

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



TESIS DE GRADO

**“IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA ADHESIÓN DEL
ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA AL MERCOSUR”**

POSTULANTE: JOSÉ COLQUE RENJIFO
TUTOR : LIC. LUIS SUCUJAYO CHÁVEZ
RELATOR : LIC. ANDRÉS GUTIERREZ VILLCA

La Paz – Bolivia
2019

DEDICATORIA

*A mis padres Julio Colque y
Andrea Renjifo por la confianza
depositada, por toda su
comprensión y apoyo para llegar a
este fin.*

*A mi hermano: Daniel Colque
por comprenderme y darme su
apoyo incondicional.*

*A mi esposa Rosemary
Quintana por estar en todo
momento apoyándome.*

AGRADECIMIENTOS

*Agradecimiento al Lic. Luis
Sucujayo Asesor de mi tesis, por
brindarme la colaboración
desinteresada y el incentivo
necesario para realizar el
presente trabajo ¡gracias!*

*Lic. Andrés Marcelo Gutiérrez
Villca por las observaciones y
sugerencias efectuadas al
presente trabajo de tesis.*

ÍNDICE

CAPÍTULO I	1
MARCO METODOLÓGICO	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.3 HIPÓTESIS	3
1.4 OBJETIVOS	3
1.4.1 Objetivo Principal	3
1.4.2 Objetivos Secundarios	3
1.5 JUSTIFICACIÓN	4
1.5.1 Justificación Teórica	4
1.5.2 Justificación Práctica	4
1.5.3 Justificación Social	4
1.5.4 Justificación Económica	5
1.6 DELIMITACIÓN DEL TEMA	5
1.6.1 Delimitación espacial	5
1.6.2 Delimitación temporal	5
1.7 METODOLOGÍA	5
CAPÍTULO II	7
MARCO TEÓRICO	7
2.1 ECONOMÍA INTERNACIONAL	7
2.1.1 Comercio Internacional	7
2.1.2 Ventajas del Comercio Internacional	9
2.1.3 Las Barreras al Comercio Internacional	10
2.1.4 Integración Económica	11
2.1.5 Características de los procesos de integración	12
2.2 INTEGRACIÓN ECONÓMICA	13
2.2.1 Tipologías de la Integración	13
2.2.2 Clasificación de la integración según sus grados	15
2.3 INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL	21
2.3.1 Características económicas del arancel	21
2.3.2 Costos y beneficios del arancel	30
2.3.3 Otros instrumentos de política comercial	37
2.4 POLÍTICA COMERCIAL EN PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO	42
2.4.1 Industrialización e importaciones	43
2.4.2 Economía dual	52
2.5 MERCOSUR	59
2.5.1 Introducción	59
2.5.2 Objetivos del MERCOSUR	60
2.5.3 Adhesión de Bolivia al MERCOSUR	61
CAPÍTULO III	62
MARCO SITUACIONAL	62
3.1 DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA	62

3.1.1	Sector Real de la economía-----	62
3.1.2	Política cambiaria de la economía-----	63
3.1.3	Sector Externo de la economía-----	64
3.2	FLUJOS COMERCIALES DE BOLIVIA-----	68
3.2.1	Estructura de las exportaciones-----	68
3.2.2	Estructura de las importaciones-----	71
3.2.3	Estructura del saldo comercial-----	74
3.3	RELACION DE BOLIVIA CON EL MERCOSUR-----	76
3.3.1	Exportaciones con el MERCOSUR-----	76
3.3.2	Importaciones con el MERCOSUR-----	77
CAPÍTULO IV-----		79
MARCO PROPOSITIVO-----		79
4.1	POTENCIAL DEL MERCOSUR-----	79
4.1.1	Potencial de mercado-----	79
4.1.2	Potencial económico-----	80
4.1.3	Potencial comercial-----	81
4.2	POTENCIAL PARA BOLIVIA-----	84
4.2.1	Aspectos positivos-----	84
4.2.2	Aspectos negativos-----	85
4.2.3	Estrategias de acción-----	86
CAPÍTULO V-----		88
MARCO PRÁCTICO-----		88
5.1	DETERMINACIÓN DEL MODELO ECONOMÉTRICO-----	88
5.2	VARIABLES-----	88
5.2.1	Variable dependiente-----	88
5.2.2	Variables independientes-----	88
5.3	ESPECIFICACIÓN DEL MODELO ECONOMÉTRICO-----	89
5.3.1	Modelo-----	89
5.3.2	Regresión Lineal General-----	89
5.3.3	Estimación del modelo-----	90
5.3.4	Prueba de Jarque Bera-----	91
5.3.5	Prueba de Autocorrelación-----	91
5.3.6	Prueba de Heterocedsaticidad-----	92
5.3.7	Prueba de Cusum-----	92
CAPÍTULO V-----		93
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES-----		93
7.1	CONCLUSIONES-----	93
7.2	RECOMENDACIONES-----	94
BIBLIOGRAFÍA-----		96
ANEXOS-----		98

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Exportaciones con países del MERCOSUR en 2000 (millones de \$us)	76
Cuadro 2: Exportaciones con países del MERCOSUR en 2017 (millones de \$us)	77
Cuadro 3: Importaciones con países del MERCOSUR en 2000 (millones de \$us)	77
Cuadro 4: Importaciones con países del MERCOSUR en 2017 (millones de \$us)	78
Cuadro 5: Evolución del comercio del MERCOSUR (millones de \$us)	81
Cuadro 6: Saldo Comercial por Bloques económicos (millones de \$us).....	85
Cuadro 7: Modelo econométrico.....	90
Cuadro 8: Prueba de Autocorrelación.....	91
Cuadro 9: Prueba de Heterocedsaticidad	92

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Etapas de la integración económica	16
Gráfico 2: obtención de la curva de demanda de importaciones	23
Gráfico 3: Obtención de la curva de exportaciones	24
Gráfico 4: El equilibrio mundial	25
Gráfico 5: Efectos de un arancel.....	26
Gráfico 6: Arancel en un país pequeño	28
Gráfico 7: Obtención del excedente del consumidor a partir de la curva de demanda	31
Gráfico 8: geometría del excedente del consumidor	32
Gráfico 9: Geometría del excedente del productor	33
Gráfico 10: Costes y beneficios de un arancel para el país importador.....	34
Gráfico 11: Costes netos de un arancel sobre el bienestar	37
Gráfico 12: efectos netos de un arancel sobre el bienestar	38
Gráfico 13: Efectos de un subsidio a la exportación	39
Gráfico 14: los efectos de una diferencia salarial	56
Gráfico 15: Tasa de Crecimiento del Producto Interno Bruto (%).....	62
Gráfico 16: Tasa de depreciación (%).....	64
Gráfico 17: Exportaciones e Importaciones (Millones de Bs de 1990)	65
Gráfico 18: Saldo de la Balanza Comercial (Millones de Bs de 1990)	66
Gráfico 19: Apertura Comercial ((X+M)/PIB) (%).....	67
Gráfico 20: Cuenta Corriente respecto del PIB ((X+M)/PIB) (%).....	67
Gráfico 21: Estructura de las exportaciones 2017 (%).....	68
Gráfico 22: Exportaciones según país de destino 2017 (%)	69
Gráfico 23: Exportaciones según departamento 2017 (%)	70
Gráfico 24: Exportaciones según Zona Geoeconómica 2017 (Millones de \$us)	71
Gráfico 25: Importación según destino económico 2017 (%).....	71
Gráfico 26: Importación según país de destino 2017 (%)	72
Gráfico 27: Importación por departamento 2017 (%)	73
Gráfico 28: Importación según Zona Geoeconómica 2017 (%)	73
Gráfico 29: Saldo comercial con MERCOSUR (Millones de \$us)	75
Gráfico 30: Saldo comercial con MERCOSUR sin Gas (Millones de \$us)	75
Gráfico 31: Población del MERCOSUR (Millones de Habitantes)	79
Gráfico 32: Producto Interno Bruto del MERCOSUR	80
Gráfico 33: Producto Interno Bruto per cápita (\$us).....	81
Gráfico 34: Saldo Comercial de MERCOSUR (millones \$us).....	82
Gráfico 35: Saldo Comercial de MERCOSUR (millones \$us).....	83
Gráfico 36: Importaciones del MERCOSUR principales países (millones \$us)	83
Gráfico 37: Saldo Comercial por Bloques económicos (millones \$us).....	86
Gráfico 38: Prueba de normalidad	91
Gráfico 39: Prueba CUSUM	92

CAPÍTULO I

MARCO METODOLÓGICO

1.1 INTRODUCCIÓN

Se define como tratado de comercio al tratado sometido al derecho internacional y suscrito entre dos o más países soberanos en virtud del cual se establece el modelo de relaciones en los intercambios comerciales entre los firmantes. Los objetivos pueden ser variados y suelen establecerse cláusulas que regulan los siguientes aspectos: derechos de aduana y, en general, impuestos a pagar o exentos, en forma recíproca, por los productos de exportación/importación entre los países firmantes, Control de fronteras, bienes sujetos a preferencias en los intercambios, moneda base de referencia en los intercambios y jurisdicción común y/o aceptada por las partes para la resolución de conflictos.

Bolivia planea ingresar al Mercosur sin renunciar a la Comunidad Andina. Tiene un 72 % de sus fronteras con el Mercosur y 1,2 millones de bolivianos viven en las naciones del grupo. El Mercosur es el destino del 55 % de las ventas de Bolivia al exterior, en particular del gas que consumen Brasil y Argentina. El ingreso de Bolivia al Mercosur también puede significar la consolidación de su salida al océano Atlántico por la hidrovía de los ríos Paraguay-Paraná. En la 48ª Cumbre del Mercosur, celebrada en Brasilia, Bolivia se convirtió en el sexto miembro del Mercosur, pero según el reglamento su adhesión todavía queda ser ratificada por el parlamento de Brasil.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según las autoridades se reconoce las dificultades que nacen al momento de exportar en función a la burocracia existente: “Debemos reconocer que hay ciertos inconvenientes y ciertas dificultades que se han presentado (en la exportación de

textiles), son dificultades de orden más técnico que tienen que ver sobre todo con los mecanismos para establecer el nivel de exportaciones”

Los procedimientos burocráticos establecidos respecto de las exportaciones que ingresan al país, así como los ajustes económicos que se deben hacer en función a la caída del dólar a nivel mundial, han creado una nueva serie de mecanismos técnico económicos que dificultan el proceso, es así que se busca por parte de los miembros de los gobiernos establecer un mecanismo más directo en el comercio exterior entre países del continente.

El proceso de integración y su consiguiente tramitación para que este se efectivice en moneda local, también se deben realizar los trámites relacionados con la presentación del “certificado de no producción” que emite el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de Venezuela que sirve para introducir productos a ese mercado, y cuando estos requerimientos o los tiempos no se cumplen apropiadamente, entonces surgen algunas demoras en la emisión de estos certificados que son los responsables de la dificultad de exportación.

Por otro lado, la efectividad de este Tratado Comercial de los Pueblos sufre de muchas carencias expresadas en lo que significa el crecimiento de la relación comercial y la generación de empleo en Bolivia, que en realidad eran sus objetivos más relevantes, pese al creciente mercado que radica en esta nación.

De todas estas consideraciones es que el presente estudio pretende determinar lo siguiente:

¿Cuál es la importancia de la integración económica de Bolivia al Mercosur?

¿Cuál es el mecanismo comercial para la realización de las transacciones económicas, y será que este cumple con las expectativas de celeridad y beneficio con las que se han creado?

Es así que en función a un estudio de todas las implicancias económicas que conlleva el acuerdo del MERCOSUR, es que se pretende enmarcar la investigación propuesta.

1.3 HIPÓTESIS

El comercio internacional del Estado Plurinacional de Bolivia con el Mercosur se ha convertido en un proceso importante, que depende principalmente de la expansión de economías como Argentina y Brasil, además del tipo de cambio real y de la sustitución de las monedas.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo Principal

- ✓ Determinar la importancia económica del Mercosur y determinar su constitución como alternativa a los acuerdos comerciales de carácter temporal.

1.4.2 Objetivos Secundarios

- ✓ Analizar el comportamiento del Intercambio Comercial.
- ✓ Definir el comportamiento actual del Intercambio Comercial entre Bolivia y otras economías de la región.
- ✓ Identificar las necesidades de los exportadores para competir en el mercado mundial.
- ✓ Establecer las ventajas o desventajas y beneficios o perjuicios del Mercosur.

1.5 JUSTIFICACIÓN

1.5.1 Justificación Teórica

La investigación propuesta busca, mediante la teoría y los conceptos básicos del comercio exterior, principalmente, economía, producción y empresa, encontrar explicaciones a situaciones a nivel externo, respecto a cambios que beneficien favorablemente el intercambio comercial de Bolivia.

1.5.2 Justificación Práctica

El propósito de la Investigación es determinar los factores que inciden en el proceso de relacionamiento comercial entre Bolivia, a partir del análisis de la adhesión al Mercosur y la identificación de diversas alternativas administrativas y de mercadeo que permitan mejorar el mismo. Además, importa una justificación práctica substancial, denotando la misma, a partir del estudio que plantea proponer alternativas de solución a temas relacionados con la exportación como parámetro de incentivo de la producción boliviana, en aspectos relacionados con la captación de nuevos ingresos para la economía nacional y la generación de fuentes de empleo.

1.5.3 Justificación Social

El sector exportador en Bolivia, representa uno de los espacios de mayor generación de recursos y empleo en el País. La justificación social de la investigación radica en conseguir fortalecer la actividad exportadora de Bolivia para contribuir a mejorar la calidad de vida de los responsables de la actividad exportadora en particular y de la población toda en general, mejorando la calidad de vida de los bolivianos, actividad que a la larga determinará efectos colaterales positivos en el desarrollo humano nacional, más aún si se considera que mejorar la exportación y las relaciones comerciales internacionales implican una mejora integral importante para las sociedades.

1.5.4 Justificación Económica

El Mercosur, constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Por otro lado, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genera más empleo, se moderniza el aparato productivo, mejora el bienestar de la población y se puede promover la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros.

1.6 DELIMITACIÓN DEL TEMA

Para desarrollar eficientemente el presente trabajo hay que delimitarlo, esto responde a los aspectos metodológicos en procura de encontrar procedimientos cada vez más eficientes para cumplir con los objetivos propuestos al principio.

1.6.1 Delimitación espacial

El estudio, será realizado en Bolivia, para consideraran los datos de comercio internacional.

1.6.2 Delimitación temporal

La investigación se desarrollará considerando el tiempo de 1990 a 2017.

1.7 METODOLOGÍA

El método de la investigación a emplear para la realización de la tesis es el método analítico. Entendiéndose que el análisis implica la descomposición de un todo en sus elementos. Puede pensarse que analizar significa simplemente separar o examinar. Analizar, según Marx Hermann, implica “observar sus

características a través de una descomposición de las partes que integran su estructura”.

Analizar implica: separar un conocimiento o un objeto de las partes que lo estructuran; es decir, hallar los principios y las relaciones, las dependencias que existen en un todo. Para llevar a cabo una investigación con base en el método analítico deben desarrollarse los pasos siguientes: observación, descripción, examen crítico, descomposición del fenómeno, enumeración de las partes, ordenamiento y clasificación¹.

¹ Zorrilla Santiago, Torrez Miguel, Alcino Pedro, “Metodología de la Investigación”, Editorial McGraw-Hill, México, 1999.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ECONOMÍA INTERNACIONAL

La economía internacional trata la interdependencia económica entre países; estudia el flujo de bienes, servicios y pagos entre un país y el resto del mundo, analiza las políticas diseñadas para regular dicho flujo, así como sus efectos en el bienestar del país².

La interdependencia económica entre naciones ha venido aumentando con los años, como puede determinarse por el hecho de que el comercio internacional tiene un crecimiento más rápido que la producción mundial, añadiendo a esto el fenómeno de la globalización impulsado por la revolución en la tecnología de comunicaciones; la teoría de la economía internacional representa la aplicación de principios generales de microeconomía y macroeconomía al contexto internacional, muchos avances teóricos se han obtenido directamente del campo mismo de la economía internacional, asimilando las contribuciones de la economía internacional en el ámbito de la economía moderna, la economía internacional ha tenido un amplio y continuo desarrollo durante los Siglos XIX y XX, destacando los trabajos de economistas como Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, Alfred Marshall, John Maynard Keynes y Paul Samuelson³.

2.1.1 Comercio Internacional⁴

Comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más países, de tal manera, que se dé origen

² SALVATORE Dominick, Economía Internacional, 4ta Edición. 1990

³ KARBAUGH, J. Robert, economía internacional, 6ta edición. Thomson edition, 1999

⁴ BERMUDEZ, Elizabeth, "Comercio Exterior", México, 2008

a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

El comercio internacional suele ser utilizado como sinónimo de comercio mundial o comercio exterior. Esta modalidad comercial implica la existencia de economías abiertas (es decir, dispuestas a permitir el ingreso de bienes procedentes de otros países).

El proceso de comercio internacional se potenció a partir de la segunda mitad del siglo XX, con el avance de las telecomunicaciones y de los medios de transporte. El sistema capitalista, ya asentado en todo el mundo tras la caída de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (U.R.S.S.), basa su crecimiento en el libre comercio y en la eliminación de fronteras y trabas.

Existen diversas teorías económicas que explican la importancia y la necesidad del comercio internacional. Adam Smith afirmaba que las mercancías debían producirse en los países con los costes de producción más bajos y desde allí exportarse al resto del mundo, lo que se conoce ventaja absoluta. David Ricardo, por su parte, apelaba a la ventaja comparativa, que hacía hincapié en los costes relativos que surgían de la comparación entre los países.

El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. El comercio internacional también aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías. El comercio internacional está determinado por la capacidad de producción y especialización de un país respecto a la necesidad de un producto de parte de otro, balanceados por el manejo de la importación y exportación unido a una seguridad jurídica - comercial por acuerdos especiales llevados a cabo entre países y el precio que se va a pagar por el producto.

2.1.2 Ventajas del Comercio Internacional

El comercio es la principal fuente de ingresos de los países, es por eso que los gobiernos fomentan la generación de nuevas empresas. Por un lado, el comercio es una fuente de recursos para el empresario, inversionista o comerciante individual, ya que estos obtienen ganancias de la compra-venta de bienes y servicios; y, por otra parte, el país también obtiene ingresos, esto por medio del desarrollo económico que el comercio genera.

Sin duda, el sentido común sugiere que el comercio internacional es provechoso para el progreso de una nación. El libre comercio genera un incremento de la producción, la cual requiere de fuerzas productivas y nuevas fuentes que las provean, estimulando al mismo tiempo el crecimiento económico.

El comercio internacional da paso a una mayor flexibilidad de los factores productivos entre distintos países, dejando como consecuencia ventajas a un nivel macro, entre las que pueden mencionarse:

Primero, si cada país se especializa en aquellos productos en los que tiene mayor eficiencia utilizará mejor sus recursos tanto humanos como no humanos, y así elevará el nivel de vida de sus trabajadores y de todos sus habitantes; es por eso que los gobiernos se interesan en incrementar el volumen de las exportaciones, diversificar los productos y mercados, dentro de las posibilidades que permite la globalización.

Segundo, el comercio internacional hace posible que un país obtenga aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente o no sean producidos de manera eficiente, como maquinaria, bienes intermedios y manufacturas.

Tercero, hace posible la oferta de productos que se consumen otros países, en otros mercados, es decir las exportaciones. Específicamente, las exportaciones

posibilitan el aumento de divisas, generan empleos, mejoran la utilización de los recursos naturales e incrementan el desarrollo tecnológico.

Finalmente, los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional. Por medio de la balanza de pagos se informa qué tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un periodo dado.

El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

- ✓ Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- ✓ Los precios tienden a ser más estables.
- ✓ Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
- ✓ Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)
- ✓ Equilibrio entre la escasez y el exceso.
- ✓ Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
- ✓ Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

2.1.3 Las Barreras al Comercio Internacional

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo

que pueden provocar reacciones indeseables. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

Existen dos tipos de barreras en el Comercio Internacional: Barreras Arancelarias y Barreras No Arancelarias.

- **Barreras Arancelarias**

Las barreras arancelarias son restricciones al comercio exterior, donde los importadores y exportadores en las aduanas de un país deben pagar aranceles (impuestos) por la entrada o salida de las mercancías, con el objetivo principal de impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

- **Barreras No Arancelarias**

Las barreras no arancelarias son disposiciones gubernamentales, leyes, regulaciones o prácticas de un país, que restringen el ingreso de mercancías a un país poniendo como requisito para dejarlos entrar, que los productos y servicios cumplan con las reglas determinadas.

2.1.4 Integración Económica

Partiendo desde lo más básico, la palabra integración deriva del latín, *integrationis*, que según el diccionario de la Real Academia de la Lengua RAE significa acción y efecto de integrar o integrarse, hacer que alguien o algo pase a formar parte de un todo.

En las últimas cinco décadas del siglo XX, los fenómenos de integración se han hecho mucho más comunes. Características más actuales del mundo, como son la

creciente globalización sobre todo en la década del 90, acompañado del predominio de un modelo económico de libre mercado el cual se nutre del intercambio entre los Estados-nación, ha hecho necesario adoptar medidas tendientes a mejorar la posición negociadora frente a otros Estados. Esto último se ha logrado por medio de los procesos de integración regional, que permiten a los países negociar como bloque. Los casos más conocidos en la actualidad son: MERCOSUR, CAN, ALBA, NAFTA, UE, etc.

Cabe destacar por sobre todos los procesos de integración conocidos, el caso de la Unión Europea, el cual ha llegado mucho más allá de un aspecto sólo económico. Se ha creado toda una institucionalidad supranacional, con atribuciones en materias políticas, jurídicas, de defensa, sociales y económicas.

2.1.5 Características de los procesos de integración⁵

Se puede establecer ciertas características esenciales a todo proceso de integración regional, las cuales se mencionan a continuación con la finalidad de establecer una generalización. Estas características son:

- ✓ Los sujetos son los Estados soberanos.
- ✓ Los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria y deliberada
- ✓ Como todo proceso –aún más, con la complejidad del caso al que se hace referencia- se debe avanzar por etapas, es decir, el proceso debe ser gradual.
- ✓ Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.
- ✓ Por último, el proceso de integración se inicia con acercamientos económicos, pero lentamente y dependiendo de cada proceso –conforme a lo estipulado por los Estados miembros-, la agenda va abarcando e

⁵ACOSTA Felipe “Glosario de comercio exterior”, Ed. Fiscales ISEF, México 2002

incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros.

2.2 INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Entrando más profundamente y desde una perspectiva de relaciones internacionales, se puede destacar so definiciones de integración, las cuales son complementarias y ayudan a una mejor comprensión del fenómeno.

León Lindberg define la integración como “los procesos por los cuales las naciones anteponen el deseo y la capacidad para conducir políticas exteriores e internas clave de forma independiente entre sí, buscando por el contrario tomar decisiones conjuntas o delegar su proceso de toma de decisiones a nuevos órganos centrales”. Por su parte Jorge Mariño dice “se entiende por proceso de integración regional el proceso convergente, deliberado (voluntario) –fundado en la solidaridad-, gradual y progresivo, entre dos o más Estados, sobre un plan de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, políticos, etcétera”.

2.2.1 Tipologías de la Integración

Haciendo referencia a una variedad de factores entre los cuáles se pueden mencionar el nivel de integración, el alcance de la integración, la homogeneidad cultural de las distintas unidades y la calidad de los beneficios que se obtienen de la integración, Gianfranco Pasquino ha esbozado una tipología de la integración, en la que establece tres tipos: territorial, nacional y social; cada una de las cuales se explicarán a continuación:

- **Integración territorial**

Es básicamente, la extensión del poder de un grupo hacia un territorio anteriormente fraccionado. Esto implica la transferencia de la obediencia desde las distintas regiones y desde los distintos grupos a las autoridades centrales. Esta

integración puede producirse de diversas modalidades y su objetivo no es sólo la creación de una unidad central fuerte, sino la construcción de un mercado único, el establecimiento de un código jurídico común, un sistema de transporte unificado y un sistema tributario extendido a todos los grupos. Es posible distinguir tres modelos de integración territorial: la conquista, aquí nos encontramos frente a un centro que toma la iniciativa del proceso de integración con el uso de la fuerza en la mayoría de los casos; la fusión, es un proceso lento de acercamiento progresivo entre los diversos grupos geográficamente contiguos, lo cual se puede ver facilitado por la percepción de valores e intereses comunes; y la irradiación, requiere la existencia de un símbolo central aceptado por todos los grupos como punto de referencia, además de una considerable homogeneidad étnica y la necesidad de un período prolongado, de manera que las capacidades del sistema se expandan al mismo ritmo que la tasa de movilización y de las expectativas de los grupos.

- **Integración nacional**

Se refiere al proceso de creación de una identidad común a todos los grupos étnicos, lingüísticos, religiosos y regionales con el fin de que se sientan parte de la misma comunidad política. Mientras el proceso de integración territorial consiste principalmente en imponer obediencia, el proceso de integración nacional consiste en la aceptación, por parte de la población, de las órdenes provenientes de las autoridades centrales porque se consideran legítimas, por tanto, el proceso de integración nacional recibe un fuerte influjo del proceso de integración territorial. La creación de un consenso mínimo sobre algunos valores fundamentales, y especialmente sobre la aceptación de algunos procedimientos para la resolución de los conflictos, resulta muy relevante. Es evidente que el proceso de arreglo y solución de conflictos se ve facilitado entre otras cosas, porque la movilización de las masas esté estrictamente controlada por las élites de los distintos grupos y que por otro lado dichas élites se pongan de acuerdo; además la existencia de estructuras partidistas capaces de mediar en los conflictos y de agrupar los intereses, el reclutamiento de los funcionarios públicos y los magistrados de

manera proporcional entre los distintos grupos, así como una economía en expansión, son todos elementos que permiten una solución positiva del proceso de integración nacional.

- **Integración social**

Se refiere a la superación de la divergencia entre élites y masas, entre gobernantes y gobernados. Esta divergencia no adquiere importancia política mientras las masas acepten como justo el gobierno de las élites. La divergencia entre élites y masas no se debe solo a una desigualdad de acceso al poder, sino que depende también de la desigualdad en la instrucción y en el nivel de conocimientos y de la dificultad de las comunicaciones; su superación requerirá intervenciones complejas y múltiples. Si las élites logran mantener siempre un justo equilibrio entre la necesidad de dar una guía y una orientación a la sociedad y la apertura a los deseos de las masas y a los líderes elegidos por éstas, la divergencia tenderá a reducirse; la superación de las divergencias, por lo tanto, está fuertemente condicionada por la calidad del liderazgo. A medida que avanza la integración, aumenta la disponibilidad de los individuos a trabajar unidos por la consecución de objetivos comunes.

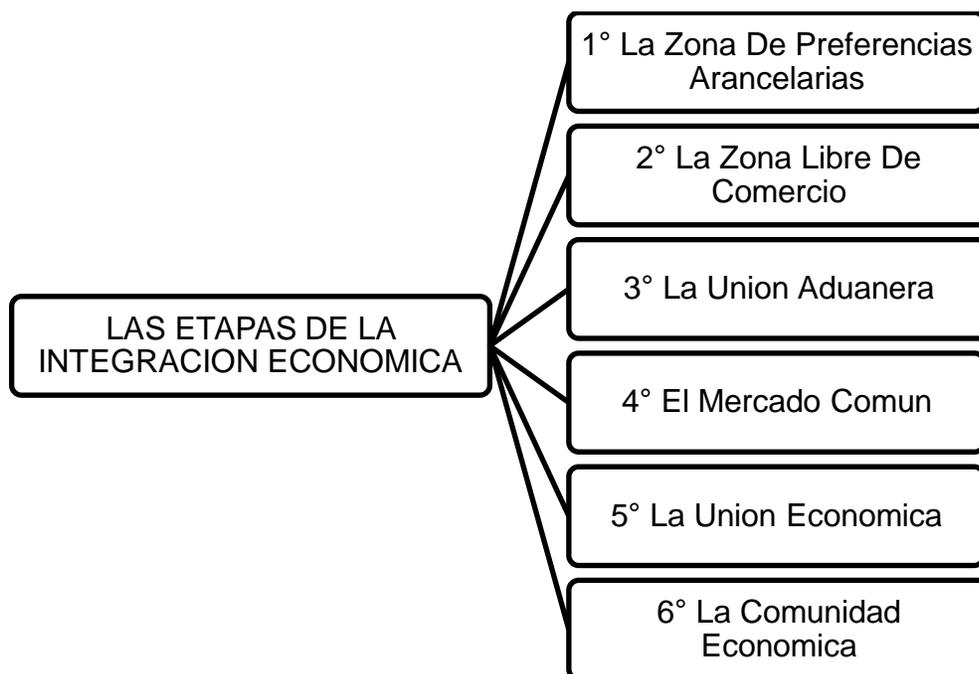
Entendiendo que la topología descrita anteriormente explica los procesos políticos por los cuales se articula la voluntad política como condición necesaria pero no suficiente para llevar a cabo la integración, asumimos que esta última entendida como un acto de voluntad política, trae consigo consecuencias de carácter económico que varían a medida que se avanza en el grado de integración. Aquellas consecuencias a que se hace referencia, serán descritas a continuación.

