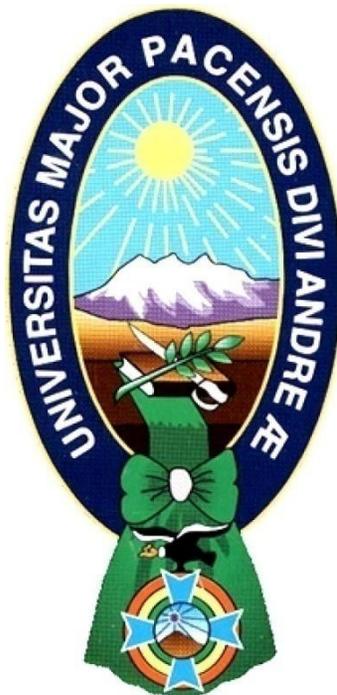


UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA



TESIS DE GRADO

MENCIÓN: DESARROLLO PRODUCTIVO

**“EL EFECTO DE LA IMPORTACIÓN DE CALZADOS EN
LA ECONOMÍA BOLIVIANA DEL 2006 AL 2017”**

POSTULANTE : JHOSELINE SÁNCHEZ MILLARES
TUTOR : MSC. BORIS QUEVEDO CALDERÓN
RELATOR : LIC. LUIS SUCUJAYO CHÁVEZ

LA PAZ – BOLIVIA

2018

Agradezco

A la Universidad Mayor de San Andrés, por convertirse en mi Casa de estudios, a la Carrera de Economía por haberme acogido durante cinco años brindándome conocimientos y permitirme concluir el plan de estudios.

Al Mc. Boris Zuevedo, por proporcionarme su apoyo y asesoramiento que hicieron posible la realización de la presente tesis.

Al Lic. Luis Sucujayo, docente relator por sus valiosos aportes y sugerencias que enriquecieron y mejoraron el contenido de la presente tesis.

A mis queridos padres Dora Millares y David Sánchez por ser el motor de mi vida por la lucha día a día, su apoyo incondicional que me brindan todos los días y por toda su muestra de amor impulsando con su ejemplo de fortaleza y responsabilidad mi formación, que me lleva a concluir esta investigación y a dar paso a mi vida profesional.

A mi pareja Guillermo Baldellon por su apoyo por su paciencia y su amor que me ayuda a crecer día a día. A mi Hermanas que siempre están a mi lado apoyándome incondicionalmente.

A Dios y a la Virgencita del Rosario por ayudarme a llegar a las metas trazadas y no abandonarme jamás y a mis queridos Padres David Sánchez y Dora Millares, las personas más importantes en mi vida, a quienes amo con toda el alma, a mi querido tío Grover Villegas (tío Chumpi) quien desde el cielo me cuida y siempre guía mis pasos.

CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	2
DEDICATORIA	3
ÍNDICE DE GRÁFICOS	9
ÍNDICE DE CUADROS	10
CAPITULO I.....	11
MARCO METODOLÓGICO	11
1.1 INTRODUCCIÓN.....	12
1.2 DELIMITACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	13
1.2.1 MARCO TEMPORAL.....	13
1.2.2 MARCO ESPACIAL	14
1.3 DELIMITACIÓN DE CATEGORÍAS Y VARIABLES ECONÓMICAS.....	14
1.3.1 CATEGORÍAS ECONÓMICAS	14
1.3.2 VARIABLES ECONÓMICAS.....	14
1.4 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	14
1.4.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	14
1.4.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.5 JUSTIFICACIONES	16
1.5.1 ECONÓMICA	16
1.5.2 SOCIAL.....	17
1.5.3 TEÓRICA	17
1.5.4 MENCIÓN	18
1.6 OBJETIVOS	19
1.6.1 GENERAL	19
1.6.2 ESPECIFICO.....	19
1.7 HIPÓTESIS	19
1.8 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	20
1.8.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	20
1.8.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	20
1.8.2.1 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	20
1.8.2.2 PROCESAMIENTO DE DATOS:	21
1.8.2.3 INSTRUMENTOS ESTADÍSTICOS.....	21
CAPITULO II.....	22
MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	22
2.1 MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	23
2.1.1 COMERCIO INTERNACIONAL	23
2.1.1.1 IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	25

2.1.1.2	LAS POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN	26
2.1.1.3	LA ESPECIALIZACIÓN Y EL COMERCIO	28
2.1.2	RAZONES ECONÓMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	29
2.1.2.1	ADAM SMITH DE LA VENTAJA ABSOLUTA	29
2.1.2.2	VENTAJA COMPARATIVA.....	30
2.1.3	MODELO DE DAVID RICARDO	31
2.1.3.1	VENTAJA COMPARATIVA.....	31
2.1.3.2	VENTAJA COMPETITIVA	32
2.1.3.3	LA VENTAJA COMPARATIVA	32
2.1.3.3.1	DIVERSIDAD EN LAS CONDICIONES DE PRODUCCIÓN.....	33
2.1.3.3.2	DIFERENCIAS EN LOS GUSTOS	33
2.1.3.3.3	EXISTENCIA DE ECONOMÍAS A ESCALA.....	33
2.1.4	PRINCIPIOS DE LA VENTAJA COMPARATIVA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	34
2.1.4.1	VENTAJA ABSOLUTA Y COMERCIO INTERNACIONAL.....	34
2.1.4.2	EL PRINCIPIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA	35
2.1.4.3	EL COSTE DE OPORTUNIDAD Y LA VENTAJA COMPARATIVA	36
2.1.4.4	LA VENTAJA COMPARATIVA Y COMERCIO INTERNACIONAL	36
2.1.5	LOS ARANCELES	37
2.1.5.1	POLÍTICA ARANCELARIA.....	38
2.1.5.2	EFFECTOS ARANCELARIOS.....	38
2.1.5.3	LA POLÉMICA LIBRECAMBIO – PROTECCIONISMO	39
2.1.5.4	ANÁLISIS ECONÓMICO DE LOS ARANCELES.....	40
2.1.5.5	LOS COSTES Y LOS BENEFICIOS SOCIALES DE LOS ARANCELES	42
2.1.5.6	ARGUMENTOS A FAVOR Y EN CONTRA DEL ESTABLECIMIENTO DE ARANCELES.....	44
2.1.5.7	LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS Y LAS SUBVENCIONES A LA EXPORTACIÓN	45
2.1.5.8	LOS CONTINGENTES	46
2.1.5.9	LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS Y OTROS OBSTÁCULOS AL LIBRE COMERCIO.....	46
2.1.5.10	EL LIBRECAMBIO ORGANIZADO.....	46
2.1.5.11	LAS SUBVENCIONES A LA EXPORTACIÓN.....	47
2.1.6	LA BALANZA COMERCIAL.....	48
2.1.7	LA RELACIÓN DEL IS EN LA ECONOMÍA ABIERTA	49
2.1.7.1	LA DEMANDA DE BIENES INTERIORES	49
2.1.7.2	DETERMINANTES DE LA DEMANDA DE BIENES INTERIORES	50
2.1.7.3	LOS DETERMINANTES DE C + I + G.....	50

2.1.8	IMPORTACIONES	51
2.1.8.1	LOS DETERMINANTES DE LAS IMPORTACIONES	51
2.1.9	EXPORTACIONES	52
2.1.9.1	LOS DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES	52
2.1.10	EL NIVEL DE PRODUCCIÓN DE EQUILIBRIO Y LA BALANZA COMERCIAL... 56	
2.1.11	UN AUMENTO DE LA DEMANDA, NACIONAL O EXTRANJERA.	58
2.1.11.1	UN AUMENTO DE LA DEMANDA NACIONAL	58
2.1.11.2	UN AUMENTO DE LA DEMANDA EXTRANJERA	61
2.1.11.3	JUEGOS LOS QUE JUEGAN LOS PAÍSES.....	63
2.1.12	LA DEPRECIACIÓN, LA BALANZA COMERCIAL Y LA PRODUCCIÓN	65
2.1.13	LA DEPRECIACIÓN Y LA BALANZA COMERCIAL: LA CONDICIÓN DE MARSHALL – LERNER.....	66
2.1.13.1	DEDUCCIÓN DE LA CONDICIÓN DE MARSHALL – LERNER	67
2.1.13.2	LOS EFECTOS DE UNA DEPRECIACIÓN	68
2.1.13.3	LA COMBINACIÓN DE POLÍTICAS DE TIPO DE CAMBIO Y FISCAL.	69
2.1.14	EL AHORRO, LA INVERSIÓN Y LOS DÉFICITS COMERCIALES	72
2.1.15	TIPOS DE CAMBIO	74
2.1.15.1	TIPO DE CAMBIO NOMINAL.....	74
2.1.15.2	TIPO DE CAMBIO REAL	75
2.1.15.3	TIPO DE CAMBIO REAL, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES.....	76
2.1.16	MODELO MUNDELL – FLEMING.....	76
2.1.16.1	COMPONENTES DEL MODELO.....	77
2.2	MARCO CONCEPTUAL	79
2.2.1	COMERCIO INTERNACIONAL	79
2.2.2	COMERCIO	80
2.2.3	VENTAJA ABSOLUTA	80
2.2.4	VENTAJA COMPARATIVA	81
2.2.5	VENTAJAS COMPETITIVAS.....	81
2.2.6	PRODUCCIÓN.....	81
2.2.7	BALANZA COMERCIAL	82
2.2.8	FRONTERAS DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN.....	82
2.2.9	ARANCELES	83
2.2.10	ECONOMÍAS DE ESCALA.....	83
2.2.11	COSTE DE OPORTUNIDAD	84
2.2.12	EXPORTACIONES	84
2.2.13	IMPORTACIONES.....	85
2.2.14	TIPOS DE CAMBIO.....	85

2.2.15	TIPO DE CAMBIO REAL	85
2.2.16	TIPO DE CAMBIO NOMINAL.....	86
2.2.17	POLÍTICAS ECONÓMICAS.....	86
2.2.18	POLÍTICA FISCAL	86
2.2.19	MANUFACTURA	87
2.2.20	PRODUCTO INTERNO BRUTO.....	87
2.2.21	BALANZA COMERCIAL.....	88
CAPÍTULO III.....		89
MARCO LEGAL.....		89
3.1	LEY N° 1489 LEY DE 16 DE ABRIL DE 1993.....	90
3.2	LEY DE EXPORTACIONES	90
3.3	LA ADUANA NACIONAL	97
3.3.1	ARANCEL ADUANERO DE IMPORTACIONES 2017.....	97
3.4	RESOLUCIÓN MINISTERIAL N° 1104	98
3.4.1	LEY GENERAL DE ADUANAS LEY N°1990 DE 28 DE JULIO DE 1999	102
3.4.2	LA IMPORTACIÓN.....	106
CAPÍTULO IV.....		109
MARCO SITUACIONAL.....		109
4.1	PRODUCTO INTERNO BRUTO	110
4.2	PRODUCTO INTERNO BRUTO MANUFACTURERO Y LA TASA DE CRECIMIENTO 112	
4.3	PRODUCCIÓN DE TEXTILES.....	113
4.4	ACTIVIDADES DEL SECTOR MANUFACTURERO.....	114
4.5	IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS Y TASA DE CRECIMIENTO	115
4.6	EXPORTACIÓN DE CALZADOS – NANDINA 64.....	117
4.7	IMPORTACIONES DE CALZADOS – NANDINA 64	118
CAPÍTULO V		120
MARCO DEMOSTRATIVO.....		120
5.1	DETERMINACIÓN DEL MODELO ECONOMÉTRICO	121
5.2	VARIABLES	121
5.2.1	VARIABLE DEPENDIENTE	121
5.2.2	VARIABLES INDEPENDIENTES	122
5.2.3	VARIABLE ESTOCÁSTICA	122
5.2.4	MODELO PROPUESTO.....	122
5.2.5	AJUSTE DEL MODELO	124
5.2.6	MODELO DE VECTORES AUTOREGRESIVOS VAR	125
5.2.6.1	DEFINICIÓN DEL MODELO VAR.....	125

5.2.6.2	ESPECIFICACIÓN DEL MODELO DE VECTORES AUTOREGRESIVOS.....	125
5.2.6.3	ESTIMACIÓN DEL MODELO.....	126
5.2.6.4	NORMALIDAD.....	127
5.2.6.5	ESTABILIDAD DEL MODELO.....	127
5.2.6.6	FUNCIÓN IMPULSO RESPUESTA DEL PIBM SOBRE LAS DEMÁS VARIABLES 128	
5.2.6.7	RESPUESTA DE IMCAL EN PIBM.....	129
5.2.6.8	RESPUESTA DE IMCAL EN PPCUE.....	129
	CAPÍTULO VI.....	130
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	130
6.1	CONCLUSIONES.....	131
6.2	RECOMENDACIONES.....	132
	BIBLIOGRAFÍA.....	134

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: <i>FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN DEL AGRICULTOR</i>	27
GRÁFICO 2: <i>FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN DEL GANADERO</i>	27
GRÁFICO 3: <i>LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO DEL AGRICULTOR</i>	28
GRÁFICO 4: <i>LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO DEL GANADERO</i>	29
GRÁFICO 5: <i>EQUILIBRIO DE LIBRE COMERCIO</i>	41
GRÁFICO 6: <i>EFFECTO DE UN ARANCEL SOBRE LAS IMPORTACIONES</i>	42
GRÁFICO 7: <i>COSTES ECONÓMICOS DE LOS ARANCELES</i>	43
GRÁFICO 8: <i>DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES</i>	53
GRÁFICO 9: <i>NIVEL DE PRODUCCION DE EQUILIBRIO Y LA BALANZA</i> <i>COMERCIAL</i>	57
GRÁFICO 10: <i>AUMENTO DE LA DEMANDA NACIONAL</i>	60
GRÁFICO 11: <i>AUMENTO DE LA DEMANDA EXTRANJERA</i>	61
GRÁFICO 12: <i>LA COMBINACION DE POLITICAS DE TIPOS DE CAMBIO Y</i> <i>FISCAL</i>	71
GRÁFICO 13: <i>MODELO MUNDELL – FLEMING, CONDICIONDE EQUILIBRIO DE</i> <i>BIENES IS* Y EQUILIBRIO DE MERCADO DE DINERO LM*</i>	78
GRÁFICO 14: <i>PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) REAL Y SU CRECIMIENTO,</i> <i>1990 - 2017</i>	110
GRÁFICO 15: <i>PRODUCTO INTERNO BRUTO MANUFACTURERO Y TASA DE</i> <i>CRECIMIENTO, 1990 - 2017</i>	112
GRÁFICO 16: <i>PRODUCCIÓN DE TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS</i> <i>DEL CUERO, 1990 – 2017</i>	113
GRÁFICO 17: <i>SECTOR MANUFACTURERO, 1990 – 2017</i>	114
GRÁFICO 18: <i>IMPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS Y TASA DE</i> <i>CRECIMIENTO, 1989 – 2017</i>	116
GRÁFICO 19: <i>EXPORTACIONES SEGÚN CAPITULO – NANDINA 64 - CALZADO,</i> <i>POLAINAS Y ARTÍCULOS ANÁLOGOS; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS,</i> <i>PERIODO 1990-2017</i>	117
GRÁFICO 20: <i>IMPORTACIÓN SEGÚN CAPITULO – NANDINA 64 - CALZADO,</i> <i>POLAINAS Y ARTÍCULOS ANÁLOGOS; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS,</i> <i>PERIODO 1990-2017</i>	118
GRÁFICO 19: <i>ESTABILIDAD MODELO VAR</i>	128
GRÁFICO 20: <i>IMPULSO DEL PIBM SOBRE LAS VARIABLES</i>	129

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1: LAS OPORTUNIDADES DE PRODUCCIÓN DEL AGRICULTOR Y DEL GANADERO	26
CUADRO 2: VENTAJA ABSOLUTA	35
CUADRO 3: VENTAJA COMPARATIVA	37
CUADRO 4: COMBINACIONES DE POLÍTICAS DE TIPO DE CAMBIO Y FISCAL .	72
CUADRO 5: MODELO PROPUESTO	123
CUADRO 8: ESTIMACIÓN DEL VECTOR AUTOREGRESIVO	126
CUADRO 9: PRUEBA DE NORMALIDAD	127

CAPITULO I
MARCO METODOLÓGICO

1.1 INTRODUCCIÓN

La industria manufacturera son aquella industria que se dedica exclusivamente a la transformación de diferentes materias primas en productos y bienes terminados y listos para que ser consumidos o bien para ser distribuidos por quienes los acercarán a los consumidores finales.

Por eso es que esta industria pertenece al llamado sector secundario de una economía, porque es justamente el que transforma la materia prima que se genera en el sector primario.

La actividad manufacturera es desarrollada por diversas empresas que presentan envergaduras diferentes, es decir, nos podemos encontrar con empresas pequeñas hasta compañías multinacionales.

Vale indicarse que toda la labor que esta actividad económica despliega es posible por la intervención de tres pilares fundamentales como son: la fuerza del trabajo, las máquinas y las herramientas, que justamente posibilitan la producción en cuestión.

La actividad manufacturera es la de mayor importancia entre los sectores de la economía nacional, por su favorable desempeño significativo y su aporte al crecimiento económico.

En nuestro caso de estudio, el sector del calzado en Bolivia ha crecido considerablemente en los últimos años debido a la alta demanda de este producto, a pesar de las limitaciones del mercado, el enorme incremento de las importaciones evidencia el creciente atractivo de los consumidores bolivianos por las marcas internacionales.

A consecuencia la producción nacional se ha estancado en los últimos años, principalmente en el ámbito artesanal, las dificultades para obtener economías de escala y la gran competencia del calzado de origen asiático son algunas de las principales causas del descenso de la producción en Bolivia; no obstante, existen algunas empresas que han logrado desarrollar su producción a nivel industrial, cabe destacar el caso de Manaco (Grupo Bata), que actualmente tiene una alta cuota de mercado.

Respecto a los materiales utilizados, la principal fortaleza de Bolivia es el cuero, cuya calidad y exóticas variedades ha captado la atención de grandes fabricantes en todo el mundo siendo que la producción nacional demuestra tener una alta calidad en la producción de este producto.

Aunque no existen datos exactos sobre la producción interna, se estima que ésta ha descendido ligeramente debido a la fuerte competencia internacional. Teniendo en cuenta este hecho, es posible afirmar que el crecimiento experimentado en el mercado del calzado se debe principalmente al auge de la importación de productos extranjeros. Mientras las exportaciones se han mantenido prácticamente estancadas, las importaciones dentro del sector se han disparado en un alto grado lo cual evidencia la actual dependencia del ámbito Internacional para satisfacer las necesidades locales

1.2 DELIMITACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.

1.2.1 Marco Temporal

En nuestro estudio desarrollamos un análisis desde el 2006 considerando la implementación de nuevo modelo económico, social, comunitario y productivo; hasta el 2017. Además, se considerará la implementación del Decreto Supremo 2752 con vigencia desde fecha 26 de julio de 2016, que a través del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural (MDPyEP), otorga autorizaciones previas de importación de calzados textiles y muebles de madera.

1.2.2 Marco Espacial

El presente estudio analizara las importaciones de calzados a nivel nacional, además de observar el comportamiento de las empresas productoras de calzados a nivel nacional y la participación en los últimos años del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural (MDPyEP) en el control de estas importaciones.

1.3 DELIMITACIÓN DE CATEGORÍAS Y VARIABLES ECONÓMICAS

1.3.1 Categorías económicas

- ✓ Balanza comercial respecto del producto calzado

1.3.2 Variables económicas

- ✓ La producción de empresas bolivianas de calzados
- ✓ Número de empresas bolivianas que exportan calzados
- ✓ Importaciones de calzados a nivel nacional
- ✓ Exportaciones de calzados nacionales al exterior

1.4 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.4.1 Formulación del problema

En Bolivia existe una gran demanda de zapatos importados debido a la comodidad de precios y los factores adversos que involucran, esto genera expectativas respecto a la producción nacional siendo que los calzados fabricados en el exterior son cada vez más requeridos por los bolivianos, pues los compradores les atribuyen dos atributos: están a la moda y dan protección y comodidad al pie.

En 2010, la importación de este accesorio fue por un valor de \$us 51,05 millones siendo que desde ese año existió una tendencia creciente de la importación pudiendo observar que para el 2015 llegó a \$us 135,09 millones, de acuerdo con el Sistema Integral de información para las exportaciones y comercio exterior (SIEXCO, VCIE), con base en cifras oficiales del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Los principales proveedores de calzados son China y Brasil, entre los productos más demandados por la sociedad boliviana, que son calzados con la parte superior de tiras, de entrenamiento, gimnasia, baloncesto y otros similares, que representan el 43,78% del total importado de calzados de vestir, es decir, 3.425,35 toneladas durante la última gestión 2017. Los principales departamentos que importaron calzados en los últimos años fueron: Cochabamba, Santa Cruz y Tarija.

La importación de calzados está provocando que varias empresas nacionales terminen cerrando operaciones debido a diversos factores. En primer lugar, los pequeños comerciantes no pueden competir con los precios de los zapatos chinos o brasileños, que en ocasiones llega al país de forma ilegal. Su volumen de producción es muy reducido y no cuentan con maquinaria especializada, ya que generalmente son productos elaborados total o parcialmente a mano. Por otro lado, este tipo de empresas no tienen acceso a un complejo industrial para agrupar sus unidades productivas. Ante la dificultad para agruparse, cada una de ellas desarrolla su actividad de manera independiente, manteniendo su afiliación a diferentes asociaciones de productores de calzados. Todos estos factores les impiden acceder a economías de escala que le permitan reducir sus costes y mantenerse en el mercado. Las dificultades para la obtención de créditos, la concentración de los puntos de venta y el escape de mano de obra cualificada a otros sectores o países son otros de los motivos que han provocado su declive.

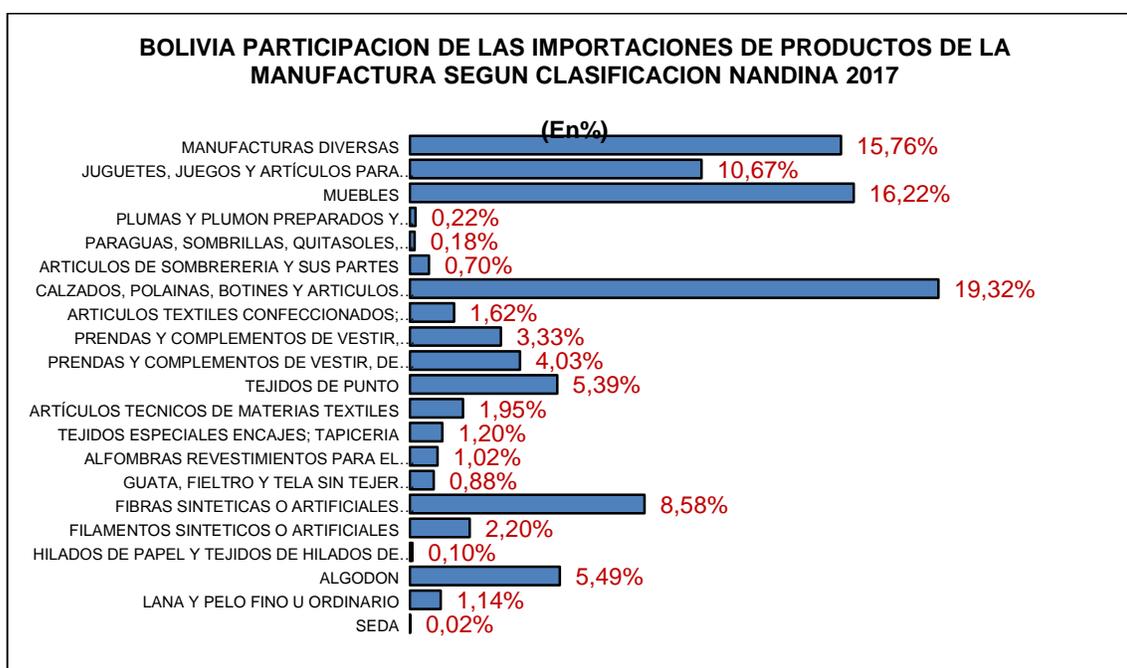
1.4.2 Planteamiento del problema

Las importaciones de calzados repercuten de manera negativa en la producción boliviana generando pérdidas y provocando que el grupo manufacturero disminuya su aporte al crecimiento del PIB nacional

1.5 JUSTIFICACIONES

1.5.1 Económica

El propósito principal del presente trabajo de investigación es demostrar el impacto generado por las importaciones de calzados extranjeros, a continuación, se muestra su participación en el sector manufacturero de importaciones:



Fuente: Instituto Nacional De Estadística INE

Como se puede observar en el cuadro anterior la participación respecto al valor monetario tiene una alta incidencia en algunos productos, de los cuales abordaremos en nuestro caso de estudio la importación de calzados, polainas,

botines y artículos similares, que representa el rubro de mayor participación en el sector manufacturero con un 19,32%, seguido de muebles con 16,22% y manufacturas diversas con 15,76%.

1.5.2 Social

La demanda de calzados se ha incrementado considerablemente debido principalmente al aumento de la clase media-alta y la adopción de tendencias occidentales relativas al sector de la moda. China ha sido tradicionalmente el principal origen de las importaciones bolivianas, pero su liderazgo ha sido reemplazado recientemente por el calzado brasileño. Ello evidencia una mayor preocupación del consumidor por la calidad del producto final además un factor adverso influyente es también el contrabando que sigue siendo una de las principales preocupaciones para las empresas del sector.

El precio final del producto sufre un incremento considerable, principalmente debido al impacto de los costes del transporte multimodal. Asimismo, los impuestos y los aranceles, situados entre el 5% y el 20% del valor de la mercancía, inciden fuertemente sobre dicho importe. Respecto al rango de precios establecidos por las empresas que compiten en Bolivia, existen grandes diferencias en función del público objetivo. En el caso de las marcas internacionales, suelen llevar acabo estrategia de precios elevados en comparación con la oferta local.

1.5.3 Teórica

Dentro de la teoría económica relacionada a la balanza comercial, un balance positivo se conoce como un superávit, que consiste en exportar más de lo que se importa caso contrario se consideraría un balance negativo el importar más de lo que se exporta lo cual se considera un déficit para nuestra economía, en nuestro

caso en particular contemplaremos las importaciones de calzados y el valor que generan dentro de la balanza comercial.

Generalmente, los países intentan crear políticas comerciales que fomenten un superávit comercial. Ellos consideran que se trata de una balanza comercial favorable. Prefieren vender más, para que se pueda obtener un ingreso más alto y tener más capital para sus residentes, traduciéndose en un mejor nivel de vida. Eso es porque sus negocios sostendrán una ventaja competitiva adquiriendo la experiencia en la producción de todo lo que exportan. Se contratarán a más trabajadores, reducirán el desempleo y generarán más ingresos, para mantener esta balanza comercial favorable, se recurren al proteccionismo comercial. Se protege a las industrias nacionales, a través del cobro de impuestos, aranceles y gravámenes aduaneros y otros que desincentiven las importaciones.

En caso de nuestro país la Balanza comercial es desfavorable gracias a los altos niveles de importación de distintos productos, lo cual provoca déficits comerciales. Un país que importa mucho en productos de consumo y que exporta materias primas, no es comercialmente favorable para su economía.

Todo impacto asimétrico en las importaciones y las exportaciones puede afectar la balanza comercial. Si la presión externa obliga a bajar los precios de un país que vende sus exportaciones, es probable que se genere un déficit comercial.

1.5.4 Mención

El Desarrollo Productivo está presente en los planes de desarrollo de todo el país. La presente investigación tiene como objetivo demostrar cuanto afecta las importaciones de calzados a la economía boliviana, a través de las distintas políticas públicas, arancelarias, de control que coadyuvan a proteger la producción boliviana y con esto la generación de empleos.

El alza de las importaciones de calzados ocasiona la caída de precios en el mercado interno y si bien esto puede favorecer a los consumidores, es un duro golpe a los productores que no saben qué hacer con su producto esto les obliga a cerrar las empresas pues el mercado está saturado por el ingreso legal e ilegal de este producto. De acuerdo a la mención de Desarrollo Producto se busca impulsar el crecimiento económico de este sector que puede resultar importantes en el cambio de estructura económica de nuestro país, además de buscar el fortalecimiento y expansión del sector manufacturera.

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 General

- ✓ Exponer el efecto a corto y largo plazo de las importaciones de calzados en la producción boliviana y al sector manufacturero

1.6.2 Especifico

- ✓ Examinar el comportamiento las importaciones y exportaciones de calzados a nivel nacional
- ✓ Describir el Producto Interno Bruto del Sector Manufacturero.
- ✓ Realizar un modelo econométrico para la función de las importaciones y sus determinantes

1.7 HIPÓTESIS

La alta importación de calzados extranjeros debilita el potencial productivo de las empresas bolivianas, resultando en un nivel deficitario en la balanza comercial nacional de Bolivia

1.8 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

El método científico de investigación utilizado fue el método Deductivo, observando el comportamiento de las importaciones de calzados y analizar sus efectos más significativos con respecto al crecimiento económico.

1.8.1 Tipo de Investigación

La presente investigación es de tipo Descriptiva Explicativo ya que se trabaja por las realidades de los hechos y por el carácter documental de la información que puede obtenerse del objeto de estudio. Toda la información que se considere pertinente, permitirá describir los hechos estudiados.

El estudio explicativo, va más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por los factores que influyen en la producción y niveles de exportación de calzados.

1.8.2 Diseño de la Investigación

La presente investigación es de tipo no experimental debido a que no se manipula ninguna variable. El estudio no experimental consiste en observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos, en la que resulta imposible manipular las variables o asignar aleatoriamente a los sujetos a las condiciones.

1.8.2.1 Técnicas de Recolección de Datos

Para la obtención de datos y las fuentes de información acerca del tema de estudio se recurrió a lo siguiente:

Información documental consta de: publicaciones, notas de coyuntura, elaboradas por instituciones afines al tema, periódicos y tesis de grado que se asemejan al tema de estudio.

Información magnética consta de: estadística, vía páginas web; instituto nacional de estadística (INE), Banco Central de Bolivia (BCB), instituto boliviano de comercio exterior (IBCE), y Sistema Integral de información para las exportaciones y comercio exterior (SIEXCO, VCIE),

1.8.2.2 Procesamiento de Datos:

Utiliza el análisis estadístico para poder presentar los datos con mayor claridad y para mejor comprensión del tema de investigación recolecta los datos estadísticos de fuentes primarias y secundarias. Se utiliza estos datos para ser procesados por instrumentos estadísticos, y analizados de forma descriptiva, comparativa y explicativamente.

