

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS

CARRERA DE ECONOMIA



TESIS DE GRADO

**“EL INCENTIVO AL COMERCIO EXTERIOR
DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES”**

POSTULANTE: ANA MARIA DIPS SALVATIERRA

TUTOR: LIC. MAX BAYRON C.

LA PAZ - BOLIVIA

- 1991 -

DEDICATORIA

*A mis padres y hermanos por haberme
apoyado siempre para la conclusión de
mis estudios universitarios.*

NOTA DE AGRACEDIMIENTO

Mi agradecimiento sincero al profesor Lic. Máximo Bayron por su aporte valioso y por la colaboración que me brindó en todo momento, sin el cual no hubiese sido posible la conclusión del presente trabajo.

Ana María Dips

INDICE GENERAL

	Pág
INTRODUCCION	1
I. MARCO TEORICO.....	3
1.1 Teorías del Comercio Exterior	3
1.1.1 El Estudio del Comercio Internacional	3
1.1.2 Teoría Pura del Comercio Internacional	4
1.1.3 Estática Comparativa del Comercio	6
II. DIAGNOSTICO	8
2.1 Situación general del Comercio Internacional.	8
2.1.1. La crisis económica Latinoamericana y sus efectos sobre el Comercio Zonal	8
2.1.2 El Comercio Exterior y la Relación de Precios de Intercambio.	13
2.1.3. La Balanza de Pagos.	15
2.2 Principales flujos comerciales de América Latina.	19
2.2.1. Tendencias Principales.	21
2.3 Principales flujos comerciales de Bolivia.	26
2.3.1. Estructura del Comercio Exterior con Relación al PIB.	27
2.3.2. Análisis de los precios de intercambio.	28
2.3.3. Evolución del quantum de las exportaciones.	29
2.3.4. Exportaciones FOB por destino	29
2.3.5. Tributos al Sector Externo	29
2.3.6 Balance de la Economía de Bolivia a 1988	30

2.4	Análisis de las Importaciones y Exportaciones de Bolivia (1972-1980).	32
2.4.1	Exportaciones	32
2.4.2	Importaciones	46
2.5	Análisis de la Estructura Institucional del Comercio Exterior de Bolivia.	56
III.	INCENTIVO Y PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	59
3.1	Conceptualización	59
3.2	La mezcla de productos exportables no tradicionales	59
3.3	Segmentación de la mezcla de productos exportables no tradicionales	60
3.4	Indicadores de la mezcla	63
3.5	Comparacion entre los distintos precios	63
3.6	Variaciones individuales	65
3.7	Variaciones con relación al trabajo y capital	68
3.8	Conclusiones al capítulo	73
IV.	PROGRAMA DE INCENTIVO AL COMERCIO EXTERIOR	78
4.1	Perspectivas Sectoriales.	78
4.2	Productos Potencialmente Exportables.	79
4.3	Competitividad Internacional y estrategia de Exportación.	80
4.3.1	Sector Agropecuario-agroindustrial.	82
4.3.2	Sector Manufacturero.	85
4.3.3	Sector Turismo.	86

V. PROPUESTAS DE POLITICA ECONOMICA	88
5.1 Estrategia de desarrollo.	88
5.2 Políticas de Incentivo a las Exportaciones.....	93
5.2.1 Política Macroeconómica	93
5.2.2 Política Arancelaria	94
5.2.3 Política Cambiaria	104
5.2.4 Política Financiera	108
5.2.5 Política Fiscal	118
5.2.6 Política Tecnológica	123
5.3 Mecanismos de ejecución a las políticas de incentivo	
propuestas - Marco Institucional.	126
5.3.1 Sector Público.	126
5.3.2 El INPEX.	129
a) La estrategia para la producción externa.	132
b) Los servicios y asistencia técnica directa al productor	132
c) La información amplia y actualizada.	132
d) Capacitación y entrenamiento	133
5.3.3 El Sector Privado.	134
5.3.4 Empresas Comercializadoras Internacionales.	136
5.3.5 Racionalización de trámites.	140
5.3.6 Infraestructura: Transportes y Comunicaciones	141
VI. CONCLUSIONES	147
VII ANEXOS	151
VIII BIBLIOGRAFIA	173

INDICE DE CUADROS

Cuadro N.	Pág.
1. América Latina: Relación de precios de intercambio -----	152
2. América Latina: Poder de compra de las exportaciones -----	153
3. América Latina: Balanza de Pagos -----	154
4. América Latina: Evolución del Producto Interno Global -----	155
5. América Latina: Evolución del Producto Interno Bruto por Habitante -----	156
6. Deuda Pública Externa de Mediano y Largo Plazo: Estado de la Deuda Grupo y Empresas -----	157
7. Deuda Pública Externa de Mediano y Largo Plazo: Estado por Categoría Acreedor -----	158
8. Resumen de la Balanza de Pagos -----	159
9. Balanza Comercial -----	160
10. Producto Interno Bruto por Rama de actividad y Tasa de Crecimiento -----	161
11. Tasa de Crecimiento del PIB por tipo de Gasto -----	162
12. Participación del PIB por tipo de Gasto -----	162
13. Participación del PIB por Rama de Actividad -----	163
14. Producto Interno Bruto por Tipo de Gasto -----	163
15. Estructura de las Exportaciones -----	164
16. Exportación de Minerales: Volumen -----	165
17. Exportaciones de Hidrocarburos -----	166
18. Exportaciones por Zonas Económicas: Valores CIF -----	167
19. Exportaciones de Productos No Tradicionales: Valor -----	168
20. Exportaciones de Productos No Tradicionales: Valor Unitario -----	169
21. Exportaciones de Productos No Tradicionales: Volumen -----	170
22. Importaciones Clasificadas por Zonas Económicas: Valores CIF -----	171
23. Importación de Bienes según Uso o Destino Económico -----	172
24. Exportaciones Tradicionales y No tradicionales -----	61
25. Productos Seleccionados para la Mezcla de Exportaciones No Tradicionales -----	62
26. Precior de las Exportaciones No Tradicionales -----	64
27. Índice Comparativo -----	65
28. Variación de los Índices Individuales de Precios -----	66
29. Índice de Precios sobre la base de la Mercancía Patrón: Artesanías -----	67
30. Empleo comprometido en el Sector No Tradicional -----	69
31. Variación del Empleo con relación al Producto Artesanías -----	69
32. Empleo de Capital para el Sector -----	71
33. Proporción del Capital tomando como base el Producto Artesanía -----	72
34. PIB Sectorial: Agricultura, Silvicultura y Precios y PIB Industria Manufacturera -----	76
35. Exportaciones Bolivianas 1989: Incremento Proyectado a Mediano Plazo -----	81
36. Inversión en Tecnología Agropccuaria: Costos y Beneficios -----	83

INTRODUCCION

El incentivo a las exportaciones de productos no tradicionales, ocupa hoy un campo de discusión que se considera fundamental, para el futuro de la economía de los países en vías de desarrollo.

Los cambios en la estructura del comercio mundial, han dejado en la marginidad del mercado una gran cantidad de productos, ya sea por sustitución técnica, sintética o simplemente por la disminución de sus aplicaciones.

Sin embargo, el estudio de la exportación de la producción no tradicional, representa una multitud de aspectos económicos, técnicos, sociológicos, administrativos, jurídicos y otros, en conclusión es un campo muy amplio.

De este universo tan complejo y amplio, se ha tomado el problema de la selección de productos no tradicionales exportables para viabilizar una política de incentivo.

Esta decisión queda fundamentada por el hecho de que una política de incentivo a las exportaciones, no puede ser conceptualizada en términos generales, existen productos que no pueden desarrollarse fácilmente en el mercado mundial y otros sí.

Por tanto esta fase de selección, resulta importante, aquí se concreta la investigación y forma sus límites de estudio.

Establecida una forma de selección, se constituye en el aporte de esta investigación y su impacto favorecerá la política de incentivo a las exportaciones no tradicionales.

Se dá por descontado que una adecuada política de incentivo a las exportaciones no tradicionales se refleja en la tasa de crecimiento de la economía, de esta manera el problema particular "exportaciones no tradicionales" se liga con un problema general "el crecimiento económico".

Con estos antecedentes metodológicos se formula la hipótesis:

"La selección de una mezcla de productos no tradicionales exportables orientará la política de incentivo a las exportaciones y favorecerá el crecimiento de la economía"

Esta contiene las variables necesarias para su contrastación y por tanto demanda investigación.

Los objetivos de la investigación se concretan de la siguiente manera:

- a) formular un método o criterio de selección
- b) calificar por importancia los productos tradicionales exportables
- c) Realizar una verificación cuantitativa
- d) proponer cambios en la política de incentivos a las exportaciones no tradicionales.

I. MARCO TEORICO

1.1 TEORIAS DEL COMERCIO EXTERIOR

1.1.1. El estudio de la Economía Internacional.-

La economía internacional, que es una rama tradicional de la economía, tiene una base más sólida que la simple tradición para ser estudiada independientemente.

Difiere del comercio interior o interregional en cuanto al grado. La movilidad de los factores es mayor entre regiones que entre países y, por consiguiente, la igualación de los precios de los factores es mayor. Los mercados nacionales también difieren entre sí más ampliamente que los regionales, en el terreno de los gustos, de las costumbres y de los hábitos. Pero el comercio internacional también puede ser diferenciado de una manera real respecto al comercio internacional. Aquel tiene lugar entre diferentes unidades políticas, cada una de ellas con un gobierno soberano responsable del bienestar de la comunidad. Esto explica la diferencia en las políticas económicas nacionales en las áreas monetaria, de cambios, comercial, salarial y otras similares.

Tanto el comercio interregional como el internacional se ocupan de los problemas relacionados de la lucha contra el espacio. La relativa abundancia de datos sobre el comercio entre naciones, a diferencia de lo que ocurre con el interregional, hace del primero una materia más adecuada para el estudio del crecimiento y la decadencia de las complejas entidades económicas, políticas y sociales.

1.1.2. Teoría Pura del Comercio Internacional

La Oferta

La base para el comercio, en lo que a la oferta se refiere, se encuentra en la diferencia en los costos comparativos. Un país puede ser más eficiente que otro, medido en inputs de un factor por unidad de outputs de otro, en la producción de cualquier mercancía; pero en tanto que esa mayor eficacia no sea igual para cada producto, existirá una base para el comercio. A este país le interesará producir más de estos productos en los que su eficacia es relativamente mayor y exportarlos a cambio de aquellos para los que su ventaja absoluta es menor.

Las diferencias en los costos comparativos se producen como consecuencia de que los países diferentes están diferentemente dotados de factores y porque los diversos productos se producen mejor con predominio de uno u otro factor. El comercio surge de las diferencias de precios relativos de los factores, pero contribuye a reducir dichas diferencias.

Las diferencias en la dotación de factores explican por qué una gran parte del comercio total está representado por el intercambio entre zonas templadas y los trópicos, entre las comunidades industriales densamente pobladas y las áreas agrícolas de la zona templada escasamente pobladas, para no mencionar las comunidades mineras y otros países dotados de recursos especializados. Pero también puede florecer el comercio entre países dotados de recursos semejantes, particularmente entre áreas industriales, debido a las diferencias en los costos comparativos producidos por unos rendimientos históricamente crecientes.

Por tanto, los costos comparativos proporcionan el ingrediente básico de la respuesta a la pregunta básica: ¿Qué productos comprará y venderá un país a través del Comercio Exterior?. No es la respuesta total, desde el momento en que nos hemos concentrado en la oferta olvidando por completo la demanda, puede ser adecuadamente cubierto al dar respuesta a la segunda pregunta básica: ¿A qué precios se comerciarán esos productos?.

La Demanda

A la pregunta de ¿Qué productos serán exportados e importados?, respondió David Ricardo afirmando que ello vendrá determinado por la Ley de los Costos Comparativos; S. Mill respondió a la pregunta de ¿Qué precios regirán en el comercio internacional? diciendo que ésto vendrá determinado por la Ley de la Demanda Recíproca. Era necesario encontrar un precio que lograría el intercambio de todos los productos que un país tuviera que vender por todas las que otro deseara ofrecer. Marshall y Edgerworth desarrollaron unas curvas de oferta entrecruzadas para indicar como operaba esa ley.

Pero este análisis tenderá a menospreciar el efecto de las variaciones de la oferta. Así, se ha desarrollado un análisis gráfico que combina las curvas de las posibilidades de la producción para la oferta con los mapas de indiferencia de la comunidad para la demanda. Estos mapas de indiferencia plantean algunas dificultades; sin embargo, se utilizan. En ausencia del comercio; la producción y el consumo es el punto de tangencia entre la curva de posibilidades de producción y la más elevada curva de indiferencia. Con comercio, cabe la posibilidad de obtener ganancias que conduzcan a cada país más allá de su respectiva curva de posibilidades de producción. El comercio tendrá lugar al mismo precio en cada país, tangente a la curva de posibilidades

de producción y a una curva superior de indiferencia (al menos para uno de los países) de la misma longitud. Esta línea de precios es entonces la hipotenusa de un triángulo rectángulo, en el que los catetos miden las exportaciones e importaciones.

Se demuestra que la Teoría del Comercio pertenece al análisis teórico del equilibrio general, en el que los productos son móviles, pero los factores no. En un solo mercado rige un solo precio, la relación real de intercambio.

1.1.3. Estática Comparativa del Comercio

La Teoría Clásica de la Ventaja Comparativa da respuesta a la pregunta de ¿Qué productos serán exportados e importados?, ¿A qué precios? y ¿Quién se beneficiará con el comercio?, en un mundo de gustos, recursos y tecnología fijos. Sin embargo, este mundo estático ya no existe, si es que existió alguna vez. Los gustos evolucionan, particularmente a medida que el efecto demostración hace mella en un país con los artículos de consumo o los medios de producción desarrollados en otros. El impacto de las variaciones en la dotación de factores se comprueba viendo como resultará afectado éste por dichas variaciones con la relación real de intercambio originaria. Un crecimiento neutral, con el supuesto más neutral posible del lado de la demanda (curvas de indiferencia homotéticas), conducirá a una expansión del deseo de comerciar a la antigua relación real de intercambio. Esto desplazará la curva de oferta de tal forma, que se expandirá el comercio y se empeorará la relación real de intercambio, siempre que la curva de oferta exterior no sea infinitamente elástica. Los cambios en la dotación de factores pueden estar sesgados en favor o en contra de las exportaciones y pueden enfrentarse con unas condiciones de demanda también sesgadas, que acentúen o compensen (en todo o en parte) aquellos sesgos de la producción. Sin embargo, una

producción ultrasesgada determina el resultado, siempre que se trate de bienes inferiores.

La variación tecnológica puede tener lugar en forma de reducciones de costos para los bienes antiguos, o de introducción de nuevos bienes. Los primeros se consideran generalmente como si equivalieran a cambios en la dotación de factores. La introducción de nuevos bienes de un país antes que en otros, por el contrario, dan lugar a exportaciones que no están relacionadas, al menos a corto plazo, con las dotaciones de factores.

II. DIAGNOSTICO

2.1 SITUACION GENERAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1.1. La crisis económica Latinoamericana y sus efectos sobre el comercio zonal.

El comercio internacional de los países de la ALADI muestran una persistente baja en su participación en el comercio mundial: de 5.7% del total de transacciones mundiales en 1960 a 4.5% en 1983%. Esta evolución histórica puede explicarse por el mayor dinamismo relativo en el comercio internacional de otras regiones del mundo, como el comercio entre los países de la OCDE o de los países petroleros árabes, desde la crisis mundial energética que se inició en 1973.

Aparte de su participación decreciente en el comercio mundial, cabe señalar que, a partir de 1982, ha habido en la zona una fuerte contracción de las importaciones globales, que decayeron de 92.100 millones de dólares en 1981 a 52.600 millones en 1984 (más del 40%): Por su parte, las exportaciones globales, que en 1981 sumaron 85.600 millones de dólares, descendieron en los dos años siguientes en 4.8% y 0.7%, respectivamente, para recuperarse en 1984 a 87.700 millones de dólares.

El esfuerzo exportador latinoamericano ha tropezado con dos obstáculos formidables: por una parte, el deterioro tradicional de la relación de precios de intercambio, que desfavorece a los productos básicos (80% de las exportaciones de la región) y, por otro lado, el proteccionismo creciente en los países industrializados que restringe el acceso a estos mercados que absorben cerca del 70% de las exportaciones latinoamericanas.

Conjuntamente con los factores señalados que limitan las exportaciones de la zona a partir de 1977, la deuda externa de los países de la ALADI adquirió una dinámica propia, que poco tienen que ver con el balance comercial de esos países. Entre 1977 y 1982 el balance comercial acusó un déficit de 33.600 millones de dólares, en tanto que la deuda en el mismo lapso crecía en 204.100 millones. Una causa que explica este fenómeno son los servicios de factores y entre ellos, los intereses pagados que alcanzan, entre los mismos años, a 118.500 millones de dólares, equivalentes a 58% del incremento de la deuda.

En consecuencia, cabe concluir que la deuda es en su mayor parte de origen financiero y que por lo tanto, de ese ámbito debería provenir la solución a su servicio y descomunal crecimiento.

No obstante, llegada la hora de la retribución de las deudas de los bancos y a los gobiernos de los países industrializados, América Latina se enfrentó a la cruda realidad de que sus ingresos por exportación no eran suficientes para financiar las importaciones necesarias más el servicio de la deuda externa, y sobrevino la crisis financiera de 1982. Esta hizo necesaria la aplicación de procesos de ajuste de Balanza de Pagos y de Cuentas Fiscales que pretendían obtener el superávit necesario en la Balanza de Pagos para financiar la inflada deuda externa.

Los programas de ajuste se tradujeron en recortes drásticos en las importaciones de la mayoría de los países de la zona y en la resección de la producción interna. Esta menor importación fue causada por la caída en los niveles de demanda global y por la política de encarecimiento de las importaciones en las que se aplicaron instrumentos de devaluación cambiaria, altos aranceles y restricciones no arancelarias.

Pero lo que más preocupa de la situación actual es que, por efecto de la lenta recuperación de la economía mundial, es posible que esta situación persista en los próximos años y se convierta en un punto de estrangulamiento para el crecimiento económico de los países de la ALADI. Es hoy más necesaria que nunca una efectiva cooperación regional a fin de superar el estrangulamiento externo; acción prioritaria para cumplir ese propósito es la recuperación del comercio intrazonal, que ha decaído en proporciones importantes.

En el período de 1985-1989 este comercio fue más dinámico que el comercio de los países de la región con el mundo, con un promedio de crecimiento del 15% anual. Para todos los países, sus importaciones a la zona crecieron en mayor proporción que sus ventas totales al exterior. Asimismo, para todos los países, con la sola excepción del Brasil, el crecimiento medio de sus importaciones desde la zona fue superior al de sus compras externas totales.

En el período de 1985-1989 pueden distinguirse 5 países superavitarios (Venezuela, Brasil, Argentina, México y Ecuador), cinco países deficitarios (Paraguay, Chile, Uruguay, Colombia y Perú) y un país apenas equilibrado en todo el período en su conjunto (Bolivia).

Sin embargo, cuando se separa el comercio del petróleo, varía fundamentalmente el panorama de los saldos comerciales. Los países superavitarios petroleros (Venezuela, México y Ecuador) se vuelven deficitarios en su comercio con la zona y dos países deficitarios (Chile y Colombia) se vuelven superavitarios o equilibrados, sobre todo en los últimos años. El superávit del comercio de Brasil con ALADI aumenta, al alcanzar 3.200 millones de dólares en 1981, lo que explica un alto porcentaje del desequilibrio total de ALADI en ese año.

En conclusión, el país de mayor superávit en el comercio intrazonal es Brasil, seguido por Argentina. Los demás países muestran un comercio claramente deficitario o relativamente equilibrado.

La crisis externa significó el colapso del comercio zonal en 1982-1983. Las exportaciones intrazonales bajaron en 11.100 millones de dólares en 1981 a apenas 7.100 millones en 1983, lo que representa una caída del 36% (4.000 millones de dólares). La recuperación que se estimó para 1984 representa un crecimiento de 14% con respecto a los niveles deprimidos de 1983: el comercio intrazonal se estima en 8.100 millones de dólares en ese año. El exámen por países muestra que todos, con la excepción de Bolivia (gracias a sus mayores ventas de gas de petróleo a la Argentina) redujeron sus exportaciones a la zona. Las mayores caídas entre 1981 y 1983 se observaron para Brasil con 2.151 millones de dólares, Argentina con 715 millones y Venezuela con 716 millones.

De otro lado, todos los países, excepto Colombia, redujeron sus importaciones desde la zona entre 1981 y 1983. Las mayores disminuciones se dieron para México con 884 millones de dólares, Chile con 705 millones, Uruguay con 513 millones y Venezuela con 509 millones.

El objetivo de reactivación del comercio zonal probablemente enfrentará el problema del desequilibrio que prevalecía en la época de bonanza. Por ello parece aconsejable que las medidas de cooperación regional ayuden a generar un comercio intrazonal relativamente más equilibrado y estable que en el pasado. Esto significa considerar, además de la recuperación de las antiguas corrientes comerciales equilibradoras desde los países actualmente deficitarios. Es por esta razón que adquieren importancia las nuevas modalidades de comercio como el intercambio compensado. En la medida en

que estos mecanismos se administren adecuadamente para el comercio zonal, podrían contribuir a la reactivación comercial propuesta como objetivo de la declaración y el Plan de Acción de Quito.

Cabe precisar que el ideal de equilibrio en el intercambio, se refiere a las relaciones multilaterales dentro de la zona y no a las corrientes bilaterales o a los desequilibrios ocasionales que se producen naturalmente en las operaciones comerciales. Asimismo, los productos que no son objeto de tratamiento preferencial en la importación, es decir, que se tranzan a precios similares a los internacionales, tampoco debería computarse estrictamente en dicho concepto de equilibrio, ya que no representan un mayor costo para el país importador.

El principal desajuste de la Balanza de Pagos latinoamericana se produce en la Cuenta Servicios, en particular de servicios financieros con los países industrializados; es con esas naciones que deben generarse excedentes comerciales para compensar el desequilibrio.

El desplome del precio internacional del petróleo, la continuación, con algunas excepciones, de la persistente tendencia descendente de los precios de los productos primarios y las sucesivas bajas en las tasas internacionales de interés influyeron profundamente sobre la evolución del sector externo de América Latina hasta 1989. Como era de prever, estos cambios afectaron en forma muy diversa a las cuentas externas de los distintos países de la región, cuyos resultados reflejaron además, las diferencias también marcadas existentes en sus políticas cambiarias, comerciales y de endeudamiento externo.

2.1.2 El Comercio Exterior y la Relación de Precios de Intercambio

Luego de bajar un 6% en 1986, el valor de las exportaciones de bienes disminuyó en 15% en 1989, como resultado de un descenso de casi 13% en el valor unitario y de una contracción de 2.5% en el volumen exportado, según muestra el cuadro 1.

En estas bajas influyó, sobre todo la aguda caída de las exportaciones de los países petroleros, cuyo valor conjunto se redujo 34% a raíz del desplome del precio internacional de los hidrocarburos y no obstante la expansión considerable que tuvieron las exportaciones no petroleras en México y Ecuador. Sin embargo, en 1986 disminuyeron también entre 10% y 22% las exportaciones de Paraguay, Nicaragua, Perú, Argentina y Haití y bajaron más de 4% las de Brasil y República Dominicana.

Por el contrario, en Colombia el valor de las exportaciones subió de forma extraordinaria (55%), en parte como consecuencia del alza del precio del café y en medida aún mayor por el vigoroso crecimiento del volumen exportado de dicho producto, como también del petróleo, carbón y bienes facturados. Las ventas externas se elevaron asimismo fuertemente en Uruguay (24%), que aprovechó la enorme expansión de las importaciones brasileñas y aumentó también de manera considerable sus colocaciones de bienes tradicionales y no tradicionales en Europa. Ellas crecieron más del 10% en todos los países de América Central, salvo Nicaragua (en gran medida debido a las mejores cotizaciones del café, el azúcar y los bananos) y se incrementaron sobre 9% en Chile, como resultado de un crecimiento del 20% de las distintas exportaciones de cobre.

No obstante la reducción de las exportaciones, en 1989 por tercer año consecutivo la débil recuperación de las importaciones, tras su enorme caída de 42% del bienio 1982-1983, su valor se incrementó 2.4%, mientras su volumen se amplió 7% .

La expansión de las importaciones fue además bastante generalizada. De hecho, su monto se redujo en solo seis países y su quantum cayó en forma marcada únicamente en Haití, México, Guatemala y Ecuador. Si bien el ritmo de crecimiento del valor de las compras externas en las demás economías de la región fue muy desigual, en la mayoría de ellas la ampliación de su volumen fue considerable. Ella fue excepcionalmente vigorosa en Perú (31%), Brasil (26%), Uruguay (25%) y Bolivia (21%), pero fue también significativa en Honduras, Argentina, Colombia, Nicaragua, Chile, Paraguay y El Salvador, en todos los cuales el quantum de las importaciones subió 9% o más. No obstante, en todos estos países, con la sola excepción de Bolivia, Colombia, El Salvador, Honduras y Nicaragua, el volumen de las importaciones continuó siendo muy inferior al registrado antes de la crisis.

Pese a la declinación por cuatro años consecutivos del valor unitario de las importaciones, la relación de precios de intercambio de América Latina disminuyó casi 9%, acumulando así una caída de 20% en el último sexenio.

Sin embargo, en contraste con lo ocurrido en 1986, dicha baja se originó exclusivamente en las economías exportadoras de petróleo, en las cuales la relación de precios externos experimentó un deterioro radical; en Argentina donde ella se resujo 13% de las nuevas bajas en los precios internacionales de los cereales y la carne; y en Paraguay, cuyos términos de intercambio fueron perjudicados por la declinación de las cotizaciones del algodón y soya .

En las demás economías de la región, los términos de intercambio mejoraron en forma notoria. Ellos aumentaron de manera especialmente marcada en Brasil (en cuyas importaciones tiene gran ponderación el petróleo) y en los países Centroamericanos (que se beneficiaron tanto por la caída del precio internacional del café y los bananos y la recuperación parcial del azúcar a partir de su bajísimo nivel en 1985, con lo cual este último siguió siendo inferior a su promedio histórico.

Como resultado del deterioro de la relación de precios de intercambio y el descenso del quantum de las exportaciones, el poder de compra de éstos disminuyó casi 10%. Esta baja fue, a la vez, más intensa y más concentrada que la ocurrida en 1985. En efecto, en contraste con lo sucedido ese año, según muestra el cuadro 2, en que la capacidad adquisitiva de las exportaciones disminuyó en 14 de los 19 países de la región, en 1989 ella disminuyó solo en las 5 economías exportadoras de petróleo: Argentina, Haití, Nicaragua y Paraguay. En cambio en los demás países las alzas del poder de compra de las exportaciones fueron considerables, oscilando entre 14% en Chile y 58% en Colombia .

2.1.3 La Balanza de Pagos

A causa de la fuerte caída del valor de las exportaciones y del pequeño incremento de las importaciones, en 1989 se redujo por segundo año consecutivo el superávit del comercio de bienes. Este, que a partir de 1981 había seguido una sostenida tendencia ascendente y que en 1984 alcanzó un máximo histórico de 39.400 millones, cayó a 18.450 millones en 1989, tal como se observa en el cuadro 3.

Esta merma obedeció principalmente a la enorme contracción del superávit de los países exportadores de petróleo, que se redujo casi 80%, de 17.600 millones de dólares en 1988 a menos de 3.800 millones en 1989. Como era previsible, la disminución del excedente comercial fue particularmente cuantioso en México (-6.300 millones) y Venezuela (-5.500 millones). Ella fue también importante en Argentina y Brasil, países ambos en que el superávit se contrajo en 2.000 millones de dólares; en el Perú, donde el excedente casi de 1.100 millones obtenidos en 1987 desapareció por completo en 1989, y en Ecuador, en que éste fue 700 millones de dólares más bajo que en 1988.

Por el contrario, en 1989 se produjo un vuelco espectacular en el comercio exterior de Colombia, el cual, luego de cerrar con un pequeño saldo negativo en 1988, generó un superávit de casi 1.500 millones de dólares. Guatemala y Costa Rica lograron, asimismo, reemplazar sus déficit del año anterior por saldos positivos, en tanto que los restantes países de América Central, salvo Nicaragua, redujeron marcadamente sus déficits y Chile y Uruguay acrecentaron los excedentes que habían obtenido en 1989.

En contraste con lo sucedido en 1984 y al igual que en 1988, el superávit del comercio de bienes no alcanzó a cubrir la totalidad de las remesas netas de utilidades e intereses, peses a que éstas disminuyeron más de 4.400 millones de dólares, como resultado del descenso de las tasas internacionales de interés. Debido a ello, y pese a que los pagos netos de servicios volvieron a bajar, el déficit de la Cuenta Corriente más que se triplicó, sobrepasando los 14.000 millones de dólares. En esta forma se acentuó el cambio en la tendencia del saldo negativo de la Cuenta Corriente, el cual, luego de alcanzar un nivel sin precedentes de 41.000 millones de dólares en 1982, prácticamente desapareció apenas dos años después, pero repuntó en 1988 .

Como en ese año, el aumento del déficit de la Cuenta Corriente fue el resultado de cambios contrapuestos en las distintas economías de la región. Mientras México y Venezuela (que en 1987 fueron los únicos países que obtuvieron saldos positivos) registraron en 1988 los déficits más grandes en la región y el déficit creció fuertemente en Perú y Ecuador y a un ritmo moderado, pero también alto, en Argentina, Brasil y Bolivia, él se redujo en forma espectacular en Colombia y por segundo año consecutivo en Chile, las dos economías que en 1987 habían registrado saldos negativos más cuantiosos; el déficit disminuyó también en República Dominicana, Haití y en todos los países centroamericanos (excepto Nicaragua) y desapareció por completo en Panamá y Uruguay, que pasaron a ser así las únicas economías en que la Cuenta Corriente cerró con un saldo positivo.

En 1989 subió el ingreso neto de capitales, que había descendido a un nivel bajo el año anterior. Este aumento no derivó, empero, de una expansión importante y generalizada del flujo de préstamos e inversiones hacia la región, sino que reflejó en gran medida el vuelco que se produjo en la Cuenta Capital de México. Esta que había cerrado con un déficit de más de 3.000 millones de dólares en 1988, generó en 1987 un saldo positivo de alrededor de 4.000 millones. En este cambio influyeron tanto los considerables préstamos de enlace otorgados por los gobiernos de los países industrializados, las actividades financieras públicas y los bancos comerciales como la política crediticia muy restrictiva aplicada por las actividades monetarias que indujo a no pocas empresas a no retornar en 1989 fondos que mantenían en el exterior a fin de poder financiar sus actividades. El ingreso neto de préstamos e inversiones subió también en forma importante en Argentina y Ecuador, pero disminuyó fuertemente en Bolivia y en los países centroamericanos (de nuevo con la excepción de Nicaragua) y de manera moderada en Colombia, Chile y Uruguay. Al mismo tiempo se acrecentó fuertemente la salida neta de capitales desde Brasil y en forma leve desde Venezuela.

Sin embargo, el aumento del flujo neto de préstamos e inversiones fue bastante menor que el déficit de la Cuenta Corriente. Por ende, la Balanza de Pagos, que ya en 1988 había cerrado con un saldo negativo de casi 1.600 millones de dólares, arrojó en 1989 un déficit de más de 5.600 millones. Este se originó, sin embargo, casi por completo en el enorme saldo negativo de 4.500 millones de dólares de Venezuela y en el déficit de 2.200 millones de Brasil. Los demás países, salvo Perú, Bolivia, Paraguay y República Dominicana, lograron equilibrar su balance de pagos y obtuvieron pequeños excedentes, con las solas excepciones de Uruguay y, sobre todo Colombia, cuyos superávits fueron considerables.

A raíz del mayor ingreso de capitales y de la baja en los pagos netos de intereses y utilidades, disminuyó casi un tercio la transferencia neta de recursos desde América latina hacia el exterior. Sin embargo, el monto de dicha transferencia (22.600 millones) continuó siendo muy cuantioso y, debido a la baja, que al mismo tiempo, experimentaron las exportaciones de bienes y servicios, equivalió aún a cerca de 24% del valor de éstas, proporcionando sólo levemente más baja que la registrada, en promedio, en los cuatro años anteriores.

Para 1988 en Latinoamérica se observó una agudización de la crisis económica, un debilitamiento de la inversión y una reducción en la eficiencia de los instrumentos de política económica utilizados. Es más, la tasa de inflación fue la más alta en la historia de la región (472,8%) y por tanto significativamente superior al 198,9% de 1987. A pesar de la crisis, el valor de las exportaciones aumentó como resultado del alza de los precios de los productos no energéticos y de los mayores volúmenes de ventas externas.

Sin embargo, más del 75% del ingreso de estas exportaciones se transfirió al exterior por concepto de servicio de la deuda externa. En el sector externo se presentaron otras condiciones adversas, como ser la baja de la cotización del petróleo y el aumento de los precios de las importaciones manufacturadas. Sin embargo, el índice de la relación de los precios de intercambio (IRTI) de la región se mantuvo constante respecto a 1987, pero fue menor en 22% al de 1980. Para los países exportadores de petróleo ese índice se redujo y mejoró para los no exportadores de petróleo.

2.2 PRINCIPALES FLUJOS COMERCIALES DE AMERICA LATINA

La evolución de la economía de América Latina fue singularmente compleja en 1989. En medida considerable dicho rasgo derivó del comportamiento contrapuesto que mostraron, por una parte, las variables internas y, por otra, las del sector externo. Los principales fenómenos de origen externo durante el año fueron la caída de los precios de los hidrocarburos (de signo negativo para los países exportadores de petróleo y positivo para los importadores); la caída de las tasas de interés (que benefició de preferencia a los países relativamente más endeudados con la banca privada); y la aguda depresión de los precios de la gran mayoría de los productos primarios (tendencia a la cual el café constituyó la principal excepción). A su vez, los principales fenómenos de origen interno estuvieron vinculados a la aplicación en varios países de programas de estabilización con rasgos novedosos, que no solo contribuyeron a desacelerar marcadamente el ritmo de los procesos inflacionarios, sino que tuvieron como subproducto un favorable efecto distributivo, que contribuyó asimismo, a activar la demanda interna.

Dada la diversidad de situaciones que se dieron en la región en función de las variables descritas, las diversas economías mostraron trayectorias muy disímiles. De ahí que un análisis de esas variables para América Latina en su conjunto no tengan la

misma significación en 1989 que en años pretéritos. Así el PIB del conjunto de la región habría aumentado en 3.4%, dicho crecimiento encubre un aumento de la actividad económica inferior a la tasa de crecimiento de la población en 11 países y una expansión muy dinámica de 5% o más en otros 6 (ver cuadros 4 y 5). Similarmente, si bien en 1989 se produjo al nivel regional un nuevo y ostensible deterioro en los resultados del sector externo, él se constituyó en el resultado neto de cambios de magnitudes muy distintas y aún de signos encontrados en los diversos países.

Contrariamente a lo ocurrido en los años anteriores, en que la gran mayoría de los países continuaron inmersos en una profunda y prolongada recesión, en 1989 algunos registraron claros signos de recuperación. Con todo, salvo Brasil y Colombia, en todos los países en que el producto aumentó en forma significativa, su alza constituyó un proceso de recuperación parcial de los niveles de actividad que habían sido alcanzados ya antes de la crisis. De hecho la mayor producción se obtuvo en gran medida mediante una utilización más plena de la capacidad productiva instalada, circunstancias que plantea interrogantes sobre la posibilidad de prolongar la recuperación y, sobre todo, la de reanudar un crecimiento económico genuino y persistente. Ello resulta en especial evidente si se tienen en cuenta, además, los niveles anormalmente bajos de la inversión interna y la continuada estrechez de divisas asociada con el servicios de la deuda externa y con las condiciones muy deprimidas de los precios en los mercados internacionales.

En suma, si bien 1989 ofreció algunos avances alentadores en materia de recuperación productiva y en la corrección de ciertos desequilibrios macroeconómicos principales, ellos no fueron de carácter generalizado y sólo contrarrestaron de manera muy parcial los retrocesos registrados en el quinquenio anterior. En estas circunstancias, resulta prematuro afirmar que en el desempeño

favorable que tuvieron algunos países constituya o asegure una reversión sostenida de las tendencias recesivas anteriores.

2.2.1 Tendencias Principales

En 1989, el PIB de América Latina aumentó 3.4%, tasa similar a la de 1987 y mayor en sólo 2.7% a la registrada el año anterior. Con ello el producto por habitante se incrementó en algo más de 1%, luego de haberse elevado apenas 0.4% en 1986. No obstante en el conjunto de la región él fue todavía cerca de 8% menor que en 1980, el año que precedió a la crisis y superó sólo levemente al que se había alcanzado ya en 1978 (ver cuadro 4).

En contraste con lo ocurrido en los años anteriores, la expansión de la actividad económica se concentró en 1986 en los países no exportadores de petróleo, cuyo producto creció 6.5%, tasa bastante más alta que la registrada en cada uno de los 10 años anteriores, con la sola excepción de la de igual magnitud obtenida en 1979. Por el contrario el producto conjunto de los países exportadores de petróleo disminuyó casi 2%, principalmente a causa de la caída de 4% que sufrió la actividad económica en México y pese al alza de 8.5% de la producción global en el Perú .

Geográficamente, el crecimiento económico rápido ocurrió casi por entero al sur de Venezuela. En efecto, la actividad productiva, además de expandirse con notable vigor en Perú y elevarse alrededor de 8% por segundo año consecutivo en el Brasil, aumentó entre 5% y 6% en Argentina, Colombia, Chile y Uruguay. En cambio, en todos los países de América Central y del Caribe, exceptuados únicamente Costa Rica, Panamá y Cuba, el desenvolvimiento de la economía no alcanzó a compensar el aumento de población. Por ende, el producto per cápita disminuyó en todos ellos, lo que sucedió también en México, Bolivia, Ecuador, Paraguay y Venezuela .

Como resultado de esta evolución, en 1986 continuó agravándose el deterioro que desde comienzos del decenio actual vienen sufriendo las condiciones de vida en la mayoría de las economías más pobres de América Latina. Así, según muestra el cuadro 5, entre 1981 y 1986 el producto por habitante cayó 27% en Bolivia, 21% en Guatemala, casi 17% en El Salvador y más de 13% en Nicaragua, Honduras y Haití. En este lapso él disminuyó asimismo agudamente en países con niveles de ingreso y desarrollo bastante mayores como Venezuela (-22%), Costa Rica (-11%) y México (-10%) y, pese a su recuperación en 1986, experimentó mermas considerables en Argentina (-16%), Uruguay (-15%) y Perú (-10%).

a) PERU

La elevación de la demanda interna y el mejor aprovechamiento de la capacidad instalada fueron las causas fundamentales del aumento de 8.5% del producto interno del Perú. El rol de estos elementos fue especialmente significativo en la industria manufacturera, cuya producción subió casi 15% y se recuperó así por completo de su profunda caída del bienio 1982-1983. El repunte de la construcción (sector que hasta 1985 fue particularmente afectado por la crisis) fue todavía más vigoroso (20%). El crecimiento de la actividad económica fue acompañado por un aumento excepcionalmente intenso (30%) del volumen de las importaciones y en especial de los bienes de consumo y de productos intermedios, que fue financiado en parte con las divisas ahorradas a raíz de la limitación impuesta a los pagos de interés sobre la deuda externa.