2.2.2 Clasificación de la integración según sus grados

Tomando en cuenta que la integración es un proceso, el cual pasa por diversas etapas en forma paulatina y progresiva, es posible establecer una clasificación según el grado de integración, donde cada una de las etapas o grados tiene

ciertos rasgos esenciales que la distinguen tanto de la etapa inmediatamente anterior como posterior. Existe un consenso más o menos amplio en la literatura que trata el tema respecto de cuáles son las etapas por las que pasan los procesos de integración. Para efectos de este estudio, se hará referencia a la clasificación que hace Bela Balassa quien establece 5 etapas o grados de integración, además se agrega una etapa preliminar llamada área de preferencias arancelarias a la cuál haremos referencia según la definición de Ricardo Basaldúa⁶.

Gráfico 1: Etapas de la integración económica



Fuente: De acuerdo a bibliografía consultada

Estas etapas de la integración económica consideran que la economía internacional es, esencialmente un fenómeno de tipo comercial en el cual están contenidos los siguientes aspectos: comercio de bienes y servicios, pagos

⁶ De acuerdo a Balassa en “The Teory of economic integration”. 1961. Pág. 1-3. Y Basaldúa en “En Torno Al Derecho De La Integración”. 1996. Pág. 4. Estos lineamientos serán complementados por la opinión de otros autores

internacionales, problemas monetarios, transporte y comunicaciones, finanzas y seguros, movilización de personas, etc.

- **Zona de preferencias arancelarias**

Es un acuerdo entre varios Estados, mediante el cual se comprometen a brindar a sus respectivas producciones un trato preferencial en comparación al que se otorga a terceros países, es decir, se conceden diversos grados de rebajas arancelarias en el comercio recíproco. Esta área se puede dividir a su vez en tres: área de preferencias arancelarias propiamente dichas, donde las concesiones son exclusivamente a los derechos aduaneros que gravan la exportación e importación de mercaderías; área de preferencias aduaneras, donde no sólo se limitan a las restricciones arancelarias, sino que puede contemplar también otros tributos aduaneros, que se aplican con ocasión de la exportación o la importación, pudiendo contemplar tanto restricciones directas como indirectas; y áreas de preferencias económicas, que abarcan aspectos que no son más de naturaleza aduanera, pero que hacen un tratamiento discriminatorio de la mercadería extranjera una vez que ésta ha sido importada.

Este es un grado de integración sumamente superficial por lo que hay autores que no lo consideran como tal. A pesar de esto, se ha estimado igualmente válido mencionarlo como un primer paso hacia lo que pudiera ser un proceso posterior de integración mucho más amplio.

- **Zona de libre comercio**

Consiste en que los Estados partes acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio recíproco de bienes, pero conservando cada uno de ellos autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros Estados. Para llegar a una Zona de Libre Comercio se fijan plazos, condiciones y mecanismos de desgravación arancelarios. La mira está puesta en las "medidas de fronteras" entre las partes, con el propósito de incrementar los flujos de los intercambios recíprocos. Como en el acuerdo de libre

comercio surge el problema del control de las importaciones de extra zona, los Estados partes deben implementar instrumentos que tiendan a establecer el origen de los productos, y de esa forma diferenciar entre los bienes que se generan en la zona y los que provienen de otras latitudes, ya que los productos que se deben beneficiar con el acuerdo son los originarios de los Estados partes, evitando la triangulación que significaría el ingreso de productos del exterior a la Zona a través del país que cobra los aranceles más bajos; esto se obtiene por medio de lo que se denomina "cláusulas de origen", las cuales deben ser muy precisas y severas.

- **Unión aduanera**

Implica un proceso en el que los estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación arancelaria entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común.

ARNAUD⁷ señala que la unión aduanera perfecta debe reunir las siguientes condiciones: 1) la completa eliminación de tarifas entre sus Estados miembros, 2) el establecimiento de una tarifa uniforme sobre las importaciones del exterior de la Unión y 3) la distribución de los ingresos aduaneros entre sus miembros conforme a una fórmula acordada.

De acuerdo a lo anteriormente dicho, los Estados que integran una unión aduanera, además de reducir las tarifas aduaneras entre sí hasta llegar a cero, adoptan un arancel externo común, en forma gradual con plazos y listas temporarias de excepciones que normalmente son diferentes según el desarrollo económico de los Estados partes, en relación a los productos que importan de países de fuera de la zona.

⁷ Arnaud, Viner. "MERCOSUR, Union Europea, NAFTA y los procesos de integracion regional". 1996. Pag. 25

Los derechos de importación obtenidos por el arancel externo común, a su vez, deben ser distribuidos entre los Estados miembros, para lo cual deben definir el mecanismo para ello. Por otra parte, al existir un arancel externo común, se eliminan las normas de origen, por lo que una mercadería de procedencia extranjera, ingresada legalmente por cualquier repartición aduanera, previo pago del impuesto común que se haya fijado, tiene libre circulación por el espacio geográfico de los países socios de la unión aduanera. Otro dato importante de mencionar es respecto de la forma de negociación con el exterior, la cual debe hacerse necesariamente en bloque.

- **Mercado Común**

En la etapa del mercado común, los países miembros que componen la unión aduanera le agregan la posibilidad de la libre circulación de personas, servicios y capitales sin discriminación, por tanto, se establece la libre circulación de los factores productivos.

En el mercado común, no hay aduanas internas ni barreras tarifarias entre los Estados partes; se lleva a cabo una política comercial común, se permite el libre desplazamiento de los factores de la producción (capital, trabajo, bienes y servicios), es decir, las cuatro libertades fundamentales de la comunidad, y se adopta un arancel aduanero exterior unificado.

Por lo tanto, la legislación de los países miembros debe unificarse o armonizarse con el objeto de asegurar las condiciones de libre concurrencia en el ámbito del mercado interior común. Las normas no sólo deben perseguir la supresión de las barreras que impiden el libre ejercicio de las cuatro libertades que fueran mencionadas (barreras aduaneras, físicas, técnicas, comerciales, restricciones monetarias, etc.), sino también de aquéllas que son consecuencias de prácticas restrictivas de reparto o explotación de los mercados imputables a las empresas (reglas de competencia).

La armonización de las legislaciones sobre las áreas pertinentes, la coordinación de las políticas macroeconómicas y el establecimiento de reglas comunes aplicables de manera uniforme no solamente a los Estados participantes, sino también a las personas físicas y jurídicas que en ellos habitan, generan normas que son fuente de derechos y obligaciones para unos y otros.

- **Unión Económica**

La unión económica se da cuando los Estados que han conformado un mercado común, le incorporan la armonización de las políticas económicas nacionales, entre ellas, las políticas monetaria, financiera, fiscal, industrial, agrícola, etc., con la finalidad de eliminar las discriminaciones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen.

Como son objeto de la integración todas las actividades económicas en el ámbito espacial de la unión económica -entre ellas la política financiera-, la concertación de una política monetaria común lleva a la creación de un banco central común y finalmente a la adopción de una moneda común, con lo que se perfecciona una unión monetaria.

- **Integración Económica Completa**

Este es el mayor grado de profundidad al que puede aspirar un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza más allá de los mercados, porque en el transcurso de este proceso, los Estados involucrados tienden no solo a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc., y más allá incluso, en cuestiones relativas a las políticas exteriores y de defensa.

En esta instancia de integración, se requiere del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los Estados miembros. Algunos autores afirman que este grado de unificación sugiere la desaparición de las unidades

nacionales, por la absorción de las partes en un todo, como es definida la palabra “integración” de acuerdo al diccionario de la RAE.

2.3 INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL

En este punto se examinarán las políticas que adoptan los gobiernos respecto al comercio internacional, políticas que implican una serie de acciones diferentes. Estas acciones incluyen impuestos sobre algunas transacciones internacionales, subsidios para otras transacciones, límites legales en el valor o el volumen de determinadas importaciones, y muchas otras medidas.

2.3.1 Características económicas del arancel

Un arancel, es la más imple de la política comercial, es un impuesto aplicado cuando se importa un bien. Los aranceles específicos son una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado⁸ (por ejemplo, 3 dólares por barril de petróleo). Los aranceles ad valorem son impuestos exigidos como porcentaje del valor de los bienes importados (por ejemplo, el 25 por el 100 del valor de los camiones importados a Estados Unidos). En ambos casos, el efecto del arancel es aumentar el coste de trasladar los bienes de un país.

Los aranceles son la forma más antigua de política comercial, y han sido utilizados tradicionalmente como una fuente de ingresos para el Estado. Hasta la introducción del impuesto sobre la renta, por ejemplo, el gobierno de los Estados Unidos obtenía la mayor parte de sus ingresos en concepto de aranceles. Sin embargo, su verdadera finalidad ha sido, generalmente, no solo proporcionar ingresos, sino proteger sectores nacionales concretos. A principios del siglo XIX, el reino unido utilizaba aranceles, (las famosas “Leyes De Cereales”, Corn Laws), para proteger su agricultura de la competencia de las importaciones. A finales de dicho siglo, tanto Alemania como Estados Unidos protegían sus nuevos sectores

⁸ Krugman, P. y Obstfeld. M. “Economía Internacional Teoría y Política”. Quinta Edición. Edit. Addison Wesley. Madrid. 2001. Pág. 193.

industriales imponiendo aranceles a la importación de bienes manufacturados. La importancia de los aranceles ha disminuido en los tiempos modernos porque los modernos Estados genetralmente 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 sobre la cantidad de exportaciones, normalmente impuestas por el país exportador a la solicitud del país importador). No obstante, la comprensión de los efectos de un arancel continúa siendo una base esencial para entender las otras políticas comerciales.

- **Oferta, demanda y comercio en una sola industria**

Suponiendo que hay dos países, nuestro país y el país extranjero, que consumen y producen trigo, que puede ser transportado sin coste entre los países. En cada país el trigo es una industria competitiva en las que las curvas de oferta y demanda de nuestro país dependerán del precio de nuestra moneda, y la oferta y la demanda extranjeras dependerán del precio en moneda extranjera, pero suponemos que el tipo de cambio no se ve afectado por cualquier política comercial acometida en este mercado. Así, tomamos los precios en ambos mercados en moneda de nuestro país.

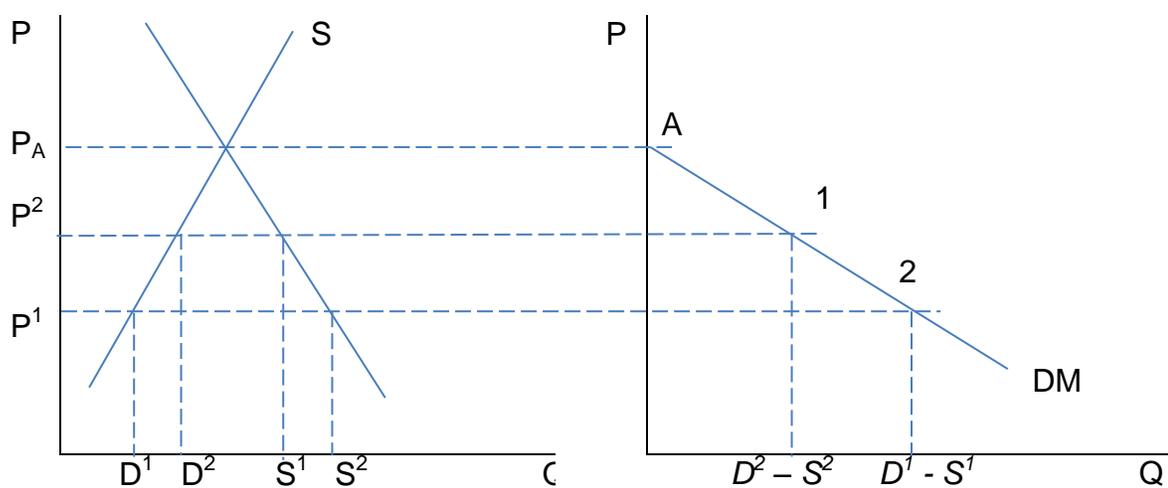
El comercio tendrá lugar en este mercado si, en ausencia del comercio, los precios son diferentes. Suponiendo que ausencia del comercio el precio del trigo es más alto en nuestro país que en el extranjero. Ahora, permitamos el comercio exterior. Puesto que el precio del trigo en nuestro país excede al precio en el extranjero, comienza a transportarse trigo del extranjero a nuestro país. La exportación de trigo aumenta su precio en el extranjero y lo reduce en nuestro país hasta que la diferencia de precios ha sido eliminada.

Para determinar el precio mundial y la cantidad intercambiada, es útil definir dos nuevas curvas: la curva de demanda de importaciones de nuestro país, y la curva de oferta de exportaciones del extranjero, que se deducen de las curvas de oferta

y demanda interiores subyacentes. La demanda de importaciones de nuestro país es el exceso de lo que los consumidores nacionales demandan sobre lo que los productores ofrecen; la oferta de exportaciones del extranjero es el exceso de lo que los productores extranjeros ofrecen sobre lo que los consumidores extranjeros demandan.

La siguiente grafica muestra cómo se obtiene la demanda de importaciones de nuestro país. Al precio P^1 los consumidores nacionales demandan D^1 , mientras que los productores nacionales ofrecen solo S^1 ; por tanto, la demanda nacional de importaciones es $D^1 - S^1$. Si incrementamos el precio hasta P^2 los consumidores nacionales demandaran solo D^2 mientras que los productores nacionales aumentan su oferta hasta S^2 , por lo que las importaciones caen hasta $D^2 - S^2$. Estas combinaciones de precios y cantidades se reflejan con los puntos 1 y 2 del grafico de la derecha. La curva de la demanda de importaciones DM tiene pendiente negativa, porque a medida que aumenta el precio, la cantidad de importaciones demandadas disminuye. Al precio P_A , la oferta y demanda nacionales son iguales en ausencia de comercio, por lo que la curva de demanda de importaciones de nuestro país corta el eje de los precios en el punto P_A (la demanda de importaciones es igual a cero al precio P_A).

Gráfico 2: obtención de la curva de demanda de importaciones

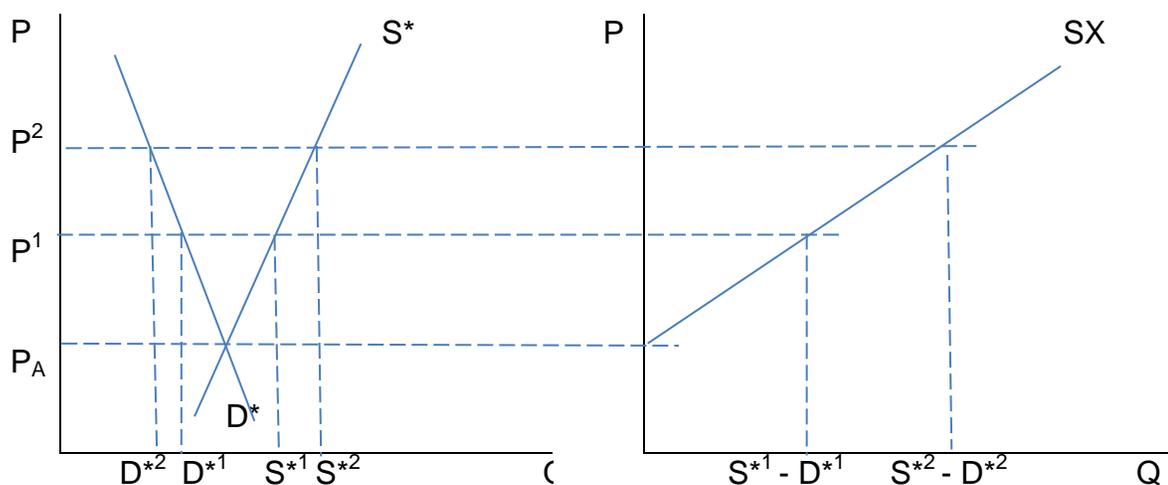


Fuente: Economía Internacional de Krugman

Según el siguiente grafico se observa cómo se obtiene la curva de oferta de exportaciones del extranjero SX . Al precio P^1 los productores del extranjero ofrecen S^{*1} , mientras que los consumidores extranjeros solo demandan D^{*1} , por lo que la oferta disponible de exportaciones es $S^{*1} - D^{*1}$. Al precio de P^2 los productores extranjeros aumentan su oferta hasta S^{*2} , los consumidores extranjeros reducen su demanda hasta D^{*2} , por lo que la oferta de exportaciones aumenta hasta $S^{*2} - D^{*2}$. puesto que la oferta de bienes disponibles para exportación aumenta a medida de que crecen los precios, la curva de oferta de exportaciones del extranjero tiene pendiente positiva.

A un precio P^*_A , la oferta y la demanda serian iguales en ausencia de comercio, por lo que la curva de oferta de exportaciones corta el eje de los precios en P^*_A (la oferta de exportaciones es igual a cero al precio P^*_A).

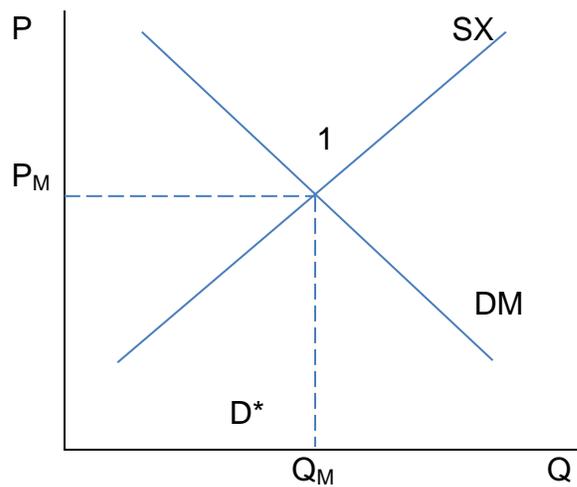
Gráfico 3: Obtención de la curva de exportaciones



Fuente: Economía Internacional de Krugman

El equilibrio mundial se produce cuando la demanda de importaciones de nuestro país iguala a la oferta extranjera de exportaciones. Al precio P_M , donde las dos curvas se cruzan la oferta mundial iguala a la demanda mundial. En el punto de equilibrio 1 según la siguiente gráfica:

Gráfico 4: El equilibrio mundial



Fuente: Economía Internacional de Krugman

$\text{Demanda Nacional} - \text{Oferta Nacional} = \text{Oferta Extranjera} - \text{Demanda Extranjera}$

Sumando y restando en ambos lados puede ordenarse para decir que:

$\text{Demanda Nacional} + \text{Demanda Extranjera} = \text{Oferta Nacional} + \text{Oferta Extranjera}$

O en otras palabras:

Demanda Mundial = Oferta Mundial

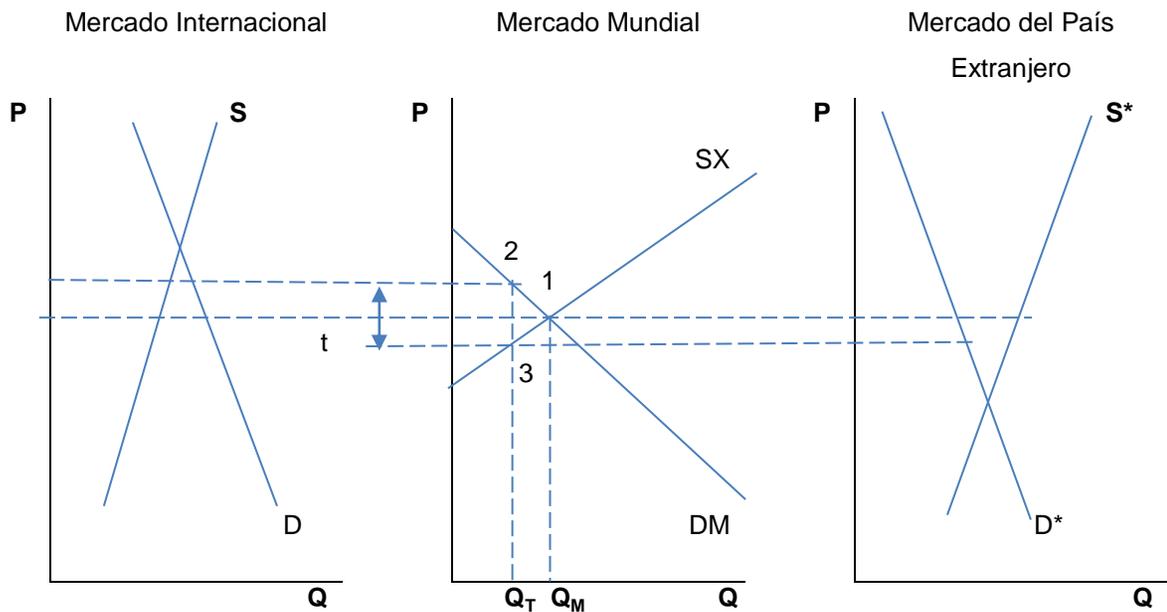
- **Efectos de un arancel**

Desde el punto de vista de alguien que comercializa con bienes, un arancel es como un costo de transporte. Si nuestro país impone un impuesto de 2 dólares por cada tonelada de trigo importado, los comerciantes no transportarían el trigo a no

ser que la diferencia de precios entre los dos mercados sea de, al menos, 2 dólares.

El siguiente grafico ilustra los efectos del arancel específico de t dólares por unidad de trigo (reflejado por t en el gráfico). En ausencia de un arancel, el precio del trigo será igual a P_M en nuestro país y en el extranjero, como muestra el punto 1 en el panel del centro, que muestra el mercado mundial. Sin embargo, con el arancel, los comerciantes no transportaran el trigo del extranjero a nuestro país, a no ser que el precio de nuestro país exceda el precio del extranjero en, al menos, t dólares. Sin embargo, si no se envía trigo, en nuestro país y un exceso de oferta en el extranjero. Así, el precio en nuestro país aumenta y cae en el extranjero hasta que la diferencia de precios sea de t dólares.

Gráfico 5: Efectos de un arancel



Fuente: Economía Internacional de Krugman

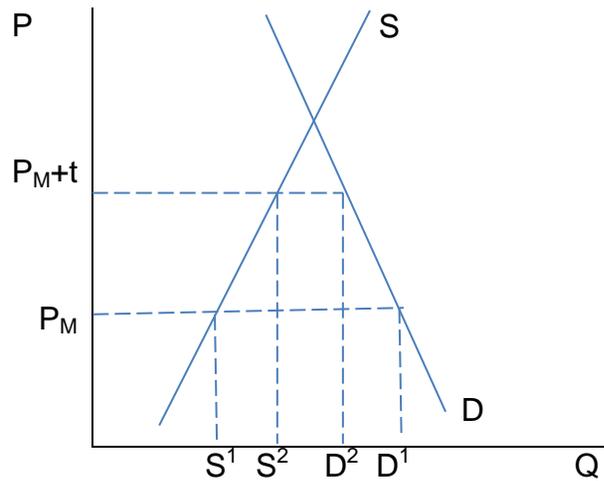
Por tanto, la introducción de un arancel provoca una diferencia del precio en los dos mercados. El arancel eleva el precio en nuestro país hasta P_T y reduce el precio en el extranjero hasta $P_T - t$. En nuestro país los productores ofrecen más a un precio más elevado, mientras que los consumidores demandan menos,

por lo que se demandan menos importaciones (como puede verse en el desplazamiento del punto 1 al punto 2 a lo largo de la curva DM). En el extranjero, el menor precio conduce a una reducción de la oferta y a un aumento de la demanda y, de este modo, a una menor oferta de exportaciones (como puede verse en el desplazamiento del punto 1 al punto 3 a lo largo de la curva SX). Así, el volumen del trigo intercambiado se reduce de Q_M , el volumen de libre comercio, a Q_T , el volumen con un arancel. Al volumen de comercio Q_T , la demanda de importaciones de nuestro país iguala a la oferta de exportaciones del extranjero si $P_T - P^*_T = t$.

El incremento del precio en nuestro país de P_M a P_T , es menor que el montaje del arancel, porque parte del arancel se refleja en la reducción del precio de las exportaciones del extranjero y, de este modo, no se traslada a los consumidores nacionales. Este es el resultado normal de un arancel y de cualquier otra política comercial que limita las importaciones. Sin embargo, la magnitud de este efecto sobre el precio de exportación es, a menudo, muy pequeña en la práctica. Cuando un país pequeño impone un arancel, su cuota del mercado mundial del bien que importa es generalmente de menor magnitud desde un principio, por lo que la reducción de sus importaciones tiene un efecto muy pequeño sobre el precio mundial (de exportación del país extranjero).

Los efectos del arancel en el caso del “País Pequeño”, en que el país no puede afectar a los precios de exportación. En este caso, un arancel aumenta el precio del bien importado en la cantidad total del arancel, de P_M a $P_M + t$. la producción aumenta de S^1 a S^2 , mientras que el consumo cae de D^1 a D^2 . La consecuencia de arancel, pues, es que las importaciones disminuyen en el país que lo impone.

Gráfico 6: Arancel en un país pequeño



Fuente: Economía Internacional de Krugman

- **La mitad de la cuantía de la protección**

Un arancel sobre un bien importado aumenta el precio recibido por los productores nacionales de dicho bien. Este efecto es a menudo el principal objetivo del arancel (proteger a los productores nacionales frente a los bajos precios resultantes de la competencia de la importación). Al analizar la práctica de la política comercial, es importante averiguar la práctica de la protección que realmente proporciona un arancel u otra política comercial. La respuesta se expresa normalmente en porcentaje del precio que existirá con libre comercio. Una cuota de importación sobre el azúcar podría, por ejemplo, aumentar el precio recibido por los productores de azúcar de Estados Unidos en un 45 por 100.

La medida de la protección parece inmediata en el caso de un arancel: si el arancel es un impuesto ad valorem proporcional al valor de las importaciones, el mismo tipo arancelario debería medir la cuantía de la protección; si el arancel es específico, dividiendo el arancel entre el precio, sin dicho arancel, nos da el equivalente ad valorem.

Hay dos problemas al intentar calcular la tasa de protección de esta forma tan sencilla. Primero, si el supuesto del país pequeño no es una buena

aproximación, parte del efecto de un arancel será la reducción de los precios extranjeros de exportación es, a veces, significativo.

El segundo problema es que los aranceles pueden tener efectos muy diferentes sobre las diferentes fases de producción de un bien. Un ejemplo sencillo ilustra este aspecto.

Supongamos que un automóvil se vende en el mercado mundial por 8,000 dólares, y que los componentes de los que está hecho el automóvil se venden por 6,000 dólares. Vamos a comparar dos países: uno que quiere desarrollar una industria de ensamblaje de automóviles y otro que ya tiene una industria de ensamblaje y quiere desarrollar una industria de componentes.

Para fomentar una industria nacional del automóvil, el primer país establece un arancel del 25 por 100 a los automóviles importados, permitiendo a los ensambladores nacionales establecer un precio de 10,000 dólares en vez de 8,000. En este caso, sería falso decir que los ensambladores reciben solamente el 25 por 100 de protección. Antes del arancel, la industria de ensamblaje nacional solo se desarrollaría si se pudiera ensamblar por 2,000 dólares (la diferencia entre el precio del automóvil completo, 8,000 dólares, y el coste de los componentes, 6,000 dólares) o menos; ahora funcionara incluso si cuesta 4,000 dólares (la diferencia entre el precio de 10,000 dólares y el coste de los componentes). Es decir, el tipo arancelario del 25 por 100 protege a los ensambladores con una tasa de protección efectiva del 100 por 100.

Ahora supongamos que el segundo país, para fomentar la protección nacional de componentes, impone un arancel del 10 por 100 a la importación de componentes, aumentando el coste de los componentes para los ensambladores nacionales de 6,000 dólares a 6,600 dólares. Aunque no hay cambio en el arancel sobre los automóviles ensamblados, esta política hace menos ventajoso el ensamblaje nacional. Antes del arancel habría resultado ventajoso ensamblar un coche en el

país si pudiera hacerse por 2,000 dólares (8,000 dólares – 6,000 dólares); después del arancel el ensamblaje local tiene lugar solo si puede ser realizado por 1,400 dólares (8,000 dólares – 6,600 dólares). El arancel sobre los componentes, aunque proporcionando protección positiva a los fabricantes de componentes, proporciona protección negativa a los ensambladores en una tasa de -30 por 100 ($-600/2,000$).

Con un razonamiento análogo al de este ejemplo, los economistas han llegado a elaborar cálculos para medir el grado de protección efectiva proporcionado realmente por los aranceles y otras políticas comerciales a industrias concretas. Las políticas comerciales dirigidas a promover el desarrollo económico, a menudo conducen a tasas de protección efectiva mucho mayores que los propios tipos arancelarios.

2.3.2 Costos y beneficios del arancel

Un arancel incrementa el precio de un bien en el país importador y lo reduce en el país exportador⁹. Debido a estos cambios de precios, los consumidores pierden en el país importador y ganan en el país exportador. Los productores ganan en el país importador y pierden en el país exportador. Además, el Estado que impone el arancel obtiene ingresos. Para comparar esos costes y beneficios es necesario cuantificarlos. El método para medir los costes y beneficios de un arancel depende de dos conceptos muy comunes del análisis microeconómico: el excedente del consumidor y del productor.