1.8.2.3 Instrumentos Estadísticos

- ✓ Tendencias: Muestra la evolución general de la serie y observar la evolución del comportamiento de las variables.
- ✓ Graficas: es una representación de un fenómeno estadístico por medio de figuras geométricas, (puntos, líneas, barras, etc.) cuyas dimensiones son proporcionales a la magnitud de los datos, representados para la observación clara y analizar el comportamiento y las variaciones de las variables planteadas y plasmadas en las gráficas.
- ✓ Porcentajes: Es una proporción del valor total de la variable de estudio y cualificar la participación de los distintos escenarios presentados.

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO Y
CONCEPTUAL

2.1 MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 COMERCIO INTERNACIONAL

Las economías que participan en el comercio exterior se denominan economía abiertas, este proceso de apertura inicio fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de formas más importantes en la parte de la región latinoamericana a partir de 1990, cada vez existe mayor interrelación entre lo que ocurre entre los mercados internacionales y lo que sucede en la economía de un determinado de un país.

La economía internacional es importante donde representa el intercambio de bienes y servicios de capitales y la independencia Económica entre países. Estudia el flujo de bienes y servicios entre un país y el resto del mundo, analiza las políticas diseñadas para regular los flujos, así como el bienestar de un país¹. Se puede determinar, que el comercio entre países tuvo lugar con objeto de obtener productos o un bien finalizado, ya que un país importador es incapaz de producir por sí mismo. En la actualidad, todos los países importan muchas mercancías de bienes y servicios que podrían producir ellos mismos. No se recurre al comercio internacional por poder o no poder, fabricar tal o cual producto, sino que la justificación de los intercambios internacionales descansa fundamentalmente en la distinta dotación en materia prima de recursos productivos de los diferentes países.²

Es un hecho que los diferentes países o naciones poseen recursos muy distintos y capacidades tecnológicas muy diferentes. El comercio internacional permite a cada país sacar ventaja de la posición favorable en la producción de algún o

¹ DOMINICK SALVATORE, Economía Internacional. 4ta Edición. MACGRAW-HILL INTERAMERICANA. Colombia 1995, pág.6.

² Mochón, Francisco. "Teoría y Política". Mcgraw-Hill-interamericana España. 3ra Edición. 1993.pág. 581.

algunos bienes para lo que está especialmente dotado.

El comercio puede mejorar el bienestar de todo el mundo, ese principio explica por qué los individuos comercian con sus vecinos y por qué los países comercian con otros³.

Una parábola para la economía moderna, para comprender por qué los individuos deciden depender de otros, para obtener bienes y servicios, de cómo mejorar esta decisión su vida, podemos examinar en una sencilla economía, de dos bienes en el mundo, carne de vacuno y patatas, dos personas, un ganadero y un agricultor.

Las ganancias derivadas del comercio son cada vez más evidentes si el ganadero solo puede producir carne y el agricultor solo patatas, tanto que podrían optar por no tener nada que ver entre sí. La diferencia es que después de comer lo mismo tanto el ganadero como el agricultor, es fácil ver que el comercio les permitiera disfrutar de mayor variedad de productos.

Aunque en el ejemplo nos muestra la manera más sencilla de como todo el mundo puede beneficiarse del comercio, las ganancias serian similares se el ganadero como el agricultor fueran capaces de producir el otro bien, pero únicamente con un gran coste, también una de las formas de beneficiarse es la especialización cada uno se dedica realmente a su trabajo, es este caso el ganadero solo a producir carne vacuno y el agricultor a producir más patatas, especializando en lo que hacen mejor y comercializando entre sí.

Sin embargo, las ganancias derivadas del comercio son menos evidentes cuando una persona es mejor en la producción de todos los bienes.

³Mankiw, N, Gregory. "Principios de Economía". Mcgraw-Hill-interamericana España. 3ra Edicion.200, pág.29

2.1.1.1 Importancia del comercio internacional

El comercio internacional es importante en la medida que contribuye a aumentar la riqueza de los países y de sus pueblos, riqueza que medimos a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente (PIB).

Se ha definido como la libertad de comercio como un instrumento que permite lograr un objetivo que se puede considerar universal la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial que está íntimamente relacionada con la renta generada y con distribución⁴.

El comercio es la principal rama de la actividad económica y se refiere al intercambio de mercancías y servicios mediante el dinero para el desarrollo y satisfacción de los países consumidores. El estudio de mercado tiene gran importancia significativa, debido a que la economía lucrativa se desarrolla o desempeña a través del proceso de cambio que lo comercializa todo.

Podemos mencionar las siguientes razones para participar del comercio internacional:

- ✓ Permite incrementar la cantidad y mejorar la calidad de consumo de la población.
- ✓ Aprovechar de manera óptima las ventajas de la especialización.
- ✓ Rápida difusión y aprendizaje el proceso de innovación tecnológica.
- ✓ Se puede crear y desarrollar estrategias para lograr un liderazgo competitivo.

⁴ NORMA SOTO-WILLIAMS MONTILLA, importancia del comercio exterior.

2.1.1.2 Las posibilidades de producción

En el ejemplo dado, tanto el ganadero como el agricultor cada uno 8 horas al día y pueden dedicar este tiempo a cultivar patatas o criar ganados o a ambas cosas. Podemos ver en el cuadro, que nos muestra la cantidad de tiempo que necesita cada persona para producir un kilo de patatas en 10 minutos y uno de carne en 20 minutos, podemos observar la cantidad de patatas y de carne si trabajan 8 horas al día y solo producen ese bien.

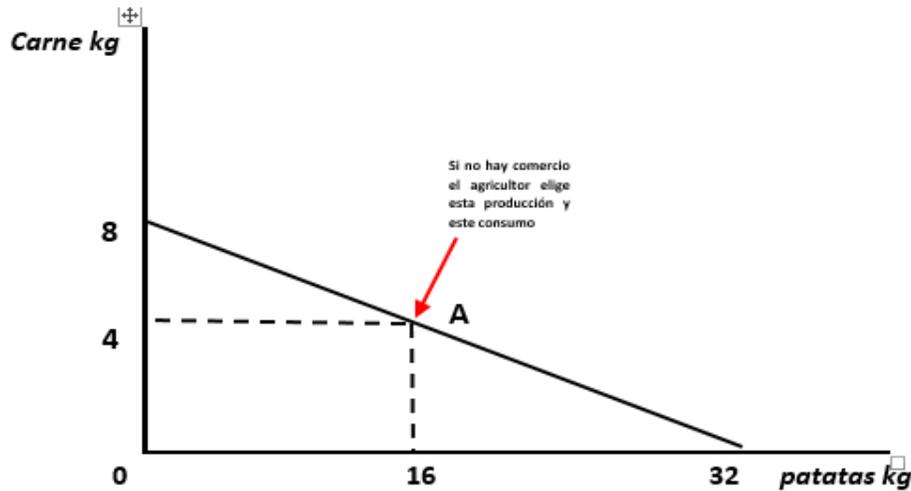
CUADRO 1: LAS OPORTUNIDADES DE PRODUCCIÓN DEL AGRICULTOR Y DEL GANADERO

	MINUTOS NECESARIOS PARA PRODUCIR 1KG		CANTIDAD DE CARNE O DE PATATAS PRODUCIDAS EN 8 HORAS	
	Carne	patatas	Carne	patatas
Agricultor	60 minutos por kg.	15 minutos por kg	8 kg	32 kg
Ganadero	20 minutos por kg.	10 minutos por kg	24 kg	48 kg

FUENTE: Elaboración propia en base a "Principios de Economía". De Mankiw, N, Gregory.

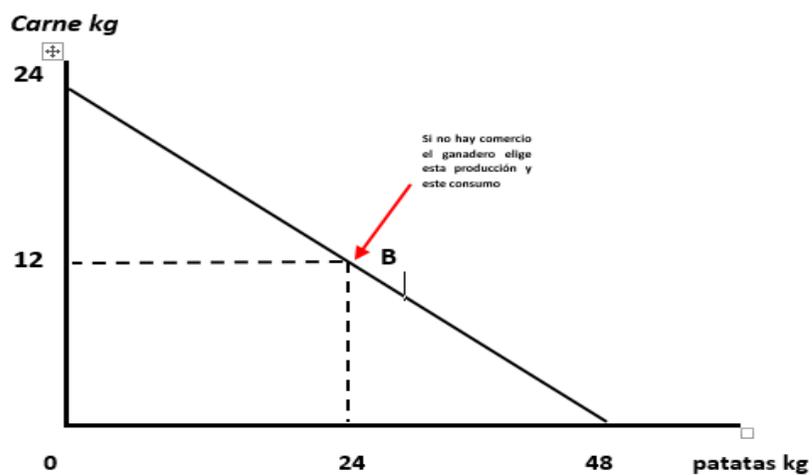
En el gráfico 1, muestran las cantidades de carne y patatas que puede producir el agricultor, si dedica 8 horas de su tiempo a las patatas, produce 32 kg de patatas y ninguno de carne, si dedica todo el tiempo a la carne produce 8 kg y ninguno de patatas, pero si reparte por partes iguales de su tiempo en los dos bienes o actividades, 4 horas de cada una, produce 16 kg de patatas y 4 kg de carne.

GRÁFICO 1: FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN DEL AGRICULTOR



FUENTE: Elaboración propia en base a "Principios de Economía". De Mankiw, N, Gregory. En el gráfico 2 muestra la frontera de posibilidades de producción del ganadero, si este dedica 8 hrs para cultivar patatas, produce 48 kg y ninguno de carne si dedica todo su tiempo a la carne, produce 24 kg y ninguno de patatas, pero si reparte su tiempo por igual y dedica 4 horas a cada actividad producirá 24 kg de patatas y 12 kg de carne.

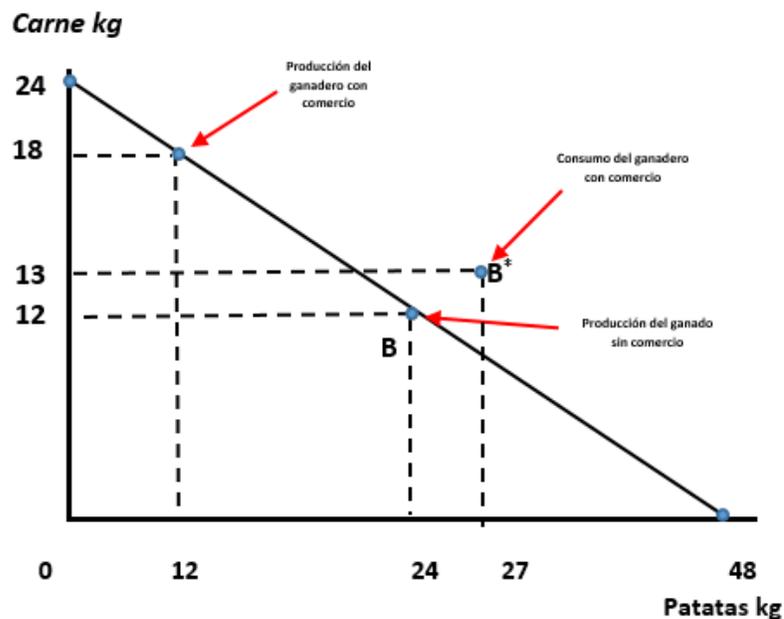
GRÁFICO 2: FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN DEL GANADERO



FUENTE: Elaboración propia en base a "Principios de Economía". De Mankiw, N, Gregory.

Suponga, que el ganadero le dedica 6 horas al día a la cría de ganado y 2 al cultivo de patata en ese caso se producirá 18 kg de carne y 12 de patata, una vez que se le entregue 5 de carne a cambio de 15 patata, el ganadero tendrá 13 de carne y 27 de patata, por lo cual al final también consumirá una cantidad mayor de mayores bienes.

GRÁFICO 4: LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO DEL GANADERO



FUENTE: Elaboración propia en base a "Principios de Economía". De Mankiw, N, Gregory.

2.1.2 RAZONES ECONÓMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1.2.1 Adam Smith de la ventaja absoluta

La teoría clásica del comercio internacional tiene sus raíces en la obra de Adam Smith, lo cual decía que las mercancías se producirían donde el coste de producción es más bajo y desde allí se exportaría a los demás países, defendía un comercio libre y dinamizar el proceso de crecimiento era partidario del

comercio basado en la ventaja absoluta.

Según sus teorías, la ventaja absoluta la tienen aquellos países que son capaces de producir un bien utilizando, menos factores productivos que otros y por tanto un coste de producción a la que se pudiera obtener no utilizándolo⁶.

2.1.2.2 Ventaja comparativa

En la ventaja comparativa se observa que los países comercian porque son diferentes, las naciones como los individuos, puede beneficiarse de sus diferencias mediante una relación que cada uno sabe mejor hacer un bien la especialización.

La ventaja comparativa amplía el concepto de la ventaja absoluta al indicar que un país se especializa no en función a la diferencia absoluta existente entre los costos de producción, sino en la diferencia que existe en el costo comparativo, es decir en el producto en el cual es uno más eficiente o menos ineficiente comparativamente entre dos productos.

Por tanto, la ventaja comparativa determina la pauta de producción de un país⁷. Tomando como base la situación relativamente más favorable de un país respecto al otro en relación con la productividad del trabajo y del costo comparado (según la dotación de recursos naturales y los factores de producción), para explicar las bases de intercambio internacional y la obtención de ganancias por parte de los países concurrentes al comercio.

Existe una diferencia fundamental entre ventaja absoluta y comparativa, en la

⁶ Economía internacional, 2da Edición, MOGRAW-HILL. Interamericana, Colombia 1992, pág. 20.

⁷ Krugman, P, Obstfeld M 1998 "Economía Internacional". Mc Graw Hill, 3ra. Edición, pág. 35.

ventaja absoluta no es posible suponer cual país podría tener mayor tasa de salarios, por el contrario, la ventaja comparativa muestra al país más eficiente con mayores tasas de salario en relación al país menos eficiente ya que indica que los salarios son altos donde la productividad del trabajo es alta⁸.

2.1.3 Modelo de David Ricardo

2.1.3.1 Ventaja comparativa

David Ricardo fue uno de los primeros economistas que estableció el estudio del Comercio internacional como una disciplina separada del comercio interior.

La teoría es una evolución a la teoría de Adam Smith, para David Ricardo, lo decisivo no son los costes absolutos de producción, sino los costos relativos, resultado de la comparación con los otros países. De acuerdo con esta teoría un país siempre tendría ventajas del comercio internacional, aun cuando sus costes de producción fueran más elevados para todo tipo de productos fabricado, por que dicho país tendrá a especializarse en aquella producción en la que comparativamente fuese más eficiente.

De acuerdo con David Ricardo se dice que el país en desarrollo tiene una ventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de inferioridad es menor y una desventaja comparativa en aquel bien, esto en caso de que el país avanzado tenga una ventaja absoluta en la producción de todos sus bienes. La venta comparativa, contrariamente a la ventaja absoluta, es un término relativo.

En un modelo de dos países y dos bienes, una vez que se determine que un país tiene una ventaja comparativa en un bien, entonces automáticamente podemos concluir que el otro país tiene una ventaja comparativa del otro bien.

⁸ M. Chacholiades, Op. Cta. Pág. 26

La diferencia en el coste de oportunidad ofrece una reordenación mutuamente beneficiosa de la producción mundial, lo cual cada país puede beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno sabe hacer relativamente mejor de un producto o bien y puede producir cada uno de esos bienes a mayor escala, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir todos los bienes.

Pero en el mundo real no existe una autoridad central que decida qué país tiene que producir determinados bienes y que país no; la producción y el comercio internacional se determinan en el mercado, que se rige en la ley de la libre oferta y demanda⁹.

2.1.3.2 Ventaja competitiva

De acuerdo a Michael Porter desde su perspectiva, el desafío más grande para los países en vías de desarrollo, es crear un estado competitivo, apoyando en sectores competitivos y según su observación empírica señala que las naciones no alcanzan el éxito en sectores aislados sino en agrupaciones de sectores agrupados conectados o encadenados, la ventaja competitiva de un producto es una característica que lo hace diferente, esto permite atraer más clientes y competidores. Son muy importantes ya que en ellas reportan ventajas para que las empresas u organizaciones tengan éxito en el mercado y ofrezcan mejores servicios de bienes terminados.

2.1.3.3 La ventaja comparativa

Los países se integran en el comercio internacional, porque les resulta provechoso a ello puede deberse a varias razones entre las que podemos

⁹ Economía internacional, 2da Edición, MOGRAW-HILL. Interamericana, Colombia 1992, pág. 20.

destacar los siguientes¹⁰.

- ✓ Diversidad en las condiciones de producción entre las distintas regiones y áreas.
- ✓ Diferencias en los gustos y en los patrones de consumo de los individuos.
- ✓ Existencia de economías de escala.

2.1.3.3.1 Diversidad en las condiciones de producción.

Las diferencias en las condiciones de producción en cuanto al clima, dotación de recursos naturales, de capacidad físico y humano y tecnología son muy acusadas, en estas circunstancias, el comercio es el resultado lógico de la diversidad en las posibilidades de producción de los distintos países.

Por lo tanto, los países situados más al norte con peor clima y mayores dotaciones de capital físico, tenderán a especializarse en la producción de bienes y servicios que requieran un empleo más intensivo del factor capital.

2.1.3.3.2 Diferencias en los gustos

Las condiciones de producción entre los países fuesen similares, existen diferencias en los gustos de los consumidores que puede justificar la aparición del comercio internacional.

2.1.3.3.3 Existencia de economías a escala.

En determinadas actividades, existen economías de escala, esto es, los costes medios decrecen conforme aumenta la producción. En estas industrias el comercio internacional aparece como una vía para permitir la producción en

¹⁰ Mochón, Francisco. "Teoría y Política". McGraw-Hill- interamericana España. 3ra Edición. 1993.pág. 582.

masa, de esta forma lograr apreciables reducciones en los costes. La especialización hace posible la aparición de economías de escala y el comercio internacional.

2.1.4 Principios de la ventaja comparativa y el comercio internacional.

Además de las razones apuntadas para justificar el comercio internacional, hay un principio que subyace en todo tipo de comercio y es el de la ventaja comparativa. Según este principio, los países tienden a especializarse en la producción y exportación de mercancías en las que poseen mayores ventajas comparativas frente a otros países. El resultado de esta especialización es que la producción mundial y en consecuencia su capacidad para satisfacer los deseos de los consumidores.

Las diferencias entre los costes de oportunidad y entre las ventajas comparativas crean las ganancias derivadas del comercio, en este sentido si cada persona se especializa en la producción del bien en la que tiene una ventaja comparativa, la producción total de la economía aumenta y este aumento del tamaño económico puede utilizar para mejorar el bienestar de todo el mundo. En otras palabras, si tienes costes de oportunidad diferentes, cada uno puede beneficiarse del comercio obtenido un bien a un precio inferior al coste de oportunidad que tiene para ello la producción de ese bien.

2.1.4.1 Ventaja absoluta y comercio internacional.

Los economistas emplean este término de ventaja absoluta cuando comparan la productividad de una persona, una empresa, un país, con la del otro. El productor que necesita una cantidad menor de factores para producir algún bien, se dice que tiene una ventaja absoluta en la producción. La ventaja absoluta también podemos definir como la comparación entre los productores de un bien de

acuerdo con su productividad¹¹.

Un país posee una ventaja sobre otros países en la producción de un bien cuando puede producir más cantidad de dicho bien, con los mismos recursos¹².

En razón de esta ventaja absoluta, cada país tendera a especializarse en la producción del bien en que posee ventaja absoluta para aumentar la eficacia de sus recursos e intercambiara sus excedentes por los bienes que desee y no produzca.

CUADRO 2: VENTAJA ABSOLUTA

Producto	País A	País B
1 unidad de alimentos	1 hora de trabajo	2 horas de trabajo
1 unidad de manufacturas	2 horas de trabajo	1 hora de trabajo

FUENTE: Elaboración propia en base a "Principios de Economía". De Mankiw, N, Gregory.

Dada la información contenida en dicho cuadro se desprende que el país A posee ventaja absoluta en la producción de alimentos (necesita menos horas de trabajo que el país B para obtener una unidad de alimento), mientras el país B posee ventaja absoluta en la producción de manufacturas. En estas condiciones el país A, se especializará totalmente en la producción de alimentos y el país B lo hará en la producción de manufacturas.

2.1.4.2 El principio de la ventaja comparativa

El principio de la ventaja comparativa señala que el país comerciara con otros países aun cuando sea absolutamente más eficiente o más ineficientes en la

¹¹ Mankiw, N, Gregory. "Principios de Economía". McGraw-Hill-interamericana España. 3ra Edición.2006, pág.32.

¹² Mochon, Francisco. "Teoría y Política". McGraw-Hill/ interamericana España. 3ra Edición. 1993.pág. 583

producción de todos los bienes. Según el principio de la ventaja comparativa, los países se especializan en la producción de los bienes que pueden fabricar con un coste relativamente menor.

También la ventaja comparativa es la comparación entre los productores de un bien de acuerdo a su coste de oportunidad, que para este llegaría a ser uno de los principios.

2.1.4.3 El coste de oportunidad y la ventaja comparativa

El coste de oportunidad es aquello que se debe renunciarse para obtener un bien, donde este de las disyuntivas a la que se enfrenta cada uno.

Los economistas emplean el termino de ventaja absoluta cuando describen el coste de oportunidad de dos productores, el que renuncia a una cantidad menor de otros bienes para producir el bien X que tiene el menor coste de oportunidad de producir ese bien y se dice que tiene una ventaja comparativa en la producción de ese bien.

Aunque es posible que una persona tenga una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, es imposible que tenga una ventaja comparativa en la producción de los dos bienes, dado que el coste de oportunidad de un bien es la inversa del coste de oportunidad del otro bien, si el coste de oportunidad de una persona en la producción de un bien es relativamente alto, su coste de oportunidad en la producción del otro bien debe ser relativamente bajo¹³.

2.1.4.4 La ventaja comparativa y comercio internacional

El economista David Ricardo (1772-1823), quién demostró que no solo en el caso

¹³ Mankiw, N, Gregory." Principios de Economía". McGraw-Hill-interamericana España. 3ra Edicion.2006, pág.33.

de que aparezca ventaja absoluta existirá especialización y comercio internacional entre dos países. Podrá ocurrir que un país no posee ventaja absoluta en la producción de ningún bien, es decir, que necesite más de todos los factores para producir todos y cada uno de los bienes, a pesar de ello, sucederá que la cantidad necesaria de factores para producir una unidad de algún bien, en proporción a la necesaria para producir una unidad de algún otro bien, será menor que la correspondiente al país que ´posee ventaja absoluta.

CUADRO 3: VENTAJA COMPARATIVA

Producto	País A	País B
1 unidad de alimentos	1 hora de trabajo	3 horas de trabajo
1 unidad de manufacturas	2 horas de trabajo	3 horas de trabajo

FUENTE: Elaboración propia en base a” Principios de Economía”. De Mankiw, N, Gregory.

Dado el cuadro el país A tendría ventaja absoluta, pero el país B tendría ventaja comparativa. Lo cual podemos deducir, que para producir una unidad de manufacturas el país A se necesita dos veces más cantidad de trabajo que para obtener una unidad de alimento, mientras que el país B necesita la misma cantidad de trabajo para producir alimento que para producir manufacturas.

Cuando cada país se especializa en la producción de aquellos bienes en los que tiene ventaja comparativa, todos se ven beneficiados. Los trabajadores de los dos países obtienen una mayor cantidad de bienes empleando el mismo número de horas de trabajo que cuando no se abren al comercio¹⁴.

2.1.5 Los aranceles

Durante siglos los gobiernos y los interesados en el comercio internacional han

¹⁴ Mochón, Francisco. “Teoría y Política”. McGraw-Hill/ interamericana España. 3ra Edición. 1993.pág. 585.

discutido las ventajas y los inconvenientes de poner en práctica medidas que obstaculicen el libre comercio. Desde el punto de vista de su eficacia económica, no hay dudas sobre las ventajas del comercio exterior no intervenido, es decir, el libre comercio. Pero existe una serie de hechos que aconseja o justifica, según los casos, cierto grado de intervencionismo o proteccionismo.

El arancel no más que es un impuesto que se grava en cada unidad de una mercancía importada por un determinado país, con el efecto de elevar su precio de venta en el mercado interior, a su vez proteger los productos nacionales y la industria, así no tomar un efecto de competencia de bienes más baratos.

2.1.5.1 Política arancelaria

Las políticas comerciales que toman algunos países como la devolución de impuestos a las exportaciones como forma de subsidios, sin embargo, estas presentan diferentes limitaciones los cuales provienen de los acuerdos que se firman en la OMC y los tratados de libre comercio.

2.1.5.2 Efectos arancelarios.

El Arancel tiene efectos importantes para la determinación positiva de un país: alienta a empresas ineficientes a producir, induce a reducir sus compras del bien sobre el que se impone el arancel por debajo del nivel eficiente, eleva los ingresos del estado y permite que la producción nacional incremente.

- ✓ El Arancel ad Valorem, este impuesto o gravamen se especifica legalmente como un porcentaje fijo del valor del bien importado o exportado, incluyendo o excluyendo los costos de transporte.
- ✓ El Arancel específico, este impuesto se especifica legalmente como una cantidad fija de dinero por unidad física importada o exportada.

- ✓ El Arancel compuesto, este arancel es el compuesto o la combinación entre los dos primeros aranceles ad Valorem y específico.

Estos aranceles son considerados como la forma más antigua de instrumentos de política comercial y han sido utilizados tradicionalmente como una fuente de ingreso para el Estado.

Sin embargo, su verdadera finalidad de los tipos de aranceles generalmente no solo es proporcionar, ingresos, sino como se dijo, proteger al sector nacional, concreto al de la competencia de las importaciones.

La importancia de los aranceles a disminuido en los tiempos modernos, por actualmente los gobiernos prefieren proteger las industrias nacionales mediante una variedad de barreras no arancelarias, tales como cuotas de importación (limitaciones a la cantidad de importaciones) y restricciones a la exportación (limitaciones a la cantidad de exportaciones normalmente impuestas por el país exportador a solicitud el país importador)¹⁵.

2.1.5.3 La polémica librecambio – proteccionismo

Un régimen comercial internacional de perfecto librecambio, es decir, una situación en la exista libre circulación de bienes y servicios entre países sin ningún tipo de trabas, no se ha dado nunca en la historia económica, hubo momentos de mayor o menor grado de liberalización en las relaciones económicas internacionales, pero siempre existió algunas dificultades impuestas por los países en contra de la libre circulación de mercancías.

Los argumentos empleados para justificar el establecimiento de este tipo de medidas son diversos. En ocasiones, lo que se pretende es proteger a una

¹⁵MILTIADES CHACHOLIADES. "Economía Internacional" Mcgraw-Hill. 2da Edición.

industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Otra medida proteccionista es la de hacer posible el desarrollo de industrias nacientes.

Se han producidos diversos tipos de intervenciones sobre el comercio internacional, que integran lo que se denomina política comercial.

La política comercial influye sobre el comercio internacional mediante aranceles, contingentes a la importación, barreras no arancelarias y subvenciones a la exportación.

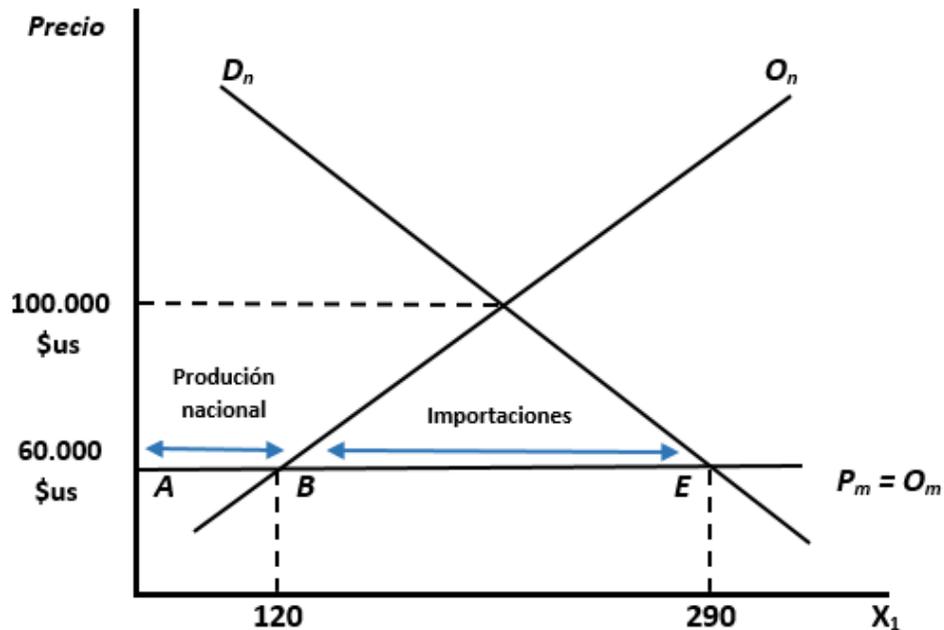
2.1.5.4 Análisis económico de los aranceles

Un arancel es un impuesto que el gobierno exige a los productos extranjeros con objeto de elevar su precio de venta en el mercado interior y, así, proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos¹⁶.

La incidencia del establecimiento de un arancel se puede estudiar recurriendo al análisis gráfico de la oferta y la demanda. Consideremos ahora el caso de un bien X que se produce en el mercado nacional y también que es objeto de comercio internacional. Supongamos que el precio del bien X (motocicletas) en el mercado nacional (si no hubiera comercio internacional) fuese de 100.000 \$us y que el precio de este bien en el mercado internacional es de 60.000 \$us. Supongamos, asimismo, que los compradores nacionales pueden adquirir la cantidad que deseen a este precio. De forma que la curva de oferta internacional pueda considerarse como una recta horizontal al nivel de 60.000 \$us por motos.

¹⁶ Mochón, Francisco. "Teoría y Política". McGraw-Hill/ interamericana España. 3ra Edición. 1993.pág. 590.

