

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECOOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMIA



TESIS DE GRADO
“FACTORES DETERMINANTES Y COMPETITIVIDAD
DEL SECTOR EXPORTADOR NO TRADICIONAL DE
BOLIVIA ”

POSTULANTE: MOISES ERLAN PACO MAMANI

TUTOR: LIC. LUIS SUCUJAYO CHAVEZ

RELATOR: LIC. ALBERTO QUEBEDO IRIARTE

LA PAZ – BOLIVIA

2012

DEDICATORIA

Para desarrollar la tesis de la mejor manera posible fue necesario el apoyo de varias personas, a las cuales quiero agradecer.

En primer lugar a Dios, por haberme dado salud para lograr alcanzar mis objetivos y por su infinita bondad.

A mis padres, quienes me dieron la oportunidad de contar con su apoyo moral y económico para lograr esta meta, por sus consejos, sus valores, que me mostraron el camino para salir adelante y por su amor, gracias por su comprensión y paciencia.

A mis hermanas y amigos por ayudarme y apoyarme sin condiciones en todo momento, gracias por comprenderme y facilitarme las cosas.

AGRADECIMIENTOS

La presente Tesis es un esfuerzo en el cual, directa o indirectamente participaron varias personas revisando, leyendo, opinando y corrigiendo.

Agradezco al Lic. Luis Sucujayo Chávez, por haber confiado en mí persona, por la paciencia y por la dirección de este trabajo, puesto que fue fundamental su apoyo. Es una de las personas a quien admiro por su inteligencia y sus conocimientos, a quien le debo el hecho de que esta Tesis tenga los menores errores posibles, gracias por ser tan estricto.

Agradezco al Lic. Alberto Quevedo Iriarte, por su comprensión y aceptación como relator de la presente Tesis, quien con su amplio conocimiento reviso y fue corrigiendo de manera atinada el presente documento, gracias por su apoyo.

Gracias también al tribunal elegido para defensa de la Tesis, Lic. Marlen brieger Rocabado, Lic. Gilka Averanga Rodríguez y Lic. Pastor Yanguas Navarro.

Docentes, quienes contribuyen en la formación de profesionales en la Carrera de Economía, para así aportar al desarrollo de nuestro país.

TESIS DE GRADO

“FACTORES DETERMINANTES Y COMPETITIVIDAD DEL SECTOR EXPORTADOR NO TRADICIONAL DE BOLIVIA”

La competitividad se entiende como la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales. Esto exige un buen nivel de productividad y un manejo apropiado de políticas económicas y la incorporación de progreso técnico.

En el desarrollo Económico y Social, el sector exportador se convierte en un actor principal para promover el crecimiento económico como parte de una estrategia de desarrollo.

Bolivia es una economía abierta si se observa su apertura comercial entendida como la participación del comercio (exportaciones + importaciones) en el PIB, en la década de los 90 esta apertura está básicamente explicada por las importaciones cuya ponderación es significativamente mayor a las exportaciones en el comercio total.

La competitividad de las exportaciones no tradicionales obedece básicamente a los bajos niveles de productividad cuyo efecto no logra ser compensado por las devaluaciones reales sobre todo en circunstancias de variaciones de precios internacionales.

Si un país extranjero puede suministrarnos un bien más barato de lo que nosotros mismos podemos hacerlo, resulta mejor comprarlo con alguna parte de la propia industria, empleada en alguna forma en la cual tengamos ventaja.

La competitividad se entiende como la habilidad de las empresas, industria, sectores, regiones o áreas geográficas para generar, en un contexto de competencia internacional, niveles relativamente altos de ingresos y empleo de factores sobre bases sostenibles, el mejor camino para lograrlo es elevar la productividad de la mano de obra y del capital mientras permanece expuesto a la competencia.

Durante la década de los 90 las políticas de ajuste estructural y las estrategias de desarrollo planteadas a partir de la hiperinflación de 1985 no cambiaron el patrón de especialización de las exportaciones bolivianas que aún se caracterizan por ser productos primarios y poco diversificados resultado de la ausencia de una política de fomento productivo.

La política cambiaria ha beneficiado al sector exportador en una baja proporción debido a la baja elasticidad de las exportaciones no tradicionales con relación al tipo de cambio real en comparación con su elasticidad respecto a los precios internacionales.

Los hidrocarburos cobran mayor importancia dentro del sector exportador representando más del 30% de las exportaciones totales siendo su motor la Inversión Extranjera Directa que debido a la capitalización no solamente impulsó el crecimiento del sector de hidrocarburos sino también del de servicios.

Es evidente que se hace necesaria una nueva generación de reformas centrada en elevar de manera acelerada la productividad y de esta manera la competitividad de las exportaciones nacionales particularmente de las no tradicionales.

Actualmente, la competitividad de la producción nacional viene dado por aquellas productividades sectoriales que contengan un alto componente tecnológico a futuro y la reducción de costos laborales. Este tipo de competitividad denominada Competitividad Espúrea no es sostenible en el largo plazo porque sus bases se encuentran en la explotación de los factores de producción.