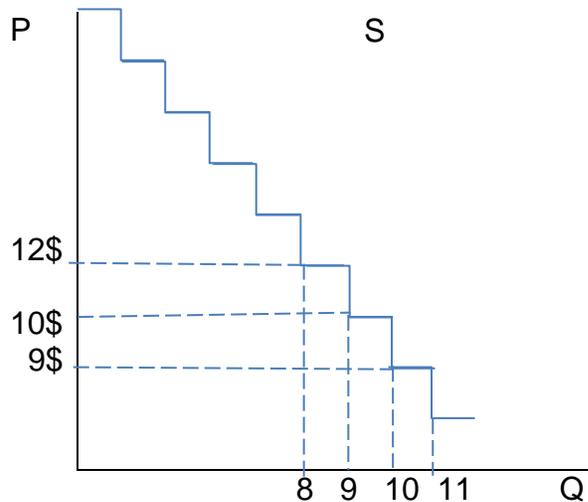
- **El excedente del consumidor y el productor**

El excedente del consumidor mide la cantidad que un consumidor gana en una compra por la diferencia entre el precio que realmente paga y el precio que habría estado dispuesto a pagar. Si por ejemplo un consumidor hubiera estado dispuesto

⁹ Krugman, P. y Obstfeld. M. “Economía Internacional Teoría y Política”. Quinta Edición. Edit. Addison Wesley. Madrid. 2001. Pág. 195.

a pagar 8 dólares por un quintal de trigo pero el precio es solo 3 dólares, el excedente del consumidor ganado en la compra es de 5 dólares.

Gráfico 7: Obtención del excedente del consumidor a partir de la curva de demanda



Fuente: Economía Internacional de Krugman

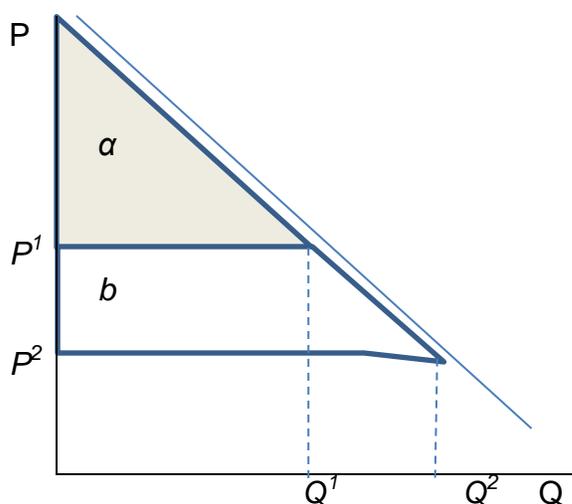
El excedente del consumidor puede obtenerse a partir de la curva de demanda del mercado. Por ejemplo, supongamos que el precio máximo al que los consumidores comprarán 10 unidades del bien es de 10 dólares, entonces la décima unidad del bien comprado debe ser valorada por los consumidores en 10 dólares. Si la valoran menos no la comprarán; si la valorasen más habrían estado dispuestos a comprarla aunque el precio fuera mayor. Ahora, supongamos que para incitar a los consumidores a comprar 11 unidades el precio deberá ser reducido a 9 dólares. Entonces la undécima unidad debe ser valorada por los consumidores sólo en 9 dólares.

Supongamos que el precio es de 9 dólares. Entonces. Los consumidores están dispuestos a comprar la undécima unidad del bien, y de ese modo no reciben excedente del consumidor por la compra de dicha unidad. Sin embargo, habrían estado dispuestos a pagar 10 dólares por la décima unidad, y de este modo reciben 1 dólar de excedente del consumidor por dicha unidad. Podrían haber estado dispuestos a pagar 12 dólares por la novena unidad; si es así, reciben 3 dólares de excedente del consumidor en dicha unidad, y así sucesivamente.

Generalizando a partir de este ejemplo, si P es el precio de un bien y Q la cantidad demandada a dicho precio, el excedente del consumidor se calcula restando P veces a Q del área debajo de la curva de demanda hasta Q .

Si el precio es P^1 la cantidad demandada es Q^1 y el excedente del consumidor se mide por el área sombreada a . Si el precio cae hasta P^2 la cantidad demandada aumenta hasta Q^2 y el excedente del consumidor aumenta hasta ser igual al área a más el área adicional b .

Gráfico 8: geometría del excedente del consumidor

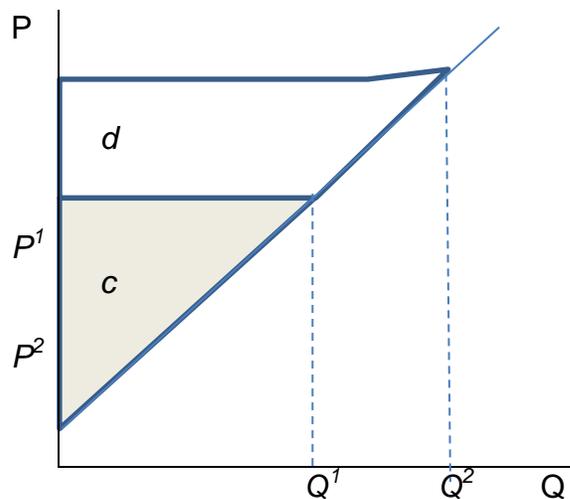


Fuente: Economía Internacional de Krugman

El excedente del productor es un concepto análogo. Un productor que puede vender un bien por 2 dólares pero que lo vende a 5 dólares gana un excedente del productor de 3 dólares.

El mismo procedimiento utilizado para obtener el excedente del consumidor a partir de la curva de demanda puede ser utilizado para obtener el excedente del productor a partir de la curva de oferta. Si P es el precio y Q la cantidad ofrecida a dicho precio, el excedente del productor es P veces desde el área bajo la curva de oferta hasta Q . si el precio es P^1 la cantidad ofrecida será Q^1 , y el excedente del productor se mide por el área c . si el precio aumenta hasta P^2 la cantidad ofrecida aumenta hasta Q^2 , y el excedente del productor aumenta hasta sr igual a c más el área adicional d .

Gráfico 9: Geometría del excedente del productor



Fuente: Economía Internacional de Krugman

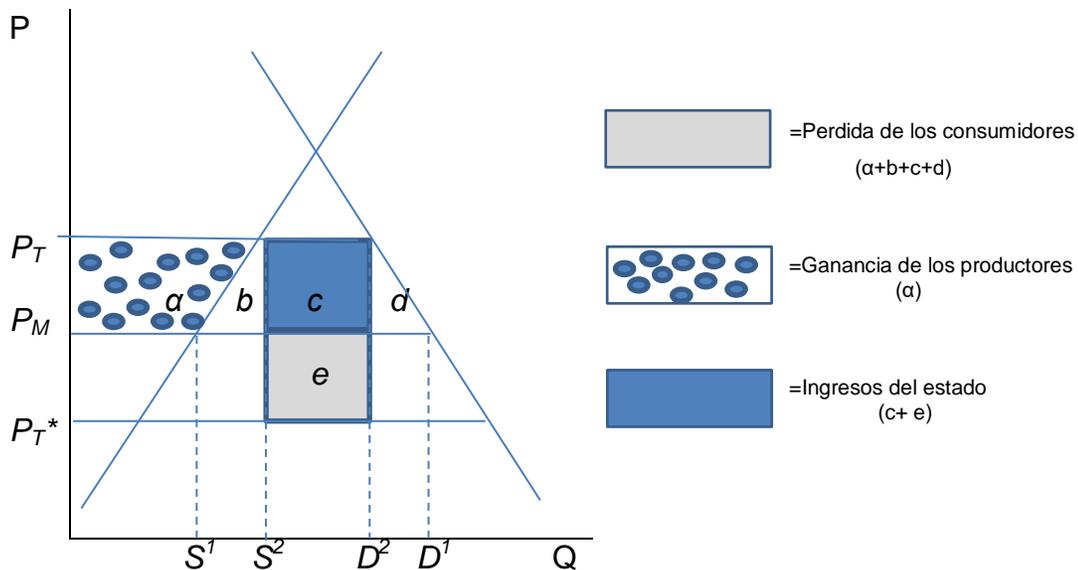
Algunas de las dificultades relacionadas con los conceptos de excedente del productor son temas técnicos de cálculo que podemos desestimar sin problemas, es más importante la cuestión de si las ganancias directas de los productores y consumidores en un mercado determinado miden exactamente la ganancia social. Los beneficios y costes adicionales no contenidos en el excedente del consumidor y del productor se encuentran en el centro de la justificación a favor del activismo

de la política comercial. No obstante por ahora nos centraremos en los costes y beneficios medidos por el excedente del consumidor y del productor¹⁰.

- **Valoración de los costes y beneficios**

El arancel aumenta el precio nacional de P_M a P_T pero reduce el precio de los exportadores extranjeros de P_M a P_T^* . La producción nacional aumenta de S^1 a S^2 , mientras que el consumo se reduce de D^1 a D^2 . Los costes y beneficios de los distintos grupos pueden expresarse como la suma de las áreas de las cinco partes sombreadas a , b , c , d y e .

Gráfico 10: Costes y beneficios de un arancel para el país importador



Fuente: Economía Internacional de Krugman

Consideramos primero la ganancia de los productores nacionales. Reciben un precio mayor y, por tanto, tienen mayor excedente del productor. El excedente del productor es igual al área por debajo del precio, pero por encima de la curva de oferta. Antes del arancel, el excedente del productor era igual al área por debajo de P_M , pero por encima de la curva de oferta; cuando el precio aumenta hasta P_T ,

¹⁰ Krugman, P. y Obstfeld. M. "Economía Internacional Teoría y Política". Quinta Edición. Edit. Addison Wesley. Madrid. 2001. Pág. 199.

este excedente aumenta en la cuantía mostrada por el área α . Es decir, los productores ganan gracias al arancel.

Los consumidores nacionales también se enfrentan a un precio más elevado y, por tanto, empeoran la situación. El excedente del consumidor final al área por encima del precio, pero por debajo de la curva de demanda. Puesto que el precio de los consumidores aumenta de P_M a P_T , en el excedente del consumidor se reduce en el área indicada por $\alpha+b+c+d$. Así, los consumidores se ven perjudicados por el arancel.

También hay un tercer jugador: el Estado. El Estado gana recaudando el ingreso del arancel. Esto es igual al tipo arancelario, t , multiplicado por el volumen de las importaciones $Q_T = D^2 - S^2$, puesto que $t = P_T - P_T^*$, el ingreso del Estado es igual a la suma de las dos áreas c y e .

Puesto que las ganancias y pérdidas afectan a diferentes personas, la evaluación general de los costes y beneficios de un arancel depende de la importancia que otorguemos a un dólar de beneficio para cada grupo. Si, por ejemplo, la ganancia de los productores beneficia principalmente a unos ricos propietarios de los recursos, mientras que los consumidores son en promedio más pobres, el arancel será considerado de diferente manera que si el bien gravado por el arancel es un lujo comprado por los acomodados pero producido por trabajadores de bajos salarios.

Vamos, pues, a considerar el efecto neto de un arancel sobre el bienestar. El costo neto de un arancel es:

Perdida de los consumidores- ganancias de los productores- Ingresos del estado

O, reemplazando estos conceptos por áreas de la gráfica 10.

$$(\alpha + b + c + d) - \alpha - (c + e) = b + d - e$$

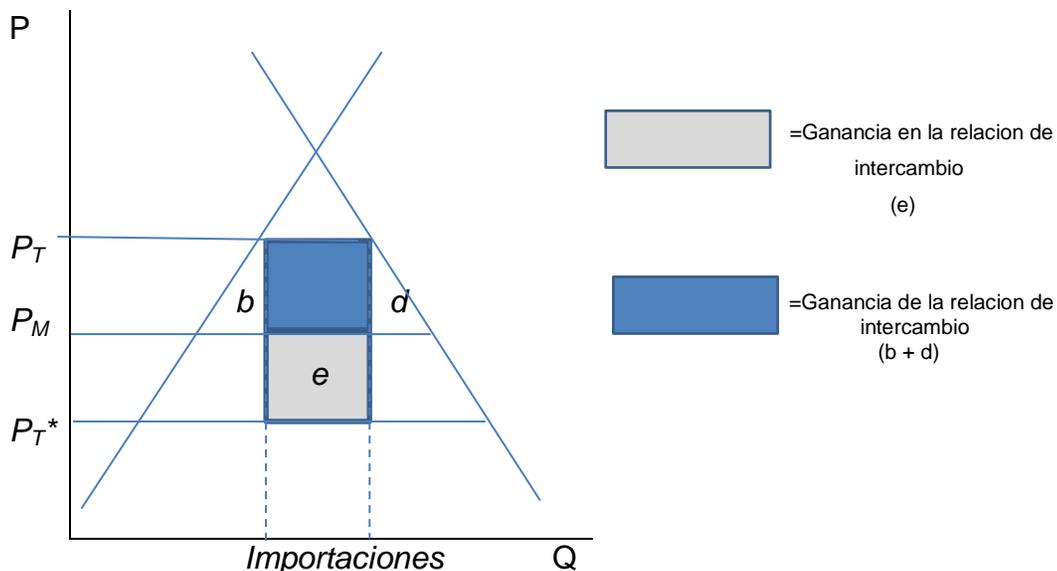
Es decir, hay dos “triángulos” cuyas áreas miden pérdidas para el conjunto del país, y un “rectángulo” cuya área mide una ganancia compensatoria. Una manera útil de interpretar estas ganancias y pérdidas es el siguiente: los triángulos de pérdida representan la pérdida de eficiencia, que se origina porque el arancel distorsiona los incentivos, tanto a consumir como a producir, mientras que el rectángulo representa la ganancia de la relación de intercambio, que se origina porque un arancel reduce los precios de exportación extranjeros.

La ganancia depende de la capacidad del país que impone el arancel para provocar una reducción del precio de exportación extranjero. Si el país no puede afectar a los precios mundiales, la región *e*, que representa la ganancia de la relación de intercambio, desaparece, y está claro que el arancel reduce el bienestar. Distorsiona el incentivo de productores y consumidores induciéndoles a actuar como si las importaciones fueran más caras de lo que realmente son. El coste para la economía de una unidad de consumo adicional es el precio de una unidad más de importaciones, pero sin embargo, puesto que el arancel aumenta el precio nacional por encima del mundial, los consumidores reducen su consumo hasta el punto de que dicha unidad marginal les proporciona un bienestar igual al precio nacional incluido el arancel. El valor de una unidad adicional de producción para la economía es el precio de la unidad de importaciones que ahorra, si bien los productores nacionales aumentan la producción hasta el punto en que el coste marginal es igual al precio incluido del arancel. Así, la economía produce en el país las unidades adicionales del bien que podría comprar más baratas en el extranjero.

Los efectos negativos consisten en los dos triángulos *b* y *d*. el primer triángulo es una pérdida debida a la distorsión de la producción, resultante del hecho de que el arancel conduce a los productores nacionales a producir demasiado este bien.

El segundo triángulo es una pérdida debida a la distorsión del consumo, resultante del hecho de que un arancel hace que los consumidores consuman demasiado poco del bien. Frente a estas pérdidas debe situarse la ganancia debida a la relación de intercambio medida por el rectángulo e, que resulta de la reducción del precio de la exportación extranjera causada por el arancel. En el importante caso de un país pequeño que no puede afectar significativamente a los precios extranjeros, este último efecto desaparece; por tanto, los costes de un arancel exceden sin ambigüedad a sus beneficios.

Gráfico 11: Efectos netos de un arancel sobre el bienestar



Fuente: Economía Internacional de Krugman

2.3.3 Otros instrumentos de política comercial

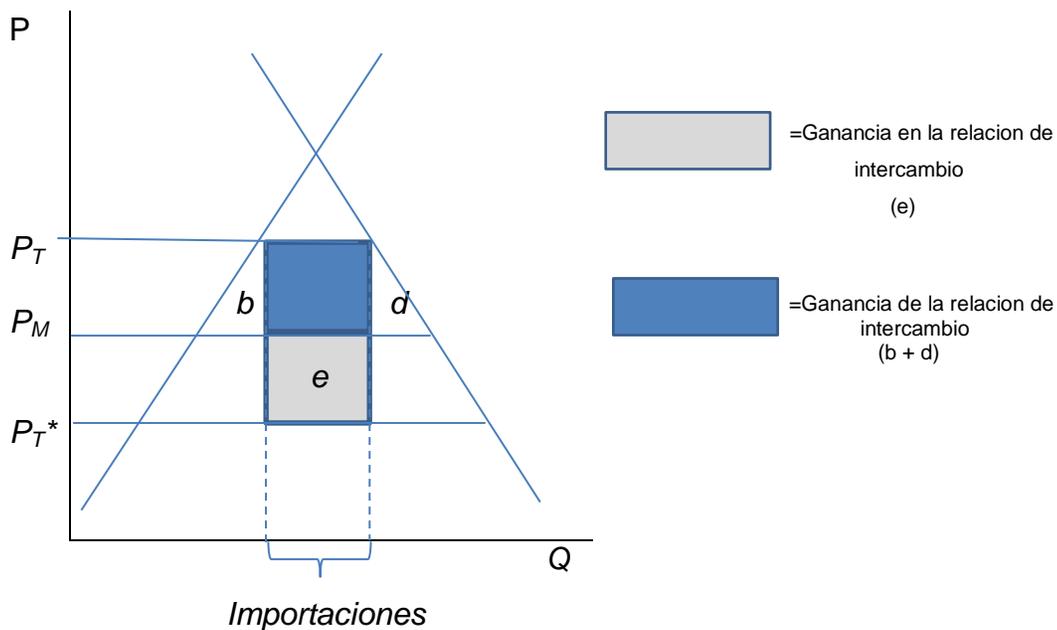
Los aranceles son la política comercial mas simple, pero en el mundo moderno muchas intervenciones gubernamentales en el comercio internacional adoptan otras formas, tales como subsidios a la exportación, cuotas de importación, restricciones voluntarias de exportación y exigencias de contenido nacional,

afortunadamente, una vez entendemos los aranceles, no es muy difícil entender estos otros instrumentos comerciales.

- **Los subsidios a la exportación**

Un subsidio a la exportación es un pago realizado a una empresa o individuo que vende un bien en el extranjero. Como un arancel, un subsidio a la exportación puede ser específico (una cantidad fija por unidad) o ad valorem (una proporción del valor exportado). Cuando el estado ofrece un subsidio a la exportación, los vendedores exportarán el bien hasta el punto que los precios nacionales excedan a los extranjeros en la cantidad de subsidio.

Gráfico 12: efectos netos de un arancel sobre el bienestar

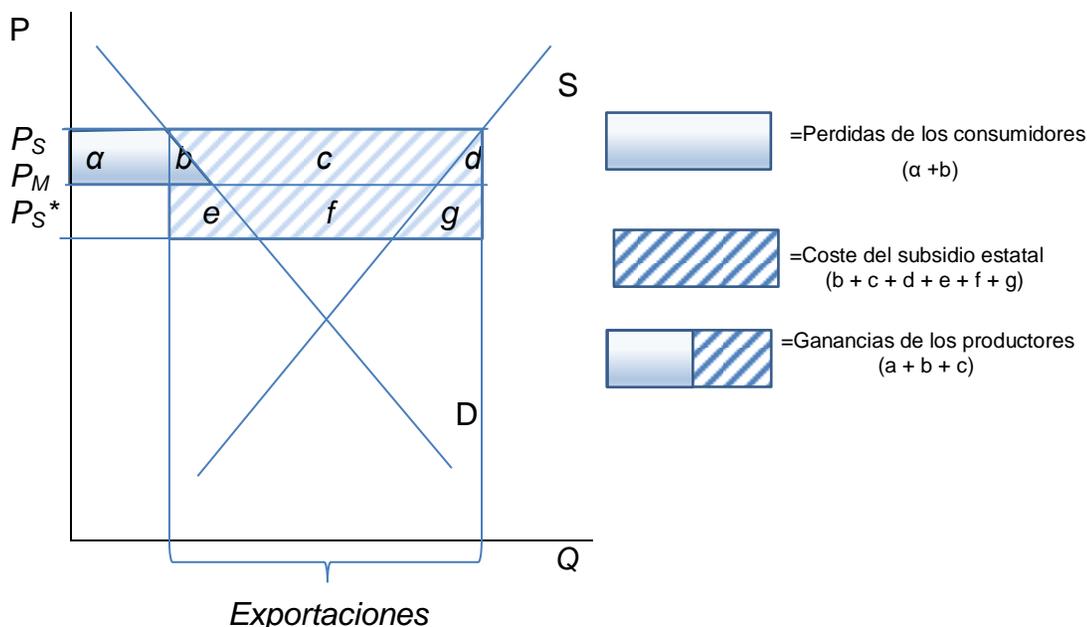


Fuente: Economía Internacional de Krugman

Los efectos sobre los precios de un subsidio a la exportación son exactamente los opuestos que los de un arancel. El precio en el país exportador aumenta de P_M a P_S , pero, puesto que el precio en el país importador se reduce de P_M a P_T^* , el incremento del precio es menor que el subsidio. En el país exportador, los consumidores resultan perjudicados, los productores ganan, y el Estado pierde

porque debe gastar dinero en el subsidio. La pérdida de los consumidores es el área $\alpha + b$; la ganancia de los productores es el área $\alpha + b + c$; el subsidio del Estado es el área $b + c + d + e + f + g$. Por tanto, la pérdida neta de bienestar es la suma de las áreas $b + d + e + f + g$. De estas, b y d representan las pérdidas debidas a las distorsiones de la producción y del consumo del mismo tipo que las que produce un arancel. Además, y en contraste con el arancel, el subsidio a la exportación empeora la relación de intercambio del país a reducir el precio de las exportaciones en el mercado exterior de P_M a P_S^* . Esto conduce a pérdidas adicionales debidas a la relación de intercambio $e + f + g$, iguales a $P_M - P_S^*$ veces la cantidad exportada con el subsidio. Por tanto, un subsidio a la exportación conlleva, sin ambigüedad, un coste que supera los beneficios.

Gráfico 13: Efectos de un subsidio a la exportación



Fuente: Economía Internacional de Krugman

- **Las cuotas de importación**

Una cuota de importación es una restricción directa de la cantidad que se puede importar de algún bien. La restricción es impuesta normalmente mediante la concesión de licencias a algún grupo de individuos o empresas. Por ejemplo, Estados Unidos tienen una cuota de importación de queso extranjero. Las únicas

empresas que pueden importar queso son algunas compañías comerciales, cada una de las cuales tiene derecho a importar un máximo de kilos de queso al año; el tamaño de la cuota de cada empresa está determinado por la cantidad de queso que importó en el pasado. En algunos casos importantes, especialmente el azúcar y los vestidos, el derecho a vender a Estados Unidos se da directamente a los gobiernos de los países exportadores.

Es importante evitar el error de que las cuotas de importación limitan las importaciones sin aumentar los precios nacionales. Una cuota de importación siempre aumenta el precio nacional del bien importado. Cuando se limitan las importaciones, la consecuencia inmediata es que, al precio inicial, la demanda del bien excede a la oferta nacional más las importaciones. Esto causa un alza de precios hasta que se equilibre el mercado. Al final, una cuota de importación aumentara los precios nacionales en la misma cantidad que un arancel que limite las importaciones hasta el mismo nivel (excepto en el caso del monopolio nacional, en que una cuota aumenta más los precios).

La diferencia entre una cuota y un arancel es que, con una cuota, el Estado no recibe ingresos. Cuando se utiliza una cuota en vez de un arancel para restringir las importaciones, la cantidad de dinero que habría aparecido como ingresos del Estado con un arancel es recaudada por cualquiera que reciba las licencias de importación. Los poseedores de licencias pueden comprar productos importados y volver a venderlos a un precio más elevado en el mercado nacional. Los beneficios recibidos por los poseedores de licencias de importación son conocidos como las rentas de las cuotas. En la valoración de los costes y beneficios de una cuota de importación es crucial determinar quien obtiene las rentas. Cuando los derechos de vender en el mercado nacional son asignados a gobiernos de países exportadores, como a menudo ocurre, la transferencia de rentas al exterior hace el coste de una cuota sustancialmente más elevado que el del arancel equivalente.

- **Restricciones voluntarias a la exportación**

Una variante de la cuota de importación es la restricción voluntaria de exportaciones (RVE) que también se conoce como un acuerdo de restricción voluntaria (ARV). Una RVE es una cuota de comercio impuesta por parte del país exportador en vez del país importador.

Las restricciones voluntarias a la exportación son impuestas, normalmente, por exigencia del importador, y aceptadas por el exportador para evitar otras restricciones comerciales. Las ventajas políticas y legales de las RVE han hecho que sean los instrumentos preferidos de la política comercial de los últimos años. Sin embargo, desde un punto de vista económico, una restricción voluntaria a la exportación es exactamente como una cuota de importación en que las licencias son asignadas a los gobiernos extranjeros y es, por tanto, la RVE produce realmente una pérdida para el país importador.

Un estudio reciente de los efectos de las tres principales restricciones voluntarias a la exportación concluyó que las rentas ganadas por los extranjeros son aproximadamente dos tercios del coste para los consumidores derivadas de las restricciones. En otras palabras, el grueso coste representa una transferencia de renta mas que la pérdida de eficiencia. Este cálculo también pone énfasis en que, desde el punto de vista nacional, las RVE son mucho más costosas que los aranceles. Por tanto, la preferencia general de los gobiernos por las, RVE sobre otras medidas de política comercial, exige un cuidadoso análisis.

- **Otros instrumentos de política comercial**

Hay muchos otros modos en los que el Estado pueda influir en el comercio, las cuales se señalaran brevemente a continuación:

- a) Subsidios de crédito a la exportación. Esto es como subsidio a la exportación, pero tiene la forma de un préstamo subsidiado al comprador. Estados Unidos, como muchos países, tiene una institución estatal, el Banco de Exportación e Importación, que se dedica a proporcionar

prestamos, al menos, ligeramente subsidiados para ayudar a las exportaciones.

- b) Compras estatales. Las compras del Estado o de las empresas fuertemente reguladas pueden ser dirigidas hacia bienes producidos en el país, aun a pesar de que esos bienes sean más caros que los importados. Un ejemplo clásico de la industria de telecomunicaciones europea. Las naciones de la unión europea tienen, en principio, libre comercio entre sí. Sin embargo, los principales compradores de equipos de telecomunicaciones son las compañías telefónicas y, en Europa, esas compañías, hasta hace poco, han sido todas propiedad del Estado. Estas compañías telefónicas de propiedad estatal compran a los proveedores nacionales incluso cuando esos proveedores establecen precios más elevados que los proveedores de otros países. La consecuencia es que hay muy poco comercio en equipos de telecomunicaciones en Europa.
- c) Barreras administrativas. A veces un gobierno quiere restringir las importaciones sin hacerlo formalmente. Por suerte o por desgracia, es fácil complicar los procedimientos sanitarios, de seguridad y aduaneros normales para establecer sustanciales obstáculos al comercio. Un ejemplo clásico es el decreto francés de 1982 por el que todos los magnetoscopios japoneses debían pasar a través del pequeño puesto aduanero de Poitiers, limitando realmente las importaciones a un puñado¹¹.

2.4 POLÍTICA COMERCIAL EN PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO

Durante unos 30 años tras la segunda guerra mundial las políticas comerciales en muchos países en desarrollo estuvieron fuertemente influidas por la creencia de que la clave para el desarrollo económico era la creación de un sector industrial

¹¹ Krugman, P. y Obstfeld. M. "Economía Internacional Teoría y Política". Quinta Edición. Edit. Addison Wesley. Madrid. 2001. Pág. 204.

fuerte, y que la mejor forma para crear este sector industrial era mediante la protección de los fabricantes nacionales frente a la competencia internacional.

Si bien la principal preocupación de la política económica en los países en desarrollo ha sido el bajo nivel global de renta, también se da el caso de que muchos países en desarrollo se caracterizan por grandes diferencias en los ingresos entre regiones y sectores. Este problema de dualismo económico da lugar a algunas cuestiones especiales de política.

2.4.1 Industrialización e importaciones

Desde la segunda guerra mundial hasta los años setenta, muchos países en desarrollo trataron de acelerar su desarrollo mediante la limitación de importaciones de bienes manufacturados a fin de fomentar un sector industrial que abasteciese al mercado nacional. La estrategia se hizo popular por una serie de razones, pero los argumentos económicos teóricos a favor de la sustitución de importaciones desempeñaron un papel muy importante en su auge. Probablemente el más importante de estos argumentos fue el argumento de la industria naciente.

- **El argumento de la industria naciente**

Según el argumento de la industria creciente, los países en vías del desarrollo tienen una ventaja comparativa potencial en la producción de manufacturas, pero las nuevas industrias manufactureras en los países en vías del desarrollo no pueden competir, inicialmente, con las manufacturas establecidas anteriormente en los países desarrollados. Para permitir que las manufacturas tomen impulso los gobiernos deberían apoyar temporalmente las nuevas industrias, hasta que tengan fuerza suficiente de enfrentarse a la competencia internacional. Así pues, tiene sentido según este argumento utilizar aranceles o cuotas de importación como medidas transitorias para permitir el inicio de la industrialización. Es un hecho histórico que las tres economías de mercado mas grande del mundo iniciaran su

industrialización detrás de barreras comerciales: Estados Unidos y Alemania tuvieron elevadas tasas arancelarias en las manufacturas en el siglo XIX, mientras que Japón tuvo amplios controles de importación hasta los años setenta.

