I Trimestre	6,417,302	112,12	110.89	112.94	88.78	24.16	90.80	67.99
	II Trimestre	7,442,694	105,99	112.13	109.36	82.15	27.21	81.78	66.48
	III Trimestre	7,171,628	116,26	108.87	124.18	92.07	32.11	90.89	72.71
	IV Trimestre	7,492,403	111,37	107.01	135.96	105.71	30.25	96.81	65.44
2008	I Trimestre	6,837,878	114,79	106.19	158.99	124.00	34.99	105.74	74.35
	II Trimestre	7,955,173	107,76	99.87	152.45	121.65	30.80	109.98	68.70
	III Trimestre	7,678,219	115,84	92.44	172.17	137.07	35.10	126.91	67.62
	IV Trimestre	7,806,556	131,48	87.47	155.05	122.49	32.56	125.85	61.20

Fuente: INE, BCB,

Elaboración: Propia según anexo.

4.3. Estimación y resultados del modelo econométrico.

Se estimó el modelo econométrico mediante el programa E-VIEW 5.1, por el método MCO, siendo la variable dependiente las exportaciones no tradicionales. Resultado de ello se muestra Tabla N° 4.2.

Tabla N° 4.2.

Panel de resultados E-VIEW 5.1
Estimación del modelo econométrico

Dependent Variable: LXNT1

Method: Least Squares

Sample: 2000Q1 2008Q4

Included observations: 36

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.846987	0.737213	-2.505364	0.0179
LTRCE	0.268037	0.126751	2.114666	0.0429
LTI	-0.222975	0.082574	-2.700293	0.0113
LGAC1	-0.037343	0.143917	-0.259478	0.0797
LXT1	-1.559566	0.120322	-12.96162	0.0000
R-squared	0.968127	Mean dependent var		3.199290
Adjusted R-squared	0.962815	S.D. dependent var		0.230596
S.E. of regression	0.044467	Akaike info criterion		-3.237137
Sum squared resid	0.059319	Schwarz criterion		-2.973217
Log likelihood	64.26847	F-statistic		182.2477
Durbin-Watson stat	1.534298	Prob(F-statistic)		0.000000

Fuente: Salida de resultados del programa E-VIEW 5.1.

Según la Tabla N4.2, podemos analizar los efectos de la variables que explican el comportamiento de las exportaciones no tradicionales, y se puede apreciar que el tipo de cambio real genera un impacto en la exportaciones no tradicionales del

26,8%, o sea que ante un incremento del 1% del tipo de cambio real multilateral las exportaciones no tradicionales crecen en 26,8%.

Mientras que los términos de intercambio, generan un impacto negativo en las XNT, del 22%, se puede afirmar que las XNT son sensibles a las variaciones de los precios internacionales.

El grado de apertura comercial genera un impacto negativo no significativo en el orden del 3,7%, se puede decir que ha favorecido a las exportaciones tradicionales o es que no está diseñado para las no tradicionales.

Las XT generan un impacto negativo del orden de 155,9% sobre las XNT, o sea es inversamente proporcional a las XNT, en la medida que se incremente las XT afectara negativamente en las XNT, pero existe un problema al respecto por que las XT tienen un límite y son productos no renovables, y además las XT son sensibles y tomadores de los precios internacionales.

4.4. Validación del modelo econométrico.

A continuación se realizaran los diferentes test para validar el modelo estimado, desde el coeficiente de determinación hasta las pruebas de normalidad.

4.4.1. Coeficiente de determinación.

El coeficiente de determinación es una medida o indicador de bondad de ajuste, que permite medir el grado de ajuste entre el modelo y los datos⁵⁸. El coeficiente de determinación o R^2 mide el grado de dependencia de la variable dependiente respecto del conjunto de las variables independientes según la fórmula presentada:

⁵⁸ Este indicador oscila entre 0 y 1, y por lo general se lo presenta en términos porcentuales. Cuanto más cercano se encuentre de 1 el ajuste será mejor y en caso de que tienda a 0 el ajuste no es adecuado. Ezequiel Uriel y Joaquín Aldás, "Análisis Multivariante Aplicado". 2005, Pág. 226.

$$R^2 = 1 - \frac{\sum \check{u}_t^2}{\sum (Y_t - \bar{Y})^2} = 0,968127$$

$$R^2 = 97\%$$

Este resultado se encuentra en el panel de resultados de la Tabla N°4.2, y significa que el 97% del comportamiento de las exportaciones de los productos no tradicionales, esta explicado por el tipo de cambio real multilateral, los términos de intercambio, gado de apertura comercial, las exportaciones tradicionales y los incentivos a las exportaciones.

En tanto que el 3% restante se encuentra determinado por otras variables que no necesariamente son capturadas por el modelo econométrico.

Por otro lado el coeficiente de determinación corregido es 0.962815 o 96 % con lo cual se tiene un ajuste adecuado de los datos al modelo estimado.