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

INDICE DE CONTENIDO

1.1	INTRODUCCIÓN	5
1.2	ANTECEDENTES	5
1.3	PROBLEMA DE INVESTIGACION	7
1.3.1	Problemática Principal	7
1.3.2	Problemática Secundaria	10
1.4	HIPÓTESIS	11
1.5	OBJETIVOS	11
1.5.1	Objetivo general	11
1.5.2	Objetivos específicos	11
1.6	METODOLOGÍA	12
	CAPÍTULO II	13
	MARCO TEÓRICO	13
2.1	ENFOQUES DE COMPETITIVIDAD	13
2.1.1	La ventaja competitiva	15
2.1.2	Ventaja absoluta y ventaja comparativa	15
2.1.3	Competitividad sistémica	21
2.1.4	Indicadores de competitividad internacional	24
2.1.5	El tipo de cambio real	27
2.1.6	Paridad de poder adquisitivo	29
2.1.7	El tipo de cambio real de equilibrio	33
2.1.8	Determinantes del tipo de cambio real	35
2.1.9	Exportación y tipo de cambio real	39
2.2	POLÍTICAS MACROECONÓMICAS DE BOLIVIA	40
2.2.1	Estrategias y planes de desarrollo	43
2.2.2	Actores Sociales	45
	CAPITULO III	48
	DIAGNOSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR	48
3.1	INTRODUCCIÓN	48

3.2	<i>POLÍTICA ECONÓMICA</i>	49
3.2.1	Sector Real	49
3.2.2	Política monetaria	55
3.2.3	Política cambiaria	59
3.2.4	Sector Fiscal	61
3.2.5	Sector Externo	63
3.2.5.1	Apertura comercial	63
3.2.5.2	Balanza comercial	65
3.2.5.3	Desempeño de las exportaciones	70
3.2.6	Políticas de fomento para las exportaciones no tradicionales	76
3.2.7	Factores institucionales	78
CAPITULO IV		81
<i>EXPORTACIONES NO TRADICIONALES</i>		81
4.1	<i>INTRODUCCIÓN</i>	81
4.2	<i>EL TIPO DE CAMBIO REAL</i>	81
4.3	<i>EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO REAL</i>	83
CAPITULO V		87
<i>VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS</i>		87
5.1	<i>Elasticidad de las exportaciones</i>	87
5.2	<i>Índice de competitividad del sector exportador</i>	90
5.3	<i>PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD</i>	91
CAPITULO VI		93
<i>CONCLUSIONES</i>		93
BIBLIOGRAFIA		98
ANEXOS		99

NUMERACIÓN DE GRÁFICOS

GRAFICO 1	Pg. 48
GRAFICO 2	Pg. 51
GRAFICO 3	Pg. 50
GRAFICO 4	Pg. 52
GRAFICO 5	Pg. 53
GRAFICO 6	Pg. 53
GRAFICO 7	Pg. 55
GRAFICO 8	Pg. 57
GRAFICO 9	Pg. 61
GRAFICO 10	Pg. 62
GRAFICO 11	Pg. 64
GRAFICO 12	Pg. 65
GRAFICO 13	Pg. 68
GRAFICO 14	Pg. 70
GRAFICO 15	Pg. 72
GRAFICO 16	Pg. 73
GRAFICO 17	Pg. 84
GRAFICO 18	Pg. 90

NUMERACIÓN DE CUADROS

CUADRO 1	Pg. 58
CUADRO 2	Pg. 66
CUADRO 3	Pg. 68
CUADRO 4	Pg. 71
CUADRO 5	Pg. 83
CUADRO 6	Pg. 85
CUADRO 7	Pg. 88
CUADRO 8	Pg. 91

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

CAPÍTULO I

ASPECTOS PRELIMINARES

1.1 INTRODUCCIÓN

La competitividad se entiende como la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales. Esto exige un buen nivel de productividad y un manejo apropiado de políticas económicas (tasas de interés, tipo de cambio, disciplina fiscal, inflación, políticas de incentivo al sector productivo) y, la incorporación de progreso técnico.

En la década de los 90, las estrategia de desarrollo sufren un cambio de orientación; antes de 1985, se priorizaba el mercado interno, con el nuevo modelo, los mercados externos, donde las exportaciones se constituyen en el motor del crecimiento económico a través de sus efectos dinámicos en la industrialización y generadores de divisa. En este período destacan claramente el dinamismo de las exportaciones no tradicionales que de representar el 5,06% de las exportaciones totales en 1985, incrementa su participación a 41,1% el 2002 y en 32% en el 2011 haciendo de estos productos, la fuente más importante de ingresos por exportación de Bolivia en los últimos años. Sin embargo la relación de las exportaciones no tradicionales paso de un 6% en 1990 a su punto más alto del 10% en el 2004 y un 8% en el año 2011.

1.2 ANTECEDENTES

El Estado tuvo un importante rol en el desarrollo de la industria, estableció las bases y las pautas que posteriormente fueron complementadas por la inversión privada. Así, la producción manufacturera se mantuvo desde los años cuarenta hasta mediados de los ochenta, con políticas de protección y preferencia. Sin embargo, la crisis de los años 80 afectó seriamente a la economía en general y al

sector industrial en particular poniendo de manifiesto las debilidades del parque industrial que se caracteriza por estar mal estructurado, por ser ineficiente y con una visible carencia de tecnologías y procesos competitivos modernos.

En general, la industria en los países latinoamericanos ha gozado de un importante apoyo del Estado mediante políticas proteccionistas sin lograr insertarse en la economía internacional como una industria fuerte y competitiva. Por esta razón y en respuesta a las tendencias mundiales de globalización e internacionalización de la producción y del comercio, los países latinoamericanos han optado por una mayor integración sobre las bases de un proceso denominado “Regionalismo Abierto”¹ cuya bases se encuentran en la apertura hacia el “resto del mundo” y en la desreglamentación (liberalización) tanto del comercio exterior como de la cuenta de capitales de la Balanza de Pagos por parte de las economías nacionales. Todo ello generó voluntades y esfuerzos para desarrollar la producción de bienes transables e impulsar las exportaciones. A ello contribuye el éxito económico del sudeste asiático que sugirió la promoción de exportaciones como política fundamental de la estrategia de desarrollo de los países no industrializados.

El Desarrollo Económico y Social, propuestos por los sucesivos gobiernos de turno hacen énfasis en la estabilidad económica como elemento central para alcanzar mayor crecimiento y competitividad. En estos planes, el sector exportador se convierte en el actor principal para promover el crecimiento económico como parte de una estrategia de desarrollo orientada hacia el exterior, lo que ratifica la idea de que el sector externo continúa siendo el único sector con potencial de expansión económica.