Problemas con el argumento de la industria creciente. El argumento de la industria creciente parece plausible, y en efecto ha persuadido a muchos gobiernos. Sin embargo, los economistas han encontrado muchos peligros en este argumento y han sugerido que debe ser utilizado con cautela.

En primer lugar, no siempre es una buena idea intentar desplazarse hoy hacia las industrias que tendrán ventaja comparativa en el futuro. Supóngase que un país que es abundante en el trabajo está en un proceso de acumulación de capital: cuando acumule suficiente capital tendrá ventaja comparativa en industrias intensivas de capital. Esto no significa que deba intentar desarrollar esas industrias inmediatamente, en los años ochenta, por ejemplo, Corea del Sur se convirtió en exportador de automóviles; probablemente no hubiera sido una buena idea para Corea del Sur haber desarrollado su industria automovilística en los años sesenta, cuando el capital y la mano de obra cualificada eran todavía escasos.

En segundo lugar, proteger la producción de manufacturas no es bueno, a menos que la propia protección ayude a hacer la industria competitiva. Pakistán y la India han protegido sus sectores manufactureros durante décadas, y recientemente han comenzado a desarrollar exportaciones significativas de bienes manufacturados. Los bienes que exportan, sin embargo, son manufacturas ligeras como textiles, no las manufacturas pesadas que protegen; así pues, podría considerarse que habrían desarrollado sus exportaciones manufactureras, aunque no hubiera protegido nunca su industria. Algunos economistas han llamado la atención sobre el caso de la "Industria pseudonaciente" en que la industria es protegida inicialmente y, entonces, se hace competitiva por razones que no tienen nada que ver con la protección. En este caso, la protección de la industria naciente finaliza

con un éxito aparente, pero puede haber tenido realmente un coste para la economía.

En general, el hecho de que sea costoso y requiera tiempo desarrollar una industria no es un argumento para la intervención pública, a no ser que haya fallos en el mercado nacional. Si se supone que una industria es capaz de permitir ganancias suficientemente elevadas al capital, al trabajo y a otros factores productivos como para que merezca la pena su desarrollo. A menudo, se argumenta que los inversores privados en una industria tienen en cuenta solamente los beneficios actuales y olvidan las perspectivas futuras, pero esto no es consistente con el comportamiento del mercado. Al menos en los países avanzados, los inversores a menudo impulsan proyectos cuyos beneficios son inciertos y lejanos en el futuro.

Los fallos del mercado como justificación para la protección de la industria naciente. Para justificar el argumento de la industria naciente es necesario ir más allá del posible pero cuestionable punto de vista de que las industrias siempre necesitan ser protegidas cuando son nuevas. Que la protección de la industria naciente sea justificable o no depende del tipo de análisis. Es decir, el argumento de proteger una industria en su nacimiento debe estar relacionado con determinados fallos de mercado, que impiden a los mercados privados desarrollar la industria tan rápidamente como deberían. Propuestas sofisticadas del argumento de la industria creciente han identificado dos fallos de mercado como razones por las cuales la protección de la industria naciente debe ser buena idea: Imperfecciones en el mercado de capitales y el problema de la Apropiabilidad.

La justificación de las imperfecciones en el mercado de capitales para la protección de la industria naciente es como sigue: si un país en desarrollo no tiene un conjunto de instituciones financieras (como bancos y mercados de valores eficientes) que permitan el ahorro de los sectores tradicionales (como la agricultura) sea utilizado para financiar la inversión en sectores nuevos (como la

producción de manufacturas), entonces, el crecimiento de nuevas industrias se verá restringido por la capacidad de las empresas en dichas industrias para obtener beneficios ahora. Así, los bajos beneficios iniciales serán un obstáculo para la inversión, a pesar de que los beneficios a largo plazo de dicha sean altos. La política optima es crear un mercado de capitales mejo; pero la protección de las nuevas industrias, que aumentarían sus beneficios, les permitiría un crecimiento más rápido; puede estar justificada como opción de política de segundo óptimo.

El argumento de la apropiabilidad para la protección de la industria naciente puede adoptar muchas formas, pero todas tienen en común la idea de que las empresas en una industria nueva generan beneficios sociales por los que no son compensadas. Por ejemplo, las empresas que entran primero en una industria pueden haber incurrido en los costes de “inicio” de adaptación tecnológica a las circunstancias locales, o de apertura de nuevos mercados. Si otras empresas las siguen sin incurrir a estos costes de inicio, las pioneras no podrán exigir los beneficios de dicha inversión. Así pues, las empresas pioneras pueden además de realizar la producción física, crear beneficios intangibles (como conocimiento y nuevos mercados) sobre los que no pueden establecer derechos de propiedad. En algunos casos, los beneficios sociales de la creación de una industria nueva excederán a los costes; a pesar de todo, precisamente por el problema de la apropiabilidad, la iniciativa privada no querrá entrar. La respuesta óptima es compensar a las empresas por sus contribuciones intangibles. Sin embargo, cuando esto no es posible, hay un segundo óptimo para fomentar la entrada en nuevas industrias, utilizando aranceles u otras políticas comerciales.

Ambos argumentos de la protección de la industria naciente, el de las imperfecciones en el mercado de las capitales y de la apropiabilidad, son ejemplos claros de que los fallos del mercado justifican interferir en el libre comercio. La diferencia es que, en este caso, los argumentos se aplican concretamente a industrias nuevas, no a cualquier industria. No obstante, continúan existiendo problemas generales del enfoque de los fallos de mercado. En la práctica es difícil

evaluar que industrias justifican un trato especial, y hay riesgos de que una política que intente promover el desarrollo acabe siendo presa de ciertos intereses. Hay muchos casos de industrias nacientes que nunca crecieron y permanecieron dependientes de la protección.

- **Promoción de la industria a través de la protección**

A pesar de las dudas en torno al argumento de la industria naciente, muchos países en vías de desarrollo han visto este argumento como una razón convincente para dar apoyo especial al desarrollo de sus industrias manufactureras. En principio, dicho apoyo podría ser proporcionado de diversas maneras. Por ejemplo, un país podría proporcionar subsidios a la producción manufacturera en general, o concretar sus esfuerzos en subsidios para la exportación de algunos bienes manufacturados en los que cree que puede desarrollar una ventaja comparativa. Sin embargo. En muchos países en vías de desarrollo, la estrategia básica para la industrialización ha sido desarrollar industrias orientadas hacia el mercado nacional, mediante el uso de restricciones al comercio, como aranceles y cuotas para fomentar la sustitución de manufacturas importadas por productos nacionales. La estrategia de fomentar la industria nacional mediante la limitación de las importaciones de bienes manufacturados es conocida como la estrategia de industrialización mediante sustitución de importaciones.

La razón por la que se ha elegido la sustitución de importaciones habitualmente como estrategia de industrialización, frente al crecimiento de la exportación, estriba en una combinación de razones económicas y políticas. En primer lugar, hasta los años setenta, muchos países en vías del desarrollo eran escépticos respecto a la posibilidad de exportar bienes manufacturados (aunque este escepticismo también ponía en cuestión el argumento de la industria naciente para proteger las manufacturas). Creían que la industrialización estaba basada, necesariamente, en una sustitución de las importaciones por parte de la industria nacional, antes que en el crecimiento de las exportaciones de productos

manufacturados. En segundo lugar. En muchos casos, las políticas de industrialización mediante la sustitución de importaciones encajaban de forma natural con las predisposiciones políticas existentes. Ya se mencionó el caso de las naciones latinoamericanas, que fueron impulsadas a desarrollar sustitutivos para las importaciones durante los años treinta a causa de la Gran Depresión, y durante los primeros años cuarenta debido a los trastornos comerciales de la guerra. En estos países, la sustitución de importaciones beneficio al poder de los grupos de interés establecidos, mientras la promoción de las exportaciones no tuvo apoyos naturales.

También merece la pena destacar que algunos defensores de la política de sustitución de importaciones creían que la economía mundial estaba diseñada para desanimar a los nuevos entrantes, que las ventajas de las naciones con industrias establecidas eran, sencillamente, demasiado grandes para ser superadas por economías de nueva industrialización. Los más extremistas demandaban una política general para desvincular a los países en desarrollo de los países avanzados; pero incluso entre los defensores más moderados de las estrategias de desarrollo proteccionistas, este punto de vista según el cual el sistema económico internacional funciona, de forma sistemática, en contra de los intereses de los países en desarrollo, ha seguido siendo muy común hasta la década de los ochenta.

Los años cincuenta y los setenta constituyeron el punto álgido de la industrialización mediante la sustitución de las importaciones. Los países en vías de desarrollo comenzaron, de forma general, por proteger las etapas finales de la industria, tales como la transformación de alimentos y ensamblaje de automóviles. En los países en vías de desarrollo más grandes, los productos nacionales casi reemplazaron completamente a los bienes de consumo importados (si bien las manufacturas eran a menudo realizadas por empresas multinacionales extranjeras). Una vez agotadas las posibilidades de reemplazar bienes de consumo importados, estos países comenzaron la protección de bienes

intermedios, tales como carrocerías de automóvil, acero y productos de la industria petroquímica.

En muchas economías en desarrollo la sustitución de importaciones se detuvo por sus límites lógicos: los bienes manufacturados sofisticados, como computadoras, máquinas y herramientas de precisión, etcétera, continuaban siendo importados. No obstante, los grandes países que continuaron su industrialización mediante la sustitución de importaciones redujeron sus importaciones hasta niveles considerablemente bajos. Normalmente, cuanto más pequeño sea el tamaño del país (medido, por ejemplo, por el valor de su producto total) mayor será la proporción de sus importaciones y exportaciones sobre su renta nacional.

Como estrategia para fomentar el crecimiento de la producción de manufacturas, la industrialización mediante la sustitución de importaciones ha funcionado notablemente. Las economías latinoamericanas generan actualmente casi una parte tan importante de su producción en las industrias manufactureras con las naciones avanzadas. (la India genera menos, pero porque su población más pobre, continúa gastando una proporción alta de su renta en alimentos.) Sin embargo, para estos países el fomento de las manufacturas no era un objetivo en sí mismo; era un medio de cara al objetivo final del desarrollo económico. Aquí aparecen serias dudas. Si bien muchos economistas aprobaron las medidas de sustitución de importaciones en los años cincuenta y a principios de los sesenta, desde los años sesenta la industrialización mediante la sustitución de importaciones ha sido sometida a crecientes y severas críticas. En efecto, el centro de atención de muchos de los enfoques de los analistas económicos y de política económica se ha desplazado, desde intentar fomentar la sustitución de importaciones, a intentar corregir los daños causados por las inadecuadas políticas de sustitución de importaciones.

- **Los resultados de la política de apoyo a la producción de manufacturas: los problemas de la industrialización mediante sustitución de importaciones**

La crítica a la industrialización mediante sustitución de importaciones parte del hecho de que muchos países, que han perseguido la sustitución de importaciones, no han mostrado signo de llegar al nivel de los países avanzados. En algunos casos, el desarrollo de una base industrial nacional parece haber conducido a un estancamiento de la renta per cápita más que un despegue económico. Esto es cierto para la India, que, después de veinte años de ambiciosos planes económicos entre principios de los años cincuenta y principios de los setenta, se encontró con que su renta per cápita había aumentado solo un pequeño porcentaje. También es cierto para Argentina, antaño considerado un país rico, cuya economía creció a paso de tortuga hasta que liberalizó el comercio a finales de la década de los ochenta. Otros países, como México, han conseguido un crecimiento económico, pero no ha reducido la brecha entre ellos y los países avanzados. Solo algunos países en vías del desarrollo parecen realmente haber ascendido significativamente en la escala de renta, y esos países, o no han perseguido nunca la sustitución de importaciones, o se han apartado drásticamente de ella.

La razón más importante parece ser la de que el argumento de la industria naciente no era tan universalmente válido como mucha gente suponía. Un periodo de protección no crea un sector manufacturero competitivo si hay razones fundamentales por las que un país carece de ventajas comparativas en la producción de manufacturas. La experiencia ha demostrado que las razones del fracaso del desarrollo, a menudo, son más profunda que una simple falta de experiencia en la producción de manufacturas. Los países pobres carecen de mano de obra cualificada, de empresarios, de ejecutivos competentes, y tienen problemas de organización social que dificultan el mantenimiento de una oferta fiable de todos los bienes, desde piezas de repuesto hasta electricidad. Estos problemas pueden no estar fuera del ámbito de la política económica, pero no

pueden ser resueltos por la política comercial; una cuota de importación puede permitir la supervivencia a un sector manufacturero ineficiente, pero no hace directamente a dicho sector más eficiente. El argumento de la industria naciente es que, dada la protección temporal de aranceles o cuotas, las industrias manufactureras de los países menos desarrollados aprenderán a ser eficientes. En la práctica esto no es siempre, ni generalmente, verdad.

Con el fracaso de la sustitución de importaciones para producir los beneficios prometidos, la atención se ha centrado en el coste de las políticas utilizadas para promocionar la industria. En este tema, hay un creciente número de evidencias que muestra que las políticas proteccionistas de muchos países en vías del desarrollo han distorsionado gravemente los incentivos. Parte del problema ha consistido en que muchos países han utilizado, a menudo superponiéndolos, complejos controles de tipo de cambio, cuotas de importación y exigencias de contenido nacional en vez de simples aranceles. A menudo, es difícil determinar a protección que puede, de hecho, proporcionar una regulación administrativa, y hay estudios que muestran que el grado de importación es más alto y más variable en las industrias de lo que el gobierno pretendía.

Un coste adicional, que ha merecido considerable atención, es la tendencia de las restricciones a la importación para promover la producción ineficiente a pequeña escala. Incluso los países en vías del desarrollo más grandes tienen mercados nacionales que son una pequeña parte del tamaño de los estados de los Estados Unidos o de los países de la Unión Europea. A menudo, todo el mercado nacional no es lo suficientemente amplio para permitir lograr fácilmente una escala eficiente de producción. Aun así, cuando este mercado pequeño está protegido, por ejemplo, mediante una cuota de importación, si solo hubiera en él una empresa, ésta podría obtener beneficios de monopolio. La competencia por estos beneficios conduce, normalmente, a varias empresas a entrar a un mercado en el que en realidad ni siquiera hay suficiente espacio para una, y la producción se realiza a escala muy ineficiente. La respuesta al problema de la escala para los países

pequeños es, especializarse en la producción y exportación de una limitada gama de productos e importar otros bienes. La industrialización mediante la sustitución de importaciones elimina esta opción centrando la producción industrial en él, mercado nacional.

Los que critican la industrialización mediante la sustitución de importaciones consideran, además, que ésta ha agravado otros problemas, tales como las desigualdades en la distribución de la renta y el desempleo.

A finales de la década de los ochenta, la crítica de la industrialización mediante sustitución de importaciones había sido ampliamente aceptada, no solo por los economistas, sino también por organizaciones internacionales como el Banco Mundial e incluso por los políticos de los propios países en desarrollo. La evidencia estadística parecía sugerir que los países en desarrollo que siguieron políticas de cierto libre comercio crecieron, de media, más rápido que los que siguieron políticas proteccionistas (aunque evidencia estadística ha sido puesta en duda por algunos economistas). La evidencia condujo a un considerable cambio en las políticas, al eliminar muchos países en desarrollo las cuotas de importación y al reducir sus tipos arancelarios.

2.4.2 Economía dual

Si bien la política comercial de los países en vías del desarrollo es, en parte, una respuesta a su relativo atraso respecto a las naciones avanzadas, es también una respuesta a se desarrolló desigual dentro del país. Es frecuente la existencia, en un mismo país, de un sector relativamente moderno, capital intensivo y con elevados salarios, junto a una agricultura tradicional muy pobre. La división de una economía en dos sectores, que parecen estar en niveles muy diferentes de desarrollo, se denomina dualismo económico, y una economía de este tipo se llama economía dual.

Cuando los mercados funcionan mal puede haber un argumento de fallo de mercado para alejarse del libre comercio. La presencia del dualismo económico es utilizada a menudo para justificar los aranceles que protegen el sector manufacturero, aparentemente más eficiente.

Para relacionar el dualismo con la política comercial puede provocar un dualismo. Cuando se ha criticado la industrialización mediante sustitución de importaciones, algunos economistas han considerado que las políticas de sustitución de importaciones han ayudado realmente a crear la economía dual o, al menos, a agravar algunos de sus síntomas.

- **Los síntomas del dualismo**

No hay una definición precisa de la economía dual, pero, en general, una economía dual es aquella en la que hay un sector “moderno” (normalmente productor de bienes manufacturados, que es protegido frente a la competencia de las importaciones) que contrasta radicalmente con el resto de la economía de diversas maneras:

- ✓ El valor de la producción por trabajador es mucho más elevado en el sector moderno que en el resto de la economía. En la mayoría de los países en vías del desarrollo, los bienes producidos por un trabajador en el sector manufacturero tienen un precio varias veces superior a los bienes producidos por un trabajador de la agricultura. A veces, esta diferencia llega a ser de quince a uno.
- ✓ El elevado valor de la producción por un trabajador se corresponde con elevados salarios. Los trabajadores industriales pueden ganar diez veces más que los trabajadores de la agricultura (aunque sus salarios siguen pareciendo bajos en comparación con los de América del Norte, Europa Occidental o Japón).
- ✓ Aunque los salarios sean altos en el sector manufacturero, sin embargo, los rendimientos del capital no son necesariamente más elevados. De hecho,

frecuentemente se da el caso de que el capital tiene menos ganancia en el sector industrial.

- ✓ El elevado valor de la producción por trabajador en el sector moderno es, al menos en parte, debido a que la producción es muy intensiva en capital. La producción de manufacturas en los países en vías del desarrollo es normalmente más intensiva en capital que la agricultura. En los países en vías del desarrollo, los trabajadores agrícolas a menudo trabajan con herramientas primitivas, mientras que las instalaciones industriales no son muy diferentes de las naciones avanzadas.
- ✓ Muchos países en vías del desarrollo tienen un problema de desempleo persistente. Especialmente en las áreas urbanas hay un gran número de personas sin empleo, o con empleo ocasional, con salarios extremadamente bajos. Este desempleo urbano coexiste con trabajadores industriales relativamente bien pagados¹².

- **Mercados de trabajo duales y política comercial**

Los síntomas del dualismo están presentes en muchos países y son signos claros de una economía que no funciona bien, especialmente en su mercado de trabajo. Las consecuencias de esos síntomas por las políticas comerciales han sido objeto de fuerte discusión entre los estudiosos del desarrollo económico.

En los años cincuenta muchos economistas consideraron que las diferencias salariales entre la producción de manufacturas y la agricultura proporcionaban otra justificación, más allá del argumento de la industria naciente, para fomentar la producción de manufacturas a expensa de la agricultura. Este argumento, conocido como el argumento de las diferencias salariales, puede ser expuesto en función de los fallos del mercado. Supongamos que, por alguna razón, un trabajador medio percibe un salario más alto en las manufacturas que en la agricultura. Cada vez que una empresa manufacturera decida contratar a un trabajador adicional, generara un beneficio marginal social por el que no percibirá

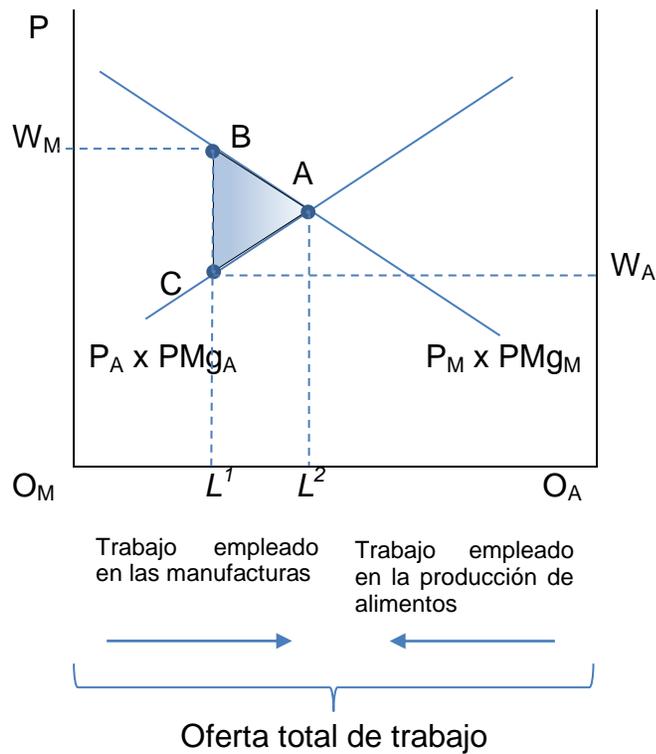
¹² Krugman, P. y Obstfeld. M. "Economía Internacional Teoría y Política". Quinta Edición. Edit. Addison Wesley. Madrid. 2001. Pág. 270.

una recompensa, porque dicho trabajador obtendrá un incremento salarial cuando se traslade de la agricultura a las manufacturas. Esto contrasta con lo que ocurrirían si no existieran diferencias salariales, ya que el trabajador marginal le sería indiferente estar empleado en las manufacturas o en la agricultura, y no habría otro beneficio obtenido por la empresa contratante.

Los efectos de una diferencia salarial sobre la asignación económica del trabajo se pueden ilustrar utilizando el modelo de factores específicos. Supongamos que una economía produce solamente dos bienes, manufacturas y alimentos. Las manufacturas se producen utilizando trabajo y capital; los alimentos se producen utilizando trabajo y tierra. Entonces, la asignación de recursos puede representarse mediante un diagrama que explique los efectos de una diferencia salarial. El eje vertical representa el salario y el producto marginal; el eje horizontal representa el empleo. El empleo en las manufacturas se mide desde el origen de la izquierda O_M , mientras que el empleo en la producción de alimentos se mide desde el origen de la derecha O_A , $PMgL_M$ es el producto marginal del trabajo en las manufacturas, $PMgL_A$ es el producto marginal en la producción de alimentos, P_A el precio de los alimentos. Así, las dos curvas de la figura representan el valor del producto marginal de un trabajador adicional en cada sector.

Cuando hay una diferencia salarial, los trabajadores de las manufacturas perciben un salario más elevado que los trabajadores del sector de la alimentación; en la figura suponemos que en el salario en las manufacturas es W_M , y el salario en la producción de alimentos W_A . Los empresarios de cada sector contrataran trabajadores hasta el punto en que el valor del producto marginal se un trabajador iguale se salario; así, el empleo en las manufacturas será $O_M L^1$ (punto B), el empleo en la producción de alimentos será $L^1 O_A$ (punto C).

Gráfico 14: los efectos de una diferencia salarial



Fuente: Economía Internacional de Krugman

Supongamos ahora que la economía pudiera desplazar a un trabajador de la producción de alimentos a las manufacturas. La producción de manufacturas aumentaría; la producción de alimentos disminuiría. El valor de la producción adicional de manufacturas sería el salario en el sector de manufactura, W_M , mientras que el valor de la reducción en la producción de alimentos sería el menor salario pagado en la industria alimentaria W_A . Entonces el valor total de la producción de la economía aumentaría en $W_M - W_A$. El hecho de que el valor de la producción pueda aumentar en el desplazamiento de trabajo desde la industria alimentaria a las manufacturas demuestra que la economía está asignando demasiado poco al trabajo de las manufacturas y $L^2 O_A$ en la alimentación (punto A). (El aumento de producción conseguido por este desplazamiento hacia esta asignación eficiente del trabajo sería igual al área sombreada ABC en la gráfica).

Si hay una diferencia salarial, los mercados asignarían deficientemente el trabajo; las empresas en el sector manufacturero contratarían demasiados pocos trabajadores. Una política gubernamental que les induzca a contratar más trabajadores puede aumentar el bienestar nacional.

Como es habitual, la política comercial no es la política óptima para aumentar el empleo en la producción de manufacturas. Lo ideal sería que la política gubernamental estableciera directamente los objetivos de empleo, ya sea eliminando las diferencias de salario, o subsidiando a las empresas para que contraten a más trabajadores. Un subsidio a la producción manufacturera no es adecuado, porque incentiva tanto al capital como al trabajo a desplazarse hacia las manufacturas (y el capital no recibe una ganancia especialmente elevada en las manufacturas). Un arancel o una cuota de importación es aún peor, porque además distorsiona la demanda. No obstante, como segundo óptimo alternativo (o más estrictamente, tercer óptimo), un arancel sobre manufacturas importadas podría estar justificado por el argumento de las diferencias salariales.

En los años cincuenta y sesenta este parecía ser un argumento convincente. Sin embargo, en un famoso artículo publicado en 1970, los economistas John Harris y Michael Todaro ofrecían una contundente nueva interpretación de los mercados de trabajo en los países menos desarrollados. Señalaban la existencia de una relación entre la emigración del medio rural a las ciudades y el desempleo, que impide que se den las condiciones para favorecer el empleo en las manufacturas, aun a pesar de que en dicho sector se ofrecen mayores salarios.

Harris y Todaro partieron de la observación de que los países que poseían economías fuertemente duales también parecían tener un alto grado de desempleo urbano. Aunque podríamos suponer que este desempleo fortalecería el argumento para crear más empleos urbanos en la industria manufacturera, Harris y Todaro señalaron que, a pesar del desempleo, la migración desde las zonas rurales a las urbanas continúa. Concluyeron que los trabajadores rurales se van a

las ciudades y asumen el riesgo de estar desempleados a cambio de la posibilidad de conseguir empleos industriales pagados con altos salarios. La posibilidad de conseguir un empleo depende, por supuesto, del número de empleos disponibles.

Según el modelo Harris-Todaro, un aumento del número de empleos en la industria manufacturera provocaría una emigración del campo a la ciudad tan grande que el desempleo urbano, en realidad, crecería. Por cada trabajador adicional contratado por el sector manufacturero, pueden abandonar la agricultura dos o tres trabajadores más que elevan el desempleo urbano. No obstante, las ganancias del trabajador afortunado, su ganancia salarial, serían en gran parte (quizá incluso completamente) compensadas por las pérdidas salariales de los nuevos desempleados. El supuesto beneficio social del empleo adicional en la producción de manufacturas es, por tanto, una pérdida.

Como el argumento de la industria naciente, este argumento de las diferencias salariales a favor de la protección está hoy de capa caída entre los economistas. Esto es en parte debido a argumentos como el de Harris y Todaro y, en parte, a la reacción general contra las políticas de sustitución de importaciones. De hecho, las políticas comerciales adoptadas como respuesta al dualismo económico son en la actualidad, a menudo, de provocar el empeoramiento del dualismo.

- **La política comercial como causa del dualismo económico**

La política comercial ha sido acusada, tanto de ampliar las diferencias salariales entre las manufacturas y la agricultura, como de fomentar una excesiva intensidad de capital.

Las causas de las enormes diferencias de salario entre la agricultura y la industria no son bien entendidas. Algunos economistas creen que esas diferencias son una respuesta natural del mercado. Su razonamiento es que las empresas ofrecen elevados salarios para asegurar una baja rotación de mano de obra y un elevado esfuerzo en países no habituados a la disciplina del trabajo industrial. Sin

embargo, otros economistas dicen que las diferencias salariales reflejan también el poder de monopolio de los sindicatos de las industrias que están protegidas frente a la competencia exterior por cuotas de importación. Con un comercio más libre, afirma, los salarios industriales serían menores y los salarios agrícolas mayores. De ser así, el dualismo, y el desempleo, pueden ser agravados por restricciones a la importación, especialmente por las emprendidas en nombre de la sustitución de importaciones.

La excesiva intensidad del capital en las manufacturas es, en parte, debida a los relativamente elevados salarios, que son un incentivo a las empresas para subsidiar un capital de trabajo. En la medida en que las restricciones al comercio son responsables de esos elevados salarios, también son culpables. Además, en algunos países, un sistema bancario controlado proporciona, en efecto, un crédito subsidiado a las empresas industriales, haciendo barata la sustitución de trabajo por capital. Sin embargo, el canal más directo ha sido el control selectivo de importaciones. En muchos casos, las importaciones de bienes de capital se realizan sin aranceles u otras restricciones y, a veces, de hecho, con subsidios de importación. Esta política incentiva más el uso de técnicas intensivas en capital¹³.

2.5 MERCOSUR

2.5.1 Introducción

La creación e integración económica del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) surge en 1991 en un contexto de crecimiento de las economías sudamericanas, donde los procesos de integración latinoamericanos, los cuales llevaban tres décadas con diferente alcance y desarrollo. Así, en la evolución histórica de los diferentes esquemas de integración en la región se pueden señalar cuatro etapas: una primera (años 60), de inicio y optimismo en los esquemas recién creados; una

¹³ Krugman, P. y Obstfeld. M. "Economía Internacional Teoría y Política". Quinta Edición. Edit. Addison Wesley. Madrid. 2001. Pág. 273.

segunda etapa (años 70), de parálisis institucional; una tercera etapa (años 80), de revisión de los mecanismos de integración existentes y una cuarta etapa (desde comienzos de la década de los 90 hasta la actualidad), de resurgimiento de los esquemas de integración y de auge en la regionalización.