4.4.2. Estadístico de Durbin – Watson.

Uno de los supuestos básicos del modelo de regresión es el de independencia entre los residuos. El estadístico de Durbin – Watson⁵⁹ proporciona información sobre el grado de independencia existente entre ellos su fórmula es:

$$DW = \frac{\sum (e_i - e_{i-1})^2}{\sum e_i^2} = 1.534298$$

⁵⁹ Ezequiel Uriel y Joaquín Aldás, (2005) Op. Cit. Pág., Pág. 228.

$$DW = 1.534$$

Este resultado se encuentra en el panel de resultados de la Tabla N°4.2, y teniendo en cuenta que el DW oscila entre 0 y 4, y además se asume que existe independencia cuando el DW toma valores entre 1.5 y 2.5, podemos asumir que los residuos son independientes.

4.4.3. Test de especificación.

Esta prueba permite garantizar la calidad del modelo econométrico para la verificación de la hipótesis, conclusiones y recomendaciones que son necesarios en la explicación del presente trabajo. Esta prueba está basada en el test de Ramsey (en el Anexo B, se encuentra al panel de salida de resultados de esta prueba en E-VIEW 5.1.)

Cuadro No 4.1

Verificación de la hipótesis del test de RAMSEY

Formulación de la Hipótesis	Nivel de significancia	Valor de probabilidad	Regla de decisión	Conclusión	Interpretación final
<p>Ho: el modelo está BIEN especificado y sirve para el análisis correspondiente</p> <p>Ha: el modelo está MAL especificado y no sirve para el análisis correspondiente</p>	NS = 5% = 0,05	VP = 0,531238	<p>Si $VP > 0,05$ se acepta Ho y se rechaza Ha</p> <p>Si $VP < 0,05$ se rechaza Ho y se acepta Ha</p> <p>$0,68 > 0,05$ se acepta Ho y se rechaza Ha</p>	Se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternativa al nivel de significancia del 5%	Por consiguiente se verifica la correcta especificación del modelo econométrico y sirve para el análisis correspondiente

Fuente: Tabla N°4.2, elaboración propia en E-VIEW 5.1.

Según Cuadro N° 4.1, el modelo está bien especificado y sirve para el análisis correspondiente, nos permite cualificar el contraste del modelo econométrico.

4.4.4. Efectividad de las variables independientes.

Esta prueba sirve para determinar el orden de importancia y significación de cada una de las variables independientes y su capacidad explicativa a la variable dependiente para efectuar las conclusiones correspondientes.

Cuadro N° 4.2.

Efectividad de las Variables

Formulación de la Hipótesis	Nivel de significancia	Valor de probabilidad	Regla de decisión	Conclusión	Interpretación final
<p>Ho: $\beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6 = 0$ las variables no generan ningún impacto sobre las exportaciones no tradicionales</p> <p>Ha: $\beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6 > 0$, las variables si generan impacto sobre las exportaciones no tradicionales</p>	NS = 5% = 0,05	VP = 0,00000	<p>Si $VP > 0,05$ se acepta Ho y se rechaza Ha</p> <p>Si $VP < 0,05$ se rechaza Ho y se acepta Ha</p> <p>$\beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6 < 0,05$ se acepta Ha y se rechaza Ho</p>	Se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula al nivel de significancia del 5%.	Por consiguiente se verifica que las variables explicativas generan impactos significativos sobre las exportaciones no tradicionales.

Fuente: Tabla N° 4.2, elaboración propia en E-VIEW 5.1

Como se puede apreciar en el Cuadro N° 4.2, los incentivos a las exportaciones generan impactos positivos sobre las exportaciones son tradicionales.

4.4.5. Test de normalidad de los residuos del modelo.

Esta prueba permite detectar la existencia o ausencia de la normalidad de los residuos del modelo econométrico, siendo una de las propiedades importantes, que garantizan la estimación por el método de los MCO.

Cuadro N° 4.3.

Hipótesis del test de normalidad

Formulación de la Hipótesis	Nivel de significancia	Valor de probabilidad	Regla de decisión	Conclusión	Interpretación final
<p>Ho: los residuos del modelo econométrico tienen distribución normal</p> <p>Ha: los residuos del modelo econométrico NO tienen distribución normal</p>	NS = 5% = 0,05	VP = 0,109246	<p>Si $VP > 0,05$ se acepta Ho y se rechaza Ha</p> <p>Si $VP < 0,05$ se rechaza Ho y se acepta Ha</p> <p>$0,672937 > 0,05$ se acepta Ha y se rechaza Ho</p>	Se acepta la hipótesis NULA y se rechaza la hipótesis ALTERNATIVA al nivel de significancia del 5%	Por consiguiente, se concluye que los residuos del modelo econométrico tiene distribución normal

Fuente: Tabla N° 4.2, procesado en EVIEW 5.1

Según cuadro No10, se verifica que los residuos tienen distribución normal, por lo que se rechaza la hipótesis alternativa, y se acepta la hipótesis nula.