¹ CEPAL, Internacionalización y regionalización de la economía mundial, sus consecuencias para América Latina. Pág. 2.

A pesar de que la política de promoción de exportaciones forma parte de las políticas implementadas desde 1985, no existe un modelo exportador y una estrategia comercial de largo plazo con vistas a desarrollar el sector exportador de Bolivia². Las exportaciones no tradicionales generan una externalidad positiva sobre el sector no exportador, lo cual reclama y justifica el uso y la efectividad de medidas de política orientadas a la promoción de las exportaciones.

Las reformas económicas son necesarias pero no suficientes para generar crecimiento y en el caso boliviano, el éxito de la gestión macroeconómica y otras reformas estructurales no se han traducido en cambios fundamentales en la estructura productiva de la economía, el desarrollo económico e industrial de Bolivia no ha sido dinámico, la base productiva se ha mantenido relativamente poco diversificada y por consiguiente, vulnerable a cambios externos.

La estructura de las exportaciones aún se caracteriza por una escasa diversificación en términos de productos exportados y mercado de exportación además de una dependencia muy fuerte de las materias primas como productos de exportación, aspectos que sugieren la incorporación de medidas para incrementar la productividad y competitividad del sector empresarial, particularmente para aquellos que están al margen en términos de acceso a información, apoyo institucional y crédito.

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.3.1 Problemática Principal

Bolivia es una economía abierta si se observa su apertura comercial entendida como la participación del comercio (exportaciones + importaciones) en el PIB, sin

² Carreón M. y Pinto C. Patrón de inserción internacional, competitividad y política de apertura en la economía boliviana. La Paz, CEDLA (Documentos de Trabajo No. 9), Pág. 51.

embargo esta apertura está básicamente explicada por las importaciones cuya ponderación es significativamente mayor a las exportaciones en el comercio total. Esta situación resulta muy preocupante dado que el déficit comercial va adquiriendo características estructurales y refleja la baja competitividad de las exportaciones nacionales.

El crecimiento económico en la década de los años 90 no está explicado solamente por las exportaciones sino también por la demanda interna. Lastimosamente, el incremento del consumo interno y el gasto fiscal corriente tienen un fuerte componente importador lo cual incrementa el saldo deficitario de la balanza comercial en detrimento del sector productivo nacional. Por una lado no se logra superar el problema del déficit comercial y no se consigue viabilizar la disciplina fiscal necesaria para una buena asignación de recursos, lo cual a su vez presiona a una mayor apreciación del tipo de cambio real debido a que incrementa la demanda agregada.

En este sentido, muchos autores coinciden en que la productividad es fundamental para alcanzar una mayor competitividad ya que existe una clara brecha de productividad total de los factores entre América Latina y los países desarrollados del orden de 2.5% a 1%, explicada por la falta de tecnología, procesos de producción anticuados, inadecuada organización del trabajo, relaciones industriales jerárquicas y de enfrentamiento, descuido de la calidad, inventarios excesivos e inadecuadas técnicas de comercialización entre otros, situación que no permite un buen aprovechamiento de las tecnologías y métodos de organización y comercialización disponibles en el mundo.

Bolivia no es muy diferente a las particularidades de la región, la vulnerabilidad frente a los precios internacionales y la dependencia de la exportación de materias primas resulta de una débil competitividad del sector exportador resultado de las limitaciones estructurales del sector productivo nacional. A pesar del diseño de

estrategias de desarrollo, las políticas elaboradas para el fomento del sector exportador no han mostrado resultados eficientes debidos fundamentalmente a la ausencia de una política de fomento productivo orientada a incrementar la productividad en base a la educación y asimilación de los cambios tecnológicos que caracterizan al mundo actual. El crecimiento del sector de servicios y del comercio y no así de las empresas industriales es un indicador de la imposibilidad que tiene la empresa nacional para insertarse en el comercio internacional. Además, el sector empresarial no ha superado las estrategias de sobrevivencia que solamente le han permitido obtener mejoras de producción respecto a su propio pasado pero no así respecto a las mejores prácticas internacionales, lo que ha determinado que su productividad y su competitividad se hayan mantenido bajas.

Es evidente que se hace necesaria una nueva generación de reformas centrada en elevar de manera acelerada la productividad y de esta manera la competitividad de las exportaciones nacionales particularmente de las no tradicionales. En este sentido, la presente tesis pretende responder básicamente a la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son los principales factores a nivel agregado que favorecen o limitan la competitividad externa del sector exportador no tradicional en Bolivia?

Se utilizará el enfoque macroeconómico para el análisis de los principales factores a nivel agregado que influyen sobre la competitividad externa sin dejar de lado aquellos factores microeconómicos fundamentales para el estudio de las ventajas competitivas de los sectores productivos.

Se elaborará un modelo econométrico para medir la elasticidad de las exportaciones no tradicionales con relación a sus principales determinantes como,

el tipo de cambio real y la tasa de crecimiento del PIB. De estos resultados, se intentará medir la importancia de estas variables en la determinación de las exportaciones. Finalmente y para fines demostrativos y de análisis se construirán índices de competitividad externa para analizar la evolución de los costos de producción y precios del sector exportador no tradicional. Estos indicadores de competitividad serán importantes para responder a la problemática planteada y sugerir políticas alternativas para elevar la competitividad. Empero, este indicador no será el único que se analice en la presente tesis, sino también el nivel de productividad total de la economía para realizar una comparación entre los países de la región y la economía boliviana dado que este indicador es muy importante para elevar la competitividad nacional.

Es importante, sin embargo, considerar las divergencias en la metodología de cálculo de los indicadores de competitividad externa utilizadas por las instituciones relacionadas con la ejecución de la política cambiaria como el Banco Central de Bolivia y el Fondo Monetario Internacional, aspecto que merece especial atención ya que este indicador bien podría proporcionar información necesaria para la adopción de ciertas políticas orientadas a elevar la competitividad de las exportaciones.