En este contexto, surge en 1991 la iniciativa integracionista de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay denominada “Mercado Común del Sur” (MERCOSUR) por la cual se persigue la creación de un mercado común en la región. Los orígenes de esta iniciativa se remontan a los conflictos, intereses y expectativas de todo tipo en las relaciones bilaterales entre Argentina y Brasil durante el lustro anterior a la creación del MERCOSUR.

Argentina y Brasil son economías con mercados potenciales y una población significativa a nivel latinoamericano, por su parte, Paraguay como Uruguay han mostrado históricamente un alto grado de dependencia económica de Argentina y Brasil, en donde sus flujos comerciales con sus vecinos representan la mayor parte de su comercio exterior. Las economías de estos países se ven “arrastradas” por los ciclos y políticas que afectan a las economías argentina y brasileña, una realidad ineludible para las autoridades paraguayas o uruguayas en la planificación del crecimiento de sus economías.

2.5.2 Objetivos del MERCOSUR

Los objetivos principales en la creación el MERCOSUR fueron:

- ✓ La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los cuatro países, a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercancías y de cualquier otra medida equivalente.
- ✓ El establecimiento de un Arancel Exterior Común (AEC) y la adopción de una política comercial común frente a terceros países o agrupaciones de

estados, así como la coordinación de posiciones en los foros económico-comerciales regionales e internacionales.

- ✓ La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria, de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden.
- ✓ El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

2.5.3 Adhesión de Bolivia al MERCOSUR

En el caso del Estado Plurinacional de Bolivia, la adhesión al MERCOSUR fue suscrito en principio mediante Decisión MERCOSUR/CMC/DEC N° 68/2012 en el que no participó Paraguay por estar alejado de dicho proceso de integración, el 16 de julio de 2015, una vez que dicho país de retorna el Consejo del Mercado Común aprueba la Decisión MERCOSUR/CMC/DEC. N° 13/15 aprueba el texto del “Protocolo de Adhesión del Estado Plurinacional de Bolivia al MERCOSUR”. En tanto, entre en vigor la adhesión, Bolivia podrá participar de las reuniones de los órganos y foros del MERCOSUR con derecho a voz.

El Protocolo establece la creación de un Grupo de Trabajo que deberá establecer un cronograma para la adopción gradual del acervo normativo vigente del MERCOSUR, incluidas las normas que se encuentren en trámite en los otros Estados Partes y la adopción del Arancel Externo Común (AEC), observando excepciones y el Régimen de Origen de dicho bloque subregional de integración. Asimismo, establece que se deberán definir las condiciones a ser negociadas con terceros países con los que el MERCOSUR se encuentra en negociación en el marco del Tratado de Asunción.

CAPÍTULO III

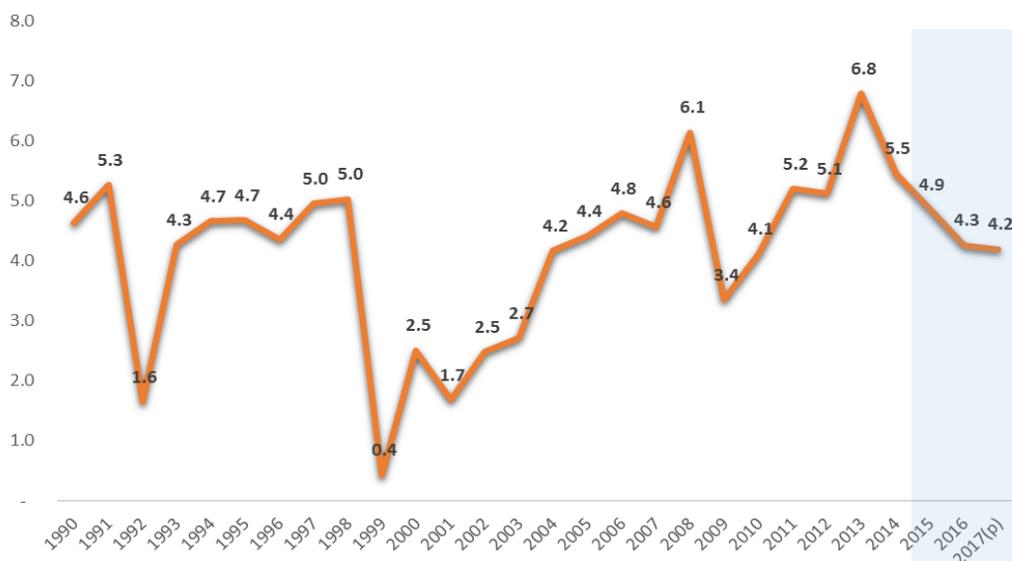
MARCO SITUACIONAL

3.1 DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA

3.1.1 Sector Real de la economía

La economía boliviana muestra un crecimiento promedio de 3.9% durante la década de los noventa, que estuvo asociada a crisis de origen externo y que en 1999 la tasa de crecimiento se situó en un 0.4%, el más bajo durante las últimas décadas. Posteriormente, el PIB registró tasas bajas de crecimiento con cierta recuperación durante los últimos dos años debido básicamente a los efectos de la crisis asiática sobre toda la región (durante la década pasada, América Latina creció en promedio a una tasa de 2.18%¹⁴), que influyó negativamente sobre los precios de las materias primas y agudizó la contracción de la demanda por los bajos ingresos.

Gráfico 15: Tasa de Crecimiento del Producto Interno Bruto (%)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

¹⁴ Dato obtenido en base a los datos publicados por la CEPAL.

Se puede notar que los sectores más afectados durante la crisis asiática fueron la minería, hidrocarburos y el sector de la construcción. Durante el periodo 2001 hasta 2017 la tasa de crecimiento del producto se situó en promedio en un 4.4%, y en la gestión 2013 e obtuvo un record de crecimiento, donde la tasa del PIB llegó al 6.8%.

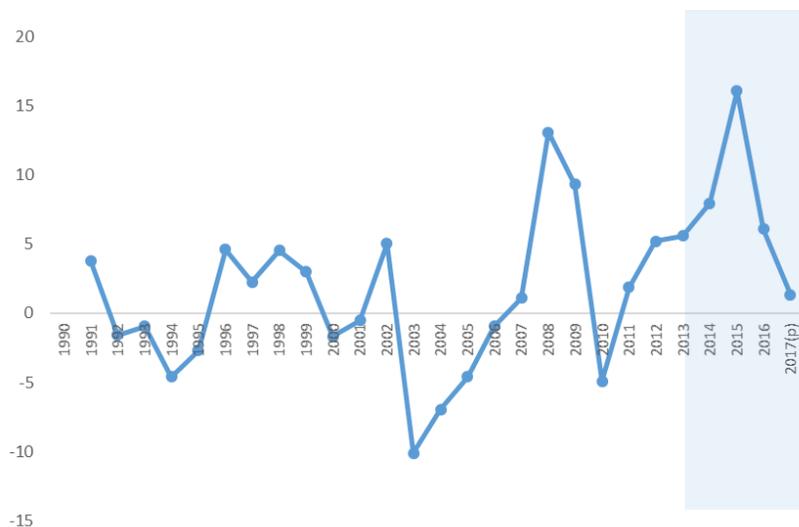
3.1.2 Política cambiaria de la economía

La unificación del tipo de cambio oficial con el paralelo, mediante un sistema de flotación a través del Bolsín, fue una de las medidas adoptadas para frenar el proceso hiperinflacionario. De esta forma, el tipo de cambio asumió un rol de ancla de la inflación debido a su relación directa con los precios.

El régimen cambiario boliviano, vigente desde mediados de la década de los ochenta corresponde a un sistema de tipo de cambio deslizante (crawling peg). Este esquema cambiario es de carácter intermedio entre los de tipo de cambio fijo y los de flotación, por una parte, tiene las virtudes del tipo de cambio flotante, cuando permite seguir las señales del mercado interno, adaptarse a los cambios en los flujos de capital y hacer frente a choques externos asociados a las depreciaciones e inflaciones de los principales socios comerciales. Por otra parte, la política de minidepreciaciones permite disminuir la volatilidad del tipo de cambio y reducir el impacto de la fluctuación de la divisa en los balances de las familias y empresas, así como en el nivel de precios.

El rezago cambiario respecto a la inflación es una tendencia obligada debido al papel rector de la divisa en el nivel de precios. En el gráfico No. 8 se observa que entre 1990 y 1997, la tasa devaluatoria actuaba como ancla inflacionaria, contrariamente a los años posteriores a 1997 en los cuales, la inflación cae notablemente en tanto que la devaluación nominal se ha incrementado en mayores proporciones.

Gráfico 16: Tasa de depreciación (%)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

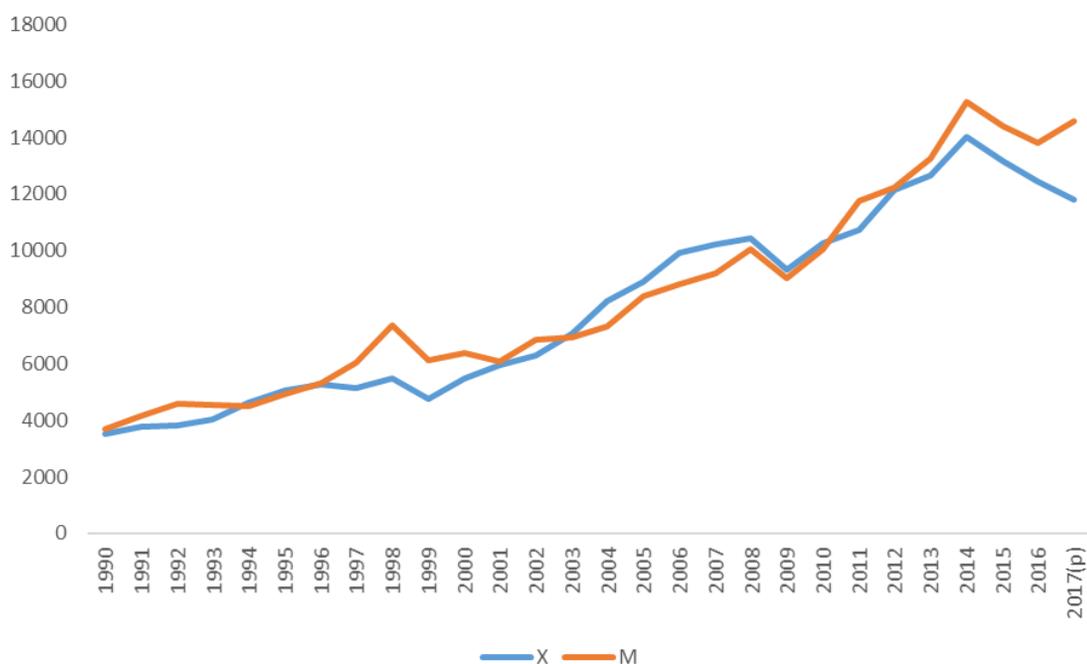
Elaboración: Propia

La tasa de depreciación del tipo de cambio real tuvo un comportamiento depresivo después de las crisis internacionales de 1997 y de 2001, al mismo tiempo es posible verificar una expansión importante en el periodo asociado a la mejora de los precios internacionales de la última década.

3.1.3 Sector Externo de la economía

Las exportaciones al igual que las importaciones muestran una tendencia creciente desde 1990, es posible observar que desde 2003 hasta 2010, en términos reales, se obtuvo superávit en balanza comercial, mientras que desde 2011 hasta 2017 la economía boliviana ha presentado constante déficit. La ratio de las exportaciones en 1990 representaba el 23% del PIB, mientras que el ratio de las importaciones fue de 24% respecto del PIB, a 2017 el ratio de las exportaciones y las importaciones fueron de 26% y 32% respectivamente.

Gráfico 17: Exportaciones e Importaciones (Millones de Bs de 1990)

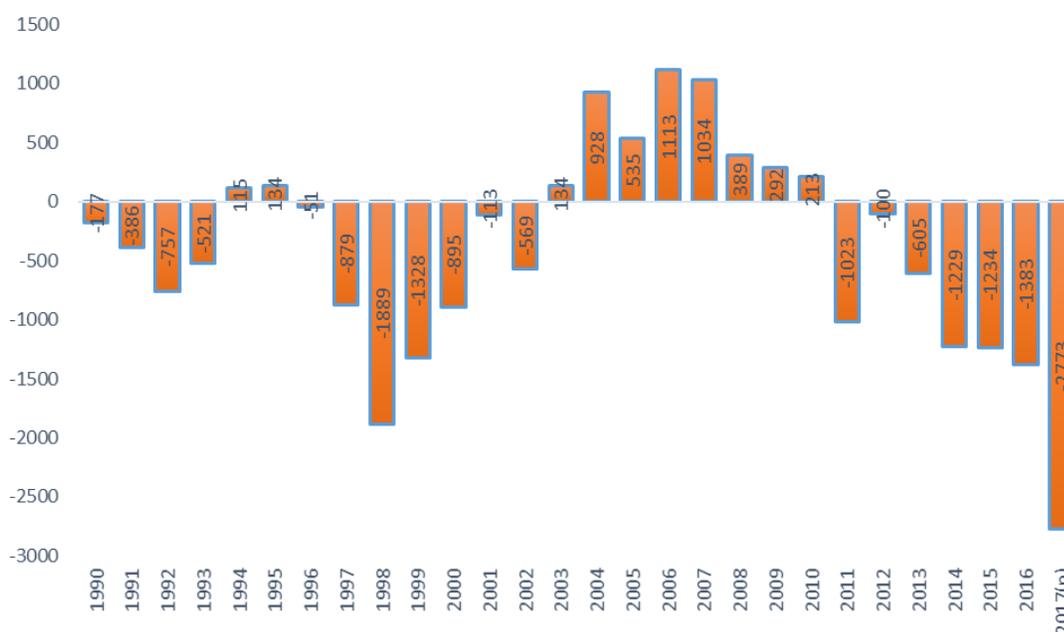


Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

En 2016 se registró un déficit de balanza comercial, como resultado de un deterioro en los precios internacionales, problema que se viene arrastrando desde mediados del 2014 con la caída del precio del petróleo. Los ingresos por ventas externas se vieron afectados debido, principalmente, a una disminución en el valor de las exportaciones, por cotizaciones a la baja en el precio de gas natural y menor demanda por parte de Brasil, que se acentuó en los últimos meses del año, principalmente por una crisis política de dicho país.

Gráfico 18: Saldo de la Balanza Comercial (Millones de Bs de 1990)



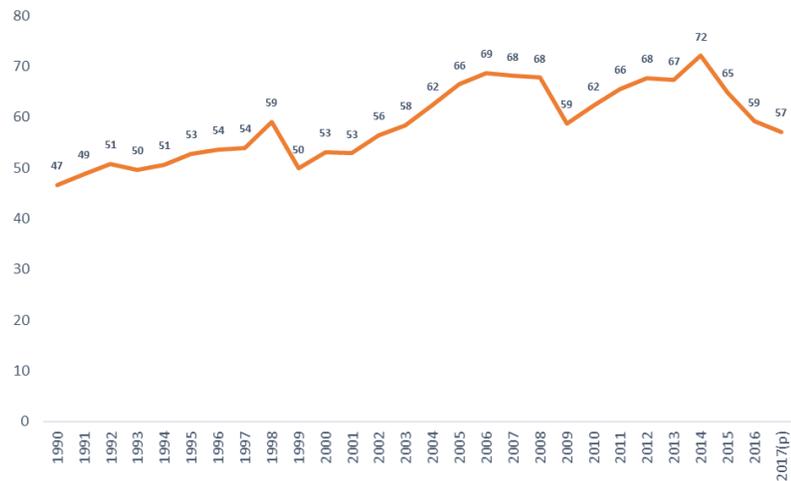
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

Es posible advertir que la mayor brecha entre las exportaciones e importaciones durante los últimos años responde al lento crecimiento de las exportaciones que entre 2013 y 2017 se incrementaron a una tasa promedio de 4.24%, en tanto que las importaciones crecieron a una tasa promedio de 9.03%, lo que refleja la incapacidad del país para sostener las importaciones debido fundamentalmente a los menores ingresos que se perciben por concepto de exportaciones.

Por otro lado, la apertura comercial muestra un desarrollo importante para la economía boliviana, mientras que en 1990 la apertura alcanzaba la cifra de 47%, en la gestión 2014 llegó al punto más alto del periodo de investigación con un porcentaje de 72%, durante 2017 la apertura se situó en 57% respecto del PIB.

Gráfico 19: Apertura Comercial ((X+M)/PIB) (%)

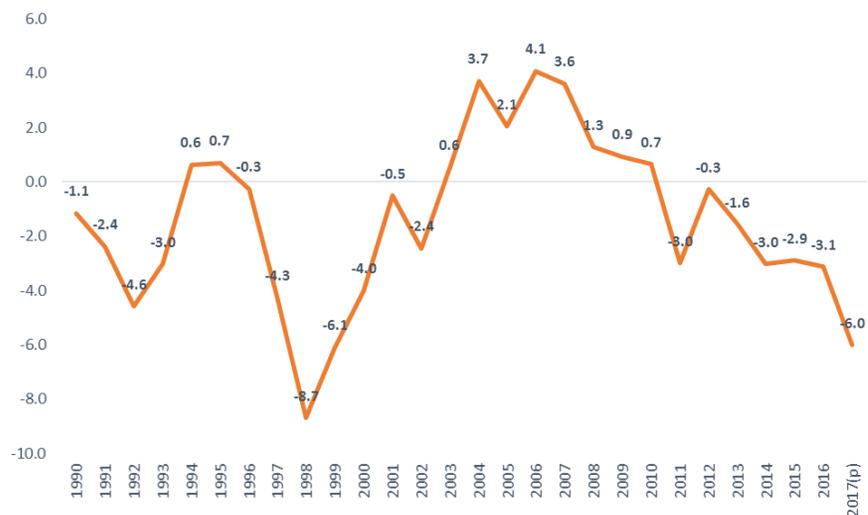


Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

Respecto a la cuenta corriente respecto del PIB se evidencia que el periodo 2003 hasta 2010 es un periodo superavitario, con un promedio de 2.1% respecto del PIB, mientras que se observa un deterioro desde 2011, donde la cuenta corriente respecto del PIB en promedio asume un valor de -2.8%, que está asociado a la variación de los precios internacionales.

Gráfico 20: Cuenta Corriente respecto del PIB ((X-M)/PIB) (%)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

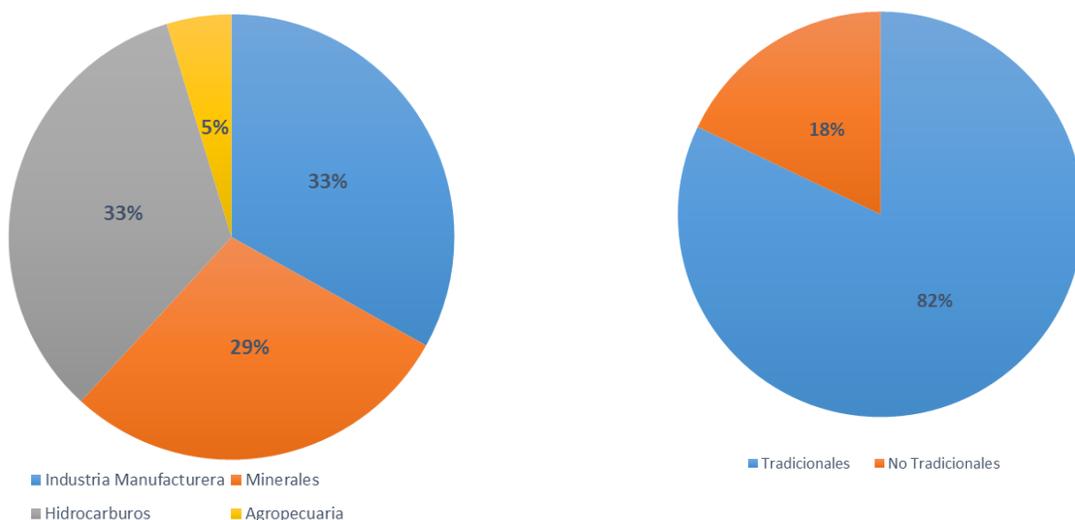
Elaboración: Propia

3.2 FLUJOS COMERCIALES DE BOLIVIA

3.2.1 Estructura de las exportaciones

Las exportaciones de Bolivia en la gestión 2017, se concentran en el sector extractivo de la economía, donde minerales e hidrocarburos representan el 62% de las exportaciones totales. En particular estas exportaciones están concentradas en la venta de gas natural a Argentina y Brasil. Donde el 82% corresponde a las exportaciones tradicionales y solo el 18% responde a una estructura no tradicional. Esto pone de manifiesto que las exportaciones bolivianas corresponden a un sector primario de la economía con poco o ningún valor agregado. Lo cual se ve afectado por los costos de transporte asociados a materias primas para la exportación principalmente vía ductos.

Gráfico 21: Estructura de las exportaciones 2017 (%)



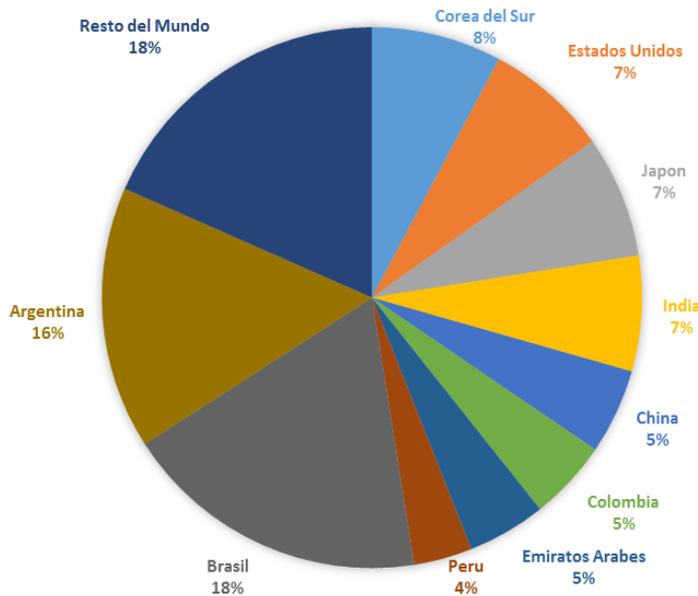
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

En 2016 las exportaciones registraron \$us 7.096 millones, monto 18,7% menor al anotado al mismo periodo de 2015 (\$us 8.726 millones), explicado principalmente por la caída del precio internacional del petróleo que incidió en una baja sustancial en el valor de exportación de hidrocarburos. Cabe destacar que los demás

sectores que componen las exportaciones (sector agropecuario, extracción de minerales e industria manufacturera) han tenido un comportamiento positivo, ya que se registró un incremento de 4,7% en valor, comparado con años anteriores. Bolivia concentra las exportaciones el 43% de las exportaciones en países sudamericanos, entre los cuales destaca Argentina con el 16% y Brasil con un 18%.

Gráfico 22: Exportaciones según país de destino 2017 (%)



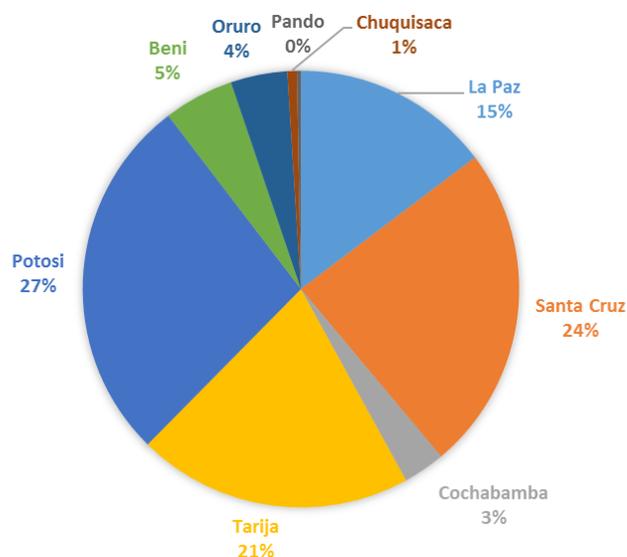
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

Los principales socios comerciales del país fueron Brasil, Estados Unidos, Argentina, Colombia y China, que en conjunto concentraron el 51,4% del valor de las ventas externas totales de 2017. El valor de las exportaciones a Brasil y Argentina se vio deteriorado por la baja cotización del precio de exportación del gas natural, porque los volúmenes no disminuyeron en la misma magnitud, la menor demanda por parte de estos países se debió principalmente a que sus economías se vieron afectadas, en mayor medida, por la crisis internacional. Por otro lado, se observaron incrementos destacables en la exportación de frijoles y plata metálica hacia Brasil.

Las exportaciones de acuerdo a la contribución por departamentos, ubican a los departamentos de Potosí, Santa Cruz y Tarija como los departamentos que concentran el 71.8% del total de las exportaciones de Bolivia.

Gráfico 23: Exportaciones según departamento 2017 (%)

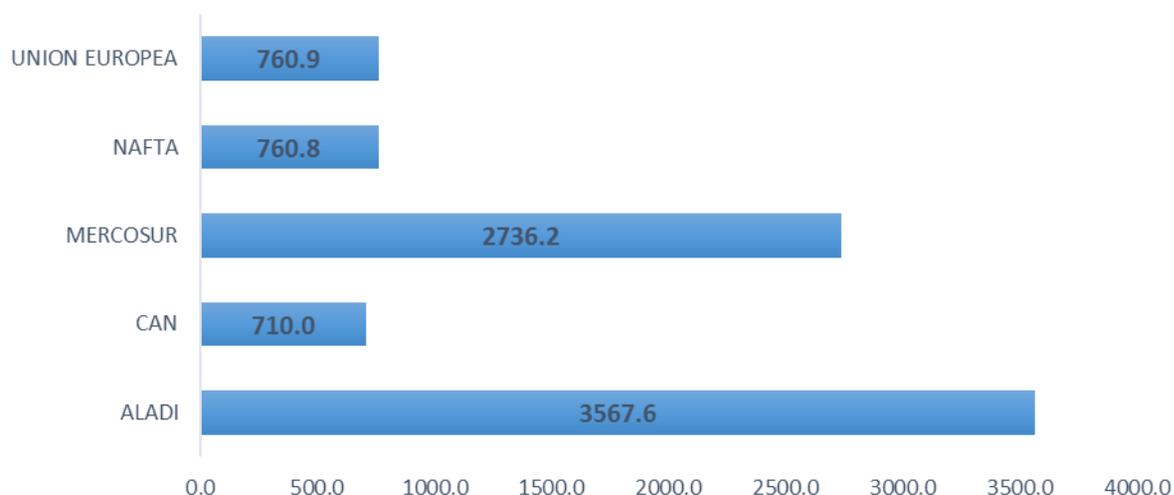


Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

Las exportaciones según zona geoeconómica, muestra la importancia entre el MERCOSUR respecto a la CAN, claramente se advierte que Mercosur concentra \$us2.736 millones, mientras que CAN concentra solamente \$us710 millones, esto se debe principalmente a la exportación de gas natural al mercado de Brasil y Argentina.

Gráfico 24: Exportaciones según Zona Geoeconómica 2017 (Millones de \$us)



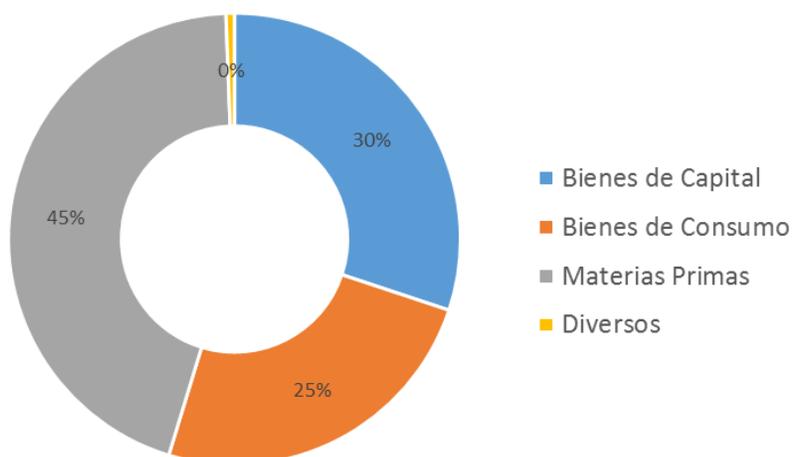
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

3.2.2 Estructura de las importaciones

Según la Clasificación de Uso o Destino Económico (CUODE), las importaciones se clasifican en bienes de consumo, materias primas y productos intermedios, y bienes de capital. En 2017, el 70 % de las importaciones estuvo conformado por materias primas y productos intermedios, y bienes de capital destinados a la industria y la agricultura, principalmente.