Como resultado de la fuerte expansión de la industria, la construcción y el comercio, en los centros urbanos se redujo el empleo y aumentaron las remuneraciones reales. Estas últimas (que habían disminuído casi interrumpidamente desde 1980, acumulando una caída de 40% de los

cinco años siguientes) se elevaron alrededor de 7%, en tanto que la tasa de desocupación en las actividades no agropecuarias disminuyó de casi 12% en 1988 a 10.6% en 1989 .

b) BRASIL

Al igual que en 1988 el PIB aumentó aproximadamente 8% en Brasil. Ello ocurrió pese a que la producción agropecuaria bajó 5%, como consecuencia de una fuerte y prolongada sequía. En cambio, la industria, la construcción y el comercio (que se había elevado ya en forma considerable en el año anterior) crecieron más de 11%. Su expansión fue impulsada por el extraordinario dinamismo de la demanda interna y permitió absorber la mayor parte de la capacidad instalada que se encontraba todavía subutilizada a comienzos de 1989. El crecimiento de la producción se vió facilitado, además, por el alza notable que tuvieron las importaciones no petroleras por segundo año consecutivo y por la desviación hacia el mercado interno de parte de los bienes intermedios que en años anteriores se destinaban a la exportación. Como resultado de la actividad económica, la situación acupacional mejoró en forma notoria. La tasa media de desempleo en las seis ciudades principales del país (que entre 1987 y 1988 había disminuído de 7.15 a 5.3%) bajó apenas 3.8% en los diez primeros meses de 1989 y cayó en octubre a 3% al menos en Río de Janeiro, Sao Paulo y Porto Alegre .

c) ARGENTINA

La utilización más plena de la capacidad instalada existente inducida por el aumento de la demanda interna fue asimismo la clave del alza de 5.5% de la actividad económica en Argentina, la cual de esta manera se recuperó de la merma de 4.4% sufrida el año anterior.

El repunte fue muy marcado en la industria manufacturera, cuya producción, tras disminuir más de 10% en 1988, aumentó alrededor de 12%. En 1989 se incrementó en 6% la construcción, con lo cual se interrumpió su aguda y sostenida tendencia descendente de los cinco años previos, período en el cual ella cayó casi 50%. Por el contrario, el producto agropecuario declinó más del 3% por segundo año consecutivo, principalmente por las desfavorables condiciones climatológicas

d) CHILE

En Chile la actividad global económica aumentó algo más del 5%. Así, ella casi recobró el nivel alcanzado antes de la crisis. Sin embargo, debido al aumento de la población, el producto per cápita fue todavía 8% más bajo que en el período 1980-1981. Como en los dos años anteriores, el crecimiento se originó principalmente en los sectores productores de bienes comerciables internacionalmente cuya expansión fue estimulada por el alto nivel real del tipo de cambio efectivo y por la protección brindada a ciertas actividades agropecuarias e industriales a través de la política de bancos de precios agrícolas, de sobre tasas arancelarias y de incentivo a las exportaciones menores. A raíz del crecimiento de la economía, la situación ocupacional (que se había deteriorado en forma extraordinaria en el período 1982-1983) mejoró perceptiblemente. A nivel nacional, la tasa de desocupación abierta disminuyó desde 13.4% en el trimestre agosto-octubre de 1988 a 10.2% en el período correspondiente de 1986, mientras que en el Gran Santiago, ella cayó de un promedio algo superior a 17% en 1988 a uno de 13.4% en enero-octubre de 1989. Al igual que en 1988, la baja del desempleo abierto coincidió con una reducción muy importante del número de personas adscritas a programas ocupacionales de emergencia del Gobierno.

e) COLOMBIA

En Colombia donde el producto también creció alrededor de 5%, el principal elemento dinamizador de la economía fue la expansión excepcional de las exportaciones. En efecto, como resultado de la caída de la producción brasileña de café, el precio internacional del grano se elevó fuertemente y Colombia pudo incrementar en forma considerable el volumen de sus ventas de café. Al mismo tiempo, se ampliaron marcadamente las exportaciones de carbón y petróleo (al madurar parte de las grandes inversiones realizadas años anteriores) y, estimuladas por el alto nivel real del tipo de cambio, crecieron con vigor las de bienes manufacturados. Así, el valor de las exportaciones de bienes subió 55% y su volumen aumentó 30%. Los mayores ingresos generados en el sector exportador contribuyeron a ampliar la demanda interna, especialmente en las zonas cafetaleras, y estimularon al comercio y a la industrial.

A raíz de ello y pese al carácter restrictivo de la política fiscal, que afectó en especial a la inversión pública, hacia fines de año se interrumpió el alza persistente que desde 1982 venía mostrando la tasa de desocupación, la cual había alcanzado niveles sin precedentes en las principales ciudades del país en 1988 y en el primer semestre de 1989 .

En 1988, la economía latinoamericana creció tan sólo en 0,7%, porcentaje inferior a los registrados en los cuatro años presedentes. Por otro lado, el producto per cápita descendió en 1.5%. El crecimiento del Brasil fue nulo y cercano a cero el de la Argentina y el de México. Estos tres países generaron aproximadamente el 75% del producto de América Latina. Además, Panamá, Nicaragua y Perú, registraron tasas de crecimiento negativas.

Entre los factores que incidieron en el reducido crecimiento de América Latina, se pudo mencionar la falta de recursos financieros, situación que a su vez se relaciona con el problema de la deuda externa. Por otro lado, los problemas de carácter inflacionario y el escaso éxito de las políticas de ajuste instrumentadas en varios países de la región, también afectaron negativamente a ese crecimiento. Sin embargo, debe señalarse que Ecuador, Chile, Paraguay y Venezuela registraron tasas de crecimiento positivas, las mismas que llegaron al 8.0%, 6.5%, 6.0% y 5.0%, respectivamente. Estas tasas a su vez fueron las mayores de la región.

2.3 PRINCIPALES FLUJOS COMERCIALES DE BOLIVIA

La economía boliviana atravesó por una prolongada y aguda crisis que se manifestó principalmente por la contracción de su actividad económica, la aceleración del proceso inflacionario y el profundo desequilibrio del sector externo.

La crisis del sector externo, que se manifestó en el agravamiento del desequilibrio de la Balanza de Pagos y un nivel negativo de sus Reservas Internacionales Netas, adquiere especial relevancia debido a su alto grado de dependencia con respecto al comercio exterior y al financiamiento externo.

La importancia del sector externo se manifestó por la elevada proporción de sus exportaciones e importaciones con respecto al Producto Interno Bruto, que es una de las más altas de América Latina, la significativa dependencia en la generación de divisas por parte de las exportaciones de sus productos básicos, que provienen normalmente de sus recursos naturales no renovables, y por la importante participación de los impuestos al comercio exterior en la generación de los recursos fiscales.

La aguda crisis del sector externo que se manifestó en los prolongados desequilibrios de la Balanza de Pagos, está más relacionada con el alto servicio de la deuda externa, (ver cuadros 6 y 7), puesto que la Balanza Comercial ha tendido a ser superavitaria, especialmente en los últimos años al haber presentado saldos positivos superiores a 200 millones de dólares, según muestran los cuadros 8 y 9.

2.3.1 Estructura del Comercio Exterior con Relación al PIB

La participación del comercio internacional en el PIB se mantuvo relativamente constante entre 1980 a 1988, no obstante los planes de desarrollo que insistían en una sustitución selectiva de importaciones. El cierre de las fuentes de financiamiento externo en la década del ochenta y las dificultades para estabilizar internamente la economía boliviana, redujeron sustancialmente este grado de apertura hasta 1985. Con la Nueva Política Económica, muy probablemente se recuperarán los niveles históricos de apertura al comercio exterior.

Los déficits en cuenta corriente de la Balanza de Pagos que estuvieron en niveles razonables en la década de los setenta, se incrementaron muy fuertemente en el segundo quinquenio de los ochenta. Entre 1980 y 1988, el déficit en cuenta corriente como proporción del PIB baja en algo más del 1% por los saldos positivos que se contituyeron en Balanza Comercial, aunque sigue siendo alto por el pago de los intereses de la deuda externa. La restricción de la deuda externa pesa y seguirá pesando muy fuertemente en los años a venir.

2.3.2 Análisis de los términos de Intercambio

En esta descripción de las condiciones iniciales para la formulación de políticas macroeconómicas de comercio exterior se habrá de hacer notar también que hasta 1984, los términos de intercambio habían sido relativamente favorables para Bolivia. Empero en octubre de 1985 se produce el derrumbe del mercado del estaño; y, a principios de 1986 la caída en el precio internacional del petróleo arrastró al precio (y al volumen) de las exportaciones de gas natural a la Argentina. Todo hace prever que los escollos para la venta de gas serían enormes hasta 1992, año de vencimiento del contrato de compra y venta con la Argentina.

El shock de los precios de estaño, otros minerales y el gas de fines de 1985 y principios de 1986 ha incidido en una pérdida, *ceteris paribus*, de 3.8% en el PIB. El deterioro externo tiene evidentemente repercusiones internas muy importantes, aún en el sector de bienes no comercializados internacionalmente.

A pesar de la severidad de las condiciones externas, Bolivia tiene que expandir sus exportaciones en el mediano plazo. El país tiene muchas opciones al respecto, pero su inserción en el comercio internacional tendrá que tomar modalidades diferentes a las de los últimos 30 años, lo que implica una reasignación de recursos desde donde están empleados (o subempleados) ahora. La reactivación de la economía en el corto plazo y su crecimiento en el mediano plazo, una vez más depende crucialmente de las exportaciones, especialmente después del riguroso programa de estabilización puesto en marcha desde fines de agosto de 1985.

2.3.3 Evolución del quantum de las exportaciones

Entre 1980 y 1988, las exportaciones legales han decrecido en un 31% en términos reales, lo que da una tasa anual promedio de 1.25% aunque es cierto que en esta tasa promedio pesa mucho lo acaecido entre 1981 y 1985. La tendencia general de decrecimiento ha estado acompañada por ciclos alternados de fuerte expansión y fuerte contracción. Estos ciclos han sido producidos tanto por shocks externos como por políticas económicas hacia el sector exportador.

2.3.4 Exportaciones FOB por destino

En este análisis de las tendencias a largo plazo hay que recordar que há habido un cambio muy sustancial en el desarrollo de nuestras exportaciones entre el año 1960 y 1985. Desde un porcentaje (en el valor de nuestras exportaciones) que no era más de 5.74% a la Argentina en 1960, este aumento a casi un 60% por las ventas de gas. Aparte de la Argentina nuestro comercio exportador parece orientarse más bién al resto del mundo que a nuestros vecinos; sin embargo ésto cambiará previsiblemente dada la modificación de la estructura de nuestras exportaciones.

2.3.5 Tributos al Sector Externo

La estrechéz estructural del mercado interno, puesta en mayor evidencia ahora con las restricciones que crea el esfuerzo estabilizador, lleva a pensar que ni la reactivación y menos aún un crecimiento sostenido de mediano plazo, pueden estar basados en la demanda interna. Un crecimiento rápido de las exportaciones es esencial para la reactivación de la economía y el empleo, es decir para restablecer el equilibrio interno y para poder crecer a tasas más altas

que en el pasado reciente. En esta discusión del equilibrio interno, hay que recordar también la importancia que tiene el comercio exterior en la base impositiva del país.

Los tributos al sector externo por aranceles, por impuestos a la exportación y por regalías de producción en los sectores exportadores llegaron a ser en 1988 casi un 80% de los ingresos del Gobierno General. Como proporción del PIB llegan a ser 7% en este mismo año con lo que casi se estaría por encima de los niveles históricos a partir de 1975. El nivel más alto antes de 1988 había sido en 1975 que fue un año que se recordará por los altos precios internacionales.

2.3.6 Balance de la economía de Bolivia a 1988

El profundo deterior del entorno externo fue también la causa principal de la caída del orden de 3.5% que sufrió la actividad económica de Bolivia. En efecto, en 1986 el precio del estaño, que había bajado ya en los dos últimos años anteriores, cayó amenos de la mitad como resultado de la interrupción de las operaciones llevadas a cabo por el Consejo Internacional del Estaño. A raíz de esta enorme baja y también con miras a reducir las pérdidas de la minería estatal, se cerraron o disminuyeron las actividades en numerosos establecimientos mineros. Como resultado de ello la producción de la minería cayó alrededor de 30% en 1986, baja que, agregada a la ocurrida en los cuatro años precedentes, representa una contracción de algo más de 60% en el lapso de 1982-1986. A las consecuencias del derrumbe del precio del estaño se agregaron las derivadas de la baja del precio del gas natural (producto que en los últimos años aportó la mitad de los ingresos de exportación) y los efectos negativos de las inundaciones y adversas condiciones climatológicas que prevalecieron en el primer semestre sobre la producción agrpecuaria. Por otra parte, el deprimido poder de compra de los asalariados y el alto nivel de las

tasas reales de interés que resultaron de la aplicación del programa de estabilización y la mayor competencia de los bienes importados, contribuyeron a provocar una merma de la producción industrial. Como era de esperar, la caída de la actividad económica trajo consigo un nuevo aumento de la tasa de desocupación, que se elevó por sexto año consecutivo y alcanzó un nivel jamás antes registrado del 20%.

Luego del agudo proceso recesivo e inflacionario experimental en la mitad de la presente década, en 1987 y 1988 el balance macroeconómico interno de Bolivia mejoró notablemente. Es más en la gestión de 1988, el PIB, por primera vez en lo que va de los años ochenta registró una tasa de crecimiento similar a la de la población. Por su parte, el acelerado aumento de los precios ocurridos entre 1982-1985 fue controlado a partir de 1986, debido fundamentalmente a la imposición de un importante grado de disciplina fiscal y a la creación de las condiciones administrativas e institucionales necesarias para moderar las expectativas inflacionarias. Adicionalmente en 1988 los salarios reales crecieron más rápidamente que el PIB y la tasa de empleo se mantuvo al nivel del año anterior.

Los sectores económicos que respondieron de manera más dinámica en 1988, fueron el minero, el industrial, el de hidrocarburos y el de servicios básicos. sin embargo, el valor agregado agropecuario y el de otros servicios disminuyó.

La baja de la actividad agropecuaria, se originó en las sequías que afectaron a varias regiones del país, en la caída de los precios internacionales de algunos de los productos del sector y en la política de erradicación de los cultivos de coca. Por su parte el aporte al PIB de otros servicios se contrajo, debido al debilitamiento del comercio y la reducción de los servicios generados por la Administración Pública.

El sector público contribuyó al crecimiento de la producción mediante un importante incremento en sus gastos de capital fijo, principalmente en los sectores del transporte, de hidrocarburos y agropecuario. Además las actividades del Fondo Social de Emergencia impulsaron la construcción de obras públicas, lo cual contribuyó a su vez a una mayor oferta de empleo.

Debe señalarse, que la mayor parte de la inversión pública en proyectos de desarrollo del año 1988 fué financiado con recursos provenientes del exterior. Lo anteriormente expuesto se puede observar en los cuadros del 10 al 14.

2.4 ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN BOLIVIA (1972-1980)

2.4.1 Exportaciones

Las exportaciones para 1972 totalizaron \$us 243.1 millones (valores brutos CIF), lo que representa un aumento del orden del 15.7% con respecto a 1971.

Por las exportaciones de minerales se recibió \$us. 173.1 millones, de los cuales el 53.3% correspondió a COMIBOL, el 18.2% a la Minería Mediana, el 11.9% a la Minería Chica, el 13.3% a ENAF y el 3.2% a otros exportadores. Las exportaciones de estaño concentrado siguen siendo el principal rubro de ingresos para la economía. este año gracias a la tendencia alcista del precio de dicho mineral por el desequilibrio de la oferta y la demanda, se exportó por un valor de \$us. 89.5 millones o sea un 36.8% del valor total de las exportaciones. El rubro minerales en su conjunto representó el 71.2% de ese total.

El precio promedio anual alcanzado en el mercado de Londres, fue de \$us. 1.70 por libra fina de estaño, superior en 4.9% al promedio del año anterior.

El precio de estaño fundido subió aún más que el precio del mineral concentrado, su volumen de exportación generó un ingreso por valor de \$us. 23.1 millones.

El sector hidrocarburos generó ingresos por \$us. 41.6 millones, el producto de las exportaciones de petróleo crudo alcanzó \$us. 31.7 millones, superior en 32,6% al de 1971, ocupando un lugar cada vez más destacado en el comercio internacional del país. Por su parte la iniciación de las exportaciones de gas a la República Argentina, reportó un ingreso de \$us. 9.9 millones.

La tasa de crecimiento de las exportaciones de productos considerados como no tradicionales fue de 118.5%, destacándose principalmente el algodón en cifra, que de \$us. 3.8 ascendió a \$us. 7.6 millones (100%); la carne de res triplicó el valor exportado en 1971, de \$us. 2.7 a \$us. 8.1 millones; igualmente el café de 2.6 a 4.2 millones (61.5%) y otros productos de 1.5 a 6.3 millones de dólares.

Para 1973 las exportaciones de materias primas, productos agropecuarios y semifabricados generaron un valor de \$us. 336.8 millones (valores CIF), lo que en términos absolutos significó un incremento de \$us. 93.7 millones (38%). Dicho resultado estuvo determinado por el aumento del volumen como el precio de algunos productos, principalmente de los minerales y otros productos como el azúcar, café, maderas, etc.

La participación sectorial en el orden de importancia fue como sigue: el sector minero contribuyó con 66.6% al valor total exportado, disminuyendo su participación en 4.7 puntos con respecto al año anterior.

A nivel de productos, la participación de estaño concentrado sigue siendo preponderante con 28.9% del total. Sin embargo, el año anterior su participación fue de 36.5%, lo que demuestra el cambio favorable que se está operando en nuestra estructura de exportaciones, con una participación cada vez mayor en los productos No Tradicionales. En cuanto a su comportamiento (precio y cantidad) se registró un aumento significativo en el precio, con una cotización promedio de \$us. 4.587 la TMF, mientras que en 1972 la misma unidad registró un promedio de 3.743. El volumen exportado disminuyó en 2.314 TMF, hasta un total de 21.414 TMF. El valor total llegó a \$us. 97.5 millones, superior en 8.6 millones a la cifra registrada en el año anterior.

Siguiendo el orden de importancia el petróleo crudo contribuyó con 14.5% al total del valor exportado, lo cual se debe principalmente a la crisis energética mundial que dió lugar a la coyuntura favorable de precios. En efecto, el precio promedio de venta por barril de petróleo crudo boliviano durante 1977 era de \$us. 2.90 mientras que en el período de análisis alcanzó a \$us.4.20 o sea registró un incremento del 42.4%. El volumen exportado subió solamente en 8.8%. El valor total de las exportaciones de crudo alcanzó a \$us. 48.9 millones.

En tercer lugar tenemos la participación de los productos No Tradicionales que generaron 13.5% del total de los ingresos (11.6%) registrado el año anterior). En tal sentido es importante destacar la tasa de crecimiento observada en la generación de ingresos provenientes de la exportación de dichos productos, que registró 59.9% (\$us. 17.0 millones) con relación al año 1972. En dicho incremento el azúcar contribuyó con el 27.3%, determinando un valor de \$us. 12.4 millones; las ventas de algodón generaron \$us. 9.7 millones con una participación relativa del 21.4%; dicho porcentaje habría sido de mayor significación de no haber existido dificultades en su comercialización, razón por la cual quedaron pendientes de venta 215.205 qq.

La estructura de nuestras exportaciones determinó que, como en años anteriores, se tenga que efectuar fuertes pagos por concepto de gastos de realización de minerales. El monto total desembolsado en el período por este concepto fue de \$us. 77.5 millones, de los cuales 71.7 millones correspondieron a gastos para exportar minerales concentrados y metal fino; los mismos involucran, a parte de los de tratamiento, pagos por concepto de fletes, seguros y gastos portuarios. Los gastos de estaño concentrado alcanzaron a un valor de \$us. 25.8 millones; para el estaño metálico a \$us. 0.7 millones, el bismuto metálico a \$us. 0.4 millones y los demás minerales en su conjunto a un total de \$us. 44 millones.

Los productos no tradicionales para su comercialización ocasionaron gastos por \$us. 5.8 millones (12.8% de su valor exportado), que cubren fletes, seguros y transportes al exterior.

A los gastos anteriormente señalados se suma un valor estimado por contrabando de \$us. 9.0 millones, con lo que se llega al valor FOB de las exportaciones de \$us. 268.3 millones. El monto del ajuste para pasar de las exportaciones CIF a las exportaciones FOB con fines de Balanza de Pagos asciende a \$us. 68.5 millones.

Las ventas del país al resto del mundo para 1974, determinaron un ingreso de \$us. 642.5 millones en valores CIF, monto superior en \$us. 304.2 millones (89.9%) al obtenido en la gestión de 1973. Este resultado incidió principalmente el aumento registrado en los precios de los principales minerales exportados, materias energéticas, productos agropecuarios e industriales.

Analizando la estructura de las exportaciones del país a nivel de productos, los ingresos obtenidos por la venta de estaño concentrado siguen siendo importantes, con una participación del orden de 27.1% si se compara con el año anterior. En cuanto al volumen, se observó un ligero incremento de 0.4 TMF; en cambio el aumento en los precios fue significativo, con un precio promedio de \$us. 7.960 la TMF, mientras que en la gestión pasada la misma unidad registró un promedio de \$us. 4.591; el ingreso obtenido llegó a \$us. 174.3 millones que, en términos absolutos, representa un incremento de \$us. 75.6 millones con respecto al año anterior.

En orden de importancia, la exportación de petróleo crudo generó el 25.5%, totalizando al final de la gestión un ingreso de \$us. 163.9 millones, con una tasa de crecimiento de 235.2%; por el contrario, el volumen comercializado observó una disminución del 8.8% (1.045.3 millones de barriles), comparado con el período 1973. El sustancial aumento observado en el valor se debe principalmente al fuerte incremento del precio registrado en el mercado internacional, que alcanzó como máximo una cotización de \$us. 16.0 el barril y un mínimo de \$us. 14.38. Durante el año se verificó un promedio de \$us. 15.12 por la misma unidad, que representa un incremento del 260% con relación al precio promedio de \$us. 4.20 por barril en el año anterior.

Los productos no tradicionales, no obstante de haber participado con un 9.9% en el total, registraron una disminución de 3.5%, empero en términos absolutos se observó un aumento de \$us. 17.9 millones, totalizando el sector \$us. 63.3 millones. Los rubros que mayor incidencia tuvieron en el monto antes indicado fueron el algodón con \$us. 22.0 millones (34.8%), el azúcar \$us. 16,9 millones (26.7%), maderas \$us. 12.9 millones (20.4%) y café \$us.4.3 millones (6.8%), representando los cuatro productos anteriormente señalados 88.7%; el restante 11.3%, equivalente a \$us. 7.2 millones, provienen de las

exportaciones de semilla de algodón, almendras y castañas, goma y otros productos.

Los ingresos derivados del sector podían haber resultado mayores de no haber presentado problemas la comercialización de algodón, que dejó sin efecto la venta de importante stock del producto y, por otra parte, la prohibición de las exportaciones de azúcar, medida dictada por el Gobierno con la finalidad de abastecer normalmente el mercado interno.

El estaño metálico ocupó un lugar preponderante en la estructura de las exportaciones, con una participación total de 8.7%. El valor exportado alcanzó a \$us. 55.5 millones, monto superior en \$us. 23.2 millones (71.8%) con relación al año anterior. Otros rubros cuya participación de importancia en las exportaciones fueron gas natural (4.5%), plata (4.2%), wolfram (3.3%), cobre (2.5%), bismuto (1.9%), plomo (1.8%) y otros minerales con 0.3%.

Al concluir el período 1975, el valor total CIF de las exportaciones -que alcanzó a \$us. 523.2 millones -registró una disminución de \$us. 127.3 millones comparado con el período anterior; dicho resultado guarda relación con la tendencia decreciente registrada en los precios de las principales materias primas exportadas por el país. En el caso del principal producto de exportación -estaño- la demanda mundial observó una significativa contracción, razón por la cual el Consejo Internacional del Estaño implantó controles de exportación con vigencia a partir del 18 de abril hasta fines de la gestión; sin embargo, la anterior determinación no logró alcanzar los resultados programados inicialmente, en lo que se refiere a la regulación del precio del mercado internacional. En este sentido, durante el transcurso del año la cotización máxima se registró en el mes de febrero (\$us. 3.43 la libra fina) y la mínima correspondió a la segunda quincena del mes de diciembre

(\$us. 2.80 la libra fina), el precio promedio en la gestión fue de \$us. 3.12 por libra fina, el mismo que comparado con el precio promedio de 1974 resulta inferior en \$us. 0.48.

El volumen exportado de estaño metálico y concentrado llegó a 24.915 TMF, inferior en 4.090 TMF con relación al año anterior, disminución motivada en las restricciones implantadas por el CIE; esta situación determinó la acumulación interna de stocks de aproximadamente 4.500 TMF. El ingreso que se percibió por la venta de estaño metálico y concentrado fue de \$us. 171.4 millones.

Las exportaciones de gas natural con destino a la República Argentina reportaron un ingreso de \$us. 47.5 millones, dicho monto incluye \$us. 5.0 millones correspondientes al ajuste realizado del precio efectuado en el mes de septiembre de 1974, situación que derivó de las negociaciones llevadas a cabo con la empresa "Gas del Estado de la Argentina", elevándose el precio de \$us. 0.35 a \$us. 0.60 el millar de pies cúbicos, esta situación favoreció para que el monto obtenido durante el período sea superior en \$us. 18.3 millones comparado con la gestión 1974. El volumen total del gas natural comercializado alcanzó a 1.558 millones de metros cúbicos.

Como se puede apreciar los volúmenes se mantuvieron prácticamente inalterables, siguiendo los términos de venta de gas natural suscrito con el país vecino.

Por la exportación de productos agropecuarios y otros, se obtuvo un ingreso total de \$us. 58.0 millones, observándose una disminución de \$us. 12.1 millones con relación al período anterior. En dicho monto tres productos: algodón, azúcar y madera reportaron \$us. 45.5 millones.

En conclusión, el flujo de ingresos provenientes del sector exportador, durante el trienio 1973-1975, reflejó un comportamiento fluctuante, constituyéndose el año 1974 en el punto máximo, sustentado básicamente en la coyuntura de precios, en cambio en las últimas gestiones representó el punto de inflexión con una tendencia decreciente en el nivel de ingresos.

No obstante la difícil situación que atravesó la minería en general, la gestión 1976 resultó favorable para el sector exportador, habiéndose obtenido un valor CIF de exportaciones de \$us. 635.6 millones con un incremento de \$us. 109.2 millones (20.7%) con respecto a 1975. Ajustando el valor CIF los gastos de realización y el tráfico ilegal de mercaderías, se dedujo un valor FOB de exportaciones de \$us. 565.9 millones.

La Minería Grande, Mediana y Pequeña y la Empresa Nacional de Fundiciones en su conjunto, reportaron un ingreso de \$us. 389.3 millones, representando el 61.2% del total de exportaciones; esta situación resultó de los mejores precios alcanzados por los principales minerales comercializados en los mercados externos y cuya alza se acentuó a partir del segundo semestre.

Debe destacarse que el precio del principal mineral de exportación, registró un aumento sostenido desde el mes de abril, guardando relación con la reactivación de la economía mundial, que se tradujo en una demanda de esta materia prima.

El ingreso de divisas generado por la venta de estaño llegó a \$us. 238.7 millones, con una cotización promedio de \$us. 3.40 la libra fina, superior en \$us. 0.28 con relación al precio promedio de 1975.

La República Argentina se constituyó nuevamente en el principal mercado para nuestro petróleo, al haber adquirido este producto por un monto de \$us. 68.9 millones (61.2% del sector hidrocarburos), siguiéndole en orden de importancia EE.UU. con \$us. 24.3 millones, Perú con \$us. 12.9 millones y Ecuador con \$us. 6.4 millones. La comercialización de gas y petróleo generó \$us. 167.5 millones, significando \$us. 8.6 millones (5.4%) más que el año anterior.

El sector agropecuario determinó un ingreso de \$us. 78.8 millones, con el aumento de \$us. 15.8 millones (25%). Es importante destacar que el mayor volumen de azúcar exportado permitió generar divisas por \$us. 29.9 millones, no obstante la sobreproducción en el mercado internacional que ocasionó la caída en el precio de exportación para este producto. Con respecto al café, factores de orden climatológico afectaron la producción brasileña limitando la oferta del producto en el mercado externo, la misma que ocasionó la caída de precios que benefició al país, derivándose en un ingreso de divisas al totalizar \$us. 13.1 millones. Por las ventas de algodón se obtuvieron \$us. 12.0 millones, valor que coloca a este producto en el tercer lugar dentro de la clasificación de productos exportables no tradicionales.

Las exportaciones de madera en sus diferentes variedades, reportaron \$us. 10 millones, originándose el mayor porcentaje de este valor en la exportación de madera de marta, que tuvo aceptación en los mercados de EE.UU., Holanda y Argentina entre otros. Por otra parte las exportaciones de cueros alcanzaron a \$us. 2.5 millones y por las ventas de otros productos se percibieron \$us. 8.9 millones.

En conclusión, el sector exportador observó una notable recuperación en la generación de ingresos, situación que se asemeja en la presentada en 1974.

Para 1977 las exportaciones CIF alcanzaron un valor de \$us. 708.1 millones con un incremento de \$us. 62.5 millones (9.7%) con relación a 1976. Ajustando al anterior valor los gastos de realización y la salida ilegal de mercaderías al exterior, el valor de las exportaciones en términos FOB fue de \$us. 640.9 millones.

En el total CIF exportado, la minería estatal y privada participó con el 69.3%, que representa un aumento de 9 puntos con respecto a 1976. En términos de valor el sector exportó \$us. 490.5 millones, como resultado de mayores volúmenes vendidos a los mercados internacionales y los mejores precios que rigieron para los principales minerales de exportación, destacándose entre ellos el estaño.

Las exportaciones de estaño concentrado y metálico totalizaron \$us. 326.7 millones, superiores en \$us. 87.7 millones (36.7%) con relación a 1976. Los volúmenes por su parte aumentaron en 2.247 TMF (7.9%) exportándose en la gestión 30.855 TMF. El precio de este mineral en el mercado internacional de Londres experimentó continuos incrementos hasta alcanzar su punto máximo el 12 de diciembre cuando se cotizó en \$us. 5.76 la libra fina. Con relación al precio oficial promedio, éste registró un incremento de \$us. 1.39 por libra fina (40.6%) pasando de un nivel de \$us. 3.42 la misma unidad en 1976 a \$us. 4.81 este año.

Las exportaciones de gas natural a la República Argentina totalizaron \$us. 66.8 millones superando en \$us. 11.9 millones (21.7%) al obtenido en 1976. Por su parte las ventas de gas licuado generaron \$us. 0.6 millones.

El sector agroindustrial generó el ingreso de \$us. 82.8 millones con una disminución de \$us. 5.8 millones (6.5%). Las principales ventas fueron las

siguientes: café con \$us. 18.7 millones, el precio en el mercado internacional experimentó una sustancial mejora, debido principalmente a la situación mundial de escasez; algodón en fibra fina con \$us. 17.7 millones; azúcar con \$us. 12.6 millones, el mercado internacional de este producto se mostró deteriorado, registrando los precios más bajos de los últimos años a causa de la abundancia de los stocks mundiales; maderas con \$us. 12 millones; otros productos exportables fueron: goma con \$us. 4.0 millones, ganado vacuno con \$us. 3.0 millones, castañas con \$us. 2.6 millones y otros productos con \$us. 12.2 millones.

Es importante mencionar que el Gobierno, en el mes de agosto y mediante D.S. N° 14803 aprobó el Régimen de Incentivos Fiscales a las Exportaciones no Tradicionales, consignando entre sus logros más importantes, la liberación del pago de todo gravamen arancelario, así como de regalías de exportación, devolución de aranceles y otros impuestos pagados en la importación de materias primas, productos incorporados y envases y compensaciones de tipo impositivo a las exportaciones de esta clase de productos.

El valor CIF de las exportaciones para la gestión 1978 totalizó \$us. 723.7 millones, superando en \$us. 4.4 millones al observado en 1977. Efectuando los ajustes respectivos por gastos de realización y otros, las exportaciones valoradas FOB alcanzaron a \$us. 640.3 millones.

El sector minero exportó por valor de \$us. 515 millones, que representa el 71.2% del valor total exportado, habiendo aumentado su participación en 2.9 puntos respecto a 1977; el precio del estaño experimentó la mayor cotización de su historia, al alcanzar la libra fina \$us. 7.25 el primer día del mes de noviembre. La cotización promedio anual fue de \$us. 5.71, superior en \$us. 0.91 por unidad (19%) con relación a la registrada el año anterior.

El sector hidrocarburos generó divisas por valor de \$us. 122.1 millones, menor en \$us. 12.7 millones (9.4%) referido al observado el año anterior. Consecuentemente la participación anual de este sector en el total de las exportaciones pasó de 18.7% a 16.9%. Las exportaciones de gas natural a la República Argentina significaron \$us. 78.5 millones (17.5%) con respecto a 1977. El precio promedio por millar de pié cúbico pasó de \$us. 1.1540 en la pasada gestión a \$us. 1.4057, por el contrario, los volúmenes disminuyeron en 2.039 millones de pies cúbicos (3.5%), habiéndose exportado 55.847 millones de pies cúbicos. Por la venta de gas licuado a la República Federal del Brasil se obtuvo un ingreso de \$us. 1.3 millones, con un excedente anual de \$us. 0.7 millones (116.7%).

El sector agroindustrial contribuyó con 11.9% en el valor total exportado, generando un ingreso de \$us. 86.6 millones, que resultó menor en \$us. 6.5 millones (7%) al registrado en la pasada gestión; las principales ventas fueron las siguientes: café por \$us. 16.7 millones, valor inferior en \$us. 2 millones, el precio del producto en el mercado internacional experimentó una baja con relación al logrado en la pasada gestión, debido a la menor demanda de los países consumidores; algodón en fibra por \$us. 14.8 millones, ingreso menor en \$us. 2.9 millones (16.4%), que guardó relación con la disminución del precio internacional; se observó por el contrario un aumento en el volumen exportado; el mercado internacional del azúcar continuó marcando precios bajos en virtud de la sobreproducción que confrontó el mundo Occidental, el Convenio Internacional del Azúcar que entró en vigencia el 16 de enero de 1978 por el lapso de cinco años, restringió la producción mundial para el año, a nuestro país se le asignó un menor cupo de exportación con relación al de la pasada gestión, razón por la cual el valor que se obtuvo fue inferior en \$us. 8.7 millones (38%), al totalizar en 1978 \$us. 14.2 millones; por las exportaciones

de madera ingresaron \$us. 12.6 millones, con \$us. 0.6 millones (5%) más en el año. Otros productos exportados fueron: cueros por \$us. 4.6 millones, arroz \$us. 4.2 millones, castaña \$us. 3.1 millones, ganado \$us. 2.6 millones, goma \$us. 2.1 millones y otros productos \$us. 11.7 millones.

Para 1979 el valor CIF de las exportaciones totalizó \$us. 859.5 millones, mayor en \$us. 135.8 millones (18.8%) con relación al registrado en 1978. Efectuando los ajustes correspondientes por gastos de realización y otros, las exportaciones valoradas FOB alcanzaron a \$us. 776.8 millones.

Por las exportaciones de minerales se recibió \$us. 591.7 millones, superior en \$us. 76.7 millones (14.9%) con relación al año anterior. El aumento es consecuencia de un mejoramiento general de las cotizaciones internacionales de materias primas exportadas; por el contrario, se observa una baja en los volúmenes exportados de 19.4% (33.141 TMF), habiéndose vendido en el mercado externo 137.501 TMF.

Las exportaciones de estaño representaron el 66% del total de las ventas externas de minerales, colocándose en el mercado internacional 26.617 TMF correspondientes a \$us. 395.6 millones.

El segundo mineral en importancia en la generación de divisas fue la plata con un ingreso de \$us. 58.3 millones, mayores en \$us. 24.5 millones (72.5) con relación a la registrada en 1978, mientras el volumen exportado disminuyó en 8.6% (17 TMF), el precio promedio observado aumentó en 88.5% (\$us 4.70 por OTF) alcanzando a \$us 10.01 por TMF.

El sector hidrocarburos generó ingresos por \$us. 149.7 millones, superando en \$us. 27.6 millones (22.6%) a las registradas en 1978.

El sector agroindustrial exportó por un valor de \$us. 118.1 millones, ingreso que supera en \$us. 31.5 millones (36.4%) al generado en 1978. Las principales exportaciones fueron las siguientes: azúcar con \$us. 30.4 millones, valor superior en \$us. 16.2 millones (114.1%), el aumento se relaciona directamente con el incremento observado en los volúmenes exportados, los cuales subieron en 63.5% (46.862 TMF), y con el mejoramiento del 30.9% (\$us. 59.5 por TMF) en el precio promedio; maderas con \$us. 19.0 millones mejores en \$us. 6.4 millones (50.8%) de un aumento de volúmenes del 65.3% (15.730.276 p2); algodón con 10.6 millones, menor en \$us. 4.2 millones (28.4%) resultado de una reducción de los volúmenes exportados del orden del 34% (110.293 qq.). El aumento del precio promedio en un 8.3% (\$us. 3.8 por qq.) atenuó parcialmente la baja; otros productos exportados fueron: cueros con \$us. 6.7 millones, ganado con \$us. 3 millones, castañas con \$us. 2.9 millones, goma con \$us. 1.9 millones y otros por \$us. 24 millones.

Entre 1980 y 1990, la estructura de las exportaciones en general permite apreciar una baja en la participación del sector minero, a pesar de los mejores precios que observaron la casi totalidad de los minerales comercializados. Un comportamiento contrario se observa en las exportaciones agroindustriales que aumentó su participación gradualmente en el período analizado, como se puede ver en los cuadros del 15 al 21.

2.4.2 Importación de Bienes según Uso o Destino Económico

En el transcurso de 1972 se produjo un aumento del 10.4%, comparado con el período anterior, totalizando \$us. 185.4 millones en valores CIF. Los rubros principales se orientaron hacia la importación de bienes de capital.

relacionados íntimamente a los desembolsos de los créditos externos para financiar proyectos de desarrollo, destacándose las adquisiciones de equipo para la conclusión del Gaseoducto Santa Cruz-Yacuiba y la iniciación de las obras de la nueva Red de Micro-ondas.