1.3.2 Problemática Secundaria

De los elementos descritos anteriormente se plantean otras preguntas de investigación a las cuales pretende responder la presente tesis:

- a) ¿Cuál la contribución de las políticas para crear nuevas ventajas competitivas en la inserción de Bolivia en la economía mundial?
- b) ¿Cómo afecta la actual política cambiaria en el rol del tipo de cambio como instrumento de competitividad externa?

1.4 HIPÓTESIS

En respuesta a las situaciones problemáticas se plantea un sistema de hipótesis que orientan la presente investigación.

“La baja competitividad de las exportaciones no tradicionales obedece básicamente a los bajos niveles de productividad cuyo efecto no logra ser compensado por las devaluaciones reales sobre todo en circunstancias de variaciones de precios internacionales”

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo general

Determinar si los principales factores que operan a nivel agregado del sector exportador han favorecido o limitado la competitividad de las exportaciones no tradicionales bolivianas.

1.5.2 Objetivos específicos

- a) Analizar las políticas de fomento a las exportaciones para determinar su contribución en la consecución de nuevas ventajas competitivas necesarias para la inserción de Bolivia en la economía mundial.
- b) Analizar la evolución de la política monetaria, cambiaria y fiscal en el periodo de análisis para identificar el efecto de las principales variables macroeconómicas sobre la competitividad del sector exportador.
- c) Estudiar la evolución del tipo de cambio real y de sus determinantes para definir su importancia en la orientación de las políticas de incentivo sectoriales.

- d) Analizar los principales indicadores de competitividad y su relación con la orientación de las políticas de incentivo para las exportaciones no tradicionales.

1.6 METODOLOGÍA

Para desarrollar la investigación se utilizará el método deductivo, partiendo de un análisis general de la problemática que encierra la débil competitividad internacional de las exportaciones no tradicionales bolivianas y de las políticas de fomento al sector para arribar en aspectos particulares que tiene la competitividad de las exportaciones no tradicionales de mayor importancia para Bolivia.

La presente tesis enfatiza en el análisis del tipo de cambio real como un importante indicador de competitividad al reflejar la evolución de los costos o precios en Bolivia en relación a los países socios comerciales. En este sentido, se evaluarán las principales políticas macroeconómicas y de incentivo orientadas al sector exportador en el marco de la estrategia de desarrollo que sigue Bolivia desde 1990.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se desarrolla el marco teórico desarrollando dos aspectos importantes, en primer lugar se exponen los principales enfoques y conceptualizaciones de competitividad, resultado de la revisión de las teorías de diferentes escuelas de pensamiento económico, así como de las contribuciones de diversos analistas económicos en cuyos estudios se ha encontrado una estrecha relación con el tema de la presente tesis. En segundo lugar, se realiza un resumen de las principales políticas macroeconómicas que se han desarrollado en los últimos años con la finalidad de contar con un marco que posibilite un mejor análisis del entorno macroeconómico de las exportaciones no tradicionales. Esto debido a que el análisis se centra en la competitividad y se toma como principal indicador al tipo de cambio real, para lo cual es muy importante estudiar el comportamiento de las variables macroeconómicas e incluso situaciones institucionales en las que se desenvuelve el comercio exterior, dados por los propios procesos de globalización, regionalismo abierto, integración y por el propio modelo económico boliviano.

2.1 ENFOQUES DE COMPETITIVIDAD

Las investigaciones económicas sobre competitividad proporcionan una serie de definiciones de competitividad y formas de examinar su relación con el desarrollo. La competitividad se ha convertido en una de las principales “normas” del inestable juego internacional y aborda no sólo aspectos centrados en aspectos estrictamente económicos sino también en aspectos sociopolíticos y geopolíticos. Se destaca que en la literatura especializada predomina el enfoque económico, bajo el cual, comprender la competitividad no exige sólo un examen de la participación en los mercados internos y externos, sino también el estudio de los

precios y costos comparativos de producción, las tasas de cambio e interés, el poder de mercado, la información y las dimensiones del mercado, el diseño de los productos, el empaque, el control de calidad, la atención a los clientes, la comercialización y la distribución.

La competitividad hace referencia a la empresa, al sector y a la economía en su conjunto, éste último es un concepto amplio que comprende muchos factores estructurales de naturaleza esencialmente cualitativa como las condiciones ambientales, relaciones industriales, desarrollo de recursos humanos, etcétera. Otros factores cuantitativos como los que se utilizan para analizar el desempeño de las empresas, también es posible utilizarlos aquí. Sin embargo, si bien está claro que esas mediciones brindan información útil no explican la historia entera detrás del desempeño económico de un país.

Krugman menciona que la competitividad hace énfasis en empresas y no en países. Actualmente, se entiende que una economía es más competitiva cuando el ambiente de funcionamiento de las empresas conduce al crecimiento sostenido de la productividad y del ingreso per cápita, en un contexto de integración en la economía mundial.

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

La literatura sobre competitividad es amplia y ofrece un abanico de definiciones. Entre los enfoques más conocidos que generaron debate se encuentra el de Michael Porter (1990) con su obra “La Ventaja competitiva de las Naciones” y el

enfoque relacionado con el carácter sistemático de la competitividad. A continuación se describen los aspectos relevantes de estos dos enfoques.

2.1.1 La ventaja competitiva

Michael Porter, en su obra “La Ventaja Competitiva de las Naciones” indica que “son las empresas y no las naciones quienes compiten en los mercados internacionales” , partiendo de esta frase centró sus preocupaciones en la forma en que las empresas crean la ventaja competitiva .