Gráfico 25: Importación según destino económico 2017 (%)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

Los bienes de consumo representaron el 25% de las importaciones alcanzando un valor de \$us2.099 millones. Las materias primas y productos intermedios mostraron \$us3.787 millones, lo que significa una participación del 44,5%, dentro las cuales los productos para la industria son los más representativos. Los bienes de capital, que constituyeron el 30% del total de los bienes adquiridos y se explican principalmente por bienes para la industria.

Las importaciones por país de origen se concentran principalmente en los países de China, Brasil, Argentina y estados unidos con el 22%, 17%, 12% y 8% respectivamente. Estos países concentran cerca del 60% del total de importaciones que realiza Bolivia en la gestión 2017. Las importaciones provenientes de China fueron esencialmente maquinaria industrial, equipo de transporte y equipos para la industria. Las adquisiciones desde Brasil fueron mayormente maquinaria industrial, materias primas para la construcción y productos químicos y farmacéuticos. Las provenientes de Argentina fueron en mayor parte combustibles, productos alimenticios y materias primas para la agricultura.

Gráfico 26: Importación según país de destino 2017 (%)

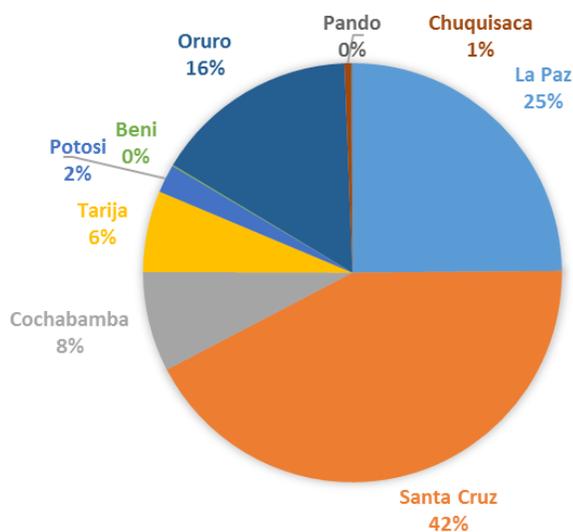


Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

Las importaciones por departamento se concentran en La Paz y Santa Cruz con el 67% del total de las importaciones de Bolivia.

Gráfico 27: Importación por departamento 2017 (%)

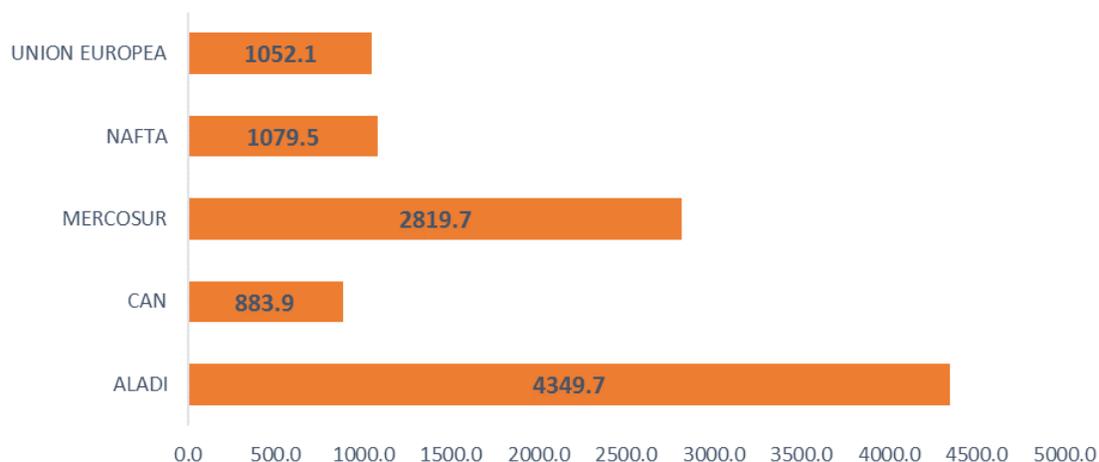


Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

De acuerdo a la zona geoeconómica, las importaciones de Mercosur acumulan \$us2.819,7 millones, lo cual se traduce en un déficit de \$us83.5 millones. Donde gran parte del diferencial se concentra en las exportaciones de gas natural.

Gráfico 28: Importación según Zona Geoeconómica 2017 (%)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

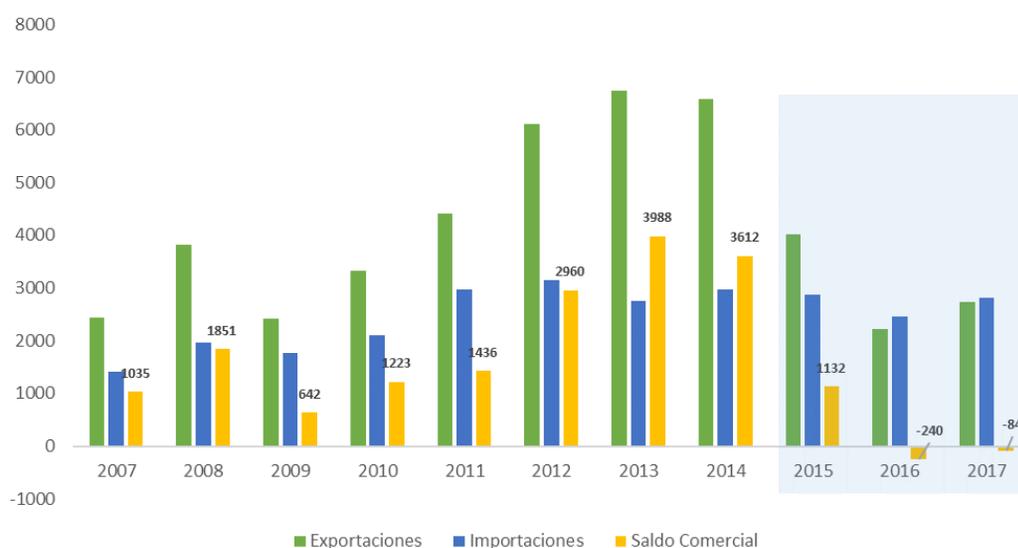
3.2.3 Estructura del saldo comercial

Considerando el saldo comercial de 2017, entre Bolivia y la CAN se registró un déficit comercial de \$us174 millones. Mientras que con el Mercosur el balance también fue negativo en \$us84 millones.

Sin embargo, si se toma en cuenta la exportación de gas natural, hacia Argentina y Brasil, que son parte de este bloque comercial, el déficit llega a \$us 2.658 millones. Incluso con mercados muy pequeños como Cuba, el país registra un saldo desfavorable de \$us 1.024.

La relación con Europa desde 2012 registra números rojos. En la última gestión, las exportaciones al viejo mundo llegaron a \$us 761 millones, pero las importaciones superaron los \$us 1.000 millones, según datos oficiales.

Gráfico 29: Saldo comercial con MERCOSUR (Millones de \$us)

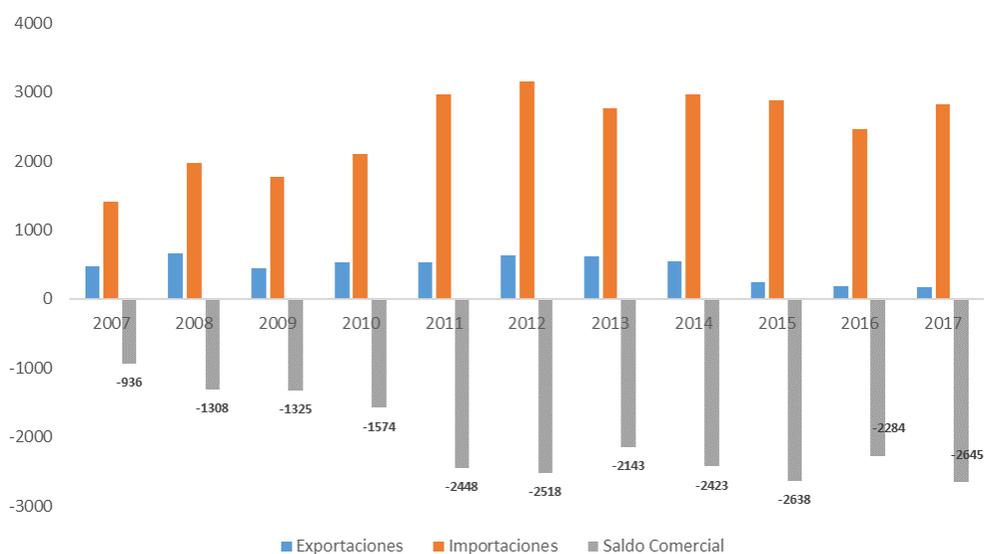


Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

Si se excluye la exportación de gas natural, principalmente hacia Argentina y Brasil el saldo comercial es negativo en todos los periodos, debido principalmente a la concentración de exportación sin valor agregado.

Gráfico 30: Saldo comercial con MERCOSUR sin Gas (Millones de \$us)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: Propia

3.3 RELACION DE BOLIVIA CON EL MERCOSUR

3.3.1 Exportaciones con el MERCOSUR

Las exportaciones con los países del MERCOSUR han cambiado de forma significativa desde 2000 hasta 2017. Como se puede advertir en el siguiente cuadro, las exportaciones en 1990 se destinan principalmente a Brasil por parte de los departamentos de Cochabamba, Santa Cruz y Tarija, estos departamentos concentraban el 61.8% de dichas exportaciones.

Cuadro 1: Exportaciones con países del MERCOSUR en 2000 (millones de \$us)

	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	Total
BENI	0.8	0.0	0.0	0.0	0.8
CHUQUISACA	0.0	17.3	0.0	0.0	17.3
COCHABAMBA	3.7	42.5	0.1	0.3	46.6
LA PAZ	1.5	1.2	0.2	0.1	3.0
ORURO	0.3	0.9	0.0	0.0	1.3
PANDO	0.7	0.0	0.0	0.0	0.8
POTOSI	1.0	3.8	0.0	0.0	4.8
SANTA CRUZ	13.3	49.8	1.0	68.8	133.0
TARIJA	4.3	41.2	0.5	0.0	46.0
Total general	25.7	156.9	1.8	69.2	253.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

En la gestión 2017, la estructura de las exportaciones se concentra en dos países, que son Argentina y Brasil y dos departamentos concentran las exportaciones, Santa Cruz y Tarija, estos dos departamentos exportan el 88.5% del total de las exportaciones bolivianas hacia el MERCOSUR, que principalmente está concentrado en Gas Natural.

Cuadro 2: Exportaciones con países del MERCOSUR en 2017 (millones de \$us)

	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	TOTAL
BENI	0.3	0.1	0.0	0.1	0.4
CHUQUISACA	40.7	14.2	0.1	0.2	55.2
COCHABAMBA	122.1	100.1	6.7	2.8	231.7
LA PAZ	2.0	2.1	0.6	0.3	5.0
ORURO	1.8	1.8	0.3	0.0	3.9
PANDO	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2
POTOSI	1.2	22.1	0.3	0.0	23.6
SANTA CRUZ	563.9	474.1	13.9	6.0	1058.0
TARIJA	700.8	1103.5	30.4	0.0	1834.8
Total general	1433.0	1717.9	52.4	9.5	3212.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

3.3.2 Importaciones con el MERCOSUR

Durante la gestión 2000, las importaciones de Bolivia respecto al MERCOSUR concentran el 75.3% en Santa Cruz y Tarija, y principalmente con los Países de Argentina y Brasil.

Cuadro 3: Importaciones con países del MERCOSUR en 2000 (millones de \$us)

	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	TOTAL
BENI	0.1	4.6	0.0		4.7
CHUQUISACA	0.5	1.9	0.0	0.0	2.5
COCHABAMBA	10.9	27.8	0.1	0.3	39.1
LA PAZ	22.4	20.7	1.0	1.1	45.1
ORURO	4.8	0.6	0.0	0.0	5.4
PANDO	0.0	0.1			0.1
POTOSI	29.3	0.3	0.0	0.0	29.6
SANTA CRUZ	102.3	224.9	25.6	2.3	355.1
TARIJA	143.3	1.4	0.2	0.1	145.1
Total general	313.6	282.4	26.9	3.9	626.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

En la gestión 2017 las importaciones de Bolivia con el MERCOSUR han alcanzado los \$us2813.6 millones, donde la relación comercial se encuentra concentrada en

Argentina Brasil y Santa Cruz y Tarija, donde dicha relación concentra el 80% de las importaciones.

Cuadro 4: Importaciones con países del MERCOSUR en 2017 (millones de \$us)

	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	TOTAL
BENI	0.0	8.7	0.0		8.7
CHUQUISACA	2.5	2.6	0.0	0.0	5.2
COCHABAMBA	17.9	63.6	2.4	0.3	84.2
LA PAZ	30.6	59.3	0.2	4.2	94.3
ORURO	79.8	64.3	0.0	0.1	144.2
PANDO	0.0	3.3			3.3
POTOSI	116.0	0.6	0.1	0.0	116.6
SANTA CRUZ	508.3	1343.9	41.7	24.4	1918.3
TARIJA	405.9	10.5	6.4	15.9	438.7
Total general	1161.0	1556.9	50.8	44.9	2813.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

CAPÍTULO IV

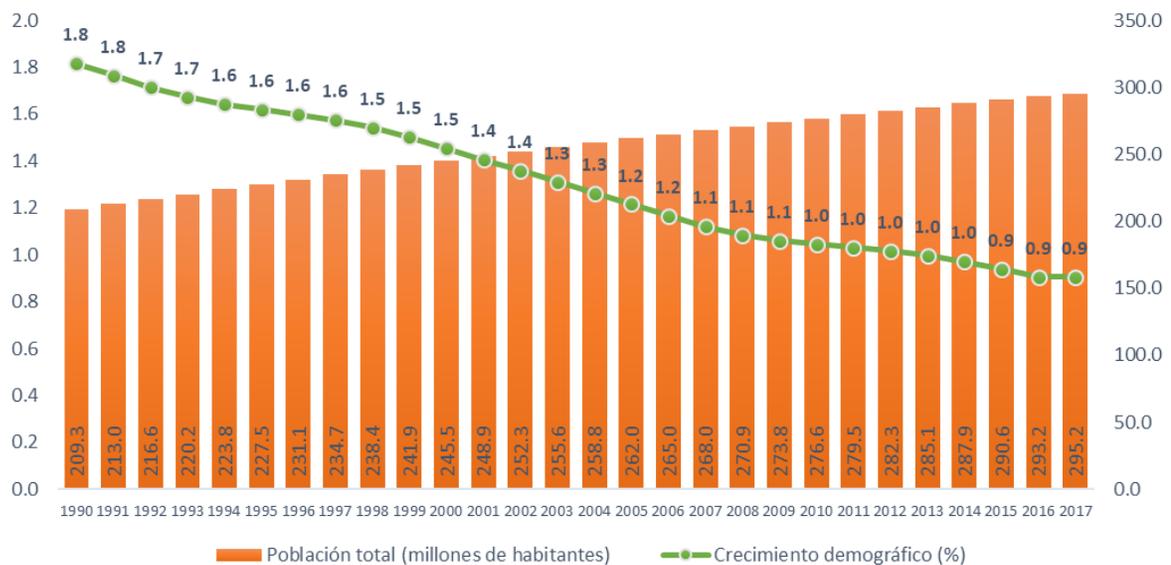
MARCO PROPOSITIVO

4.1 POTENCIAL DEL MERCOSUR

4.1.1 Potencial de mercado

El MERCOSUR concentra a 295 millones de habitantes, sobre 14.8 millones de Km², lo cual lo sitúa como la quinta economía más importante del mundo. El potencial del MERCOSUR es importante porque es uno de los mayores mercados a nivel mundial, muchas economías buscan mercados emergentes, con capacidad adquisitiva, y en el caso del MERCOSUR es un mercado con un potencial significativo para cualquier producto.

Gráfico 31: Población del MERCOSUR (Millones de Habitantes)



Fuente: Base de datos del MERCOSUR

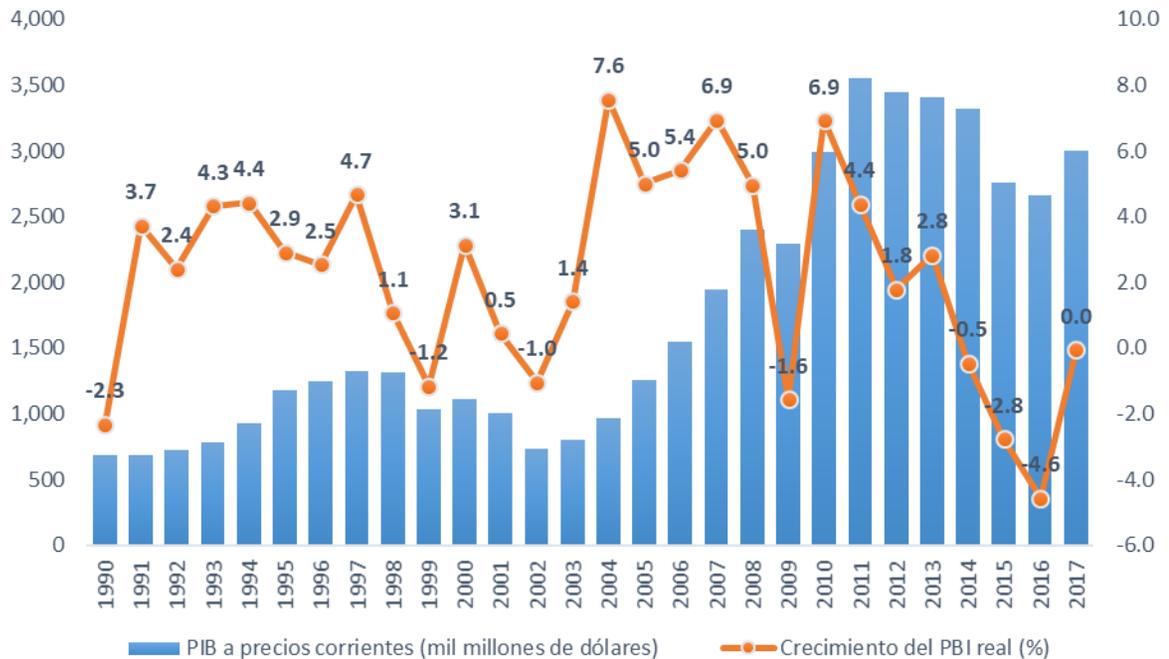
Elaboración: Propia

Esta población potencial se caracteriza por una población que concentra el área urbana en 84.5% y con un IDH de 0.76 y una tasa de analfabetismo del 4%, lo cual sugiere una población con necesidades de bienes y servicios con valor agregado.

4.1.2 Potencial económico

El MERCOSUR como Bloque ha crecido de forma importante a partir de 2004 con una tasa de 7.6% y durante el periodo 2004-2008, el promedio de crecimiento se situó en el 6%. En la gestión 2009 se registró una caída del 1.6% a causa de la crisis inmobiliaria de EE.UU., sin embargo, durante el periodo 2010-2013 el promedio de crecimiento fue del 4%, a partir de 2014 se observa una caída en la producción fruto de la desaceleración y ralentización de la economía mundial.

Gráfico 32: Producto Interno Bruto del MERCOSUR



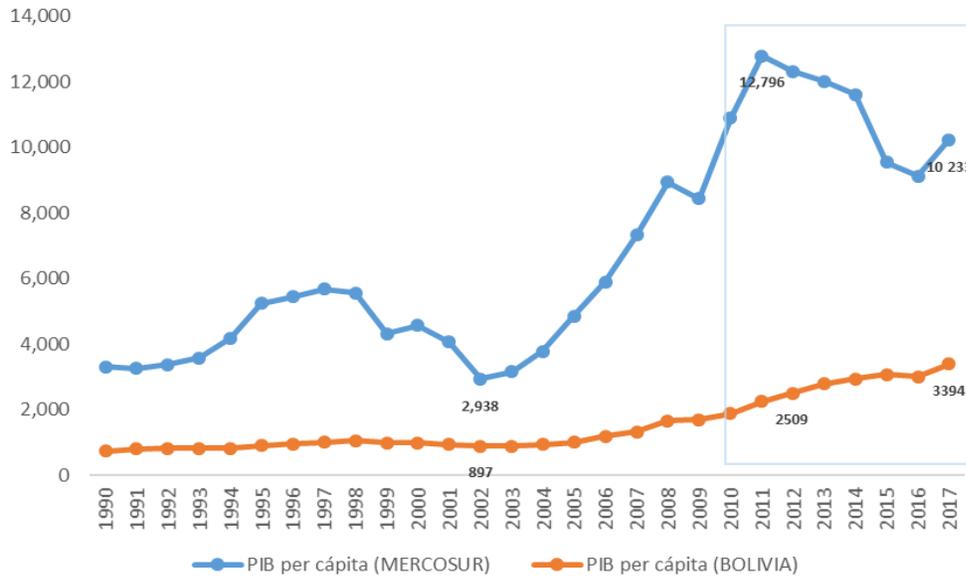
Fuente: Base de datos del MERCOSUR

Elaboración: Propia

El potencial de este mercado que se sitúa en el quinto lugar a nivel mundial en términos económicos, es de vital importancia para Bolivia. Actualmente el MERCOSUR muestra un descenso como bloque económico, pero el potencial para un nuevo crecimiento está vigente.

Respecto al PIB per cápita, Mercosur muestra una diferencia significativa respecto a Bolivia. Para la gestión 2017 el PIBpc de Bolivia alcanzó \$us3394, mientras que en el Mercosur es de \$us10.233. A estos datos se puede agregar que la tasa de desempleo se encuentra por debajo del 7% y la esperanza de vida es de 75 años.

Gráfico 33: Producto Interno Bruto per cápita (\$us)



Fuente: Base de datos del MERCOSUR

Elaboración: Propia

4.1.3 Potencial comercial

En general durante la última década, el saldo comercial de MERCOSUR ha sido positiva, es decir las exportaciones superan a las importaciones.

Cuadro 5: Evolución del comercio del MERCOSUR (millones de \$us)

AÑOS	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
2007	191788.4	141987.9	49800.5
2008	237206.8	203191.2	34015.6
2009	185095.9	146831.2	38264.7
2010	238614.9	211181.3	27433.7
2011	300498.9	267722.9	32776.0
2012	290189.5	264712.9	25476.6
2013	286756.2	286045.6	710.6
2014	269213.8	274001.6	-4787.8
2015	228555.5	214834.6	13720.9
2016	223287.7	175914.4	47373.3
2017	252446.5	196479.2	55967.3

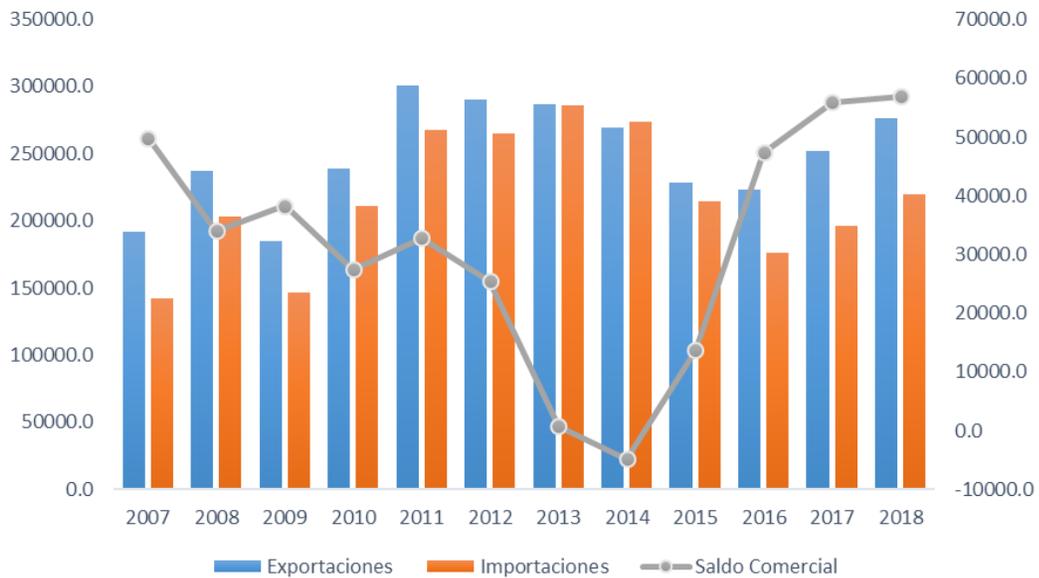
2018	276486.0	219521.8	56964.2
-------------	----------	----------	---------

Fuente: Base de datos del MERCOSUR

Elaboración: Propia

El potencial del comercio radica en que Mercosur puede ofertar bienes y servicios, principalmente a Europa, mientras que oferta materias primas a países asiáticos.

Gráfico 34: Saldo Comercial de MERCOSUR (millones \$us)

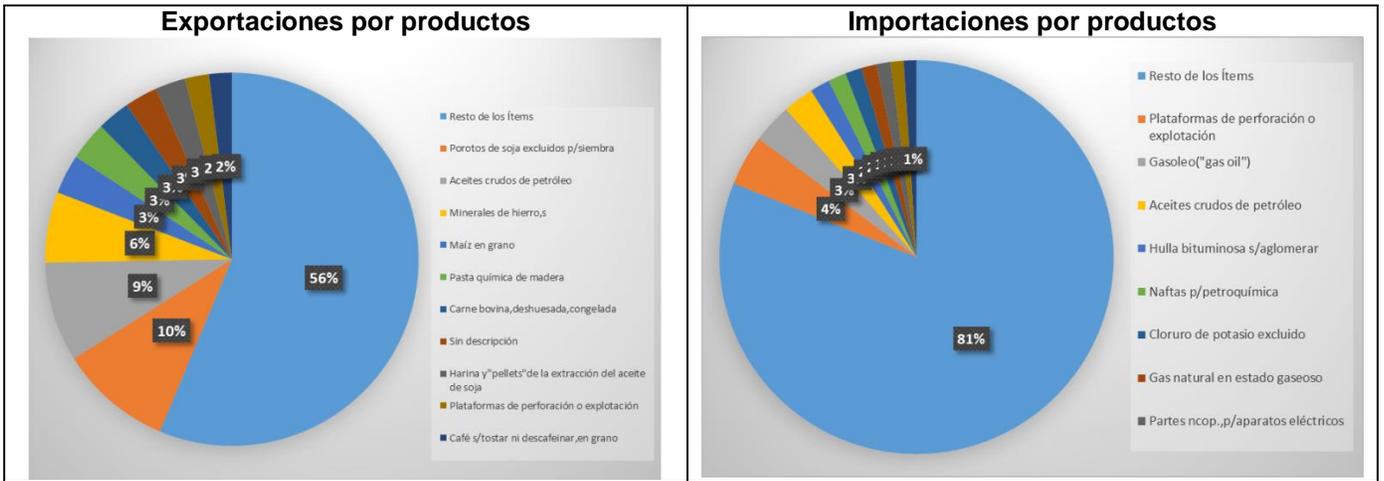


Fuente: Base de datos del MERCOSUR

Elaboración: Propia

MERCOSUR importa muchos bienes y servicios, principalmente aquellos productos con poco valor agregado, las principales importaciones están son de China y de EE.UU., en el caso de Bolivia las importaciones se concentran en gas natural.

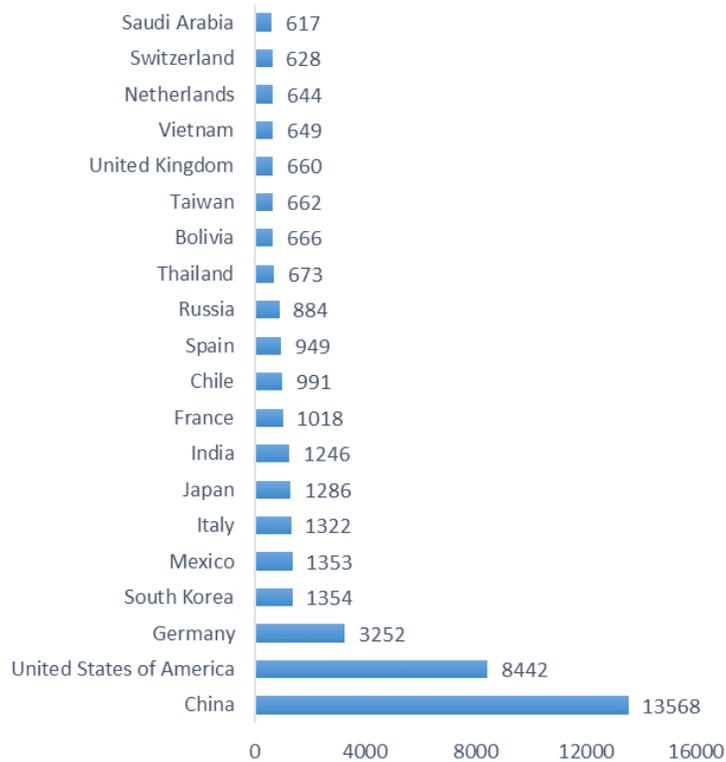
Gráfico 35: Saldo Comercial de MERCOSUR (millones \$us)



Fuente: Base de datos del MERCOSUR

Elaboración: Propia

Gráfico 36: Importaciones del MERCOSUR principales países (millones \$us)



Fuente: Base de datos del MERCOSUR

Elaboración: Propia

4.2 POTENCIAL PARA BOLIVIA

4.2.1 Aspectos positivos

En el ámbito social:

- ✓ Mercosur facilitará el derecho de residencia, que facilita a los ciudadanos del Mercosur vivir en otro país del bloque con menos requisitos que los exigidos para otros ciudadanos
- ✓ Los aportes a los fondos de jubilación serán comunes por las personas que hayan trabajado en los distintos países del Mercosur.
- ✓ En educación, los títulos primarios y secundarios son reconocidos de manera automática, y existe un programa que busca identificar universidades con programas parecidos.