El valor ajustado de las importaciones, incluyendo las estimaciones por contrabando, suma \$us. 197.8 millones (valores FOB), monto superior en \$us. 16.4 millones al registrado en 1971.

De conformidad al análisis por destino económico de las importaciones CIF, se observa que los bienes de consumo se incrementaron en \$us. 3.9 millones (11.6%) con relación al año anterior, las materias primas y productos intermedios para la agricultura e industria en \$us. 4.7 millones (9.6%) y diversos en \$us. 0.8 millones.

Del valor de las importaciones correspondieron 49.1% a bienes de capital, 29.6% a materias primas y productos intermedios para la agricultura e industria, 20.1% a bienes de consumo y 1.1% a otros productos. El porcentaje de bienes de consumo se eleva a 35% incluyendo el contrabando.

Para 1973, la mayor captación de ingresos provenientes de la exportación de bienes, y la generada por créditos externos, permitieron incrementar significativamente la capacidad importadora, registrando el total de importaciones una tasa de incremento de 37.8% equivalente a \$us. 70.1 millones.

El valor de las importaciones se consideró tomando en cuenta la demanda de divisas de los diferentes sectores de la economía, y se estimó el valor CIF en \$us. 255.5 millones; deduciendo \$us. 48.1 millones por el pago de fletes

internacionales, seguro, gastos portuarios y películas cinematográficas alquiladas, y adicionando contrabando que se estimó en \$us. 42.1 millones (16.5% de las importaciones CIF) se llegó a un valor FOB ajustado de \$us. 249.5 millones.

El análisis de las importaciones según uso o destino económico reflejó crecimientos significativos en el valor de los principales rubros que fue resultado del incremento en los precios y volúmenes importados. El rubro de bienes de consumo en términos absolutos aumentó su valor estimado en \$us. 30.6 millones con relación a la gestión 1972; dicho aumento se debió basicamente al incremento sustancial registrado en los precios de los principales bienes alimenticios tales como: productos lacteos, pastas, té, trigo y principalmente harina de trigo. Las materias primas y productos intermedios, tanto para el sector agropecuario como para el industrial, se incrementaron por compras de insumos al resto del mundo en \$us. 18.3 millones. Los bienes de capital registraron un aumento de \$us. 34.4 millones (40.7%); las compras se canalizaron principalmente hacia la adquisición de maquinaria y equipo caminero, aviones de entrenamiento para la FAB, maquinaria minera para el sector privado y estatal, equipo para YPF, equipo y maquinaria para la planta de volatización de COMIBOL y la adquisición de materiales para la construcción de viviendas y hoteles.

En 1974 la capacidad de importación de bienes y servicios aumentó considerablemente en la gestión, debido principalmente al mayor poder de compra de las exportaciones que fueron incentivadas por el efecto coyuntural de los precios, que incidió positivamente en la comercialización de nuestros productos en el exterior y, por otra parte, a los recursos obtenidos por concepto de créditos concedidos por diferentes organismos internacionales y entidades financiera. De esta manera la demanda real de bienes importados se incrementó en \$us. 156.6 millones con relación al año anterior, totalizando el

valor CIF en \$us. 388 millones.

La relación de valores de importación y exportación (ambas FOB) en esta gestión resultó inferior en 33.3% al registrar un 65.3%; mientras que el año anterior dicha relación fue del 87.1%, situación que permitió cumplir con el pago por bienes y servicios importados y aumentar el nivel de las Reservas Internacionales del país.

De un análisis de las importaciones, los bienes importados de consumo aumentaron en un 156.5% con relación al año anterior, efecto motivado principalmente en el aumento de precios de los productos alimenticios y vestuario, así como el mayor volumen importado de los mismos.

La adquisición de materias primas y productos intermedios por parte del sector industrial y agropecuario, se incrementó en 58.5% con relación al año anterior totalizando \$us. 97 millones. De este monto el rubro más significativo corresponde a insumos para el sector industrial por \$us. 82.2 millones; según la clasificación CUODE, dentro de este rubro se consignan las importaciones de productos agrícolas, incidiendo principalmente los volúmenes de trigo, harina de trigo, aceite, fibras textiles y otros.

Las importaciones de bienes de capital, para atender los requerimientos de la industria, agricultura, transporte y comunicación totalizaron \$us. 182.4 millones, utilizados para adquirir en los diferentes mercados internacionales principalmente maquinaria y equipo caminero, adquisición de repuestos para aviones con destino a la FAB y LAB; compra de vagonetas-tanques para YPFB, elementos de implementación para la industria de aceite y azúcar por la CFB, equipo y maquinaria con destino a la Minería Grande, Mediana y Pequeña, y la importación de maquinaria para ampliar la Planta de Fundición

de Estaño a cargo de ENAF.

Por la importación de bienes no clasificados en las anteriores partidas, el rubro de Diversos alcanzó a \$us. 3.9 millones.

Si se considera que la población total del país para la gestión 1974 es de 5.470.100 habitantes, resulta una importación per cápita de \$us.66.-, mientras que en la pasada gestión fue de \$us. 44.-, situación que demuestra que el consumo per cápita de bienes importados aumentó en \$us. 22.-

La demanda efectiva de bienes importados, al finalizar la gestión 1975 totalizó \$us. 557.9 millones (valores CIF), representando un incremento de \$us. 167.9 millones con relación a la gestión 1974. Dicho aumento tuvo su origen en los mayores precios registrados para los productos de consumo inmediato, de insumos utilizados en la industria, agricultura y otros, así como el mayor volumen importado de los mismos; coadyuvó a esta situación, la reducción de los gravámenes arancelarios para la importación de vehículos de transporte y otros. A efectos de evitar mayor presión en el valor de las importaciones, el Gobierno reactualizó los derechos aduaneros vigentes hasta el mes de septiembre de 1974.

Con carácter temporal se estableció un depósito previo del 25% a las importaciones CIF que efectúe el sector privado a partir del 3 de octubre, quedando exceptuados del requisito anterior las importaciones realizadas bajo el régimen de la Ley de Hidrocarburos y el Sector Minero, así como las importaciones de cemento, trigo, harina de trigo, aceites comestibles, grasas y productos lácteos. En la misma fecha y con el fin de proteger e incentivar el desenvolvimiento de la industria nacional, que hasta el momento se vio desplazada del mercado interno por el tráfico ilegal de mercaderías

introducidas al país provenientes de países vecinos, se vió la necesidad de prohibir por el término de dos años la importación de 32 artículos imprescindibles de consumo. Las industrias beneficiadas con la protección que les otorgó el Gobierno, deberían de cumplir dentro los términos que les fije el Ministerio de Industria y Comercio, programas de mejoramiento tanto en calidad como en cantidad, y que permita a mediano plazo sustituir la importación de dichos bienes.

Un análisis preliminar para esta clasificación de importaciones, registró la utilización de \$us. 127.8 millones para la importación de bienes de consumo duradero y no duradero.

Las materias primas y productos intermedios para el sector agrícola e industria totalizaron \$us. 199.2 millones; de dicho monto, lo más significativo corresponde a la adquisición de insumos para el sector industrial (\$us. 170.8 millones) según la clasificación CUODE, dentro de este rubro se consignan principalmente volúmenes importados de trigo, textiles y otros.

Las importaciones de bienes de capital demandaron \$us. 233.7 millones, resultando significativas las importaciones de equipo de transporte por \$us. 99.3 millones utilizados para adquirir en los diferentes mercados internacionales, principalmente maquinaria y equipo caminero, microbuses para el transporte departamental y provincial, compra del avión Boeing para el LAB, adquisición de material rodante para ENFE y otros; los bienes de capital importados por el sector industrial requirieron de \$us. 92.6 millones que se utilizaron principalmente en la adquisición de implementos para la industrial del cemento, maquinaria y equipo para las industrias de aceite y azúcar, adquisición de maquinarias y equipos con destino a la Minería Grande, Mediana y Pequeña, importación de maquinaria para la ampliación de la

Planta de Fundición de Estaño, Bismuto y Antimonio. El sector de la construcción que observó dinamismo en sus actividades importó por \$us. 24.6 millones.

Para la importación de bienes no clasificados en las anteriores partidas, el rubro diversos registró \$us. 7.2 millones.

En 1976 las compras de bienes del exterior alcanzaron un valor CIF de \$us. 554.6 millones, monto que comparado con el de la gestión precedente resultó inferior en \$us. 3.3 millones (0.6%).

Las importaciones de bienes de uso duradero y no duradero de acuerdo a la clasificación CUODE, significaron un pago de \$us. 118.7 millones; monto que comparado con el de la gestión anterior resulta inferior en 7.1%, habiendo incidido en esta disminución, la prohibición de importación de vehículos para el sector privado. Para la importación de materias primas y productos intermedios con destino a la agricultura e industria se utilizaron \$us. 195.8 millones, representando las importaciones de trigo y textiles los componentes más importantes en este grupo. Las importaciones de bienes de capital alcanzaron \$us. 235.7 millones; de este monto las más importantes fueron las adquisiciones de equipos de transporte que totalizaron \$us. 103.7 millones, por las compras de maquinaria y equipo afectadas por el Gobierno para la ejecución de proyectos camineros. ENFE compró material rodante para la rehabilitación ferrocarrilera, el sector privado importó vehículos de transporte urbano y rural y repuestos para su mantenimiento. Las importaciones de bienes de capital destinadas a la industria sumaron \$us. 98.2 millones, entre las que se destacan las de minería para la implementación de las plantas de estaño, bismuto y antimonio. YPFB adquirió materiales para ampliar sus plantas de refinanciación de petróleo, gas, lubricantes, así como sus

gaseoductos y poliductos. La CBF implementó con maquinarias y equipo las industrias de aceite, azúcar, leche y cemento. El sector privado por su parte, importó bienes de capital fijo para la industria, así como herramientas y repuestos de trabajo. El sector de la construcción hizo adquisiciones por \$us. 25.5 millones con destino a viviendas e infraestructura hotelera. Las compras de bienes de capital para la agricultura fueron de \$us. 8.3 millones y las importaciones de bienes diversos alcanzaron a \$us. 4.4 millones. Efectuando ajustes al valor total CIF importado, el valor FOB fue de \$us. 529.3 millones.

Las importaciones de mercaderías para 1977, valoradas en términos CIF totalizaron \$us. 665.9 millones, monto que comparado con el de la gestión anterior resultó superior en \$us. 78.3 millones (13.3%).

Las importaciones de bienes de consumo llegaron a \$us. 126.7 millones, representando el 20.5% del total de las importaciones CIF. Las importaciones de bienes intermedios requirió de \$us. 219.3 millones, con una participación de 35.5%, habiéndose adquirido principalmente materias primas para la industria. Para la importación de bienes de capital se destinaron \$us. 267.6 millones, con una participación de 43.3%; las compras más importantes fueron las de bienes de transporte por \$us. 117.4 millones, destinados a la ejecución de proyectos camineros y la de material rodante para la empresa ENFE. Los bienes de capital importados para la industrial totalizaron \$us. 111.2 millones: los materiales de construcción \$us. 29.1 millones y los de bienes de capital para la agricultura \$us. 9.9 millones. La importación de bienes diversos alcanzó a \$us. 4.3 millones con una participación del 0.7%.

Valoradas en términos FOB las importaciones llegaron a \$us. 644.0 millones.

monto superior en \$us. 81.7 millones (14.5%) con respecto a 1976.

La Balanza Comercial en términos FOB, registró un saldo deficitario de \$us. 3.1 millones, contrastando con el superávit de \$us. 12.7 millones obtenida la pasada gestión. La partida oro no monetario acreditó \$us. 7.8 millones por las compras de oro que realiza el Banco Central de Bolivia a los productores internos.

En 1978 la importación de mercaderías valoradas en términos CIF, alcanzó a \$us. 848.2 millones, significando un incremento de \$us. 182.3 millones (27.4%) referido a 1977.

Siguiendo la clasificación CUODE, la importación de bienes de consumo registró un valor de \$us. 173.5 millones, significando el 21.5% del total de las importaciones CIF. La importación de bienes intermedios requirió \$us. 282.4 millones, siendo su participación de 35%; habiéndose destinado un mayor monto a la adquisición de insumos para el sector industrial. Los bienes de capital, demandaron \$us. 345.3 millones y su participación fue del 42.8%. La línea de este rubro que destacó por el monto requerido fue el de transporte (\$us. 153.3 millones), las compras más importantes fueron realizadas por ENFE y el LAB. Siguieron en importancia las compras de bienes de capital para la industria (\$us. 142.8 millones), las de materias de construcción (\$us. 36.3 millones) y los bienes de capital para la agricultura (\$us. 12.9 millones). Finalmente la adquisición de bienes diversos totalizó \$us. 5.7 millones con una participación de 0.7% en el total importado.

Las importaciones totales, valoradas en términos FOB, registraron \$us. 791.9 millones, monto superior en \$us. 147.9 millones (23.0%) con relación a las realizadas en la gestión pasada.

La Balanza Comercial en términos FOB determinó un saldo deficitario de \$us. 151.6 millones. La partida oro no monetario registró un crédito de \$us. 1.5 millones como resultado del aumento en las compras de oro efectuadas por el BCB a los productores internos.

Para 1979 la importación de mercaderías CIF totalizó \$us. 1.011 millones, valor superior en \$us. 162.8 millones (19.2%).

Segun la clasificación CUODE, en 1979 las compras del exterior de bienes de consumo totalizaron \$us. 235.7 millones o sea un 24.5% del total de las importaciones CIF. Los mayores montos se destinaron a bienes de consumo no duradero con \$us. 125.1 millones (13%). Por las importaciones de bienes intermedios se erogaron \$us. 331.8 millones (34.5%), destacándose la compra de materias primas e intermedios para la industria con \$us. 290.5 millones (30.2%). Con relación a las importaciones de bienes de capital, éstos demandaron \$us. 384.7 millones con una participación total en el equivalente al 40%. Principalmente se adquirieron bienes de capital para la industria por \$us. 168.3 millones (17.5%) y equipos de transporte por \$us. 158.7 millones (16.5%).

Las importaciones de bienes diversos totalizó \$us. 9.6 millones, participando con solamente el 1% del total de los bienes importados en 1979.

Realizando los ajustes correspondientes por concepto de fletes, seguros, gastos portuarios y otros, el valor FOB de las importaciones totalizó \$us. 930.8 millones, superando en \$us. 138.9 millones (17.5%) al registrado en 1978. De esta manera la Balanza Comercial FOB registró un déficit de \$us. 154 millones, que resulta menor en \$us. 2.4 millones (1.6%) al anterior año.

La importación de mercaderías CIF totalizó en la gestión 1980 \$us. 813.8 millones, valor inferior en \$us. 149 millones (15.5%) con respecto a 1979.

En la gestión 1980, la importación de bienes según uso o destino económico, observó el siguiente comportamiento: los bienes de consumo totalizaron \$us. 159.5 millones que representa el 19.6% del total; los mayores montos se destinaron a consumo no duradero con \$us. 83.0 millones (10.2%); el gasto por bienes intermedios alcanzó a \$us. 226.2 millones (27.8%), habiéndose destinado el 25% hacia el sector industrial. Los bienes de capital totalizaron \$us. 424 millones (52.1%), de los cuales los destinados a la industria y el transporte fueron los de mayor importancia; otros bienes importados por \$us. 4.1 millones representaron el 0.5% del total.

Efectuando los ajustes correspondientes, el valor FOB de las importaciones alcanzó a \$us. 680.1 millones, menor en \$us. 134.9 millones (16.6%) al registrado en la gestión pasada.

En el período 1980-1990, si se observan los niveles y variaciones de las compras externas por destino económico, se comprueba que tanto los bienes intermedios registraron un descenso. Sin embargo, las importaciones de bienes de capital registraron aumentos, tal como se observan en los cuadros

22 y 23.

2.5 ANALISIS GLOBAL DE LA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR EN BOLIVIA

La estructura administrativa, en materia de comercio exterior, tiene como base la Ley de Organización Administrativa del Poder Ejecutivo, aprobada mediante Decreto Ley N° 10460 de 12 de septiembre de 1972. Con posterioridad del mencionado Decreto Ley se ha aprobado disposiciones ampliando funciones a las reparticiones del ramo y creando nuevas entidades o instituciones.

La actual estructura institucional en materia de comercio exterior es bastante amplia y dispersa, no existiendo una racional delimitación de funciones y competencia de los organismos del sector público relacionados con el comercio exterior ni la adecuada coordinación en el desempeño de sus funciones.

La estructura institucional no mantiene la adecuada relación con la elevada importancia del comercio exterior en la economía boliviana. Asimismo, dicha estructura que es extremadamente dispersa y descentralizada no permite enfrentar adecuadamente la actual crisis económica ni los desafíos que impone la modernización de las actividades del comercio internacional.

La preocupación de los diversos gobiernos por la problemática del comercio exterior y la integración se ha manifestado por la creación de diversas instituciones, las cuales, sin embargo no forman parte de un sistema coherente y coordinado que permita una adecuada formulación y ejecución de la política de comercio exterior.

La organización del comercio exterior presenta una alta duplicidad de funciones, una elevada dispersión de instituciones y una inadecuada utilización de los escasos recursos humanos y financieros.

A nivel general las funciones relacionadas con el comercio exterior actualmente no son realizadas por una sola institución.

La prioridad de la problemática de abastecimiento, así como de la amplia gama de funciones e instituciones que tiene el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo no ha permitido dar prioridad a las tareas que en el campo de la promoción de exportaciones y racionalización de las importaciones debería realizar.

A nivel específico las principales características del actual marco organizacional para el comercio exterior y la integración son las siguientes:

- a) Los distintos organismos del Estado que tiene funciones relacionadas con el comercio exterior forman parte de un sistema institucional estructurado, con funciones claramente delimitadas y con un núcleo central responsable de la formulación y ejecución de la política de comercio exterior y con mecanismos de coordinación establecidos con el respeto de instituciones que participan en el comercio exterior.
- b) Existe un alto grado de dispersión y atomización de las instituciones que participan directa o indirectamente en la formulación y ejecución de las políticas de comercio exterior.
- c) No existe mecanismos de coordinación estables que permitan la ejecución coherente de la política de exportaciones e importaciones.
- d) Cuando los mecanismos de coordinación están establecidos como en el caso del consejo Directivo de Integración, éstos en la práctica no funcionan o no tienen la continuidad necesaria.

- e) El Consejo Técnico de Fomento a las Exportaciones No Tradicionales ha funcionado con mayor regularidad, sin embargo sus atribuciones restringieron a los incentivos fiscales, no abarcando los aspectos relacionados con los incentivos financieros y la promoción externa.
- f) Existen casos de duplicidad de funciones en las áreas de promoción de exportaciones y en la ejecución de la política de integración.
- g) En el campo de la formulación y la ejecución de la política de importaciones se observa la mayor debilidad y dispersión del aparato estatal.
- h) El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a través de la Dirección de Comercio Exterior, no cumple las funciones asignadas en relación a la formulación y regulación de la política de importaciones así como la regulación normativa de las compras y suministros del Estado.

III. INCENTIVO Y PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

3.1 CONCEPTUALIZACION

El conjunto de actividades que tiene por objeto hacer conocer las ventajas y bondades de un producto a los consumidores recibe el nombre de promoción.

La publicidad se considera uno de los medios más eficaces para el desarrollo de una política de promoción, la misma que puede ser escrita, visual, auditiva, ect., mediante televisión, radio, prensa, etc.

Pero también el concepto de promoción puede aplicarse al aparato productivo bajo la denominación de incentivo a la producción, tomando favorablemente políticas arancelarias, cambiarias, financieras, etc.

Las políticas de promoción e incentivo deben desarrollarse paralelamente, no sería nada favorable que un programa de incentivo permita aumentar la producción y que no exista el mercado de exportación por falta de una promoción.

3.2 LA MEZCLA DE PRODUCTOS EXPORTABLES NO TRADICIONALES

Considerando la capacidad exportadora de un país, el conjunto de bienes que coloca en los mercados internacionales recibe el nombre de mezcla de productos exportables.

Algunos de estos bienes encuentran una salida fluida en el mercado internacional, se puede afirmar que "están promocionados", es decir, expresan condiciones favorables sobre el conocimiento, calidad, comodidad, gustos, etc., que tienen los compradores del exterior, a estas condiciones se deben añadir los cambios en la demanda que

pueden expresar algunos resultados favorables a la elevación de precios, el aumento de los pedidos y otras combinaciones siempre positivas.

Una parte de los bienes de esta mezcla puede tener un origen en sectores altamente capacitados para producir, pero no existe mercado para la exportación, esto implica una necesidad prioritaria de desarrollar políticas de promoción.

Por tanto, dentro de la mezcla de productos exportables no tradicionales algunos necesitan promoción, otros incentivo, y por otra parte hay también productos que necesitan ambas cosas: promoción e incentivo.

3.3 SEGMENTACION DE LA MEZCLA DE PRODUCTOS EXPORTABLES NO TRADICIONALES

Existen varios tipos de políticas de segmentación de la mezcla de productos exportables, esta actividad debe ser permanentemente revisada, retirando del mercado los productos "no productivos" que están sujetos a ser desplazados por productos de mejores aplicaciones y resultados. Al mismo tiempo se hace necesario incluir nuevos productos, o mejorar la calidad y aplicación de los que están en mercado.

La segmentación consiste en distinguir dentro de la mezcla de productos, aquellos que deben ser excluidos, los que deben ser mejorados, aquellos que necesitan nueva presentación, mejorar aplicación y conservación, etc., etc.

Por otra parte, es también importante la segmentación por sectores productivos de origen, agricultura, industria, etc.

En los países desarrollados predominan productos industriales, sin subestimar la importante variedad de productos agropecuarios que exportan incluyendo trigo.

Una parte importante del progreso tecnológico que se verifica en estos países tiene relación con la política de protección a la mezcla de productos exportables, en algunos casos, los nuevos productos entran primero en el mercado internacional y después de algún tiempo pasan al mercado nacional. Para los países en vías de desarrollo como es el caso de Latinoamérica y en concreto Bolivia, se presenta la necesidad de ampliar el número de productos exportables, pero también hacer que la mezcla tenga mayor diferenciación cualitativa para equilibrar las permanentes oscilaciones del mercado mundial.

El problema de la inestabilidad en el mercado mundial puede apreciarse en las fuertes variaciones que tiene el sector exportador boliviano, que resulta muy vulnerable al cambio de precios.

CUADRO 24

EXPORTACIONES
(en miles de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (p)
TRADICIONALES	867	889	814	763	752	622	489	494	492	617	469
NO TRADICIONALES	170	95	84	55	29	16	98	140	108	204	203
TOTAL	1.037	984	899	818	782	637	588	634	600	822	673

Fuente: Elaboración propia con datos del
INE, Depart. de Estudios Económicos, Publicaciones periódico Hoy
Banco Central de Bolivia. (p)= preliminar

Para formar la mezcla comercial de los productos exportables no tradicionales de nuestro país, se "concilió" varios criterios debido a los siguientes aspectos establecidos en esta investigación:

- a) la cabeza del sector exportador no maneja la tecnología de la mezcla de productos exportables.
- b) la información estadística en consecuencia, es discontinua y parcial.
- c) se toman en cuenta los productos no tradicionales que representan mayores ingresos en divisas, pero no se establecen clasificaciones técnicas como por ejemplo productos potenciales activos (con elasticidades mayores a la unidad para cambios en la demanda), productos con ciclo de vida decreciente (lo contrario de los activos), productos con ciclo de vida concluída, etc., etc.
- d) para la fundamentación de la mezcla faltan las clasificaciones cualitativas, usos, conservación, presentación, etc. del producto no tradicional exportado.

En consecuencia, tomando la información que en forma contnua presenta un producto se considera su participación para el análisis de la mezcla de exportaciones no tradicionales, de esta forma se tiene un listado de 10 items, el último se lo establece por diferencia y por lo tanto sólo tiene carácter contable.

CUADRO 25

**PRODUCTOS SELECCIONADOS PARA LA MEZCLA
DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES**
(en millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
1. Artesanías	2,416	1,912	1,621	976	412	362	1,970	3,045	3,041	4,265
2. Azúcar	47,590	5,684	8,856	12,370	6,277	1,765	6,940	11,720	19,730	19,287
3. Café	20,656	15,688	15,535	13,066	6,490	6,130	9,910	12,410	12,618	12,699
4. Castaña	1,761	2,049	1,290	1,248	1,913	1,938	2,716	5,123	8,745	11,101
5. Cúcros	4,692	3,222	1,713	587	762	332	2,121	6,417	19,915	17,679
6. Ganado	1,304	899	550	1,254	1,659	968	14,131	13,962	23,106	6,179
7. Goma	4,574	3,410	4,146	2,760	502	238	318	475	1,062	1,361
8. Maderas	28,576	17,895	13,674	6,988	3,636	2,172	16,800	26,000	31,900	11,486
9. Soya	6,102	3,562	7,444	4,550	1,527	5,309	18,741	19,204	20,233	54,280
10. Otros	58,479	44,014	37,079	15,770	7,207	3,274	35,149	45,676	35,014	32,845
TOTAL	176,150	98,335	91,908	59,569	30,385	22,488	108,796	144,032	175,364	171,182

Fuente: Elaboración propia con datos del
INE, Depart. de Estudios Económicos, Publicaciones periódicas Hoy
Banco Central de Bolivia

3.4 INDICADORES DE LA MEZCLA

Para el examen de las particularidades de una mezcla de productos de exportación no tradicionales, se tienen varios indicadores de referencia, como ser selección de marcas y posesión de tecnología, canales de distribución comercial, selección de consumidores, control de usos y aplicación de los productos, precios, tamaño del mercado, grado de competencias, etc.

Revisando las posibilidades de obtener información estadística, con carácter previo, se consultó varias alternativas de manejar indicadores de referencia para la mezcla de productos no tradicionales que exporta nuestro país.

Para este propósito se tomó como indicador los precios, sin embargo para su cálculo se tomó como referencias el volumen físico y el total del importe registrado como ingreso por exportaciones, de esta manera se obtiene un precio de referencia por tonelada exportada. En el caso de la soya, goma, ganado, etc. este precio de referencia no reviste observaciones, al contrario, en el caso del producto artesanías y maderas se tiene un valor promedio para el volumen físico con relación a la calidad del producto, simplemente se considera una tonelada de artesanías y su precio (tonelada que incluye varios tipos de artesanías) situación similar se debe aplicar para la madera, cueros, etc.

CUADRO 26

PRECIOS DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(US\$/Tonelada)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
1. Artesanías	9,987	12,913	12,115	11,411	12,163	10,716	8,821	9,723	9,877
2. Azúcar	508	302	218	255	367	..	239	317	519
3. Café	3,757	3,198	2,242	1,977	1,960	1,972	1,631	1,503	1,488
4. Castaña	1,084	1,384	724	1,165	1,195	1,243	1,186	1,123	1,290
5. Cueros	5,173	5,652	5,455	1,970	2,164	3,074	2,417	2,110	2,184
6. Ganado	201	195	164	302	308	301	298	291	314
7. Goma	1,705	2,054	1,674	684	213	78	423	610	1,007
8. Maderas	373	533	573	381	216	191	368	497	580
9. Soya	224	236	245	268	275
10. Otros	106

✓Fuente: Elaboración propia con datos del
INE, Depart. de Estudios Económicos, Publicaciones periódico Hoy
Banco Central de Bolivia

3.5 COMPARACION ENTRE DISTINTOS PRECIOS

Constituida la mezcla de productos no tradicionales exportables, se selecciona el que tiene el precio más alto como referencia comparativa.

De esta manera se toma una referencia dentro de la misma mezcla de productos exportables.

Así obtenemos una "mercancía patrón" para formar el conjunto de valores comparativos. El producto artesanías resulta dentro de la mezcla, el que tiene el mayor precio en 1980, el precio de los cueros alcanzaba el 51.8% de este precio y por tanto ocupaba el segundo lugar; en 1989 conservaban este lugar pero su precio sólo alcanzaba el 21.70% del precio de las artesanías.

De 1980 a 1989 existe un mayor peso de precios de las artesanías, resultado de cambios en el mercado que han deteriorado significativamente el rendimiento de varios productos, el dominio del precio de las artesanías y su mayor significación con relación a otras mercancías resulta un objetivo para futuras políticas dentro del sector.

INDICE COMPARATIVO

CUADRO 27

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
1. Artesanías	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2. Azúcar	5.1	2.3	1.8	2.2	3.0	1.6	2.7	3.3	2.3	2.4
3. Café	37.6	24.8	18.5	17.3	16.1	18.4	18.5	15.5	15.1	15.6
4. Casaña	10.9	10.7	6.0	10.2	9.8	11.6	13.4	11.6	13.1	13.1
5. Cueros	51.8	43.8	43.1	17.3	17.8	28.7	27.4	21.7	22.1	22.3
6. Ganado	2.0	4.5	1.4	2.7	2.5	2.8	3.4	3.0	3.2	2.9
7. Goma	17.1	15.9	13.8	6.0	1.8	0.7	4.8	6.3	10.2	9.9
8. Maderas	3.7	4.1	4.4	3.3	1.8	1.8	4.2	5.1	5.9	6.1
9. Soya	1.4	1.3	1.2	1.5	1.8	2.2	2.8	2.8	2.8	2.8
10. Otros

Fuente: Elaboración propia con datos del
INE, Depart. de Estudios Económicos, Publicaciones periódico Hoy
Banco Central de Bolivia

3.6 VARIACIONES INDIVIDUALES

Las variaciones de los precios de los distintos productos con relación al precio del bien artesanías, nos muestra cambios alternativos combinando alzas y bajas.

El signo positivo nos expresa una mejoría del precio del producto con relación al precio de las artesanías, y al contrario, el signo negativo nos expresa una disminución de valor del producto con la relación a la obtenida con la mercancía artesanías.

La mezcla de productos se fortalece cuando los precios comparados con la mercancía patrón van estrechando las diferencias.

La referencia anterior establece que deben dominar valores positivos en las variaciones de los precios de un período a otro.

La mezcla se debilita internamente cuando las variaciones de los precios con relación a la mercancía patrón tienen signos negativos, así esta última tiene más importancia, y domina la mezcla, pero también nos indica que la mezcla disponible no es competitiva en el mercado mundial.

Sin embargo, la situación que normalmente prevalece muestra signos positivos y negativos y bajo esta condición tan compleja surgen distintas necesidades y por supuesto distintas políticas para enfrentar estas oscilaciones, así en los casos donde dominan signos positivos, la política es de incentivo a la exportación, pero cuando se dan signos negativos es necesario hacer con preferencia políticas de promoción.

No se excluyen "políticas intensivas" de exportación, cuando en los casos de signos positivos se dan incentivos pero además promoción, los resultados en la exportación se incrementan favorablemente, como ocurre con la casi totalidad de productos japoneses de exportación.

Se presentan los cuadros N° 28 y 29, el segundo de éstos muestra comparativamente las gestiones de 1980 y 1989.

CUADRO 28

VARIACIONES DE LOS INDICES INDIVIDUALES DE PRECIOS

	80-81	81-82	82-83	83-84	84-85	85-86	86-87	87-88	88-89	TOTAL
1. Artesanías	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0
2. Azúcar	(2.7)	(0.5)	0.4	0.8	(1.4)	1.1	0.6	2.0	0.1	0.3
3. Café	(12.9)	(6.3)	(1.2)	(1.2)	2.3	0.1	(3.0)	(0.4)	0.5	(22.1)
4. Castaña	(0.2)	(4.7)	4.2	(0.4)	1.8	1.8	(1.9)	1.5	0.0	2.2
5. Cueros	(8.0)	1.3	(27.8)	0.5	10.9	(1.3)	(5.7)	0.4	0.2	(29.5)
6. Ganado	(0.5)	(0.2)	1.3	(0.1)	0.3	0.6	(0.4)	0.2	(0.3)	0.9
7. Goma	(1.2)	(2.1)	(7.8)	(4.2)	(1.0)	4.1	1.5	3.9	(0.3)	(7.2)
8. Maderas	0.4	0.3	(1.1)	(1.0)	0.0	2.4	0.9	0.8	0.2	2.3
9. Soya	(0.1)	(0.1)	0.3	0.3	0.4	0.6	0.0	0.0	0.0	1.4
10. Otros	0.0
										(51.7)

Fuente: Elaboración propia con datos del
 INE, Depart. de Estudios Económicos, Publicaciones periódico Hoy
 Banco Central de Bolivia

INDICE DE PRECIOS SOBRE LA BASE DE
LA MERCANCIA PATRON: ARTESANIAS

	1980	1989	VARIACION
1. Artesanías	100	100	0
2. Azúcar	5.1	2.4	(2.7)
3. Café	37.6	15.6	(22.0)
4. Castaña	10.9	13.1	2.2
5. Cueros	51.8	22.3	(29.5)
6. Ganado	2.0	2.9	0.9
7. Goma	17.1	9.9	(7.2)
8. Maderas	3.7	6.1	2.4
9. Soya	1.4	2.8	1.4
10. Otros	s/d	s/d	..
			(54.5)

Fuente: Elaboración propia con datos del
INE, Depart. de Estudios Económicos, Publicaciones periódico Hoy
Banco Central de Bolivia

De este cuadro podemos deducir tomando los precios como indicadores de la mezcla de productos no tradicionales exportables;

Preferentemente políticas de incentivo:

artesanías	primer lugar
soya	segundo lugar
maderas	tercer lugar
ganado	cuarto lugar
castaña	quinto lugar

Preferentemente políticas de promoción:

azúcar	primer lugar
goma	segundo lugar
café	tercer lugar
cueros	cuarto lugar

La política de créditos para ampliar la producción, podría entre otros, orientarse por estos lugares de referencia dentro de la mezcla de productos exportable, de igual forma el programa de incentivos no debe olvidar esta orientación, así estamos ampliando favorablemente (y no necesariamente optimizando) estas políticas.

En el caso de la promoción se necesita más información en el mercado internacional sobre la calidad de nuestros productos, aplicaciones, facilidades de entrega, condiciones de pago, etc.

3.7 VARIACIONES CON RELACION AL TRABAJO Y CAPITAL

En general se considera que el criterio de los precios es suficiente para evaluar la consistencia de una mezcla de productos exportables, ya que las divisas obtenidas tienen un valor adicional al logrado en el mercado interno con los precios locales.

Sin embargo puede ampliarse esta técnica incluyendo el tratamiento del factor trabajo y capital, al final del capítulo se presentan los cuadros estadísticos que dan origen a los siguientes cuadros de referencia:

CUADRO 30

EMPLEO COMPROMETIDO EN EL
SECTOR NO TRADICIONAL
(en miles de personas)

	1980	1989	VARIACION
1. Artesanías	712	1,016	304
2. Azúcar	14,008	3,911	(10,097)
3. Café	6,080	4,142	(1,938)
4. Castaña	2,016	5,320	3,304
5. Cúrculos	1,381	2,142	761
6. Ganado	384	4,660	4,276
7. Goma	5,236	493	(4,743)
8. Maderas	8,412	8,677	265
9. Soya	s/d	15,359	--
10. Otros	17,214	15,244	(1,970)
	55,443	60,964	(9,838)

Fuente: Elaboración propia con datos del INE Depart. de Estudios Económicos.
Publicaciones periódico Hoy, Banco Central de Bolivia

CUADRO 31

VARIACION DEL EMPLEO CON RELACION
AL PRODUCTO ARTESANIAS

	1980	1989	VARIACION
1. Artesanías	100	100	0
2. Azúcar	1,967.4	384.9	(1,582.5)
3. Café	853.9	407.7	(446.3)
4. Castaña	283.2	523.6	240.5
5. Cúrculos	194.0	210.8	16.9
6. Ganado	53.9	458.7	404.7
7. Goma	735.4	48.5	(686.9)
8. Maderas	1,181.5	854.0	(327.4)
9. Soya	s/d	1,511.7	--
10. Otros	2,417.7	1,500.4	(917.3)
			(1,786.6)

En 1980 por cada empleo en la exportación de artesanías se empleó 20 trabajadores en el azúcar y 12 en las exportaciones de madera.

En la ganadería la situación es diferente, por cada 2 empleos dentro de la artesanía de exportación, sólo se contrata 1 empleo para la exportación de ganado.

En 1989 se observan importantes cambios, en el sector exportador del azúcar decae el empleo de 20 a 4, en la madera de 12 a 9 aproximadamente, en cambio sube la exportación de ganado a 5 empleos aproximadamente por empleo en la exportación artesanal.

La suma de estas variaciones de signo negativo en la mezcla de productos no tradicionales exportables del país se ha deteriorado en su distribución de empleo, aunque en términos absolutos este empleo se ha incrementado significativamente.

Por tanto, no es suficiente conocer el incremento absoluto en el empleo, también es necesario establecer su significación dentro de la mezcla, por ejemplo se han perdido 16 empleos en la exportación del azúcar por cada empleo dentro de la artesanía de exportación y en forma análoga 6 en el café, así todos los signos negativos muestran pérdidas de empleo, por disminución de los puestos de trabajo o sustitución por capital como ocurre con la exportación de madera.

Con este criterio de "empleo" el orden puede ser:

Preferentemente políticas de incentivo:

artesanías	primer lugar
ganado	segundo lugar
soya	tercer lugar
castaña	cuarto lugar

Si comparamos con el criterio de precios, existe una amplia correlación con el empleo, así establecemos:

Producto	Criterio precio	Criterio empleo
. artesanías	primer lugar	primer lugar
. soya	segundo lugar	tercer lugar
. maderas	tercer lugar	no recomendable
. ganado	cuarto lugar	segundo lugar
. castaña	quinto lugar	cuarto lugar

Para el factor capital se emplea el mismo criterio y los resultados se observan en los dos cuadros siguientes:

CUADRO 32

EMPLEO DE CAPITAL PARA EL SECTOR
(en miles de dólares)

	1980	1989	VARIACION
1. Artesanías	3,073.9	6,871.4	3,797.5
2. Azúcar	60,548.8	26,447.4	(34,101.4)
3. Café	21,207.5	9,447.7	(11,759.8)
4. Castaña	1,808.0	3,900.1	2,092.1
5. Cueros	5,969.6	14,480.6	8,511.0
6. Ganado	1,659.1	31,506.7	29,847.6
7. Goma	4,696.1	361.6	(4,334.5)
8. Maderas	36,357.2	58,671.6	22,314.4
9. Soya	s/d	11,259.6	
10. Otros	74,402.8	103,072.5	28,669.6
	209,723.1	266,019.1	45,036.4

PROPORCION DE CAPITAL TOMANDO COMO BASE
EL PRODUCTO ARTESANIA

	1980	1989	VARIACION
1. Artesanías	100	100	0
2. Azúcar	1,969.8	384.9	(1,584.9)
3. Café	689.9	137.5	(552.4)
4. Castaña	58.8	56.8	(2.1)
5. Cueros	194.2	210.7	16.5
6. Ganado	54.0	458.5	404.6
7. Goma	152.8	5.3	(147.5)
8. Maderas	1,182.8	853.9	(328.9)
9. Soya	s/d	163.9	--
10. Otros	2,420.5	1,500.0	(920.5)
			(3,115.2)

Fuente: Elaboración propia con datos del
INE, Depart. de Estudios Económicos, Publicaciones periódico Hoy
Banco Central de Bolivia

En forma resumida el tratamiento de las conclusiones sobre el capital guardan analogía con las obtenidas para el factor trabajo:

Preferentemente políticas de incentivo:

artesanías primer lugar
ganado segundo lugar
soya tercer lugar
cueros cuarto lugar

La suma de las variaciones de la asignación de capital también da una cantidad negativa, lo que indica una mayor tenencia a la reducción del capital empleado en este sector de exportaciones no tradicionales.