4.5. Verificación de la hipótesis.

Llegando a la culminación del trabajo de investigación se termina con la verificación de la hipótesis por lo se desarrolla el siguiente análisis econométrico:

$$\hat{\theta} = \sum \hat{\theta}_i = 0.268037 + (-0.222975) + (-0.037343) + (-1.559566) = -1.551847$$

Donde el (-155%) significa el efecto total sobre la variable explicativa. Por otro lado el valor de probabilidad VP = 0.033475, según Tabla N° 4.2.

Cuadro N° 4.4.

Demostración de la Hipótesis de la Investigación

Formulación de la Hipótesis	Nivel de significancia	Valor de probabilidad	Regla de decisión	Conclusión	Interpretación final
<p>Ho: $\theta = 0$, la política de incentivo a las exportaciones no es efectiva en fomentar y favorecer las exportaciones no tradicionales.</p> <p>Ha: $\theta = 0$, la política de incentivo a las exportaciones es efectiva en fomentar y favorecer las exportaciones no tradicionales.</p>	NS = 5% = 0,05	VP = 0.033475	<p>Si VP > 0,05 se acepta Ho y se rechaza Ha</p> <p>Si VP < 0,05 se rechaza Ho y se acepta Ha</p> <p>0.033475 < 0,05 se acepta Ha y se rechaza Ho</p>	Se rechaza la hipótesis NULA y se acepta la hipótesis ALTERNATIVA al nivel de significancia del 5%	Por consiguiente, se concluye que la política de incentivo a la exportaciones es favorable para las exportaciones no tradicionales

Fuente: Tabla N° 4.2, procesado en EVIEW 5.1

De esta manera se concluye las pruebas econométricas en el Cuadro N° 4.4, en donde al 5% de significancia se acepta la hipótesis alternativa, en la que indica que las políticas de incentivo a las exportaciones son favorables a las exportaciones no tradicionales.

CAPITULO V

Conclusiones y Recomendaciones

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

4.6. Conclusiones.

Después de analizar el sector exportador de productos no tradicionales, se llegó a las siguientes conclusiones:

- Entre el período 2006-2010 el modelo económico basado en la intervención gubernamental en sectores estratégicos ha dado resultados positivos como se observó en el análisis de las variables económicas vinculadas al sector exportador de productos tradicionales. Sin embargo el establecimiento y permanencia no definida de sistemas de subsidios indiscriminados a las exportaciones, además de generar presiones sobre el gasto público han mostrado poca evidencia de fomentar al sector exportador no tradicional.
- Existen dos elementos que han sido relevantes en países que han experimentado fuertes crecimientos en sus exportaciones: los aspectos institucionales y brindar mayor apoyo en infraestructura para el sector, los cuales no han sido considerados en su verdadera magnitud para el caso boliviano. Las cargas que imponen la burocracia, la administración tributaria, aduanas y los casos judiciales, junto con el costo de una infraestructura inadecuada, hace difícil la competencia con los mercados mundiales, debido al contrabando o las importaciones en sus propios mercados.
- La débil competitividad de gran parte de las empresas bolivianas está muy relacionada con una baja utilización de la capacidad instalada, rezago tecnológico, economías de escala y bajo nivel de productividad. Un porcentaje elevado de las empresas exportadoras incurren en un elevado costo debido a la formalidad y reciben a cambio pocos beneficios.
- Los programas destinados a ayudar a las empresas formales bien son poco conocidos o no son disponibles o demoran mucho. La mayor parte de estos

programas gubernamentales no se emplea masivamente y el único programa empleado vía entrega de CEDEIM padece de largas demoras. A esto se suma el cumplimiento con las normas de la administración tributaria, los permisos y licencias, demoran y son costosos al igual que la administración de aduanas que exige la contratación de servicios de despachadores y tomar precauciones ante la incertidumbre. Los mecanismos directos de negociación para la solución de conflictos son escasos. En conjunto, se tiene una burocracia costosa, difícil y corrupta que en general es ineficaz para hacer cumplir la normatividad.

4.7. Recomendaciones.

A partir del análisis hecho y para mejora del sector motivo de estudio se presentan las siguientes recomendaciones:

- Al parecer para el caso boliviano, lo recomendable para una política de promoción de exportaciones, es que ésta se base fundamentalmente en el principio de neutralidad (eliminar los sesgos antiexportadores) y la aplicación de políticas directas que reduzcan los obstáculos al crecimiento del sector exportador.
- Además de una política cambiaria que mantenga el tipo de cambio real a niveles competitivos para el sector exportador, y de la creación de mecanismos de reintegro de impuestos a fin de eliminar los sesgos antiexportadores, es necesario dar importancia a aspectos institucionales y brindar mayor apoyo en infraestructura para el sector.
- En general, para alcanzar un grado apropiado de competitividad en la oferta exportable boliviana y, a la vez, dar un salto cuantitativo que permita satisfacer

la demanda internacional, se debe generar acciones entre el sector público y el sector privado a fin de activar sinergias para el desarrollo productivo exportador nacional y del país en general. Para ello se deben examinar lo siguiente:

- a. Equilibrio macroeconómico y tipo de cambio favorable a las exportaciones
- b. Neutralidad impositiva con simplificación administrativa.
- c. Competitividad en el sector financiero.
- d. Apoyo estatal e inversión pública en educación, formación y capacitación para la producción y las exportaciones.
- e. Acceso a mercados con acuerdos comerciales. participación de Bolivia en los procesos de integración regional.