GRÁFICO 5: EQUILIBRIO DE LIBRE COMERCIO

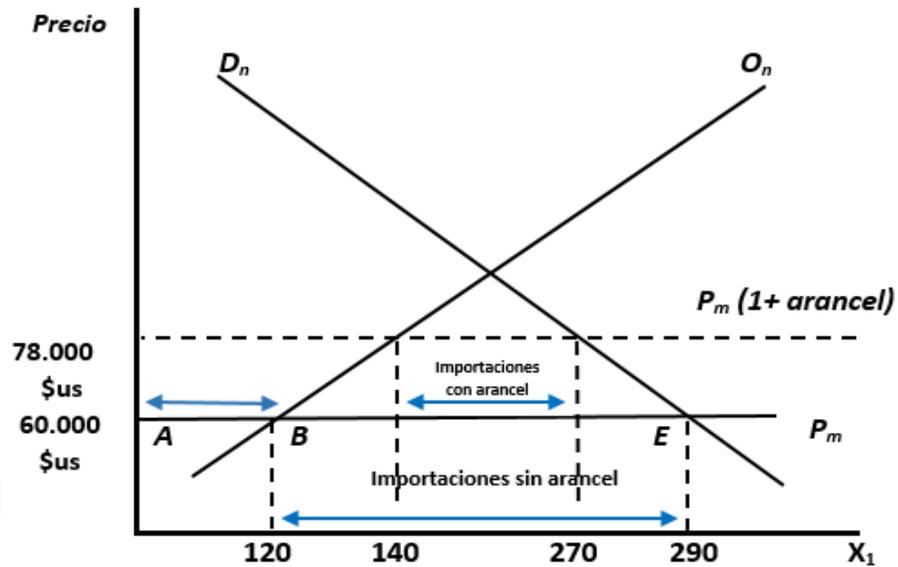


FUENTE: Elaboración propia en base a “TEORÍA Y POLÍTICA” de Francisco Mochón

Al precio vigente en el mercado mundial es \$us 60.000 por unidad, la cantidad ofrecido por los productores nacionales es **AB**, mientras que la demanda nacional del bien bajo estudio es **AE**. La diferencia entre ambas cantidades, **BE** representan el volumen de mercancías importado.

Supongamos que, tratando de proteger a los productores nacionales, se establece un arancel de un 30% sobre las importaciones lo que supone un incremento de 18.000 \$us por motocicleta importado. ($0,30 \times 60.600 \text{ $us} = 18,000 \text{ $us}$). Esto hace que el precio del mercado nacional de las motocicletas importadas se verá incrementado en la cuantía del arancel, pasando a ser 78.000 \$us. Lo que hace e implica que se reduzca las importaciones de motocicletas.

GRÁFICO 6: EFECTO DE UN ARANCEL SOBRE LAS IMPORTACIONES



FUENTE: Elaboración propia en base a “TEORÍA Y POLÍTICA” de Francisco Mochón

$$PRECIO NACIONAL = PRECIO MUNDIAL (1 + arancel)$$

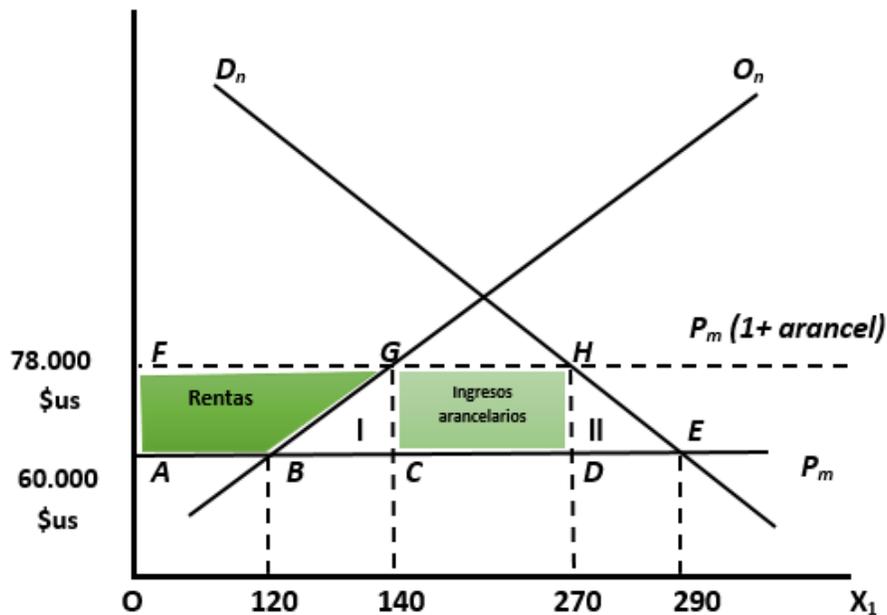
De esa forma es que un arancel tiende a reducir las cantidades consumidas e importadas y a incrementar la producción nacional.

Cuando un país permite el comercio y se convierte en un país importador de un bien, mejora el bienestar de los consumidores interiores del bien y empeora el de los productores interiores del bien.

2.1.5.5 Los costes y los beneficios sociales de los aranceles

Los costes y los beneficios sociales del establecimiento de un arancel, dado que el arancel eleva el coste de cada bien en 18.00 \$us, el aumento total del coste para los consumidores viene dado por el área **FHEA** del gráfico.

GRÁFICO 7: COSTES ECONÓMICOS DE LOS ARANCELES



FUENTE: Elaboración propia en base a “TEORÍA Y POLÍTICA” de Francisco Mochón

Como consecuencia del establecimiento de un arancel, los consumidores, ven incrementar el coste total en el área, **FHEA**. De este total, el área **FGBA** va a los productores en forma de mayores de beneficios y rentas, mientras que el estado se la realiza una transferencia que se representa mediante el área **GHDC**. Las dos áreas restantes, los triángulos I y II, son el coste social neto del arancel. El área I representa la ineficiencia que supone producir en el país, en vez de comprarlas en el mercado internacional. El área II recoge el excedente perdido de los consumidores al haberse reducido el consumo.

Veamos cómo se distribuye este dinero una parte va al estado en forma de ingreso arancelarios. Estos son iguales al número de bienes importados en este caso (motocicletas), $(130 = 270 - 140)$ multiplicado por el arancel (18.00 \$us), es decir de 2.340.000 \$us en términos gráficos, esta cantidad viene representado por el rectángulo **GHDC**.

Los ingresos arancelarios suponen una transferencia al estado por parte de los

consumidores, ya que estos no reciben nada a cambio de aquel, pero no representan un coste a la sociedad, ya que el estado utiliza estos ingresos en su presupuesto de gastos.

Del aumento de los pagos que realizan los consumidores quedan dos áreas, la **GCB** y la **HED**, que denominaremos abreviadamente áreas I y II, y que merecen una consideración, el área I representa un coste para la sociedad, ya que al introducirse el arancel y al incrementarse el precio en el mercado nacional de los bienes importados.

El establecimiento de un arancel tiene cuatro efectos fundamentales: anima a determinadas empresas ineficientes a producir, induce a los consumidores a reducir sus compras del bien sobre el que se impone el arancel por debajo del nivel eficiente, eleva los ingresos del estado, y permite que la producción nacional aumente. Solo los dos efectos primeros suponen necesariamente un despilfarro de recursos¹⁷.

2.1.5.6 Argumentos a favor y en contra del establecimiento de aranceles

Los argumentos a favor y en contra del establecimiento de aranceles coinciden, respectivamente, con los formulados por los defensores y retractores del proteccionismo comercial, podemos resumir en los puntos siguientes:

- ✓ Defensa de la industria nacional.
- ✓ Para compensar que la mano de obra de otros países es más barata.
- ✓ Defensa ante las subvenciones de otro país.

Los que defienden el establecimiento de aranceles argumentan que evitar el

¹⁷ Mochón, Francisco. "Teoría y Política". McGraw-Hill/ interamericana España. 3ra Edición. 1993.pág. 592.

despilfarro no es el único objetivo de la sociedad, señalan que los aranceles pueden ser buenos, en conjunto, para un país en un momento determinado.

Destacan que un arancel es una forma de proteger a la industria nacional y de fomentar a la creación de empleo.

También se aduce que los aranceles se deben establecer para defender a los productores nacionales, debido a que otros países utilizan mano de obra barata. Una de las objeciones es si bien los salarios extranjeros es posible que sean inferiores, en este caso necesitaran más trabajo extranjero que nacional, segundo se debe explicar que uno de los factores que explica el comercio internacional, es la diferencia internacional en las dotaciones de factores de producción.

Los defensores de los aranceles también suelen alegar que estos son una forma legítima de defenderse ante las subvenciones que los gobiernos extranjeros conceden a sus productores. La validez de esta argumentación depende de si la subvención se ofrece de carácter temporal o permanente.

2.1.5.7 Las barreras no arancelarias y las subvenciones a la exportación

Tal como señala, los aranceles solo son una de las medidas que se pueden tomar cuando se pretende incidir sobre el comercio internacional, las otras medidas que integran la política comercial, además de los aranceles, son¹⁸:

- ✓ Los contingentes
- ✓ Las barreras no arancelarias.
- ✓ Las subvenciones a las exportaciones.

¹⁸ Mochón, Francisco. "Teoría y Política". McGraw-Hill/ interamericana España. 3ra Edición. 1993.pág. 593.

2.1.5.8 Los contingentes

Si se establece un arancel, los importadores pueden adquirir cualquier cantidad de bienes extranjeros, siempre que paguen un arancel. Cuando se establece un contingente a la importación, el gobierno limita la cantidad de importación, el gobierno limita la cantidad de importación que pueden realizarse.

Esto hace que al reducir la oferta extranjera disminuye la cantidad ofrecida, lo que hace que suban los precios nacionales respecto a los precios del resto del mundo.

Los contingentes a la importación son restricciones cuantitativas que los gobiernos imponen a la importación de determinados bienes extranjeros, es decir, se limita la cantidad que se puede importar de ciertos bienes cualquiera sea su precio¹⁹.

2.1.5.9 Las barreras no arancelarias y otros obstáculos al libre comercio.

Otros de los obstáculos es el establecimiento de procesos aduaneros complejo y costosos, el recurso a normas de calidad y sanitarias muy estrictas y en general, el uso de carácter discriminatorio de regulaciones administrativas integradas bajo la denominación genérica de barreras no arancelarias.

Las barreras no arancelarias, son regulaciones administrativas que discriminan en contra de los bienes extranjeros y a favor los nacionales.

2.1.5.10 El librecambio organizado

Este nuevo proteccionismo consiste en limitar sectorialmente y en determinada

¹⁹ Mochón, Francisco. "Teoría y Política". McGraw-Hill/ Interamericana España. 3ra Edición. 1993.pág. 594.

cantidad las importaciones de productos extranjeros que son muy competitivos para la industria nacional, este tipo de medidas responde a una política social tendente a proteger el empleo en sectores poco competitivos.

2.1.5.11 Las subvenciones a la exportación

Otro tipo de política comercial son las subvenciones a las exportaciones. Su objetivo es fomentar las exportaciones nacionales, subvencionándolas directamente, eximiéndolas de determinados impuesto o concediéndoles líneas especiales de créditos a tipos por debajo del nivel de mercado.

Las subvenciones a la exportación son ayuda a los fabricantes nacionales de determinados bienes para que puedan exportarlos a precios menores y más competitivos.

Las subvenciones a las exportaciones estimulan la producción nacional y el empleo, pero también tienen un coste social. Las empresas producen a un coste superior al que pagan los extranjeros por los bienes nacionales. Esto porque el estado concede a las empresas una subvención por la diferencia entre el coste de fabricar los bienes y lo que pagan los extranjeros.

Un tema relacionado con las subvenciones a la exportación es el dumping.

El dumping tiene lugar cuando las empresas venden en el extranjero a un precio inferior al coste o precio en el mercado interior, cuando una industria ve reducir su demanda y no puede incrementarla en el mercado nacional, recurre a los mercados extranjeros y para penetrar más fácilmente, lo hace a unos precios inferiores a los precios de venta del mercado nacional²⁰.

²⁰ Mochón, Francisco. "Teoría y Política". McGraw-Hill/ interamericana España. 3ra Edición. 1993.pág. 595.

Aunque los argumento en favor del proteccionismo (vía aranceles o cualquier otra forma de política comercial), la persistente presión en favor de las medidas proteccionistas, se debe en buena medida de que los productores tienen más que ganar que los consumidores. Esto explica que a los productores les resulte rentable organizarse para defender sus intereses, por otro lado, cabe decir que los productores nacionales prefieren que se establezcan aranceles o cualquier otra medida proteccionista antes que se les concedan subvenciones directas a la producción, debido a que los costes sociales de las medidas proteccionistas son menos visibles, que los costes de las subvenciones directas.

2.1.6 La Balanza Comercial

En una economía abierta, la balanza comercial es un estado contable de todas de todas las transacciones (entre un país y el resto del mundo), en ellas se registran los pagos y cobros procedentes de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios y la brecha entre estas dos categorías económicas, es el saldo de la balanza comercial (donde la diferencia entre estas categorías son las exportaciones netas) y muestran la existencia de superávit o déficit comercial. La balanza comercial mide el saldo neto de las exportaciones de un país con el resto del mundo, menos sus importaciones desde el resto del mundo²¹.

Los resultados del saldo de la balanza comercial podemos interpretar:

- ✓ Un saldo comercial positivo o negativo mide los beneficios o los perjuicios que una nación obtiene o sufre de su comercio internacional.
- ✓ Un saldo comercial positivo o negativo es precisamente aquello en que consiste el beneficio o el perjuicio dominante del comercio internacional.

²¹ SACHS Jeffrey, Larraín F. "Macroeconomía en la Economía Global". 1ra Edición. PRENTICE HALL. México. 1994, Pág. 7.

- ✓ Un saldo comercial positivo o negativo es la única fuente de ganancia o pérdida de un estado en su conjunto.

2.1.7 La Relación del IS en la Economía Abierta

En una economía cerrada al comercio, no es necesario distinguir entre la demanda nacional de bienes y la demanda de bienes interiores, son claramente lo mismo, los términos de demanda nacional de bienes y demanda de bienes interiores pueden parecer similar, pero en una economía abierta son diferente y no tienes por qué ser iguales. Ahora debemos distinguir entre los dos: una parte de la demanda nacional corresponde a bienes extranjeros y una parte de la demanda de bienes interiores procede del extranjero, dentro de este podemos examinar los²²:

2.1.7.1 La demanda de bienes interiores

En una economía abierta la demanda de bienes interiores es:

$$Z = C + I + G - \varepsilon Q + X$$

Los tres primeros términos, el consumo (C), la inversión (I) y el gasto público (G), constituyen la demanda nacional de bienes. Si la economía estuviese cerrada, C+I+G también sería la demanda interior. Ahora analizaremos dos ajustes.

- ✓ Primero, debemos restar las importaciones, es decir, la parte de la demanda nacional que recae en bienes extranjeros. Debemos tener cuidado en este caso, los bienes extranjeros son diferente que los interiores, por lo que no podemos restas simplemente la cantidad de importaciones **Q**, si las restaríamos los bienes extranjeros por los bienes

²² Blanchard, Olivier." Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 374.

interiores, debemos expresar primero el valor de las importaciones en bienes interiores eso es lo que representa ϵQ en la ecuación.

- ✓ Segundo, debemos sumar las exportaciones, es decir, la demanda de bienes interiores que procede del extranjero que recoge el termino X en la ecuación.

2.1.7.2 Determinantes de la demanda de bienes interiores

Una vez enumerado los cinco componentes de la demanda, lo siguiente consiste en especificar sus determinantes del $C + I$ y G .

2.1.7.3 Los determinantes de $C + I + G$

En una economía abierta, como modificar nuestras descripciones anteriores al consumo, ¿la inversión y el gasto público? Lo que decidan gastar los consumidores sigue dependiendo de su renta y de su riqueza. Aunque el tipo de cambio real afecta sin duda a la composición del gasto de consumo en bienes de consumo interiores, no existe una razón evidente por la que deba afectar el nivel total del consumo. Lo mismo ocurre con la inversión, el tipo de cambio real puede influir en la decisión de las empresas de comprar maquinas interiores o extranjeras, pero este no debe afectar a la inversión total.

Por lo tanto, la demanda nacional es²³:

$$C + I + G = C(Y - T) + I(Y, r) + G$$

(+) (+, -)

Suponemos que el consumo depende positivamente de la renta disponible

²³ Blanchard, Olivier." Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 374.

$(Y - T)$ y que la inversión depende positivamente de la (Y) y negativamente del tipo de interés real (r) . Considerando dado el gasto público G . El objetivo es analizar un elemento cada vez con el fin de comprender los efectos de la apertura de la economía.

2.1.8 Importaciones

Las importaciones corresponden a la demanda de los bienes nacionales por bienes importados, y por lo tanto dependerá del precio relativo y del nivel de ingresos, cuando el tipo de cambio sube, se requieren más bienes nacionales para comprar uno extranjero, por tanto, ante un aumento Q , la demanda por bienes extranjeros se reduce. Cuando aumenta el ingreso nacional, también aumenta la demanda por todo tipo de bienes, lo que implica un aumento de la demanda por bienes importados.

2.1.8.1 Los determinantes de las importaciones

¿De qué depende la cantidad de importaciones Q ?, principalmente del nivel total de demanda total: cuando mayor es la demanda nacional, mayor es la demanda de todos los bienes, tanto interiores como extranjeros.

Pero Q , también depende claramente del tipo de cambio real, cuanto más alto es el precio de los bienes extranjeros en relación con los interiores, menor es la demanda nacional relativa de bienes extranjeros y menor la cantidad de importaciones.

Expresada las importaciones de la siguiente forma:

$$Q = Q(Y, \varepsilon)$$

(+, -)

Las importaciones dependen de la renta, en otras palabras, de la producción ya que los dos siguen siendo iguales en una economía abierta. Un aumento de la renta provoca un incremento de las importaciones, las importaciones también dependen del tipo de cambio real, ε , es el precio de los bienes extranjeros expresados en bienes interiores. Una subida del tipo de cambio real encarece relativamente los bienes extranjeros, por lo tanto, provoca una reducción de la cantidad de importaciones Q . Este efecto negativo que produce el tipo de cambio real en la importación se recoge por medio del signo negativo situado debajo de ε en la ecuación de las importaciones.

2.1.9 Exportaciones

Las exportaciones son básicamente la demanda del resto del mundo por los bienes nacionales, como cualquier demanda, dependerá del precio y del ingreso. Si el precio de los bienes nacionales baja, el resto del mundo demandará más de ello, esto es cuando el tipo de cambio real sube, se necesitan menos unidades del bien extranjero, para adquirir un bien nacional. Es decir, un individuo del resto del mundo tiene que sacrificar menos bienes para poder adquirir un bien nacional. Esto tiene como consecuencia que la demanda por los bienes nacionales aumenta, es decir, aumenta las exportaciones. Si el nivel de ingreso del mundo (Y^*) sube, el mundo demandará más de los bienes nacionales.

2.1.9.1 Los determinantes de las exportaciones

Las exportaciones de un país son, por definición, las importaciones de otros. Cuando examinamos los determinantes de un país, podemos preguntarnos que determina las importaciones extranjeras, el análisis de los determinantes de las importaciones es muy probable que las importaciones extranjeras dependan de la actividad extranjera y el precio relativo de los bienes extranjeros.

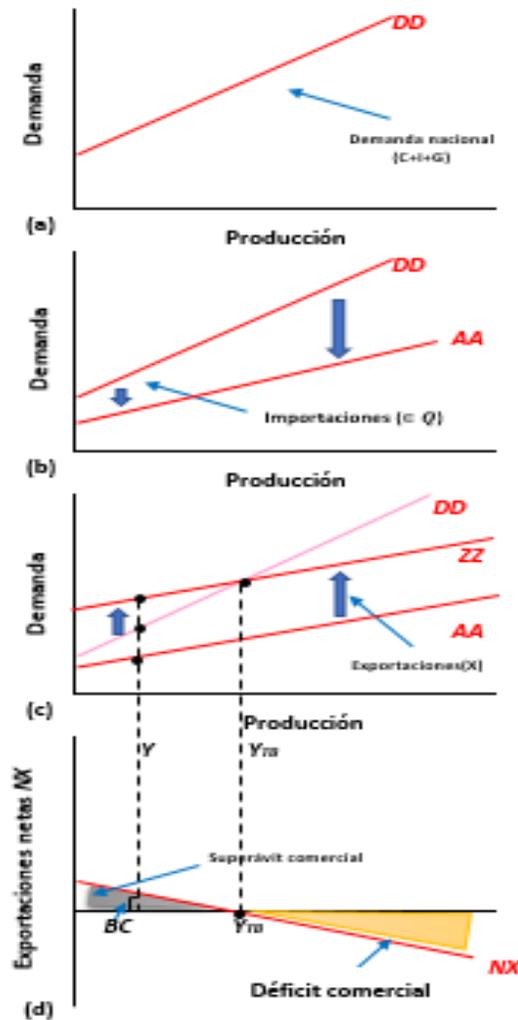
Por tanto, podemos expresar a las exportaciones de la forma:

$$X = X(Y^*, \varepsilon)$$

(+, +)

Y^* , es la renta del resto del mundo o simplemente la renta extranjera (en otras palabras, la producción extranjera). Un incremento de la renta extranjera provoca un aumento de la demanda extranjera de todos los bienes, parte de la cual recae en los bienes exportados, provocando así un aumento en las exportaciones.

GRÁFICO 8: DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES



FUENTE: Elaboración propia en base a "MACROECONOMÍA" de Olivier Blanchard

Un aumento ε , una subida de los precios relativos de los bienes extranjeros expresados en bienes, donde las exportaciones dependen del nivel de renta y del tipo de cambio real.

En el grafico 8, nos muestra los diferentes componentes de las demandas en relación con la producción, manteniendo constantes todas las demás variables que afectan a la demanda (el tipo de interés, los impuestos, el gasto público, la producción extranjera y del tipo de cambio real)²⁴.

La línea **DD** representa la demanda nacional, **C+I+G**, en función de la producción, Y, la pendiente de la relación entre la demanda y la producción es positiva, pero menor que 1, un aumento de la producción eleva la demanda, pero en una menor cuantía a dicho aumento.

Para hallar la demanda de bienes interiores, debemos restar primero las importaciones, de esta manera, en el grafico **8-b**. la línea **AA** la distancia de **DD** y **AA**, es igual al valor de las importaciones εQ . Dado que la cantidad de importaciones aumenta con la renta. La distancia entre las dos líneas aumenta con la renta.

1. **AA** es más plana que **DD**, cuando aumenta la renta, parte de la demanda nacional adicional es una demanda de bienes extranjeros y no de bienes interiores. Cuando aumenta la renta la demanda nacional de bienes interiores aumenta menos que la demanda de bienes interiores.

²⁴ Blanchard, Olivier." Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 375.

2. En la medida en que parte de la demanda adicional sea una demanda de bienes interiores, **AA** tiene pendiente positiva: un incremento de la renta provoca un cierto aumento de la demanda de bienes interiores.

Por último, debemos sumar las exportaciones. De esa manera obtenemos en grafico **8-c** por la línea **ZZ**, que se encuentra por encima de la **A**. la distancia entre **ZZ** y **AA** es igual a las exportaciones. Dado que estos no dependen de la producción interior, la distancia entre **ZZ** y **AA** es constante, por las dos líneas son paralelas. Como **AA** es más plana que **DD**, **ZZ** también es más plana que **DD**²⁵.

Con la información **8(c)** nos permiten caracterizar las exportaciones netas, la diferencia entre las exportaciones e importaciones $X - \varepsilon Q$ en función a la producción. En el nivel de producción **Y**, las exportaciones están representados por la distancia **AC** y las importaciones por la distancia **AB**, por lo que las exportaciones netas están representadas por la distancia **BC**.

La línea **NX** del grafico **8-d** muestra la relación entre las exportaciones netas y la producción, las exportaciones netas son una función decreciente de la producción; cuando esta aumenta, las importaciones aumentan y las exportaciones no varían, por lo que disminuyen las exportaciones netas. Llamemos **Y_{TB}**, al nivel de producción en el que el valor de las importaciones es exactamente igual a las exportaciones, por lo que las exportaciones netas son igual a cero. Los niveles de producción superiores a **Y_{TB}**, provocan un aumento de las importaciones y por lo tanto un déficit comercial. Los niveles de producción inferiores a **Y_{TB}**, provocan una disminución de las importaciones y por lo tanto un superávit comercial.

²⁵ Blanchard, Olivier." Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 376.

2.1.10 El nivel de producción de equilibrio y la balanza comercial

El mercado de bienes se encuentra en equilibrio cuando la producción interior es igual a la demanda de bienes interiores.

$$Y = Z$$

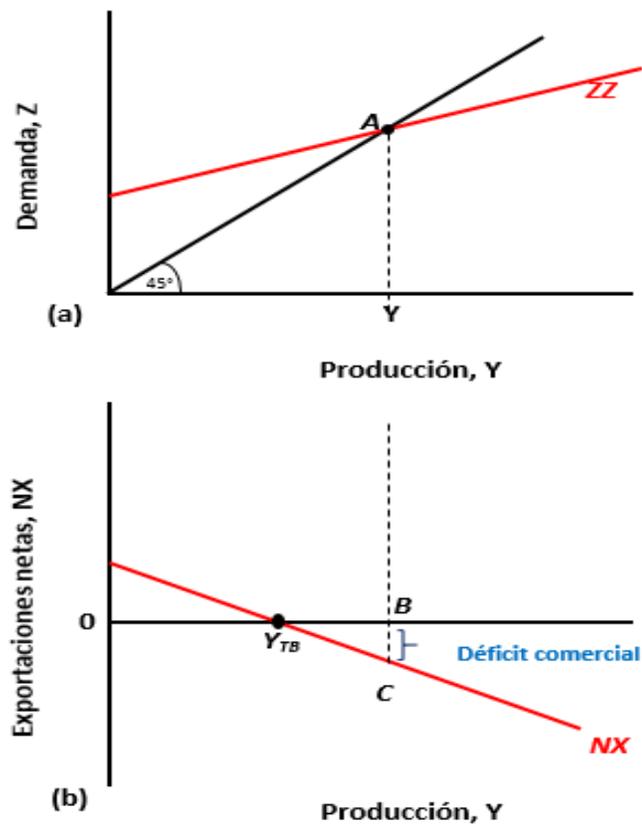
Reuniendo las relaciones que hemos obtenido para los distintos componentes de la demanda de bienes interiores Z , tenemos²⁶:

$$Y = C(Y - T) + I(Y, r) + G - \varepsilon Q(Y, \varepsilon) + X(Y^*, \varepsilon)$$

Esta condición de equilibrio determina la producción en función de todas las variables que consideramos dadas, desde los impuestos hasta el tipo de cambio real y la producción extranjera. En el gráfico 9-a la demanda se mide en el eje de ordenadas y la producción, el nivel de producción de equilibrio y las exportaciones netas, el mercado de bienes se encuentra en equilibrio cuando la producción es igual a la demanda de bienes interiores, en el nivel de producción de equilibrio, la balanza comercial puede mostrar un déficit o un superávit.

²⁶ Blanchard, Olivier. "Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 377.

GRÁFICO 9: NIVEL DE PRODUCCIÓN DE EQUILIBRIO Y LA BALANZA COMERCIAL



FUENTE: Elaboración propia en base a “MACROECONOMIA” de Olivier Blanchard

El nivel de producción de equilibrio se encuentra en el punto en que la demanda es igual a la producción y por lo tanto en el punto de la intersección de la línea **ZZ** y la recta de 45 grados el punto **A** en el gráfico, al cual corresponde el nivel de producción **Y**.

En el grafico **9-b** reproduce del grafico **8-d**, representado las exportaciones netas como una función decreciente de la producción, no existe razón alguna para que el nivel de producción Y_{TB} Tal como se representa en la figura. La producción de

equilibrio va acompañada de un déficit comercial igual a la distancia de **BC**.

2.1.11 Un aumento de la demanda, nacional o extranjera.

¿Cómo afectan las variaciones de la demanda a la protección de una economía abierta? Un incremento del gasto público a examinar los efectos de un aumento de la actividad extranjera. Produce un aumento de la demanda nacional.

2.1.11.1 Un aumento de la demanda nacional

Partiendo de una situación de equilibrio de la balanza comercial, un aumento del gasto público provoca un déficit comercial, entonces supongamos que la economía se encuentra en recesión y que los gobiernos están considerando de incrementar el gasto público con el fin de elevar la demanda y la producción interiores, lo cual nos hace preguntar ¿Cómo afectara esta medida a la producción y a la balanza comercial?²⁷.

En el grafico **10**, nos muestra, antes del aumento del gasto público, la demanda es **ZZ** en el grafico **10-a** y el equilibrio se encuentra en el punto **A**, en que la producción es igual a **Y**. supongamos que el comercio se encuentra inicialmente en equilibrio, por lo que $Y = Y_{TB}$ en el grafico **10-b**.

¿Qué ocurre si el gobierno eleva el gasto en ΔG ? En cualquier nivel de producción la demanda es mayor en ΔG , por lo que la relación de demanda se desplaza hacia arriba en ΔG de **ZZ** a **ZZ'**. El punto de equilibrio se traslata de **A** s **A'** y la producción aumenta de **Y** a **Y'**. El aumento de la producción es mayor que el incremento del gasto público: se produce un efecto multiplicador.

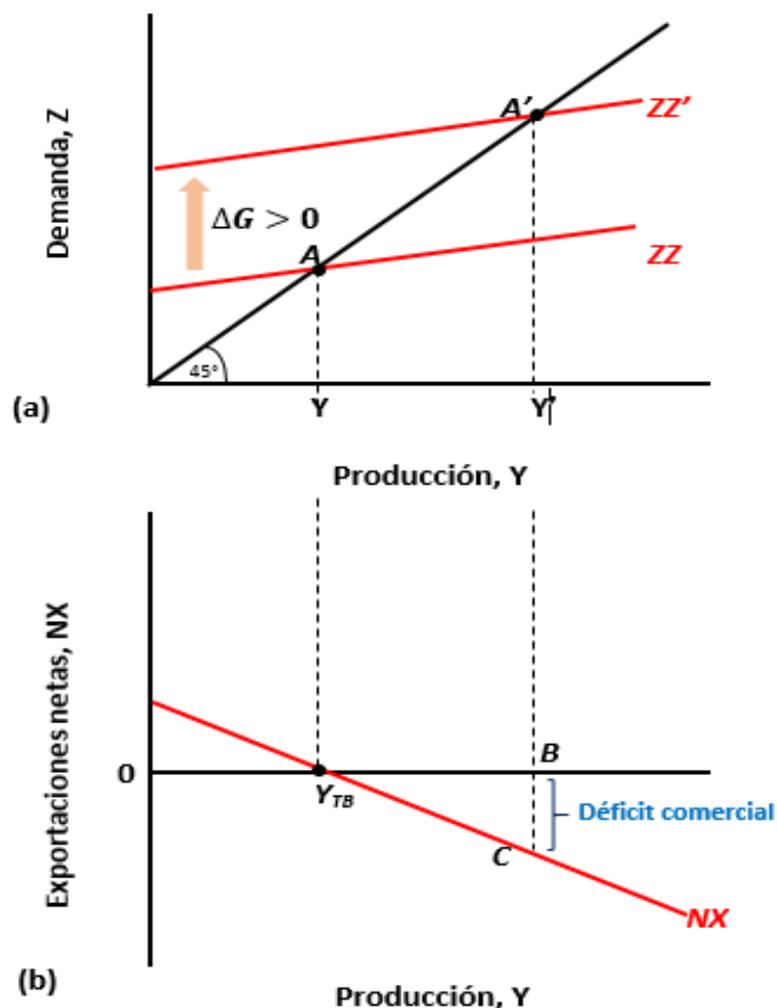
²⁷ Blanchard, Olivier." Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 378.