Son sensibles las caídas en el uso de capital para el azúcar, café, goma, maderas y otros, situación que puede indicar la posibilidad de existencia de una capacidad no utilizada creciente (ociosa).

3.8 CONCLUSIONES

Reforzando el criterio "precio" con los formulados para el trabajo y el capital, se puede disponer de una base adecuada para seleccionar productos exportables no tradicionales y aplicar a éstas una política de incentivo, preferentemente o alternativamente. El siguiente cuadro resume estas posibilidades (según lugares):

Producto	Criterio Precio	Criterio Empleo	Criterio Capital	Criterio sobre la política de incentivo
. artesanías	primero	primero	primero	adecuadas
. soya	segundo	tercero	tercero	adecuadas
. maderas	tercero	no rec.	no rec.	parcialmente adecuadas
. ganado	cuarto	segundo	segundo	adecuadas
. castaña	quinto	cuarto	no rec.	parcialmente adecuadas

no rec. = no recomendable

Esta conclusión permite contrastar la hipótesis cuya formalización establece:

"La selección de una mezcla de productos no tradicionales exportables, orientará la política de incentivo a las exportaciones y favorecerá el crecimiento de la economía"

Las variables de la hipótesis quedan establecidas como sigue:

1. Marco de referencia de productos no tradicionales: las variables exportables
2. Variable independiente (A): selección de una mezcla de productos
3. Variable dependiente (B): política de incentivo
4. Variable dependiente transitiva (D): crecimiento de la economía

El marco lógico se expresa como sigue:

$$B = f (A)$$

$$D = 0 (b)$$

Por tanto:

$$D = 0 [F(A)]$$

La forma de establecer una "selección" de productos no tradicionales exportables ocupa el centro de la investigación, y la técnica empleada permite practicar una selección:

artesanías	primer lugar
ganado	segundo lugar
soya	tercer lugar
castaña	cuarto lugar
maderas	quinto lugar

Por lo tanto, el resultado económico favorable de una política de incentivo dependerá de la inclusión de estos productos y no de una variedad de artículos no estudiados.

La variable dependiente transitiva liga la investigación al problema del "todo" que se expresa con la identificación del "crecimiento económico" que resulta su objetivo final, pero no es más importante demostrándose la posibilidad de las variaciones directas entre A y B, deducimos que el sentido de la variable D, también tendrá este curso y no requiere necesariamente de demostración (por definición es una hipótesis secundaria obvia).

Se recomienda sobre la valorización de la hipótesis lo siguiente:

- Ampliar a corto plazo la mezcla de productos no tradicionales exportables.
- Esta ampliación debe producirse preferentemente en la producción artesanal
- La producción ganada para la exportación debe recibir apoyo técnico para conservar su lugar de preferencia.

- La soya debe ocupar lugar prioritario en las zonas de cultivo del oriente.

El manejo de la política de incentivo a las exportaciones se plantea en el siguiente capítulo, donde se hacen las proposiciones operativas necesarias para obtener resultados favorables.

Este capítulo se ha desarrollado sobre la base del pensamiento de Peter Draker, "Teoría de Objetivos", la adecuación al problema de esta investigación constituye una elaboración propia.

CUADRO 34

PIB SECTORIAL: AGRICULTURA, SILVICULTURA Y PESCA Y
PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA
(en millones de dólares)

	1980	1989
Agric., silvc y pesca	674,53	762
Indust. manufacturera	564,45	535,87

Fuente básica: CEDLA

POBLACION OCUPADA
(en miles de personas)

	1980	1989
Agric., silvc y pesca	772,11	791,33
Indust. manufacturera	166,15	118,10

Fuente básica: CEDLA

STOCK DE CAPITAL
(en miles de dólares)

	1980	1989
Agric., silvc y pesca	692,54	580,11
Indust. manufacturera	718,16	798,54

Fuente básica: CEDLA

PRODUCTIVIDAD DE TRABAJO (*)
(en dólares)

	1980	1989
Agric., silvc y pesca	873,61	962,93
Indust. manufacturera	3.397,19	2.996,36

Fuente básica: CEDLA
(*) sobre la población ocupada

RELACION CAPITAL-PRODUCTO
(en dólares)

	1980	1989
Agric., silvc y pesca	1,0267	0,7613
Indust. manufacturera	1,2723	2,2566

Fuente básica: CEDLA

IV. PROGRAMA DE INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES

4.1 PERSPECTIVAS SECTORIALES

La presente tesis tiene como fundamental objetivo identificar todas y cada una de las oportunidades de exportación en los diferentes sectores productivos, así como también efectuar una evaluación y una elaboración de las extrategias que permitan su aprovechamiento. Se realiza el estudio desde el punto de vista de la demanda internacional como de la oferta nacional.

Luego del diagnóstico realizado en el Capítulo II, para el caso de la demanda internacional se investiga los productos exportables para Bolivia, identificando los mejores mercados y planteando las acciones específicas para su penetración, buscando con ésto salvar la escasés de información comercial y la necesidad de definir el marketing externo.

En lo que se refiere a la oferta se debe determinar si los productos bolivianos para la exportación son competitivos a nivel internacional, cuales son los factores que los afectan y cual el mecanismo para eliminarlos.

En la promoción de las exportaciones no tracionales también se debe determinar que distorsiones o cuellos de botella enfrenta la actividad exportadora a nivel macroeconómico y cuales las medidas adecuadas para su realidad.

4.2 PRODUCTOS POTENCIALMENTE EXPORTABLES

Para tener una visión exacta de las posibilidades de sectores a ser incentivados y productos a ser estimulados es necesario delimitar su campo de acción, es decir que sectores productivos analizar y dentro de ellos que productos.

En cuanto a los sectores productivos el análisis se centrará específicamente a los productos no tradicionales (agropecuario, agroindustrial, manufacturero, artesanal y el turismo como actividad de servicios).

En lo que se refiere a la selección de productos se tomó en cuenta los siguientes parámetros:

- Tamaño del mereado en valor
- Perspectivas del mercado tomando como base las proyecciones de precio y mercado del Banco Mundial.
- Acceso al mercado considerando las dificultades comerciales y políticas.
- Demanda de países limítrofes
- Precio del producto
- Experiencia previa boliviana basándonos en las exportaciones actuales
- Ventaja comparativa haciendo un análisis general preliminar
- Dependencia de insumos importados
- Impacto social: empleo, ingreso campesinos
- Impacto temporal: su evolución, visualizando su desplazamiento en el corto, mediano y largo plazo

Estas consideraciones son el resultado de todo el análisis realizado cuando se trató de hacer el diagnóstico más exacto posible en el Capítulo II en base a la información actualmente disponible del Banco Central de Bolivia, Instituto Nacional de Estadística, Banco Mundial y Junta del Acuerdo de Cartagena, y llegando así a la selección de los siguientes productos principales:

- a) Sector agropecuario-agroindustrial
 - Madera y productos madereros
 - Cacao
 - Coco de Cusi
 - Quinua
 - Ajo
- b) Sector Manufacturero
 - Cueros y calzados
 - Textiles
 - Artesanías
- c) Turismo

4.3 COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL Y ESTRATEGIA DE EXPORTACION

Las perspectivas a mediano plazo de las exportaciones bolivianas de los productos no tradicionales se presentan en forma favorable.

Estas exportaciones llegarían a incrementarse aproximadamente en \$us. 800 millones, lo que quiere decir, alcanzar en total una cifra que supere a los \$us. 900 millones.

Si a éste agregamos el proyecto de incrementar el turismo, el ingreso de divisas por la venta de productos y servicios no tradicionales puede pasar libremente los \$us. 1.000 millones, lo cual representa aproximadamente el doble de los que actualmente se exporta en productos no tradicionales.

EXPORTACIONES BOLIVIANAS
(millones de dólares)

PRODUCTOS	1989	INCREMENTO PROYECT. A MEDIANO PLAZO
AGROPECUARIOS	82	700
Forestales	23	200
Pecuarios	13	100
Agrícolas	46	400
MANUFACTURAS	29	100
TURISMO	33	100

Es necesario adecuar una política macroeconómica, con el fin de eliminar los sesgos antiexportadores dando señales más claras al sector privado acerca de la prioridad que se dará a la actividad exportadora; obviando los obstáculos que enfrentan los productores para conseguir una competitividad a nivel internacional, identificados en el trabajo de perspectivas sectoriales y, elaborar una conveniente estrategia de marketing internacional para introducirse en los mercados externos con el propósito de incrementar a mediano plazo las exportaciones no tradicionales, siendo todo esto perfectamente viable y posible de ser ejecutado por Bolivia.

Al identificar las perspectivas sectoriales es evidente que Bolivia cuente con una óptima y recomendable alternativa para su crecimiento económico hacia afuera, es decir via exportaciones de productos agropecuarios, agroindustriales y de manufactura ligera; para los cuales el elemento fundamental radica en las mejoras tecnológicas, las mismas que no requieren de grandes inversiones generando además un efecto significativo de empleo.

Es importante puntualizar que los dólares en ingreso que se obtenga por la promoción de productos exportables no tradicionales alcanzarán un costo menor en términos de inversión que cualquier otra alternativa, puesto que las tasas incrementales de capital de un producto serán menores en vista de la intensa existencia de mano de obra y la mayor utilización de capacidad instalada.

Asimismo, se debe tomar en consideración que, con una política de promoción de exportaciones de esta naturaleza se puede aliviar uno de los problemas críticos por los que actualmente atraviesa el país, el desempleo, que según el Instituto Nacional de Estadística alcanza al 20% aproximadamente.

Esta absorción de mano de obra beneficiaría en gran medida al poblador rural, contribuyendo a mejorar la distribución del ingreso y como consecuencia reducir la tensión social que facilitaría la ejecución de una política económica adecuada.

Finalmente, debe notarse que con la promoción de exportación de los productos no tradicionales referidos se libera del monopolio de los sectores minas e hidrocarburos, cubriendo con relativa intensidad todas las regiones del país, salvando así las brechas sectoriales y regionales que son un obstáculo para el desarrollo de Bolivia.

4.3.1 Sector agropecuario-agroindustrial

Es bien conocido que la baja rentabilidad promedio ocasionada por los altos costos de producción y bajos rendimientos en el aspecto más importante y prácticamente común a todos los productos de este sector, es el que afecta a su competitividad internacional. Sin embargo, la solución a esta situación se puede dar a través de una oportuna y apropiada asistencia técnica que permita la introducción de tecnologías superiores con el objeto de incrementar la

productividad reduciendo costos. Deben buscarse o prepararse paquetes tecnológicos que cubran desde el problema de semillas, hasta la técnica misma de producción, pasando por el uso adecuado de insumos fundamentales como fertilizantes y pesticidas.

De este estudio queda claro que los costos de inversión en tecnología, para los principales productos agropecuarios considerados, en ningún caso son mayores al 4% del valor proyectado en exportaciones, es decir 6 o más puntos por debajo del Certificado de Reintegro Arancelario (CRA) estipulado para los productos no tradicionales (10%); si a esto se agrega el impacto previsto en productividad, se puede afirmar definitivamente que el costo y la efectividad de la asistencia técnica directa al productor es mayor y menor, respectivamente, que el que se logrará con el CRA o con el reparto indiscriminado de subsidios.

CUADRO 36

INVERSION EN TECNOLOGIA AGROPECUARIA
COSTOS Y BENEFICIOS

PRODUCTO	INVERSION COSTO ADICIONAL POR AÑO (miles \$us)	INVERSION EN TECNOLOGIA RESPECTO A EXPORTACIONES MEDIANO PLAZO	INCREMENTO EN PRODUCTIV. 1%
SOYA	265	0.5%	25
CAFE	480	3.0%	50
CARNE	1.000	2.0%	40
CACAO	360	4.0%	230
ALGODON	200	1.0%	20
AJO	100	1.5%	50

FUENTE: CEBRECOS-ESPEJO, Ventajas y problemas que afectan a la actividad productiva de las exportaciones no tradicionales de Bolivia, La Paz-Bolivia 1987.

Es muy importante tratar de acercarse más a la agroindustria y a la propia manufactura, es decir aumentar el grado de procesamiento de los productos agropecuarios (o sea incremento del valor agregado), aprovechando el bajo costo de la mano de obra en Bolivia. Al atenuar el impacto de los costos de transporte, que afectan de manera general al sector, podemos mejorar la competitividad de los productos, lo que derivaría en mayor generación de divisas; dicho de otra manera, exportar partes y piezas de muebles en vez de madera aserrada; castañas sin cáscara en vez de castaña con cáscara; calzados en vez de cueros sin tratar; aceite de cusí en vez de coco de cusí, etc.

Otro punto importante es la ampliación de la frontera agrícola, significando ello inversiones en infraestructura de penetración de asentamientos en lo cual el Estado juega un papel preponderante.

Es muy importante el mercado mundial para productos agropecuarios y agroindustriales; representa aproximadamente el 15% del comercio internacional. Las perspectivas de mercados internacionales no son muy claras, hay algunos que apuntan en favor y otros en contra, pero de cualquier manera y haciendo un balance se puede decir que se mantendrán oportunidades interesantes que bien puede aprovechar Bolivia ya que países vecinos como Argentina, Brasil y Chile han demostrado que esto es factible, puesto que han mantenido una tendencia favorable en este tipo de exportaciones.

Para ingresar y mantenerse en estos mercados será necesario diseñar y ejecutar una estrategia de comercialización orientando los esfuerzos y recursos a solucionar los problemas antes mencionados que afectan la competitividad. Varios de los productos seleccionados en esta tesis se están exportando desde hace tiempo otros recién se inician, en el primer caso, lo importante es

incrementar el volumen exportado y expandir los mercados compradores, para el segundo caso se debe iniciar un esfuerzo consistente y permanente de apertura de mercados.

4.3.2 Sector Manufacturero

Tres rubros fueron los considerados para el sector manufacturero: cueros y calzados; textiles, específicamente hilados y confecciones; y artesanías, concretamente tejidos de punto.

Estos como en el caso de los productos agropecuarios también deberán estar sujetos a mejoras tecnológicas sin descuidar las diferencias del sector. En lo que se refiere a tecnología del producto en sí, es conveniente afinar y desarrollar diseños concordantes con las exigencias del mercado tomando en cuenta los cambios de moda. Se debe introducir ajustes para mejorar la calidad de los productos al margen del estrato del mercado que se quiera penetrar dada la gran competencia existente en este sector. En consecuencia, se debe al menos, al inicio del proceso de exportación, coadyuvar con el esfuerzo que deberán emprender estas empresas que fundamentalmente son pequeñas y medianas, para así disminuir sus costos y reducir el riesgo que conlleva esta actividad como industria naciente.

A través del INPEX y de los organismos similares corresponde iniciar seminarios de entrenamiento específicos sobre diseño y control de calidad. Invitar expertos internacionales por corto tiempo para un asesoramiento "in situ" a los empresarios.

Se considera de gran importancia también el cambio de las regulaciones que tienen actualmente incidencia negativa en la calidad de las materias primas que, por situaciones de monopolio o de entregas obligatorias a ciertas instituciones estatales, el incentivo de ganancia se ve totalmente relegado, por ejemplo la manufactura de cueros y calzados, se tiene un cuero de calidad muy baja por el desinterés de los ganaderos en la protección del ganado en razón a que el impuesto "a la corambre" por el cual estaban obligados a entregar el cuero a las municipalidades, si bien este impuesto ya no existe, tampoco existen costumbres que corrijan este problema, por esta razón es aconsejable la fabricación de calzados que no exigen cuero de alta calidad, como botas militares o de seguridad y los llamados "huarache", para los que hay interesantes oportunidades en el mercado mundial. Otro ejemplo son los textiles, se tiene problemas en cadena de precios, pues los productores tratan de aprovechar al máximo la tarifa; los algodoneros en sus ventas a la Hilandería de Santa Cruz y ésta en la correspondiente a los confeccionistas; son monopolios que deben corregirse pues afecta la competitividad internacional de los productos bolivianos de exportación.

4.3.3 Turismo

Para Bolivia es muy importante otorgar la atención necesaria al sector del comercio internacional de servicios, no solamente porque en un futuro no muy lejano, quizás antes de finales de siglo, a través del comercio de servicios se controlarán las relaciones internacionales, sino también porque será el nuevo factor de dependencia pues el progreso tecnológico se ha enfocado en esta actividad y que progresivamente va aumentando su relevancia en el comercio internacional y en lo que una vez más los países en desarrollo están bastante rezagados frente a los países industrializados.

Según estudios realizados, se afirma que es posible aumentar en el mediano plazo de manera significativa los ingresos provenientes del turismo receptivo, multiplicando en tres o cuatro veces lo recibido actualmente para llegar a una cifra de alrededor de \$us. 100 millones. Esto implica elevar la estadía promedio de 8 a 10 días, el gasto interno promedio por día de \$us. 77 a \$us. 111 y el número de turistas de 50.000 a 100.000.

V. PROPUESTAS DE POLITICA ECONOMICA

5.1 ESTRATEGIA DE DESARROLLO

Cuando una economía registra tasas de crecimiento de los precios al nivel del que se daba en Bolivia, que alcanzó el 66.5% equivalente al 44.000% de hiperinflación, la peor y mayor en el mundo desde hace 40 años, se debe primero y como única prioridad controlar la inflación. Desde el segundo semestre de 1985 el Gobierno del Dr. Paz Estenssoro puso en ejecución un programa de estabilización económica que permita revertir el proceso hiperinflacionario que enfrentaba el país. No es posible ingresar con éxito a un programa de reactivación económica y mucho menos pretender llevar adelante una estrategia de desarrollo si previamente no se corrige el proceso inflacionario y se mantiene estable la economía por un período razonable.

El objetivo principal del Programa de Estabilización aplicado en nuestro país, está centrado a una política restrictiva monetaria, a una corrección del déficit fiscal reduciendo el mismo a un porcentaje bajo del Producto Neto Bruto, de aproximadamente 30% a cerca del 4% del PNB, y a un manejo del tipo de cambio nominal buscando estabilidad del tipo de cambio real. Todo esto bajo una aparente estabilidad política que en cierta forma permita recobrar la confianza en el desempeño y las perspectivas económicas del país.

Es obvio que una política de ajuste de esta magnitud conlleva a determinar un costo social muy elevado, que se hace más evidente debido a la contracción del mercado y el elevado desempleo; pero también es evidente que la alternativa de continuar con el proceso inflacionario conduce a un costo social mayor del ya existente. No debe olvidarse que el impuesto más regresivo es el inflacionario, que afecta con mayor fuerza a los grupos de menores ingresos y de ingresos fijos, sin mencionar que trastorna todo el sistema productivo y altera apreciablemente los precios relativos haciendo casi imposible programar y proyectar la economía.

Se debe definir una estrategia de desarrollo para Bolivia, sin descuidar el Programa de Estabilización que no está del todo consolidado y que cualquier obstáculo puede afectar el ajuste logrado y limitar el intento de reactivación; dicho de otra manera, se debe analizar como retomar el crecimiento y que rumbo dar a la economía con visión de mediano y largo plazo, a la que se debe ingresar progresivamente a medida en que se eliminen las restricciones y distorsiones y se obtengan los recursos indispensables para efectuar los ajustes estructurales e imprimir una nueva dinámica económica.

En este contexto, que el eje central de una estrategia de desarrollo para Bolivia debe ser el incentivo y la promoción de exportaciones no tradicionales, con base en la cual se oriente la asignación de recursos y los esfuerzos del país. En otros términos, la estrategia de desarrollo a mediano y largo plazo debe buscar cambiar la estructura productiva del país hacia la producción de bienes y servicios transables exportables, dirigidos a mejorar la capacidad de respuestas de estos productos.

Se aclara que esta estrategia de desarrollo, en ningún momento se refiere a que el proceso de sustitución de importaciones en nuestro país está agotado, más aún cuando Bolivia se encuentra en la primera etapa del mismo, caracterizado por la producción de bienes de consumo no duradero. Sin embargo, si consideramos un país como el nuestro con mercado reducido dado su bajo volumen de población y nivel de ingresos y marcada asimetría en la distribución del ingreso, entonces difícilmente podrá sustentar su mercado de producciones en gran escala, precisamente aquellas propias de una etapa más avanzada de la sustitución de importaciones, tales como productos intermedios, bienes de consumo duraderos y maquinaria y equipo. El producir estos productos para el mercado interno en razón de las elevadas protecciones que serían necesarias para una asignación de recursos de esta naturaleza, implicaría un elevado costo social; ineficiencias se presentarían tanto por la dimensión inferior a la escala mínima óptima que tendrían las plantas como por la posición seguramente monopólica en que quedan los productos por disponer de mercados fuertemente

protegidos. Cline¹ ha calculado para un conjunto de productos industriales que los excesos de costos por producir en estas condiciones serían alrededor del 9% del PNB para un país como Bolivia. Pensando en función del crecimiento de la demanda interna o de eventuales exportaciones, la alternativa de mercado supone un alto riesgo de terminar operando a bajos niveles de capacidad instalada y, por tanto, afectan la rentabilidad de la inversión, por lo que la escencia no es una vía alternativa.

Para muchos productos de las características mencionadas ni siquiera el Mercado Andino ofrece la mínima sustentación y en algunos casos ese es igualmente válido para mercados como el brasileño, argentino o mexicano².

Por otra parte, siempre está presente la interrogante de que si un proceso de sustitución de importaciones en condición previa y necesaria para posteriormente propender a la promoción y expansión de las exportaciones. La experiencia de países de "industrialización reciente" del Sudeste Asiático como Hong Kong, Singapur, Corea y Taiwan, demuestran en gran medida que una rápida expansión de las exportaciones requiere un proceso avanzado previo de sustitución de importaciones. Por el contrario, precisamente estos países que adoptaron como elemento central su estrategia de desarrollo la promoción de exportaciones cuando había la primera etapa de la sustitución de importaciones han tenido más éxito que aquellos como Argentina, Brasil, Colombia y México, justamente países latinoamericanos, que iniciaron la misma cuando estaban en una etapa más adelantada de su proceso de sustitución de importaciones.

Una estrategia de desarrollo que toma como eje central de la misma la promoción de exportaciones, tanto de productos tradicionales como no tradicionales aún cuando definitivamente de mayor énfasis a las no tradicionales, reporta significativos beneficios para el país. Esto es en particular válido para Bolivia que tiene una

1 Cline, W. R., "Las economías de escala y la integración económica en América Latina", en Integración Latinoamericana, N° 68, mayo 1982.

2 Cline W.R., y Peñaranda C., Integración Andina: "Dimensión del Mercado Subregional y distribución de ingresos" en ENSAYO ECIEL, N° 3, agosto 1976

inserción muy especial en el mercado internacional definida en gran medida por la exportación de estaño y gas, que enfrentan grandes dificultades, lo que entre otras cosas ha generado brechas sectoriales y regionales que es imperativo cerrar y ha condicionado y afectado su crecimiento económico.

La promoción de exportaciones permitirá que los recursos bolivianos se asignen de conformidad con las ventajas comparativas y por tanto con mayor eficiencia que se incremente la utilización de la capacidad instalada, que en algunos casos es apreciable; que se aprovechen las economías de escala dado que se tiene el resto del mundo como mercado; que se introduzcan mejoras tecnológicas como consecuencia de la competencia que se enfrenta en los mercados externos; que se aumente el empleo bajando los niveles de desempleo y el subempleo que alcanzan porcentajes alarmantes, lo que a su vez coadyuva en la búsqueda de una mejora en la distribución del ingreso; y, que los incrementos en ingreso se logren a un costo menor en términos de inversión, dado que las exportaciones no tradicionales bolivianas al corresponder fundamentalmente a productos agropecuarios, agroindustriales y manufacturas ligeras tendrán menor requerimiento de capital por unidad de producto, al ser esencialmente intensivos en mano de obra.

La promoción de exportaciones permitirá incrementar la disponibilidad de divisas y reducir las fluctuaciones del ingreso por exportaciones, lo que viabiliza la importación de insumos, bienes intermedios y de capital indispensables para la actividad productiva y además contribuya a aliviar el problema de la deuda externa. Sin embargo, el incentivo y la promoción de exportaciones no debe buscarse con el único propósito de obtener divisas, no obstante la escasez crónica de recursos externos que tiene Bolivia, se debe visualizar la contribución que puede hacer al crecimiento y desarrollo de la economía boliviana.

Es importante tener presente que una expansión significativa de las exportaciones se dará en el mediano plazo, en particular cuando se viene de una experiencia más bien de economía cerrada, con un sector exportador dependiente de dos o tres productos claves, con escasa participación del sector privado y con serias limitaciones de infraestructura física. La promoción de exportaciones se debe mirar como un proceso, es inicialmente lento, se requiere de aprendizaje y acumulación de experiencia, toma entre cuatro y cinco años para que empiece a marchar en forma estable y sostenida, requiere de un conjunto de políticas y acciones a nivel macroeconómico y microeconómico, difíciles de diseñar y más aún de aplicar y que demanda recursos, cuyos efectos se dejan sentir luego de un período como el indicado, sin olvidar que la reacción y la disposición de oferta exportable no es inmediata, al menos en la magnitud y composición que se buscaría con un proceso de esta naturaleza.

Tomando en consideración todo lo mencionado hasta el momento y por criterio, no es una labor fácil abrir la economía para potenciar las exportaciones y simplemente descansar en el empresario privado que se halla poco familiarizado con esta actividad como agente ejecutor de esta política; ello requiere necesariamente de tiempo. Como ejemplo se cita que a Corea le tomó aproximadamente 20 años pasar de exportador de pelucas, primer producto coreano de exportación, a exportador de automóviles; de exportar \$us. 55 millones en 1962 pasó a exportar 22 mil millones en 1981. Otro ejemplo es el de Taiwan que pasó de \$us. 160 millones de exportación en 1960, de los que el 90% eran productos agropecuarios, a una cifra superior a los \$us. 30 mil millones en 1984, con un 90% de productos industriales.

Para concluir, es necesario tomar conciencia de la importancia que tiene un proceso de promoción de exportaciones para Bolivia y la necesidad de mantenerlo como el eje central de cualquier estrategia de desarrollo, buscando siempre un clima permanente favorable y positivo a este proceso a todos los niveles e instancias decisorias del país: públicos y privados.

5.2 POLITICAS DE INCENTIVO Y PROMOCION A LAS EXPORTACIONES

La esencia de una política de incentivo a las exportaciones deberá estar constituida por tres elementos: la política macroeconómica, el marco institucional y la infraestructura física. En consecuencia el éxito o resultado de una política de incentivo a las exportaciones debe medirse a la luz del impacto sobre el crecimiento y desarrollo nacional; ella en última instancia dependerá de la configuración de esta política que a su vez está determinada por los instrumentos de política económica que son empleados y de la forma en que son aplicadas, por el marco institucional que se estructure para estos fines y de la eficiencia con que funcionen y por la disponibilidad de un mínimo de infraestructura apropiada.

Se debe tomar en cuenta que la expansión de las exportaciones debe ajustarse a los requerimientos de rentabilidad social, vale decir, que el desarrollo de las exportaciones, en especial de las no tradicionales, no debe implicar la proliferación de todo tipo de acciones e incentivos sin evaluar su efectividad y repercusión sobre el resto de la economía; esto a su vez no significa que no es conveniente disponer de una política agresiva de incentivo a las exportaciones debido a la necesidad prioritaria que tiene el país de potenciar el sector externo dadas las implicaciones positivas que tendría para su economía como por la competencia que debe enfrentar de países que disponen de amplia experiencia y de una intensa política de exportaciones.

5.2.1 Política Macroeconómica

Al definir una política macroeconómica, el primer aspecto fundamental a considerarse debe ser el de facilitar a los exportadores nacionales competir con los mercados internacionales en igualdad de condiciones que los exportadores externos que acceden al mismo, significando que obtengan todos sus insumos a precios internacionales, como si existiese un régimen de libre comercio. En

la medida que ello exista o no se dé se tiene lo que se conoce como el "sesgo absoluto" contra la exportación, para calificar la existencia de sobrecostos en la producción de bienes exportables. De ser esta la situación, corresponde modificarla o introducir mecanismos de compensación.

El segundo aspecto a analizar es la rentabilidad relativa entre producir para el mercado interno o producir para la exportación, buscando en este caso que la rentabilidad de producir para vender en el mercado externo sea al menos igual a la que resulta vender en el mercado interno.

En la determinación de una política macroeconómica se debe conceder prioridad a la eliminación del sesgo absoluto que es condición indispensable para poder competir; en consecuencia, el "sesgo relativo" se constituye en el elemento indispensable para incentivar a exportar.

Un análisis de la política macroeconómica boliviana muestra, que no obstante el Decreto Supremo N° 21660 de Reactivación Económica no se han eliminado totalmente los sesgos contra las exportaciones y desde ese punto de vista aún no se dispone de una efectiva y agresiva política de incentivo a las exportaciones, que por lo menos ponga a los exportadores bolivianos en igualdad de condiciones con los competidores externos.

5.2.2 Política Arancelaria

Otro instrumento de Política Económica es el arancel que desempeña en particular un papel preponderante para orientar la asignación de recursos a nivel nacional, estableciendo las tarifas de protección que gozará la producción local. Es en este contexto que aunque el arancel afecta muchas variables, su objetivo central debe ser la búsqueda de la eficiencia de

producción. Como tal, es imprescindible preservar la estabilidad del instrumento elemento capital para que los diferentes agentes económicos cuenten con los parámetros necesarios para la toma de decisiones.

Una vez establecida la importancia del arancel se lo debe analizar desde dos aspectos centrales del mismo: como definirlo en su nivel y como en su estructura.

En lo referente a su nivel, para un país de mercado reducido como el nuestro es conveniente establecer aranceles bajos, más aun si para una estrategia de desarrollo se toma como eje central la promoción de exportaciones, pues es lógico que a mayor protección mayor será el costo de exportación. esto es particularmente válido para Bolivia, ya que en su condición de país mediterráneo crea sus propias "barreras naturales" y sus costos de transporte eleva el precio del producto a exportarse; por otra parte, al ser un país con múltiples fronteras agudiza el grave problema del contrabando debido a las políticas aplicadas por los países vecinos, que se agrava en la medida que el margen de que dispone el contrabandista se amplía, es decir, aranceles altos pueden implicar mayor contrabando.

Bolivia tiene actualmente un arancel plano del 20% sobre el valor CIF de todo tipo de bienes y mercaderías importadas, que puede considerarse razonablemente bajo y que convendría mantener, al menos por un tiempo, para preservar la estabilidad del instrumento. Cualquier variación en el mismo deberá ser hacia abajo, ésto por las razones antes mencionadas. Así, por la preferencia otorgada a las exportaciones y la presencia del impuesto al valor del 10%, que lleva el margen del contrabandista a por lo menos 32% y afecta la producción para el mercado interno, podría en el mediano plazo fijarse un arancel uniforme que esté entre 10% y 15%, reduciendo así el margen

indicado en 6 u 11 puntos, según el caso.

En relación a la estructura del arancel es necesario estudiar si se debe o no otorgar a las actividades productivas igual o diferente protección; es decir, si el gravámen aduanero debe ser el mismo para todos los productos o variar según las características de los procesos productivos.

Si se decide aplicar un arancel diferenciado, debe limitarse la dispersión tarifaria al rango más pequeño posible dado que es difícil conocer el efecto sobre la asignación de recursos que tenga determinada estructura arancelaria; más por el contrario, de optarse por la aplicación de aranceles iguales, se estaría dando a cada actividad económica la misma protección nominal y efectiva; ello implica que se acepta como óptima la asignación de recursos que determina el libre juego del mercado, más específicamente, que el costo o beneficio social sea igual al costo o beneficio privado. En la medida en que existan distorsiones en los mercados de bienes y factores por la diferencia por ejemplo entre el precio de mercado de los factores de capital y mano de obra y su correspondiente costo de oportunidad o "precio sombra", este supuesto pierde validéz y sería más conveniente diferenciar la protección según actividades productivas acorde con las características de los procesos productivos, priorizando aquellos aspectos más relevantes para el país como la intensidad en el uso de mano de obra y la contribución al desarrollo tecnológico (externalidades), a más del tradicional argumento de la industria naciente o incipiente.

Bajo el antecedente de que Bolivia tiene arancel uniforme del 20%, entonces la no discrecionalidad responde en gran medida al deseo de tener un esquema simple de aplicar dadas las deficiencias administrativas que subsisten y para evitar prácticas fraudulentas. La existencia de gravámenes aduaneros bajos

reduce la relevancia del problema aún cuando sea aconsejable diferenciar aranceles; todo lo anterior más la importancia de la estabilidad del instrumento, determinarán que no sea recomendable efectuar modificaciones de esta naturaleza, menos aún si hacia afuera en el mediano plazo se reduce el nivel arancelario en 5 o 10 puntos.

El objetivo es permitir que el exportador boliviano obtenga sus insumos y productos intermedios y aún los bienes de capital, a precios internacionales, abarcando de igual forma a los "exportadores indirectos", aquellos que producen insumos o bienes intermedios para el producto del bien final que se exporta, significando ésto que adquieran sus insumos también a precios internacionales.

En consecuencia, se debe tratar de reducir o eliminar el "sesgo antiexportador", el mismo que es el resultado de la obligatoriedad que exista de pagar el arancel por la importación de cualquier producto, dado que de mantenerse esta situación, se exportará sólo aquellos productos para los que existan ventajas comparativas muy amplias, como algunos minerales y el gas, todo ésto con el fin de lograr establecer imperativamente un regimen de libre comercio para las actividades de exportación o un esquema alternativo que ofrezcan los mismos beneficios.

Estableciendo un regimen arancelario (drawback) o un sistema de excención del pago de gravámenes aduaneros es como tradicionalmente se viene manejando este problema, ambos tienen su pro y su contra dependiendo de las condiciones y características de un país. La admisión temporal sería el más cercano a un regimen de libre comercio pues hace viable la importación sin costo alguno, sin embargo requiere de una administración ágil y eficiente y adecuada información sobre todo con la relación insumo-producto. El

reintegro arancelario por producto o uniforme, sobre todo si se aplica un drawback no requiere de una administración compleja pero demanda un costo financiero para el exportador y afecta la disponibilidad de recursos, sobre todo reduce el capital de trabajo. Es claro que ambos tienen un determinado costo fiscal no sólo por el gravámen no cobrado o reintegrado, según el caso, sino además por el gastos de su administración.

Se debe tener presente, como lo indica Balassa³, que la exención o reintegro arancelario por los insumos importados usados en la producción exportable reducen pero no eliminan la desventaja de las exportaciones en términos de valor agregado y la rentabilidad relativa de vender en el mercado interno. Esto se debe a que sólo se aplica la exención o el reintegro a los bienes importados, que son apenas una fracción de todos los insumos que se utiliza o incorpora el producto final.

Con el siguiente ejemplo se explica lo anteriormente expuesto: Supongamos un producto con un precio internacional de 50 bolivianos, que utiliza insumos importados por 15 bolivianos e insumos domésticos por 10 bolivianos, lo que determina un valor agregado a precio internacional de 25 bolivianos. Aplicando el gravamen aduanero uniforme del 20%, el precio en el mercado interno del producto final sube a 60 bolivianos, mientras que el de los insumos a 18 bolivianos los importados y 12 bolivianos los nacionales, siempre que en este último caso se aproveche todo el arancel; el costo de producción sube de 25 a 30 bolivianos. Si se aplica una exención o reintegro exacto del arancel el costo se reduce a 27 bolivianos y dado que el producto para exportación deberá venderse al precio internacional de 50 bolivianos, es decir 23% menor que el que se obtiene vendiendo en el mercado interno. De aplicarse un reintegro del 10% como el CRA el valor agregado sube a 25 bolivianos,

3 Balassa, Bela, and associates, *Development Strategies in Industrial Economies*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1983.

siempre inferior (17%) al que resulta para la producción orientada al mercado doméstico.

Debido a la existencia de problemas y en razón a que la actividad exportadora no tradicional que se inicia puede calificarse de "industria naciente" que tiene costos adicionales para penetrar en los mercados externos, si bien es apropiado aplicar la exención o el reintegro arancelario buscando remover el "sesgo absoluto" antiexportador, es claro que ésto no es suficiente para eliminar el sesgo relativo, además que la alternativa de fijar un reintegro a la medida que elimine ambos sesgos, se topa con la exigencia mayor que se hace el presupuesto fiscal y la reacción en contra de los países importadores con industria competitiva por calificar este reintegro "adicional" como un subsidio a la exportación (ésto último cobra especial importancia por la decisión del Gobierno de adherirse al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT), es aconsejable que la promoción de exportaciones contemple mecanismos suplementarios como los que se examinarán más adelante.

En el caso de Bolivia con un arancel uniforme del 20% obligatorio para toda importación, salvo casos muy especiales, era necesario tratar de eliminar el "sesgo absoluto" contra la exportación que, de considerarse el impuesto al valor agregado (IVA) del 10% que debe igualmente devolverse al exportador, asciende a 32% que puede subir aproximadamente a 35% si se adicionan otros costos por servicios portuarios más tarifa de la entidad contratada por el Estado para el control del comercio exterior.

Inicialmente y buscando facilitar el manejo administrativo aún deficiente, reducir al mínimo en los primeros años el costo fiscal dados los bajos

volúmenes de exportación de los productos no tradicionales, y debido a las serias dificultades fiscales y buscando simplicidad y automaticidad en la aplicación de mecanismos, se recomendó un reintegro arancelario uniforme del 10% para los productos de exportación efectivamente no tradicionales, mientras para el resto de las exportaciones una devolución por el monto exacto de los abonados por los gravámenes aduaneros.

Por otra parte en la medida en que los productos de exportación no tradicionales bolivianos, que son esencialmente agropecuarios, agroindustriales y de manufacturas ligeras, no sean intensivos en el uso de insumos transables al precio de venta o más concretamente que no superen el 50% del mismo, se estaría otorgando un subsidio promocional que pueda ser importante por el argumento de "industria naciente" antes señalado, no obstante temporal si se concreta la adhesión al GATT. Naturalmente que si la intensidad en el uso de insumos supera el porcentaje señalado se estaría manteniendo el sesgo antiexportador.

A través del Decreto Supremo 21660 se establece finalmente el Certificado de Reintegro Arancelario (CRA) sobre el valor neto de las exportaciones del 5% para los productos de exportación tradicionales y el 10% para los demás productos. Como tradicionales fueron considerados el petróleo, los productos refinados del petróleo, el gas natural, los minerales y metales y las maderas simplemente aserradas.