Bibliografía

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

- 1 Arias Gómez Jorge NEOLIBERALISMO Y GLOBALIZACION editorial memoria N° 3 San Salvador 1996
- 2 Boulding Kenneth RECONSTRUCCIÓN DE LA ECONOMÍA Editorial FCE México 1990
- 3 Chacholiades Milthiades - ECONOMIA INTERNACIONAL
- 4 Dirección General de Aduanas - INCOTERMS 1997-2005
- 5 Dornbusch.- Fisher MACROECONOMÍA EN UNA ECONOMÍA ABIERTA 7a edición
- 6 Dornbusch-Fisher MACROECONOMÍA 6a edición
- 7 Fernández Sainz Ana (Varios) EJERCICIOS DE ECONOMETRIA. Edit. Mc Graw Hill segunda Edic 1998 México
- 8 Ferrer Aldo HISTORIA DE LA GLOBALIZACION "orígenes del orden económico Mundial" Editorial Fondo de Cultura Económica / serie de Economía, 1996
- 9 Guillen Arturo BLOQUES REGIONALES Y GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA
- 10 Gujaratl Damodar N. ECONOMETRIA.
- 11 Harry G Brainard ECONOMICS AND PUBLIC POLICY- 1997
- 12 HERNANDEZ, Sampiere Roberto Fernández, collado Carlos METODOLOGIA DELA INVESTIGACION Edic1998 Mc Graw Hill
- 13 Keynes M TEORÍA GENERAL. Modelos de Crecimiento
- 14 Lerda Juan Carlos GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA Y PERDIDA DE LA AUTONOMIA DE LAS AUTORIDADES FISCALES, BANCARIAS Y MONETARIAS -CEPAL/1996
- 15 Moneta Carlos J. ALTERNATIVAS DE LA INTEGRACION EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN
- 16 Morales Juan Antonio INFLACION, ESTABILIDAD Y CRECIMIENTO

- 17 Ramos Sánchez Pablo PRINCIPALES PARADIGMAS DE POLÍTICA ECONÓMICA
- 18 Sachs Larrian, "MACROECONOMIA EN LA ECONOMIA GLOBAL", Mc Graw Hill, Edic1998
- 19 VARGAS, Flores Arturo "GUIA TEORICO PRACTICA PARA LA ELABORACION DE TESIS" Edic. 1999-Bolivia
- 20 Villegas Carlos ECONOMÍA MUNDIAL Y ORGANISMOS MULTILATERALES - CEDLA. 1992 (Trabajo colectivo)

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

Anexos

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

4.8. Anexo A

Información Estadística

Tabla N°A.1.

BOLIVIA: RELACIÓN DE PRECIOS DE INTERCAMBIO, PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES, EFECTO DE LA RELACIÓN DE PRECIOS DE INTERCAMBIO Y PROPENSIÓN MEDIA A EXPORTAR

(Base: 2000=100 y en millones de US\$)