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

2.1.2 Ventaja absoluta y ventaja comparativa

La contribución de Adam Smith (1776) obedece al principio de la ventaja absoluta, por el cual un país produce y se especializa en la producción de aquello que le cuesta más barato producir que comprar de otra nación. Así, el comercio mutuamente beneficioso se basa en el principio de la ventaja absoluta:

“Si un país extranjero puede suministrarnos un bien más barato de lo que nosotros mismos podemos hacerlo, resulta mejor comprarlo con alguna parte de la propia industria, empleada en alguna forma en la cual tengamos ventaja”.

La ventaja absoluta se cumplirá si cada país tiene la capacidad de producir alguna cosa. Chacholiades indica al respecto que la ventaja absoluta puede explicar solamente una pequeña porción del comercio mundial, considerando que el comercio mutuamente beneficioso no necesariamente requiere que los exportadores tengan una ventaja absoluta sobre sus rivales extranjeros.

La ventaja comparativa amplía el concepto de ventaja absoluta al indicar que un país se especializa no en función de la diferencia absoluta existente en los costos de producción, sino en la diferencia que existe en el costo comparativo, es decir, en el producto en el cual uno es mucho más eficiente o menos ineficiente comparativamente entre dos productos, entonces la ventaja comparativa determinaba la pauta de producción de un país tomando como base la situación relativamente más favorable de un país respecto a otro en relación con la productividad del trabajo y el costo comparado para explicar las bases del intercambio internacional y la obtención de ganancias por parte de los países concurrentes al comercio.

Existe una diferencia fundamental entre ventaja absoluta y ventaja comparativa. En la presencia de ventaja absoluta no es posible suponer cuál país podría tener mayor tasa de salarios, por el contrario la ventaja comparativa muestra al país más eficiente con mayores tasas de salarios en relación al país menos eficiente ya que indica que:

“los salarios son altos donde la productividad del trabajo es alta”

Por tanto, si el trabajo fuese el único factor de producción, como suponía el modelo Ricardiano, la ventaja comparativa podría surgir únicamente de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. Sin embargo, en el mundo real, aunque el comercio es en parte explicado por diferencias en la productividad del trabajo, también refleja diferencias en otros factores de producción, como la tierra, el capital y los recursos naturales.

El modelo Ricardiano mostraba muchas limitaciones para realizar predicciones en cuanto se refiere a especialización y a las ganancias del comercio, limitaciones que posteriormente fueron explicados por nuevas teorías que incorporaban otros

elementos de análisis dando paso posteriormente al concepto de ventaja competitiva.

Gottfried Haberler apoyó la ley de la ventaja comparativa con su teoría del costo de oportunidad entendido como la cantidad de un bien que debe sacrificarse para liberar justamente los recursos suficientes para producir una unidad extra de otro bien. El costo es la unidad perdida, no la cantidad de algún insumo. Esta idea está presente también con French Davis quien más adelante indicaría que las decisiones de cómo y qué producir se efectúan sobre la base de los costos de oportunidad que rigen a lo largo de la vida útil de diferentes actividades productivas. Entonces, las ventajas comparativas están relacionadas con la dotación de recursos naturales y de factores y, en un concepto más dinámico, con la adquisición y creación en el tiempo de ventajas a través de los costos de aprendizaje, economías externas y economías de escala, de manera que sus precios se adapten a los precios sociales (aquellos valores que reflejan el verdadero costo para la sociedad de utilizar unidades adicionales de dichos factores).

Con base en el trabajo de Ricardo, Heckscher y Ohlin desarrollan la teoría conocida como Teoría de la Dotación de Factores, que establece que en un modelo donde intervienen dos países, dos productos y dos factores, un país se especializa en determinado producto si está dotado abundantemente del factor que sea más intensivo para su producción, en base a lo cual la diferencia de precio de los factores entre países se reducirían en el tiempo. Sin embargo, evidencias empíricas presentadas por Leontief (1953), con datos de los Estados Unidos mostraron que la producción de bienes que competían con las importaciones americanas requería más capital por trabajador. Este resultado era diferente a lo que predecía el modelo Heckscher-Ohlin y se conoce como la Paradoja de Leontief. Al respecto Minhas (1963) muestra que las exportaciones de un país al resto del mundo pueden ser al mismo tiempo intensivas en capital y en trabajo, lo que implicaría la dificultad para diferenciar la especialización

internacional de los países a partir solamente de la utilización de los factores productivos.

Krugman menciona, una ventaja absoluta en productividad por parte de un país respecto a otros países, no es condición necesaria ni suficiente para tener una ventaja comparativa en la producción correspondiente de dicho bien. Si se considera un modelo dinámico, la ventaja competitiva de una industria depende no sólo de su productividad en relación a la industria extranjera, sino del nivel de la tasa de salarios extranjero, que a su vez depende de la productividad relativa en otras industrias de un mismo país. A estos elementos se suman los costos de transporte, que no cambian los principios fundamentales de la ventaja comparativa o de las ganancias del comercio.

Kenen (1968) y Bhagwati (1965) identificaron la importancia de la oferta de recursos humanos calificados para explicar los flujos de comercio entre países. Asimismo, Keesing (1968) y Vernon (1966) encontraron una fuerte correlación positiva entre la intensidad de la actividad, investigación, desarrollo y el comportamiento de las exportaciones, confirmando de esta manera la teoría de la brecha tecnológica y del ciclo del producto. La primera está basada en la secuencia de la innovación e imitación y la segunda explica la velocidad de diseminación de la innovación sobre la base de los cambios en los requerimientos de los insumos durante el ciclo de vida de un producto y de las dotaciones de los factores de los países.

Debido a todas estas limitaciones encontradas en la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, se introdujeron nuevos elementos de análisis en una nueva teoría relacionada con la ventaja competitiva.