Si bien inicialmente, como se indicó anteriormente, se justificaba aplicar en un período inicial un CRA homogéneo, es recomendable ir en el mediano plazo hacia un CRA diferenciado o, mejor aún, a un sistema de admisión temporal de insumos para exportación. Como ya se había señalado, un CRA uniforme puede significar subsidios de algunos productos y la reducción pero no

eliminación del sesgo contra la exportación para otros; en consecuencia, reduciendo a los primeros y aumentando a los segundos el CRA, se podría con el mismo costo fiscal obtener un mayor impacto sobre las exportaciones. Por otra parte se vá a concentrar las exportaciones en aquellos productos con subsidio, que por la intensidad en el uso de insumos puede estar focalizado en aquellos con un primer grado de procesamiento en detrimento de los que tienen un grado de elaboración más avanzado. Ambas cosas serían nocivas para Bolivia, tener una carrera reducida de productos exportables y concentrar la misma en bienes poco elaborados, sin olvidar que el CRA tiene un costo financiero para el exportador y reduce la disponibilidad de recursos para el capital de trabajo.

Es muy conveniente para el país adoptar el sistema de admisión temporal de insumos para exportación, el mismo que ha probado ser eficiente precisamente en los países con mayor éxito en la promoción de exportaciones como Corea y Taiwan. Este sistema es lo más cercano a un regimen de libre comercio, a través del cual se examine el pago de todo tributo a los insumos a ser incorporados en productos exportables. Bajo estas consideraciones, en este sistema se puede incorporar a los "exportadores indirectos", para lo cual es conveniente instituir la "Carta de Crédito Intema" (que será explicada en el punto sobre Política Financiera), con lo que se garantiza eliminar los sesgos antiexportadores. El argumento del aún deficiente esquema administrativo, que obviamente puede mejorarse con personal apropiado y mejor remunerado, y de probables acciones fraudelentas, no debe ser el óbice para propender a un sistema considerado idóneo para una política de incentivo a las exportaciones que busca ser efectiva y busca constituirse en el elemento central de la estrategia de desarrollo de Bolivia.

Para verificar que se cumpla con la utilización de los insumos en la elaboración de productos exportables y evitar abusos del sistema, se deben establecer controles ex-post del exportador, dándole el beneficio de la confianza a fin de no afectar la actividad productiva. Asimismo, este sistema debe descansar en un proceso simple para obtener el permiso correspondiente y una administración eficiente y rápida, para lo que se requiere personal capacitado, disponer de estadísticas del coeficiente insumo-producto para cada producto exportable y tener acceso a un moderno sistema computarizado en las aduanas del país.

Paralelamente con la admisión temporal se debe establecer el sistema de internamiento temporal que permita la importación de envases y embalajes sin pago de tributo alguno siempre y cuando se reexporten. Como estos productos se exportan en el mismo estado en que se importaron, es decir, no sufren modificación alguna, se aplica el internamiento temporal.

La importación de bienes de capital merece una atención especial en cuanto al sesgo antiexportador que establecen los aranceles, que están igualmente afectados con un gravamen aduanero del 20% y que considerados el IVA y los demás servicios aduaneros tienen un sobre costo respectivo del precio internacional de aproximadamente 35%. Es indudable que una situación de esta naturaleza crea lo que se podría llamar un "sesgo anti-inversión" de carácter general en la economía, ya que en estas circunstancias, el sector privado difícilmente se decidirá a invertir; por lo demás se tendría un significativo sesgo antiexportador respecto a las actividades exportadoras altamente intensivas en capital, pues estos bienes serían básicamente importados dada la casi inexistente producción de maquinaria y equipo en Bolivia.

Dada la imperiosa necesidad de estimular la inversión en Bolivia, es conveniente facilitar la adquisición de estos bienes inclusive para las actividades productivas orientadas al mercado interno, dicho de otra manera, es aconsejable permitir que la actividad exportadora pueda importar los bienes de capital exenta de pagos de tributo, consecuente con la prioridad que se otorga a la promoción de exportaciones.

Existen diversas formas de atender este problema que pueden ir desde la afectación misma del arancel, reduciendo, por ejemplo temporal o de manera definitiva el nivel de gravámen aduanero, hasta fórmulas de pago que puedan incluir la exención total sin alterar la tarifa; también está la alternativa de otorgar un crédito fiscal por los tributos pagados.

Al respecto se analizó la posibilidad de instituir un sistema similar al chileno, que consista en definir el pago de intereses de aranceles en cuotas o de una sola vez dentro de un plazo de seis a siete años. En el caso de las actividades exportadoras existe la opción de castigar dicha deuda en forma anual en la medida en que ellas exporten un porcentaje determinado que pueda ser fijo o ascendente, de la producción que se genere con los bienes de capital. De esta forma el exportador puede al final terminar exento de pago del gravámen aduanero.

El Decreto Supremo 21660, recogió en cierta medida el sistema anterior, aunque con ciertas limitaciones importantes. Así, se consideró un plazo de tres años, incluido uno de gracia, y no se introdujo diferencia alguna entre la actividad exportadora y aquella orientada al mercado interno. Se exige además garantía bancaria que, naturalmente, tiene un costo financiero para el empresario; la garantía puede estar cubierta por el bien de capital en sí. Se considera altamente conveniente para Bolivia fomentar la inversión privada,

de preferencia aquella orientada a la exportación, por lo que es recomendable mejorar los términos en que se pueda adquirir maquinaria y equipo importado. Ello puede significar un costo fiscal adicional en un determinado momento pero que se justifica por la actividad económica que se genera, la que en cierta medida revertirá en ingresos fiscales.

5.2.3 Política Cambiaria

El tipo de cambio es el instrumento más importante de política económica para incentivar las exportaciones en forma permanente. El interés de los exportadores por mantener sus ventas externas está en función de la rentabilidad que obtengan por esta actividad medida en moneda nacional, lo que a su vez depende lógicamente del retorno que logren en moneda local por las divisas que generen.

Es en este sentido, que el objetivo de la política cambiaria debe ser el de mantener un tipo de cambio real; es una condición necesaria, aunque no suficiente, para expandir en forma sostenida las exportaciones, en particular las no tradicionales por su relativa intensidad en el uso de mano de obra. Los países en vías de desarrollo, hoy llamados de "industrialización reciente" como Corea, Taiwán, Hong Kong y Brasil, que han tenido éxito en su política de promoción de exportaciones han logrado mantener relativamente estable por largos períodos su tipo de cambio real.

La variable relevante en materia de política cambiaria es el tipo de cambio real y no el nominal. Por tipo de cambio real debemos entender la relación entre la tasa de cambio y un índice de precios de bienes no transables. Un aumento del denominador a consecuencia de incrementos en cualquiera de los bienes no transables, como salario o transporte, sin variación en el numerador,

determina un tipo de cambio real más bajo o, visto de otra forma, una apreciación de la moneda nacional; por el contrario, una baja en el precio de los bienes no transables sin alterar la tasa nominal de cambio implica un tipo de cambio real más alto o una depreciación de la moneda nacional. En el primer caso se estaría reduciendo y en el segundo aumentando la competitividad y rentabilidad de las exportaciones.

Asimismo es importante distinguir entre tipo de cambio real de largo y corto plazo, pues es el primero que debe mirarse como orientador e impulsador de las exportaciones.

El tipo de cambio real de largo plazo es una variable endógena que resulta de la configuración de otras variables de la economía. Es función del flujo sostenible de capitales, cuanto menor el ingreso de capitales mayor el tipo de cambio real y viceversa; del grado de apertura de la economía, cuanto menor el arancel promedio, mayor la tendencia a un tipo de cambio real más alto; y, de la evolución de los términos de intercambio, a mayor deterioro de ellos se requerirá un tipo de cambio real más alto. Respecto al tipo de cambio real de corto plazo es en gran medida determinado por la política fiscal y monetaria; una política monetaria expansiva y un significativo déficit fiscal incrementan los precios de los bienes no transables y por tanto reducen el tipo de cambio real, por el contrario, una política fiscal que se mantiene próxima al balance e inclusive genera superávit facilita tasas bajas y estables de inflación, en lo que hace posible mantener y aún subir el tipo de cambio real.

El tipo de cambio real de corto plazo puede no incidir con el tipo de cambio real de largo plazo, pero lo recomendable es que esa desviación no sea sustancial, pues a más de indicar la existencia de desequilibrio en la economía conduce a devaluaciones traumáticas, casi siempre desestabilizadoras.

Movimientos especulativos de ingreso de capitales en respuesta a altas tasas internas de interés y en particular déficits fiscales elevados son generalmente la causa de alteraciones en el tipo de cambio real de corto plazo, por su efecto sobre los bienes no transables. Análisis especial amerita el presupuesto fiscal pues mientras no se corrijan agudos déficits cualquier modificación en el tipo de cambio nominal termina inexorablemente en el alza de precios. Como dice J. Sachs⁴, esta es en gran medida la experiencia de los países latinoamericanos a diferencia de la correspondiente a los países del Sudeste Asiático que lograron no solamente reducir los déficits sino obtener importantes superávits y bajas tasas de inflación; de alcanzarse esta última situación, ajustes periódicos en el tipo de cambio nominal permiten mantener estable el tipo de cambio real.

La tendencia de algunas variables que determinan el tipo de cambio real de largo plazo conducen a un nivel más alto de éste, es por eso que Bolivia en el mediano y largo plazo debe ir hacia un tipo de cambio más alto. Así, es previsible que haya un decremento en el ingreso de capitales y que los términos de intercambio de Bolivia no se recuperen mayormente. Por otra parte, existe un elemento de presencia permanente en la economía boliviana que apunta más bien en sentido contrario y que dificulta el movimiento hacia una tasa de cambio real más alta: la coca; los ingresos que genera este producto conducen a sobrevaluaciones del Boliviano. Sin embargo, en la medida en que la campaña de erradicación de la coca tenga éxito habría una baja en divisas por este concepto.

Para las exportaciones capital intensivas, como minerales e hidrocarburos, no es crítico divergencias entre el tipo de cambio real de corto plazo y largo

⁴ Sachs, Jeffrey, Trade and Exchange Rate Policies in Growth Oriented Adjustment Programs, Mimeo, IMF - IBRD, Washington D.C., febrero 1987.

plazo, siempre que ellas no sean marcadas; así, la importancia de propender a un tipo de cambio real más alto en el mediano y largo plazo descansa en la necesidad de desarrollar el potencial exportador de Bolivia, especialmente de productos no tradicionales como agropecuarios, agroindustriales y manufacturas ligeras, que son relativamente intensivas en mano de obra y en los que por tanto el componente "planillas" es significativo.

Es aconsejable realizar incrementos paulatinos en el tipo de cambio real de corto plazo, a un ritmo menor al inicio y mayor después, esto con el fin de evolucionar progresivamente a un tipo de cambio más alto y dado que al parecer tendría una sobrevaluación del Boliviano no obstante la reducción de fletes de transporte y tarifas de electricidad; este incremento se lo puede realizar a través de ajustes en el tipo de cambio nominal por intermedio del bolsín, siempre y cuando esta acción vaya acompañada en particular de una política fiscal sana, con un presupuesto cercano al balance y en lo posible con superávit, ya que de no ser así las alteraciones nominales se perderían en incrementos de precios.

Una vez alcanzado un nivel apropiado del tipo de cambio real es conveniente mantenerlo con ajustes periódicos de la tasa nominal. La forma de mantener la competitividad de las exportaciones a través del tiempo es vía un tipo de cambio adecuado, dado que las compensaciones por el sesgo antiexportador (analizados en el punto de Política Arancelaria), son correcciones que se dan de una sola vez.

5.2.4 Política Financiera

El financiamiento de las actividades de exportación que comprenda todo el proceso productivo, es decir, que abarque la fase de inversión (nueva o ampliación de capacidad), de producción propiamente dicha y de comercialización, es uno de los aspectos más importantes para que tenga éxito una política de incentivo a las exportaciones. Las condiciones y los términos en que se otorgue este financiamiento deben ser favorables y buscando eliminar cualquier sesgo absoluto antiexportador y en lo posible el sesgo relativo, si existiese. Este financiamiento debe ser equitativo en el sentido de que todas las actividades de exportación, productivas o de servicios, tengan acceso a él independientemente del tamaño de las empresas.

Referente al financiamiento de las exportaciones se debe analizar cinco puntos considerados centrales: la disponibilidad de los recursos; los tipos de servicios o facilidades crediticias; su costo; las garantías; y, el seguro de crédito a la exportación.

a) La disponibilidad de recursos:

Para financiar las exportaciones, este punto está ligado a la capacidad de ahorro interno del país y al acceso que tenga al ahorro externo. De los dos es deseable que el aspecto fundamental sea el primero, para reducir la dependencia externa, por lo que es necesario incrementar progresivamente la tasa de ahorro interno. El aumento de ahorro interno facilita el financiamiento no inflacionario en favor de las exportaciones y en general permite un crecimiento económico autosostenido con reducida o nula asistencia externa, sea a través de préstamos o inversión directa.

Según Tsiang⁵, la habilidad de generar suficiente ahorro interno es lo que hizo posible el despegue de Taiwan, país este que como se indicó anteriormente dió prioridad a la promoción de exportaciones con un éxito impresionante, valiéndose para este logro de cuatro elementos claves: la liberalización del comercio, un tipo de cambio real, una sana política fiscal con superávit presupuestario y, como se señaló líneas arriba, una alta tasa de ahorro interno, claramente por encima del 20%.

El aspecto crítico, como indica el Premio Nobel en economía Lewis⁶, es alcanzar una tasa de ahorro interno del 12% como mínimo. Aparte de elementos de carácter institucional y generar "hábitos" de ahorro, ello descansa esencialmente en mantener una tasa de interés razonable por encima de la tasa de inflación, es decir, ofrecer a los depósitos a plazo fijo y de ahorros tasas de interés positivas. Para hacer viable y estable esta política se requiere un presupuesto fiscal próximo al balance y mejor aún con superávit además de una política monetaria; de esta forma se asegura un ritmo manejable de variación de precios.

Bolivia tiene una tasa de ahorro interno baja, aproximadamente del 8%, que es necesario incrementar para atender los requerimientos financieros del crecimiento económico. No obstante las altas tasas de interés pasivas que ofrece el sistema bancario, aún no se incrementan los ahorros en la proporción esperada; todavía existe el temor de la estabilidad pasajera, dada la traumática experiencia vivida. Por otra parte, en promedio los ingresos actuales de la población del país no permiten liberar mayormente recursos para el ahorro, los que de generarse en cierta medida son canalizados a la adquisición de bienes de consumo durables e inmuebles.

5 Tsiang, S.C., Reason for the Successful Economic Takeoff of Taiwan, Economics Review, The Internacional Commercial Bank of China, julio-agosto 1986.

6 Lewis, W.A., The Theory of Economic Growth, Homewood, IL: Irwin, 1955.

La posibilidad de que se canalicen significativos recursos a través del Gobierno también es lejana, pues si bien se ha reducido el déficit fiscal de manera considerable no se tiene un desahogo presupuestaria que permita materializar esta alternativa. Peor aún, existe dificultad en disponer de la contrapartida nacional (el pari passu) para acceder a los financiamientos con el ahorro externo. No obstante, por medio del Decreto Supremo N° 21660 se crea el Fondo Extraordinario de Reactivación Económica con un monto de \$us. 100 millones para financiamiento a la tasa preferencial del 13%; capital de trabajo a los sectores manufacturero, agropecuario y minero (\$us. 60 millones) y vivienda más obras complementarias de infraestructura urbana (\$us. 40 millones). No se hace referencia a las exportaciones, por lo que se entiende que esta actividad ingresa en igualdad de condiciones que las orientadas al mercado interno.

Por último, las líneas de crédito para exportaciones con recursos externos, en el orden de \$us, 35 millones, son insuficientes y en algunos casos sujetas a determinadas restricciones que limitan su utilidad y efectividad. Dada la demanda por este tipo de financiamiento pues se dá a la tasa "refinanciada" (preferencial) del 13%, se produce un acceso racionado en razón de que no todos los exportadores pueden obtenerlo. Los que logran este tipo de financiamiento reducen el sesgo absoluto contra la exportación dado que la tasa de interés está más cerca de aquella del mercado internacional; empero, los restantes tendrán que absorber por completo el sesgo absoluto al tener que recurrir a créditos con tasas de interés nominal que alcanzan al 30%. A la luz de este problema y de requerimientos aún mayores por financiamiento preferencial que provendrán si se impulsa más agresivamente la promoción de exportaciones, es recomendable ampliar la captación de financiamiento externo barato.

Es particularmente importante, en circunstancias de oferta restringida y altas tasas de interés que vive Bolivia, favorecer el acceso de la actividad exportadora al financiamiento preferencial existente; lo anterior con la finalidad de ser consecuentes con la prioridad que se debe otorgar a las exportaciones, en especial a las no tradicionales. Ello implica un costo económico en el sentido de reducir el crédito "refinanciado" a las actividades orientadas al mercado interno. La justificación debe encontrarse en los múltiples beneficios que se espera de la promoción de exportaciones y en la necesidad de dar una clara señal a los agentes económicos de la actividad gubernamental de otorgar preferencia a la actividad exportadora. Caso contrario, de existir escaso y racionalizado financiamiento se desmotiva a los exportadores y se afecta por tanto el potencial de exportación.

b) Tipos de servicios o facilidades crediticias:

Indicamos que ellos deben comprender: préstamos de pre-inversión e inversión, sea para nuevas actividades o para ampliación de capacidad instalada; préstamos para la operación productiva, conocidos como financiamientos de pre-embarque y que busca cubrir las necesidades de capital de trabajo de todo tipo; y, préstamos para la exportación propiamente dicha, conocidos como créditos de post-embarque y requeridos para extender créditos a los importadores externos, especialmente cuando se trata de bienes de capital.

Para los países en vías de desarrollo, en particular de aquellos que como Bolivia inician un proceso de incentivo y promoción de exportaciones y cuya cartera de productos exportables no tradicionales está conformada por productos agropecuarios, agroindustriales y manufacturas ligeras, de

las tres modalidades señaladas arriba, que son de financiamiento a las exportaciones como tal, las dos primeras son las más importantes. Conforme se vayan presentando oportunidades, habrán requerimientos de pre-inversión para establecer nuevas plantas y para ampliación de capacidad instalada, las que por generalidades que genera la actividad exportadora se producirán rápidamente una vez iniciado el proceso. De otro lado es indispensable facilita a los exportadores, para efectos de la producción misma, el capital de trabajo suficiente para adquirir de preferencia los materiales, insumos y componentes nacionales o importados; este tipo de financiamiento es especialmente relevante para las pequeñas y medianas empresas. En cuanto a la tercera modalidad, la de post-embarque que es más un crédito a la exportación, no es tan necesaria dada las características de los productos que se exportan, en razón de que estas ventas son cubiertas con cartas de crédito redimibles generalmente a los 90 días de remitida la mercancía; sin embargo, en la medida en que se puedan adelantar los importes de las ventas una vez producida la exportación se favorece la dinámica de la actividad productiva y por tanto es conveniente incorporar este tipo de servicio crediticio.

Se recomienda tener una línea de financiamiento específica para la fase de pre-inversión e inversión y otra para el manejo conjunto de pre y post-embarque en lo que se refiere a la operatividad. La primera, que en gran medida busca canalizar recursos para la adquisición de maquinaria y equipo, es un financiamiento que puede calificarse de largo plazo pues requiere plazos por encima de un año. En cuanto a la segunda, es un financiamiento de corto plazo y puede fijarse por tanto un período de 180 días, dentro del cual el exportador establece el plazo para la operación de pre y post-embarque.

El manejo de las líneas de financiamiento puede realizarse a través de la banca de fomento o desarrollo de los bancos comerciales; en algunos países existe incluso banca de exportación. La banca de fomento o desarrollo puede operar ambas líneas de financiamiento, en particular a la que corresponde a pre-inversión e inversión que comprende períodos más largos para su atención por parte de los prestamistas. Por la naturaleza de la banca comercial que depende de recursos fundamentales de corto plazo, ella debe concentrarse en la línea de financiamiento de pre y post-embarque.

c) Costo de financiamiento a las exportaciones:

Siempre que el exportador tenga que enfrentar una tasa de interés superior a la mundial, se dá un "sesgo absoluto" antiexportador que debe buscarse eliminar o reducir, para no afectar el costo de producción y permitir precios competitivos del producto final, por esta razón, respecto al costo de financiamiento a las exportaciones, sería deseable que el exportador pueda acceder a él a una tasa de interés igual o cercana a la prevaleciente en el mercado mundial. La relevancia de éstos depende de la incidencia que tienen los costos financieros en la estructura de costos de los exportadores y las condiciones en que la competencia externa obtiene sus préstamos.

Las alternativas actuales que tienen los exportadores en Bolivia son acceder a los créditos "refinanciados" con una tasa de interés preferencial del 14% o al crédito ordinario que otorga el sistema financiero ordinario con tasas de interés que llegan hasta el 30%, o una combinación de ambas. En el primer caso se trata de líneas de financiamiento con recursos

externos provenientes del Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y Corporación Andina de Fomento, más una línea propia del Banco Central de Bolivia, que se canaliza a la banca comercial a la tasa mundial más un punto de comisión, permitiendo que ésta la asigne finalmente a los exportadores con un "spread" máximo de 5 puntos, lo que eleva la misma a 14%. Si bien la situación prevaleciente en el mercado financiero de Bolivia la tasa de interés del 14% es preferencial, está aún por encima de la que rige en el mercado mundial. Obviamente la alternativa a acceder a los créditos ordinarios de la banca comercial, o una combinación de ambos, conlleva tasas de interés más altas. En la medida en que se normalice el mercado de dinero y del crédito en Bolivia es de esperar que se produzca una baja en las tasas de interés; por otro lado, conforme se aumente el volumen de crédito que maneja la banca comercial e incrementa su eficiencia es factible bajar el "spread" en uno o dos puntos. Mientras tanto y tal como se indicó anteriormente, es altamente recomendable que los exportadores tengan acceso a la tasa preferencial del 14%.

d) Garantías de crédito a la exportación:

Este punto toma particular importancia cuando el crédito se canaliza fundamentalmente a través de la banca comercial, como es el caso de nuestro país. Como se manifestó al iniciar el análisis referente a Política Financiera, todas las actividades de exportación deben tener acceso automático e igualitario a este tipo de financiamiento; ello es tan importante o más aún que el propio nivel de la tasa de interés, pues la limitación o escasés de recursos puede limitar la operación de algunas actividades de exportación.

La banca comercial en los países en vías de desarrollo con poca experiencia en exportaciones, en especial de bienes no tradicionales, está acostumbrada a las operaciones para el mercado interno y no disponen de un eficiente y actualizado sistema de información respecto al potencial exportador del país y de la situación y evolución de los mercados externos; por otra parte, se otorga más importancia a las garantías que se dan por el préstamo que a la tasa de retorno de los proyectos que se financian, es decir no consideran la capacidad de pago que tenga el cliente y en muchos casos ni siquiera el valor y la rapidéz de realización que tenga la garantía, solo cuenta si la garantía cubre 3 a 1 el crédito. En estas condiciones, los pequeños y medianos exportadores serán postergados y aquellos que se vayan incorporando a la actividad exportadora, en particular si se trata de nuevos productos de exportación y serán las empresas grandes y bien establecidas, las que al iniciarse el proceso de incentivo y promoción a las exportaciones, la tendencia será de favorecerlas con buen record, así como de los negocios en los que están mejor informados y que les permita evaluar el riesgo de la operación.

Esta situación es necesario corregir porque obviamente atenta contra el propósito de expandir y diversificar las exportaciones. Naturalmente que en la medida en que la banca comercial sea la única que corra con el riesgo de cualquier operación de exportación, es a ella exclusivamente que le compete seleccionar sus clientes y por tanto se torna difícil atender este problema.

Como alternativa de solución a este problema propongo la creación de una agencia nacional de garantía al financiamiento y crédito a la exportación o un fondo con el mismo propósito, para que asuma parte del riesgo. Es

conveniente que la banca comercial comparta el riesgo para que evalúe con seriedad las solicitudes de préstamo ya que el porcentaje a cubrir nunca debe ser por el íntegro del mismo. El porcentaje que asuma la agencia o el fondo puede ser diferenciado según el tamaño de las empresas, mayor para las pequeñas y menor para las grandes, o por el tipo de producto, menor para los bienes introducidos en el mercado y mayor para los que se inician.

En el caso de Bolivia y con el antecedente de que disponemos de una banca comercial con ciertas limitaciones, con poca experiencia en el financiamiento a las exportaciones y poco conocimiento de las oportunidades de exportación se recomienda crear un fondo de garantía al financiamiento y crédito a la exportación, que pueda ser instituído y manejado por el Banco Central de Bolivia. En la etapa inicial de un proceso de promoción de exportaciones corresponde dar facilidades y ser flexible con la actividad exportadora, para compensar las inseguridades que conlleva una "industria naciente"; por ello el gobierno debe compartir con la banca comercial el riesgo de este tipo de financiamiento a fin de que los recursos lleguen de esta manera equitativamente a la actividad exportadora, especialmente en situación de escasez de recursos.

Para lograr efectivizar este propósito, a los "exportadores indirectos" (mencionados anteriormente), se les debe asegurar el acceso al financiamiento preferencial con el fin de hacer viable de manera eficaz su participación en la promoción de exportaciones. La forma de lograrlo es estableciendo una "carta de crédito interna" con base en la cual la banca comercial garantiza al "exportador indirecto" que le abonará en representación del exportador final, sea una empresa productora o comercializadora internacional (trading company) el monto estipulado en

el documento a la presentación del comprobante que acredite que la mercancía ha sido entregada al exportador final. La operación se inicia cuando el exportador final en función de una "carta de crédito externa" solicita a su banco comercial extender una "carta de crédito interna" a nombre del "exportador indirecto". De instituirse la admisión temporal de insumos para exportación sugerida en el punto sobre Política Arancelaria, la "carta de crédito interna" se constituye en un instrumento confiable y automático para verificar la transacción entre el exportador final y el indirecto.

e) Seguro de crédito a las exportaciones:

En este punto en particular lo que se busca es cubrir dos tipos de riesgos: el comercial, entendiéndose como tal la situación en que el comprador o el importador externo no atiende los compromisos asumidos por insolvencia o rechazo de la mercadería exportada; y, el político, que se presenta cuando se dan ciertas condiciones en el país importador que dificulta o impide al comprador honrar su deuda.

Las experiencias que existen sobre el seguro de crédito a la exportación son diversas en el sentido de que algunas veces se considera conjunta y en otras de manera individual; al igual que en el caso de las garantías puede ser manejado a través de una agencia especializada o de un Fondo creado para tal fin. Dado que siempre pueden estar presente los riesgos comentados, es conveniente cubrir estas eventualidades para disponer mejor al exportador.

En Bolivia no se conoce un sistema de seguro de crédito a la exportación por lo que se sugiere establecer uno, que podría ser parte del fondo de

garantías propuesto en el inciso d), el mismo que debe cubrir las dos posibles contingencias: la comercial y la política.

5.2.5 Política Fiscal

Los procesos inflacionarios y desestabilizadores que han experimentado la mayoría de los países latinoamericanos, del cual Bolivia no es la excepción, han tenido como gran causante inapropiadas políticas fiscales que alcanzaron déficits por encima del 10% de PNB.

Como se ha indicado en diversas partes de los análisis anteriores, la política fiscal juega un papel determinante en lograr y mantener la estabilización económica y en el inicio y afirmación de un crecimiento económico dinámico y permanente con base en la promoción de exportaciones. Efectivamente, en el primer caso, de una sana política fiscal que reduzca los déficits o mejor aún que genere superávit depende en gran medida la estabilidad de los principales precios de la economía como la de los bienes, servicios y de la divisa (tipo de cambio) y el nivel de la tasa de interés.

La única forma de impulsar y sostener el crecimiento económico, además de que éste exige una adecuada política fiscal que permita liberar los recursos (generar ahorro interno) para financiar parte de la necesaria inversión que corresponde efectuar, es con una inversión significativa tanto en capital físico productivo e infraestructura física como en capital humano. Lo óptimo sería que la parte de inversión que le toca realizar al Estado en infraestructura física y en recursos humanos (ésto último a través de gastos de salud y educación), sea en función a los recursos disponibles que facilita el ahorro fiscal, más el ahorro externo que pueda allegar. De esta manera se evita que el Estado

compita con el sector privado por la disponibilidad de recursos, permitiendo que este sector lleve adelante la acción preponderante que le toca en el proceso de crecimiento económico, para lo cual obviamente también requiere financiamiento.

En materia fiscal no es conveniente para los países en vías de desarrollo, y en general para cualquier país, estar siempre "al borde del precipicio", ya que esta situación crea incertidumbre y movimientos desestabilizadores: la desaparición de los déficits y el logro de superávits debe por tanto constituir uno de los objetivos centrales de la política fiscal; en consecuencia, debe siempre procurarse un alivio presupuestal que da margen de maniobra y acción dentro de cierta estabilidad. La historia económica ratifica estos conceptos a través de la experiencia de los países del Sudeste Asiático en las que una de las condiciones que facilitó su extraordinario crecimiento económico fue el logro de importantes superávits fiscales.

Es importante actuar, para reducir o desaparecer los déficits y generar superávits fiscales, tanto por el lado de los gastos como por el lado de los ingresos. En el caso del primero es recomendable examinar en detalle los gastos corrientes y de inversión, en particular los corrientes, para precisar en que medida es posible racionalizarlos y recaudarlos; aún de cuando de este análisis no se derive un ajuste significativo, él será relevante si con ello se logra al menos incrementar la eficiencia del gasto público. Atención especial requieren las empresas públicas en esta parte, causantes principales muchas veces de parte importante del déficit fiscal; en este caso debe estudiarse el manejo en si de estas empresas para determinar su viabilidad, la mejora de su eficiencia (incrementar ingresos-reducir gastos) e incluso su eventual traspaso al sector privado. Corresponde analizar dos aspectos sobre los ingresos fiscales: el pertinente al sistema de recaudación utilizando a fin de

incrementar su eficiencia y reducir su evasión; y, el correspondiente a los tributos para precisar los impuestos más efectivos para el fisco, compatibles con un dinámico crecimiento económico basado en la promoción de exportaciones y una equitativa distribución del ingreso.

De la forma como se estructuren y programen los ingresos y los gastos, así como de su ejecución, depende en gran medida la evolución de la economía, por lo que debe otorgársele la prioridad que merece, es por eso que el presupuesto fiscal debe ser visto y utilizado como un instrumento de política económica, por intermedio del cual se precisa de qué sectores y agentes económicos se extraen los recursos y como se deben canalizar los mismos a la economía.

La importancia de obtener superávit fiscal tiene por objetivo fundamental, como se mencionó, mantener la estabilidad económica y en disponer de recursos para el financiamiento no inflacionario de la inversión e infraestructura física y el desarrollo de los recursos humanos que requiere el crecimiento económico. En cuanto a la inversión de infraestructura ella debe estar acorde con la promoción de exportaciones, en el sentido de que debe otorgar preferencias a obras que favorezcan la producción y comercialización de bienes y servicios transables exportables. En lo que concierne a recursos humanos la inversión pública debe orientarse a los servicios de salud y educación, con lo que se propende a mejorar la eficiencia y el rendimiento de la población; además, y ésto es de suma trascendencia para obtener la estabilidad social que requiere una economía para crecer de manera permanente, con ello se estaría buscando mejorar la distribución del ingreso al facilitar en particular a la población de menores ingresos el poder acceder a los servicios de salud y educación.

Para facilitar el manejo de la política económica en particular y de la promoción de exportaciones en general, esta última como elemento central de la estrategia de desarrollo, es importante tener presente que una distribución del ingreso muy desigual dificulta la aplicación conveniente y oportuna de los instrumentos de política económica convirtiéndose en un problema, que requiere por lo demás atenuarse por obvias razones de equidad. Nuevamente mención a los países del Sudeste Asiático es necesaria, pues cuando adoptaron la estrategia de promoción de exportaciones tenían una distribución del ingreso más equitativa que los países latinoamericanos, la que han tratado de mejorar en el tiempo, factor que ha sido considerado de mucha importancia para el éxito alcanzado. La inversión en salud y educación, considerada normalmente como privativa del Estado, apunta en esta dirección a más del incremento, de allí su relevancia.

La política fiscal para Bolivia es crítica, el déficit fiscal, como se señaló anteriormente, alcanzó en el Gobierno del Presidente Siles al 30% del PNB, que con la política económica del Presidente Paz se redujo alrededor del 4%; no obstante, todavía se está lejos de alcanzar un balance y menos aún de obtener superávit. Del manejo sano de la política fiscal depende en gran medida mantener la estabilidad más o menos lograda e ingresar progresivamente a reactivar la economía con base en la promoción de exportaciones. Para esto se requiere liberar recursos como se indicó líneas arriba; más aún para lograr los desembolsos de los créditos comprometidos por los organismos internacionales es necesario disponer de los fondos de contrapartida estatales (el parí passu), sin los cuales estos recursos externos no podrán ser utilizados. Por lo tanto, es esencial para el Gobierno de Bolivia lograr un superávit fiscal, meta nada fácil de alcanzar en las circunstancias actuales por las que dificulta en allegar nuevos ingresos y reducir gastos corrientes.

Se debe realizar un permanente esfuerzo para racionalizar el gasto corriente que abarca aproximadamente el 80% del presupuesto fiscal, el 20% lo comparten el gasto de inversión y la deuda. En especial hay que actuar sobre las empresas públicas, que al parecer tienen un alto componente importado, a fin de reducir gastos. En lo que toca al gasto de inversión cabe reevaluar los proyectos para dar preferencias a aquellos que facilitan la adecuación de la producción en favor de bienes y servicios exportables; esta acción puede implicar retirar e introducir algunos otros proyectos en concordancia con la prioridad atribuída a la promoción de exportaciones. Respecto a la deuda externa es imperativo para Bolivia reprogramar la misma buscando reducir en el corto y mediano plazo la transferencia de recursos al exterior, los cuales pueden por el contrario canalizarse a inversiones en infraestructura física y en capital humano.

No es fácil precisar tributos y generar interesantes recursos y que a la vez sean compatibles con la estabilidad de precios que se busca y con la dinámica que se requiere imprimir a la economía, es por eso que desde el punto de vista de los ingresos se debe buscar consolidar la reforma tributaria y el sistema de recaudación; empero, los efectos de ello pueden sentirse en un plazo relativamente largo, por lo que conviene tomar otras medidas y de carácter inmediato que permitan al Gobierno incrementar sus ingresos acorde con las exigencias previstas para el corto-mediano plazo. En este sentido, conviene analizar la alternativa del incremento de precios de los derivados del petróleo, tratando de que ella se de en forma individual no acompañada por otras medidas de esta naturaleza y acorde con los precios internacionales, a fin de atenuar la incidencia probable en los precios de otros bienes y servicios, que de tener como antecedente sólo en los derivados del petróleo no deben ser de ninguna manera significativos.

Como señala Cebrecos⁷, no debe asociarse elevación de precios de los derivados del petróleo con inflación; en la mayoría, sino en todos los casos en que ello se ha producido, la causa principal ha sido la presencia de importantes déficits fiscales y no el alza de estos precios. Se trata por lo demás de un impuesto claramente progresivo, ya que quienes consumen más energía son los de mayores ingresos, y coherente con una política energética sensata que debe mantener relativamente elevados los precios de estos productos no renovables para propender a un uso racional de los mismo.

5.2.6 Política Tecnológica

Probablemente llamará la atención encontrar el tema de la política tecnológica como parte la política macroeconómica; por lo general ello se visualiza dentro de un enfoque más de carácter microeconómico, por que es a ese nivel que se ejecuta. Empero, si bien esto último es válido, no puede dejarse un aspecto tan importante para el crecimiento económico sin definirse a nivel macro, en particular cuando se adopta la promoción de exportaciones como el elemento central de la estrategia de desarrollo.

Se sabe que con el tiempo pueden alterarse para los países la diferencia en los costos relativos como resultado de cambios o efectos que inciden en los factores que la determinan; elementos como los de economía de escala pueden alterar fácilmente las ventajas comparativas, es por esta razón que el concepto de ventajas comparativas es importante manejarlo con un criterio dinámico. Se argumenta, sin embargo, que las disponibilidad de tecnologías apropiadas

7 Cebrecos R., Evaluación del sistema Tributario Peruano, Lima - Peru, diciembre 1986. Mimeo.

más que otro factor es determinante para fijar los patrones de especialización⁸; en la medida en que ésto se confirme, como parece ser, la trascendencia de la tecnología para el comercio internacional será indiscutible.

Con bajos niveles de productividad y calidad es muy difícil penetrar en un mercado internacional cada vez más competitivo; no se puede esperar resultados significativos en las exportaciones a mediano y largo plazo si ellas no se mejoran de manera apreciable por más de que se elimine el seazgo antiexportador y se otorguen subsidios, en consecuencia el acceso a tecnologías modernas de producción es indispensable para incrementar productividad y mejorar rendimientos y la calidad.

Es fundamental enfatizar respecto a esto último, que una política tecnológica que comprenda acciones o proyectos tecnológicos en beneficio de los productores es menos onerosa para el erario nacional y más efectiva ya que toca en forma directa un problema u obstáculo concreto que afecta la producción, que el reparto indiscriminado de subsidios que simplemente da apoyo "en efectivo" por igual a los que no tienen problemas y a los que sí, sin garantía inclusive de que estos últimos busquen resolverlo.

Cuando se está tan rezagado del resto de los países como lo estamos nosotros y se conoce que el desarrollo tecnológico en general avanza a nivel mundial de manera muy dinámica, entonces la política tecnológica debe constituirse en parte importante de la política macroeconómica boliviana, tomando como elementos centrales los aspectos de adquisición y adaptación de tecnología externa, así como el esfuerzo propio para desarrollar tecnología nacional y la aplicación efectiva de todo aquello a la actividad exportadora.

8 Kitamura, H., La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas, en Integración en América Latina, experiencias y perspectivas, edición de M.S.

En esta dirección y de conformidad a la cartera de productos exportables es conveniente definir un número limitado de líneas de productos de acuerdo a las ventajas comparativas naturales, a fin de elaborar programas específicos de largo alcance que tiendan a materializar las ventajas comparativas potenciales. En relación a cada línea de producción seleccionada deberán aprovecharse los centros existentes o crearse nuevos, de no existir en la actualidad, para que trabajen en forma íntegra los aspectos de investigación básica, captación y adaptación de tecnología, desarrollo de tecnología aplicada a las condiciones locales, asistencia técnica y capacitación. De esta manera se tendrían así verdaderos centros o institutos tecnológicos especializados para investigación y desarrollo a la par con entrenamiento y capacitación.