AÑOS	Índice de Precios de las Exportaciones (Base: 2000=100) (1)	Índice de Precios de las Importaciones (Base: 2000=100) (2)	Valor FOB de las Exportaciones de bienes (3)	Valor FOB de las Exportaciones de servicios (4)	Valor de las Exportaciones de bienes y servicios (5)	Valor de las Exportaciones a precios constantes (6)	Relación de Precios de Intercambio (Base: 2000=100) (7)	Poder de Compra de las Exportaciones (Millones de US\$ de 2000) (8)	Efecto de la Relación de Precios de Intercambio (Millones de US\$ de 2000) (9)	PIB (Millones de US\$) (10)	Propensión Media a Exportar (En %) (10)
1981	168.7872	14.7256									
1982	157.4832	13.8088									
1983	139.6020	12.7314									
1984	127.4940	8.4270									
1985	117.5405	10.8382									
1986	99.7836	12.6000									
1987	86.6796	12.0451		518.7000	4306.3000						
1988	84.5250	12.0326		553.2000	4597.4982						
1989	99.5328	15.8117		745.7000	4716.1168						
1990	100.0000	100.0000	845.2000	151.1000	996.3000	996.3000	100.0000	996.3000	0.0000	4867.6593	20.4677
1991	124.0421	88.9840	776.6000	172.1000	948.7000	764.8210	139.3983	1066.1472	301.3262	5336.7163	17.7768
1992	111.8413	91.5143	637.6000	176.8000	814.4000	728.1746	122.2118	889.9154	161.7408	5636.5219	14.4486
1993	100.5306	93.3699	709.7000	184.4000	894.1000	889.3806	107.6692	957.5891	68.2085	5725.9000	15.6150
1994	106.0787	96.2376	997.6000	198.3000	1195.9000	1127.3702	110.2258	1242.6532	115.2829	5974.8000	20.0157
1995	110.1312	99.6958	1041.5000	264.9000	1306.4000	1186.2215	110.4673	1310.3865	124.1649	6707.0000	19.4782
1996	110.3815	102.1755	1132.0000	185.2000	1317.2000	1193.3155	108.0313	1289.1542	95.8387	7385.4692	17.8350
1997	109.2910	101.2140	1166.5000	246.7000	1413.2000	1293.0612	107.9802	1396.2497	103.1885	7917.0000	17.8502
1998	101.8514	99.8661	1104.0000	251.3000	1355.3000	1330.6643	101.9879	1357.1165	26.4523	8504.9544	15.9354
1999	95.8883	98.8481	1051.1000	259.2600	1310.3600	1366.5488	97.0057	1325.6298	-40.9189	8297.3526	15.7925
2000	100.0000	100.0000	1246.0900	223.9000	1469.9900	1469.9900	100.0000	1469.9900	0.0000	8411.7882	17.4754
2001	94.4915	98.6177	1284.8000	235.9000	1520.7000	1609.3513	95.8160	1542.0159	-67.3354	8153.8793	18.6500
2002	95.2675	98.9451	1298.7315	256.7000	1555.4315	1632.6984	96.2832	1572.0146	-60.6838	7916.5263	19.6479
2003	102.3264	100.1175	1597.8445	364.0000	1961.8445	1917.2425	102.2063	1959.5420	42.2994	8092.9311	24.2415
2004	129.1599	109.2099	2146.0480	416.4000	2562.4480	1983.9352	118.2675	2346.3516	362.4163	8784.1885	29.1711
2005	134.1135	131.6204	2791.1395	488.8231	3279.9625	2445.6611	101.8942	2491.9873	46.3262	9573.6467	34.2603
2006	155.7234	155.2285	3874.5177	476.6210	4351.1387	2794.1455	100.3188	2803.0537	8.9082	11521.0392	37.7669
2007 ^p	185.2565	185.3397	4458.2745	499.3861	4957.6606	2676.1066	99.9551	2674.9051	-1.2015	13214.6069	37.5165
2008 ^p	227.2612	221.5813	6447.8121	499.6657	6947.4779	3057.0452	102.5633	3135.4073	78.3622	16789.9049	41.3789

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - ASESORÍA DE POLÍTICA ECONÓMICA - SECTOR EXTERNO

ELABORACIÓN: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - ASESORÍA DE POLÍTICA ECONÓMICA - SECTOR EXTERNO

Tabla A.2. BOLIVIA: Estructura de las exportaciones, 1999 – 2008

(En millones de \$us)