En el ámbito económico:

- ✓ El ingreso de Bolivia al Mercosur no implica que pierda su cualidad de miembro pleno de la CAN y por tanto continuará gozando de las preferencias arancelarias que ese organismo otorga a productos de la agroindustria boliviana, entre otros.
- ✓ Existe la posibilidad de acceder a recursos del Focem (Fondo de Convergencia Estructural) del Mercosur, mecanismo donde los países más grandes del bloque aportan recursos a proyectos específicos.
- ✓ La liberalización de las barreras arancelarias, mejora el intercambio de bienes y servicios, y se armonizarán las normas técnicas y sanitarias que le permitirá a Bolivia tener un comercio más fluido con los países del bloque.
- ✓ La posibilidad de Bolivia a acceder no solo al mercado energético sino a exportar productos no tradicionales en los cuales nuestro país tiene potencialidades y posibilidades.

4.2.2 Aspectos negativos

La posibilidad de acceder al Mercosur implica determinadas restricciones para la economía boliviana, entre los que están:

- ✓ Restricciones a otros mercados potenciales, bilaterales o multilaterales.
- ✓ Competencia desigual, tanto Argentina como Brasil son economías grandes y bastante competitivas, es necesario buscar opciones en la producción de bienes y servicios que hagan frente a industrias grandes.
- ✓ Bolivia aún está concentrada en el sector primario, es decir productos con bajo nivel agregado, mientras que Mercosur tiene una orientación al sector secundario.
- ✓ Existe desigualdad en los ingresos, lo cual se puede traducir en imperfecciones en el mercado laboral.

Al mismo tiempo es posible advertir que Bolivia tiene saldos negativos durante la gestión 2017, en la mayoría de las relaciones comerciales.

Cuadro 6: Saldo Comercial por Bloques económicos (millones de \$us)

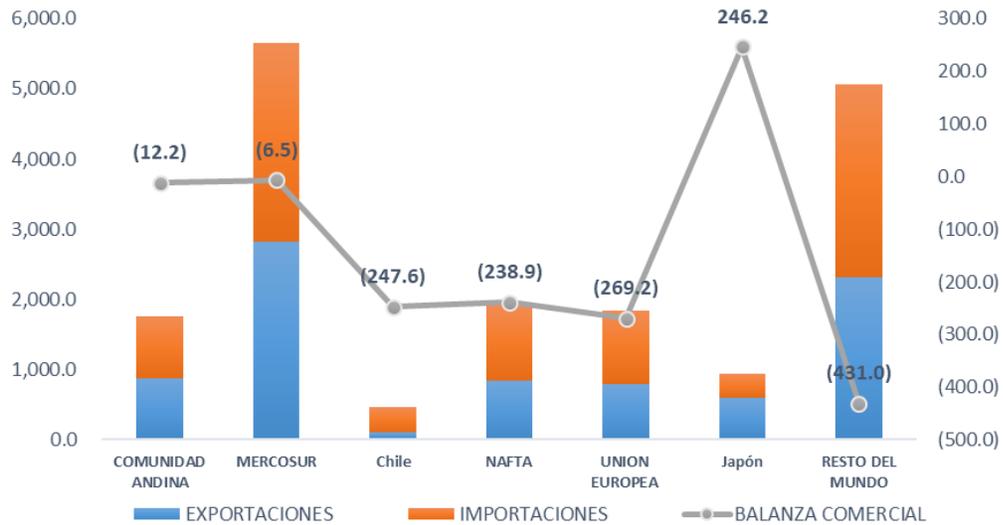
BLOQUE	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
COMUNIDAD ANDINA	871.7	883.9	(12.2)
MERCOSUR	2,820.9	2,827.4	(6.5)
CHILE	109.6	357.1	(247.6)
NAFTA	844.9	1,083.8	(238.9)
UNION EUROPEA	787.9	1,057.2	(269.2)
JAPÓN	591.5	345.3	246.2
RESTO DEL MUNDO	2,318.7	2,749.7	(431.0)
TOTAL	8,338.1	9,308.5	(970.4)

Fuente: Base de datos del MERCOSUR

Elaboración: Propia

En el caso de MERCOSUR las exportaciones e importaciones fueron similares e incluso se obtuvo superávits en la gestión 2015, pero es preciso analizar el futuro de la economía boliviana en este bloque.

Gráfico 37: Saldo Comercial por Bloques económicos (millones \$us)



Fuente: Base de datos del MERCOSUR

Elaboración: Propia

4.2.3 Estrategias de acción

En la línea de acción, debe enfatizarse que la incursión al MERCOSUR debe mejorar la calidad de vida de los bolivianos, para este fin debe considerarse los siguientes aspectos:

- ✓ Buscar productos con valor agregado.
- ✓ Determinar las necesidades de los mercados, principalmente Argentina y Brasil.
- ✓ Mejorar la capacidad productiva al margen de los departamentos de Santa Cruz y Tarija.
- ✓ Mejorar la producción de productos no tradicionales para su exportación.
- ✓ Mejora de la productividad y los niveles de educación como parte de la estrategia del mercado laboral.

- ✓ Estrategias orientadas a la protección de la industria nacional, ante competencia desigual.
- ✓ Mejorar las condiciones para la instauración de la industria en suelo boliviano.
- ✓ Acceso a recursos de inversión por parte de Mercosur.

CAPÍTULO V

MARCO PRÁCTICO

5.1 DETERMINACIÓN DEL MODELO ECONÓMTRICO

En primer lugar, se procederá a explicar la composición de las variables dentro el modelo econométrico, en este sentido se clasifica las variables de acuerdo a los elementos citados en los anteriores capítulos, es decir; variable dependiente, variables independientes y variable estocástica.

5.2 VARIABLES

5.2.1 Variable dependiente

Y: Saldo de la Balanza Comercial

- **Saldo de la Balanza Comercial.** – Es el valor de las exportaciones menos las importaciones, que incluyen a las mercancías y servicios además de las transferencias unilaterales corrientes¹⁵.

5.2.2 Variables independientes

X1 = Producto Interno Bruto

- **Producto Interno Bruto,** El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado que generalmente es un año, dentro de las fronteras de una economía.

X2 = Producto Interno Bruto Extranjero

- **Producto Interno Bruto*,** El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía extranjera.

¹⁵ Mochón, Francisco. “Economía, Teoría y Política”. Tercera Edición. Edit. C Graw-Hill. 1994. Pág. 665.

X3 = Tipo de cambio real

- **Tipo de cambio real**, El tipo de cambio real de un país (país local) respecto de otro (país extranjero) es el precio relativo de los bienes del país extranjero expresados en términos de bienes locales.

X4 = Bolivianización

- **Bolivianización**, Es la sustitución de la moneda local respecto a las monedas extranjeras.

X5 = Binaria Mercosur

- **Binaria Mercosur**, Es una variable dicotómica que permite evaluar cualitativamente la incursión de la economía boliviana al Mercosur.

5.3 ESPECIFICACIÓN DEL MODELO ECONOMETRICO

El desarrollo de la presente investigación se centrará en el periodo comprendido entre 1990 - 2017, debido a que se ha elegido este lapso de tiempo para conocer el desempeño del saldo de la balanza comercial.

5.3.1 Modelo

Es posible definir a un modelo econométrico como una representación simplificada de un proceso del mundo real. En nuestro caso desarrollamos el efecto de las variables independientes (PIB, PIB*, TCR, BOL, MER) sobre el saldo de la balanza comercial.

5.3.2 Regresión Lineal General

El análisis de regresión es una de las herramientas de uso más frecuente en el trabajo econométrico. Por lo tanto, el análisis de regresión trata con la descripción y evaluación de la relación entre una variable y una o más variables adicionales (muchas veces llamadas explicativas o independientes). La variable explicada se denotara con y_i y las variables explicativas como x_1, x_2, \dots, x_k .

5.3.3 Estimación del modelo

El método utilizado es de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), esta metodología requiere que las hipótesis clásicas respecto de los errores y las respectivas incorrelaciones con el conjunto de las variables independientes debe prevalecer en cada momento, entonces, se utilizará un modelo econométrico homoscedástico e incorrelacionado. Mediante el paquete econométrico Econometric Views (E-views) 10.0 se logró estimar los coeficientes del modelo y los respectivos estadísticos que se requieren para contrastar el modelo.

Cuadro 7: Modelo econométrico

Dependent Variable: LOG(1+CCPIB/100)
 Method: Least Squares
 Date: 08/25/18 Time: 16:06
 Sample (adjusted): 1992 2017
 Included observations: 26 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.645755	0.093987	6.870688	0.0000
LOG(1+Y(-2)/100)	-0.973618	0.302595	-3.217567	0.0045
LOG(1+Y_ARG/100)	-0.226514	0.080081	-2.828570	0.0107
LOG(1+Y_BRA(-1)/100)	-0.510670	0.210245	-2.428925	0.0252
LOG(1+TCR/100)	-0.929725	0.133483	-6.965121	0.0000
LOG(1+BOL/100)	0.179623	0.028557	6.289906	0.0000
MER	0.091182	0.023039	3.957736	0.0008
R-squared	0.806623	Mean dependent var	-0.014254	
Adjusted R-squared	0.745556	S.D. dependent var	0.032948	
S.E. of regression	0.016620	Akaike info criterion	-5.131655	
Sum squared resid	0.005248	Schwarz criterion	-4.792936	
Log likelihood	73.71151	Hannan-Quinn criter.	-5.034116	
F-statistic	13.20894	Durbin-Watson stat	1.793352	
Prob(F-statistic)	0.000007			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

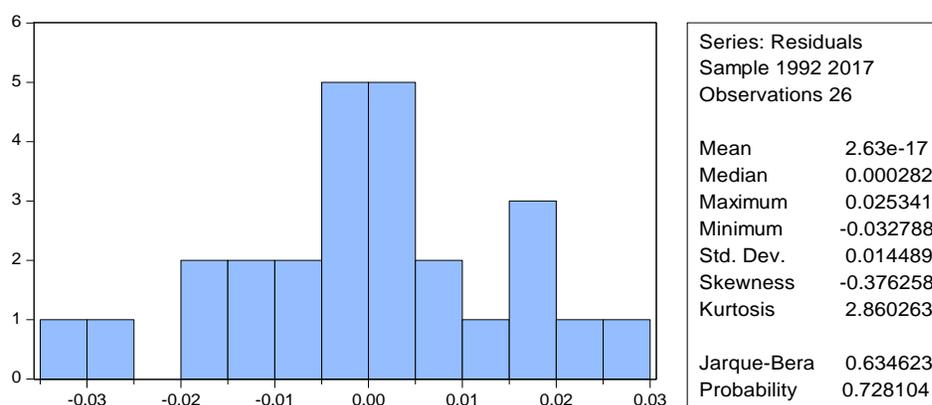
Los valores de los estadísticos de contraste en su mayoría son significativos al 5%, con excepción del PIB del Sector que no es significativa ni siquiera al 10%. El coeficiente de determinación es de 0.81 y del coeficiente de determinación ajustada es de 0.74. En general las variables muestran las relaciones esperadas, lo que indica que las variables asociadas tienen un efecto indirecto sobre el saldo de la balanza comercial.

La prueba estadística de F de Fischer muestra que el modelo en su conjunto es significativo incluso al 1%, en cuanto al coeficiente de Durbin Watson éste presenta un coeficiente de 1.79, lo que sugiere que el modelo no presenta problemas de auto correlación.

5.3.4 Prueba de Jarque Bera

El análisis de los residuos del modelo estimado, mediante la prueba de los residuos de Jarque Bera, muestra que la probabilidad es bastante alta por lo cual se puede inferir que los residuos se comportan de una manera normal, pese a solo tener un número limitado de observaciones.

Gráfico 38: Prueba de normalidad



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

5.3.5 Prueba de Autocorrelación

La prueba de autocorrelación indica a que no existe ningún problema de correlación serial, esto se verifica de acuerdo a la prueba de Multiplicadores de Lagrange, por cuanto se verifica que los residuos son incorrelacionados.

Cuadro 8: Prueba de Autocorrelación

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	4.578853	Prob. F(2,17)	0.0557
Obs*R-squared	9.102494	Prob. Chi-Square(2)	0.0506

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

5.3.6 Prueba de Heterocedasticidad

La prueba de Heterocedasticidad indica que los errores guardan eficiencia en el modelo planteado por cuanto es posible afirmar que el modelo en su conjunto es Homocedastico.

Cuadro 9: Prueba de Heterocedasticidad

Heteroskedasticity Test: White

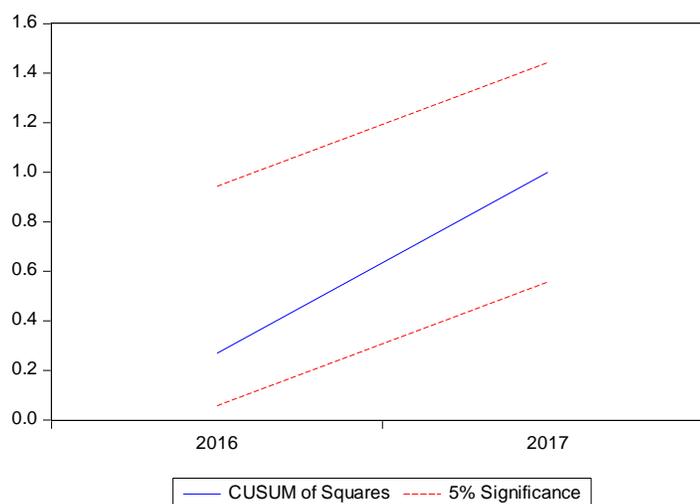
F-statistic	0.646011	Prob. F(6,19)	0.6928
Obs*R-squared	4.405376	Prob. Chi-Square(6)	0.6220
Scaled explained SS	2.188205	Prob. Chi-Square(6)	0.9016

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

5.3.7 Prueba de Cusum

Mediante el análisis del modelo estimado por la prueba de Cusum, en la Grafico se puede advertir que el modelo presenta estabilidad para el periodo comprendido entre el 1990 y el 2017 porque no traspasa las bandas de confianza al 5% de significancia.

Gráfico 39: Prueba CUSUM



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

Después de realizar el análisis de los factores macroeconómicos y de las políticas de fomento que influyen sobre la competitividad de las exportaciones, se presentan a continuación las siguientes conclusiones:

- ✓ Posterior a la crisis económica de la década de los ochenta las políticas de desarrollo estructural y las estrategias planteadas después de 1985 no cambiaron el patrón de especialización de las exportaciones bolivianas que aún se caracterizan por ser productos primarios y poco diversificados resultado de la ausencia de una política de fomento productivo con poco valor agregado. El entorno macroeconómico ha sido estable durante la década de los noventa, sin embargo, el elevado déficit fiscal y comercial, así como la débil inversión pública en el sector productivo ha afectado negativamente sobre el sector productivo.
- ✓ La política cambiaria ha beneficiado al sector exportador en una baja proporción debido a la baja elasticidad de las exportaciones no tradicionales con relación al tipo de cambio real en comparación con su elasticidad respecto a los precios internacionales. Esto significa que este instrumento no es suficiente como parte de una política de incentivo a las exportaciones a pesar de que su función como ancla inflacionaria se haya visto reducida en los últimos años.
- ✓ El déficit de la balanza comercial se ha acentuado en los últimos años y mantiene una tendencia creciente adquiriendo características estructurales debido al constante incremento de las importaciones como resultado de la política de apertura y liberalización comercial. Esta situación sumada a la caída de los términos de intercambio afecta negativamente sobre la sostenibilidad de la balanza de pagos y reduce la

competitividad de las exportaciones que predominantemente están enfocadas en productos tradicionales del sector primario de la economía, entre los cuales destaca el gas natural y los minerales.

- ✓ El sistema ha tenido un buen mecanismo de fomento a las exportaciones, situación que se refleja en el incremento de las reexportaciones y de sus índices de competitividad durante el periodo 2003 -2010 principalmente por el aumento en los precios de bienes de exportación. Es el sistema que más ha favorecido a los exportadores con la exención de impuestos por la importación de materias primas y productos intermedios.
- ✓ El Mercosur es un mercado potencial para las aspiraciones bolivianas, sin embargo, el saldo comercial sin exportación de gas natural muestra constantes déficits con dicho bloque comercial.
- ✓ De acuerdo al modelo econométrico las principales variables que afectan el saldo comercial son las tasas de crecimiento de Argentina y Brasil, al mismo tiempo la tasa de depreciación y la sustitución de monedas explican el comportamiento del saldo de la balanza comercial.

7.2 RECOMENDACIONES

- ✓ La inserción del Estado Plurinacional de Bolivia al MERCOSUR debe analizar los productos que se beneficiaran a la hora de exportar, es evidente que el MERCOSUR es un mercado potencial para los bolivianos, pero debe estudiarse detenidamente las ventajas asociadas una estructura productiva del sector primario, frente a economías emergentes como la argentina, brasilera y uruguaya que tienen una orientación a productos del sector secundario y terciario de la economía.
- ✓ Esta situación no ha considerado la concentración de la demanda externa regional y multilateral en determinados productos de exportación como la soya, maderas y joyería, lo cual incrementa la vulnerabilidad del país frente al comportamiento de la demanda externa.

- ✓ El Tipo de Cambio Real es significativa en el modelo del saldo de la balanza comercial, consecuentemente es una herramienta altamente necesaria para la toma de decisiones de política externa.
- ✓ Es necesario desarrollar estrategias de acción para la mejora de la productividad de la economía boliviana.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Acosta Felipe “Glosario de comercio exterior”, Ed. Fiscales ISEF, México 2002
- ✓ Bermudez, Elizabeth, “Comercio Exterior”, México, 2008
- ✓ Balassa en “The Theory of economic integration”. 1961. Pág. 1-3. Y Basaldúa en “En Torno Al Derecho De La Integración”. 1996.
- ✓ Arnaud, Viner. “MERCOSUR, Union Europea, NAFTA y los procesos de integracion regional”. 1996.
- ✓ Karbaugh, J. Robert, economía internacional, 6ta edición. Thomson edition, 1999
- ✓ Krugman, P. y Obstfeld. M. “Economía Internacional Teoría y Política”. Quinta Edición. Edit. Addison Wesley. Madrid. 2001.
- ✓ Mochón, Francisco. “Economía, Teoría y Política”. Tercera Edición. Edit. C Graw-Hill. 1994.
- ✓ SALVATORE Dominick, Economía Internacional, 4ta Edición. 1990
- ✓ Chacholiades, Miltiades (1990). “Economía Internacional”, Editorial McGraw-Hill, México, 1990.
- ✓ Escobar, Silvia. Hurtado, Giovanna. “Sin tiempo para soñar, Situación de los niños, niñas, adolescentes y sus familias en la zafra y el beneficiado de la castaña”. Ministerio de trabajo, empleo y seguridad social del Estado Plurinacional de Bolivia. 2007.
- ✓ Hernández, Roberto “Metodología de la Investigación” Cuarta Edición. McGraw – Hill 2006 México.
- ✓ Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, “Compendio Agropecuario 2012”.
- ✓ Krugman, Paul. “Economía Internacional. Teoría y Política”. Edit. Mc Graw - Hill. Cuarta Edición, 1999.
- ✓ Obstfeld, Maurice Krugman, Paul. “Economía Internacional”, 6ta edición, Ed. Adison Wesley.

- ✓ Rodríguez, Francisco y otros.1984. "Introducción a la metodología de las investigaciones sociales". La Habana Editora Política.
- ✓ Samuelson/Nordhaus, Macroeconomía, Edición 17º, 2001, McGraw-Hill.
- ✓ Zorrila Santiago, Torrez Miguel, Alcino Pedro, "Metodología de la Investigación", Editorial McGraw-Hil, México, 1999.

ANEXOS

Información Utilizada

<i>periodo</i>	<i>PIB (Millones de Bs)</i>	<i>Tipo de Cambio (Bs/\$US)</i>	<i>Bol (%)</i>	<i>Apertura comercial (%)</i>	<i>Cuenta corriente (% PIB)</i>	<i>y_Arg (%)</i>	<i>TCR (%)</i>	<i>y_Bra (%)</i>	<i>Depreciación (%)</i>
1990	15,443	3.17	12.0	47	-1.1	-2.4	95.9	-3.1	
1991	16,256	3.59	13.0	49	-2.4	12.7	99.5	1.5	3.8
1992	16,524	3.91	11.0	51	-4.6	11.9	97.9	-0.5	-1.6
1993	17,230	4.27	13.0	50	-3.0	5.9	97.0	4.7	-0.9
1994	18,034	4.63	13.0	51	0.6	5.8	92.5	5.3	-4.6
1995	18,877	4.81	14.2	53	0.7	-2.8	90.0	4.4	-2.7
1996	19,701	5.08	13.1	54	-0.3	5.5	94.2	2.2	4.6
1997	20,677	5.26	6.6	54	-4.3	8.1	96.3	3.4	2.2
1998	21,717	5.52	6.2	59	-8.7	3.9	100.7	0.3	4.5
1999	21,809	5.82	5.3	50	-6.1	-3.4	103.7	0.5	3.0
2000	22,356	6.19	5.5	53	-4.0	-0.8	102.0	4.1	-1.7
2001	22,733	6.62	6.1	53	-0.5	-4.4	101.4	1.4	-0.5
2002	23,298	7.18	6.1	56	-2.4	-10.9	106.5	3.1	5.0
2003	23,929	7.67	7.2	58	0.6	8.8	95.7	1.1	-10.1
2004	24,928	7.95	10.4	62	3.7	9.0	89.1	5.8	-7.0
2005	26,030	8.09	15.6	66	2.1	8.9	85.0	3.2	-4.6
2006	27,279	8.06	23.2	69	4.1	8.0	84.2	4.0	-1.0
2007	28,524	7.89	35.7	68	3.6	9.0	85.1	6.1	1.1
2008	30,278	7.29	46.4	68	1.3	4.1	96.2	5.1	13.1
2009	31,294	7.07	47.2	59	0.9	-5.9	105.2	-0.1	9.3
2010	32,586	7.07	55.8	62	0.7	10.1	100.0	7.5	-4.9
2011	34,281	7.00	63.5	66	-3.0	6.0	101.9	4.0	1.9
2012	36,037	6.92	71.6	68	-0.3	-1.0	107.2	1.9	5.2
2013	38,487	6.96	78.9	67	-1.6	2.4	113.1	3.0	5.6
2014	40,588	6.96	82.7	72	-3.0	-2.5	122.1	0.5	7.9
2015	42,560	6.96	84.3	65	-2.9	2.6	141.8	-3.8	16.1
2016	44,374	6.96	84.0	59	-3.1	-2.2	150.4	-3.6	6.1
2017(p)	46,236	6.96	85.9	57	-6.0	1.2	152.4	3.1	1.4

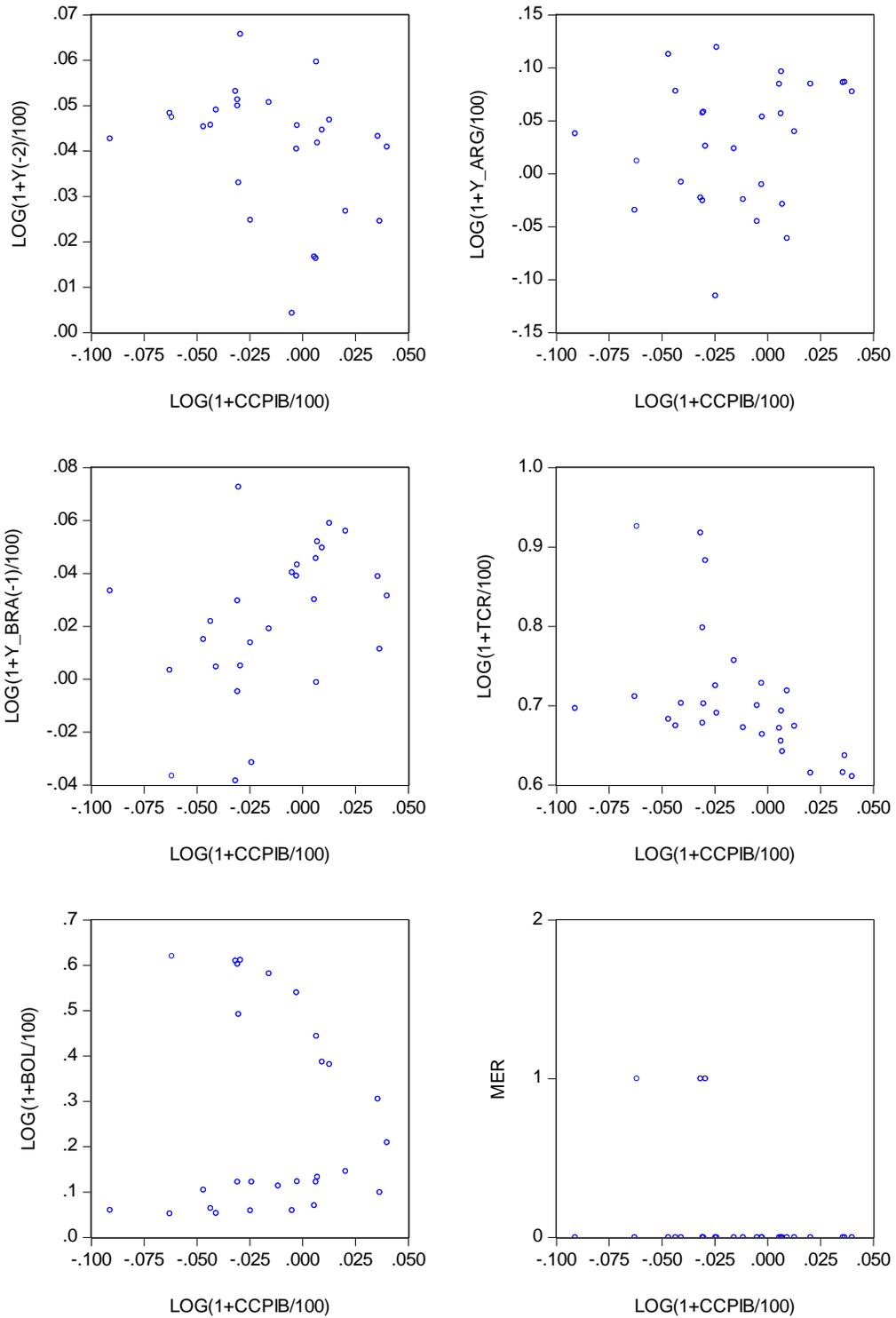
Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

Estructura del PIB (Millones de Bs de 1990)

<i>periodo</i>	<i>PIB</i>	<i>CG</i>	<i>CH</i>	<i>FBC</i>	<i>XN</i>	<i>X</i>	<i>M</i>
1990	15,443	1815	11870	1935	-177	3517	3695
1991	16,256	1876	12264	2502	-386	3774	4160
1992	16,524	1945	12700	2635	-757	3816	4573
1993	17,230	1995	13123	2633	-521	4018	4540
1994	18,034	2057	13508	2354	115	4625	4510
1995	18,877	2193	13906	2644	134	5047	4913
1996	19,701	2251	14360	3141	-51	5252	5303
1997	20,677	2326	15140	4090	-879	5141	6021
1998	21,717	2415	15935	5257	-1889	5475	7364
1999	21,809	2492	16375	4270	-1328	4774	6102
2000	22,356	2544	16752	3955	-895	5492	6387
2001	22,733	2617	16965	3264	-113	5952	6065
2002	23,298	2707	17312	3847	-569	6290	6859
2003	23,929	2804	17638	3354	134	7056	6922
2004	24,928	2892	18151	2957	928	8228	7300
2005	26,030	2989	18755	3751	535	8914	8380
2006	27,279	3087	19519	3560	1113	9925	8812
2007	28,524	3204	20333	3954	1034	10231	9197
2008	30,278	3329	21448	5112	389	10454	10065
2009	31,294	3456	22235	5311	292	9329	9037
2010	32,586	3562	23120	5690	213	10249	10035
2011	34,281	3820	24323	7161	-1023	10719	11742
2012	36,037	4007	25443	6688	-100	12145	12245
2013	38,487	4379	26951	7761	-605	12642	13247
2014	40,588	4673	28412	8732	-1229	14016	15244
2015	42,560	5102	29889	8803	-1234	13186	14420
2016	44,374	5181	30905	9671	-1383	12433	13816
2017(p)	46,236	5437	32367	11205	-2773	11814	14587