Es recomendable que estos centros sean dirigidos y financiados con participación directa del sector privado interesado, de modo que cuenten con la estabilidad necesaria y orienten sus actividades con criterios de eficiencia y rentabilidad. Inicialmente es deseable que se cuente con cooperación técnica externa, tanto para su desarrollo como para su financiamiento; empero, a la larga tendrán que ser operados y mantenidos con recursos y personal local, lo que debe verse en el sentido positivo. No está demás recordar que las más altas tasas de retorno económico en el mundo provienen o están asociados a inversiones de ciencia básica, asimilación y desarrollo tecnológico; Bolivia no puede escapar si desea participar en forma creciente en el comercio internacional de dicha tendencia, para lo cual tendrá que concretar un esfuerzo serio y sostenido en este campo. Al Estado le corresponde un rol crucial en el desarrollo de esta tarea, por cuanto ella no podrá ser emprendida sólo por el sector privado.

5.3 MECANISMOS DE EJECUCION A LAS POLITICAS DE INCENTIVO PROPUESTAS - MARCO INSTITUCIONAL

El marco institucional que se estructure para estos fines corresponde al segundo elemento de la política de exportaciones. En esta área se debe precisar la organización institucional del sector público para un manejo eficiente y dinámico de la política de promoción de exportaciones; en particular corresponde analizar el rol del Instituto Nacional de Promoción de las Exportaciones, el INPEX. Es vital determinar la forma como debe organizarse y participar el sector privado en este proceso, dado que le toca la labor de ejecución práctica de esta política; en especial examinar la creación y posterior papel de las empresas comercializadoras internacionales bolivianas, las "trading companies" o "international broker" bolivianas. Finalmente es necesario discutir un tema que generalmente se olvida pero que tiene relevancia, que es la racionalización de trámites para exportar e importar, de preferencia el primero, dado las implicaciones que tiene en la promoción de exportaciones.

5.3.1 El Sector Público

Es de suma importancia, para llevar adelante la política de promoción de exportaciones, la organización institucional de carácter público que adopte un país por cuanto permite al menos atender dos aspectos cruciales: diseñar e implementar de manera eficiente la política macroeconómica y la referente a la infraestructura física; y, captar y desarrollar la capacidad de habilidad de los productores y exportadores para aprovechar de forma conveniente las ventajas comparativas del país y las oportunidades que ofrece el mercado mundial. En Bolivia el sector público está caracterizado por ser conflictivo, excesivamente burocrático y en muchos casos inoperante; por lo tanto mucho menos podrá cumplir con los dos aspectos señalados.

La estructura o esquema institucional que se establezca depende de la conformación del aparato estatal y de las características de cada país. La idea no es crear nuevas instituciones públicas, a menos que sea estrictamente necesario, sino por el contrario de disponerlos mejor para su participación en la promoción de exportaciones y, lo que es quizás más importante, buscar una ágil y eficaz coordinación entre las instituciones que tienen que ver con el diseño y aplicación de esta política. Sin embargo, al menos tres organismos deben ser comunes y por tanto estar presentes: un ente rector de la política de promoción de exportaciones, donde se tomen las decisiones de carácter macroeconómico y se evalúe a ese nivel la marcha y los resultados de esta política; un órgano técnico que se encargue de la formulación de la política de promoción de exportaciones y del examen sistemático y periódico de su ejecución y del entorno para recomendar los ajustes o correctivos necesarios; y, un órgano altamente especializado que se aboque exclusivamente a la promoción en sí, a la labor de carácter micro, a dar servicios técnicos al productor y exportador que exige esta política.

A través del Consejo Nacional de Economía y Planificación, CONEPLAN, en nuestro país, los organismos antes mencionados tienen su presencia, que al tener en su seno las instituciones claves para el diseño y ejecución de la política macro y de infraestructura física debe ser el órgano rector de la política de promoción de exportaciones y darle la prioridad que requiere, consecuentemente con la importancia que ella tiene para la estrategia de desarrollo de Bolivia. El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y dentro de la Dirección de Comercio Exterior, DICOEX, deben tomar el rol del órgano técnico que se encarga de la formulación y seguimiento de la política de promoción de exportaciones. Finalmente el INPEX, creado a iniciativa del Proyecto BID-JUNAC, le corresponde la tarea eminentemente técnica y especializada de la promoción de exportaciones. es altamente

conveniente y aconsejable que exista una estrecha interrelación y coordinación entre estos organismos. La presencia del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo en CONEPLAN y en el INPEX apunta en esa dirección; igualmente, al tener varias instituciones públicas que participan a nivel de ministros en CONEPLAN representación a nivel de Subsecretario en el INPEX se garantiza una adecuada coordinación, en particular por aquellos que tienen que ver con los sectores productivos donde se concentran los productos exportables no tradicionales como el agropecuario.

Para que los dos aspectos mencionados en el marco institucional se los pueda atender con eficiencia, no depende solamente de la organización institucional que se adopte, sino también del equipo técnico que integren los organismos claves, en especial DICOMEX e INPEX, pues se requieren profesionales de más alto nivel y con experiencia en los diversos campos que habrá que investigar y desarrollar; dicho de otra manera, debe reforzarse DICOMEX con economistas especializados en el campo, es decir, en comercio internacional y buscar conformar el INPEX con profesionales expertos en promoción de exportaciones a nivel operativo.

Es bien sabido que en nuestro país no se cuenta o casi no existen expertos en esta materia, empero, este objetivo que puede ser común a otras instituciones públicas involucradas también en la promoción de exportaciones, lleva a sugerir la conveniencia de estructurar programas de capacitación en comercio internacional y promoción de exportaciones a efectuarse en universidades, centros e instituciones especializadas de países líderes en estos campos a donde se puede enviar a profesionales bolivianos, con el compromiso de retornar al país a trabajar en las diversas instituciones vinculadas con la política de promoción de exportaciones.

Este programa de capacitación puede llevarse a cabo con asistencia técnica no reembolsable de organismos internacionales.

5.3.2 El INPEX

Por lo general, cuando se hace mención a la política de promoción de exportaciones, automáticamente se la relaciona a la política de carácter macroeconómico que establece pautas generales para orientar los recursos en favor de la actividad exportadora y se da menor importancia a aquellos que implican acciones de apoyo e impulso en favor de productores y exportadores a fin de coadyuvar en las tareas propias de la comercialización y de eliminar restricciones u obstáculos en el proceso de producción, es decir, a los aspectos de carácter micro. La política a nivel macroeconómica es necesaria pero no suficiente para lograr la expansión y diversificación de las exportaciones ya que el diseño y ejecución de la política macroeconómica puede ser la apropiada y sin embargo no producirse el efecto deseado sobre las exportaciones por la existencia de determinadas deficiencias en la tarea de producción y comercialización; se requiere paralelamente dar servicios y asistencia técnica directa a la actividad exportadora.

Precisamente por esta razón la mayoría de los países que han otorgado prioridad a la promoción de exportaciones han establecido un organismo que se aboque a esta fundamental acción de carácter micro de manera altamente técnica y especializada; que realice labor de promoción en el mercado externo e interno. Específicamente, que dé servicios y asistencia técnica en aspectos tan diversos como los siguientes:

- ingeniería del producto (diseño);
- proceso de producción;
- empaque y embalaje;
- información comercial;
- comercialización (marketing); y,
- capacitación y entrenamiento.

La relevancia de disponer de manera permanente de un organismo promotor de las exportaciones, de preferencia o con énfasis claro en las no tradicionales, está en función del apoyo que se otorgue a productores y exportadores en este conjunto de actividades si bien puede decirse es mayor al inicio del proceso de promoción de exportaciones, por el carácter de "industria naciente" que tendría y los costos que conlleva, se mantienen en el tiempo.

Se aclara que a este organismo no debe atribuírsele la responsabilidad de formular la política de promoción de exportaciones; ello corresponde a otros organismos antes mencionados. Sin embargo, ésto no es un obstáculo para que el mencionado organismo, como resultado de la experiencia diaria "en el campo" en la tarea de promoción de exportaciones, no pueda sugerir o recomendar a las instancias correspondientes ajustes macro y de infraestructura física. Bajo estas condiciones, es conveniente que en el organismo se tenga la participación del sector público y privado, que sea de carácter mixto, en donde se pueda interrelacionar los elementos de tipo macro y micro. El carácter mixto también se justifica para involucrar al sector privado en acciones propias de su actividad y lograr con la presencia del sector público orientar y cofinanciar este esfuerzo, en consecuencia, el financiamiento del organismo debe ser compartido buscando que sea con base en fuentes predeterminadas y de curso automático; en este sentido es conveniente

realizarlo aplicando un porcentaje a los ingresos por exportaciones e importaciones, a convenirse entre estos sectores.

Es en este contexto que el Proyecto BID-JUNAC sugirió al Gobierno de Bolivia la creación del INPEX, lo que se concretó con el D.S. N° 21660 de Reactivación Económica que establece su estructura mixta, la forma de su financiamiento (público y privado), sus objetivos básicos, atribuciones y funciones y el cuerpo orgánico superior.

Se hace necesario comentar algunos aspectos respecto a lo que fija el D.S. N° 21660 sobre el INPEX.

El primer aspecto referente al financiamiento, que según lo determina el mencionado decreto será a través del Tesoro General de la Nación y con los aportes que voluntariamente contribuya el sector privado; no se predetermina explícitamente la fuente específica ni un mecanismo automático de canalizar los recursos, lo que puede resultar negativo para el INPEX pues habrá que "negociar" permanentemente sus fondos. Pese a que se espera que tanto el sector público como el sector privado estén interesados en concretar esta fórmula idónea, dentro del margen que permita el Decreto, pues es un beneficio claro del país y de la actividad exportadora, esto no es lo óptimo pues siempre pueden presentarse discrepancias o circunstancias que compliquen una adecuada solución. Las alternativas de este problema y con el fin de no tener que examinar anualmente el financiamiento del INPEX y facilitar la programación de actividades, lo que en su conjunto le otorga mayor estabilidad y autonomía, está en fijar un porcentaje de lo recaudado por concepto de importaciones, un porcentaje del CRA o una combinación de ellos.

El segundo aspecto que conviene comentar del D.S. N° 21660 y que dada la temática de la presente tesis se convierte en un punto fundamental, es que no se hace mención específica a las exportaciones no tradicionales, simplemente se refiere a las importaciones en general. En particular son las exportaciones no tradicionales las que requieren en mayor grado los servicios y asistencia técnica que debe otorgar el INPEX, porque si bien es correcto que un país se preocupe por sus exportaciones en general, es más correcto aún que el énfasis y los recursos deben orientarse de manera preferente hacia las exportaciones no tradicionales ya que su expansión y diversificación es lo que esencialmente se busca con la política de incentivo y promoción de exportaciones.

Las actividades que debe realizar el INPEX son muchas, de las cuales haré énfasis en algunos aspectos que considero tienen mayor relevancia para el país:

- a) La estrategia para la promoción externa: La que debe tener muy en cuenta que cuando se tiene un mercado muy reducido como el de Bolivia, se debe producir teniendo presente lo que se demanda y consume en los mercados externos, es decir, la promoción de exportaciones debe verse con un criterio de "marketing externo" y no con criterio de "marketing interno" lo que exige permanentemente investigación y estudio de las características de estos mercados para adaptarse a sus exigencias, ya que el enfoque de producir según las pautas del mercado interno o de tomar la exportación como venta de excedentes está destinado indefectiblemente al fracaso.
- b) Los servicios y asistencia técnica directa al productor: Al respecto toca emprender una acción muy ágil y dinámica de apoyo constante al

productor buscando eliminar obstáculos e incrementar la calidad y productividad porque no debemos olvidar que en el caso de Bolivia se trata de una actividad exportadora nueva, naciente, conformada en buena medida por pequeñas y medianas empresas; en INPEX tiene que ir al encuentro de todas aquellas deficiencias que tiene la actividad exportadora.

- c) La información comercial amplia y actualizada: Se dice que el mundo quedó "chico" porque la información es amplia y se desplaza velozmente a todas partes; la telemática, combinación de las telecomunicaciones con la informática, ha logrado esta realidad. El INPEX debe obtener, conformar y mantener información amplia y muy actualizada para inmediatamente canalizarla de manera rápida y oportuna al sector exportador puesto que, de la calidad con que se arme el sistema de información comercial y de su eficiencia en el traslado a la actividad exportadora depende en cierta medida la posibilidad de hacer y expandir ventas externas. En Bolivia aún hay un gran desconocimiento de lo que acontece en los mercados internacionales y por lo tanto de las oportunidades que brinda; este es por ejemplo uno de los problemas por el cual la banca comercial boliviana es renuente a otorgar préstamos para nuevos productos de exportación, es supermanente desinformación. Indiscutiblemente que una mejora sustancial en el sistema de información y permitir un amplio acceso a la misma es la solución de este problema.
- d) Capacitación y entrenamiento: Esta es una labor que le compete emprender al INPEX, en múltiples campos vinculados al proceso de producción, como embalaje, control de calidad y normas técnicas y el proceso de comercialización, como características de los mercados y

técnicas de marketing. El esfuerzo a realizarse en esta actividad radica en el desarrollo aún limitado de la actividad exportadora boliviana, la que por tanto necesita conocer los requisitos, exigencias y posibilidades de los mercados externos para lograr penetrarlos y, algunas veces más difícil, mantenerse e incrementar la producción.

- e) La relación del INPEX con las instituciones regionales similares: Es recomendable que exista una estrecha relación y coordinación y que el organismo regional asuma directamente la acción de promoción de exportaciones de su región, como por ejemplo el Instituto Boliviano de Comercio Exterior de Santa Cruz con el Instituto Boliviano de Comercio Exterior; el INPEX debe apoyar y complementar, nunca suplir salvo que sea estrictamente necesario. Cuando las circunstancias lo aconsejen, en las regiones donde no exista un órgano promotor de las exportaciones, debe buscarse su creación. Los directores o gerentes ejecutivos de los organismos regionales deben integrar el Consejo Directivo del INPEX en representación de su región, ésto con el objeto de lograr una eficiente y eficaz relación entre el INPEX y los órganos de promoción regionales.

5.3.3 El Sector Privado

La participación del sector privado dentro de la política de incentivo y promoción de exportaciones es de vital importancia, por cuanto y sin lugar a dudas es a este sector a quien le corresponde ser el agente ejecutor de esta política en especial cuando lo que se busca de preferencia es promover productos no tradicionales.

Acertadamente el Gobierno del Dr. Víctor Paz E. otorgó un rol protagónico a este sector en la reactivación y crecimiento económico del país; se busca que sea el agente económico principal. Ello tomará tiempo dada la preeminencia por muchos años del sector público y la demora con la que se aceptará la estabilidad económica y política luego de la traumática experiencia de la hiperinflación y la vivencia por muchos años de gobiernos inconclusos. Progresivamente aumentará la importancia de su participación en el sector externo tanto por lo mencionado anteriormente como por la escasa experiencia que tiene en la actividad exportadora y la dificultad y riesgo que conlleva la misma.

Permanentemente se debe transmitir la decisión del Gobierno de mantener la estabilidad, y buscarla por supuesto en la práctica, así como de otorgar la máxima prioridad a la política de promoción de exportaciones, la que igualmente debe reflejarse en los hechos. Es preciso eliminar los sesgos antiexportadores y dar apoyo e incentivos claros y perdurables, a más de contar con un clima económico, social y político favorable, para promover inversiones y dinamizar la actividad exportadora con la intensidad que se busca. Para que el sector privado sea convencido de que la promoción de exportaciones es la alternativa para Bolivia, debe en primer lugar aceptarse como válido en todas las instancias del Gobierno.

Las afirmaciones anteriores exigen asimismo que exista una estrecha relación entre los sectores público y privado. Es importante dar mayor participación al sector privado en aspectos relevantes del quehacer económico, en particular cuando lo afecta directamente, y buscar que integre instituciones que están orientadas precisamente a otorgarle los servicios y asistencia técnica, como el INPEX, el IBCE y el Instituto Nacional de Turismo, IBC.

Tal como se sugirió en el análisis correspondiente a política tecnológica conformar institutos tecnológicos especializados, de la misma manera, el gobierno debe facilitar la conformación de organismos privados que coadyuven con la tarea de promoción de exportaciones, a la par con la promoción de diversos tipos de empresas y formas de inversión, como es el caso de las empresas comercializadoras internacionales, las "Trading Companies", y las inversiones conjuntas para conformar empresas productoras o comercializadoras, las empresas mixtas internacionales, las "joint ventures". Esto último puede ser particularmente interesante promoverlo con los países vecinos como Brasil, Argentina y Perú; en especial para potenciar las zonas fronterizas.

5.3.4 Empresas Comercializadoras Internacionales Bolivianas

Para ingresar al comercio internacional no sólo se requiere disponer de bienes y servicios, de precios y calidad adecuada, sino también dominar las técnicas del "marketing" internacional y estar perfectamente informado de mercado, productos y clientes. Dado que es un campo muy complejo y altamente competitivo exige eficiencia e implica determinados costos.

Cuando se inicia un proceso de promoción de exportaciones de productos no tradicionales y no se tiene la experiencia necesaria, la situación es complicada y difícil; más aún, cuando el grueso de productores y exportadores actuales y potenciales corresponden a pequeñas y medianas empresas, que no sólo no tienen conocimiento de la operatividad y exigencia de los mercados internacionales sino que además no disponen de los recursos para constituir departamentos o unidades de marketing externo, las dificultades se acrecientan. Si a ello se suma la escasa y deficiente información que tienen

los organismos públicos y privados al comercio exterior, cuando se empieza una tarea de esta naturaleza, el problema adquiere una magnitud preocupante.

Obviamente que conforme se avance con el proceso de promoción de exportaciones se irá ganando experiencia, no obstante que sea lento y costoso, particularmente al inicio. Esto puede atenuarse, reduciendo el tiempo de aprendizaje y reduciendo costos, si a la par con los otros aspectos tratados en el Marco Institucional se busca que parte importante del comercio exterior, en este caso importaciones y exportaciones, se canalice a través de las empresas comercializadoras internacionales, las llamadas "trading companies".

Estas empresas especializadas en la actividad tienen una gran flexibilidad para desarrollar negocios en el ámbito internacional y pueden contribuir significativamente a incrementar y diversificar las exportaciones.

El amplio conocimiento e información de los mercados internacionales con que cuentan las empresas comercializadoras internacionales, las ECI, es la característica esencial, a través del cual tienen acceso a múltiples mercados y cubren ambas operaciones: importaciones y exportaciones, para una gama de bienes y servicios, con los que obtienen economía a escala. Asimismo, pueden ser sujeto de crédito y estar por tanto en capacidad de nuclear a los pequeños y medianos productores en operaciones de exportación. Estas empresas pueden tener distinta dimensión de acuerdo con el volumen de comercio exterior del país; ir desde las impactantes Soogo Shosha, las trading companies japonesas, que en 1984 éstas manejaron aproximadamente el 12% del comercio total mundial, que alcanzó la suma de un trillón seiscientos billones de dólares, hasta las ECI que se han intentado en países más próximos y similares a Bolivia como las colombianas o peruanas, pasando por las ECI que han establecido los países de "industria reciente" como los del Sudeste

Asiático y Brasil. Lo común en ellas es la función y servicios que prestan, no obstante que cierto nivel incursionan en actividades diferentes al comercio propiamente tal como las operaciones de inversión, un ejemplo de lo cual son las Soogo Shosha que en año fiscal de 1984, la inversión directa japonesa en el exterior sumó más de 10 billones de dólares, lo cual se constituyó en un record en su historia económica. 23 billones de dólares de la anterior inversión se destinaron a: Panamá 1.5 billones, al Brasil 314 millones y México 101 millones.

En un país como Bolivia es recomendable promover la instalación y desarrollo de ECI por las ya conocidas razones: limitada experiencia en el comercio internacional de productos no tradicionales, caracterizada por ventas de productos tradicionales como los minerales y la novísima exportación de gas, conformada mayormente por pequeños y medianos productores y exportadores. Estas ECI pueden ser nacionales como mixtas (con capital extranjero); en este último caso para obtener con mayor prontitud el "Know How" del comercio internacional. Para ganar el interés y participación del sector privado en este tipo de empresas, es importante difundir las virtudes de las ECI, dado que puede ser un excelente nexo entre la oferta exportable boliviana y los mercados externos.

Se refleja en nuestra historia la importancia que tiene cualquier sector productivo de contar con comercializadoras internacionales bolivianas que se dediquen a la captación de mercados externos: cito de ejemplo a la era de los varones del estaño, Bolivia siendo monoprodutor de minerales (en particular estaño) y con el respaldo en otrora boliviana de la transnacional comercializadora de minerales Patiño Mines con sede en París y sucursales en Londres, Singapur, Malasia y otras importantes capitales del mundo

contribuyó a la gran demanda de estaño de esa época que después de su nacionalización y expulsión de nuestro país caímos en las redes de transnacionales americanas y suizas no habiendo podido Bolivia organizar otra comercializadora internacional boliviana estatal que supliera a la Patiño Mines, en desmedro de nuestra economía que se refleja actualmente.

Bolivia no cuenta a la fecha con una comercializadora internacional boliviana privada o estatal, habiéndose utilizado siempre los servicios de Phillips Brothers, Salomon Brothers y Richco; la única empresa comercializadora internacional boliviana que existió en nuestro país fue la Patiño Mines que pese a su éxito fue expulsada de Bolivia.

Como ya se indicó, en Bolivia no existen empresas comercializadoras que puedan calificarse como tal; las pocas empresas existentes que se dedican a la comercialización deberán ampliar sus actividades e infraestructura para ser verdaderas ECI. Para el efecto, como empresas que conforman la actividad exportadora, deben ser incentivadas permitiéndoles compartir los mismos beneficios y condiciones que se otorga a cualquier empresa productora exportadora; por ejemplo derecho al CRA o a la admisión temporal, cuando se instituya, si son ellos los que importan los insumos a ser transformados por empresas productoras, así como permitir su acceso al financiamiento preferencial.

Para consolidar la instalación y desarrollo de las ECI es oportuno analizar la conveniencia de una legislación específica, simple y práctica, que determine las exigencias mínimas para calificar como ECI y los incentivos y beneficios a que puedan acogerse. Se debe buscar ECIs bien constituidas y que tengan el comercio exterior, en especial las exportaciones, como la principal y única actividad.

5.3.5 Racionalización de Trámites

Se dice que uno de las cosas que menos valoran los latinoamericanos es el tiempo por llegar casi siempre tarde a citas o reuniones, sin considerar que el tiempo es dinero y la diferencia de tiempo también es dinero; a esto se debiese agregar también por el tiempo que demanda las gestiones o trámites burocráticos que deben cumplirse para diversas actividades.

Cuando se habla de la política de promoción de exportaciones pocas veces se incorpora o simplemente no se le da la debida importancia a lo pertinente a los trámites que se deben cumplir para exportar. Esta situación es necesaria corregirla pues dependiendo de la mayor o menor complejidad que involucre la tramitación se puede incentivar o desmotivar al actual y potencial exportador, a más de adicionar gastos innecesarios creando un sesgo antiexportador. El problema del tiempo adquiere relevancia cuando es el empresario el que tiene que efectuar sus trámites, como puede ser el caso de las pequeñas empresas ya que el tiempo mismo que toma el procesar los trámites tiene en sí un costo, el costo de oportunidad, que no siempre se considera y que dentro de los que es comercio exterior es particularmente importante.

Dentro de la política de promoción de exportaciones, los trámites para exportar deben ser vistos como un elemento importante y como tal buscar que cumplan al menos tres requisitos: que sean automáticos, simple y de mínimo costo. En lo posible concentrar la gestión en una sola dependencia política: la aduana, asignándole la responsabilidad de que la información que se recabe sea distribuida a las oficinas públicas que tienen relación directa con el comercio exterior.

4.3.6 Infraestructura: Transportes y Comunicaciones

El disponer de una adecuada infraestructura física, es requisito indispensable para aspirar a un dinámico crecimiento económico, por medio de la cual se puedan aprovechar los recursos naturales y humanos de que dispone un país. De su disposición depende en gran medida que se acometan inversiones productivas, pues a ella está asociado en parte el riesgo y el costo de las mismas. El término infraestructura es amplio y comprende, entre otras, transportes, comunicaciones, redes eléctricas y riego.

La relación al interior de un país entre ciudades y pueblos con la referente al resto del mundo se convierte en un condicionante para potenciar las exportaciones, es por ello que la infraestructura física en lo que corresponde a comunicaciones y transportes, en todas sus modalidades, cobra singular relevancia dentro de este proceso. La competitividad internacional de los productos está afectada en parte por el costo del transporte y la generación de los negocios se hace a través de las comunicaciones. En ambas ha tenido impacto el desarrollo tecnológico y en consecuencia el reto y la exigencia está no sólo en disponer de ellas sino que sea acorde con el avance tecnológico.

La dimensión del país y su configuración geográfica, así como como su condición de país mediterráneo, generan un agudo problema de transporte en Bolivia que es difícil y costoso atender. Desde este punto de vista se puede decir que existe un "sesgo antiexportador natural" pues establece altos costos de transporte interno y externo que saca de la competencia a los productos bolivianos. Para productos de bajo valor por unidad física, como la mayoría de los productos agropecuarios la situación se torne más crítica, no así para los productos con mayor valor agregado, como las manufacturas, el efecto es menor.

La magnitud del problema se hace mayor cuando no se tiene recursos suficientes para atenderlo y se tienen simultáneamente otras exigencias a nivel nacional muchas veces más prioritarias. Esto obliga a evaluar cuidadosamente los proyectos de infraestructura de transporte, seleccionar aquellos que tengan mayor efecto a corto-mediano plazo para el país y demandar la máxima eficiencia en boliviano que se gaste por este concepto. Teniendo en cuenta estos conceptos, y consecuente con la importancia que se otorga a las exportaciones, es conveniente analizar la cartera de proyectos, para dar mayor preferencia e iniciar aquellas obras que favorecen la producción y comercialización de bienes y servicios transables exportables.

A dos tipos de inversión en infraestructura de transporte se les debe otorgar la máxima prioridad: mantenimiento y reparación de las vías terrestres y del servicio de ferrocarril; y, completar y disponer mejor los "corredores" de exportación.

El mal estado en general en que se encuentran las vías en Bolivia es una de las causas principales de los altos fletes; por esta razón, el peso de los repuestos y la depreciación del vehículo en la estructura de costos es significativo en comparación con el gasto en lubricantes y combustible. Según un estudio del Banco Mundial⁹, de las rutas pavimentadas un 30% están en buenas condiciones, un 40% en situación regular y 30% tan mal que requieren rehabilitación. En consecuencia, es importante asignar recursos para mantenimiento y reparación de las vías existentes, para evitar que se sigan deteriorando y bajar de manera apreciable el costo del transporte, al reducir el desgaste de los vehículos y el tiempo de traslado. El estudio en referencia señala que el Servicio Nacional de Caminos ha preparado un programa de

9 Bolivia: Transport Sector Strategy Paper; Transportation Division, Latin American and The Caribbean Regional Office: junio 19, 1987.

cuatro años que demanda como mínimo un monto anual de US\$ 28 millones, más US\$ 15 millones a gastar en ese período en adquisición de equipo, todo lo cual es necesario financiar.

Con ello si bien no se resuelven todos los problemas se logra por lo menos poner en buen estado los caminos pavimentados bolivianos, los que por supuesto siempre exigirán mantenimiento periódico.

Como consecuencia del inapropiado mantenimiento de equipos y vías férreas, a más de carencia de repuestos, el servicio de ferrocarril en Bolivia es deficiente. Su irregularidad ocasiona que los usuarios no tengan seguridad sobre su disponibilidad, lo que afecta sus programas de trabajo y genera por tanto mayor preocupación que el costo mismo del transporte. Dado que en muchos casos es la única vía accesible por costos y conveniencia, corresponde atender los problemas señalados para ofrecer un servicio eficiente. Paralelamente, debe insistirse en la fijación de las tarifas en función de los costos marginales, pues no obstante las reducciones aún se trabaja bastante por encima de ellos, lo que afecta la competitividad internacional de los productos bolivianos.

En cuanto a los "corredores de exportación" su atención debe tener presente dos criterios hasta cierto punto contrapuestos, conforme lo señala el consultor Carruther en su trabajo en el Proyecto BID-JUNAC: buscar concentrar una proporción elevada del flujo comercial en un número reducido de "corredores" a fin de distribuir en un nivel mayor de actividad los costos fijos, en particular en el caso de los "corredores" ferroviarios; y, evitar la dependencia de un único modo de transporte y de las instalaciones portuarias de un solo país. Con estos criterios en mente cabe analizar en especial los "corredores" de la región

andina y oriental; el "corredor" de la región amazónica tiene mayor importancia, al menos en el corto-mediano plazo, por su actual volumen de producción y exportación no obstante su potencia y porque paralelamente es necesario poner en marcha un programa de colonización e inversiones en caminos de penetración y alimentación.

De conformidad a lo analizado por el consultor Carruthers, para la región andina el "corredor" de exportación óptimo desde todo punto de vista es el "corredor" ferroviario al Puerto de Arica dada la distancia y el costo de transporte asociado; empero, de acuerdo al flujo comercial actual y potencia habría que triplicar su capacidad, pasar de 75 mil a 225 mil toneladas, lo que implica una inversión de alrededor de US\$ 25 millones que en su mayor parte tendría que ser cubierta por la empresa ferroviaria chilena. No obstante que la rentabilidad sobre el capital invertido sería satisfactoria, por encima del 10%, las actuales circunstancias hacen difícil manejar esta alternativa.

Mientras se de la situación indicada en el punto anterior habrá que buscar la salida al Pacífico a través del "corredor" ferroviario a Antofagasta y e ferro-lacustre a Matarani. En este último caso se requiere construir el atracadero en Guaqui e incluso rehabilitar el tramo Guaqui - Viacha; ambas demandarán una inversión aproximadamente de US\$ 8 millones, que corresponde ejecutar al Perú según el compromiso asumido hace más de una década. Queda pendiente aquí una negociación con este país vecino.

Respecto al "corredor" de exportación para la región oriental la situación está definida pues debe ser el ferro-fluvial Santa Cruz - Puerto Quijarro - Rosario/Nueva Palmira. Con base en el se podrán transportar a tarifas sensiblemente menores los productos de exportación, en particular soya y sus derivados. Para consolidar este "corredor" se recomienda la construcción y el

mejoramiento de unos 300 Kms. de caminos de ripio que alimentarán los servicios ferroviarios y la rehabilitación de unos 150 Kms. de la vía férrea Santa Cruz - Puerto Quijarro, que demandarán alrededor de US\$ 18 y 8 millones, respectivamente. Hasta tanto el "corredor" no cubra un tonelaje del orden de los 1.5 millones de toneladas en el sentido predominante, no es conveniente construir una carretera paralela como vía alternativa al ferrocarril para no afectar la operación económica de éste.

Finalmente, el estudio del Proyecto BID-JUNAC recomienda considerar la posibilidad de "privatizar" el crecimiento del "corredor" de la región oriental una vez que la Empresa Nacional de Ferrocarriles haya ocupado plenamente sus equipos, pues el flujo comercial que se canalizará por este "corredor" exigirá inversiones en material rodante que bien puede acometer el sector privado, el que por utilizar la vía férrea abonaría un canon determinado.

El avance que se ha logrado en las comunicaciones gracias al desarrollo tecnológico es impresionante; el mundo ha quedado "chico" pues en cuestión de segundos se puede conectar ciudades de diferentes continentes. Esto como es natural ha impactado el mundo de los negocios dado que en el tiempo reducido se pueden conocer múltiples oportunidades, a la vez que concretar las mismas. El comercio internacional no escapa por supuesto a esta dinámica de las comunicaciones y muy por el contrario es un intenso usuario; en la actualidad diariamente se difunde por diversas vías amplia información comercial sobre posibilidades de compra y venta de los productos. No obstante, es común escuchar a empresarios de países latinoamericanos quejarse de los servicios locales que dificulta y muchas veces perjudica su actividad exportadora; de una encuesta reciente realizada en Chile al sector exportador se extrae que a criterio de ellos el principal obstáculo para expandir y diversificar sus ventas es el deficiente servicios de comunicaciones, a pesar del esfuerzo realizado en ese país por mejorarlas.

Bolivia no es una excepción a esto último y muy por el contrario esta realmente rezagada en comunicaciones. Hay tremendas dificultades para conectarse interna y externamente, que terminan por desalentar iniciativas y afectan por supuesto la dinámica que se quiere imprimir a la economía en general. Es imperativo efectuar un diagnóstico integral de la situación, evaluar alternativas de solución, precisar los requerimientos de inversión y acometer en el plazo más breve posible acciones que mejoren y pongan al día con el avance tecnológico el servicio de comunicaciones en Bolivia. Olvidarse de este servicio o restarle importancia terminarán deteniendo el empuje que se busca dar a la promoción de exportaciones; en consecuencia el Gobierno debe otorgarle la importancia que amerita en sus planes de inversión y asignarle los recursos mínimos necesarios acorde con el análisis arriba explicitado.

VI. CONCLUSIONES

El crecimiento de las exportaciones es también un requisito indispensable para mantener sostenidamente el equilibrio externo. Si bien es cierto que el recurso al ahorro interno permite, por una parte, aliviar transitoriamente las dificultades en la cuenta corriente de la balanza de pagos y, por otra parte, completar el ahorro interno en el financiamiento de la inversión, no se debe descuidar que hay un momento en que las deudas y/o las inversiones directas para poder cumplir con los compromisos es utilizando los ingresos de divisas producidos por las exportaciones, pero para que ello suceda, el endeudamiento debe ser empleado en inversiones que produzcan o coadyuven a la producción de bienes exportables. De otra manera, la deuda tendrá que ser pagada sustituyendo o, más verosimilmente, reduciendo importaciones, lo que sobre todo en el segundo caso, conduce a pérdidas de producción y de bienestar. La prueba de esto está en lo sucedido después de 1982.

Entre 1982 y 1985, Bolivia, como otros países latinoamericanos, efectuó su ajuste externo con una contracción muy fuerte de las importaciones (y de las inversiones), en vez de hacerlo con una expansión de las exportaciones (y de ahorro interno), lo que hubiera tenido a la vez efectos menos rescesivos y también menos inflacionarios.

Para tomar como eje central del desarrollo económico una política de exportaciones, se debe tomar en cuenta que:

- La estabilidad debe estar completamente asegurada antes de embarcarse en una política muy activa de promoción de exportaciones. Hay que subrayar que cualquier política expansiva, aún si es de exportaciones, puede entrar en conflicto en el corto plazo con el objetivo de estabilización. Por ejemplo, la promoción de exportaciones podría exigir variaciones cambiarias y de otros precios relativos que eventualmente afectarían a la estabilización. Con depreciaciones muy rápidas de la moneda boliviana se podría estimular muy fuertemente a las exportaciones como sucedió en el pasado reciente (aunque se trataban de exportaciones que en ese tiempo eran ilegales y que la depreciación era la del mercado paralelo), pero esto pondría en riesgo el

programa estabilizador en curso. Otro ejemplo, el "activismo" exportador con subsidios a las exportaciones debe estar atemperado por políticas que minimicen los sacrificios fiscales. La situación exige claramente evitar financiamientos fiscales no programados y que no sean completamente coherentes con el plan de estabilización.

- La deuda externa seguirá pesando muy fuertemente en el desarrollo boliviano. Como se sabe, la recompra de la deuda con la banca comercial extranjera y el alivio de la deuda obtenido en el Club de París que termina en 1991 no son suficientes. Bolivia necesitará todavía de mayores alivios de deuda de los ya obtenidos.

Las dificultades a las que ha conducido el elevado endeudamiento externo del pasado señalan la importancia del manejo correcto. Pareciera que una gestión adecuada de la deuda (la que viene de nuevos préstamos y la provista por alivios en el servicios), debe incluir el respeto por lo menos de los siguientes principios:

- La deuda externa debe financiar inversiones y no consumo, salvo caídas debidas a shocks transitorios externos o de oferta interna;
- El endeudamiento externo debe financiar inversiones en sectores de producción de bienes transables, preferentemente exportables (sin descuidar, por supuesto, buenos proyectos de situación de importaciones).

Por las consideraciones anteriores, la política de endeudamiento tiene que estar ligada al ritmo previsible de crecimiento de exportaciones. Idealmente las exportaciones deberían crecer a un ritmo superior o igual a la tasa de interés promedio de nuestra deuda, para no seguir incrementando las ya altas relaciones deuda a exportaciones, y deuda al PIB.

El sorprendente salto dado por las exportaciones no tradicionales en 1989, sitúa al sector casi al nivel de importancia de los hidrocarburos. Con relación a 1988, el aumento fue del 86%.

Si bien en la estructura de las exportaciones no tradicionales continúan predominando 11 productos, que también incidían en porcentaje en 1980, a partir de la gestión 1988 se observa una tendencia hacia la modificación de la misma debido al aumento en el volumen y valor de algunos ítems que se vienen exportando desde 1980 y a la incorporación de nuevos productos al final de la década, los cuales mejorarán el grado de diversificación de la oferta exportable.

El nuevo perfil que va adquiriendo el sector exportador no tradicional, es el resultado de las condiciones propicias que se viene creando desde la adopción del nuevo modelo de desarrollo económico, que está orientado a volcar la economía nacional hacia la exportación.

Dentro del clima económico, la política de exportaciones se constituye en un elemento clave para el aumento de las exportaciones. Su perfeccionamiento y seguimiento debe ser una tarea permanente, antes que introducir cambios imprevistos o dejar vacíos para mantener el ambiente de confianza que tienda al aumento de la propensión al riesgo en el campo de las inversiones. De esta manera deberá darse siempre mayor atención a los problemas que confrontan los exportadores.

Los objetivos, los instrumentos de política y el clima económico, social y político para la exportación existen, obviamente que con muchas falencias, las mismas que deberán ser corregidas gradualmente, a medida que el sector empresarial se vaya acoplado y acostumbrando a pertenecer al sector exportador.

Finalmente, para lograr y mantener una expansión al comercio exterior, es recomendable:

- Evitar los resazgos cambiarios a fin de contar siempre con una tasa de cambio real que permita sostener la competitividad internacional de los precios de exportación.
- Mejorar en el mediano plazo la infraestructura comercial, particularmente los medios de transporte, con prioridad los corredores de exportación hacia las fronteras con Chile (Arica) y Puerto Suarez - Santos (Brasil) y Palmira (Uruguay). Asimismo se deben crear las condiciones necesarias para aumentar el uso del transporte aéreo de carga de exportación a fletes preferenciales.
- Mejorar las condiciones de acceso al crédito priorizando la atención de las pequeñas y medianas empresas generadoras de las nuevas exportaciones y con alta oferta potencial a corto y mediano plazo.
- Racionalizar los procedimientos de exportación en la perspectiva de simplificarlos y hacerlos expeditivos igual o mejor a los procedimientos de importación.
- Estudiar alternativas de propuestas de negociación tendientes a contrarrestar la pérdida de los márgenes de preferencia en favor de Bolivia en algunos países de la ALADI, como consecuencia de la reducción de sus niveles arancelarios.
- Mejorar la capacidad técnica de las instituciones nacionales y regionales involucradas con el comercio exterior del país, en la perspectiva de aumentar su eficiencia en el manejo, facilitación, promoción y atención de las necesidades del sector exportador.
- Perfeccionar las acciones de organización de la producción, promoción y facilitación de inversiones, para lograr efectiva instalación y ampliación de empresas exportadoras "trading" y consorcios.