A diferencia de la ventaja comparativa, la ventaja competitiva puede crearse, ya sea con una bien pensada estrategia industrial o con el ingenio humano. Por ejemplo, la invención de habilidades y técnicas podría llegar a ser un bien único o

específico que confiera una ventaja comparativa a las empresas o industrias involucradas. Creando parques industriales o “polos de crecimiento” se podría beneficiar también a una industria, o a un grupo de empresas, dado que las economías de aglomeración ayudan a reducir los costos.

En este sentido y siguiendo el enfoque de Porter, los sectores en una economía compiten en un entorno que depende de las siguientes condiciones, de los factores de demanda, de apoyo y estrategia, de estructura y rivalidad de la empresa. Estos cuatro elementos configuran lo que se conoce como el “diamante nacional de Porter”, un sistema mutuamente autoreforzante que a su vez incluye la “causalidad” y el Gobierno. Es importante indicar que para Porter, el sector es la unidad básica para la alcanzar mayor competitividad:

“Las empresas, por medio de la estrategia competitiva, tratan de definir y establecer un método para competir en su sector que sea rentable a la vez que sostenible”.

Las condiciones de los factores comprenden los insumos necesarios (mano de obra, tierra, recursos naturales, capital e infraestructura) para competir en cualquier sector. La ventaja competitiva que se deriva de los factores depende del grado de eficiencia y efectividad con que son desplegados por lo que los factores más importantes son aquellos que han sido creados y no “heredados” debido a que en algunos casos, la abundancia de algunos factores se ha constituido en una barrera para que un país no desarrolle ventajas competitivas. De acuerdo a este enfoque, los esfuerzos de los gobiernos para generarlos se ven a menudo comprometidos si no se cuenta con la participación del sector privado debido a la lentitud o la inhabilidad del sector público en detectar nuevos campos o especializaciones para las industrias. La inversión creadora de factores en una nación se acumula en el tiempo y puede conducir a diferencias substanciales en el stock de factores especializados relevantes para una industria.

Las condiciones de demanda, tienen que ver con la demanda interna cuya influencia es dinámica sobre las mejoras e innovaciones de las empresas, Porter recalca sin embargo la necesidad de contar con ciertos atributos nacionales: población, clima, normas sociales, y empresas. Cuando la demanda interna no puede expandirse más, se produce un esfuerzo para lograr la internacionalización lo que lleva a considerar los siguientes aspectos para entender el surgimiento de ventajas competitivas: los segmentos de demanda: los segmentos menos atractivos se dejan en manos de inversionistas extranjeros; la naturaleza de los compradores: los compradores que exigen calidad y mejores servicios contribuyen con la innovación de productos; anticipación de las necesidades locales, esto permite adelantarse a empresas rivales en los mercados locales y externos.

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

El cuarto determinante de la ventaja competitiva nacional sería el contexto en que se crean, organizan y gestionan las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad interior que exige mayor innovación para alcanzar el éxito internacional. Los efectos más amplios de la competencia local están íntimamente relacionados con la noción de las economías externas (externalidades) dentro de una nación, constituyéndose en un factor central de la competitividad como en el caso de la economía boliviana.

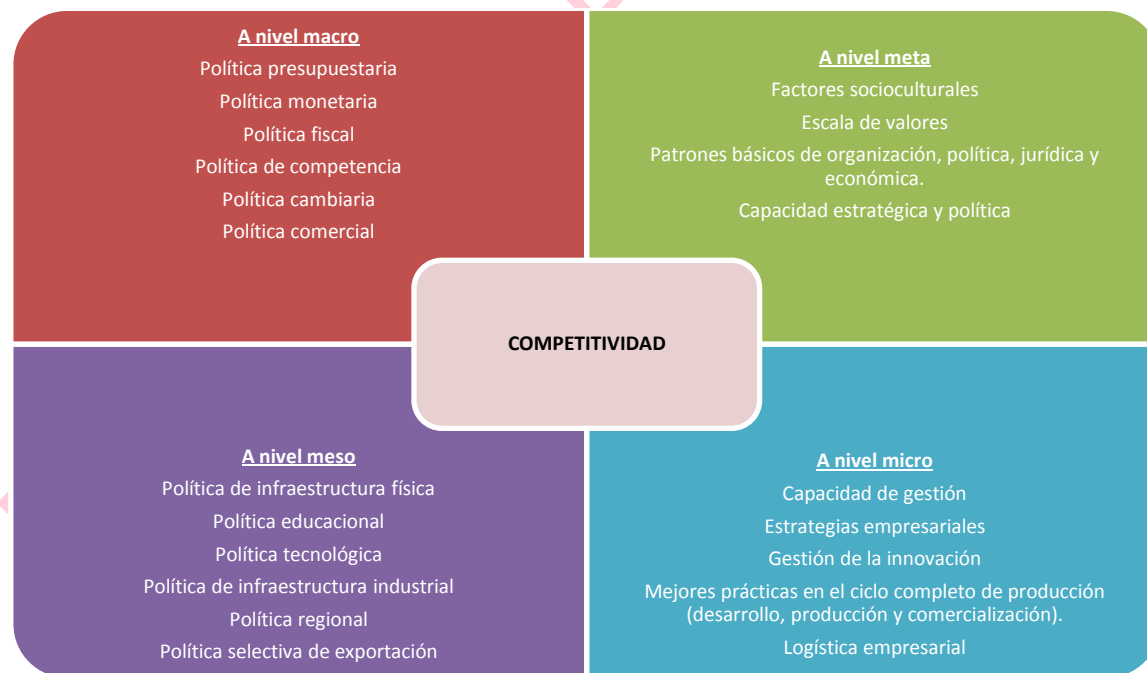
Siguiendo este contexto y los elementos centrales que postula el autor, se podrá notar que en Bolivia existen limitaciones en cuanto se refiere a la estrechez del mercado interno y la falta de encadenamientos productivos, estas limitaciones de carácter estructural son muy importantes ya que de alguna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