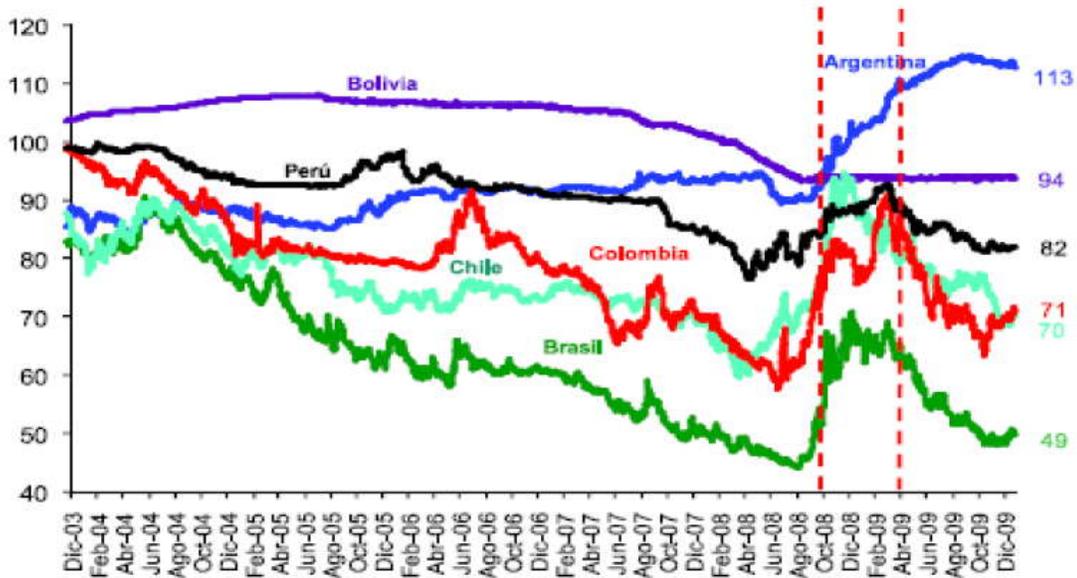
PRODUCTOS	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008 ^(p)	%
MINERALES	400.8	35.2	425.1	31.6	334.5	24.7	347.6	25.3	369.3	21.9	455.8	20.2	544.3	18.6	1,061.4	25.0	1,384.9	28.5	1,939.6	27.8
Estaño	69.2		76.0		56.0		57.8		73.3		145.4		124.9		144.4		214.1		284.0	
Zinc	154.0		170.6		120.6		111.9		124.2		151.6		200.1		548.4		692.7		738.5	
Plata	67.7		74.0		52.7		68.5		75.9		91.2		92.4		172.1		225.3		525.1	
Antimonio	3.6		1.6		1.8		3.3		6.3		9.2		17.9		27.1		25.9		24.6	
Wólfram	1.4		1.9		4.0		1.6		2.1		2.6		7.4		16.4		22.0		22.8	
Oro	89.1		88.0		86.2		89.7		71.8		33.7		77.8		126.1		123.0		142.1	
Otros	15.8		12.9		13.2		14.9		15.7		22.1		23.8		26.8		81.8		202.5	
HIDROCARBUROS	64.8	5.7	165.8	12.3	289.3	21.3	330.8	24.1	490.9	29.1	838.9	37.1	1,427.5	48.9	2,043.2	48.1	2,263.3	46.6	3,494.1	50.1
Petróleo ⁽¹⁾	26.1		36.3		47.3		62.3		95.8		171.5		313.7		344.8		268.0		300.3	
Gas Natural	35.7		121.8		236.9		265.6		389.6		619.7		1,085.8		1,669.1		1,971.2		3,157.8	
Gas Propano																				
Gas Butano																				
Otros ⁽²⁾	3.0		7.8		5.1		2.9		5.5		47.6		28.0		29.3		24.1		36.0	
NO TRADICIONALES	521.5	45.8	546.5	40.6	500.8	36.9	513.6	37.4	621.7	36.9	788.6	34.9	709.1	24.3	770.3	18.1	927.6	19.1	1,156.9	16.6
Café	13.8		10.4		5.8		6.2		6.3		9.4		11.3		13.9		13.7		13.9	
Maderas	32.0		28.2		24.3		23.7		26.3		32.5		39.8		58.2		68.7		72.7	
Azúcar	8.8		7.2		10.0		15.5		23.7		30.4		18.3		18.1		32.3		48.1	
Goma	0.0																			
Cueros	10.3		21.2		20.8		22.8		19.6		20.4		19.2		28.6		29.4		22.9	
Soya (grano, harina y torta)	163.0		185.8		164.9		179.4		223.0		276.3		189.9		167.1		185.5		225.6	
Metalmecánica	7.0																			
Artesanías	7.0		5.3		5.5		5.6		5.1		5.8		6.8		7.4		7.3		15.1	
Castaña	32.7		33.7		26.6		27.3		37.7		55.4		66.4		65.2		70.5		83.5	
Ganado	0.9		0.0																	
Algodón	20.7		9.6		3.0		2.2		1.9		4.1		3.8		3.4		3.8		2.1	
Prendas de vestir	15.8		20.7		20.0		18.9		33.7		41.1		43.2		41.9		31.5		30.5	
Aceite de soya	88.8		44.0		56.7		64.4		91.3		110.3		73.9		69.7		91.6		103.2	
Artículos de Joyería	16.1		31.1		27.7		41.5		41.5		44.5		49.3		51.2		54.7		23.7	
Otros ⁽³⁾	111.7		149.1		135.5		106.1		111.6		158.3		187.3		245.7		338.7		515.5	
TOTAL (A)	987.1	86.7	1,137.4	84.6	1,124.6	82.9	1,192.1	86.8	1,481.9	87.9	2,083.2	92.1	2,680.9	91.8	3,874.9	91.3	4,575.7	94.1	6,590.6	94.4
OTROS⁽⁴⁾ (B)	151.8	13.3	207.5	15.4	231.5	17.1	180.6	13.2	203.5	12.1	177.8	7.9	240.4	8.2	371.4	8.7	284.6	5.9	387.7	5.6
TOTAL CIF (A)+(B)	1,138.9	100.0	1,344.9	100.0	1,356.1	100.0	1,372.7	100.0	1,685.3	100.0	2,261.0	100.0	2,921.4	100.0	4,246.2	100.0	4,860.3	100.0	6,978.3	100.0
AJUSTES (C)	-87.8		-98.8		-71.3		-73.9		-87.5		-114.9		-129.6		-371.7		-402.1		-530.5	
Gastos de realización	-87.8		-98.8		-71.3		-73.9		-84.0		-108.1		-127.1		-297.3		-398.8		-530.5	
Otros ⁽⁵⁾									-3.5		-6.8		-2.5		-74.5		-3.2			
TOTAL F O B (A)+(B)+(C)	1,051.1		1,246.1		1,284.8		1,298.7		1,597.8		2,146.1		2,791.8		3,874.5		4,458.3		6,447.8	

FUENTE: ADUANA NACIONAL - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.
 ELABORACIÓN: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - ASesoría DE POLÍTICA Económica - SECTOR EXTERNO.