Parece muy similar ante en la economía cerrada, ahora la balanza comercial resulta afectada por el incremento, como el gasto público no entra directamente ni en la relación de exportaciones ni en la relación de importaciones. La relación entre las exportaciones netas y la producción del gráfico 10-b no se desplaza. Por lo tanto, el aumento de la producción de Y a Y' provoca un déficit comercial igual a **BC**.

Ahora el gasto público no solo provoca un déficit comercial, si no que su efecto sobre la producción es menor que en la economía cerrada, sabemos que cuanto menor es la pendiente de la relación de demanda, menor es el multiplicador por ejemplo si **ZZ** es horizontal, el multiplicador es igual a 1. Como en el gráfico 8 se ve la relación de demanda, **ZZ**. Es más plana que la relación de la economía cerrada de **DD**. Esto significa que el multiplicador es menor en la economía abierta.

El déficit comercial y el multiplicador menor se debe a la misma causa: ahora un aumento de la demanda no solo es un aumento de la demanda de bienes e interiores, sino también un aumento en la demanda de bienes extranjeros. Por lo tanto, cuando aumenta la renta, el efecto producido en la demanda de bienes interiores es menor en una economía cerrada, lo que hace que el multiplicador sea más pequeño, y como parte del aumento de la demanda es un aumento de las importaciones y las exportaciones no varían, el resultado es un déficit comercial.

GRÁFICO 10: AUMENTO DE LA DEMANDA NACIONAL



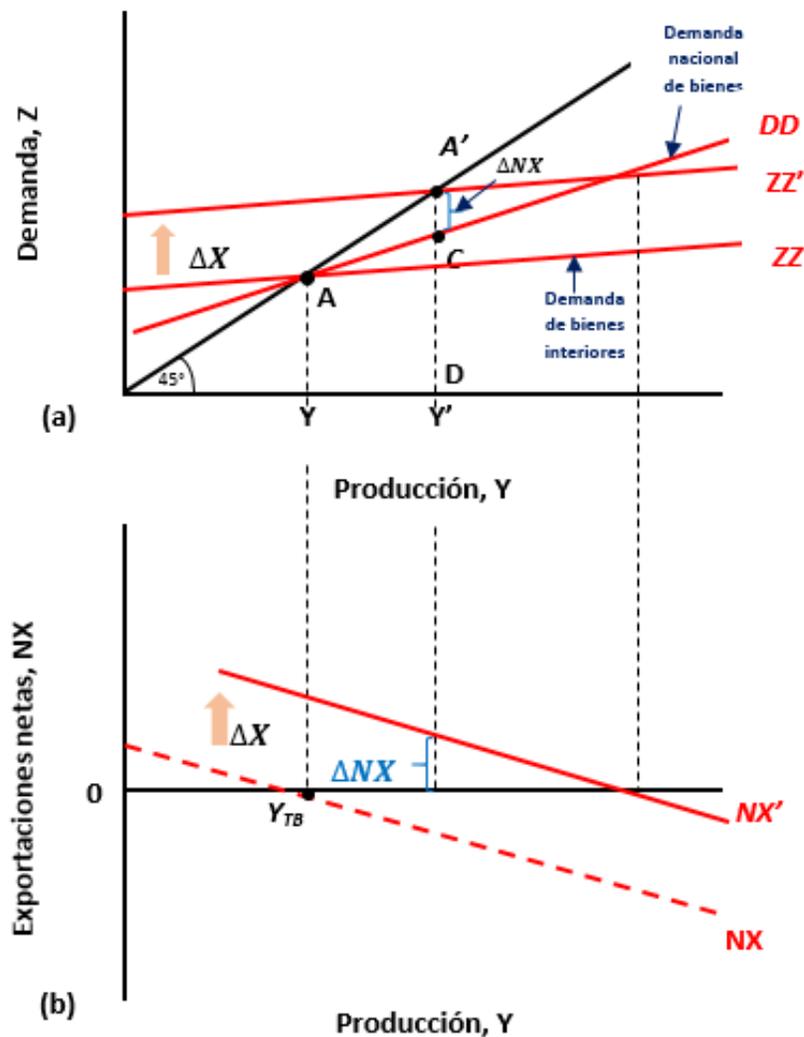
FUENTE: Elaboración propia en base a “MACROECONOMÍA” de Olivier Blanchard

Estas dos implicaciones son importantes. En una economía abierta, un aumento de la economía nacional afecta en la producción menos que en una economía cerrada y produce un efecto negativo en la balanza comercial. De hecho, cuanto más abierto es la economía, menor es el efecto sobre la producción y mayor es el efecto negativo producido en la balanza comercial.

2.1.11.2 Un aumento de la demanda extranjera

Consideremos ahora un aumento de la actividad extranjera un aumento de Y^* , este podría deberse a un incremento del gasto público extranjero G^* , el cambio de política que analizamos. Pero ahora en el extranjero. Pero no es necesario saber de donde procede para analizar su influencia en la economía nacional.

GRÁFICO 11: AUMENTO DE LA DEMANDA EXTRANJERA



FUENTE: Elaboración propia en base a "MACROECONOMÍA" de Olivier Blanchard

En el grafico **11**, muestra el afecto de un aumento de la actividad extranjera sobre la producción interior y en la balanza comercial. La demanda inicial de bienes es **ZZ** en el grafico **11-(a)**. El equilibrio se encuentra en el punto **A** con un nivel de producción Y . supongamos que el comercio está equilibrado, por lo que en el grafico **11-(b)** las exportaciones netas correspondientes a Y son iguales a cero.

La demanda nacional de bienes **$C + I + G$** en función a la renta. Esta línea es de **DD**. Recuérdese que en el grafico **8**, la **ZZ** es más inclinada, la diferencia entre **ZZ** y **DD** es igual a las exportaciones netas, por lo que si el comercio está equilibrado en el punto A, entonces **ZZ** y **DD** se cortan en ese punto.

Ahora examinaremos los efectos de un aumento de la producción extranjera ΔY^* . Un aumento de la producción extranjera significa un aumento de la demanda extranjera. Por lo tanto, e efecto directo del aumento de la producción extranjera es un aumento de las exportaciones americanas de la misma cuantía representado por ΔX . Dado el nivel de producción, este aumento de la exportación provoca un incremento de la demanda de bienes extranjeros ΔX , por lo que la línea que indica la demanda de bienes interiores en función de la producción se desplaza hacia arriba en ΔX de **ZZ** a **ZZ'**. Como las exportaciones aumentan en ΔX en un nivel d producción dado, a línea que representa las exportaciones netas en función a la producción en el grafico **11-(b)** también se desplaza hacia arriba en ΔX , **NX** a **NX'**.

El nuevo equilibrio se encuentra en el punto **A'** con un nivel de producción Y' . El aumento de la producción extranjera provoca un incremento de la producción interior, la razón es evidente: el aumento de la producción extranjera provoca un incremento de las exportaciones de bienes interiores, en el cual eleva la producción interior y la demanda nacional de bienes a través del multiplicador.

¿Qué ocurre con la balanza comercial? Sabemos que las exportaciones aumentan. Pero ¿podría ocurrir que el aumento de la producción interior

provocara un aumento tan grande de las importaciones que la balanza comercial empeorara realmente? La respuesta es negativa: la balanza comercial debe mejorar, la demanda de bienes interiores se desplaza hacia arriba de **ZZ** a **ZZ'**; pero la línea **DD** que indica la demanda nacional de bienes en función a la producción, no se desplaza. En el nuevo nivel de producción de equilibrio Y' , la demanda nacional está representado por la distancia **DC** y la demanda de bienes interiores por **DA'**, las exportaciones netas están representadas, pues por la distancia **CA'**, que como **DD** es necesariamente inferior a **ZZ'**, es necesariamente positiva. Por lo tanto, aunque aumenta las importaciones, este aumento no contrarresta el de las exportaciones, por lo que la balanza comercial mejora.

2.1.11.3 Juegos los que juegan los países

Hasta ahora tenemos dos conclusiones básicas²⁸:

1. Un aumento de la demanda nacional provoca un incremento de la población, pero también un déficit comercial (un incremento del gasto público, pero os resultados serían los mismos en el caso de una reducción de los impuestos, un aumento del gasto en consumo, etc.).
2. Un aumento de la demanda extranjera (que podría deberse a los mismos cambios que antes, que ahora ocurren en el extranjero) provoca un incremento de la producción interior y un superávit comercial.

Como todo gobierno no les gustan los déficits comerciales y tienen buenas razones para ello. La principal se haya en que un país incurre aun déficit comercial acumula deuda frente al resto del mundo, por lo tanto, tienen que pagar unos intereses cada vez mayores al resto del mundo. No es de extrañar, que los países prefieran un que aumente la demanda extranjera (lo que mejoraría una

²⁸ Blanchard, Olivier." Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 382.

mejora en la balanza comercial) y que aumente la demanda nacional causa un efecto contrario.

Estas preferencias pueden tener desastrosas implicaciones, consideremos un grupo de países que comercian mucho entre sí, por lo que un aumento en la demanda en uno cualquiera de ellos se traduce en gran medida en un aumento en la demanda de bienes producidos en los demás países. Supongamos que todos estos países atraviesan una recesión y que inicialmente la balanza comercial de todas estas aproximadamente en equilibrio, cada uno puede mostrarse a un reacio a aumentar la demanda nacional: el resultado sería un pequeño aumento en la producción, pero también un gran déficit comercial. Es posible que cada país espere a que los otros aumenten su propia demanda, pero si todos esperan, no ocurre nada, la recesión puede perdurar.

¿Existe alguna vía para salir de esta situación? Al menos en teoría sí. Si todos los países coordinan sus políticas macroeconómicas con el fin de aumentar la demanda nacional simultáneamente, cada uno puede hacerlo sin aumentar su déficit comercial (entre ellos; su déficit comercial con respecto al resto del mundo aumentara). La razón, el aumento coordinado de la demanda provoca un aumento tanto de las exportaciones como de las importaciones en cada país. Sigue siendo cierto que el aumento de la demanda nacional provoca un incremento de las importaciones; pero este es contrarrestado por el de las exportaciones, que se debe al aumento de la demanda extranjera.

La coordinación es una palabra que suelen invocar los gobiernos, los siete principales países del mundo el llamado G-7, estos se reúnen periódicamente para analizar su situación económica; el comunicado final raras veces deja de mencionar la coordinación, la realidad entre los países la coordinación macroeconómica es muy limitada.

La coordinación puede implicar que unos países puedan hacer más que otros y

que puedan o no querer hacerlo.

- ✓ Si solo algunos se encuentran en una recesión, los que no se hallan en esa situación se mostrarán reacios a aumentar su propia demanda, los que las incrementan recurrirán a un déficit comercial frente a los que no las incrementen.
- ✓ Por el contrario, que algunos países ya tienen un gran déficit público. Estos países no querrán bajar los impuestos o incrementar más el gasto y pedirán a otros que asuman una parte mayor del ajuste.

Otra razón se halla en que los países tienen poderosos incentivos para prometer que van a coordinarse y después no cumplir las promesas. Una vez que todo se han puesto de acuerdo por ejemplo en elevar el gasto, cada uno tiene un incentivo para no cumplir el acuerdo, con el fin de beneficiarse del aumento de la demanda registrado en los otros y mejorar su posición comercial, pero si todos no cumplen lo que prometieron, la demanda no aumentara lo suficiente para salir de la recesión.

2.1.12 La depreciación, la balanza comercial y la producción

Recuerde que la condición del tipo de cambio real viene dada por²⁹:

$$\varepsilon \equiv \frac{EP^*}{P}$$

Donde el tipo de cambio real ε (el precio de los bienes extranjeros expresado en bienes interiores) es igual al tipo de cambio nominal, E (el precio de la moneda extranjera expresado en la moneda nacional) multiplicado por el nivel de precios

²⁹ Blanchard, Olivier." Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 384.

extranjeros, P^* , dividido por el nivel de precios interior, P , según el supuesto de los niveles de precios están dados, una depreciación nominal se traduce, en una depreciación real de la misma cuantía.

¿Cómo afecta esta depreciación real a la balanza comercial y a la producción?

2.1.13 La depreciación y la balanza comercial: la condición de Marshall – Lerner

Volvamos con la definición de exportaciones netas:

$$NX \equiv X - \varepsilon Q$$

Sustituyendo X y Q por sus expresiones de la ecuación 1 y 2, tenemos que:

$$NX = X(Y^*, \varepsilon) - \varepsilon Q(Y, \varepsilon)$$

Como el tipo de cambio real ε figura en tres lugares, esta ecuación muestra claramente que la depreciación real, un aumento de ε afecta a la balanza comercial a través de tres vías.

- ✓ Aumenta X , la depreciación real abarata relativamente los bienes nacionales en el extranjero, provocando un aumento de la demanda extranjera de bienes nacionales y, por lo tanto, un aumento de las exportaciones nacionales.

- ✓ Disminuye Q , la depreciación real encarece relativamente los bienes extranjeros dentro del país, provocando un desplazamiento de la demanda nacional hacia los bienes interiores, una reducción de la cantidad e importaciones.

- ✓ Sube el precio relativo de los bienes extranjeros ε . Esta subida tiende a elevar la factura de importaciones εQ . Ahora cuesta más comprar la misma cantidad de importaciones (en bienes nacionales).

Para que la balanza comercial mejore tras una depreciación, las exportaciones deben aumentar lo suficiente y las importaciones deben disminuir lo suficiente para compensar la subida del precio de las importaciones. La condición según la cual una depreciación real provoca un aumento de las exportaciones netas se conoce con el nombre de **condición de Marshall – Lerner** (esta condición se llama así en honor a los dos economistas, Alfred Marshall y Abba Lerner, que fueron quienes primero la formularon), esta condición se satisfacen la realidad.

Por lo tanto, un aumento de ε , una depreciación de las exportaciones netas.

2.1.13.1 Deducción de la condición de Marshall – Lerner

Partamos de la definición de exportaciones netas, $NX \equiv X - \varepsilon Q$, y supongamos que el comercio está equilibrado inicialmente, por lo que $X = \varepsilon Q$. La condición Marshall – Lerner es la condición según la cual una depreciación real, un aumento de ε , provoca un incremento de las exportaciones netas³⁰.

Para deducir esta condición, consideremos una subida del tipo de cambio real de $\Delta\varepsilon$, la variación de la balanza comercial se obtiene de:

$$\Delta NX = \Delta X - \varepsilon \Delta Q - Q \Delta \varepsilon$$

El primer término del segundo miembro (ΔX) es la variación de las exportaciones, el segundo ($\varepsilon \Delta Q$) es el tipo de cambio real multiplicado por la variación del tipo

³⁰ Blanchard, Olivier. "Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 392.

de cambio real. Dividiéndolos dos miembros de la ecuación por X , tenemos:

$$\frac{\Delta NX}{X} = \frac{\Delta X}{X} - \varepsilon \frac{\Delta Q}{X} - \frac{Q\Delta\varepsilon}{X}$$

Basémonos en el hecho de que $\varepsilon Q = X$ para sustituir ε/X por $1/Q$ en el segundo término del segundo miembro, y Q/X por $1/\varepsilon$ en el tercer término del segundo miembro, una vez realizada esta sustitución, tenemos:

$$\frac{\Delta NX}{X} = \frac{\Delta X}{X} - \frac{\Delta Q}{X} - \frac{\Delta\varepsilon}{\varepsilon}$$

Esta ecuación establece que la variación de la balanza comercial en respuesta a una depreciación real, normalizada por las exportaciones, es igual a la suma de tres términos. El primero es la variación proporcional de las exportaciones, $\Delta X/X$, provocada por la depreciación real. El tercero es igual a menos la variación proporcional del tipo de cambio real $-\Delta\varepsilon/\varepsilon$, en otras menos la tasa de depreciación real.

La condición Marshall – Lerner es la condición según la cual la suma de estos tres términos es positiva. Si se satisface, una depreciación real provoca una mejora de la balanza comercial.

2.1.13.2 Los efectos de una depreciación

los efectos directos que produce una depreciación en la balanza comercial, es decir, los efectos dada la producción nacional y extranjera, pero los efectos no terminan ahí, las variaciones netas alteran la producción interior, lo que afecta aún más a las exportaciones netas.

Dado que los efectos de una depreciación real son muy parecidos a los de un

aumento de la producción extranjera, al igual que ocurre con un aumento de la producción extranjera, una depreciación provoca un aumento de las exportaciones netas (suponiendo que se cumple la condición de Marshall-Lerner), cualquiera sea el nivel de producción, tanto la relación de demanda (**ZZ** en el gráfico **11-(8a)**) como la relación de exportaciones netas (**NX en 11-(b)**), se desplazan hacia arriba, el equilibrio se traslada de **A** a **A'**; la producción aumenta de **Y** a **Y'**. de acuerdo con el mismo argumento, la balanza comercial mejora: el aumento de las importaciones provocado por el incremento de la producción, es menor que la mejora directa de la balanza comercial provocada por la depreciación.

En suma, la depreciación provoca un desplazamiento de la demanda, tanto extranjera como interior, en favor de los bienes interiores, lo cual provoca, a su vez, un aumento de la producción interior y una mejora de la posición comercial. Aunque una depreciación y un aumento de la producción extranjera producen el mismo efecto en la producción interior y en la balanza comercial, existe una diferencia sutil, pero importante. Una depreciación actúa encareciendo relativamente, los bienes extranjeros, pero eso significa que, dada la renta de los individuos, empeora su bienestar, ya que ahora tiene que pagar más por los bienes extranjeros a causa de la depreciación, este mecanismo se deja sentir en los países que sufren una gran depreciación. Los gobiernos que se encuentran en una depreciación, suelen encontrarse con huelgas y disturbios, ya que la población reacciona a la enorme subida de los precios de los bienes importados.

2.1.13.3 La combinación de políticas de tipo de cambio y fiscal.

Dado el caso, supongamos que el Estado quiere reducir el déficit comercial sin alterar el nivel de producción. Una depreciación no dará resultado: reducirá el déficit, pero también elevaría la producción ¿Qué debe hacer el gobierno ante este caso? Utilizar la combinación correcta de depreciación y contracción fiscal.

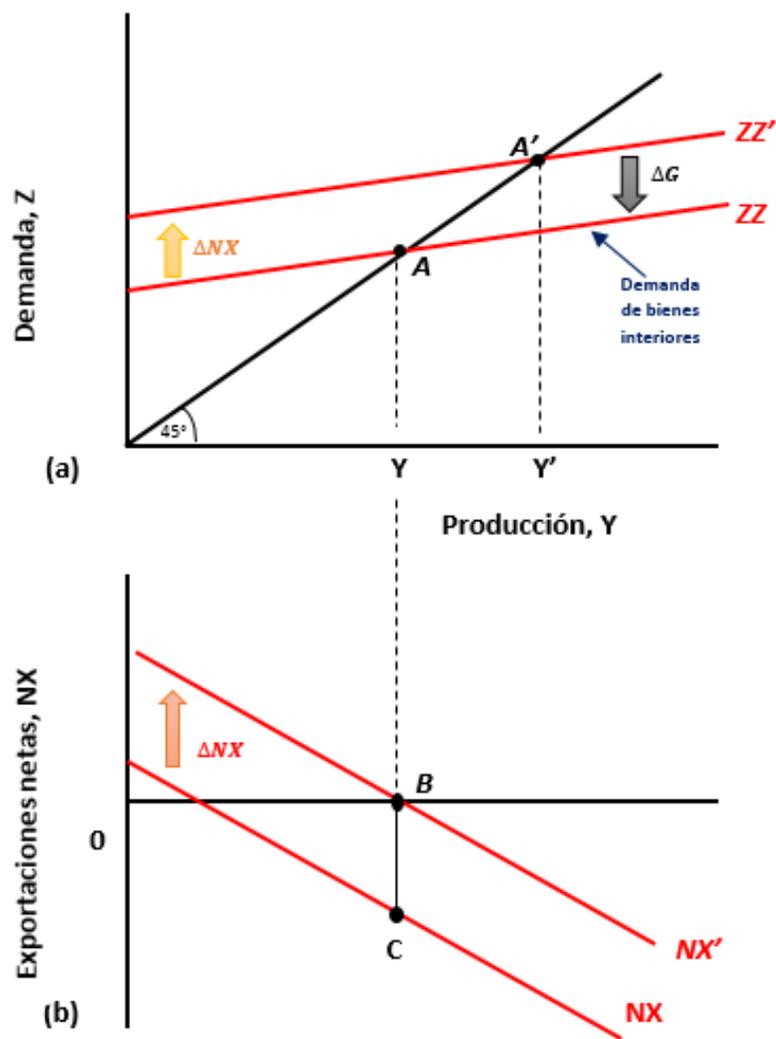
En el gráfico 12 muestra cual debería ser esta combinación. El equilibrio se encuentra inicialmente en el punto **A** del gráfico **12-(a)** y va acompañado de un nivel de producción **Y**. El déficit comercial está representado **BC** en el gráfico **12-(b)**, si el gobierno desea eliminar el déficit comercial sin alterar la producción como³¹ :

- ✓ Primero, debe conseguir una depreciación suficiente para eliminar el déficit comercial en el nivel inicial de la producción. Por lo tanto, la depreciación debe desplazar la relación de exportaciones netas de **NX** a **NX'** en el gráfico **12-(b)**. Pero esta depreciación y el aumento correspondiente de las exportaciones netas, también desplaza la relación de demanda del gráfico **12-(a)** de **ZZ** a **ZZ'**. En ausencia de otras medidas, el equilibrio se desplazaría de **A** a **A'** y la producción aumentaría de **Y** a **Y'**.
- ✓ Segundo, para evitar el aumento de la producción, el gobierno debe reducir el gasto público con el fin de desplazar **ZZ'** de nuevo a **ZZ**. Esta combinación de depreciación y contracción fiscal provoca el mismo nivel de producción y mejora la balanza comercial.

La medida en que el gobierno le preocupe tanto el nivel de producción como la balanza comercial, tiene que utilizar simultáneamente tanto la política fiscal como la política de tipo de cambio.

³¹ Blanchard, Olivier. "Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 385.

GRÁFICO 12: LA COMBINACIÓN DE POLÍTICAS DE TIPOS DE CAMBIO Y FISCAL



FUENTE: Elaboración propia en base a "MACROECONOMÍA" de Olivier Blanchard

El cuadro, muestra, dependiendo del nivel de producción y de la posición comercial iniciales, la producción inicial es baja y la economía tiene un déficit comercial. Una depreciación será útil tanto en el frente del comercio como en el de la producción. Pero no resulta: reduce el déficit comercial y eleva la producción. Pero no existe razón alguna para que la depreciación consiga tanto el aumento correcto de la producción como la eliminación del déficit comercial. Dependiendo de la situación inicial y el de la influencia relativa de la depreciación

en la producción y en la balanza comercial, es posible que el gobierno tenga que complementar la depreciación con un aumento o una reducción del gasto público.

Esta se representa con las interrogaciones del cuadro³².

CUADRO 4: Combinaciones de políticas de tipo de cambio y fiscal

Condiciones iniciales	Superávit comercial	Déficit comercial
Bajo nivel de producción	$\varepsilon? G \uparrow$	$\varepsilon \uparrow G?$
Elevado nivel de producción	$\varepsilon \downarrow G?$	$\varepsilon? G \downarrow$

FUENTE: Elaboración propia en base a "MACROECONOMÍA" de Olivier Blanchard

2.1.14 El ahorro, la inversión y los déficits comerciales

La condición de equilibrio del mercado de bienes como la condición según la cual la inversión debe ser el ahorro privado y público. Ahora formularemos la condición correspondiente a la economía abierta, partiendo de la condición de equilibrio³³:

$$Y = C + I + G - \varepsilon Q + X$$

Restando $C + T$ de ambos miembros y basándonos en el hecho de que el ahorro privado es:

$$S = Y - C - T$$

Tenemos que:

³² Blanchard, Olivier. "Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 386.

³³ Blanchard, Olivier. "Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 389.

$$S = I + G - T - \varepsilon Q + X$$

Basándonos en la definición de exportaciones netas $NX = X - \varepsilon Q$ y reorganizando tenemos que:

$$NX = S + (T - G) - I$$

Esta condición establece que en el equilibrio de la balanza comercial (NX) debe ser igual al ahorro privado (S) y público ($T - G$), menos la inversión (I). Por tanto, un superávit comercial debe corresponder a un exceso del ahorro sobre la inversión y un déficit comercial debe corresponder a un exceso de la inversión sobre el ahorro.

Una manera de comprender de forma más intuitiva esta relación es volver análisis de la cuenta corriente y la cuenta de capital, según el cual un superávit comercial implica un préstamo neto al resto del mundo y un déficit comercial implica un préstamo neto del resto del mundo. Consideremos el caso de un país que invierte más de lo que ahorra por lo que $S + (T - G) - I$, es negativo. Ese país debe pedir prestada la diferencia al resto del mundo. Por lo que debe incurrir en un déficit comercial.

Algunas de las implicaciones de la ecuación 19-5.

- ✓ Un aumento de la inversión debe traducirse en un incremento del ahorro privado o público o en un deterioro de la balanza comercial.
- ✓ Un aumento del déficit público debe traducirse en un aumento del ahorro privado, una reducción de la inversión o un deterioro de la balanza comercial.

- ✓ Un país que tenga una elevada tasa de ahorro, privado y público, debe tener una elevada tasa de inversión o un elevado superávit comercial.

2.1.15 Tipos de cambio

El tipo de cambio es la relación entre la persona o un país puede intercambiar sus monedas o los bienes y servicios de un país por los de otro, según sea según el tipo de cambio al que se refiere. En primer es necesario distinguir entre tipo de cambio nominal y tipo de cambio real, el primero más en una definición de valor y la otra de referencia competitiva entre las relaciones comerciales y financieras existentes entre países.

2.1.15.1 Tipo de cambio Nominal

El tipo cambio nominal, es el precio de una moneda extranjera usualmente el Dólar frente a la moneda nacional: si la moneda nacional es el peso, e corresponde al número de pesos necesarios para comprar un dólar. Es la forma de medir el precio de cualquier bien, es decir cuántos pesos se requiere por unidad de bien, en el caso del tipo de cambio, el bien corresponde a la moneda extranjera³⁴.

$$e = \frac{\# \text{ bolivianos } (N)}{\text{una unidad de Dolar } (E)}$$

El tipo de cambio se aprecia, como también la moneda nacional se parecía o valoriza, en es decir cuando la moneda extranjera se hace más barata, en nuestro caso e cae. En caso contrario se habla de una depreciación del tipo de cambio. Obviamente, cuando una moneda se aprecia respecto a la otra. La otra moneda se deprecia. Cuando el tipo de cambio se aprecia, la moneda local es la que se

³⁴ DE GREGORIO REBECO, JOSE F." Macroeconomía": Teoría y Política". 1ra Edición. PEARSON EDUCACIÓN. México, 2007. Pág.46.

aprecia, es decir aumenta el valor con respecto a la moneda extranjera. De forma que la moneda extranjera se hace más barata, es decir se deprecia.

La apreciación de una moneda se conoce también como el fortalecimiento de la moneda, mientras que una depreciación, es decir una pérdida de valor corresponde a un debilitamiento. Otros términos utilizados son la devaluación y revaluación, sin embargo, estos términos utilizados más, se refieren más bien a cambios discretos del tipo de cambio decretados por la autoridad económica.

2.1.15.2 Tipo de cambio real

Si bien el tipo de cambio nominales una variable relevante desde el punto de vista financiero y monetario, uno también está interesado en saber no solo cuantos pesos se requiere para comprar un dólar, sino el poder de compra, para esto se define el tipo de cambio real, que se asocia también con la competitividad.

Si e es tipo de cambio nominal, P el nivel de precios domésticos (costo en moneda doméstica de una canasta de bienes nacionales) y P^* el nivel de precios internacionales (precio del bien externo en moneda extranjera), el tipo de cambio real (**TCR**) se define como³⁵:

$$TCR = \frac{eP^*}{P}$$

Las unidades de **TCR** ya no son monedas nacionales por unidad de moneda extranjera, sino bienes nacionales por unidad de bienes extranjeros. Es decir, el tipo de cambio real se aprecia (**TCR** cae), se hace más caro el bien nacional, esto puede ocurrir por una disminución de los precios del extranjero medidos en moneda nacional, lo que a su vez puede ocurrir porque el precio en moneda

³⁵ DE GREGORIO REBECO, JOSE F." Macroeconomía": Teoría y Política". 1ra Edición. PEARSON EDUCACIÓN. México, 2007. Pág.54.

extranjera baja o el peso se aprecia o un alza de los precios de los bienes nacionales.

Si e se deprecia, pero el nivel de precios nacional en la misma proporción; claramente el **TCR** se mantiene constante. De ahí la importancia de analizar medidas de precios relativos entre los bienes nacionales y extranjeros.

2.1.15.3 Tipo de Cambio Real, exportaciones e Importaciones

El tipo de cambio real es un determinante importante en la asignación de recursos, en particular en los sectores transables y no transables de la economía, si ocurre una expansión de bienes, esto significa que se exporta más y se importa menos, mientras, dada la restricción de recursos de la economía³⁶.

Para un saldo comercial positivo, primero las exportaciones deben crecer en la misma proporcionalidad a las importaciones, segundo, la depreciación del tipo de cambio real reducirá el poder adquisitivo de los bienes de importación. En términos de bienes domésticos, la depreciación del tipo de cambio real, las importaciones decrecen en valor y en volumen, las exportaciones disminuyen (los bienes domésticos se hacen más baratos en relación con los bienes extranjeros).

2.1.16 Modelo Mundell – Fleming

Este modelo se elaboró principios de los años sesenta, una de las lecciones del modelo Mundell- Fleming es una extensión del **IS-LM** a una economía abierta, también destaca la interdependencia de mercado de bienes.

La conducta de una economía depende del sistema de tipos de cambio que haya adoptado. Comenzaremos primero que el tipo de cambio es fluctuante, es decir

³⁶ DE GREGORIO REBECO, JOSE F." Macroeconomía": Teoría y Política". 1ra Edición. PEARSON EDUCACIÓN. México, 2007. Pág.217.

que el banco central permite que el tipo de cambio se ajusta a las diferentes variaciones de la situación económica³⁷.