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

2.1.3 Competitividad sistémica

El concepto de “competitividad sistémica” constituye un marco de referencia para los países tanto industrializados como en desarrollo. El concepto de competitividad sistémica se basa en el debate del Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

ESQUEMA No. 1



Fuente: Propia en base a determinantes de la competitividad de Porter

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

Por otra parte, la CEPAL centra su enfoque en el tema de reestructuración productiva y tecnológica y en el problema de la equidad. Fernando Fajnzylber (1983) inició esta línea de análisis diferenciando el caso de las naciones industrializadas en que se combina la competitividad con el progreso técnico y la política de redistribución del ingreso de las naciones en desarrollo donde existen limitaciones en cuanto a desarrollo competitivo y contracción del ingreso. Fajnzylber define competitividad como “la capacidad de un país para exponerse al mercado externo y mantener o elevar el nivel de vida de su población”. Esto exige el incremento de la productividad, la incorporación de progreso técnico y políticas de redistribución del ingreso.

Contrariamente a la posición de Krugman y el mismo Porter, Fajnzylber³ sostiene que en el mercado internacional no sólo compiten las empresas:

“...en el mercado internacional compiten no sólo empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etcétera”

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

³Fajnzylber F., “Competitividad internacional: evolución y lecciones”. Revista de la CEPAL, No.36. Naciones Unidas. Santiago de Chile. Pág. 7.

empresarial, la infraestructura educacional, de investigación y desarrollo, la estructura sectorial y la absorción de progreso técnico y finalmente, el uso de instrumentos de política y la dimensión institucional.

Siguiendo una revisión de los enfoques sobre competitividad se encuentra a Dane en 1995 realizó una revisión analítica sobre el concepto de competitividad a partir de la definición de la OCDE⁴ que expone:

“...la competitividad se entiende como la habilidad de las empresas, industria, sectores, regiones o áreas geográficas para generar, en un contexto de competencia internacional, niveles relativamente altos de ingresos y empleo de factores sobre bases sostenibles...; el mejor camino para lograrlo es elevar la productividad de la mano de obra y del capital mientras permanece expuesto a la competencia...”

De acuerdo a las nuevas teorías de crecimiento de fines de los años ochenta, el conocimiento se produce simultáneamente con la actividad económica y, al igual que cualquier otra actividad se ve impulsado por el deseo de obtener ganancias. Esta nueva visión de la tecnología permitió analizar nuevos vínculos entre el comercio y la productividad, apoyándose en dos procesos: el aprendizaje y las innovaciones. En el primero se supone que el avance tecnológico es primordialmente consecuencia de los conocimientos que las empresas asimilan en la producción de bienes y adquisición de equipos (Young, 1991). En el segundo, se considera que el cambio tecnológico es primordialmente resultado de esfuerzos intencionales por adquirir conocimientos, por ejemplo, por medio de la investigación y el desarrollo (Grossman y Helpman, 1991)

Por su parte Jeffrey D. Sachs, Galen L; Stone y Andrew M. Warner indicaban que la competitividad significa la capacidad de la economía de un país para lograr mejoras rápidas y sostenidas en los niveles de vida. Por tanto, un índice de

⁴Dane “Indicadores de Competitividad y productividad”, 1995. Pág.11

competitividad debería resumir las características estructurales de una economía, aparte del ingreso inicial “per cápita” que probablemente determina las perspectivas de la economía para el crecimiento económico a mediano plazo⁵. Son ocho, los grupos de características estructurales que los autores identifican: la apertura de la economía al comercio y a las finanzas internacionales, el presupuesto y la regulación gubernamental, desarrollo de mercados financieros, infraestructura, tecnología, administración de empresas, instituciones geopolíticas y jurídicas.

2.1.4 Indicadores de competitividad internacional

Numerosos economistas sugieren que la competitividad se asocia con aumentos sostenidos en los niveles de vida, en la práctica por lo general se mide con indicadores que pueden tener o no alguna correlación positiva con mejoras en el bienestar económico nacional. Se han ofrecido múltiples, ambiguas y con frecuencia conflictivas definiciones técnicas al igual que los indicadores. La capacidad de un país para elevar sus niveles de bienestar (mediante los ingresos, canastas básicas, longevidad, etc.) se vincula estrechamente con el incremento de la productividad, la que a su vez depende de una amplia gama de factores como la tecnología y educación. En este sentido, el concepto de competitividad se acerca más a un incremento de la productividad.

Si se habla de la empresa, en principio, puede decirse que una empresa no es competitiva si no es rentable. Es decir, si el costo promedio de sus productos excede el precio de mercado, lo cual puede suceder por varias razones como el elevado costo de sus insumos. Una segunda razón puede estar relacionada con una baja productividad de la empresa haciéndola menos eficiente. Este es esencialmente un problema de gestión y puede corregirse, ya sea con un aumento de la escala de producción o bien cambiando las técnicas de producción. La

⁵ Grossman, Gene y Elhanan Helpman. 1991. *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, MA: MIT Press.

rentabilidad actual o a corto plazo, no puede siempre tomarse como un indicador suficiente de competitividad pues es posible que para un período corto una empresa pueda decidir rebajar sus precios de ventas y sacrificar ganancias con la esperanza de mantener o aumentar su cuota de mercado. Así, la competitividad debe considerarse durante un período más largo para que refleje los factores estructurales que afectan la rentabilidad de una empresa⁶.