NOTAS:
¹ A partir de 1991 incluye diesel oil.
² Gas licuado, fuel oil, gasolina.
³ Incluye: flores, palmitos, alcohol, cacao, madera trabajada, efectos personales, bebidas y otros.
⁴ Comprende reexportaciones, bienes para transformación, bienes para reparación, combustibles y lubricantes.
⁵ Aeronaves alquiladas.
 (p) Cifras preliminares.

Grafico N° A.1.

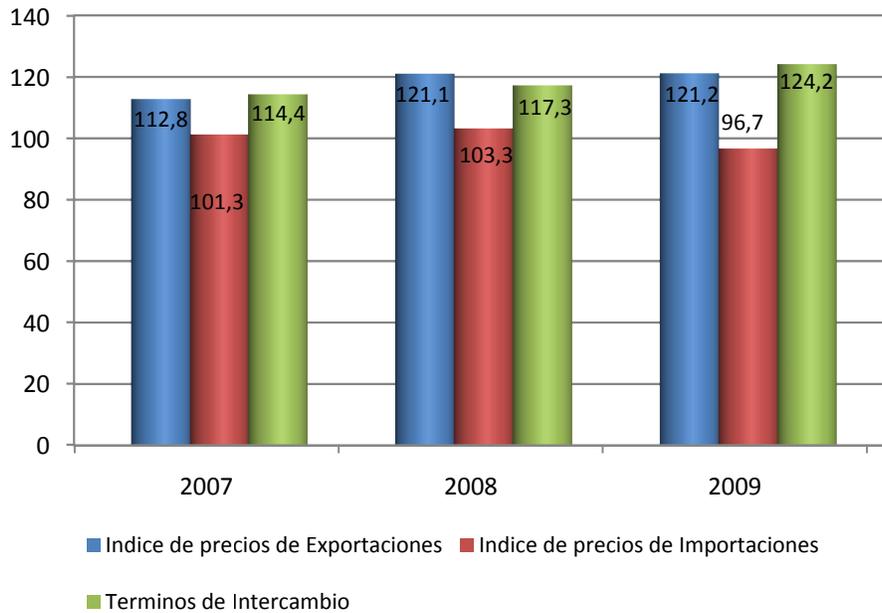
Tipo de Cambio
Índice enero 2003=100



Fuente: Banco Central de Bolivia

Grafico N° A.2.

Términos de intercambio
Índice 2006=100



Fuente: Banco Central de Bolivia

4.9. Anexo B

CUADRO N° B.1.

PRINCIPALES ACUERDOS COMERCIALES

SIGLA	ACUERDO	CARACTERISITICAS
ACE - 22 Bolivia Chile	ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N 22 BOLIVIA CHILE	El acuerdo de Complementación Económica N 22 suscrito con Chile se halla vigente desde el 6 de abril de 1993 establece la liberación comercial para listas de productos de interés de ambos países. Los productos bolivianos que pueden ingresar al mercado chileno con rebajas arancelarias suman 360 y en contraparte 270 productos chilenos pueden ingresar a Bolivia preferencialmente.
ACE 47 Bolivia - Cuba	ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N 47 BOLIVIA CUBA	El acuerdo de Complementación Económica N 47 Bolivia Cuba fue suscrito el 8 de mayo de 2000 en reemplazo al Acuerdo de Alcance Parcial N 34 debido al ingreso de Cuba como miembro pleno de la ALADI. El mencionado instrumento establece la concesión de preferencias arancelarias del 100% sobre los gravámenes aplicados concediendo Bolivia una rebaja a 110 productos y a Cuba 80 productos.
CAN	COMUNIDAD ANDINA	La Comunidad Andina, organismos de integración económico social, constituido el 26 de mayo de 1969, mediante la suscripción del Acuerdo de Cartagena por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, el cual fue actualizado y ampliado sucesivamente. La creación de una zona de libre comercio vigente desde 1995 y el perfeccionamiento del Arancel Externo Común (AEC) previsto para enero del 2005, constituyen los logros más significativos de este esquema de integración.
MERCOSUR (ACE 36)	ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA N 36 BOLIVIA MERCOSUR	El Acuerdo de Complementación Económica N 36 entre Bolivia y los Estados Parte del MERCOSUR (Argentina Brasil Uruguay y Paraguay) se halla vigente desde el 28 de febrero de 1997 y tiene con objetivo la conformación de una Zona de Libre Comercio entre ambas partes que deberán quedar establecida para el 90% del comercio en el año 2006 y para el resto en plazos escalonados hasta su total perfeccionamiento el año 2014.
ATPDEA	LEY DE PROMOCION COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA ATPDEA	La Ley de Promoción comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), es un régimen de preferencias arancelarias unilaterales que Estados Unidos de América, ha otorgado a Bolivia y los países parte de la Comunidad andina, excepto, Venezuela, renovando y ampliando las preferencias otorgadas por el ATPA desde diciembre de 1991, con vigencia hasta diciembre de 2006.
SGP - Estados Unidos SGP Unión Europea		Los países de la Unión Europea han otorgado un tratamiento excepcional en este campo a las exportaciones nacionales, suspendiendo total o parcialmente los derechos aduaneros en los países de destino. El número de productos es muy vasto y la vigencia de este tratamiento estará vigente hasta el año 2004, a través de planes anuales o plurianuales, para los productos industriales comprendidos en las partidas 25 al 97. Para el caso de los países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) se ha previsto un tratamiento especial contemplado en el Plan Matutes vigente desde 1990 por el cual las preferencias arancelarias otorgadas en el marco del SGP se amplían a los productos agrícolas, pecuarios y agroindustriales comprendidos en los capítulos del 1 al 24. En otras palabras este Plan prevé que gran parte del universo arancelario de productos goce de franquicia arancelaria total para su ingreso al mercado de la Unión Europea, siempre que dichos productos, siendo exportados desde Bolivia, cumplan con los criterios de origen establecidos al efecto.
ACE 31- Bolivia- México SGP - Otros países	ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA N 31 BOLIVIA MÉXICO	El Acuerdo de Complementación Económica N 31 que entró en vigencia el 1 de enero de 1995. Establece la conformación de una zona de libre comercio en un plazo de quince años que incluye compromisos en todas las disciplinas del comercio internacional de bienes y servicios. Este esquema está promovido por los países desarrollados, a favor de los países en vías de desarrollo. Por su intermedio, los países desarrollados Unión Europea, Austria, Australia, Canadá, Noruega, Nueva Zelandia, Suecia, Suiza, Japón, Estados Unidos, Finlandia, entre los principales) conceden rebajas arancelarias totales o parciales, a favor de las exportaciones de los países menos desarrollados.
ALBA - TCP		
ALADI	Bolivia es miembro fundador de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, constituida el 12 de agosto de 1980 mediante la suscripción del Tratado de Montevideo.	