2.1.16.1 Componentes del Modelo

El modelo Mundell – Fleming utiliza componentes que debería resultarnos familiares, para este modelo se comenzara presentando las tres ecuaciones que lo constituyen.

$$\begin{aligned} Y &= C(Y - T) + I(r) + G + XN(e) && \text{IS} \\ \frac{M}{P} &= L(r, Y) && \text{LM} \\ r &= r^* \end{aligned}$$

Antes de combinar estas ecuaciones en un modelo de corto plazo, en una pequeña economía abierta:

La primera ecuación describe el mercado de bienes. Indica que la renta agregada, Y , es la suma del consumo, C , la inversión, I , las compras de estado, G , y las exportaciones netas, XN . El consumo depende positivamente del tipo de interés, r , y las exportaciones netas dependen negativamente del tipo de cambio e .

Recordemos que el tipo de cambio, e , es la cantidad de moneda extranjera por unidad de moneda nacional, el modelo Mundell – Fleming, no necesitamos distinguir entre el tipo de cambio real y nominal. Dado que el modelo Mundell – Fleming, se supone que los precios se mantienen fijos, las variaciones de tipo de cambio real son proporcionales a las del tipo de cambio nominal. Los bienes extranjeros son menos caros en comparación con los interiores, por lo que las

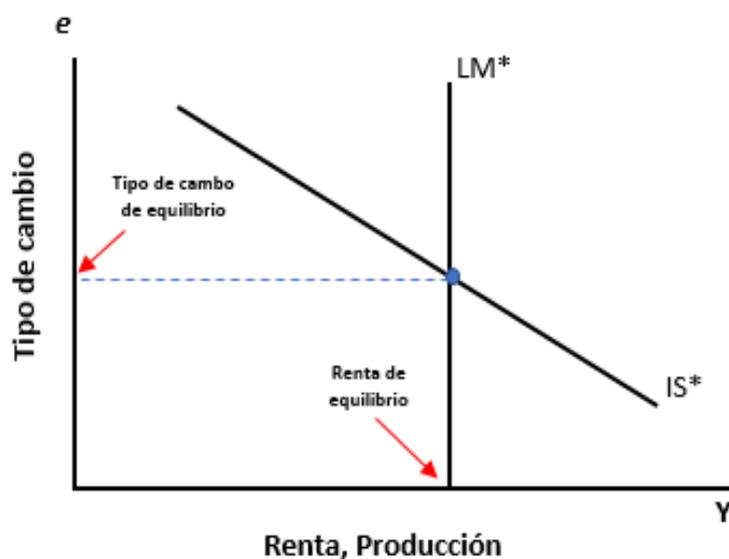
³⁷ MANKIWI, GREGORY N. "Macroeconomía" 3ra Edición. Antony Bosch- España. 1999. Pág. 371.

exportaciones disminuyen y las exportaciones aumentan.

La segunda ecuación nos muestra, el mercado de dinero, establece, que la oferta de saldos monetarios reales, M/P , es igual a la demanda, $L(r, Y)$. la demanda de saldos reales depende negativamente del tipo de interés y positivamente de la renta.

La oferta monetaria, M , es una variable exógena controlada por el banco central, al igual que el modelo $IS - LM$, el modelo Mundell – Fleming considera que el nivel de precios, P , es una variable exógena.

GRÁFICO 13: MODELO MUNDELL – FLEMING, CONDICIÓN DE EQUILIBRIO DE BIENES IS^* Y EQUILIBRIO DE MERCADO DE DINERO LM^*



FUENTE: Elaboración propia en base a “MACROECONOMÍA” de N. Gregory Mankiw

La tercera ecuación establece que el tipo de interés mundial, r^* , determina el tipo de interés de esta economía. Esta ecuación, se cumple porque estamos

examinando en una economía abierta. Es decir, la economía es suficientemente pequeña en relación con la economía mundial para que pueda pedir o conceder tantos préstamos como desee en los mercados financieros mundiales sin influir en el tipo de interés mundial.

El modelo Mundell – Fleming, en el gráfico 13, representa la condición de equilibrio del mercado de bienes, IS^* , y la condición de equilibrio del mercado de dinero, LM^* , manteniendo constante el tipo de interés en el nivel correspondiente al tipo de interés mundial, Muestra el nivel de renta de equilibrio y el tipo de cambio de equilibrio³⁸.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Comercio internacional

El comercio internacional, trata de la interdependencia económica entre países y resto del mundo; estudia el flujo de bienes y servicios entre un país y el mundo, analiza las políticas diseñadas para regular dicho flujo, así como sus efectos en el bienestar de un determinado país. También son las relaciones políticas, sociales, culturales entre naciones las que afectan dicha interdependencia económica a su vez tiene la influencia sobre la misma³⁹.

Así mismo la economía internacional estudia la manera cómo interactúan diferentes economías en el proceso de asignar los escasos recursos para satisfacer las necesidades humanas. Mientras la teoría económica general se ocupa de los problemas de una sola economía cerrada, la economía internacional se centra en los problemas de dos o más economías, examinando los mismos

³⁸ MANKIW, GREGORY N" Macroeconomía" 3ra Edición. Antony Bosch- España. 1999. Pág. 373.

³⁹ DOMINICK SALVATORE, Economía Internacional. 4ta Edición. MACGRAW-HILL INTERAMERICANA. Colombia 1995, pág.6.

problemas de la teoría económica general, pero analizándolos en un contexto internacional⁴⁰.

El comercio internacional es beneficioso cuando las personas cooperan en el uso de sus escasos recursos para producir mayor cantidad de bienes con alto grado de especialización que incrementa el nivel de vida, poniendo a disposición para el consumo mayor número de bienes.

2.2.2 Comercio

El comercio es la rama principal de la actividad económica y se refiere al intercambio de mercancía y servicios mediante el trueque o dinero, para así satisfacer las necesidades de los consumidores.

2.2.3 Ventaja absoluta

Podemos definir sobre la ventaja absoluta, que un determinado país tiene ventaja absoluta en la producción, la forma como produce un bien o servicio que se comercializan, es decir, puede producir una unidad de algún bien con una menor cantidad de trabajo (el tiempo de trabajo) especializado para producir el mismo bien, pero con un menor tiempo de trabajo realizado a esto se lo llama ventaja absoluta de un país sobre los demás.

El argumento a favor del libre comercio, al demostrar que el comercio entre un país y el resto del mundo permite a cada uno aumentar su riqueza aprovechando el principio de la división del trabajo, dado que esto deriva a tener ventajas sobre los demás.

⁴⁰ MILTIADES, CHACHOLIADES. "ECONOMIA INTERNACIONAL" 2da Edición. MACGRAW-HILL INTERAMERICANA. Colombia 1992, pág.3.

2.2.4 Ventaja comparativa

la ventaja comparativa se observa que los países comercialicen porque son diferentes, las naciones como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien y puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y por lo tanto de manera más eficiente.

David Ricardo dice, que el país en desarrollo tiene una ventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de inferioridad es menor y una desventaja comparativa en aquel bien en el grado de inferioridad es mayor con relación el país avanzado tenga una ventaja absoluta en la producción de todos sus bienes⁴¹.

Según Ricardo, es el costo del trabajo, relativo o comparativo de las mercancías en cada país, en lugar de los costos absolutos, lo que determina el valor en los intercambios internacionales.

2.2.5 Ventajas competitivas

la definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis: nación, sector, firma, del producto, analizando bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción y del objetivo de la indagación a corto o largo plazo, explotación de mercado, entre otros.

2.2.6 Producción

Podemos comprender que un proceso de producción de os bienes y servicios, para el desarrollo y la existencia de una sociedad. la producción materia

⁴¹ MILTIADES, CHACHOLIADES. "ECONOMÍA INTERNACIONAL" 2da Edición. MACGRAW-HILL INTERAMERICANA. Santafé de Bogotá, Colombia 2002, pág.20.

constituye la base de la subsistencia de los seres humanos.

2.2.7 Balanza comercial

La balanza comercial, en un concepto sencillo, recoge los ingresos y pagos generales por los movimientos de mercancías, son los ingresos de la subbalanza las exportaciones de bienes intermedios y finales mientras que, por el contrario, son pagos las importaciones de dicho bien⁴².

Es decir, la diferencia entre exportaciones e importaciones, cuando el saldo de una economía es positiva podemos decir que hay un superávit comercial, dado el cual si es negativo hay un déficit en la balanza comercial.

La balanza comercial, es la cantidad recibida por nuestras exportaciones netas de bienes y servicios. La identidad de la contabilidad nacional muestra que la inversión neta siempre es igual a la balanza comercial⁴³.

2.2.8 Fronteras de posibilidades de producción

Son las diversas combinaciones de productos que puede producir la economía dado los diferentes factores de producción y la tecnología de producción existente.

Es un modelo marginalista que contiene el conjunto de combinaciones teóricas de factores productivos y tecnologías en los que se alcanza la producción máxima. Refleja las cantidades máximas de bienes y servicios que una sociedad es capaz de producir en un determinado periodo y a partir de unos factores de

⁴² Mochón, Francisco. "Teoría y Política". McGraw-Hill/ interamericana España. 3ra Edición. 1993.pág. 461.

⁴³ MANKIW, GREGORY N." Macroeconomía" 3ra Edición. Antony Bosch- España. 1999. Pág. 264.

producción y unos conocimientos tecnológicos dados.

2.2.9 Aranceles

Se trata de un impuesto, o gravamen que se aplica a diversos ramos de importación. Al uso más frecuente del término está vinculado que afecta aquellos bienes de importación. Lo habitual se aplica un arancel para proteger la industria nacional, existen diferentes formas de aplicar un arancel. Puede constituirse como un porcentaje del valor de los bienes que se pretenden ingresar al país o incluso puede ser un arancel fijo por volumen o unidad de peso.

Un arancel, es un impuesto sobre las importaciones de los bienes pactados por el estado, lleva a un mercado más cerca del equilibrio que existiría sin comercio y por lo tanto reduce las ganancias derivadas del comercio, esto facilita a los productores interiores y el estado recauda más ingresos.

2.2.10 Economías de escala

Se refieren cuando el costo unitario de una actividad determinada se reduce al aumentar el volumen de producción durante un periodo de tiempo concreto y definido; por lo tanto, la pequeña producción no es suficiente para la empresa, por lo que hay que producir en gran escala. Por esto, una empresa que desee formar parte de este sector tendrá que decidir si entra con una escala pequeña de producción, lo que implica costos unitarios muy importantes o bien entra con una gran capacidad de producción, sabiendo que se arriesga a que esta capacidad sea infrutilizada mientras el volumen de producción no sea suficiente con los costos que ello conlleva. Situación en la cual el costo unitario de producción disminuye conforme se incrementa el volumen de producción de bienes.

2.2.11 Coste de oportunidad

El coste de oportunidad o coste alternativo designa el coste de la inversión de los recursos disponibles a costa de la mejor inversión alternativa disponible, o también el valor de la mejor opción no realizada. Se refiere a aquello de lo que un agente se priva o renuncia cuando hace una elección o toma una mejor decisión.

El coste de oportunidad de un bien o servicio es la cantidad de otros bienes o Servicios a la que se debe renunciar para obtener.

2.2.12 Exportaciones

Las exportaciones no es más que el envío de bienes y servicios nacionales producidos dentro de un país, para su consumo, es una venta más allá de la frontera de producción de un país.

La exportación es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero, las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un país o Estado: también podemos definir la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior, la exportación como la importación se halla condicionada para el desarrollo de la producción mercantil y por la división internacional del trabajo.

Existen varias definiciones de asociadas con el termino exportación una de las más simples indica que la exportación es simplemente la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras que las separan. La exportación según la ley de exportaciones boliviana es considerada como la salida de mercancía del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o a una zona franca industrial de bienes para permanecer

en ella de manera definitiva⁴⁴.

2.2.13 Importaciones

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

Las importaciones son las compras que los individuos, las empresas o el Gobierno de un determinado país se hacen de bienes y servicios que se producen fuera de las fronteras de un país y que se traen desde diferentes países.

2.2.14 Tipos de cambio

Es el tipo de cambio, es el precio de una unidad monetaria extranjera expresado en términos de moneda nacional. También suele hacer referencia a la asociación cambiaria que se puede establecer entre dos monedas de distintos países o naciones, este dato permite saber la cantidad de una moneda (x) se puede conseguir al ofrecer una moneda (Y), en otras palabras, el tipo de cambio señala cuánta plata se puede adquirir con divisas de otros países.

2.2.15 Tipo de cambio real

El tipo de cambio real es la relación a la que la gente intercambia los bienes producidos en los dos países, el tipo de cambio real es igual al tipo de cambio nominal, multiplicado por el cociente entre los niveles de precios de los dos países en intercambio.

⁴⁴ Ley N° 1489 del 16 de abril de 1996 y la ley 1963 modificadas.

El tipo de cambio real es el precio relativo de los bienes de dos países. Es decir, el tipo de cambio real indica la relación a la que podemos intercambiar los bienes de un país por los del otro. A veces se denomina relación real de intercambio⁴⁵.

2.2.16 Tipo de cambio nominal

El tipo de cambio nominal es a relación a que la gente o los individuos de un determinado país intercambian la moneda nacional por la del otro país o extranjero.

El tipo de cambio nominal es el valor de una moneda nacional con relación a la moneda extranjera, es el precio relativo de la moneda de diferentes países. Podemos decir en un dólar estadounidense equivale a unos 120 yenes japoneses, se pueden intercambiar a esto la mayoría de la gente se refiere cuando habla de tipo de cambio, entre dos países, normalmente se refieren al tipo de cambio nominal.

2.2.17 Políticas económicas

Conjuntos de acciones planificadas por el gobierno para alcanzar ciertos objetivos en el ámbito económico, a partir de la estrategia previamente concebida. Una nación puede ejercer gran influencia en sus resultados económicos a través de su política económica, mediante el control de gasto, los impuestos, la política de empleo y la modificación de la oferta monetaria, entre otros.

2.2.18 Política fiscal

Componente importante de la política económica que se refiere en lo

⁴⁵ MANKIWI, GREGORY N." Macroeconomía" 3ra Edición. Antony Bosch- España. 1999. Pág. 245.

fundamental, al conjunto de acciones propias de las finanzas públicas del gobierno, relacionados con el gasto y los ingresos públicos, los instrumentos principales de la política fiscal son el control del gasto público, el presupuesto y el sistema tributario.

2.2.19 Manufactura

Es un producto industrial, es decir, la transformación de las materias primas en un producto totalmente terminando ya que están en condiciones de ser destinadas a la venta en algún mercado, conocidas además como industria secundaria, la manufactura engloba a una variedad enorme, artesanía, alta tecnología, entre otros, en general al termino se lo aplica para referirse a la producción industrial que transforma las materias primas en bienes terminados.

2.2.20 Producto interno bruto

Es el valor monetario de todos los bienes y servicios producidos dentro de un país en un determinado periodo de tiempo (1 año), es una medida de la producción total de un determinado país.

El PIB es uno de los indicadores más utilizados en macroeconomía ya que tiene como objetivo principal medir la actividad económica, tomando en cuenta únicamente los bienes y servicios producidos dentro de la economía formal de un determinado territorio o país⁴⁶.

Para analizar el comportamiento del PIB, debemos diferenciar entre:

PIB nominal, es la suma de las cantidades de bienes finales producidos

⁴⁶ Blanchard, Olivier." Macroeconomía". 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004. Pág. 34.

multiplicada por su precio corriente, esto implica que las variaciones del PIB nominal de las cantidades de los precios, se caracteriza por el valor a precios de mercado.

PIB real, es una medida de la producción, sus variaciones solo se reflejan en las cantidades, se calcula por el precio constante de los bienes y servicios finales producidos en un determinado país.

PIB per cápita, es la división del PIB por el número de habitantes de un país, este indicador como medida de bienestar social o d calidad de vida de los habitantes de un determinado país.

2.2.21 Balanza comercial

Entrada neta de divisas en el país debido a las ventas de bienes en el extranjero⁴⁷. Se denomina balanza comercial al registro que un determinado país lleva acerca de las importaciones y exportaciones que en el que se llevan a cabo durante un periodo de tiempo determinado, es decir, la balanza comercial es el resultado de la diferencia entre importaciones y exportaciones.

La balanza comercial se puede expresar de dos maneras:

- ✓ positiva, cuando se exporta mayor cantidad de bienes y servicios de los que se importan, lo cual se denomina superávit comercial.
- ✓ Negativa, cuando el valor de las exportaciones es menor al de las importaciones, denominado déficit comercial.

⁴⁷ Dornbusch, Rudiger; Fischer, Stanley; Startz, Richard. "Macroeconomía". 9° Edición. McGraw- Hill. Interamericana de España. Pág.622.

CAPÍTULO III
MARCO LEGAL

3.1 LEY N° 1489 LEY DE 16 DE ABRIL DE 1993

3.2 LEY DE EXPORTACIONES⁴⁸

El honorable congreso nacional Decreta:

CAPITULO I

ALCANCE DE LA LEY

Artículo 1.- La presente Ley alcanza todas las mercancías y servicios del Universo Arancelario. Quedan fuera del alcance de esta Ley, aquellas mercancías y servicios, objeto de legislación específica, con excepción de los que corresponden al sector minero-metalúrgico.

CAPITULO II

DEFINICIÓN Y CLASIFICACIÓN

Artículo 2.- Exportador es toda persona natural o jurídica a cuyo nombre se efectúe una exportación a partir del territorio aduanero.

Artículo 3.- Se define como exportación definitiva de mercancías y servicios, todo acto por el cual mercancías o servicios, son comercializados fuera del territorio aduanero pagará los derechos arancelarios y se devolverán los valores actualizadores de los beneficios recibidos.

Artículo 4.- Se define como exportación temporal de mercancías o servicios, todo acto por el cual estos son remitidos fuera del territorio aduanero para su eventual retorno a Bolivia, cumpliendo para ello con los requisitos y reglamentos.

Artículo 5.- De igual manera, se considera como exportación a los fines y

⁴⁸ LEY N°1489 LEY DE EXPORTACIONES

alcances de la presente Ley, todo acto por el cual mercancías o servicios producidos o generados fuera de las zonas francas, y ubicados en el territorio aduanero, son introducidos a una de ellas.

Artículo 6.- A los fines y alcances de la presente Ley no se considera como exportación:

- a) La salida de mercancías que provienen de un país extranjero y se encuentren en tránsito por el territorio nacional con destino a un tercer país.
- b) La reexpedición de mercancías que salgan de las zonas francas con destino a otro país.
- c) Las exportaciones temporales.
- d) Toda mercancía que ingresa al país bajo el sistema de zonas francas y del RITEX, siempre y cuando no haya sido sometida a ningún proceso de transformación ni incorporación, en su mismo estado, a otro producto exportado.

Artículo 7.- A los fines de la presente Ley, la mercancía que salga de las zonas francas nacionales será considerada reexpedida siempre que cumpla con los requisitos y reglamentos aplicables sobre porcentaje de componente local, normas de origen, de reenvío y otros que fuesen legislados o reglamentados por las autoridades bolivianas en concordancia con disposiciones, acuerdos y normas internacionalmente aceptados; otorgándoles, si fuere el caso, el certificado de origen boliviano, con fines de identificación de procedencia, a las mercancías reexpedidas de las zonas francas industriales.

CAPITULO III

DE LAS GARANTÍAS

Artículo 8.- Se complementa el Artículo 8 de la Ley de Inversiones N° 1182 de 17 septiembre de 1990 de la manera siguiente: se garantiza la libertad de importación de mercancías y servicios con excepción de aquellos que:

- a) Afecten a la salud pública.
- b) Afecten a la seguridad del Estado.
- c) Afecten a la preservación de la fauna y flora y al equilibrio ecológico, particularmente la internación de desechos nucleares.
- d) Tengan prohibición expresa mediante Ley de la República o instrumentos jurídicos internacionales.

De igual manera, se garantiza la libertad de exportación de mercancías y servicios, con excepción de aquellos que tengan prohibición expresa mediante Ley de la República y de aquellos que afecten a:

- a) La salud pública.
- b) La seguridad del Estado.
- c) La preservación de la fauna y flora y el equilibrio ecológico.
- d) La conservación de patrimonios artístico, histórico y del tesoro cultural de la Nación.

Las materias incluidas en el inciso c) del segundo párrafo del presente artículo deberán sujetarse a las leyes y reglamentos que las rigen para establecer los casos y las circunstancias en las cuales podrá autorizarse su exportación.

Artículo 9.- Los exportadores podrán acceder de manera directa al financiamiento internacional, en términos libremente acordados entre las partes, sujetándose a las previsiones del artículo 15.- de la Ley de Inversiones.

Las empresas exportadoras del sector público deberán sujetarse a la normatividad vigente.

Artículo 10.- El Estado garantiza en todo el territorio nacional, el libre tránsito y transporte de todo tipo de mercancías, con excepción de aquellas sujetas a ley especial o instrumentos internacionales vigentes. Se suprimen y eliminan las aduanillas y toda forma de imposición que grave el libre tránsito de mercancías

dentro del territorio nacional. Queda fuera del alcance de esta disposición el pago de peajes de utilización de carreteras y otras vías de transporte y comunicación.

Artículo 11.- Las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas que realicen exportaciones, ya sea ocasional o sistemáticamente, estarán en libertad de utilizar, al momento de exportar, los servicios de empresas, entidades públicas, privadas y organizaciones gremiales; pudiendo en todo caso efectuar sus trámites de exportación en forma personal y directa. Queda exceptuada del alcance de este artículo la Aduana Nacional cuyos servicios continuaran siendo obligatorios para todos los exportadores en la forma y bajo las modalidades previstas al efecto en las leyes y reglamentos correspondientes.

Artículo 12.- Los exportadores de mercancías y servicios sujetos de la presente Ley, recibirán la devolución de los impuestos internos al consumo y de los aranceles sobre insumos y bienes incorporados en las mercancías de exportación, considerando la incidencia real de estos en los costos de producción, dentro de las practicas admitidas en el comercio exterior, basados en el principio de neutralidad impositiva.

CAPITULO IV

DEL TRATAMIENTO TRIBUTARIO Y ARANCELARIO

Artículo 13.- Con el objeto de evitar la exportación de componentes impositivos, el Estado devolverá a los exportadores un monto igual al Impuesto al Valor Agregado (IVA) pagado, incorporado en el costo de las mercancías exportadas. La forma y las modalidades de dicha devolución serán reglamentadas por el Poder Ejecutivo sobre la base de lo previsto en el último párrafo del Artículo 11 de la Ley 843.

Artículo 14.- Con el objeto de evitar la exportación de componentes impositivos, se incorpora como último párrafo del Artículo 74.- de la Ley 843 de 20 de mayo de 1986, el siguiente texto:

Los exportadores recibirán la devolución del monto del Impuesto a las Transacciones pagado en la adquisición de insumos y bienes incorporados en las mercancías de exportación. Dicha devolución se hará en la forma y bajo las condiciones a ser definidas mediante reglamentación expresa.

Artículo 15.- Con el objeto de evitar la exportación de componentes impositivos, se incorporan al final del Artículo 80.- de la Ley 843, los siguientes párrafos:

Asimismo, no se consideran comprendidos en el objeto de este impuesto, los bienes detallados en el Anexo al Artículo 79.- de esta Ley destinados a la exportación, para lo cual su salida de fábricas o depósito fiscal no será considerada como venta.

Los exportadores que paguen este impuesto al momento de adquirir bienes detallados en el Anexo al Artículo 79, actualizado de esta Ley, con el objeto de exportarlos, recibirán una devolución del monto pagado por este concepto, en la forma y bajo las condiciones a ser definidas mediante reglamentación expresa, cuando la exportación haya sido efectivamente realizada.

Artículo 16.- El Estado devolverá a los exportadores, en el marco de convenios internacionales o multinacionales, los montos efectivamente pagados por ellos, o por terceras personas, por concepto de gravámenes aduaneros derivados de la importación de mercancías y servicios del Universo Arancelario, incorporados en el costo de las mercancías exportadas. Los métodos de identificación y de cálculo serán reglamentados por el Poder Ejecutivo.

Artículo 17.- Se modifica el Artículo 20.- de la Ley de Inversiones N° 1182, de la manera siguiente:

Las zonas francas industriales, zonas francas comerciales o terminales de

depósito, autorizadas por el Poder Ejecutivo, funcionaran bajo el principio de segregación aduanera y fiscal y con exención de imposiciones tributarias y arancelarias de conformidad con la reglamentación correspondiente.

Las Empresas de Comercialización Internacional tendrán el mismo tratamiento otorgado a las terminales de depósito.

Artículo 18.- Las personas que deseen instalarse dentro de una de las zonas francas, deberán llevar un registro contable de sus operaciones, separado de cualquier otra oficina, casa matriz, sucursal, subsidiaría, filial o empresa con las que pudieran tener relación fuera de la zona franca.

Artículo 19.- Se define como Régimen de Internación Temporal para Exportación (RITEX), el régimen aduanero que permite recibir dentro del territorio aduanero bajo un mecanismo suspensivo de derechos de aduana, impuestos y todo otro cargo de importación, mercancías destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de ensamblaje, montaje, incorporación a conjuntos, maquinas, equipos de transporte en general o a aparatos de mayor complejidad tecnológica y funcional, a la elaboración, obtención, transformación, reparación, mantenimiento, adecuación, producción o fabricación de bienes. El RITEX estará sujeto a la Reglamentación que elabore el Poder Ejecutivo.

Artículo 20.- El Estado devolverá el Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto a las Transacciones, y el Impuesto a los Consumos Específicos, pagados por la adquisición de insumos o componentes nacionales incorporados a mercancías que hubiesen sido internadas bajo el régimen del RITEX, y las cuales fueran luego exportadas.

Artículo 21.- Las empresas que se acojan al Régimen de Internación Temporal (RITEX), ya sea dentro de programas referentes a mercancías específicas o a la

totalidad de las mercancías importadas por las referidas empresas para su posterior incorporación en mercancías exportadas, podrán simultáneamente acogerse a lo previsto en la presente Ley.

Artículo 22.- Aquellas empresas que se acojan al Régimen de Internación Temporal (RITEX), deberán llevar un registro contable de sus operaciones separado para los programas incluidos dentro de dicho Régimen.

CAPITULO V

DE LA FORMULACIÓN DE LA POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES Y DE LAS DEROGACIONES

Artículo 23.- El Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Exportaciones y Competitividad Económica (MECE), en coordinación con los Ministerios de Finanzas, de Relaciones Exteriores, de Minería y Metalurgia y de Planeamiento y Coordinación, tendrá a su cargo la ejecución de la política de exportaciones con el objetivo de incrementar y diversificar las exportaciones.

Artículo 24.- Se instituye el Consejo Nacional de Exportaciones, presidido por el Ministro de Exportaciones y Competitividad Económica o su representante que tendrá la competencia de sugerir políticas, programas y estrategias de exportación. El Poder Ejecutivo reglamentara la composición y las atribuciones de este Consejo incluyendo la representación del sector exportador privado.

Artículo 25.- El Poder Ejecutivo reglamentara la aplicación de la presente Ley.

Artículo 26.- Quedan derogadas todas las disposiciones legales contrarias a la presente Ley.

3.3 LA ADUANA NACIONAL

3.3.1 ARANCEL ADUANERO DE IMPORTACIONES 2017⁴⁹

El ministerio de Economía y Finanzas públicas pone a disposición a quienes realizan e intervienen en las operaciones de comercio exterior, investigadores y público en general, el arancel general de importaciones 2017.

El Arancel Aduanero de importaciones – 2017, fue estructurado considerando las modificaciones de la nomenclatura a nivel mundial a través de la sexta enmienda del sistema armonizado (S.A.) de la organización mundial de Aduanas y la decisión N° 812, de 29 de agosto de 2016, de la comisión de la comunidad Andina, que aprobó el texto único de la Nomenclatura común de designación y codificación de mercancías de los países miembros de la comunidad andina (NANDINA).

Este documento general entra en vigencia a partir del 1° de enero de 2017 y fue aprobada mediante resolución ministerial N° 1104 de 19 de diciembre de 2016, conforme dispuesto a los artículos 299° del Decreto Supremo N° 25870 del 11 de agosto de 2000.

En su parte central de este decreto contiene lo siguiente:

- ✓ Los niveles de Gravamen Arancelario vigentes para las importaciones, de acuerdo a su respectiva norma legal.
- ✓ Las preferencias Arancelarias que Bolivia otorgara durante la gestión 2017, en cumplimiento a los compromisos asumidos en los acuerdos comerciales y de integración.

⁴⁹ RESOLUCIÓN MINISTERIAL 1104. ARANCEL ADUANERO DE IMPORTACIONES 2017. Viceministerio de Políticas tributaria. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS.

- ✓ Las subpartidas nacionales y códigos de SIDUNEA, con el fin de identificar a los bienes sujetos a tratamiento especial.
- ✓ Las mercancías sujetas a pagos de impuestos a los consumos específicos (ICE) y de impuesto general a los hidrocarburos y a sus derivados (IEHD).
- ✓ El detalle de mercancías sujetas a la presentación de certificados de autorización previas para su importación, sin perjuicio de lo específicamente señalado en otras disposiciones legales específicas el artículo 85° de la ley general de Aduanas y del Decreto Supremo N° 572 del 14 d julio del 2010
- ✓ Las resoluciones sobre criterios vinculadas de clasificación Arancelarias en nomenclatura común – NANDINA emitidas por la secretaria de la comunidad Andina.

3.4 RESOLUCIÓN MINISTERIAL N° 1104

Mediante a ley N° 2452 del 21 de abril de 2003, Bolivia se adhirió al convenio internacional sobre el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

Que mediante la decisión N° 812, del 29 de agosto de 2016, la comisión de la comunidad Andina aprobó el texto único de la nomenclatura común de designación y codificación de mercancías de los países miembros de la comunidad Andina (NANDINA), que incorpora la sexta enmienda del sistema armonizado.

Que el artículo 299 del reglamento de la ley general de Aduanas aprobado mediante decreto Supremo N° 25870 del 11 de agosto de 2000, dispone que as enmiendas o modificaciones a la nomenclatura arancelaria y a las notas explicativas del sistema Armonizado que incorpore la organización Mundial de Aduanas y a la comunidad Andina, así como el arancel Aduanero de importaciones para su vigencia en el país deben ser aprobadas mediante

resolución expresa por el ministerio de hacienda ahora ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Que el inciso i) del artículo 31 de dicho reglamento establece como función de la Aduana Nacional la de proporcionar información completa y precisa sobre la clasificación arancelaria de las mercancías, así como las disposiciones vigentes dictadas para la aplicación de la reglamentación aduanera en la materia.