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

Relación de las variables del modelo



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

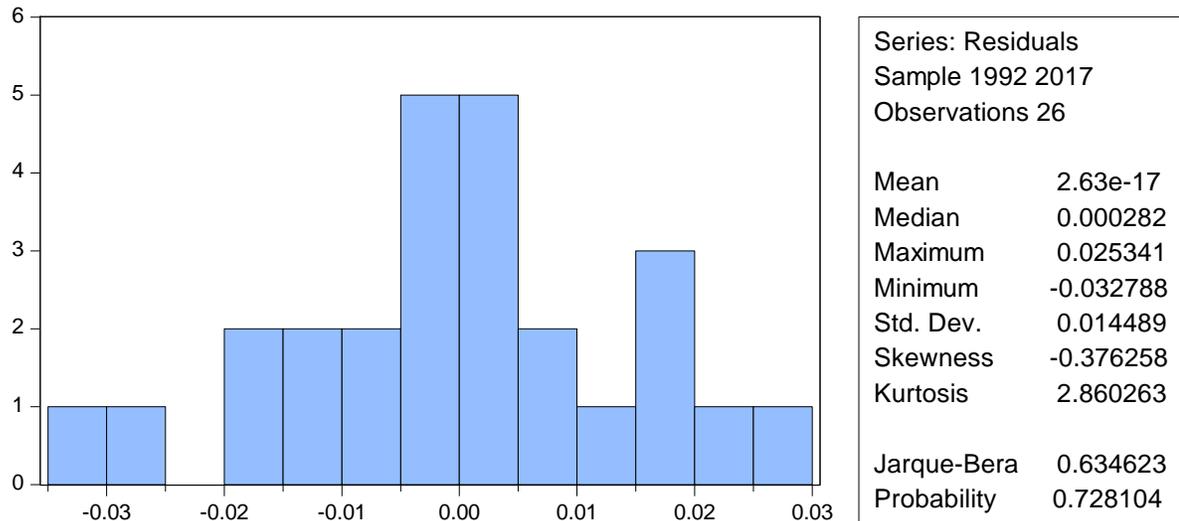
Desarrollo del modelo econométrico

Dependent Variable: LOG(1+CCPIB/100)
 Method: Least Squares
 Sample (adjusted): 1992 2017
 Included observations: 26 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.645755	0.093987	6.870688	0.0000
LOG(1+Y(-2)/100)	-0.973618	0.302595	-3.217567	0.0045
LOG(1+Y_ARG/100)	-0.226514	0.080081	-2.828570	0.0107
LOG(1+Y_BRA(-1)/100)	-0.510670	0.210245	-2.428925	0.0252
LOG(1+TCR/100)	-0.929725	0.133483	-6.965121	0.0000
LOG(1+BOL/100)	0.179623	0.028557	6.289906	0.0000
MER	0.091182	0.023039	3.957736	0.0008
R-squared	0.806623	Mean dependent var	-0.014254	
Adjusted R-squared	0.745556	S.D. dependent var	0.032948	
S.E. of regression	0.016620	Akaike info criterion	-5.131655	
Sum squared resid	0.005248	Schwarz criterion	-4.792936	
Log likelihood	73.71151	Hannan-Quinn criter.	-5.034116	
F-statistic	13.20894	Durbin-Watson stat	1.493352	
Prob(F-statistic)	0.000007			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

Prueba de normalidad para los errores



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

Prueba de heterocedasticidad

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	0.646011	Prob. F(6,19)	0.6928
Obs*R-squared	4.405376	Prob. Chi-Square(6)	0.6220
Scaled explained SS	2.188205	Prob. Chi-Square(6)	0.9016

Test Equation:
 Dependent Variable: RESID^2
 Method: Least Squares
 Sample: 1992 2017
 Included observations: 26

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.000564	0.000766	-0.735857	0.4708
LOG(1+Y(-2)/100)^2	0.034192	0.082352	0.415193	0.6827
LOG(1+Y_ARG/100)^2	-0.007179	0.018574	-0.386501	0.7034
LOG(1+Y_BRA(-1)/100)^2	0.095636	0.061150	1.563958	0.1343
LOG(1+TCR/100)^2	0.001440	0.001450	0.993103	0.3331
LOG(1+BOL/100)^2	-0.000806	0.000838	-0.961646	0.3483
MER^2	-0.000296	0.000425	-0.695087	0.4954
R-squared	0.169438	Mean dependent var	0.000202	
Adjusted R-squared	-0.092845	S.D. dependent var	0.000281	
S.E. of regression	0.000294	Akaike info criterion	-13.20458	
Sum squared resid	1.64E-06	Schwarz criterion	-12.86586	
Log likelihood	178.6596	Hannan-Quinn criter.	-13.10704	
F-statistic	0.646011	Durbin-Watson stat	2.235439	
Prob(F-statistic)	0.692758			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCB-INE

Exportaciones (millones de \$us)

Departamento	País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
CHUQUISACA	BRASIL	17.3	14.7	5.4	4.5	6.9	10.8	45.2	81.9	138.2	47.1	98.3	58.4	101.3	62.	96.8	56.4	26.1	27.	14.2
CHUQUISACA	PARAGUAY	0.	0.2	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.3	0.	0.	0.	0.3	0.	0.1
CHUQUISACA	ARGENTINA	0.	0.	0.	0.	0.	5.1	25.8	17.4	55.9	62.9	56.2	106.8	48.9	69.7	2.3	3.1	6.6	7.4	40.7
CHUQUISACA	URUGUAY	0.	0.	0.	0.	0.	0.1	0.1	0.	0.	0.1	0.1	0.1	0.	0.1	0.1	0.1	0.3	0.4	0.2
LA PAZ	BRASIL	1.2	1.2	0.7	0.5	2.1	2.2	3.9	3.4	6.3	4.1	6.4	15.2	4.	3.1	2.5	1.3	1.1	1.3	2.1
LA PAZ	PARAGUAY	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.6	1.1	1.5	0.7	1.3	1.5	1.2	1.3	1.7	1.6	1.2	0.9	0.6
LA PAZ	ARGENTINA	1.5	2.8	1.	6.5	2.2	0.5	0.7	6.	5.3	3.1	5.	7.7	4.6	5.9	5.1	4.2	2.6	1.5	2.
LA PAZ	URUGUAY	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.4	0.7	0.6	0.7	0.8	0.8	0.5	0.4	0.4	0.3
COCHABAMBA	BRASIL	42.5	65.4	70.9	78.8	73.2	146.2	131.4	37.9	145.4	19.2	37.4	9.7	26.9	34.2	19.3	42.4	31.6	50.7	100.1
COCHABAMBA	PARAGUAY	0.1	0.1	0.4	0.2	0.7	1.8	2.8	3.4	7.4	4.5	6.6	6.3	6.3	3.8	4.8	5.2	4.6	3.1	6.7
COCHABAMBA	ARGENTINA	3.7	3.8	2.4	5.4	9.6	24.5	35.1	121.7	163.4	147.2	163.7	263.	275.4	257.8	207.7	115.1	94.2	97.9	122.1
COCHABAMBA	URUGUAY	0.3	0.1	0.	0.1	0.1	0.3	0.1	0.2	0.3	0.4	0.8	1.2	1.1	1.5	2.	1.7	2.2	3.6	2.8
ORURO	BRASIL	0.9	0.2	0.5	1.3	0.3	3.5	1.8	7.7	1.7	3.4	10.6	20.8	3.2	4.1	1.9	1.5	4.	1.9	1.8
ORURO	PARAGUAY	0.	0.	0.	0.	0.	0.1	0.	0.	0.	0.1	0.	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3
ORURO	ARGENTINA	0.3	1.	0.1	0.1	0.2	0.4	0.5	0.4	1.1	0.7	0.6	1.2	1.	0.6	3.2	0.6	0.2	1.3	1.8
ORURO	URUGUAY	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.1	0.1	0.1	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.
POTOSI	BRASIL	3.8	3.	1.5	3.2	8.3	10.	4.3	6.5	16.5	41.1	45.5	61.9	35.2	28.7	24.7	17.9	19.	22.6	22.1
POTOSI	PARAGUAY	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.3
POTOSI	ARGENTINA	1.	1.9	1.2	3.2	10.1	10.9	24.8	29.8	18.2	9.2	14.3	17.2	10.4	7.9	11.2	9.	1.5	1.2	1.2
POTOSI	URUGUAY	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.
TARJA	BRASIL	41.2	104.8	156.6	295.4	464.7	766.	1139.8	1325.4	2144.7	1313.4	1860.	2403.	2897.5	3162.3	2887.7	1842.1	992.	954.6	1103.5
TARJA	PARAGUAY	0.5	1.6	0.9	0.4	0.8	0.4	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.9	2.4	5.9	22.1	32.8	30.4
TARJA	ARGENTINA	4.3	3.	3.8	4.2	74.6	169.5	193.4	145.7	36.7	74.	64.2	204.1	1106.5	1578.1	1879.4	1061.	486.8	611.4	700.8
TARJA	URUGUAY	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.2	0.4	0.3	0.	0.1	0.
SANTA CRUZ	BRASIL	49.8	96.7	94.5	105.1	155.8	174.9	234.1	285.4	570.2	239.1	346.8	459.9	594.2	736.1	807.7	485.4	292.7	393.3	474.1
SANTA CRUZ	PARAGUAY	1.	2.	0.9	3.1	14.9	17.2	24.5	24.6	45.4	12.8	12.4	18.2	18.5	32.8	49.	19.1	9.1	19.4	13.9
SANTA CRUZ	ARGENTINA	13.3	10.4	13.7	16.5	24.3	49.9	90.4	100.8	211.8	136.3	248.9	457.8	661.8	588.6	433.4	280.2	217.6	523.5	563.9
SANTA CRUZ	URUGUAY	68.8	9.3	0.9	0.5	0.6	0.7	0.6	1.7	2.3	2.2	3.8	4.9	3.8	5.5	4.3	3.4	3.7	4.7	6.
BENI	BRASIL	0.	0.	0.	0.1	0.4	0.4	0.3	0.	0.1	0.	2.3	0.7	2.8	0.1	3.1	0.2	1.	3.4	0.1
BENI	PARAGUAY	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.1	0.1	0.1	0.	0.	0.	0.	0.
BENI	ARGENTINA	0.8	0.9	0.	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.7	0.5	0.6	1.2	1.7	1.5	0.4	0.3	0.6	0.1	0.3
BENI	URUGUAY	0.	0.	0.	0.	0.	0.1	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.1
PANDO	BRASIL	0.	0.2	0.	0.3	0.1	0.	0.	0.	0.1	0.1	0.1	0.4	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.9	0.
PANDO	PARAGUAY	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.
PANDO	ARGENTINA	0.7	0.2	0.	0.	0.	0.	0.	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1
PANDO	URUGUAY	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.

Fuente: INE

Importaciones (millones de \$us)

Departamento	País (Origen para Impo)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
CHUQUISACA	BRASIL	2	1	0	0	0	0	0	0	1	1	2	1	3	2	5	1	1	3	2
CHUQUISACA	PARAGUAY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CHUQUISACA	ARGENTINA	1	0	1	0	1	1	1	1	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	2
CHUQUISACA	URUGUAY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LA PAZ	BRASIL	21	25	20	20	29	30	23	28	45	39	49	55	60	67	68	59	51	59	52
LA PAZ	PARAGUAY	1	1	1	1	2	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	2	0	0
LA PAZ	ARGENTINA	22	25	26	15	17	23	27	32	49	45	37	59	40	36	33	31	27	31	41
LA PAZ	URUGUAY	1	1	1	1	1	0	0	2	4	6	3	3	3	5	6	4	4	4	6
COCHABAMBA	BRASIL	28	16	19	18	22	22	31	28	45	36	38	55	55	67	86	67	52	64	78
COCHABAMBA	PARAGUAY	0	0	0	1	1	1	2	3	4	2	2	3	3	2	2	2	1	2	2
COCHABAMBA	ARGENTINA	11	9	9	12	16	19	21	21	22	25	32	43	34	27	24	22	17	18	16
COCHABAMBA	URUGUAY	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	5	5	11	1	1	0	1	0	1
ORURO	BRASIL	1	3	3	3	3	5	4	6	5	3	3	6	12	10	6	29	69	64	85
ORURO	PARAGUAY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ORURO	ARGENTINA	5	2	1	1	1	1	2	3	4	2	2	8	2	2	36	6	1	80	65
ORURO	URUGUAY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POTOSI	BRASIL	0	0	1	0	2	2	8	5	8	4	2	1	2	2	1	2	0	1	1
POTOSI	PARAGUAY	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POTOSI	ARGENTINA	29	36	32	29	35	33	45	75	121	109	83	78	103	93	128	90	103	116	129
POTOSI	URUGUAY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TARJA	BRASIL	1	1	23	8	27	33	21	12	12	5	4	13	7	10	8	7	7	11	36
TARJA	PARAGUAY	0	0	0	1	1	1	1	2	9	3	2	18	37	27	31	8	5	6	33
TARJA	ARGENTINA	143	129	148	136	125	200	176	207	217	177	236	358	452	430	463	363	319	406	426
TARJA	URUGUAY	0	0	0	0	0	0	0	0	5	4	10	6	10	14	17	17	18	16	14
SANTA CRUZ	BRASIL	225	226	324	293	400	418	490	630	799	688	897	1247	1371	1431	1482	1427	1298	1344	1347
SANTA CRUZ	PARAGUAY	26	21	16	14	16	20	20	36	28	22	26	34	44	49	59	62	47	42	49
SANTA CRUZ	ARGENTINA	102	104	89	88	101	117	175	246	309	261	311	408	427	420	452	629	420	508	481
SANTA CRUZ	URUGUAY	2	2	2	2	3	4	5	7	8	7	9	12	12	16	27	17	21	24	46
BENI	BRASIL	5	3	3	3	6	8	5	5	4	7	9	10	10	12	5	16	10	9	10
BENI	PARAGUAY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BENI	ARGENTINA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PANDO	BRASIL	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	3	3	1
PANDO	ARGENTINA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: INE

Exportaciones por destino (millones de \$us)

Actividad Económica	País (Destino para Exportaciones)	Medio de Transporte	2015	2016	2017	2018	2019(p)
TOTAL	ARGENTINA	TOTAL	1474	810	1244	1433	379
		FLUVIAL	3	8	1	20	6
		AEREA	6	4	3	2	0
		FERROVIARIA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	69	51	60	60	18
		DUCTOS	1395	746	1180	1351	356
	BRASIL	TOTAL	2447	1368	1456	1718	480
		FLUVIAL	0	0	0	0	0
		AEREA	4	10	8	6	2
		FERROVIARIA	4	8	3	6	4
		CARRETERA	37	47	44	86	15
		DUCTOS	2403	1303	1401	1619	459
	PARAGUAY	TOTAL	32	38	57	52	15
		FLUVIAL	0	0	10	8	3
		AEREA	1	0	0	0	0
		FERROVIARIA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	31	37	46	44	12
	URUGUAY	TOTAL	6	7	9	10	4
		FLUVIAL	0	0	0	0	1
		AEREA	0	0	0	0	0
FERROVIARIA		0	0	0	0	0	
CARRETERA		6	7	9	9	4	
Agricultura,Ganaderia, Caza, Silvicultura y Pesca	ARGENTINA	TOTAL	39	42	37	32	13
		FLUVIAL	0	6	0	0	0

		AEREA	1	0	0	0	0
		FERROVIARIA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	38	36	37	32	13
	BRASIL	TOTAL	12	30	16	13	6
		FLUVIAL	0	0	0	0	0
		AEREA	0	0	0	0	0
		FERROVIARIA	0	5	0	0	0
		CARRETERA	11	25	16	13	5
	PARAGUAY	TOTAL	2	1	1	1	1
		FLUVIAL	0	0	0	0	0
		AEREA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	2	1	1	1	1
	URUGUAY	TOTAL	1	2	4	2	0
		FLUVIAL	0	0	0	0	0
		AEREA	0	0	0	0	0
		FERROVIARIA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	1	2	4	2	0
	Extracción de Hidrocarburos	ARGENTINA	TOTAL	1395	746	1180	1351
FLUVIAL			0	0	0	0	0
FERROVIARIA			0	0	0	0	0
CARRETERA			0	0	0	0	0
DUCTOS			1395	746	1180	1351	356
BRASIL		TOTAL	2403	1303	1401	1619	459
		FERROVIARIA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	0	0	0	0	0
		DUCTOS	2403	1303	1401	1619	459

	PARAGUAY	TOTAL	0	0	0	0	0
		CARRETERA	0	0	0	0	0
	URUGUAY	TOTAL	0	0	0	0	0
		FLUVIAL	0	0	0	0	0
Extracción de Minerales	ARGENTINA	TOTAL	21	4	5	12	3
		FLUVIAL	2	0	1	4	0
		AEREA	0	0	0	0	0
		FERROVIARIA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	19	4	5	8	2
	BRASIL	TOTAL	15	14	17	16	4
		FLUVIAL	0	0	0	0	0
		AEREA	0	0	0	0	0
		FERROVIARIA	4	3	3	2	1
		CARRETERA	10	11	14	14	3
	PARAGUAY	TOTAL	1	3	2	1	0
		FLUVIAL	0	0	0	0	0
		AEREA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	1	3	2	1	0
	URUGUAY	TOTAL	0	0	0	0	0
		CARRETERA	0	0	0	0	0
Industria Manufacturera	ARGENTINA	TOTAL	19	18	22	38	9
		FLUVIAL	2	2	0	16	5
		AEREA	5	4	3	2	0
		FERROVIARIA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	12	11	19	20	3
	BRASIL	TOTAL	19	21	22	70	11
		FLUVIAL	0	0	0	0	0
		AEREA	4	9	7	6	2

		FERROVIARIA	0	0	0	4	2
		CARRETERA	15	12	15	60	7
	PARAGUAY	TOTAL	30	34	54	51	14
		FLUVIAL	0	0	10	8	3
		AEREA	1	0	0	0	0
		FERROVIARIA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	29	34	43	43	11
	URUGUAY	TOTAL	5	5	5	8	4
		FLUVIAL	0	0	0	0	1
		AEREA	0	0	0	0	0
		FERROVIARIA	0	0	0	0	0
		CARRETERA	5	5	5	7	3

Fuente: INE

Importaciones por destino (millones de \$us)

País (Origen para Importaciones)	Medio de Transporte	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019(p)
BRASIL	TOTAL	1605	1666	1614	1496	1560	1613	488
	FLUVIAL	1	1	31	26	19	21	9
	AEREA	39	51	44	40	37	34	9
	POSTAL	1	1	0	0	0	0	0
	COURRIER	0	0	1	1	1	1	0
	FERROVIARIA	293	303	241	149	146	169	45
	CARRETERA	1271	1303	1295	1280	1357	1389	425
	OTROS	0	7	1	0	0	0	0
PARAGUAY	TOTAL	79	94	78	60	52	85	23
	FLUVIAL	0	8	17	2	1	4	0

	AEREA	7	7	12	12	7	8	2
	POSTAL	0	0	0	0	0	0	0
	COURRIER	0	0	0	0	0	0	0
	FERROVIARIA	0	0	0	0	0	0	0
	CARRETERA	71	79	49	46	44	74	21
	OTROS	0	0	0	0	0	0	0
ARGENTINA	TOTAL	1023	1153	1157	900	1164	1167	356
	FLUVIAL	72	174	346	224	319	244	71
	AEREA	34	38	37	36	26	32	8
	POSTAL	0	0	0	0	0	0	0
	COURRIER	1	1	1	1	1	1	0
	FERROVIARIA	10	25	9	19	30	14	2
	CARRETERA	906	914	765	620	788	877	275
	OTROS	0	1	0	0	0	0	0
URUGUAY	TOTAL	36	51	38	44	46	68	27
	FLUVIAL	0	0	0	0	0	17	4
	AEREA	5	5	5	5	7	7	2
	POSTAL	0	0	0	0	0	0	0
	COURRIER	0	0	0	0	0	0	0
	FERROVIARIA	0	9	0	0	0	0	0
	CARRETERA	31	38	34	39	39	44	21
	OTROS	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: INE

Saldo comercial por destino (millones de \$us)

Grandes Categorías GCE Rev.3	País	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	BRASIL	2154	2438	2184	837	-118	-102	108
	PARAGUAY	-58	-39	-30	-45	-20	6	-31
	ARGENTINA	1060	1501	1411	340	-70	111	285
	URUGUAY	-31	-28	-43	-25	-30	-36	-57
Alimentos y Bebidas	BRASIL	-10	-16	-62	-69	-51	-94	-127
	PARAGUAY	3	7	-4	-3	-2	-5	-4
	ARGENTINA	-227	-179	-211	-173	-184	-237	-200
	URUGUAY	1	0	-10	0	-7	2	-21
Suministros Industriales no especificados en otra partida	BRASIL	-619	-705	-735	-693	-692	-670	-687
	PARAGUAY	-22	-24	-11	-18	-18	-9	-17
	ARGENTINA	-302	-287	-282	-222	-221	-210	-208
	URUGUAY	-15	-20	-24	-24	-22	-29	-28
Combustibles y Lubrificantes	BRASIL	3423	3831	3734	2318	1272	1367	1600
	PARAGUAY	-34	-18	-10	-15	12	30	1
	ARGENTINA	1776	2152	2039	920	446	673	835
	URUGUAY	0	1	0	0	0	-1	-1
Bienes de Capital (excepto el equipo de transporte) y sus piezas y accesorios	BRASIL	-343	-363	-402	-361	-336	-368	-365
	PARAGUAY	0	0	0	0	1	0	1
	ARGENTINA	-107	-109	-69	-50	-47	-32	-30
	URUGUAY	-1	-1	-3	4	2	-1	0
Equipo de Transporte, sus piezas y accesorios	BRASIL	-103	-106	-141	-149	-116	-122	-116
	PARAGUAY	3	4	4	4	2	4	4
	ARGENTINA	-15	-14	-7	-78	-4	-16	-49
	URUGUAY	-10	0	0	2	5	0	0
Artículos de	BRASIL	-194	-203	-209	-207	-194	-214	-196

consumo no especificados en otra partida	PARAGUAY	-8	-9	-9	-12	-16	-14	-15
	ARGENTINA	-64	-62	-59	-56	-60	-66	-63
	URUGUAY	-6	-7	-7	-7	-6	-7	-8
Bienes no especificados en otra partida	BRASIL	-1	-1	0	0	0	0	0
	PARAGUAY	0	0	0	0	0	0	0
	ARGENTINA	0	0	0	0	0	0	0
	URUGUAY	0	0	0	0	0	0	0
Efectos Personales	BRASIL	0	0	0	0	0	0	0
	PARAGUAY	0	0	0	0	0	0	0
	ARGENTINA	0	0	0	0	0	0	0
	URUGUAY	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: INE

Flujo comercial por regiones económicas (millones de \$us)

PAÍS	2016			2017(p)		
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
COMUNIDAD ANDINA	1,045.3	828.9	216.5	871.7	883.9	(12.2)
Colombia	583.9	196.3	387.6	494.6	225.2	269.4
Perú	368.9	589.9	(221.0)	303.8	609.6	(305.8)
Ecuador	92.5	42.7	49.8	73.3	49.1	24.2
MERCOSUR	2,277.1	2,502.9	(225.8)	2,820.9	2,827.4	(6.5)
Argentina	830.4	900.1	(69.7)	1,275.4	1,163.8	111.5
Brasil	1,378.3	1,496.0	(117.7)	1,458.2	1,559.9	(101.7)
Paraguay	40.3	60.1	(19.9)	57.9	52.1	5.8
Uruguay	14.8	44.3	(29.5)	9.6	45.6	(36.0)
Venezuela (3)	13.4	2.4	11.0	19.9	6.0	13.8
Chile	102.3	352.5	(250.2)	109.6	357.1	(247.6)
NAFTA	1,141.8	1,114.1	27.8	844.9	1,083.8	(238.9)
Canadá	109.0	51.9	57.1	173.7	57.9	115.8
Estados Unidos	1,007.9	836.9	171.0	646.3	742.7	(96.4)
México	24.9	225.2	(200.3)	24.9	283.2	(258.3)
UNION EUROPEA (2)	764.6	917.3	(152.7)	787.9	1,057.2	(269.2)
Alemania	63.5	181.3	(117.9)	69.2	209.1	(139.9)
Bélgica	324.0	28.7	295.3	260.7	28.0	232.7
España	100.9	125.7	(24.7)	135.6	157.6	(22.0)
Francia	24.0	163.1	(139.1)	18.6	94.8	(76.2)
Italia	41.7	100.1	(58.4)	41.0	145.4	(104.4)

Países Bajos	90.0	22.1	67.9	168.0	20.4	147.6
Reino Unido	77.5	47.8	29.7	50.2	54.2	(4.1)
Resto	42.9	248.5	(205.6)	44.7	347.7	(303.1)
Japón	417.4	414.1	3.2	591.5	345.3	246.2
RESTO DEL MUNDO	1,509.1	2,428.6	(919.5)	2,318.7	2,749.7	(431.0)
EFFECTOS PERSONALES	1.2	5.6	(4.4)	1.3	4.1	(2.8)
TOTAL	7,258.7	8,563.8	(1,305.1)	8,338.1	9,308.5	(970.4)

Características sociales y económicas de MERCOSUR

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
I. SOCIALES/DEMOGRÁFICOS																													
Población total (millones de habitantes)	209.3	213.0	216.6	220.2	223.8	227.5	231.1	234.7	238.4	241.9	245.5	248.9	252.3	255.6	258.8	262.0	265.0	268.0	270.9	273.8	276.6	279.5	282.3	285.1	287.9	290.6	293.2	295.2	
% de la población mundial	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	3.9	3.9
Crecimiento demográfico (%)	1.8	1.8	1.7	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6	1.5	1.5	1.5	1.4	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	0.9	0.9	0.9	
Población urbana (%)	76.6	77.1	77.6	78.0	78.5	78.9	79.4	79.8	80.3	80.7	81.1	81.5	81.8	82.0	82.2	82.4	82.6	82.8	83.0	83.2	83.4	83.6	83.8	83.9	84.1	84.3	84.5	84.5	
Dependencia demográfica - Niños (1)	58.2	54.2	49.9	45.7	42.2	39.2	
Dependencia demográfica - Adultos (1)	10.9	11.4	11.9	12.5	13.1	14.0	
Expectativa de vida (años)	69.5	69.7	69.9	70.2	70.5	70.7	71.0	71.3	71.6	71.9	72.2	72.4	72.7	72.9	73.2	73.4	73.6	73.8	73.9	74.1	74.3	74.5	74.7	74.9	75.0	75.2	
Natalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	25.5	25.1	24.7	24.3	23.9	23.5	23.1	22.6	22.2	21.8	21.4	21.0	20.6	20.2	19.9	19.6	19.3	19.0	18.8	18.5	18.3	18.1	17.9	17.7	17.5	17.3	
Mortalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	7.4	7.3	7.3	7.2	7.1	7.1	7.0	6.9	6.9	6.8	6.8	6.8	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.9
Mort. infant. (tasa anual media por c/1000 nac.vivos)	32.3	31.3	30.3	29.3	28.2	27.1	26.0	24.9	23.8	23.0	21.9	21.1	20.3	19.6	18.8	18.0	17.3	16.6	16.0	15.5	15.0	14.5	14.1	13.6	13.2	12.8	12.5	12.5	
Analfabetismo (%) (2)	9.3	7.8	6.5	5.1	4.9	4.0	
Tasa media anual de desempleo (%)	7.4	7.0	7.0	7.0	7.8	9.6	10.9	10.1	9.7	11.5	11.9	12.6	15.8	15.1	12.7	10.7	10.1	8.9	7.8	8.2	7.6	7.0	7.1	7.0	6.8	
Índice de Desarrollo Humano	0.645	0.699	0.750	0.756	0.759	0.764	0.767	0.767	

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

Nota: el MERCOSUR comprende a Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

Última actualización: Enero 2018

0: El movimiento no alcanza a la mitad de la unidad en que se presenta la información

...: Dato no disponible

(1): Relación entre la población entre 0 y 14 años (de 65 años y más) sobre la población de 15 a 64 años de edad.

(2): Porcentaje de la población de 15 y más años de edad

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
II. PRODUCTO BRUTO INTERNO																												
PIB a precios corrientes (mil millones de dólares)	682	686	720	778	923	1,174	1,249	1,321	1,315	1,037	1,113	1,003	734	799	968	1,260	1,548	1,944	2,398	2,289	2,988	3,549	3,451	3 404	3 320	2 756	2 660	3 005
Crecimiento del PBI real (%)	-2.3	3.7	2.4	4.3	4.4	2.9	2.5	4.7	1.1	-1.2	3.1	0.5	-1.0	1.4	7.6	5.0	5.4	6.9	5.0	-1.6	6.9	4.4	1.8	2.8	-0.5	-2.8	-4.6	0.0
PIB per cápita (MERCOSUR)	3,310	3,270	3,375	3,587	4,188	5,252	5,453	5,680	5,570	4,328	4,572	4,068	2,938	3,157	3,780	4,861	5,902	7,327	8,938	8,437	10,889	12,796	12,318	12 026	11 616	9 555	9 137	10 233
PIB per cápita (BOLIVIA)	747	804	831	821	831	907	971	1013	1056	1004	995	946	897	897	947	1018	1197	1335	1675	1695	1883	2253	2509	2787	2943	3077	3017	3394