Fuente: Elaboración Propia

4.10. Anexo C

Cuadro N° C.1,

Test de RAMSEY

Ramsey RESET Test:

F-statistic	0.164947	Prob. F(1,29)	0.687623
Log likelihood ratio	0.204182	Prob. Chi-Square(1)	0.651366

Test Equation:

Dependent Variable: LXNT1

Method: Least Squares

Sample: 2000Q1 2008Q4

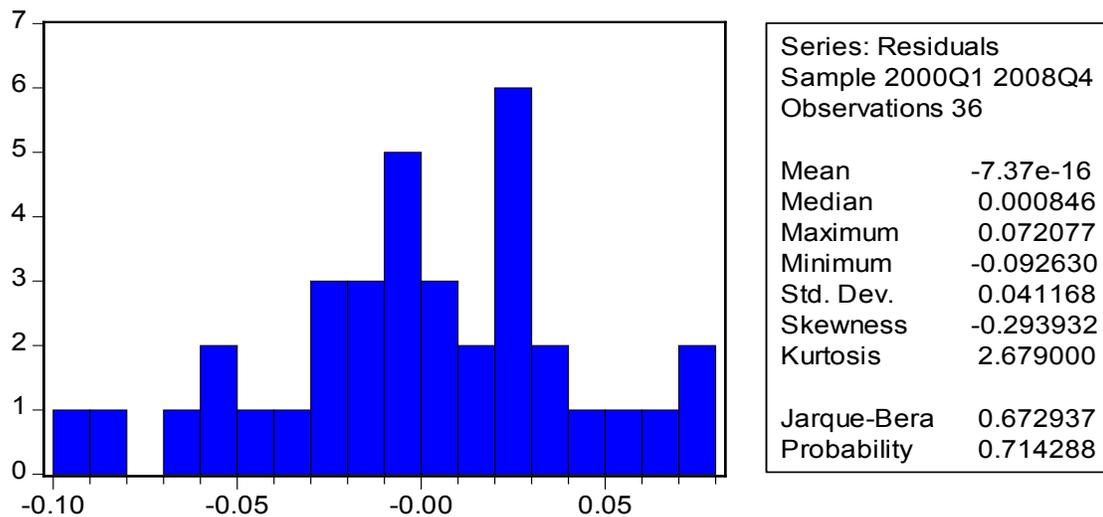
Included observations: 36

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.081990	2.452374	0.033433	0.9736
LTRCE	0.174184	0.264437	0.658698	0.5153
LTI	-0.133755	0.235100	-0.568928	0.5738
LGAC1	-0.017894	0.153618	-0.116482	0.9081
LXT1	-0.928304	1.559091	-0.595414	0.5562
FITTED^2	0.065011	0.160073	0.406137	0.6876
R-squared	0.968307	Mean dependent var		3.199290
Adjusted R-squared	0.961750	S.D. dependent var		0.230596
S.E. of regression	0.045099	Akaike info criterion		-3.187253
Sum squared resid	0.058983	Schwarz criterion		-2.879347
Log likelihood	64.37056	F-statistic		147.6732
Durbin-Watson stat	0.992429	Prob(F-statistic)		0.000000

Fuente: Elaboración propia en E-VIEW 5.1

Gráfico N° C.1.

Test de normalidad



Fuente: Panel de resultados de EViews 5.1

BIBLIOTECA DE