Que mediante el secreto supremo N° 29349 de 21 de noviembre de 2007 y sus modificaciones se estableció una nueva estructura arancelaria, con alícuotas del gravamen Arancelario de cero por ciento (0%), cinco por ciento (5%), diez por ciento (10%), quince por ciento (15%), veinte por ciento (20%), treinta por ciento (30%), y cuarenta por ciento (40%), para las mercancías del universo arancelario.

Que el Estado Plurinacional de Bolivia, al ser parte de la comunidad Andina otorga un tratamiento arancelario preferencial al comercio realizado con lo demás países miembros de dicho bloque comercial (Colombia, Ecuador y Perú).

Que en el marco de la asociación Latinoamericana de integración (ALADI), Bolivia suscribió acuerdos de integración con programa de desgravación arancelaria mediante los siguientes Acuerdos de Complementación Económica (ACE), ACE N° 36 con el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay): N°66 con México; ACE N° 47 con Cuba; y ACE N° 22 con Chile.

Que mediante la Ley de N° 167, de 19 de agosto de 2011, se ratificó el Acuerdo de comercio entre los pueblos y complementariedad Económicas y productivas, entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia, en el cual establecen preferencial arancelarias.

Que el artículo 84 de la Ley de N° 1990 Ley General de Aduanas, determina que los procedimientos para asegurar y verificar el cumplimiento de las medidas

sanitarias y fitosanitarias y a la aplicación del código alimentario – CODEX, establecido por la Organización Mundial de Comercio – OMC, debería limitarse a lo estrictamente razonable y necesario. Así mismo el artículo 85 de la citada ley nacional de mercancías nocivas para el medio ambiente, la salud y la vida humana, animal y contra la preservación vegetal, así como las que atentan contra la seguridad del Estado y el sistema económico financiero de la nación y otras determinadas por Ley expresa

El reglamento a la Ley General de aduanas aprobada por Decreto Supremo N° 25870, de 11 de agosto de 2000 y otras disposiciones legales, establecen las prohibiciones, certificaciones y autorizaciones previas para la importación o ingreso de mercancías a territorio nacional, así como las certificaciones para el despacho aduanero de mercancías.

Que de conformidad al Numeral 8 de la decisión N° 805, de 29 de agosto de 2016, es necesario crear desdoblamientos a diez dígitos denominados “subpartidas nacionales”, así como el código SIDUNEA a onceavo dígito, para identificar mercancías de interés nacional.

Que en el marco de las disposiciones legales antes mencionadas es importante contar con un documento, que contribuya a la facilitación de las operaciones de comercio exterior, permita el acceso rápido a todas las operadoras, sea de fácil manejo, y contenga la información requerida para las operaciones de importación.

Por tanto, el Ministerio de Economía y Finanzas con las facultades y atribuciones conferidas por Ley.

1. Dar vigencia a partir del 1° de enero de 2017, al arancel Aduanero de importaciones de Bolivia 2017.

2. Incluir en el Arancel Aduanero de importaciones de Bolivia 2017, los niveles del Gravamen Arancelario vigentes para las importaciones, de acuerdo a su respectiva norma legal.
3. Incluir en el arancel Aduanero de importaciones de Bolivia las preferencias arancelarias que el estado plurinacional de Bolivia otorgara en la gestión 2017, en cumplimiento a los compromisos asumidos en los Acuerdos y Tratados de Integración las cuales se aplicaran conforme a lo señalado en dichos acuerdos.

Las Preferencias Arancelarias Regionales – PAR, otorgadas en el marco de la ALADI, así como las preferencias otorgadas en el marco de los Acuerdos de Semillas y Cultural, deberán ser solicitadas previamente a la Aduana Nacional, adjuntando el correspondiente certificado de origen, que establezca dicho beneficio.

4. Incluir Aranceles Aduaneros de importación de Bolivia 2017, sin perjuicio de lo específicamente señalado en otras normas legales, el detalle de mercancías sujetas a la presentación obligatoria de Autorizaciones previas y certificados al momento de importación y el despacho aduanero, de acuerdo a Ley N° 1990 – Ley General de Aduanas, su reglamento y otras disposiciones legales vigentes.
5. Incluir con carácter referencial en el documento del Arancel Aduanero de importaciones de Bolivia 2017, las mercancías sujetas al pago de impuestos de consumo específico.
6. Disponer la publicación, distribución y venta del arancel Aduanero de importación de Bolivia 2017.
7. Disponer la distribución gratuita del Arancel Aduanero de importaciones de Bolivia 2017, a instituciones públicas relacionadas con operaciones de comercio exterior, incluido el propio ministerio.
8. Se establece como el costo del Arancel Aduanero de importaciones de Bolivia 2017, el importe de Bs150 en el Banco Unión con número de

cuenta de 1-4670910 a nombre del ministerio de Economía y Finanzas Públicas – INGRESOS VARIOS.

9. Se autoriza a la Aduana Nacional de creación, modificación o supresión del onceavo dígito “SIDUNEA 11° DÍGITO” en caso de requerir identificar mercancías sujetas a tratamientos aduanero preferencial, de control y otros casos que considere necesario la Aduana Nacional.

3.4.1 LEY GENERAL DE ADUANAS Ley N°1990 de 28 de julio de 1999

Artículo 1.- La presente Ley regula el ejercicio de la potestad aduanera y las relaciones jurídicas que se establecen entre la Aduana Nacional y las personas naturales o jurídicas que intervienen en el ingreso y salida de mercancías del territorio aduanero nacional.

Asimismo, norman los regímenes aduaneros aplicables a las mercancías, las operaciones aduaneras, los delitos y contravenciones aduaneras y tributarias y los procedimientos para su juzgamiento.

La potestad aduanera es el conjunto de atribuciones que la ley otorga a la Aduana Nacional, para el cumplimiento de sus funciones y objetivos, y debe ejercerse en estricto cumplimiento de la presente Ley y del ordenamiento jurídico de la República.

Artículo 2.- Todas las actividades vinculadas directa o indirectamente con el comercio exterior, ya sean realizadas por entidades estatales o privadas, se rigen por los principios de la buena fe y transparencia.

La presente Ley no restringe las facilidades de libre tránsito o las de tránsito fronterizo de mercancías concedidas en favor de Bolivia o las que en el futuro se concedieran por tratados bilaterales o multilaterales.

Artículo 3.- La Aduana Nacional es la institución encargada de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las fronteras, puertos y aeropuertos del país, intervenir en el tráfico internacional de mercancías para los efectos de la recaudación de los tributos que gravan las mismas y de generar las estadísticas de ese movimiento, sin perjuicio de otras atribuciones o funciones que le fijen las leyes.

Artículo 4.- El territorio aduanero, sujeto a la potestad aduanera y la legislación aduanera boliviana, salvo lo dispuesto en Convenios Internacionales o leyes especiales, es el territorio nacional y las áreas geográficas de territorios extranjeros donde rige la potestad aduanera boliviana, en virtud a Tratados Internacionales suscritos por el Estado boliviano.

Para el ejercicio de la potestad aduanera, el territorio aduanero se divide en Zona Primaria y Zona Secundaria.

1. La Zona Primaria comprende todos los recintos aduaneros en espacios acuáticos o terrestres destinados a las operaciones de desembarque, embarque, movilización o depósito de las mercancías; las oficinas, locales o dependencias destinadas al servicio directo de la Aduana Nacional, puertos, aeropuertos, caminos y predios autorizados para que se realicen operaciones aduaneras.
2. La Zona Secundaria es el territorio aduanero no comprendido en la zona primaria, y en la que no se realizarán operaciones aduaneras. Sin embargo, la Aduana Nacional realizará, cuando corresponda, las funciones de vigilancia y control aduanero a las personas, establecimientos y depósitos de mercancías de distribución mayorista en esta zona.

DE LAS OBLIGACIONES

Artículo 6.- La obligación aduanera es de dos tipos: obligación tributaria aduanera y obligación de pago en aduanas.

1. La obligación tributaria aduanera surge entre el Estado y los sujetos pasivos, en cuanto ocurre el hecho generador de los tributos. Constituye

una relación jurídica de carácter personal y de contenido patrimonial, garantizado mediante la prenda aduanera sobre la mercancía, con preferencia a cualquier otra garantía u obligación que recaiga sobre ella.

2. La obligación de pago en aduanas se produce cuando el hecho generador se realiza con anterioridad, sin haberse efectuado el pago de la obligación tributaria.

En la obligación tributaria aduanera el Estado es sujeto activo. Los sujetos pasivos serán el consignante o el consignatario, el despachante y la agencia despachante de aduanas cuando éstos hubieran actuado en el despacho.

Los hechos generadores de la obligación tributaria aduanera son:

- a) La importación de mercancías extranjeras para el consumo u otros regímenes sujetos al pago de tributos aduaneros bajo la presente Ley.
- b) La exportación de mercancías en los casos expresamente establecidos por Ley.

El hecho generador de la obligación tributaria se perfecciona en el momento que se produce la aceptación por la Aduana de la Declaración de Mercancías.

Se genera la obligación de pago en Aduanas, en los siguientes casos:

- a) Por incumplimiento de obligaciones a que está sujeta una mercancía extranjera importada bajo algún régimen suspensivo de tributos.
- b) Por modificación o incumplimiento de las condiciones o fines a que está sujeta una mercancía extranjera importada bajo exención total o parcial de tributos, sobre el valor residual de las mercancías importadas.
- c) El uso, consumo o destino en una zona franca de mercancías extranjeras, en condiciones distintas a las previstas al efecto.
- d) En la internación ilícita de mercancías desde territorio extranjero o zonas francas.
- e) En la pérdida o sustracción de mercancías en los medios de transporte y depósitos aduaneros.

LOS TRIBUTOS ADUANEROS

Artículo 25.- Los Tributos Aduaneros de Importación son:

- a) El Gravamen Arancelario y, si proceden, los derechos de compensación y los derechos antidumping.
- b) Los impuestos internos aplicables a la importación, establecidos por Ley.

LA ADUANA NACIONAL

Artículo 29.- La Aduana Nacional se instituye como una entidad de derecho público, de carácter autárquico, con jurisdicción nacional, de duración indefinida, con personería jurídica y patrimonio propios.

- ✓ Su domicilio principal está fijado en la ciudad de La Paz.
- ✓ Se encuentra bajo la tuición del Ministerio de Hacienda.

La Aduana Nacional se sujetará a las políticas y normas económicas y comerciales del país, cumpliendo las metas, objetivos y resultados institucionales que le fije su Directorio en el marco de las políticas económicas y comerciales definidas por el gobierno nacional.

El patrimonio de la Aduana Nacional estará conformado por los bienes muebles e inmuebles asignados por el Estado para su funcionamiento.

El presupuesto anual de funcionamiento e inversión con recursos del Tesoro General de la Nación asignado a la Aduana Nacional, no será superior al dos (2%) por ciento de la recaudación anual de tributos en efectivo.

Asimismo, la Aduana Nacional podrá percibir fondos por donaciones, aportes extraordinarios y transferencias de otras fuentes públicas o privadas, nacionales o extranjeras. Estos recursos se administrarán de conformidad a la Ley No. 1178 de 20 de julio de 1990 y normas conexas.

La Aduana Nacional sólo podrá obtener préstamos de entidades financieras públicas o privadas, con la previa autorización del Ministerio de Hacienda y la aprobación del Congreso Nacional, conforme a Ley.

3.4.2 LA IMPORTACIÓN

Artículo 82.- La importación es el ingreso legal de cualquier mercancía procedente de territorio extranjero a territorio aduanero nacional. A los efectos de los regímenes aduaneros se considera iniciada la operación de importación con el embarque de la mercancía en el país de origen o de procedencia, acreditada mediante el correspondiente documento de transporte.

Algunas de las funciones para poder importar mercancías al país son mediante ley general de Aduanas son:

- a) La importación de mercancías podrá efectuarse en cualquier medio de transporte habilitado de uso comercial, incluyendo cables o ductos, pudiendo estas mercancías estar sometidas a características técnicas especiales, como ser congeladas o envasadas a presión.
- b) Las mercancías importadas al amparo de los documentos exigidos por ley, podrán ser objeto de despachos parciales. Las mercancías pendientes de despacho serán sometidas a la aplicación del régimen aduanero que adopte el consignatario de la mercancía.
- c) Los procedimientos para asegurar y verificar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias y la aplicación del Código Alimentario (CODEX) establecido por la Organización Mundial del Comercio (OMC), deberán limitarse a lo estrictamente razonable y necesario, de acuerdo con el Reglamento.
- d) No se permitirá la importación o ingreso a territorio aduanero nacional de mercancías nocivas para el medio ambiente, la salud y vida humanas, animal o contra la preservación vegetal, así como las que atenten contra

la seguridad del Estado y el sistema económico financiero de la nación y otras determinadas por Ley expresa.

- e) La importación de mercancías protegidas por el Acuerdo relativo a los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio, establecidos por la Organización Mundial de Comercio (OMC), se ajustará a las disposiciones generales y principios básicos señalados en dicho Acuerdo.

La administración aduanera, a solicitud del órgano nacional competente relacionado con la propiedad intelectual, podrá suspender el desaduanamiento de la mercancía que presuntamente viole derechos de propiedad intelectual, obtenidos en el país o que deriven de acuerdos internacionales suscritos por Bolivia, ratificados por el Parlamento.

- f) El importador mediante Despachante o Agencia Despachante de Aduana, está obligado a presentar, junto a la Declaración de Mercancías de Importación, el formulario de la Declaración Jurada del Valor en Aduanas o, en su caso, el formulario de la Declaración Andina del Valor adoptado por la Decisión 379 de la Comunidad Andina o los que las sustituyan, además de la documentación exigible según Reglamento.
- g) El importador suscribirá dicha declaración asumiendo plena responsabilidad de su contenido.

IMPORTACIÓN PARA EL CONSUMO

Artículo 88.- Algunas de las funciones a cumplir son:

- a) Importación para el consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas procedentes de territorio extranjero o zona franca, pueden permanecer definitivamente dentro del territorio aduanero. Este régimen implica el pago total de los tributos aduaneros de importación exigibles y el cumplimiento de las formalidades aduaneras.

- b) Las mercancías, por su contenido y naturaleza, sean de fácil reconocimiento y cuyo volumen, peso u otras condiciones hagan difícil su introducción a los depósitos aduaneros fiscales o privados, podrán ser objeto de despacho aduanero para el consumo en forma inmediata, bajo control de la Aduana y con el pleno cumplimiento de todas las formalidades aduaneras.
- c) Las mercancías se considerarán nacionalizadas en territorio aduanero, cuando cumplan con el pago de los tributos aduaneros exigibles para su importación.

CAPÍTULO IV
MARCO SITUACIONAL

4.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO

El crecimiento de la economía cuantificada a través de las tasas de variación del PIB, donde nos muestra un crecimiento en promedio de 4% con algunas características estacionarias en el periodo de investigación, las tasas, aunque son atractivas es sensibles ante shocks externos, como las crisis financieras como económicas, donde tendrán repercusión en las economías de la región.

**GRÁFICO 14: PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) REAL Y SU CRECIMIENTO, 1990 - 2017
(EN MILLONES DE BS Y EN PORCENTAJE)**



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

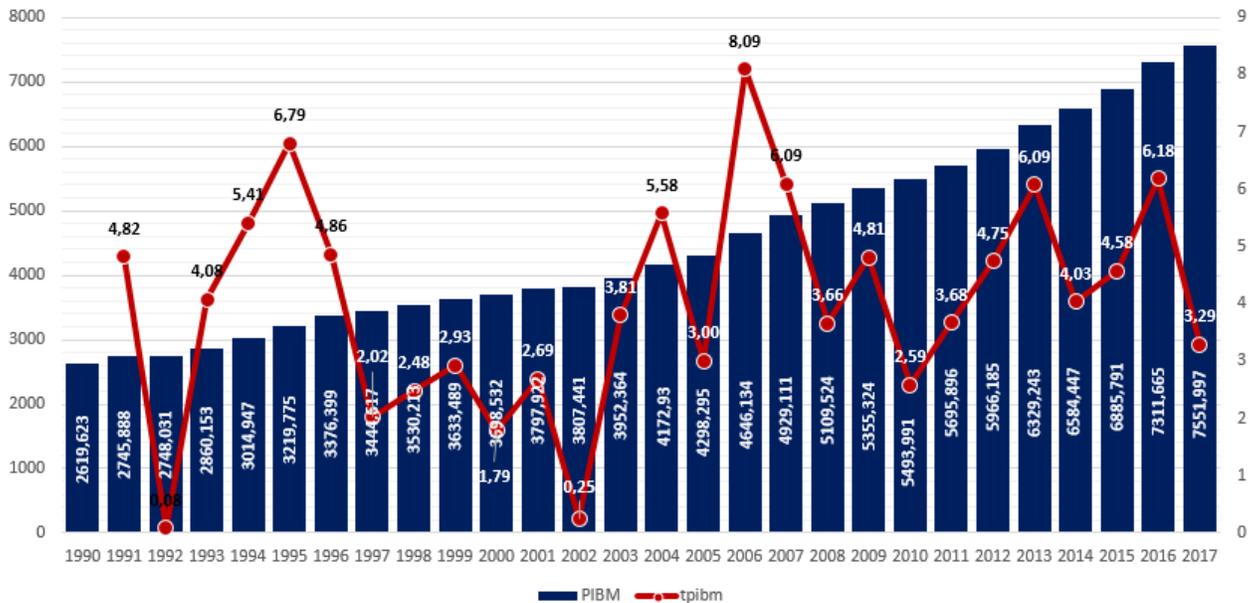
El producto interno bruto del país, tuvo fluctuaciones importantes en el crecimiento porcentual, cabe destacar que desde 1990 decir, que el mayor crecimiento que tuvo la economía fue en 2013 con un crecimiento del 6,80 %, este a diferentes factores que impulsaron dicho crecimiento, dentro de estos esta las importaciones manufactureras, también podemos resaltar el crecimiento

menor que se registró en 1999, con un crecimiento del 0,42 %, desde entonces las fluctuaciones no son tan relevantes, como se ve ya a partir del 2004 el crecimiento fue ascendente hasta llegar a 2008, que llegó a un nivel de crecimiento del 6,15 % Ya en 2009 el crecimiento no fue el esperado, por que el crecimiento de ese año fue del 3,36 % , y en los próximos años el PIB, se recuperó, esto mucho tiene que ver al nivel de precios de las materias primas como también a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. En 2003 el crecimiento fue del 6,80 % el máximo hasta ahora en crecimiento, de ahí podemos observar que la economía o crecimiento del PIB va en descenso, pero no para alarmarse como dirían porque a pesar de todo el crecimiento sigue siendo una de las economías que más crece en América Latina.

En el año 2014, la economía boliviana registro una tasa de crecimiento del 5,5 % esto constituye una desaceleración del desempeño económico del país con relación a la gestión anterior, donde su crecimiento fue del 6,80 %.

4.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO MANUFACTURERO Y LA TASA DE CRECIMIENTO

GRÁFICO 15: PRODUCTO INTERNO BRUTO MANUFACTURERO Y TASA DE CRECIMIENTO, 1990 - 2017
(EN MILLONES DE BS Y EN PORCENTAJE)



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

El Producto Interno Bruto manufacturero con relación a las tasas de crecimiento, donde nos muestra un crecimiento no ascendente sino, muestra fluctuaciones de subidas y bajadas, donde se puede observar los puntos más bajos se registraron en 1992 con una tasa de crecimiento de 0,08% y 2002 con un crecimiento del 0,25 % respectivamente.

Podemos citar los puntos altos de crecimiento donde, 1995 el PIB manufacturero creció sustancialmente en 6,79 % después de 1992, ya el crecimiento más alto se produjo en el 2006 con una tasa de crecimiento del 8,09 % con relación al año anterior que fue del 3,0%. También podemos apreciar que el crecimiento del PIB manufacturero siempre tendrá picos altos y picos bajos esto debido las diferentes situaciones que implementan los gobiernos o por las variaciones del

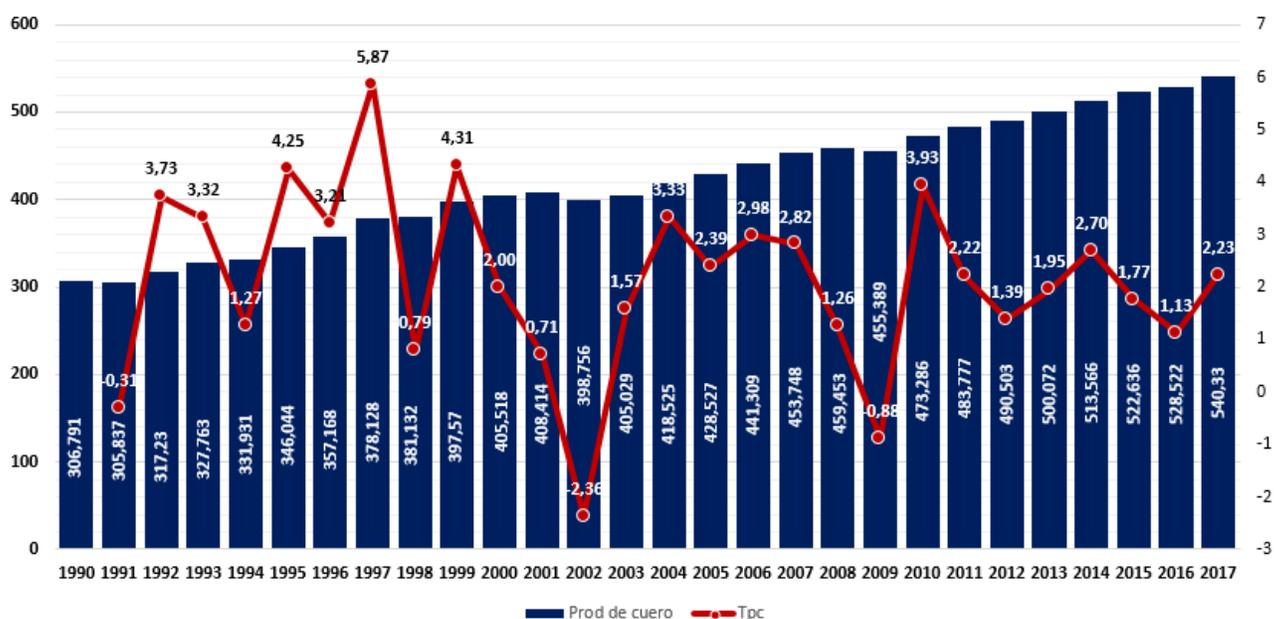
tipo de cambio con la moneda extranjera.

4.3 PRODUCCIÓN DE TEXTILES

Este rubro es el que más severamente está siendo afectado por el ingreso ilegal de mercaderías al país, en especial de ropa usada y hasta ahora con mayores cantidades de ropa china. Actualmente el 90% de la industria textil se concentra en el eje central del país, con un 60% en la paz, 17% en Cochabamba y 13% en Santa Cruz.

Donde la mayor preocupación de este rubro es generar en la población boliviana una conciencia de consumir la producción nacional, consumir lo nuestro.

GRÁFICO 16: PRODUCCIÓN DE TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PRODUCTOS DEL CUERO, 1990 – 2017 (EN MILLONES DE BS Y EN PORCENTAJE)



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

La producción de textiles tanto dentro del mercado nacional o país tiene un moderado crecimiento, esto se debe a la competencia con los productos del exterior, que relativamente son baratos y fácil de acceder, donde podemos

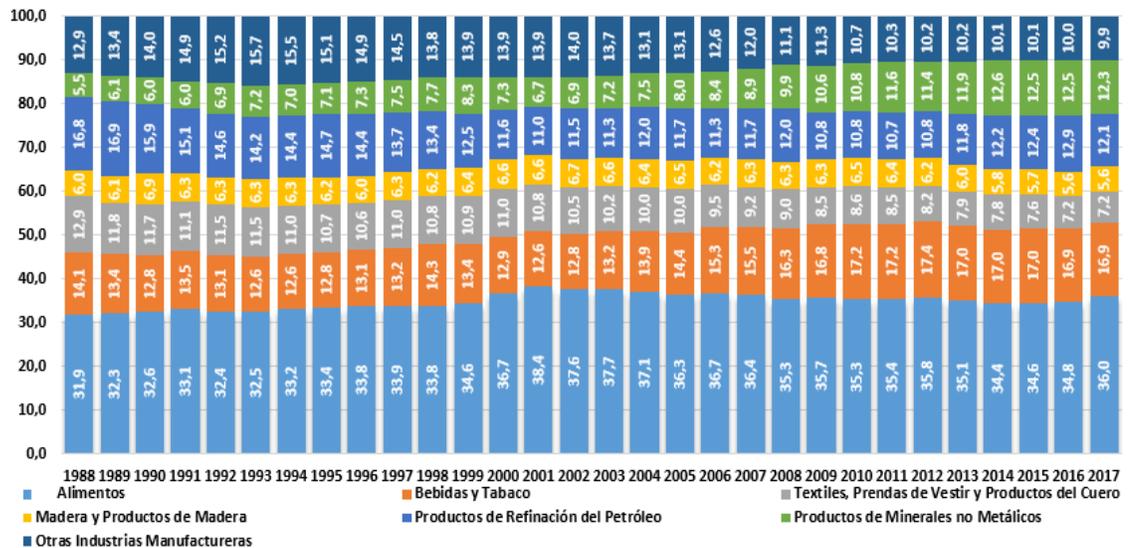
observar el crecimiento en 2002 quizá el más relevante fue de -2,36 % pero si hablamos en millones de Bs cada año el ingreso de la producción de textiles y prendas de vestir crece sustancialmente. 3,86.

El crecimiento más relevante se produjo en el año 2003 con respecto al anterior, con una tasa de crecimiento de -2,36 % a 1,57 % de un crecimiento promedio del 3,86 % donde, en 2010 también creció a una tasa promedio del 3,05 % con respecto al 2009, donde creció 0,88 y en 2010 en 3,93 %.

4.4 ACTIVIDADES DEL SECTOR MANUFACTURERO

Las actividades económicas son un proceso son procesos mediante los cuales se crean los bienes y servicios que satisfacen a los consumidores y es alrededor de esto donde gira el sector manufacturero.

**GRÁFICO 17: SECTOR MANUFACTURERO, 1990 – 2017
(EN PORCENTAJE)**



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

El sector manufacturero nos muestra en general un crecimiento promedio por encima del 16,6%, por otro lado, el mayor crecimiento en este sector o actividad es la de alimentos que crecieron por encima del 30%, donde el año 2001 fue su

crecimiento mayor con un 38,4%, también podemos observar el segundo más en crecer es el sector de las bebidas y tabaco que según informe o investigación crecieron cerca del 15%.

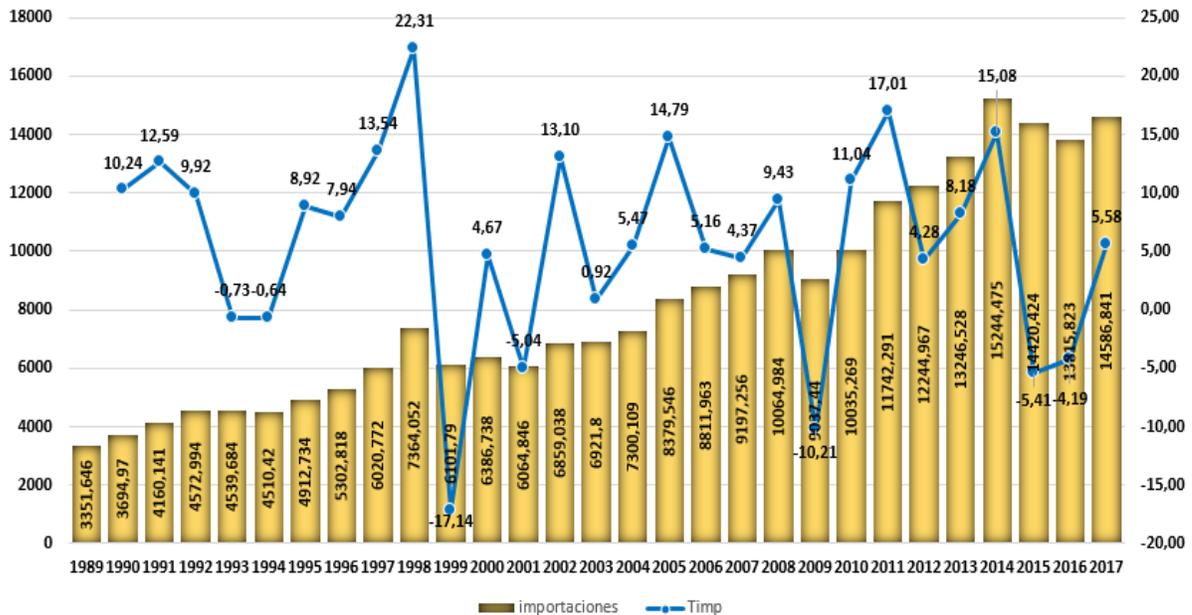
Además, en general, la industria manufacturera es la que más incidió en promedio, teniendo su mayor incidencia en el año 2006 y 2007 con un 1,34 en punto promedio y 1,04 punto promedio respectivamente.

Como se observa las actividades del sector manufacturero, las actividades realizadas son importantes para el crecimiento de este sector y dentro la economía, pero para que exista la realización de dichas actividades es necesario una fuente de recursos y son estos recursos en algunos casos otorgados por instituciones financieras.

4.5 IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS Y TASA DE CRECIMIENTO

Las importaciones corresponden a la compra de bienes y servicios, para su comercialización dentro del país, cabe decir dentro de este rubro la debilidad del solar y la fortaleza de la moneda boliviana hace que sea más fácil importar que producir, donde están perdiendo terreno algunos sectores. Mantener un tipo de cambio rígido mientras otras monedas se devalúan incita a mayores volúmenes de importación y a la vez controlar la inflación, sin embargo, a largo plazo puede resultar nocivo para la industria nacional, porque anula todo tipo de producción de bienes.

**GRÁFICO 18: IMPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS Y TASA DE CRECIMIENTO, 1989 – 2017
(EN MILLONES DE BS Y EN PORCENTAJE %)**



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

Las importaciones donde podemos observar en el gráfico, tuvieron un incremento ascendente no así la tasa de crecimiento, donde hubo muchas fluctuaciones a lo largo del periodo de estudio, cabe destacar el mayor o más alto en importaciones se dio en el año 1998 con una tasa de crecimiento del 22,31 %, a partir de ahí la tasa de crecimiento de las importaciones fue fluctuante entre subidas y picos bajos.