VII. ANEXOS

AMERICA LATINA: RELACION DE PRECIOS DE INTERCAMBIO DE BIENES

(Indices 1980=100 y tasas de crecimiento y variación porcentual)

PAIS	INDICES					TASAS DE CRECIMIENTO					VARIACION ACUMULADA	
	1986	1987	1988	1989	1986	1987	1988	1989	1986	1986-1989		
AMERICA LATINA	87	92	88	80	-9.0	1.1	6.5	-5.0	-8.7	-20.0		
PAISES EXPORTADORES DE PETROLEO	95	97	93	63	-10.3	5.0	2.0	-3.4	-32.2	-36.9		
Bolivia	97	112	110	86	4.0	2.7	16.4	-2.2	-21.5	-13.5		
Ecuador	82	96	85	58	-1.3	-17.7	17.0	-10.8	-31.9	-41.9		
Mexico	93	86	84	62	-13.9	6.7	-7.2	-2.3	-26.4	-38.1		
Peru	56	94	89	77	-9.5	19.7	-2.8	-5.1	-12.8	-22.6		
Venezuela	104	116	114	62	-7.9	8.9	12.1	-1.9	-45.5	-38.0		
PAISES NO EXPORTADORES DE PETROLEO	82	89	83	94	-8.3	-0.1	9.4	-6.6	12.8	-6.0		
Argentina	82	99	87	75	-11.7	-4.6	21.0	-12.1	-13.3	-24.9		
Brasil	78	86	83	102	-6.0	-2.5	10.1	-3.4	22.6	1.6		
Colombia	94	101	97	114	2.2	8.3	6.9	-3.9	17.6	13.9		
Costa Rica	86	90	88	107	-2.0	2.8	5.2	-2.8	21.2	6.5		
Chile	84	78	72	79	-13.2	9.6	-6.3	-8.0	9.3	-21.3		
El Salvador	83	73	69	87	2.2	-11.8	-12.0	-5.0	26.6	-12.9		
Guatemala	85	88	83	95	-5.5	3.4	3.4	-6.0	14.3	-5.5		
Haiti	66	83	85	104	3.8	-10.7	26.1	2.7	22.5	4.4		
Honduras	93	96	76	95	3.6	0.9	3.2	-20.9	24.8	-5.4		
Nicaragua	83	105	97	119	-5.3	-3.3	26.9	-7.8	23.1	19.4		
Panamá	91	95	97	105	-10.3	9.7	4.6	2.2	8.2	5.0		
Paraguay	90	134	110	102	-12.6	-3.9	49.8	-17.9	-7.2	2.3		
Rep. Dominicana	77	85	72	83	-31.3	-5.5	9.7	-14.8	15.2	-16.9		
Uruguay	99	99	93	96	6.9	6.9	0.0	-5.6	2.6	-4.0		

FUENTE: CEPAL

AMERICA LATINA: PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES

(Indices 1980=100, tasas de crecimiento y variación porcentual)

PAIS	INDICES					TASAS DE CRECIMIENTO					VARIACION ACUMULADA 1986-1989
	1986	1987	1988	1989	1986	1987	1988	1989	1986		
AMERICA LATINA	105	119	115	102	-7.6	10.1	13.3	-4.8	-9.7	1.8	
PAISES EXPORTADORES DE PETROLEO	113	123	114	76	-5.1	13.4	8.4	-7.6	-33.3	-24.3	
Bolivia	78	80	71	60	-7.5	-5.1	2.6	-12.3	-14.8	-39.9	
Ecuador	89	117	119	87	-3.5	-10.0	31.3	2.4	-27.3	-13.3	
México	161	162	151	97	9.0	26.0	0.7	-7.0	-35.7	-3.0	
Perú	80	89	87	74	5.6	-5.8	11.7	-2.6	-14.2	-26.2	
Venezuela	85	99	89	57	-20.6	5.3	17.2	-10.7	-35.3	-42.6	
PAISES NO EXPORTADORES DE PETROLEO	97	115	112	126	-10.1	8.7	18.6	-2.1	12.3	26.0	
Argentina	106	115	118	98	-13.7	8.0	8.8	2.5	-17.1	-2.3	
Brasil	104	136	133	152	-12.6	14.0	30.9	-2.7	14.6	51.9	
Colombia	77	113	100	157	-3.0	4.4	47.3	-11.5	57.7	57.4	
Costa Rica	87	104	95	118	-11.7	3.3	18.7	-8.5	24.8	18.3	
Chile	94	88	91	106	0.5	14.5	-6.2	4.6	14.3	5.5	
El Salvador	68	63	62	95	-119.0	10.3	6.9	-1.4	53.2	-5.0	
Guatemala	73	75	70	83	-7.0	-0.5	2.9	-5.9	18.7	-16.7	
Haití	82	89	99	86	15.5	5.4	8.9	11.8	-13.2	-13.7	
Honduras	82	83	81	107	-8.9	5.4	1.8	-2.2	31.0	6.6	
Nicaragua	96	93	69	64	-19.3	10.7	-3.5	-25.4	-8.5	-36.5	
Panamá	75	74	88	117	-1.3	-24.6	-1.7	19.8	32.1	16.8	
Paraguay	84	108	87	79	-0.1	-13.5	28.1	-19.8	-8.8	-20.9	
Rep. Dominicana	78	80	73	86	-25.9	-5.1	-0.5	-7.9	16.0	14.3	
Uruguay	130	101	93	130	19.2	9.5	-22.0	-8.3	-40.2	30.1	

FUENTE: CEPAL

AMERICA LATINA: BALANCE DE PAGOS
(Millones de Dólares)

PAIS	PAGOS NETOS DE SERVICIOS (1)		PAGOS NETOS DE UTILIDADES E INTERESES		BALANCE EN CUENTA CORRIENTE (2)		MOVIMIENTO NETO DE CAPITALES (3)	
	1987	1988	1987	1988	1987	1988	1987	1988
AMERICA LATINA	4,438	3,581	36,136	35,262	(191)	(4,025)	9,150	2,432
PAISES EXPORTADORES DE PETROLEO	1,570	1,451	13,925	13,553	8,618	2,803	(4,588)	(4,819)
Bolivia	160	149	415	373	(241)	(342)	357	259
Ecuador	441	291	882	566	(263)	(110)	187	136
México	(1,081)	(537)	10,160	8,853	4,059	379	(1,502)	(3,108)
Perú	219	147	1,116	1,023	(379)	(73)	628	427
Venezuela	1,798	1,401	1,352	2,338	5,447	2,949	(3,858)	(2,573)
PAISES NO EXPORTADORES DE PETROLEO	2,868	2,130	22,238	21,709	(8,809)	(6,828)	13,778	7,251
Argentina	769	527	5,711	5,303	(2,455)	(955)	2,660	1,992
Brasil	1,743	1,703	11,470	11,192	33	(289)	5,432	(222)
Colombia	437	387	1,510	1,527	(1,411)	(1,412)	886	1,337
Costa Rica	(17)	(20)	314	320	(265)	(338)	209	411
Chile	434	348	2,018	1,901	(2,118)	(1,342)	2,209	1,240
El Salvador	39	106	134	150	(243)	(341)	250	388
Guatemala	153	84	203	165	(378)	(247)	389	358
Haití	81	86	18	20	(183)	(179)	154	155
Honduras	70	79	178	188	(372)	(374)	382	385
Nicaragua	88	57	46	44	(508)	(569)	518	592
Panamá	(679)	(792)	(25)	201	(182)	(115)	94	(13)
Paraguay	(18)	(18)	57	60	(325)	(231)	311	103
Rep. Dominicana	(202)	(274)	241	286	(223)	(317)	320	342
Uruguay	(30)	(55)	362	352	(139)	(119)	54	183

FUENTE: FUENTE: CEPAL

- (1) Excluye pagos netos de utilidades e intereses.
- (2) Incluye transferencias unilaterales privadas netas.
- (3) Incluye capital a largo y corto plazo, transferencias unilaterales oficiales y errores y omisiones.
- (4) Corresponde a la variación de las reservas internacionales (con signo contrario) más los asientos de contrapartida.

AMERICA LATINA: EVOLUCION PRODUCTO INTERNO BRUTO GLOBAL

PAIS	TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO					VARIACION ACUMULADA	
	1985	1986	1987	1988	1989	1985-1989	
AMERICA LATINA (excluye Cuba)	-1.4	-2.4	3.2	2.7	3.4	5.9	
PAISES EXPORTADORES DE PETROLEO	-0.3	-5.6	2.5	1.8	-1.9	1.6	
Bolivia	-2.8	-6.6	-0.9	-1.7	-3.5	-14.5	
Ecuador	1.1	-1.2	4.5	4.3	1.5	14.8	
México	8.0	-5.2	3.5	2.7	-4.0	4.6	
Trinidad y Tobago	0.1	-11.9	3.8	1.6	8.5	5.0	
Perú	0.3	-9.7	-6.6	-3.1	
Venezuela	-1.3	-5.6	-1.1	-0.6	1.5	-7.6	
PAISES NO EXPORTADORES DE PETROLEO	-2.1	-0.5	3.7	3.2	6.5	8.3	
Argentina	-6.3	3.0	2.2	-4.4	5.5	-7.2	
Barbados	-5.2	0.4	3.6	0.2	
Brasil	1.4	-2.7	4.8	8.2	8.0	18.7	
Colombia	1.0	1.9	3.6	2.6	5.0	17.7	
Costa Rica	-7.3	2.7	7.9	0.9	3.0	4.0	
Cuba (*)	3.8	4.9	7.3	4.8	2.5	45.7	
Chile	-13.1	-0.5	6.0	2.4	5.0	3.7	
El Salvador	-5.7	0.6	1.4	1.4	-0.5	-11.1	
Guatemala	-3.4	-2.7	0.0	-8.9	0.0	-6.0	
Guyana	-10.8	-10.3	5.8	1.8	
Haití	-3.5	0.6	0.4	3.5	-1.5	-3.2	
Honduras	-1.6	-0.6	3.1	1.4	2.0	5.5	
Jamaica	-0.2	1.2	0.0	-10.6	
Nicaragua	-0.8	4.4	-1.4	-2.6	0.0	5.0	
Panamá	4.9	-0.1	-0.4	3.3	3.0	15.4	
Paraguay	(0.7)	(3.0)	3.3	4.0	1.0	13.8	
Rep. Dominicana	1.4	4.4	(D.5)	(2.0)	0.5	9.0	
Uruguay	-9.7	-6.4	-2.4	0.5	5.0	-11.7	

FUENTE: CEPAL

(*) Se refiere al concepto de producto social global

AMERICA LATINA: EVOLUCION PRODUCTO INTERNO POR HABITANTE

PAIS	TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO						VARIACION ACUMULADA 1985-1989
	1985	1986	1987	1988	1989	1985-1989	
AMERICA LATINA (excluye Cuba)	-3.7	-4.7	0.9	0.4	1.2	-7.6	
PAISES EXPORTADORES DE PETROLEO	-2.9	-8.1	-0.2	-0.8	-4.4	-13.1	
Bolivia	-5.4	-9.0	-3.5	-4.4	-6.3	-27.3	
Ecuador	-1.8	-4.0	1.5	1.4	-1.2	-3.3	
México	-2.6	-7.6	0.9	0.1	-6.3	-10.4	
Trinidad y Tobago	-2.5	-14.2	1.2	-1.0	5.9	-10.1	
Perú	-0.5	-10.6	-7.6	-4.2	-	-	
Venezuela	-4.1	-8.2	-3.7	-3.2	-1.0	-21.9	
PAISES NO EXPORTADORES DE PETROLEO	-4.2	-2.6	1.5	1.1	4.3	-4.6	
Argentina	-7.8	1.4	0.6	-5.9	3.9	-15.5	
Barbados	-5.9	-0.4	2.4	-0.6	-	-	
Brasil	-0.8	-4.8	2.6	5.9	5.7	4.0	
Colombia	-1.1	-0.3	1.4	0.4	3.0	3.6	
Costa Rica	-9.7	0.0	5.1	-1.7	0.4	-11.0	
Cuba (*)	3.0	3.9	6.3	3.7	1.5	38.1	
Chile	-14.5	-2.2	4.3	0.7	3.2	-6.2	
El Salvador	-6.5	-0.2	0.5	0.1	-1.8	-16.7	
Guatemala	-6.1	-5.4	-2.8	-3.7	-2.8	-20.7	
Guyana	-12.6	-	3.9	-0.1	-	-	
Haití	-5.2	-1.1	-1.4	1.6	-3.2	-13.1	
Honduras	-4.9	-3.9	-0.3	-1.8	-1.2	-13.8	
Jamaica	-1.5	-0.2	-1.4	-6.7	-	-	
Nicaragua	-4.4	1.3	-4.8	-5.9	-3.1	-14.1	
Panamá	2.7	-2.2	-2.5	1.1	0.6	1.3	
Paraguay	(4.0)	(6.0)	0.0	0.9	-1.9	(6.0)	
Rep. Dominicana	(1.1)	1.9	(1.9)	(4.3)	-1.6	(5.4)	
Uruguay	-10.3	-7.0	(3.2)	-0.2	4.2	-15.3	

FUENTE: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales de producto interno bruto.

Las cifras de población corresponden a las estimaciones del CELADE publicadas en los Boletines Demográficos.

(*) Se refiere al concepto de producto social global

DEUDA PUBLICA EXTERNA DE MEDIANO Y LARGO PLAZO
ESTADO DE LA DEUDA POR GRUPO FONDD Y EMPRESA, GESTION 1990
 Montos en U\$ dólares

	ADEUDADO AL 31-Oct-89	DESEMBOLSOS	PAGO/A REPROG O CONCORDADA	A H O R T I Z A C I O N ALIVIO	VARIACION CAMBIARIA	ADEUDADO AL 30-Sep-90
1. SECTOR PUBLICO NO FINANCIERO	3.078.437.686	137.955.948	59.203.814	120.410.927	106.501.328	3.224.387.967
A. GOBIERNO CENTRAL	2.686.737.755	107.282.002	46.977.192	118.230.549	96.350.187	2.806.269.949
D. GOBIERNOS LOCALES	18.026.301	883.042	2.865.461	0	638.838	16.682.720
C. CORPORACIONES DE DESARROLLO	1.484.073	178.693	0	0	130.746	1.793.512
B. EMPRESAS PUBLICAS Y MIXTAS	372.189.557	29.612.211	9.361.161	2.188.378	9.381.557	399.641.786
1. YPFB	201.848.698	14.800.858	4.885.149	0	4.341.325	216.105.724
2. AASANA	31.721.438	2.472.112	740.500	0	992.482	34.445.532
3. SANAPA	41.506.240	2.885.836	337.088	1.031.784	1.840.924	44.864.208
4. ENDE	66.637.312	2.252.996	2.448.760	531.519	1.161.873	67.071.102
5. ENTEL	8.638.838	0	885.452	343.512	300.595	7.718.261
6. ENFE	2.192.872	2.153.239	0	0	317.720	4.663.831
7. COMIBOL	5.658.781	910.526	0	0	413.225	6.982.532
8. OTROS	13.985.394	4.136.644	64.212	273.643	14.413	17.798.596
2. SECTOR PUBLICO NO FINANCIERO	372.286.117	46.040.189	63.699.527	0	14.473.264	369.100.043
A. BANCO CENTRAL	365.888.798	46.016.302	63.699.527	0	14.473.264	362.678.837
B. OTROS	6.397.319	23.867	0	0	0	6.421.206
3. SECTOR PRIVADO CON GARANTIA	39.224.355	9.862.960	2.179.841	50.239	835.960	47.693.995
A. INST. PRIVADAS NO FINANCIERAS	9.368.221	9.722.569	190.007	0	66.517	18.967.300
B. INST. PRIVADAS FINANCIERAS	29.856.134	148.391	1.989.834	50.239	769.443	28.726.695
4. TOTAL	3.489.948.158	193.859.897	125.082.382	120.461.166	121.810.552	3.641.182.005

ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ASUNTOS INTERNACIONALES
 SUBGERENCIA DE DEUDA EXTERNA

Cuadro 7

DEUDA PUBLICA EXTERNA DE MEDIANO Y LARGO PLAZO
ESTADO DE LA DEUDA POR CATEGORIA ACREEDOR, GESTIDN 1990
 Montos en U\$ dólares

	ADEUDADO AL 31-Dec-89	DESEMBOLOS	A M O R T I Z A C I O N PAGADA	REPROG O CONDONADA	ALTIIVO	VARIACION CAMBIARIA	ADEUDADO AL 30-Sep-90
A. MULTILATERALES							
1. BID	1.523.177.582	145.347.549	96.692.984	0	59.534.930	43.682.441	1.617.514.588
2. BIRF	823.977.208	73.502.753	20.099.404	0	10.023.929	15.795.375	893.176.022
3. IOA	199.161.016	0	11.336.159	0	3.285.854	11.827.660	199.652.517
4. FMI	326.939.731	36.851.119	893.954	0	6.999.927	14.983.053	373.879.949
5. CAF	3.135.065	0	2.976.950	0	4.477.609	36.431	194.546
6. FAR	95.399.376	30.777.404	33.491.345	0	0	0	92.685.435
7. FONPLATA	25.000.000	0	25.000.000	0	0	0	0
8. FIOA	25.897.549	1.775.815	942.977	0	0	1.039.922	26.728.387
9. OPEP	16.372.424	1.845.670	1.154.810	0	0	0	18.103.206
10. DIROS	7.277.431	596.788	562.000	0	0	0	7.312.219
	4.017.692	0	235.385	0	0	0	3.782.307
B. AGENCIAS DE GOBIERNO							
1. USAID	1.351.065.363	46.445.837	25.535.399	85.022.242	59.534.930	57.304.912	1.403.793.401
2. EXIMBANK	323.086.307	4.331.014	0	0	10.023.929	0	332.547.554
3. DECF	34.106.424	0	0	1.191.369	3.285.854	0	36.200.909
4. KPV	290.623.353	17.870.889	0	2.972.086	6.999.927	12.330.966	284.853.039
5. BACEN	157.058.000	21.270.492	0	4.453.924	4.477.609	13.710.062	192.062.239
6. CACEX	248.555.380	0	19.897.551	55.944.406	0	0	172.713.423
7. OFFICE NATIONALE	35.796.705	0	4.303.534	0	13.410.074	0	31.493.171
8. KONTROLL BANK	96.086.037	0	0	4.391.655	0	10.529.992	115.634.448
9. NCH	58.935.737	0	0	3.495.140	7.221.503	4.972.213	67.654.313
10. COFACE	54.763.239	0	0	3.379.444	5.317.444	4.639.124	61.340.363
11. CREDIT NATIONALE	50.981.299	0	0	2.143.215	8.394.328	9.419.074	66.651.486
12. OTROS	1.037.726	0	0	0	404.262	204.938	1.646.926
	40.035.176	2.975.442	1.334.314	2.157.307	0	1.498.543	41.015.540
C. GOBIERNOS							
1. REINO UNIDO	246.584.528	492.448	193.720	8.581.330	19.198.975	18.897.749	276.398.650
2. ALEMANIA FEDERAL	30.074.303	0	193.720	3.415.461	7.181.815	3.767.429	67.364.266
3. ESTADOS UNIDOS	36.690.309	0	0	1.192.660	3.960.617	3.137.888	42.526.194
4. JAPON	36.675.953	0	0	697.068	942.269	0	36.921.154
5. SUIZA	31.838.713	0	0	737.062	3.418.837	1.516.510	36.036.998
6. DINAMARCA	28.188.326	0	0	1.547.643	3.390.364	5.552.993	35.583.980
7. BELGICA	22.057.207	492.448	0	808.285	305.133	2.177.903	24.224.406
8. FRANCIA	12.435.227	0	0	0	0	1.277.465	13.712.692
9. OTROS	8.062.357	0	0	183.151	0	1.389.115	9.268.321
	10.612.233	0	0	0	0	78.446	10.690.679
D. SOCIALISTAS	25.909.034	1.573.265	0	0	0	0	27.482.299
E. PROVEEDORES CON GARANTIA	11.275.501	0	3.913	2.418.552	0	331.104	9.184.140
F. BANCA INTERNACIONAL CON GARANTIA	31.086.230	0	1.217.974	3.694.075	801.825	1.248.710	28.224.716
G. OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS CON GARANTIA	17.889.483	0	358.974	341.798	1.572.016	0	18.760.727
H. PRIVADOS							
1. PROVEEDORES SIN GARANTIA	280.960.436	0	1.079.419	20.403.171	0	345.638	259.823.484
2. BANCA INTERNACIONAL SIN GARANTIA	12.354.753	0	1.079.419	0	0	279.121	11.554.455
3. BANCA INTERNACIONAL REFINANCIADA	5.548.375	0	0	1.625.060	0	66.517	3.989.832
4. BORDS ANTIGUA EMISION	228.047.888	0	0	18.778.111	0	0	209.289.777
5. BORDS NUEVA EMISION	34.989.420	0	0	0	0	0	34.989.420
I. TOTALES	3.489.948.157	193.859.099	125.082.383	120.461.168	81.107.766	121.810.554	3.641.182.005

ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ASUNTOS INTERNACIONALES
 SUBGERENCIA DE DEUDA EXTERNA

BOLIVIA: RESUMEN DE LA BALANZA DE PAGOS
(En millones de dólares americanos)

PARTIDAS	1988 (1)	1989 (p)	VARIACION ABSOLUTA
I. CUENTA CORRIENTE (A+B)	-145	-10	135
A. Bienes, Servicios y Renta (1+2+3)	-329	-166	163
1. Mercancías	-48	108	156
Exportaciones FOB (2)	543	723	180
Importaciones CIF	-591	-615	-24
2. Servicios	-18	-19	-1
Exportaciones	131	145	14
Importaciones	-149	-164	-15
3. Renta de la Inversión	-263	-255	8
i) Recibida	16	22	6
ii) Debida	-279	-277	2
- Intereses Pagados Deuda Pública Externa de med. y lgo. plazo	-81	-84	27
- Otros Intereses Pagados	-50	-50	0
- Intereses no Pagados	-130	-112	18
- Otra Renta	-18	-31	-13
B. Transferencias Unilaterales	184	156	-28
II. CUENTA CAPITAL	70	-3	-73
A. Inversión Directa	30	35	5
B. Otro Capital			0
Capital a Med. y Largo Plazo	40	-38	-78
- Desembolsos Deuda Pub. Ext. mediano y largo plazo	326	334	8
- Amortizaciones Pagadas Deuda Pub. Ext. med. y lgo. pzo.	-94	-114	-20
- Amortizaciones no Pagadas	-83	-73	10
- Otro Capital (Neto)	-109	-185	-76
III ERRORES Y OMISIONES	-65	-215	-150
IV. TOTAL TRANSACCIONES CORRIENTE Y MOVIMIENTO DE CAPITAL (I+II+III)	-140	-228	-88
A. ITEMS DE CONTRAPARTIDA	0	0	
B. FINANCIAMIENTO EXCEPCIONAL	132	86	-46
C. RESERVAS INTERNACIONALES NETAS (Aumento = -)	8	142	134
- Banco Central	8	142	134

FUENTE: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DEL SECTOR EXTERNO

(1) : Cifras ajustadas con relación a los datos en la Memoria 1988
(2) : Excluye Gastos de Fundación
(p) : Cifras preliminares

NOTA: La elaboración de las estadísticas en base a recomendaciones de la cuarta edición del Manual de Balza de Pagos del FMI (1987)

BALANZA COMERCIAL (1)
(En millones de dólares americanos)

COMERCIO EXTERIOR	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990(p)
Exportaciones FOB (2)	942,2	912,4	827,7	755,1	719,5	628,4	587,5	518,7	542,5	723,5	601,3
Índice Base 1975 = 100	212,2	205,5	186,4	170,1	162,0	141,5	132,3	116,8	122,2	163,0	135,4
Importaciones CIF	665,4	917,1	554,1	576,7	488,5	690,9	674,8	766,3	590,5	615,3	499,1
Índice Base 1975 = 100	115,8	159,6	96,4	108,4	85,0	120,2	117,3	133,4	182,8	107,1	86,9
Saldo	276,8	-4,7	273,6	178,4	231,0	-62,5	-86,5	-247,6	-48,0	108,2	102,2

ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS - SUBGERENCIA DEL SECTOR EXTERNO

(1) : No incluye estimaciones por contrabando de mercaderías

(2) : El B.C.B., con la asistencia del Banco Mundial, elaboró la metodología de los gastos de realización de las exportaciones, lo que permitió aplicarla a partir de 1984. Esta metodología concuerda con las recomendaciones de la Cuarta Edición del Manual de Balanza de Pagos del FMI; recomendaciones que permiten contabilizar correctamente los gastos en fletes, seguros, embarques, fundiciones y otros.

(p) : Cifras preliminares a septiembre

Cuadro 10
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMA DE ACTIVIDAD
(En bolivianos de 1980)

	1988	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987(p)	1988(p)	1989(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	122.946	124.083	118.674	113.378	112.696	111.608	108.828	111.659	114.963	118.096
BIENES	64.465	63.132	61.655	56.172	57.680	56.455	53.048	54.412	58.628	61.207
AGROPECUARIO	22.563	22.354	23.980	19.788	23.553	25.372	24.478	25.337	25.951	25.572
PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	6.728	7.072	7.476	7.176	7.015	6.973	6.847	6.950	7.189	7.503
MINERALES METALICOS Y NO METALICOS	12.679	13.067	12.050	10.936	8.887	7.238	5.319	5.401	7.617	9.544
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	17.974	16.581	14.531	14.558	14.707	13.483	13.742	14.087	14.852	15.374
CONSTRUCCION Y OBRAS PUBLICAS	4.521	4.058	3.698	3.714	3.518	3.389	2.662	2.657	3.019	3.214
SERVICIOS BASICOS	8.127	9.081	8.729	8.791	9.496	9.859	10.405	10.821	10.919	11.203
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	806	907	930	951	1.025	986	1.059	996	1.051	1.105
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	7.321	8.174	7.799	7.840	8.471	8.873	9.346	9.825	9.868	10.098
OTROS SERVICIOS	47.066	48.117	47.200	47.863	44.472	43.988	43.394	44.150	43.589	43.874
COMERCIO	13.261	14.418	13.464	15.983	13.243	13.316	14.758	15.974	15.350	15.395
OTROS SERVICIOS	20.865	20.506	19.987	18.548	18.452	18.631	18.508	17.811	18.029	18.146
ADMINISTRACIONES PUBLICAS	12.940	13.193	13.749	13.312	12.777	12.041	10.118	10.365	10.210	10.333
DERECHOS E IMPUESTOS SOBRE IMPORTACION	3.288	3.753	1.090	572	1.048	1.306	1.981	2.276	1.827	1.812

FUENTE: 1980 - 1982: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
1983 - 1989: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DEL SECTOR REAL

(p) : Preliminar

TASAS DE CRECIMIENTO POR RAMA DE ACTIVIDAD
(En porcentajes)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987(p)	1988(p)	1989(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	0,92	-4,36	-4,46	-0,60	-0,97	-2,49	2,60	2,96	2,73
BIENES	-2,07	-2,34	-8,89	2,68	-2,12	-6,03	2,57	7,75	4,40
AGROPECUARIO	-0,93	6,92	-17,21	19,03	7,72	-3,52	3,51	2,42	-1,66
PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	5,11	5,71	-4,01	-2,24	-0,60	-1,81	1,58	3,44	4,37
MINERALES METALICOS Y NO METALICOS	3,06	-7,78	-9,24	-18,74	-18,56	-26,51	1,54	41,03	25,30
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	-7,75	-12,56	0,19	3,02	-9,32	-1,92	2,51	5,43	3,51
CONSTRUCCION Y OBRAS PUBLICAS	-10,24	-8,87	0,43	-3,28	-3,67	-21,45	-0,94	14,49	6,46
SERVICIOS BASICOS	11,74	-3,88	0,71	8,02	3,82	5,54	4,00	0,91	2,60
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	12,53	2,54	2,26	7,78	-3,80	7,40	-5,95	5,52	5,14
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	11,65	-4,59	0,53	8,05	4,75	5,33	5,13	0,44	2,33
OTROS SERVICIOS	2,23	-1,91	1,36	-7,05	-1,09	-1,35	1,74	-1,27	0,65
COMERCIO	8,72	-6,62	18,71	-17,14	0,55	10,90	8,17	-3,91	0,29
OTROS SERVICIOS	-1,72	-2,53	-7,20	-0,52	0,97	-0,66	-3,77	1,22	0,65
ADMINISTRACIONES PUBLICAS	1,96	4,21	-3,18	-4,02	-5,76	-15,97	2,44	-1,50	1,20
DERECHOS E IMPUESTOS SOBRE IMPORTACION	14,14	-70,96	-47,52	83,22	24,62	51,68	14,89	-19,73	-0,82

FUENTE: 1980 - 1982: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
1983 - 1989: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DEL SECTOR REAL

(p) : Preliminar

TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB POR TIPO DE GASTO
(En porcentajes)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 (p)	1988 (p)	1989 (p)
CONSUMO	1,65	-3,96	-8,49	2,24	1,96	2,50	5,50	1,17	2,66
Gasto de consumo final de las Administraciones Públicas	8,30	-2,91	-11,75	3,81	-7,48	-14,12	12,17	-4,00	3,74
Gasto de consumo final de los hogares e IPSFL	0,34	-4,17	-7,00	1,92	3,89	5,56	4,58	2,00	2,50
INVERSION BRUTA	14,97	-41,42	-4,07	36,44	32,76	-12,97	11,17	-24,32	-10,98
Formación bruta de capital fijo	-2,45	-20,89	-14,73	10,73	20,33	5,48	4,84	2,52	3,29
Variación de existencias	575,92	-99,65	9207,69	256,53	65,83	-48,43	36,13	-105,87	745,76
SALDO TRANSAC. BIENES Y SERVICIOS	-47,31	201,44	32,14	-68,60	-110,46	309,22	140,31	-94,86	-561,20
Exportaciones de bienes y servicios	3,21	-3,11	2,27	-6,81	-11,26	11,40	-5,94	6,33	12,15
Importaciones de bienes y servicios	16,92	-28,12	-13,04	25,75	20,32	19,64	7,91	-15,01	4,83
PIB (precios comprador)	0,92	-4,36	-4,46	-0,60	-0,97	-2,49	2,60	2,96	2,73

FUENTE: 1980 - 1982: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
1983 - 1989: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DEL SECTOR REAL

(p) : preliminar

PARTICIPACION DEL PIB POR TIPO DE GASTO
(En porcentajes)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 (p)	1988 (p)	1989 (p)
CONSUMO	79,84	80,41	88,75	77,34	79,55	81,90	86,09	88,53	86,99	86,93
Gasto de consumo final de las Administraciones Públicas	12,94	13,89	14,10	13,03	13,60	12,72	11,20	12,25	11,42	11,53
Gasto de consumo final de los hogares e IPSFL	66,91	66,52	66,65	64,32	65,95	69,18	74,89	76,28	75,57	75,40
INVERSION BRUTA	14,69	16,73	10,25	10,20	14,01	18,78	16,76	18,16	13,35	11,57
Formación bruta de capital fijo	14,25	13,77	18,24	9,14	10,18	12,37	13,37	13,66	13,60	13,68
Variación de existencias	0,44	2,96	0,01	1,87	3,83	6,41	3,39	4,50	-0,26	-2,11
SALDO TRANSAC. BIENES Y SERVICIOS	5,47	2,86	9,00	12,45	6,44	-0,68	-2,85	-6,68	-0,33	1,50
Exportaciones de bienes y servicios	25,64	26,22	26,56	28,43	26,66	23,89	27,29	25,02	25,84	28,21
Importaciones de bienes y servicios	-20,17	-23,36	-17,56	-15,98	-20,22	-24,57	-30,14	-31,70	-26,17	-26,71
PIB (precios comprador)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FUENTE: 1980 - 1982: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
1983 - 1989: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DEL SECTOR REAL

(p) : preliminar

Cuadro 13

PARTICIPACION DEL PRODUCTO POR RAMA DE ACTIVIDAD
(En porcentajes)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987(p)	1988(p)	1989(p)
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	52,43	50,88	51,95	49,54	51,18	50,58	48,74	48,73	51,00	51,83
BIENES	18,35	18,02	20,14	17,45	20,90	22,73	23,49	22,69	22,57	21,65
AGROPECUARIO	5,47	5,70	6,30	6,33	6,22	6,25	6,29	6,22	6,25	6,35
PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	10,31	10,53	10,15	9,65	7,89	6,69	4,89	4,84	6,63	8,08
MINERALES METALICOS Y NO METALICOS	14,62	13,36	12,24	12,84	13,05	12,08	12,63	12,62	12,92	13,02
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3,68	3,27	3,12	3,28	3,12	3,04	2,45	2,36	2,63	2,72
CONSTRUCCION Y OBRAS PUBLICAS	6,61	7,32	7,36	7,75	8,43	8,83	9,56	9,69	9,50	9,49
SERVICIOS BASICOS	0,66	0,73	0,78	0,84	0,91	0,88	0,97	0,89	0,91	0,94
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	5,95	6,59	6,57	6,91	7,52	7,95	8,59	8,80	8,58	8,55
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	38,28	38,78	39,77	42,20	39,46	39,41	39,87	39,54	37,92	37,15
OTROS SERVICIOS	10,79	11,62	11,35	14,10	11,75	11,93	13,57	14,31	13,35	13,04
COMERCIO	16,97	16,53	16,84	16,36	16,37	16,69	17,01	15,95	15,68	15,37
OTROS SERVICIOS	10,52	10,63	11,59	11,74	11,54	10,79	9,30	9,28	8,88	8,75
ADMINISTRACIONES PUBLICAS	2,67	3,02	0,92	0,50	0,93	1,17	1,82	2,04	1,59	1,53
DERECHOS E IMPUESTOS SOBRE IMPORTACION										

FUENTE: 1980 - 1982: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
1983 - 1989: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DEL SECTOR REAL

(p) : Preliminar

Cuadro 14

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE GASTO
(En bolivianos de 1980)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 (p)	1988 (p)	1989 (p)
CONSUMO	98.162	99.777	95.829	87.692	89.654	91.409	93.695	98.847	100.003	102.666
Gasto de consumo final de las Administraciones Públicas	15.904	17.236	16.734	14.768	15.331	14.196	12.192	13.676	13.129	13.620
Gasto de consumo final de los Hogares e IPSEL	82.258	82.541	79.095	72.924	74.323	77.213	81.503	85.171	86.874	89.046
INVERSION BRUTA	18.058	20.762	12.162	11.570	15.786	20.958	18.239	20.276	15.344	13.659
Farmación bruta de capital fijo	17.514	17.085	12.149	10.360	11.472	13.804	14.550	15.254	15.639	16.154
Variación de existencias	544	3.677	13	1.210	4.314	7.154	3.689	5.022	(295)	(2.495)
SALDO TRANSAC. BIENES Y SERVICIOS	6.726	3.544	10.683	14.116	7.256	(759)	(3.106)	(7.464)	(384)	1.771
Exportaciones de bienes y servicio	31.521	32.534	31.522	32.238	30.044	26.660	29.698	27.935	29.703	33.312
Importaciones de bienes y servicio	(24.795)	(28.990)	(20.839)	(18.122)	(22.788)	(27.419)	(32.804)	(35.399)	(30.087)	(31.541)
P18 (precios comprador)	122.946	124.083	118.674	113.378	112.696	111.608	108.828	111.659	114.963	118.096

FUENTE: 1980 - 1982: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
1983 - 1989: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DEL SECTOR REAL

(p) : preliminar

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
(En millones de dólares americanos)

PRODUCTOS	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%	1990(p)	%
MINERALES	641,1	61,9	556,0	55,9	419,4	46,7	347,3	42,5	364,0	46,5	263,7	39,2	196,0	30,9	207,2	36,4	273,1	45,5	483,4	49,1	299,3	44,5
Esteros	378,2	343,1	278,3	278,3	38,3	207,9	207,9	267,7	267,7	186,6	186,6	104,1	104,1	68,9	68,9	77,8	77,8	126,4	126,4	77,3	77,3	
Zinco	36,7	48,4	38,4	38,4	17,1	33,4	33,4	37,3	37,3	29,5	29,5	28,0	28,0	32,8	32,8	40,1	40,1	132,2	132,2	107,7	107,7	
Plata	118,3	71,7	17,1	17,1	17,1	30,3	30,3	21,4	21,4	10,2	10,2	27,3	27,3	33,3	33,3	45,1	45,1	58,8	58,8	36,2	36,2	
Aluminio	26,4	34,3	17,8	17,8	33,8	20,0	20,0	22,9	22,9	15,9	15,9	14,5	14,5	22,8	22,8	17,4	17,4	15,8	15,8	10,2	10,2	
Molibdeno	47,4	43,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,9	18,9	10,3	10,3	6,7	6,7	5,1	5,1	5,3	5,3	6,9	6,9	3,6	3,6	
Otro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,2	7,2	37,5	37,5	59,8	59,8	44,4	44,4	49,7	49,7	
Otro (1)	34,1	23,5	14,8	14,8	14,8	11,4	11,4	15,8	15,8	11,2	11,2	9,0	9,0	6,8	6,8	8,4	8,4	18,9	18,9	14,6	14,6	
INDUSTRIALES	245,1	23,7	346,5	34,8	398,4	44,4	420,1	51,4	388,9	49,7	374,5	55,7	332,5	52,1	256,1	45,0	218,9	36,5	214,0	26,0	170,1	25,3
Petróleo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gas Natural	220,9	336,7	381,6	381,6	5,9	3,7	3,7	373,7	373,7	372,6	372,6	328,7	328,7	248,6	248,6	214,9	214,9	213,8	213,8	168,9	168,9	
Gas Propano	1,6	3,1	6,4	6,4	6,4	4,0	4,0	2,3	2,3	0,9	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Gas Butano	0,06	3,4	6,4	6,4	6,4	4,0	4,0	2,4	2,4	0,9	0,0	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Otro	22,5	3,3	4,5	4,5	4,5	34,2	34,2	8,5	8,5	0,1	0,1	3,4	3,4	7,5	7,5	4,0	4,0	0,2	0,2	1,1	1,1	
AGRICULTURALES	149,9	14,5	92,8	9,3	80,4	9,0	50,1	6,1	29,2	3,7	34,3	5,1	100,5	17,0	106,3	18,7	108,2	18,0	204,4	24,9	203,3	30,2
Café	20,8	15,8	15,5	15,5	15,5	12,9	12,9	6,6	6,6	13,8	13,8	13,2	13,2	11,5	11,5	16,9	16,9	12,7	12,7	12,2	12,2	
Azúcar	31,1	18,0	11,6	11,6	8,1	7,8	7,8	6,0	6,0	5,8	5,8	22,7	22,7	30,9	30,9	25,5	25,5	44,2	44,2	29,5	29,5	
Grua	4,7	3,2	4,1	4,1	4,1	2,7	2,7	6,6	6,6	1,8	1,8	4,8	4,8	8,6	8,6	6,3	6,3	19,3	19,3	21,9	21,9	
Linos	4,0	2,7	3,2	3,2	3,2	0,8	0,8	0,8	0,8	0,5	0,5	3,8	3,8	1,9	1,9	2,0	2,0	1,4	1,4	1,4	1,4	
Soya	6,1	4,1	7,4	7,4	7,4	4,5	4,5	1,5	1,5	1,4	1,4	6,2	6,2	8,1	8,1	19,5	19,5	17,7	17,7	20,5	20,5	
Maltorquillo	8,0	5,3	4,9	4,9	4,9	0,0	0,0	0,0	0,0	5,3	5,3	18,7	18,7	19,2	19,2	20,2	20,2	54,3	54,3	39,4	39,4	
Otro (1)	22,4	8,0	25,6	25,6	25,6	9,1	9,1	6,9	6,9	0,0	0,0	5,8	5,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,5	0,1	0,1	
Otro (2)	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4
TOTAL GENERAL	1.036,1	100,0	995,3	100,0	898,2	100,0	817,5	100,0	782,1	100,0	672,5	100,0	637,0	100,0	569,5	100,0	600,2	100,0	821,8	100,0	672,7	100,0

ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SURGERENCIA DE SECTOR EXTERNO

(1) : Hasta 1985 incluye Oro

(2) : Gasolina

(3) : Incluye: Castaña, Algodón en fibra, Artesanías, Ganado vacuno, Productos de cacao, Bebidas, Alcohol Etilico, etc.