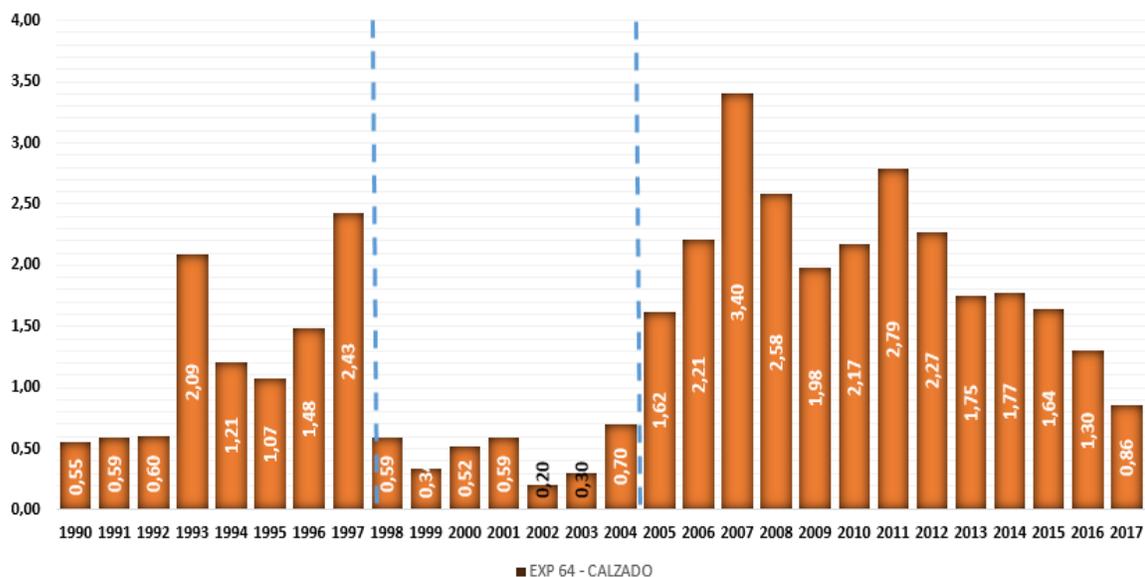
Cabe decir que dentro las nuevas políticas de importación del estado el punto más bajo en la tasa de crecimiento se dio en el año 2009 con un crecimiento de -10,25 % pero también en el 2011 se dio un crecimiento mayor cerca del 17,01%. Lo que realmente explica el buen crecimiento de la economía boliviana, en términos reales durante la última década es a gran parte a las exportaciones, es un aparato económico muy poco diversificado como el boliviano que el total de

las exportaciones el 95% corresponde a bienes primarios, quiere decir que la actividad productiva le impide producir bienes.

4.6 EXPORTACIÓN DE CALZADOS – NANDINA 64

Las exportaciones calzados y artículos son bienes y servicios que el productor fuera de las fronteras del país. Ya que en los últimos años el que mejor se perfilo son las importaciones.

GRÁFICO 19: EXPORTACIONES SEGÚN CAPITULO – NANDINA 64 - CALZADO, POLAINAS Y ARTÍCULOS ANÁLOGOS; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS, PERIODO 1990-2017 (EN MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

Dentro de este marco las exportaciones de calzados nos muestran que en el periodo 1998 y 2004, los niveles de exportaciones son realmente bajas, donde el más bajo es el 2002 que llego a una cifra de 0,20 millones de bolivianos, y el punto o donde más se exporto fue en el año 2007 así de esta manera llegando a una cifra de 3,40 millones de bolivianos, luego vemos que tuvo una caída en los siguientes 3 años, pero ya en 2011 creció cerca del 3,8 % esto según datos ya a partir de siguiente año las exportaciones con medidas arancelarias dentro de

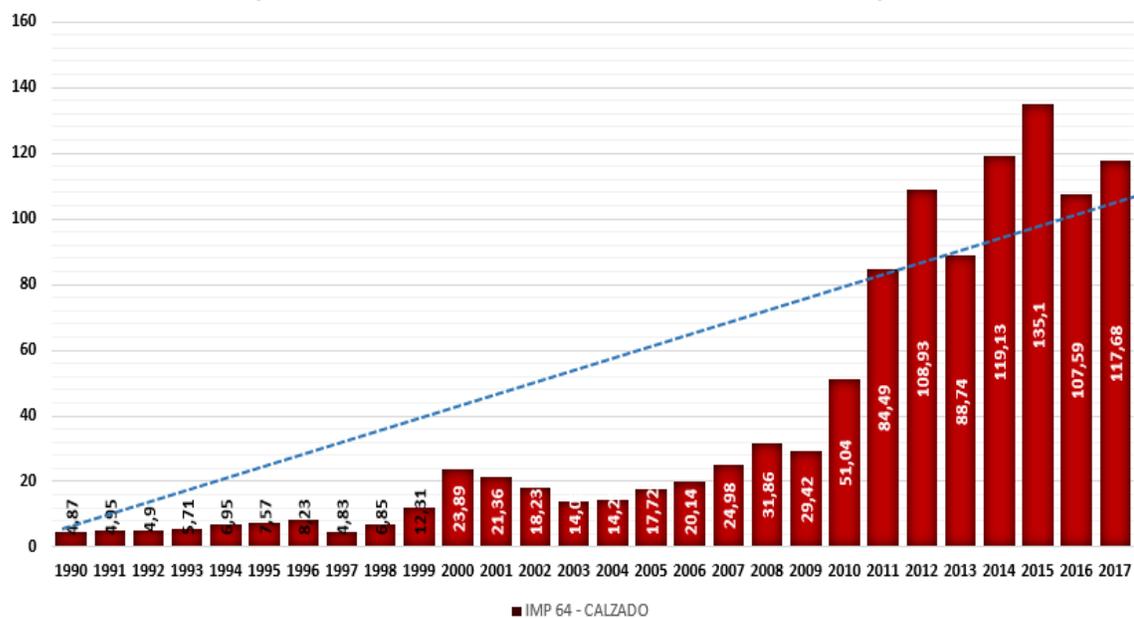
américa latina va cayendo hasta llegar en 2007 a 0,86 millones de bolivianos, esto debido a las políticas comerciales que realizan los diferentes países asociados de nandina.

4.7 IMPORTACIONES DE CALZADOS – NANDINA 64

Las importaciones de calzados en general fabricados en el exterior son cada vez más requeridos por los bolivianos, pues los compradores les atribuyen dos atributos: están a la moda y dan protección y comodidad al pie.

En 2010, la importación de este accesorio fue por valor de \$us 50,32 millones y para 2014 llegó a \$us 111,89 millones, es decir, hubo un crecimiento del 122%, de acuerdo con el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), con base en cifras oficiales del Instituto Nacional de Estadística (INE).

GRÁFICO 20: IMPORTACIÓN SEGÚN CAPITULO – NANDINA 64 - CALZADO, POLAINAS Y ARTÍCULOS ANÁLOGOS; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS, PERIODO 1990-2017 (VALOR CIF EN MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

La industria china tiene una capacidad masiva de producción e importación y lo hace a precios muy competitivos. La variable principal es el precio, porque este país produce para todo el mundo; otro factor es su capacidad de innovación y de diseños más actualizados”, explica el economista, tras precisar que esos componentes del producto extranjero hacen que sea más atractivo para adquisición de la población boliviana.

Cabe destacar que las importaciones de calzados en este último tiempo o década fue trascendental según los datos, porque hay una figura creciente cada año ya a partir del año 2003 hasta el 2017 el crecimiento en importaciones fue cerca de 14 millones de dólares y en 2017 llego a 117, 68 millones de dólares, pero el punto más alto y cabe resaltar ocurrió, en el año 2015 donde llego a una cifra record hasta el momento cerca de 135,1 millones de dólares

Cabe decir esto dentro de los convenios de Nandina que está conformada por un bloque de países de américa del sur, donde los países miembros tienen ciertos privilegios para la importación de bienes y servicios.

CAPÍTULO V
MARCO DEMOSTRATIVO

5.1 DETERMINACIÓN DEL MODELO ECONOMÉTRICO

En el presente capítulo se recurrirá a algunas series para poder analizar el efecto que tiene el crédito bancario en el crecimiento de la economía y para tal propósito se aplicara el uso de modelos econométricos. La aplicación de los modelos econométricos permite analizar y respaldar la hipótesis planteada, además los resultados proporcionan nuevos elementos de análisis respecto al tema.

Para esto se emplearán modelos uniecuacionales, el más conocido Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y multiecuacionales, los cuales son los Vectores Autorregresivos (VAR) sin embargo, en primera instancia se procederá a establecer las variables.

5.2 VARIABLES

Explicamos la composición de las variables dentro el modelo econométrico de vectores autorregresivos es de suma importancia, en este sentido se clasifica las variables de acuerdo a los elementos citados en los anteriores capítulos, es decir; variable dependiente, variable independiente y variable estocástica.

5.2.1 Variable dependiente

- **LOGIMCAL_t**= logaritmos de la importación de calzados en millones de dólares

Las importaciones son las compras que los individuos, las empresas o el Gobierno de un determinado país se hacen de bienes y servicios que se producen fuera de las fronteras de un país y que se traen desde diferentes países.

5.2.2 Variables Independientes

- **LPIBM_t = Logaritmo del Producto Interno Bruto manufacturero de Bolivia del t-ésimo de cada año (Millones de Bolivianos).**

Según el INE, el PIB se define como el “Indicador estadístico que mide el valor total de los bienes y servicios finales producidos dentro de los límites geográficos de una economía, en un período de tiempo determinado”. En este caso indicador es el más representativo para evaluar la situación económica sectorial de un país.

- **LPCUER_t = Logaritmo productos de cuero del t-ésimo de cada año (millones de bolivianos).**
- **LTC_t = Logaritmo tipo de cambio del t-ésimo año (bolivianos)**

Es el valor de una moneda nacional con relación a la moneda extranjera.

5.2.3 Variable estocástica

- ✓ **U_t = variable de perturbación económica (Termino estocástico).**

La relación de comportamiento es de la forma:

$$\text{LIMCAL}_t = F(\text{LPIBM}, \text{LPPCUE}_t, \text{LTC}_t)$$

5.2.4 Modelo propuesto

El modelo de regresión múltiple⁵⁰ tiene como objetivo explicar el comportamiento de una variable endógena, explicada o dependiente, que designaremos como Y, utilizando la información proporcionada por los valores tomados por un conjunto de variables explicativas, exógenas o independientes, que designaremos por X₁, X₂...X_j

⁵⁰ Montenegro García, Álvaro. "Análisis de Series de Tiempo". Primera. Colombia, 2011, pág.1-4.

Si se dispone de un conjunto de T observaciones para cada una de las variables endógenas y exógenas, una por cada periodo temporal.

La estimación utiliza cuatro variables explicativas dentro la estimación. La estimación realizada mediante el paquete econométrico E-views 10, nos muestra en su principal ventana los siguientes resultados:

CUADRO 5: MODELO PROPUESTO

Dependent Variable: LOG(IMCAL)
 Method: Least Squares
 Date: 10/22/18 Time: 23:15
 Sample (adjusted): 1993 2017
 Included observations: 25 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-45.90421	3.113816	-14.74211	0.0000
D(LOG(PIBM(-2)))	-8.899565	3.493084	-2.547767	0.0187
LOG(PPCUE)	8.667990	0.623358	13.90532	0.0000
LOG(TC)	-1.644470	0.494319	-3.326739	0.0032
R-squared	0.935856	Mean dependent var		3.235204
Adjusted R-squared	0.926693	S.D. dependent var		1.079229
S.E. of regression	0.292205	Akaike info criterion		0.522924
Sum squared resid	1.793059	Schwarz criterion		0.717944
Log likelihood	-2.536554	Hannan-Quinn criter.		0.577015
F-statistic	102.1294	Durbin-Watson stat		1.347454
Prob(F-statistic)	0.000000			

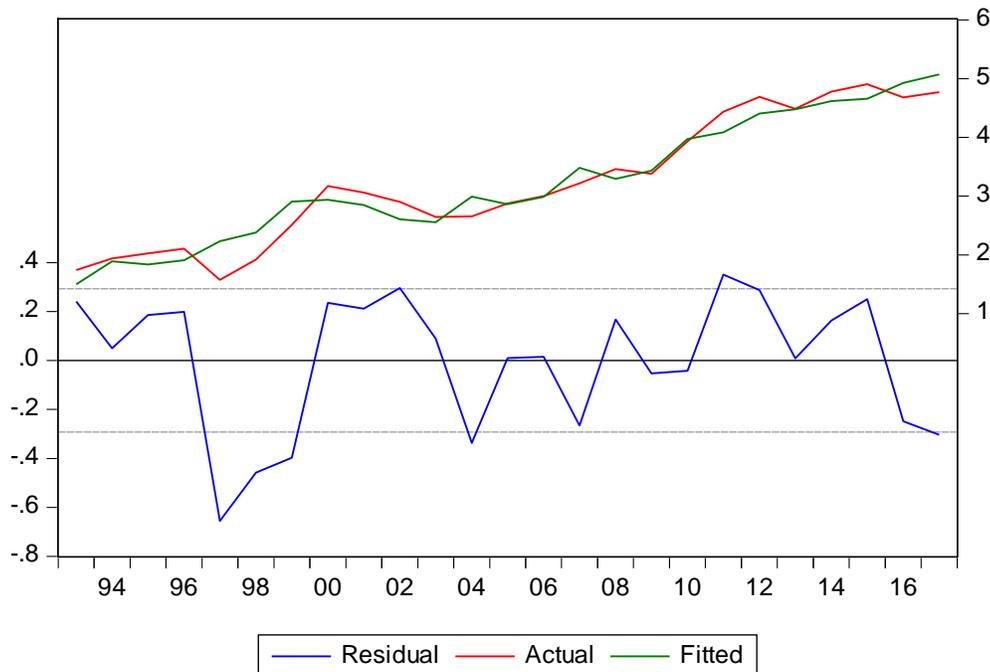
FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

Las estimaciones realizadas para la función de la importación en la economía boliviana, los tres parámetros estimados son significativos en el modelo porque son menores al 0.05%, otro criterio importante es el R^2 que es 0,93 que es cercano a 1 y este muestra un agrado de ajuste óptimo para el modelo planteado.

Observamos también que la variable LOGPIBM en el segundo periodo tendrá un efecto en las IMPCAL de -8.8995, la segunda variable tiene un efecto positivo en la IMPCAL de 8.66 y el LOGTC tiene un efecto negativo de -1.66, pero que se puede aislar porque en realidad al tener un tipo cambio fijo la variable se vuelve constante en el tiempo.

5.2.5 Ajuste del modelo

GRADO DE AJUSTE DEL MODELO



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

El gráfico muestra el ajuste del modelo y la evolución de los datos verdaderos, además se muestra el comportamiento de los residuos, que tienen un comportamiento estocástico.

Adicionalmente se realizaron las pruebas relacionadas a la autocorrelación, heteroscedasticidad, normalidad y cambio estructural⁵¹, En el caso de la autocorrelación se realizó la prueba de autocorrelación serial con multiplicadores de Lagrange, dicha prueba indica la ausencia de autocorrelación de orden superior, para el caso de la heteroscedasticidad la prueba realizada al 5% de significancia mediante el contraste de White indica que el modelo tiene varianza

⁵¹ Ver anexo

constante, es decir el modelo es homoscedástico, la prueba de normalidad también es contrastada al 5% de significancia y 95% de confianza, esta prueba denominado test de Jarque y Bera indica que los errores se distribuyen normalmente. Finalmente, la prueba de estabilidad o también denominado de CUSUM indica que no existe un quiebre estructural dentro el modelo estimado

5.2.6 Modelo de vectores autoregresivos VAR

5.2.6.1 Definición del modelo VAR

El desarrollo del modelo de Vectores Autoregresivos, toma en cuenta la ausencia de correlación serial de los residuos y la distribución normal de éstos, luego con la constatación que las variables muestran respuestas consistentes a lo esperado teóricamente cuando son sometidas a shocks simulados.

5.2.6.2 Especificación del Modelo de Vectores Autoregresivos

Si denotamos a las variables endógenas por el vector Y y sus rezagos como Y_{t-1} y Y_{t-2} y los errores como E , entonces podemos simplificar el modelo como:

$$BY_t = \gamma_0 + \gamma_1 Y_{t-1} + \gamma_2 Y_{t-2} + \varepsilon_t$$

Despejando B del sistema VAR, obtenemos:

$$Y_t = B^{-1}\gamma_0 + B^{-1}\gamma_1 Y_{t-1} + B^{-1}\gamma_2 Y_{t-2} + B^{-1}\varepsilon_t$$

Reordenando y cambiando los coeficientes obtenemos la forma reducida del VAR es decir:

$$Y_t = \phi_0 + \phi_1 Y_{t-1} + \phi_2 Y_{t-2} + u_t$$

El sistema de Vectores Autoregresivos (VAR) se especificó en niveles debido a que cuando las variables están cointegradas es mejor optarse con la estimación en niveles⁵² y evitar la pérdida de información, la estimación es:

⁵² De acuerdo a Fuller (1976) y Hamilton (1994).

5.2.6.3 Estimación Del Modelo

El desarrollo del modelo de Vectores Autoregresivos, toma en cuenta la ausencia de correlación serial de los residuos y la distribución normal de éstos, luego con la constatación que las variables muestran respuestas consistentes a lo esperado teóricamente cuando son sometidas a shocks simulados.

El modelo estimado muestra un modelo sin problemas de autocorrelación ni heterocedasticidad. En general el modelo muestra una buena bondad de ajuste que en nuestro caso es cercana al 96.6%.

CUADRO 6: Estimación del Vector Autoregresivo

	LOG(IMCAL)	LOG(PIBM)	LOG(PPCUE)	LOG(TC)
LOG(IMCAL(-1))	0.717810 (0.22162) [3.23895]	0.026285 (0.01591) [1.65253]	0.000488 (0.01079) [0.04521]	-0.014206 (0.01549) [-0.91735]
LOG(IMCAL(-2))	-0.491356 (0.22800) [-2.15503]	-0.006418 (0.01636) [-0.39219]	-0.031166 (0.01110) [-2.80832]	0.030946 (0.01593) [1.94235]
LOG(PIBM(-1))	1.077536 (2.99840) [0.35937]	1.005334 (0.21520) [4.67168]	0.341363 (0.14594) [2.33904]	-0.511054 (0.20952) [-2.43919]
LOG(PIBM(-2))	0.591191 (3.64367) [0.16225]	0.202060 (0.26151) [0.77267]	0.042477 (0.17735) [0.23951]	0.136889 (0.25461) [0.53765]
LOG(PPCUE(-1))	3.438575 (3.77715) [0.91036]	-0.207955 (0.27109) [-0.76711]	0.512162 (0.18385) [2.78583]	0.362607 (0.26393) [1.37386]
LOG(PPCUE(-2))	-0.113837 (3.57819) [-0.03181]	-0.430712 (0.25681) [-1.67716]	-0.064593 (0.17416) [-0.37088]	0.285988 (0.25003) [1.14381]
LOG(TC(-1))	1.622191 (2.44978) [0.66218]	-0.005512 (0.17582) [-0.03135]	0.326034 (0.11924) [2.73431]	1.261580 (0.17118) [7.36982]
LOG(TC(-2))	-2.309021 (2.29973) [-1.00404]	0.125922 (0.16505) [0.76292]	-0.262202 (0.11193) [-2.34246]	-0.407652 (0.16070) [-2.53677]
C	-30.37994 (11.4442)	1.876580 (0.82136)	0.107549 (0.55702)	-0.537404 (0.79968)

	[-2.65461]	[2.28472]	[0.19308]	[-0.67202]
R-squared	0.966118	0.997655	0.995930	0.995027
Adj. R-squared	0.950174	0.996552	0.994015	0.992687
Sum sq. resids	1.035377	0.005333	0.002453	0.005055
S.E. equation	0.246788	0.017712	0.012012	0.017245
F-statistic	60.59334	904.2032	519.9936	425.2033
Log likelihood	5.010897	73.50211	83.59928	74.19758
Akaike AIC	0.306854	-4.961701	-5.738406	-5.015198
Schwarz SC	0.742349	-4.526206	-5.302911	-4.579703
Mean dependent	3.171898	8.404711	6.050951	1.845733
S.D. dependent	1.105598	0.301641	0.155265	0.201656
Determinant resid covariance (dof adj.)		7.41E-13		
Determinant resid covariance		1.35E-13		
Log likelihood		237.6229		
Akaike information criterion		-15.50945		
Schwarz criterion		-13.76747		
Number of coefficients		36		

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

5.2.6.4 Normalidad

La prueba de normalidad muestra que todas las ecuaciones tienen una probabilidad por encima del 5%, consecuentemente existe una distribución multinormal del modelo VAR.

CUADRO 7: Prueba de normalidad

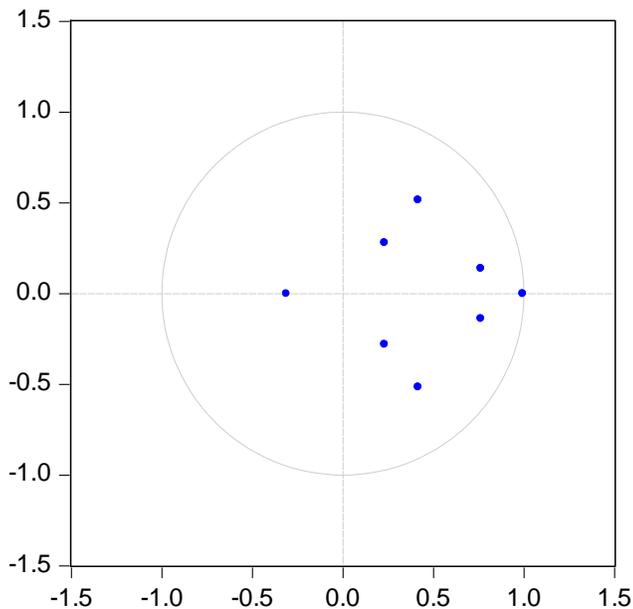
Component	Jarque-Bera	Df	Prob.
1	0.106589	2	0.9481
2	1.793196	2	0.4080
3	0.967374	2	0.6165
4	0.913448	2	0.6334
5	2.208426	2	0.3315
Joint	5.989033	10	0.8162

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

5.2.6.5 Estabilidad del Modelo

La implicancia económica de la condición de estabilidad es asegurar que la dinámica del VAR sea consistente. En nuestro caso es posible advertir que todas las raíces del modelo se encuentran centro del círculo unitario, consecuentemente el modelo es estable.

GRÁFICO 21: Estabilidad modelo VAR
Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



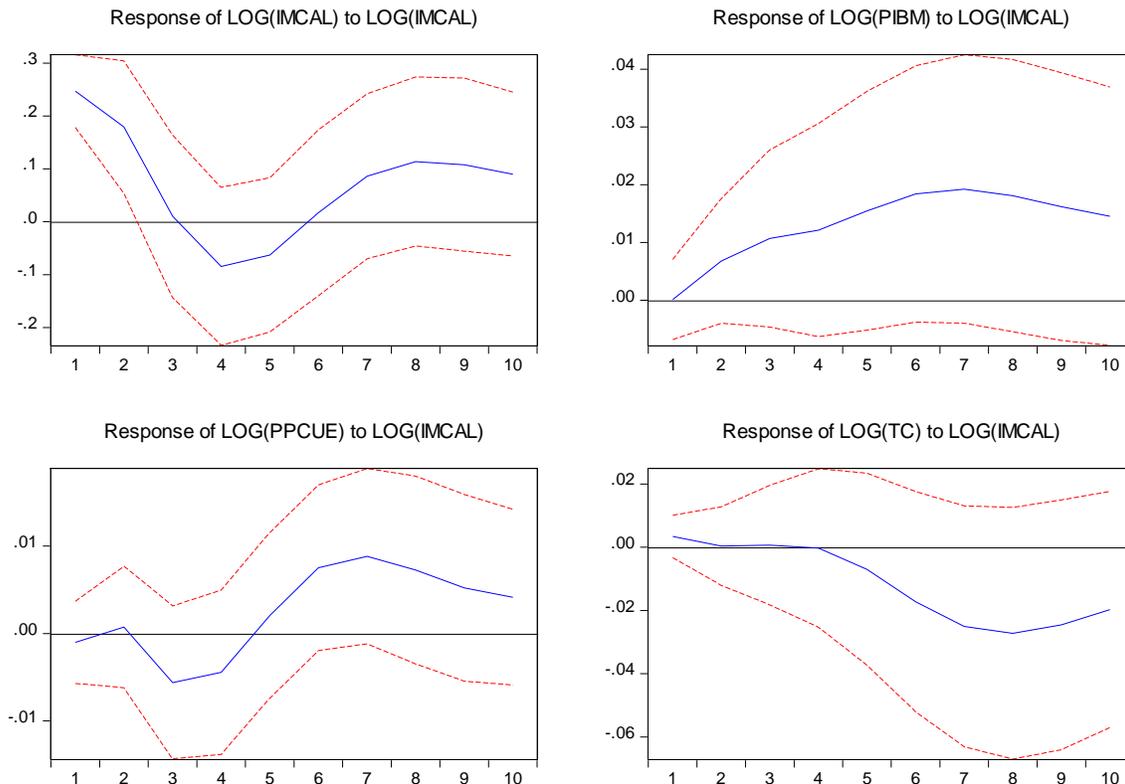
FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

5.2.6.6 Función impulso respuesta del PIBM sobre las demás variables

De acuerdo con la función impulso respuesta, es posible advertir que existe una relación de corto plazo y los microcréditos el efecto es inverso al igual que el efecto sobre la bolivianización. La respuesta sobre M1 es positiva hasta el quinto periodo para luego transformarse en negativa y la respuesta sobre el PIB sectorial es positiva y permanente.

GRÁFICO 22: impulso del PIBM sobre las variables

Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations ± 2 S.E.



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INE, UDAPE y MDPyEP

5.2.6.7 Respuesta de IMCAL en PIBM

La función impulso respuesta nos indica que los shocks en las importaciones de calzados generan repercusiones importantes en el producto interno bruto del sector manufacturero, sin embargo, los intervalos sugieren generar variaciones permanentes porque la respuesta de las importaciones calzados presenta oscilaciones que serán continuas en los demás periodos.

5.2.6.8 Respuesta de IMCAL en PPCUE

En este caso, la función impulso respuesta nos indica que los shocks en la importación de calzados generan repercusiones negativas hasta el cuarto periodo, sin embargo, los intervalos sugieren una estabilización en los siguientes periodos, llegando así a oscilaciones transitorias en el mediano y largo plazo.

CAPÍTULO VI
CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

Observamos los resultados del modelo que la importación de calzados tiene efectos positivos y negativos en el PIB del sector manufacturero, un efecto negativo a corto plazo en los productos de cuero.

Analizamos las importaciones de calzados en la economía boliviana donde observamos en aproximadamente tres décadas de datos analizados las importaciones crecieron exponencialmente de 4,87 millones de dólares en 1990, a 23,89 millones de dólares el 2000, 51,04 millones de dólares en 2010 y 117,68 millones de dólares en 2017, el comportamiento de las importaciones es creciente esto debido a que hay un comercio y una demanda insatisfecha que los productores locales no pueden cubrir.

Por otro lado también examinamos las exportaciones de calzados desde el periodo 1990 hasta el 2017, observamos que el comportamiento de las exportaciones fue irregular ya que en algunos periodos crecieron las exportaciones de calzados pero no fue sostenido con respecto al periodo anterior, en 1990 las exportaciones de calzados registraron 0,55 millones de dólares, pero en 1993 subieron a 2,5 millones de dólares esto debido a una fuerte demanda de calzados de cuero hacia la Argentina y Brasil y que se contaban con acuerdos comerciales preferenciales y también el 2007 se observa un crecimiento en las exportaciones registrando 3,40 millones de dólares en exportaciones de calzados de cuero esto debido en su mayoría a los acuerdos preferenciales con estados unidos, y en 2017 se registró una baja 0,86 millones de dólares esto debido a que no se encontraron mercados en el exterior para dicho producto.

Podemos observar que las importaciones dependen la tasa de crecimiento en este caso del sector manufacturero y del tipo de cambio que es fijo en el caso

boliviano.

Es preciso mencionar que el Sector manufacturero tiene una alta interrelación con otros sectores de la economía y es considerada como una actividad transversal, toda vez que su producción se presenta en los sectores de: Agropecuaria, Hidrocarburos, Minería, Industria, Transporte, Telecomunicaciones y Servicios, entre otros, por tal razón el 5% que representa este sector tiene un efecto multiplicador muy importante para la economía.

De acuerdo al modelo econométrico es posible advertir que la importación de calzados tiene un efecto hacia las variables comerciales y al PIB del sector manufacturero.

6.2 RECOMENDACIONES

Analizar estudios de casos sobre los micros y pequeños productores de calzados, para estudiar a más detalle las problemáticas que enfrenta dicho sector para alcanzar un alto nivel de productividad y competitividad para así poder ser un sector productivo exportador a los mercados internacionales.

Analizar la informalidad del sector de productores de calzados y coadyuvar con políticas productivas, para el apoyo e incentivo a este sector que tiene un gran potencial exportador, debido a que la materia prima es de primera calidad.

La informalidad del sector productivo en la micro y pequeña empresa, es una realidad en la economía boliviana, debido a los costos que representan ingresos al sector formal de la economía, también el poco incentivo y casi ningún beneficio para los productores que quieren ingresar al sector formal de la economía, en este caso también el estado debería generar facilidades e incentivos y planificar una estrategia seria para el sector exportador (Calzados) en todos sus productos manufactureros.

Es necesario lograr empresas a cualquier tipo de escala o microempresas que compitan con los productos extranjeros, además de ser estables, y que generen certidumbre en la economía, además de ser sostenida y que consolide la profundización del sector manufacturero.

La importancia del sector manufacturero, y el apoyo a las microempresas que se dedican a la producción y trabajo en cuero representa uno de los aspectos más importantes del programa económico de este y de los futuros gobiernos. Dentro de las acciones a seguir, se deberían considerar algunos aspectos tendientes al fortalecimiento de productivo en nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA

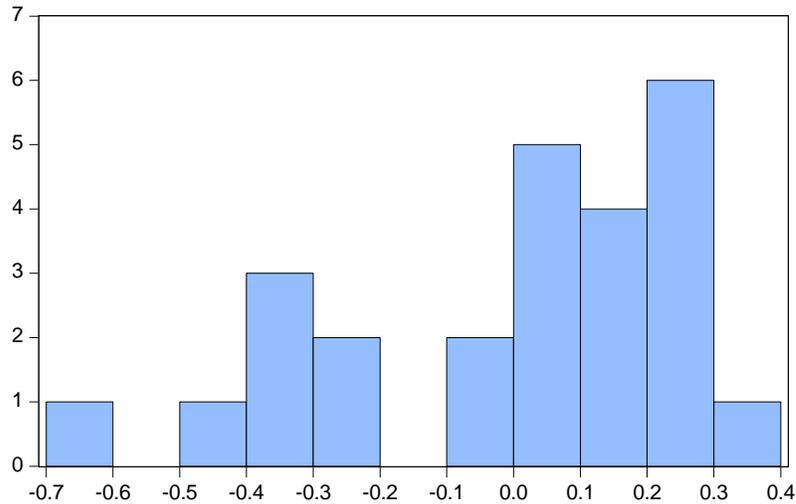
- DE GREGORIO Rebeco José F. Macroeconomía Teoría y Políticas, Pearson Education, Primera edición, México, 2007.
- LEY Nª 3446, 21/07/2006, Impuesto a las transacciones financieras (ITF)
- LEY Nª 393, Nueva Ley De Servicios Financieros
- PALENQUE, Reyes Humberto. Tópicos de Investigación para elaborar la tesis de grado, Primera Edición.
- SAMUELSON NORDHAUS, Economía, McGrawHill.
- Schmidt y Zeitinger, "Los Problemas del Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa", edición primera.
- DAMODAR N. Gujarati, "ECONOMETRÍA", 3ra. Edición 1997.
- RODRÍGUEZ F.; BARRIOS I.; FUENTES M., "Introducción a la Metodología de las Investigaciones Sociales", La Habana, 1984.
- ANUARIO ESTADÍSTICO DE EXPORTACIONES DEL INE; (2005). La Paz Bolivia.
- Antelo, E.; Jemio, L. y Requena J. (1996). "Competitividad en Bolivia" en Análisis Económico No.9. UDAPE. Pág. 174-187. La Paz, Bolivia.
- Arze C. (1999) Costos laborales y competitividad en la industria boliviana. CEDLA La Paz Bolivia
- Barro, J. Roberto-Grilli Vittorio- Febrero Ramón. "Macroeconomía Teoría y Política". Edic. 1997.
- Mankiw, N, Gregory. "Principios de Economía". Mcgraw-Hill- interamericana España. 3ra Edicion
- NORMA SOTO-WILLIAMS MONTILLA, importancia del comercio exterior.
- Economía internacional, 2da Edición, MOGRAW-HILL. Interamericana, Colombia 1992

- KRUGMAN, P, OBSTTELD M 1998 “Economía Internacional”. Mc Graw Hill, 3ra. Edición
- MOCHÓN, FRANCISCO. “Teoría y Política”. Mcgraw-Hill- interamericana España. 3ra Edición. 1993
- MILTIADES CHACHOLIADES. “Economía Internacional” Mcgraw-Hill. 2da Edición.
- SACHS JEFFREY, LARRAÍN F. “Macroeconomía en la Economía Global”. 1ra Edición. PRENTINCE HALL. México. 1994
- BLANCHARD, OLIVIER.” Macroeconomía”. 2da Edición. Pearson Educación, S.A. Madrid, 2004.
- DE GREGORIO REBECO, JOSE F.” Macroeconomía”: Teoría y Política”. 1ra Edición. PEARSON EDUCACIÓN. México, 2007
- DOMINICK SALVATORE, Economía Internacional. 4ta Edición. MACGRAW-HILL INTERAMERICANA. Colombia 1995
- LEY N°1489 LEY DE EXPORTACIONES
- RESOLUCION MINISTERIAL 1104. ARANCEL ADUANERO DE IMPORTACIONES 2017. Viceministerio de Políticas tributaria. MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PÚBLICAS.
- INFORME DE MILENIO SOBRE LA ECONOMÍA, Fundación Milenio, 2012, Konrad Adenauer Stiftung
- INFORME DE MILENIO SOBRE LA ECONOMÍA, Fundación Milenio, 2013, Konrad Adenauer Stiftung
- INFORME DE MILENIO SOBRE LA ECONOMÍA, Fundación Milenio, 2014, Konrad Adenauer Stiftung
- INFORME DE MILENIO SOBRE LA ECONOMÍA, Fundación Milenio, 2015, Konrad Adenauer Stiftung
- INFORME DE MILENIO SOBRE LA ECONOMÍA, Fundación Milenio, 2016, Konrad Adenauer Stiftung

- INFORME DE MILENIO SOBRE LA ECONOMÍA, Fundación Milenio, 2017, Konrad Adenauer Stiftung
- MEMORIA DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA, Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, Estado Plurinacional De Bolivia, 2011.
- MEMORIA DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA, Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, Estado Plurinacional De Bolivia, 2012.
- MEMORIA DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA, Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, Estado Plurinacional De Bolivia, 2013.
- MEMORIA DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA, Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, Estado Plurinacional De Bolivia, 2014.
- MEMORIA DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA, Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, Estado Plurinacional De Bolivia, 2015.
- MEMORIA DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA, Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, Estado Plurinacional De Bolivia, 2016.
- MEMORIA DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA, Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, Estado Plurinacional De Bolivia, 2017.
- BOLETÍN DEL SECTOR EXTERNO, Banco Central de Bolivia, N° 57, 2017

ANEXOS

TEST DE NORMALIDAD



Series: Residuals	
Sample 1993 2017	
Observations 25	
Mean	4.77e-16
Median	0.049536
Maximum	0.350681
Minimum	-0.655610
Std. Dev.	0.273333
Skewness	-0.774456
Kurtosis	2.566278
Jarque-Bera	2.695045
Probability	0.259883

TEST DE AUTOCORRELACION

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.378449	Prob. F(2,19)	0.2761
Obs*R-squared	3.167844	Prob. Chi-Square(2)	0.2052

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 10/22/18 Time: 23:27

Sample: 1993 2017

Included observations: 25

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.098910	3.104812	0.031857	0.9749
D(LOG(PIBM(-2)))	0.907810	3.483364	0.260613	0.7972
LOG(PPCUE)	-0.025902	0.621115	-0.041702	0.9672
LOG(TC)	0.012525	0.487554	0.025690	0.9798
RESID(-1)	0.364018	0.231545	1.572129	0.1324
RESID(-2)	-0.215363	0.235661	-0.913866	0.3722
R-squared	0.126714	Mean dependent var	4.77E-16	
Adjusted R-squared	-0.103098	S.D. dependent var	0.273333	
S.E. of regression	0.287077	Akaike info criterion	0.547432	
Sum squared resid	1.565854	Schwarz criterion	0.839963	
Log likelihood	-0.842905	Hannan-Quinn criter.	0.628568	
F-statistic	0.551380	Durbin-Watson stat	1.942422	
Prob(F-statistic)	0.735470			

TEST DE HETEROSCEDASTICIDAD

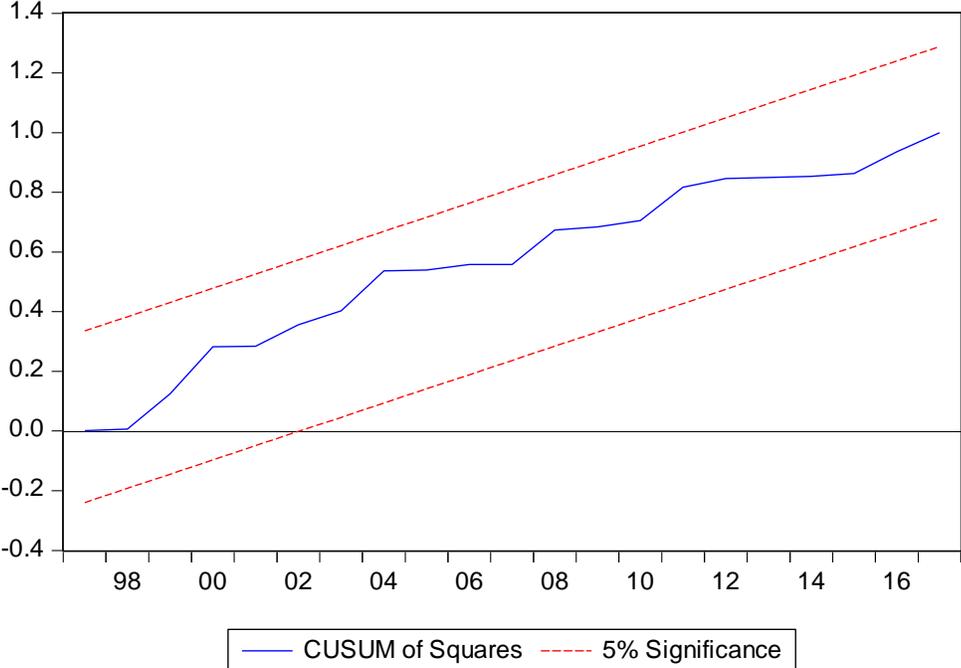
Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	3.231706	Prob. F(9,15)	0.0218
Obs*R-squared	16.49377	Prob. Chi-Square(9)	0.0573
Scaled explained SS	9.114174	Prob. Chi-Square(9)	0.4268

Test Equation:
 Dependent Variable: RESID^2
 Method: Least Squares
 Date: 10/22/18 Time: 23:28
 Sample: 1993 2017
 Included observations: 25

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-171.0139	91.79349	-1.863029	0.0822
D(LOG(PIBM(-2)))^2	73.86914	46.89249	1.575287	0.1360
D(LOG(PIBM(-2)))*LOG(PPCUE)	-2.066164	17.31485	-0.119329	0.9066
D(LOG(PIBM(-2)))*LOG(TC)	-4.025501	9.605728	-0.419073	0.6811
D(LOG(PIBM(-2)))	14.28302	88.05883	0.162199	0.8733
LOG(PPCUE)^2	-1.705264	2.433098	-0.700861	0.4941
LOG(PPCUE)*LOG(TC)	-10.84365	4.655237	-2.329343	0.0342
LOG(PPCUE)	42.08061	29.72145	1.415833	0.1773
LOG(TC)^2	5.301700	2.592914	2.044688	0.0588
LOG(TC)	44.48563	19.20738	2.316070	0.0351
R-squared	0.659751	Mean dependent var	0.071722	
Adjusted R-squared	0.455601	S.D. dependent var	0.091612	
S.E. of regression	0.067595	Akaike info criterion	-2.261404	
Sum squared resid	0.068535	Schwarz criterion	-1.773854	
Log likelihood	38.26755	Hannan-Quinn criter.	-2.126178	
F-statistic	3.231706	Durbin-Watson stat	1.993185	
Prob(F-statistic)	0.021838			

TEST DE CUSUM AL CUADRADO



PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES

PERIODO	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	14219,987	14758,943	15443,136	16256,453	16524,115	17229,578	18033,729	18877,396	19700,704	20676,718	21716,623	21809,329	22356,265
Derechos s/Importaciones, IVA nd, IT y otros Imp. Indirectos	1195,351	1221,821	1279,718	1369,769	1399,103	1441,162	1501,099	1625,01	1680,869	1778,314	1969,767	1764,057	1824,177
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios básicos)	13024,637	13537,122	14163,419	14886,684	15125,012	15788,417	16532,629	17252,387	18019,835	18898,404	19746,856	20045,271	20532,088
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	2301,691	2266,548	2371,077	2604,863	2494,544	2597,906	2771,248	2810,149	2998,549	3135,126	2996,265	3071,385	3178,127
- Productos Agrícolas no Industriales	1117,853	1062,123	1112,167	1246,235	1192,613	1213,352	1270,183	1245,384	1316,239	1359,214	1272,89	1357,81	1412,402
- Productos Agrícolas Industriales	168,123	212,044	231,168	333,675	287,092	348,356	430,661	482,079	575,049	619,301	579,018	558,068	589,666
- Coca	178,408	193,341	195,108	183,42	170,99	164,793	162,106	161,551	160,769	168,212	133,93	74,088	43,355
- Productos Pecuarios	694,097	668,831	674,41	685,306	698,228	717,435	750,968	760,846	781,386	818,345	835,031	896,488	936,633
- Silvicultura, Caza y Pesca	143,21	130,209	158,225	156,226	145,621	153,97	157,33	160,289	165,107	170,054	175,397	184,93	196,071
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	1283,767	1469,702	1581,913	1617,376	1638,921	1734,838	1794,46	1925,294	1887,234	2001,665	2113,032	2016,651	2146,011
- Petróleo Crudo y Gas Natural	622,23	643,799	663,842	668,727	674,965	691,038	750,301	775,202	792,604	904,594	1021,115	977,522	1091,373
- Minerales Metálicos y no Metálicos	661,537	825,903	918,071	948,649	963,956	1043,8	1044,159	1150,092	1094,631	1097,072	1091,917	1039,13	1054,638
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2314,851	2430,43	2619,623	2745,888	2748,031	2860,153	3014,947	3219,775	3376,399	3444,617	3530,213	3633,489	3698,532
- Alimentos	737,849	784,577	854,704	908,628	890,389	930,02	1001,446	1075,424	1140,285	1166,075	1194,724	1257,129	1359,17
- Bebidas y Tabaco	326,891	324,876	334,46	370,276	358,737	360,298	379,203	411,2	441,213	455,836	504,244	487,556	478,921
- Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	297,506	287,362	306,791	305,837	317,23	327,763	331,931	346,044	357,168	378,128	381,132	397,57	405,518
- Madera y Productos de Madera	139,26	148,898	181,317	173,691	172,989	180,93	190,964	200,169	203,892	215,96	218,24	231,121	243,866
- Productos de Refinación del Petróleo	387,819	410,022	417,478	414,25	400,469	406,122	433,244	472,455	484,864	471,474	472,914	454,649	427,403
- Productos de Minerales no Metálicos	127,436	148,479	158,336	163,772	189,367	206,429	212,171	229,092	245,957	258,207	272,657	300,525	270,461
- Otras Industrias Manufactureras	298,091	326,218	366,538	409,435	418,851	448,592	465,988	485,391	503,02	498,938	486,302	504,94	513,193
4. ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	221,976	235,462	248,417	265,879	278,237	321,471	357,657	388,665	401,704	420,615	431,205	451,592	459,719
5. CONSTRUCCIÓN	437,012	462,382	474,022	502,321	558,554	590,674	597,658	633,803	690,954	725,467	984,72	818,987	784,857
6. COMERCIO	1198,881	1270,238	1370,94	1461,074	1471,692	1514,429	1577,515	1622,311	1709,922	1794,308	1822,788	1820,033	1891,201

7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	1267,511	1365,329	1439,094	1533,336	1604,267	1674,804	1774,73	1879,869	2008,715	2194,451	2349,061	2330,768	2384,974
- Transporte y Almacenamiento	1128,344	1202,601	1261,947	1345,214	1382,026	1423,228	1498,241	1586,655	1682,025	1769,004	1845,987	1790,994	1822,591
- Comunicaciones	139,168	162,727	177,146	188,122	222,241	251,575	276,489	293,213	326,689	425,447	503,074	539,774	562,383
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	1528,806	1527,827	1569,365	1625,591	1729,297	1845,604	1957,17	2028,928	2201,889	2479,724	2790,734	3161,497	3140,493
- Servicios Financieros	283,616	242,261	262,082	289,732	357,306	421,09	475,717	508,12	621,438	743,755	899,966	974,081	973,974
- Servicios a las Empresas	352,456	381,511	392,995	409,46	433,196	468,443	508,653	530,025	571,249	706,343	839,795	1112,895	1072,759
- Propiedad de Vivienda	892,734	904,056	914,288	926,399	938,794	956,071	972,8	990,782	1009,202	1029,626	1050,973	1074,522	1093,76
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES, PERSONALES Y DOMÉSTICO	638,315	667,003	685,336	710,348	742,658	774,864	792,759	821,989	860,044	905,385	934,009	973,016	1012,435
10. RESTAURANTES Y HOTELES	477,372	506,664	504,021	534,37	562,985	582,922	593,832	609,07	634,996	646,902	666,831	687,676	705,809
11. SERVICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	1548,78	1569,972	1552,659	1565,461	1629,105	1678,068	1723,508	1766,201	1793,454	1877,546	1947,842	1991,269	2024,002
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	-194,326	-234,435	-253,048	-279,824	-333,279	-387,317	-422,855	-453,666	-544,024	-727,402	-819,844	-911,092	-894,072

PERIODO	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	22732,7	23297,736	23929,417	24928,062	26030,24	27278,913	28524,027	30277,826	31294,253	32585,68	34281,469	36037,46
Derechos s/Importaciones, IVA nd, IT y otros Imp. Indirectos	1873,11	2031,941	2090,446	2299,014	2496,15	2644,781	2810,137	3004,101	2945,504	3200,263	3600,023	4009,019
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios básicos)	20859,59	21265,795	21838,971	22629,049	23534,09	24634,132	25713,89	27273,725	28348,748	29385,416	30681,446	32028,441
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	3288,118	3302,826	3590,597	3599,495	3778,852	3939,811	3919,884	4022,389	4170,49	4121,359	4247,302	4423,541
- Productos Agrícolas no Industriales	1451,871	1468,66	1585,819	1561,408	1695,003	1762,666	1709,962	1794,909	1809,361	1839,176	1876,392	1917,792
- Productos Agrícolas Industriales	627,637	595,513	737,615	735,54	753,648	784,131	762,812	726,136	795,308	651,985	698,076	767,562
- Coca	39,569	39,152	35,914	37,381	38,393	39,313	40,296	41,361	42,985	45,007	46,408	47,732
- Productos Pecuarios	965,025	989,397	1013,326	1040,172	1057,442	1109,996	1149,164	1188,59	1235,434	1278,535	1315,319	1369,73
- Silvicultura, Caza y Pesca	204,015	210,104	217,923	224,994	234,365	243,706	257,65	271,393	287,402	306,656	311,107	320,725

2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	2113,076	2165,47	2272,708	2486,854	2812,354	2963,297	3171,26	3899,056	3820,195	3974,572	4182,006	4386,908
- Petróleo Crudo y Gas Natural	1090,835	1142,298	1243,573	1544,469	1769,799	1851,254	1948,276	1988,035	1720,034	1959,957	2099,638	2408,062
- Minerales Metálicos y no Metálicos	1022,241	1023,172	1029,135	942,385	1042,555	1112,043	1222,984	1911,021	2100,161	2014,615	2082,368	1978,845
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3797,922	3807,441	3952,364	4172,93	4298,295	4646,134	4929,111	5109,524	5355,324	5493,991	5695,896	5966,185
- Alimentos	1457,386	1431,811	1491,906	1546,774	1559,298	1703,536	1792,06	1805,432	1911,895	1940,212	2015,519	2136,884
- Bebidas y Tabaco	476,961	486,862	522,333	578,948	619,998	711,303	765,709	832,516	900,103	944,451	980,581	1036,518
- Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	408,414	398,756	405,029	418,525	428,527	441,309	453,748	459,453	455,389	473,286	483,777	490,503
- Madera y Productos de Madera	251,974	253,598	260,324	268,323	279,498	288,874	309,312	321,187	337,351	357,503	361,906	368,689
- Productos de Refinación del Petróleo	419,294	437,756	446,331	501,22	504,512	525,349	574,342	615,439	580,733	594,909	609,688	646,705
- Productos de Minerales no Metálicos	254,642	264,097	285,179	313,038	344,208	392,038	440,012	505,815	566,999	594,421	659,91	677,416
- Otras Industrias Manufactureras	529,25	534,56	541,261	546,101	562,254	583,726	593,928	569,681	602,854	589,208	584,515	609,47
4. ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	462,796	473,119	486,979	502,019	515,657	536,455	559,588	579,601	615,008	660,131	708,474	749,723
5. CONSTRUCCIÓN	730,023	848,101	647,372	661,475	703,503	761,536	870,798	950,916	1053,809	1132,402	1222,726	1320,822
6. COMERCIO	1902,346	1943,265	1991,142	2069,029	2132,635	2214,679	2338,432	2449,894	2570,026	2671,878	2767,963	2872,482
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	2457,014	2563,308	2662,491	2769,903	2850,936	2962,604	3066,342	3189,552	3367,539	3636,57	3857,962	3962,361
- Transporte y Almacenamiento	1853,418	1945,5	2029,572	2119,819	2179,209	2266,269	2342,532	2446,255	2599,281	2842,141	3045,336	3124,531
- Comunicaciones	603,596	617,809	632,919	650,084	671,728	696,335	723,809	743,296	768,259	794,429	812,626	837,83
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	3146,257	3047,412	2945,879	2903,093	2913,382	3070,484	3262,852	3415,381	3556,984	3756,976	3889,511	4276,055
- Servicios Financieros	919,466	913,603	805,055	727,997	765,079	847,011	975,68	1066,51	1138,016	1260,259	1333,718	1641,246
- Servicios a las Empresas	1103,79	986,636	970,507	974,765	922,924	972,974	1007,883	1041,314	1077,397	1118,884	1152,399	1190,367
- Propiedad de Vivienda	1123	1147,173	1170,317	1200,331	1225,378	1250,499	1279,289	1307,557	1341,571	1377,834	1403,394	1444,442
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES, PERSONALES Y DOMÉSTICO	1041,37	1069,099	1088,476	1121,601	1141,697	1169,835	1205,797	1238,088	1282,508	1327,245	1362,382	1409,995
10. RESTAURANTES Y HOTELES	722,965	735,005	735,896	752,739	757,139	773,84	792,089	806,369	824,964	851,102	876,528	905,982
11. SERVICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	2075,008	2140,786	2214,429	2289,713	2372,793	2459,4	2559,289	2657,19	2829,467	2932,473	3112,479	3294,816
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	-877,305	-830,038	-749,362	-699,802	-743,154	-863,945	-961,553	-1044,235	-1097,567	-1173,282	-1241,785	-1540,43

PERIODO	2013	2014	2015	2016	2017
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	38486,57	40588,156	42559,599	44374,306	46235,9
Derechos s/Importaciones, IVA nd, IT y otros Imp. Indirectos	4436,533	4837,661	5215,14	5433,105	5669,231
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios básicos)	34050,036	35750,495	37344,459	38941,201	40566,669
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	4630,79	4807,689	5053,655	5212,009	5608,048
- Productos Agrícolas no Industriales	1972,558	2033,678	2111,845	2071,731	2251,086
- Productos Agrícolas Industriales	850,795	896,136	999,259	1106,623	1215,92
- Coca	48,134	48,175	48,692	49,074	49,248
- Productos Pecuarios	1428,442	1493,001	1549,573	1628,59	1724,294
- Silvicultura, Caza y Pesca	330,861	336,699	344,286	355,99	367,501
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	4780,411	5060,137	4990,122	4965,421	4935,36
- Petróleo Crudo y Gas Natural	2744,445	2901,823	2862,08	2736,991	2671,612
- Minerales Metálicos y no Metálicos	2035,965	2158,315	2128,042	2228,429	2263,748
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	6329,243	6584,447	6885,791	7311,665	7551,997
- Alimentos	2222,695	2266,605	2385,715	2546,768	2719,301
- Bebidas y Tabaco	1078,842	1118,47	1171,468	1235,238	1279,166
- Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	500,072	513,566	522,636	528,522	540,33
- Madera y Productos de Madera	380,23	384,434	395,718	408,519	421,216
- Productos de Refinación del Petróleo	745,648	806,193	851,026	942,1	915,098
- Productos de Minerales no Metálicos	756,156	827,847	861,5	917,284	929,694
- Otras Industrias Manufactureras	645,6	667,333	697,728	733,234	747,192
4. ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	788,087	838,583	891,237	938,274	976,214
5. CONSTRUCCIÓN	1461,405	1575,52	1660,041	1790,125	1879,426
6. COMERCIO	2985,273	3100,796	3235,823	3379,166	3551,171

7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	4227,309	4439,431	4673,504	4938,463	5195,742
- Transporte y Almacenamiento	3364,073	3546,086	3746,745	3971,586	4184,907
- Comunicaciones	863,236	893,345	926,759	966,877	1010,835
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	4567,921	4840,657	5134,039	5537,153	5803,494
- Servicios Financieros	1843,126	2012,584	2198,825	2469,699	2607,039
- Servicios a las Empresas	1236,068	1284,299	1334,098	1390,104	1451,207
- Propiedad de Vivienda	1488,727	1543,774	1601,116	1677,349	1745,249
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES, PERSONALES Y DOMÉSTICO	1454,648	1513,619	1571,803	1640,052	1706,618
10. RESTAURANTES Y HOTELES	935,971	972,865	1013,519	1056,674	1110,374
11. SERVICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	3609,057	3858,563	4220,169	4402,795	4612,669
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	-1720,078	-1841,812	-1985,243	-2230,595	-2364,444

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR EL LADO DEL GASTO (EXPRESADO EN MM \$US)

PERIODO	PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	GASTO DE CONSUMO FINAL DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICAS	GASTO DE CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES E ISFLSH	VARIACIÓN DE EXISTENCIAS	FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	Menos: IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
1988	10805,5	1230,37	8536,784	138,264	1372,429	2027,916	2500,264
1989	12693,906	1515,736	9790,814	-51,253	1522,167	2855,902	2939,46
1990	15443,136	1815,415	11869,886	-4,101	1939,425	3517,48	3694,97
1991	19132,128	2310,153	14891,258	209,257	2771,102	4109,456	5159,097
1992	22014,006	2833,313	17488,916	85,583	3591,711	4412,875	6398,392
1993	24458,969	3270,271	19413,422	-24,608	4075,936	4666,959	6943,011
1994	27636,342	3749,673	21444,454	-132,732	4104,405	5986,947	7516,405
1995	32235,073	4375,144	24440,155	-93,328	5007,244	7269,467	8763,609
1996	37536,647	5002,609	28200,555	22,842	6072,066	8476,477	10237,903
1997	41643,866	5789,967	31113,365	276,106	7899,405	8791,271	12226,248
1998	46822,326	6657,606	35144,093	212,244	10840,874	9223,382	15255,874
1999	48156,175	7126,099	37001,622	-156,734	9196,54	8129,195	13140,547
2000	51928,492	7550,039	39655,456	132,937	9288,698	9489,8	14188,437
2001	53790,327	8458,061	40499,253	183,781	7491,257	10743,084	13585,109
2002	56682,329	9050,972	41842,207	365,616	8870,584	12262,913	15709,964
2003	61904,45	10227,322	43960,301	351,71	7839,532	15847,993	16322,409
2004	69626,113	11320,187	47281,176	-463,305	8137,288	21680,451	18329,684
2005	77023,817	12304,214	51080,252	972,637	10006,046	27380,537	24719,869
2006	91747,795	13169,692	57594,547	-395,753	13116,888	38324,627	30062,206
2007	103009,182	14481,703	65127,855	-981,615	16625,264	43053,364	35297,389
2008	120693,764	16024,963	75100,239	366,937	20818,126	54199,413	45815,914

2009	121726,745	17904,501	79733,207	598,896	20059,668	43483,989	40053,515
2010	137875,568	19069,871	85894,379	599,446	22849,077	56787,439	47324,645
2011	166231,563	22901,891	100909,769	1412,847	31526,856	73294,325	63814,125
2012	187153,878	25152,783	111363,573	-1291,147	34366,837	88273,366	70711,535
2013	211856,032	29324,083	127509,17	-89,732	40379,933	93412,577	78680
2014	228003,659	33532,604	143499,689	117,986	47839,841	98709,825	95696,286
2015	228031,37	39894,677	156018,42	-2485,047	48732,72	70389,398	84518,799
2016	234533,182	40945,394	161615,431	907,356	48479,144	57432,499	74846,642
2017	259184,717	44117,49	175349,963	2467,26	55124,327	64547,736	82422,058

PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR MANUFACTURERO (EXPRESADO EN MM \$US)

PERIODO	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	Alimentos	Bebidas y Tabaco	Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	Madera y Productos de Madera	Productos de Refinación del Petróleo	Productos de Minerales no Metálicos	Otras Industrias Manufactureras
1988	2314,851	737,849	326,891	297,506	139,26	387,819	127,436	298,091
1989	2430,43	784,577	324,876	287,362	148,898	410,022	148,479	326,218
1990	2619,623	854,704	334,46	306,791	181,317	417,478	158,336	366,538
1991	2745,888	908,628	370,276	305,837	173,691	414,25	163,772	409,435
1992	2748,031	890,389	358,737	317,23	172,989	400,469	189,367	418,851
1993	2860,153	930,02	360,298	327,763	180,93	406,122	206,429	448,592
1994	3014,947	1001,446	379,203	331,931	190,964	433,244	212,171	465,988
1995	3219,775	1075,424	411,2	346,044	200,169	472,455	229,092	485,391
1996	3376,399	1140,285	441,213	357,168	203,892	484,864	245,957	503,02
1997	3444,617	1166,075	455,836	378,128	215,96	471,474	258,207	498,938
1998	3530,213	1194,724	504,244	381,132	218,24	472,914	272,657	486,302
1999	3633,489	1257,129	487,556	397,57	231,121	454,649	300,525	504,94
2000	3698,532	1359,17	478,921	405,518	243,866	427,403	270,461	513,193
2001	3797,922	1457,386	476,961	408,414	251,974	419,294	254,642	529,25
2002	3807,441	1431,811	486,862	398,756	253,598	437,756	264,097	534,56
2003	3952,364	1491,906	522,333	405,029	260,324	446,331	285,179	541,261
2004	4172,93	1546,774	578,948	418,525	268,323	501,22	313,038	546,101
2005	4298,295	1559,298	619,998	428,527	279,498	504,512	344,208	562,254
2006	4646,134	1703,536	711,303	441,309	288,874	525,349	392,038	583,726
2007	4929,111	1792,06	765,709	453,748	309,312	574,342	440,012	593,928
2008	5109,524	1805,432	832,516	459,453	321,187	615,439	505,815	569,681
2009	5355,324	1911,895	900,103	455,389	337,351	580,733	566,999	602,854

2010	5493,991	1940,212	944,451	473,286	357,503	594,909	594,421	589,208
2011	5695,896	2015,519	980,581	483,777	361,906	609,688	659,91	584,515
2012	5966,185	2136,884	1036,518	490,503	368,689	646,705	677,416	609,47
2013	6329,243	2222,695	1078,842	500,072	380,23	745,648	756,156	645,6
2014	6584,447	2266,605	1118,47	513,566	384,434	806,193	827,847	667,333
2015	6885,791	2385,715	1171,468	522,636	395,718	851,026	861,5	697,728
2016	7311,665	2546,768	1235,238	528,522	408,519	942,1	917,284	733,234
2017	7551,997	2719,301	1279,166	540,33	421,216	915,098	929,694	747,192