(4) : Entradas preliminares o septiembre

**EXPORTACION DE MINERALES
VALOR**
(En miles de dólares americanos)

PERIODO	Estaño Concent.	Estaño Metálica	Wolfram	Antimonio	Piombo	Zinc	Cobre	Plata	Bismuto	Azufre	Oro	Alcancianos	Otros (1)	TOTAL
1980	139.349	238.800	47.369	26.433	14.450	36.679	3.536	118.328	2.670	587	-	-	12.926	641.127
1981	77.199	265.896	42.935	34.506	11.459	40.423	4.402	71.693	9	530	-	-	7.174	556.046
1982	41.015	237.328	33.776	17.769	6.540	38.395	3.126	37.067	-	308	-	-	4.025	419.349
1983	32.442	175.464	20.008	16.317	4.007	33.372	2.978	58.264	-	162	-	-	4.302	347.316
1984	56.975	190.773	18.941	22.932	1.007	37.278	1.837	21.441	-	173	-	-	12.683	364.040
1985	52.721	133.927	10.292	15.928	357	29.486	1.709	10.192	-	266	-	-	8.700	263.758
1986	48.808	55.292	6.649	14.499	5.010	32.010	777	27.293	235	476	7.182	2.253	336	196.829
1987	56.234	12.638	5.094	22.768	4.259	32.798	12	33.348	0	776	37.477	1.489	274	207.167
1988	35.433	43.461	5.264	17.356	3.920	60.149	142	45.057	129	599	59.755	1.248	545	273.058
1989	43.079	81.432	6.895	15.785	11.161	132.202	0	58.818	694	731	44.456	2.865	3.318	403.434
ENE89	2.892	5.968	540	2.640	546	6.734	-	4.465	103	36	5.459	68	66	29.517
FEB89	4.362	4.333	600	782	600	8.269	-	5.296	-	23	3.145	65	21	25.916
MAR89	5.918	5.732	532	928	561	15.053	-	6.224	551	54	2.619	177	53	36.422
ABR89	4.909	5.109	506	871	1.530	14.131	-	6.397	-	-	2.667	297	44	37.301
MAY89	3.974	7.569	633	564	911	13.554	-	8.597	-	23	3.592	441	103	36.848
JUN89	5.607	7.720	685	1.342	1.224	9.494	-	4.677	-	99	3.284	452	262	34.848
JUL89	3.779	9.058	533	2.697	787	9.964	-	5.006	-	35	3.562	226	212	35.659
AGO89	6.173	7.564	371	982	1.476	14.125	-	4.789	-	46	3.826	116	425	39.893
SEP89	3.974	6.903	525	1.381	992	9.902	-	3.084	-	129	2.668	250	278	29.432
OCT89	3.069	7.105	624	688	951	11.211	-	3.601	-	23	2.904	149	293	30.618
NOV89	2.403	8.754	402	1.337	1.725	11.361	-	5.591	40	240	5.328	263	920	38.364
DIC89	1.661	5.588	891	771	492	8.384	-	4.204	-	23	5.602	361	641	28.618
ENE90	3.393	5.932	398	1.041	244	7.427	-	4.058	-	-	8.126	46	292	30.957
FEB90	1.657	4.974	438	1.287	1.479	7.635	-	3.694	-	-	4.848	134	111	26.257
MAR90	3.536	7.254	136	1.722	1.464	12.362	-	5.277	-	-	8.051	48	604	40.456
ABR90	2.017	7.063	502	1.978	2.70	17.650	10	3.867	-	-	7.952	-	45	41.154
MAY90 (P)	3.274	7.952	391	927	2.019	11.983	687	5.481	-	-	6.481	8	414	39.588
JUN90 (P)	1.386	5.788	358	654	1.520	14.701	-	4.250	-	-	4.354	122	96	33.229
JUL90 (P)	1.856	5.667	545	672	349	12.466	-	2.781	413	-	2.838	228	107	27.722
AGO90 (P)	2.579	4.936	490	939	1.442	13.181	57	3.404	-	-	3.507	427	409	31.391
SEP90 (P)	3.050	5.147	381	951	1.043	10.536	-	3.423	-	-	3.583	150	315	28.579

FUENTE: MINISTERIO DE MINERIA Y METALURGIA - BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DEL SECTOR EXTERNO

(1) : Incluye sol, yesa, cadmio, hierro, calcita, manganeso, baritina y otros minerales no tradicionales
(P) : Cifras preliminares

EXPORTACION DE HIDROCARBUROS
(En miles de dólares americanos)

AÑO	PETRÓLEO		GASOLINA Y OTROS		GAS NATURAL		GAS PROPANO		GAS BUTANO		GAS LICUADO		TOTAL VALOR
	Volumen (Miles Barril)	Valor	Volumen (Miles Barril)	Valor	Volumen (Millón M3)	Valor	Volumen (T.M.)	Valor	Volumen (T.M.)	Valor	Volumen (T.M.)	Valor	
1980	4,0	0,0	651,1	22.576,4	2.039,7	220.869,4	5.887,5	1.630,2	195,8	35,0	0,0	0,0	245.129,8
1981	0,0	0,0	89,2	3.318,7 (2)	2.195,7	316.664,9	10.067,1	3.080,5	9.724,1	3.419,6	0,0	0,0	346.493,7
1982	0,0	0,0	184,1	4.485,7 (2)	2.296,9	381.825,8	19.081,6	5.056,2	19.081,6	6.430,9	0,0	0,0	368.408,6
1983	1.019,1	29.303,9	154,6	4.888,0	2.227,1	378.154,5	11.618,4	3.732,8	11.618,4	3.901,4	0,0	0,0	420.080,2
1984	310,0	8.370,0	5,5	99,0	2.210,3	375.720,4	2.682,0	2.201,2	7.682,0	2.433,0	0,0	0,0	308.976,6
1985	0,0	0,0	4,0	71,4	2.216,1	372.573,8	3.524,9	925,1	3.524,9	941,2	0,0	0,0	374.511,5
1986	270,0	3.375,0	8,0	0,0	2.214,6	328.667,6	1.066,8	230,0	1.066,8	239,0	0,0	0,0	332.518,6
1987	50,0	0,0	330,0	6.683,0	2.119,9	328.667,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	256.059,0
1988	0,0	0,0	208,9 (1)	3.925,9	2.228,5	246.948,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	218.924,2
1989	0,0	0,0	7,0	137,0	2.209,7	213.787,5	0,0	0,0	0,0	0,0	533,0	77,0	214.001,5
1990	0,0	0,0	0,0	0,0	188,9	16.655,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16.655,5
1991	0,0	0,0	0,0	0,0	168,0	14.792,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14.792,8
1992	0,0	0,0	7,0	137,0	187,9	16.518,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16.655,3
1993	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	17.583,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17.583,8
1994	0,0	0,0	0,0	0,0	186,8	18.259,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18.259,3
1995	0,0	0,0	0,0	0,0	182,0	17.843,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17.843,5
1996	0,0	0,0	0,0	0,0	188,2	18.433,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18.433,5
1997	0,0	0,0	0,0	0,0	187,9	22.119,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	22.119,4
1998	0,0	0,0	0,0	0,0	181,9	18.219,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18.219,0
1999	0,0	0,0	0,0	0,0	188,6	18.061,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18.061,6
2000	0,0	0,0	0,0	0,0	182,4	17.488,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17.488,3
2001	0,0	0,0	0,0	0,0	187,2	17.012,5	0,0	0,0	0,0	0,0	533	77	17.809,5
2002	0,0	0,0	0,0	0,0	188,2	19.471,3	0,0	0,0	0,0	0,0	1.149,1	166,2	19.637,5
2003	0,0	0,0	0,0	0,0	170,0	17.606,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1.097,2	145,8	17.752,7
2004	0,0	0,0	0,0	0,0	177,8	18.620,1	0,0	0,0	0,0	0,0	672,2	100,6	18.520,5
2005	0,0	0,0	0,0	0,0	147,4	16.315,7	0,0	0,0	0,0	0,0	126,6	18,2	16.331,9
2006	0,0	0,0	0,0	0,0	101,5	19.938,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	19.938,5
2007	0,0	0,0	0,0	0,0	187,1	20.537,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1.051,5	159,9	20.697,6
2008	0,0	0,0	0,0	0,0	207,6	18.651,5	0,0	0,0	0,0	0,0	1.308,3	199,0	18.850,5
2009	0,0	0,0	0,0	0,0	207,3	10.663,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1.011,9	153,8	18.817,2
2010	0,0	0,0	0,0	0,0	202,1	19.341,5	0,0	0,0	0,0	0,0	1.160,1	176,6	19.518,1

FUENTE: YFAP - DIRECCION GENERAL DE ADUANAS; POLIZAS DE EXPORTACION
 Y EXPORTACION; BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
 GOBIERNO DEL SECTOR EXTERNO

(1) : En el mes de enero se trata de Aceites Doses. En febrero sólo exportación de gasolina. En junio, trueque con Gasolina de la Argentina
 (2) : Gasolina
 (3) : (cifras) preliminares

EXPORTACIONES POR ZONAS ECONOMICAS
VALORES CIF
(En miles de dólares y miles de toneladas)

ZONAS ECONOMICAS	1983		1984		1985		1986		1987		1990(D)	
	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR
ARGENTINA	3.102,1	428.584	3.019,8	411.934	3.019,0	407.772	3.092,0	403.534	2.872,1	377.276,1	2.530,7	334.515,9
BRASIL	3.004,1	388.770	2.958,4	381.585	2.959,6	375.741	2.969,0	340.838	2.998,5	277.536,0	3.008,7	229.080,0
CHILE	36,5	12.721	28,6	8.041	15,7	4.470	45,9	22.587	31,3	11.279,8	98,4	47.432,4
MEXICO	10,4	8.533	3,0	6.959	6,9	10.659	77,7	21.342	24,7	79.509,1	47,6	62.516,4
PARAGUAY	0,0	15	0,0	0	0,0	191	0,0	0	0,0	181	1,2	1.805,2
URUGUAY	0,0	0	0,0	0	0,0	0	1,8	705	0,4	710,3	25,2	872,8
GRUPO ANDINA	0,0	16	8,0	0	0,0	0	54	0,1	0,1	0,1	0,4	916,3
COLOMBIA	0,4	3.805	8,5	4.589	0,5	3.872	1,7	1.656	0,7	3.913,1	1,4	5.093,6
ECUADOR	0,1	113	44	44	0,1	122	89	0,1	173,4	0,1	266,6	0,0
PERU	50,5	14.572	29,4	9.372	36,3	12.716	45,6	15.874	70,7	27.658,0	87,4	46.806,2
VENETZIA	0,1	234	0,1	1.358	0,1	0,1	0,1	0,1	0,6	539,6	0,4	495,5
MCCA		3	6	40	0,0	4	4	156	3,7	365,2	5,9	2.850,5
AMAZONIA	0,1	31	0,1	44	0,1	7	0,2	110	0,3	72,5	0,2	839,8
ESTADOS UNIDOS	67,6	169.851	46,8	144.038	28,4	90.858	33,9	94.150	46,0	102.215,1	53,2	109.226,5
EUROPA	6,3	16.853	3,6	17.104	3,9	19.803	5,7	5.890	6,4	9.382,0	6,7	21.543,4
FRANCIA	29,9	133.510	37,2	175.215	44,4	137.553	79,0	118.737	59,7	107.397,5	94,6	246.724,6
ALEMANIA	5,8	23.940	4,5	24.991	6,3	33.542	31,1	35.702	11,3	34.418,1	7,6	37.186,7
BELGICA	10,6	25.434	15,5	27.221	11,4	13.962	10,0	10.874	9,0	19.065	19,8	35.981,2
FRANCIA	6,6	15.326	2,9	5.555	3,0	6.950	3,0	6.950	2,5	7.520,3	4,4	13.086,6
INGLATERRA	4,6	49.077	6,6	76.259	2,3	21.730	2,3	2.897	0,1	2.169,2	0,7	4.207,9
ITALIA	1,8	19.121	7,4	40.746	20,7	59.631	22,0	30.305	31,2	62.274	45,1	114.497,3
OTROS CEE	0,5	682	0,5	467	0,6	803	1,9	1.540	1,7	1.784	4,4	11.869,4
AFRICA	2,7	16.880	2,9	14.777	1,5	10.590	2,5	9.622	9,4	9.724,8	26,4	27.600,7
SUECIA	0,1	150	0,1	178	1	1	0,0	6	0,0	0,1	162,9	0,1
SUIZA	2,5	16.540	2,6	14.499	1,5	10.554	2,0	7.203	9,1	6.761	26,3	27.335,4
OTROS AELC	0,1	190	0,2	100	0,5	35	0,5	2.413	0,3	0,1	0,1	110,4
RESTO EUROPA OCCIDENTAL	3,1	6.136	1,5	2.947	1,1	2.382	0,0	0	4,2	1.291	1,1	3,3
ASIA	16,3	15.367	7,5	8.366	1,7	2.673	3,7	3.695	1,9	6.667	2,6	8.628,8
JAPON	16,3	15.358	7,5	8.328	1,7	2.597	2,6	2.586	1,6	3.054	0,8	1.982,8
OTROS	0,0	9	18	18	0,5	76	1,1	1.109	0,5	3.613	1,1	9.056,5
RESTO MUNDO	24,3	30.245	7,4	7.704	1,5	1.658	1,2	2.005	13,6	10.509	11,4	5.129,7
TOTAL	3.252,4	817.460	3.126,0	782.115	3.101,5	672.536	3.210,2	637.045	3.119,1	509.576	3.307,4	608.712,0
											3.486,3	821.777,3
												2.707,9
												672.703,1

ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS.

(*) : Cifras preliminares a septiembre

**EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
VALOR**
(En miles de dólares americanos)

PERIODO	Azúcar	Café	Castaña	Cueros	Ganado	Goma	Maderas	Artesanías	Productos Metal Mec.(1)	Soya	Otros (2)	TOTAL
1980	51.226	20.794	2.862	4.854	1.279	4.700	31.080	4.204	8.814	6.102	14.014	149.929
1981	5.683	15.825	2.541	5.155	917	3.240	17.986	4.768	7.989	3.562	25.092	92.758
1982	8.068	15.520	2.243	3.176	588	4.150	11.604	1.068	4.925	7.444	21.632	80.418
1983	12.291	12.922	1.756	816	1.269	2.709	7.760	628	-	4.550	5.403	50.084
1984	6.649	6.570	2.322	764	1.536	753	5.975	145	-	1.527	2.928	29.169
1985	1.765	13.780	1.437	1.415	1.166	510	5.822	298	-	5.309	2.766	34.268
1986	4.853	13.231	3.465	6.191	13.427	3.757	22.656	4.850	5.843	18.741	11.492	108.306
1987	8.565	11.522	6.655	8.119	6.754	1.850	30.882	1.010	17	19.204	11.722	106.300
1988	6.292	16.911	5.559	19.543	5.14	2.023	25.496	2.142	65	20.233	9.452	108.230
1989	19.287	12.699	11.101	17.679	6.179	1.361	44.186	4.265	459	54.280	32.845	204.341
ENE89	208	1.021	364	1.189	-	156	1.758	216	40	1.544	1.729	8.225
FEB89	-	287	174	1.023	-	8	2.348	89	38	1.195	883	6.065
MAR89	-	376	268	1.347	281	66	1.671	71	38	1.311	1.894	7.323
ABR89	-	530	364	1.226	117	-	2.653	207	-	4.798	1.445	11.340
MAY89	-	1.175	780	1.295	75	50	1.868	175	-	9.041	2.395	16.834
JUN89	-	2.161	698	1.752	425	52	2.166	179	105	7.082	3.749	18.369
JUL89	-	1.210	765	1.722	392	299	1.903	323	-	6.810	3.335	16.759
AGO89	578	2.058	1.295	1.587	300	242	4.217	441	-	4.040	1.690	15.870
SEP89	-	1.538	1.688	1.147	855	102	6.258	468	-	3.871	2.986	19.291
OCT89	2.343	986	2.020	2.193	1.295	202	5.317	449	-	2.852	2.774	28.441
NOV89	5.057	771	2.536	1.338	944	184	6.161	690	97	5.361	3.048	26.187
DIC89	11.101	576	349	1.860	1.495	-	7.886	957	141	6.375	6.917	37.657
ENE90	1.699	1.516	1.272	1.993	679	154	4.396	794	-	5.827	2.959	21.289
FEB90	2.595	1.124	273	2.083	1.661	48	3.644	712	13	3.629	3.670	19.652
MAR90	1.162	1.060	593	2.215	895	22	3.325	57	70	1.744	3.438	14.581
ABR90	244	709	656	1.953	1.757	-	3.065	155	-	5.280	5.128	18.947
MAY90	2.104	1.133	699	2.636	1.377	48	2.985	177	-	7.583	3.228	21.770
JUN90 (p)	860	1.451	1.148	2.636	2.808	303	1.250	188	-	5.193	6.597	21.365
JUL90 (p)	2.588	1.660	664	2.213	4.449	350	3.113	201	51	3.867	5.695	24.851
AGO90 (p)	7.125	1.840	2.537	2.863	5.326	338	3.724	495	-	1.447	5.605	31.300
SEP90 (p)	3.500	1.750	1.800	3.000	3.500	120	4.000	520	-	5.000	6.560	29.750

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE ADUANAS; POLIZAS DE EXPORTACION; BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DEL SECTOR EXTERNO

(1) : Incluye compresoras, vibrocomputadoras, equipo minero, etc.

(2) : Incluye fideos, algodón, cacao, madera trabajada, efectos personales, y otras

(p) : Cifras preliminares

**EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
VALOR UNITARIO
(En dólares por TMF)**

PERIODO	Azúcar TH	Café Lbs	Castaña TH	Cuevas TH	Ganado TH	Goma TH	Maderas TN	Artesonías Xgr.	Productos Metal Mec.(1)	Soya TH	Otras TH	TOTAL TH
1980	518,91	1,74	791,92	3.905,07	200,03	1.745,27	368,22	18,44	10,76	281,07	335,56	561,50
1981	305,80	1,42	1.212,89	4.971,88	201,41	2.177,42	541,36	26,05	11,24	391,47	1.007,39	915,37
1982	225,99	1,03	810,04	1.835,84	175,68	1.684,94	480,72	15,48	13,95	269,70	960,06	630,61
1983	258,43	0,89	332,51	1.200,00	302,93	680,48	341,94	13,08	-	140,32	228,53	340,72
1984	349,43	0,91	376,93	1.188,18	299,82	220,89	275,93	1,25	-	121,22	227,79	344,13
1985	292,04	0,94	262,51	1.484,78	373,96	227,48	263,32	1,23	-	181,28	780,25	430,46
1986	276,95	1,17	336,08	1.696,63	1.171,13	1.000,00	442,98	38,49	22,05	236,96	1.376,95	568,64
1987	244,23	0,89	1.031,30	1.850,27	1.169,93	941,00	559,15	24,81	68,00	227,77	1.172,90	508,32
1988	281,57	1,06	1.114,03	2.120,32	1.172,55	925,01	503,03	15,41	0,79	280,39	893,47	601,19
1989	453,40	0,88	1.993,36	2.053,31	860,58	1.021,77	552,47	6,13	21,45	269,88	1.363,15	541,06
ENER90	208,00	1,15	439,61	1.869,50	-	975,00	494,51	54,00	80,00	284,29	2.664,10	649,35
FEB90	-	1,27	476,71	1.912,15	-	800,00	544,91	17,80	76,00	247,26	2.812,10	577,14
MAR90	-	1,21	481,15	1.952,17	-	942,86	437,55	17,75	95,00	230,95	2.752,91	616,98
ABR90	-	0,95	728,00	1.764,93	1.179,83	980,39	483,24	34,50	-	197,80	1.797,26	353,22
MAY90	-	1,24	2.653,06	2.098,87	1.171,88	981,13	523,36	21,88	-	272,70	436,41	385,77
JUN90	-	1,13	2.174,45	2.296,20	1.075,95	987,97	597,97	25,57	-	257,78	2.357,86	514,06
JUL90	-	1,13	2.712,77	1.954,60	1.005,13	934,38	491,75	29,36	195,00	260,72	1.678,41	486,44
AGO90	-	0,88	2.697,92	1.911,99	566,67	964,14	624,28	24,50	-	259,16	2.564,49	609,95
SEP90	409,64	0,69	3.306,67	2.414,74	724,58	971,43	539,76	27,53	-	268,48	2.029,91	600,50
OCT90	422,24	0,67	2.337,96	2.096,56	893,10	952,83	527,27	26,41	-	263,10	1.258,05	620,57
NOV90	444,73	0,68	5.218,11	2.233,72	890,57	1.840,00	574,40	16,83	-	353,53	1.576,82	623,35
DIC90	478,33	0,55	2.457,75	2.926,14	807,67	1.840,00	658,15	1,72	20,14	350,81	1.096,72	591,92
ENER90	499,56	0,67	3.164,18	1.987,04	779,56	1.833,33	676,83	3,69	-	338,15	883,81	624,77
FEB90	519,00	0,62	2.935,48	1.961,39	719,05	1.960,00	599,74	41,88	26,09	285,21	1.014,93	612,21
MAR90	446,92	0,45	680,85	2.173,70	1.239,61	687,50	525,77	14,25	4,38	295,79	1.111,54	673,89
ABR90	488,00	0,68	2.475,47	2.156,76	1.008,03	960,00	563,63	25,14	-	249,89	768,12	510,07
MAY90	526,00	0,75	2.254,84	1.878,83	785,96	964,97	808,39	29,50	-	229,21	3.149,27	482,12
JUN90 (p)	436,55	0,71	1.444,05	2.314,62	741,48	964,97	494,85	31,60	-	253,90	1.272,57	583,23
JUL90 (p)	446,98	0,72	1.374,74	2.688,94	623,72	961,54	439,07	49,20	0,14	273,61	1.812,54	615,14
AGO90 (p)	400,23	0,75	1.019,28	2.350,57	582,47	954,80	555,26	22,50	-	286,73	1.301,67	667,45
SEP90 (p)	809,23	0,75	1.019,83	2.547,42	575,75	960,00	579,96	9,81	-	352,88	1.342,06	731,93

ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DEL SECTOR EXTERNO

(1) : En miles de toneladas
(p) : Cifras preliminares

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
VOLUMEN
(En toneladas métricas)

PERIODO	Azúcar	Café	Castaña	Cueros	Ganado	Goma	Maderas	Artesanías	Productos Metales (1)	Soya	Otros (2)	TOTAL
1980	98.718	5.426	3.614	1.243	6.394	2.693	84.405	228	819	21.710	41.763	267.013
1901	18.768	5.039	2.095	1.266	4.353	1.488	33.224	183	711	9.099	24.908	101.334
1982	35.700	6.822	2.769	1.730	3.347	2.463	24.139	69	353	27.691	22.532	127.525
1983	47.561	6.556	5.281	680	4.123	3.981	22.694	48	.	32.427	23.642	146.993
1984	19.028	3.276	6.260	643	5.123	3.409	21.654	20	.	12.494	12.854	84.761
1985	6.023	6.615	5.474	933	3.118	2.242	22.110	242	.	29.286	3.545	79.608
1986	17.523	5.144	10.310	3.649	11.465	3.757	51.144	126	265	79.088	8.346	190.817
1987	35.069	5.894	6.453	4.388	5.773	1.966	55.230	41	0,25	84.314	9.994	209.122
1988	23.346	7.202	4.990	9.217	4.38	2.187	50.685	139	82	72.160	10.579	180.025
1989	42.539	6.515	5.569	8.610	7.180	1.332	79.979	696	21	201.128	24.095	377.665
ENE89	1.000	403	828	636	.	160	3.555	4	0,5	5.431	649	12.667
FE89	.	103	365	535	.	10	4.309	5	0,5	4.833	314	10.474
MAR89	.	141	557	690	240	70	3.819	4	0,4	5.677	688	11.886
ABR89	.	253	500	695	100	.	3.490	6	.	24.257	804	32.105
MAY89	.	430	294	617	64	51	3.531	8	.	33.154	5.488	43.637
JUN89	.	866	321	763	395	53	4.264	7	1	27.473	1.590	35.753
JUL89	.	591	282	881	390	320	3.870	11	.	26.120	1.987	34.452
AGO89	.	1.062	480	755	450	251	6.755	18	.	15.589	1.639	26.019
SEP89	1.411	1.004	450	475	1.180	105	11.594	17	.	14.418	1.471	32.125
OCT89	5.549	672	864	1.046	1.450	212	10.004	17	.	10.840	2.205	32.939
NOV89	11.371	518	486	599	1.060	100	10.726	41	12	15.164	1.933	42.010
DIC89	23.208	473	142	918	1.851	.	11.982	558	7	18.172	6.307	63.618
ENE90	3.401	1.024	402	1.003	871	84	6.495	215	.	17.232	3.348	34.075
FEB90	5.000	825	93	1.062	2.318	50	6.876	17	1	12.724	3.616	31.773
MAR90	2.600	1.060	871	1.019	722	32	6.324	4	16	5.896	3.093	21.637
ABR90	500	474	265	914	1.743	.	5.438	7	.	21.129	6.676	37.146
MAY90	4.000	705	310	1.493	1.752	50	3.693	6	.	32.211	1.025	45.155
JUN90 (p)	1.970	921	795	677	3.787	314	2.526	5	.	20.453	5.184	36.632
JUL90 (p)	5.816	1.045	483	823	7.133	364	7.090	5	365	14.133	3.142	40.399
AGO90 (p)	17.798	1.116	2.489	1.218	7.804	354	6.363	22	.	5.425	4.306	46.895
SEP90 (p)	4.325	1.859	1.765	1.278	6.087	125	6.897	53	.	14.169	4.888	40.646

FUENTE: O.G.A, O.C.B : POLIZAS DE EXPORTACION; BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUJGERENCIA DEL SECTOR EXTERNO

(1) : Incluye compresoras, vibrocomputadoras, equipo minero, etc.

(2) : Incluye flores, algodón, cacao, madera trabajada, efectos personales, y otros.

(p) : Cifras preliminares

**IMPORTACIONES CLASIFICADAS POR ZONAS ECONOMICAS
VALORES CIF**

(En millones de dólares y miles de toneladas)

ZONAS ECONOMICAS	1984		1985		1986		1987		1988		1989 (p)	
	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR
ALADI	263,7	219,5	496,1	389,1	283,2	257,2	436,1	334,3	267,6	267,5	342,8	269,6
ARGENTINA	152,9	78,8	351,7	117,4	123,3	75,6	237,8	187,0	141,8	89,8	141,8	76,5
BRASIL	76,0	98,5	184,5	134,5	114,2	124,4	128,0	156,8	88,1	113,0	149,9	126,1
CHILE	17,2	16,1	22,5	23,8	28,8	34,3	47,3	46,3	31,3	36,7	32,1	40,1
OTROS ALADI	4,9	6,3	4,5	5,7	3,5	5,5	11,2	9,9	3,0	11,5	4,2	6,7
GRUPO ANDINO												
PERU	12,1	25,0	12,4	25,4	12,1	14,9	10,5	11,8	10,4	13,5	13,7	16,9
OTROS GRUP. AND.	0,6	2,8	0,5	2,3	1,3	2,5	1,3	3,5	1,0	3,0	1,2	3,3
CANADA	8,0	4,3	9,0	5,3	8,0	4,7	22,6	8,5	4,9	2,5	1,8	4,9
ESTADOS UNIDOS	136,7	106,2	81,8	140,6	280,8	150	264,8	159,0	154,2	125,1	272,8	168,8
COMECOM	10,2	24,1	11	9,2	5,4	22,7	2,8	9,2	2,1	4,9	3,1	3,9
CEE	40,4	77,9	46,2	120,4	61,3	132,8	50,3	113,8	31,4	75,0	44,9	79,9
ALEMANIA RF	18	35,2	19,3	52,1	27,4	45,9	19,8	52,9	10,7	31,6	17,0	48,5
FRANCIA	4,8	9,7	7,4	10,8	6,6	6,2	11,1	13,1	4,2	6,4	4,3	4,4
PAISES BAJOS	8,6	8,3	10,7	10,6	6,3	5,8	12,2	8,8	5,4	8,6	16,2	11,7
REINO UNIDO	3,8	13,8	4,3	30,2	6,6	31	2,3	6,8	3,3	9,0	3,7	18,8
OTROS CEE	5,2	10,9	4,5	16,7	15	43,9	4,9	32,2	7,8	19,4	3,8	12,5
AELC	2	9,3	2	12	2	15,9	5,1	18,1	3,8	13,3	6,4	19,0
ASIA	17	34,3	23,8	72,5	20,7	73,3	31	96,4	31,1	88,1	18,9	68,3
JAPON	14,9	30,3	20,8	66,2	17,7	65,3	19,8	76,4	23,8	70,4	11,4	51,7
OTROS	2,1	4	3	6,3	3	8	11,2	20,0	7,3	17,7	7,6	16,6
RESTO MUNDO	8,1	12,9	2,8	21,8	4,6	17,4	3,7	27,0	3,9	14,1	2,8	9,0
TOTAL	486,1	488,5	672,7	690,9	586,0	674,0	816,4	766,3	499,8	590,5	692,9	615,3

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS
SUBGERENCIA DE SECTOR EXTERNO

(p) : Cifras preliminares

IMPORTACION DE BIENES SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO
(En millones de dólares americanos)

CLASIFICACION	1983		1984		1985		1986		1987		1988		1989 (p)		PARTICI- PACION %	
	PARTICI- PACION %	1983	PARTICI- PACION %	1984	PARTICI- PACION %	1985	PARTICI- PACION %	1986	PARTICI- PACION %	1987	PARTICI- PACION %	1988	PARTICI- PACION %	1989 (p)	PARTICI- PACION %	
1. BIENES DE CONSUMO	65,6	11,4	94,9	19,4	133,8	19,4	133,7	19,8	190,3	24,8	128,3	21,7	128,0	20,8		
No duraderos	46,4	8,0	42,0	8,6	46,1	6,7	61,9	9,2	92,8	12,1	57,4	9,7	65,8	10,7		
Duraderos	19,2	3,3	52,9	10,8	87,7	12,7	71,8	10,7	97,5	12,7	70,9	12,0	62,2	10,1		
2. BIENES INTERMEDIOS	282,3	49,0	203,1	41,6	278,8	40,4	235,3	34,9	306,5	40,0	228,3	38,7	240,6	39,1		
Combustibles y Lubrificantes	4,1	0,7	1,5	0,3	2,4	0,3	2,7	0,4	2,0	0,3	4,8	0,8	3,1	0,5		
Para la Agricultura	11,2	1,9	17,5	3,6	18,4	2,7	15,8	2,3	11,2	1,5	8,3	1,4	6,2	1,0		
Para la Industria	223,7	38,8	152,4	31,2	231,7	33,5	183,2	27,2	256,1	33,4	185,7	31,4	193,8	31,5		
Para la Construcción	43,3	7,5	31,7	6,5	26,3	5,8	33,6	5,0	37,2	4,9	29,5	5,0	37,5	6,1		
3. BIENES DE CAPITAL	222,2	38,5	185,1	37,9	253,8	36,7	281,6	41,8	268,5	34,3	231,8	39,3	245,5	39,9		
Para la Agricultura	7,3	1,3	13,5	2,8	27,4	4,0	40,1	5,9	24,2	3,2	13,4	2,3	12,3	2,0		
Para la Industria	156,3	27,1	103,4	21,2	157,1	19,8	151,7	22,5	133,8	17,5	137,5	23,3	148,9	24,2		
Equipo de Transporte	58,6	10,2	68,2	14,0	89,3	12,9	89,8	13,3	104,5	13,6	80,9	13,7	84,3	13,7		
4. DIVERSOS	6,6	1,1	5,4	1,1	24,5	3,5	23,4	3,5	7,0	0,9	2,1	0,4	1,2	0,2		
VALOR TOTAL CIF	576,7	100,0	488,5	100,0	690,9	100,0	674,0	100,0	766,3	100,0	590,5	100,0	615,3	100,0		
Mas: Ajuste por importaciones no registradas legales	12,4		3,1													
VALOR TOTAL CIF AJUSTADO	589,1		491,6		690,9		674,0		766,3		590,5		615,3			
Deducción por fletes																
Seguros y otros	-93,1		-79,3		-125,8		-110,1		-120,0		-95,4		-99,3			
VALOR TOTAL FOB	496,0		412,3		565,1		563,9		646,3		495,1		516,0			

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA; DIRECCION GENERAL DE ADUANAS
ELABORACION: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA - GERENCIA DE ESTUDIOS ECONOMICOS - SUBGERENCIA DEL SECTOR EXTERNO

(p) : Cifros preliminares

VIII. BIBLIOGRAFIA

- Snider, Delbert "Introducción a la Economía Internacional".
D-Irwing, Inc., 1967
- Yeager, Lealand B., "Relaciones Internacionales Monetarias".
Nueva York: Hoper and Row, 1966
- Clement, M.O., Pfister R.L.,
y Rothwell, K.J., "Publicaciones teóricas sobre
economía internacional".
Boston: Houghton Mifflin Co., 1967
- Kemp, Murray C., "Teoría Pura del Comercio Internacional".
Englewoo Cliffs N.J.: Prentice-Hall, Inc. 1964
- Vanek, Jaroslav "Teorías del Comercio Internacional".
Homewood I.M Richard D. Irwin, Inc., 1962
- Cline, W.R., "Las economías de escala y la integración económica de
América Latina".
Integración Latinoamericana, N° 68, Mayo 1982.
- Cline, W.R., y Peñaranda C. "Integración Andina: Dimensión del mercasdo subregional y
distribución de ingresos".
ENSAYO ECIEL, N°3, agosto 1976
- Balassa, Bela and Asoc. "Development Strategies in semi Industrial Economies".
Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1982
- Sachs, Jeffry "Trade and Exchange Rate Policies in Growth Oriented Ajust
ment Programs".
Mimeo, IMF-IBRD, Washington D.C., febrero 1987
- Tsiang, S.C., "Reasons for the Succes full Economic Takeoff of Taiwan,
Economic Reviw".
The International Commercial Bank of China, julio-agosto
1986.
- Lewis, W.A., "The Theory of Economic Growth"
Homewood , IL: Irwin, 1955
- Cebrecos R., "Evaluación de Sistema Tributario Peruano"
Mimeo, Lima-Perú, dic. 1986
- Kitamura, H. "La teoría económica y la integración económica de las re-
giones subdesarrolladas".

Integración en América Latina, experiencias y perspectivas,
edición de M.S.

- Cebrecos, Rufino "Notas sobre competitividad de exportaciones bolivianas y algunos aspectos de la promoción de exportaciones".
Proyecto BID-JUNAC.
- Ramos, Joseph "Tipo de cambio y estabilización de precios: síntesis personal de un seminario".
Proyecto BID-JUNAC.
- Cebrecos, R., y Peñaranda C. "Sugerencias sobre posibles ajustes en la política comercial a ser concertadas en el Decreto de Reactivación".
Proyecto BID-JUNAC.
- Morales, Juan "Políticas macroeconómicas y comercio exterior boliviano".
Proyecto BID-JUNAC.
- Baldón, Luís "El turismo receptivo en Bolivia".
Perspectivas Sectoriales.
- López, A., y Von Borris, O. "Madera".
Perspectivas Sectoriales.
- Roca, Carlos "Soya".
Perspectivas Sectoriales.
- Cuba, N., y Pereira, J. "Café".
Perspectivas Sectoriales.
- Machicado, Marcial "Cacao".
Perspectivas Sectoriales.
- Alvarez, O., y Pinedo, H. "Productos Diversos".
Perspectivas Sectoriales.
- Georg, Hans "Cueros y calzados".
Perspectivas Sectoriales.
- Meier, René "Productos Textiles".
Perspectivas Sectoriales.
- Sanchis, Pascual "Artesanías".
Perspectivas Sectoriales.
- Levy, Santiago "Instrumentos Fiscales y Financiamiento para la promoción de

- exportaciones en Bolivia".
Proyecto BID-JUNAC.
- Rey de Marulanda, Norah "Organización Institucional del Comercio Exterior Boliviano. Planteamientos Generales". Proyecto BID-JUNAC.
 - Rámirez, A., y Portugal, A. "Propuestas para un nuevo sistema de importaciones en Bolivia". Proyecto BID-JUNAC.
 - Carruthers, Robin "Transportes: corredores de exportación". Proyecto BID-JUNAC.
 - Banco Central de Bolivia Memorias Anuales: 1970-1988
 - Daemon, Dalton "Análisis del sistema actual de funcionamiento de las empresas comercializadoras internacionales en la Subregión Andina, Sugerencias". Rueda de Negocios y Encuentro de Ejecutivos de Empresas Comercializadoras Internacionales del Grupo ANDINO, JUNAC, Cali-Colombia, novb. 1986.
 - Fondo Monetario Internacional Informes anuales a 1988
 - CEPAL "Notas sobre la economía y el desarrollo". Varios: 1980-1988
 - Cámara de Exportadores Boletines informativos, varios
 - JUNAC-SEGIN "Estudio para el fortalecimiento del Sistema Institucional del Comercio Exterior e Integración de Bolivia. Proyecto 080210, AB, Lima, octb. 1984.
 - Centro de Capacitación en Comercialización Internacional y Promoción de Exportaciones no Tradicionales, SACIPEX "Seminario sobre instrumentos a las exportaciones no tradicionales". La Paz- Bolivia, junio 1981
 - CEPAL Balance General Económico, varios: 1980-1988.