A nivel sectorial, una industria es competitiva si, como promedio, obtiene las ganancias más altas, logrando mayores tasas de crecimiento de la productividad o los costos más bajos. Las mediciones de una industria o un sector son obviamente promedios y no reflejan las experiencias de empresas individuales. Cuando se dispone de suficientes datos para hacer comparaciones internacionales, entonces la competitividad de una industria puede medirse utilizando la ventaja comparativa revelada método dado a conocer por BelaBalassa y recientemente adoptado por Michael Porter.

$$VC^r_{ij} = \frac{X_{ij} / X_i}{X_j / X}$$

Donde X_{ij} , representa exportaciones de la industria i ubicada en el país j , X_i representa las exportaciones mundiales del mismo producto, X_i representa las exportaciones mundiales del mismo producto, X_j son las exportaciones totales del país j , y X son las exportaciones totales del mundo. Si la VC^r es mayor que uno entonces la industria i ubicada en el país (o región) j tiene una ventaja comparativa internacional. Porter agrega que las industrias, para ser competitivas, deben tener también una balanza comercial positiva, a menos que su VC^r sea mayor que dos. Esto porque puede darse dos situaciones:

⁶Bougrine Asan "Competitividad y comercio exterior". Revista Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior. (Pág. 768).

- a) Las exportaciones no las produzca la industria en cuestión sino que únicamente transiten por ella y provengan de otra industria ubicada en otra parte.
- b) La industria en cuestión produzca bienes que presentan ventajas comparativas y otros bienes que, por el contrario, presentan desventajas comparativas.

Al hablar de competitividad nacional, el concepto con frecuencia puede confundir o conducir a errores cuando se utiliza para evaluar el desempeño macroeconómico de una nación. Es un concepto amplio que comprende muchos factores estructurales de naturaleza esencialmente cualitativa. Estos incluirían, entre otros, condiciones ambientales, relaciones industriales y desarrollo de recursos humanos. Los otros factores, cuantitativos, como los que se usaron para analizar el desempeño de las empresas (costos de la fuerza de trabajo y de otros insumos, precios, incrementos de la productividad), también es posible usarlos aquí. Estos factores pueden fortalecer, por supuesto, la competitividad de un país, sin embargo, no pueden explicar la historia entera detrás del desempeño económico de un país.

Estos indicadores, si bien son útiles para analizar la competitividad, presentan algunas limitaciones. Al respecto Asan Bougrine menciona algunos problemas:

- a) El uso de la balanza comercial (bilateral o total) como indicador de los cambios en el crecimiento y la competitividad puede conducir a confusiones. Si se considera la ecuación del ingreso nacional: $(S-I)=(X-M)$, se puede observar que la balanza del comercio es idéntica a la diferencia entre el ahorro agregado y la inversión. Esto significa que si un país crece rápidamente y hace fuertes inversiones en varios tipos de proyectos, crece su inversión agregada y será mayor que su ahorro, lo que implica que experimentaría un creciente y quizás persistente déficit comercial. En este

caso, no se puede decir que el desempeño económico es pobre, y por tanto la balanza comercial no necesariamente refleja el desempeño económico.

- b) El uso de los costos laborales unitarios relativos como una medida de competitividad internacional ha llegado a ser bastante popular. El argumento usual es que si los costos laborales unitarios internos crecen más que los de otros países, los productores nacionales perderán su cuota tanto en el mercado nacional como en el extranjero, lo que aumenta el desempleo y dificulta el crecimiento económico.
- c) El tipo de cambio efectivo real mide la capacidad de un país para comerciar en los mercados mundiales. Este indicador se obtiene de deflactar el tipo de cambio efectivo nominal, para lo cual se utiliza una variedad de índices. El TCER puede basarse también en un deflactor del PIB, en el IPC o en el índice de salarios cuyas deficiencias principales se han señalado. El uso del TCER para predecir cambios en la posición competitiva relativa de un país puede introducir confusión si la baja de precios obedece a un factor externo al país como la demanda externa.

2.1.5 El tipo de cambio real

Tradicionalmente se ha utilizado el tipo de cambio real como un indicador de competitividad del sector exportador. Al respecto, una apreciación (depreciación) cambiaria real disminuye (aumenta) la competitividad de este sector.

El tipo de cambio es el precio de una moneda en términos de otra y se conoce como tasa de cambio de moneda extranjera o simplemente tasa de cambio. En un sistema de tasa de cambio flexible, la misma se determina diariamente en el mercado de cambio extranjero por las fuerzas de la oferta y la demanda. Este sistema, se conoce como tasa de cambio libremente flexible (o de flotación libre). En un sistema de tasa de cambio fijo, el banco central interviene en el mercado de cambio extranjero en un esfuerzo por mantener la tasa de cambio dentro de los límites prescritos o dentro de una banda, aún si la tasa escogida se aparta de la

tasa de equilibrio (de libre mercado), lo que requiere mantener una buena cantidad de reservas internacionales.

El tipo de cambio real entre las monedas de dos países es un indicador amplio de los precios de los bienes y servicios de un país, en relación a los de los otros países. Es el precio de una cesta de gasto representativo del exterior en términos de una cesta de gasto representativo al interior en una economía abierta. Los tipos de cambio reales representan una base para analizar las condiciones de demanda y oferta macroeconómicas. Si todo lo demás permanece constante, la moneda de un país experimentará una apreciación real a largo plazo en relación a las monedas de los otros países, cuando la demanda relativa mundial de sus productos aumente; o por el contrario, experimentará una depreciación real a largo plazo cuando el producto nacional crezca en relación al producto extranjero. Por definición el tipo de cambio real se expresa en la siguiente ecuación:

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

Donde “e” es el tipo de cambio nominal, P es el nivel de precios domésticos y P* es el nivel de precios externos. Esta definición deriva de la teoría de la paridad de compra (PPP) ya que compara el valor relativo de las monedas a través de los precios relativos del consumo o producción de una cesta extranjera frente a otra doméstica.

Esta definición, comúnmente utilizada por los países industrializados, implica utilizar diferentes índices de precios como el IPC o el deflactor implícito del PIB para medir el índice de precios domésticos. El IPC sirve para medir la evolución del costo promedio de una canasta de bienes de un consumidor representativo por lo que se cuestiona su utilidad para analizar la competitividad del sector exportador. Alternativamente se puede utilizar el deflactor implícito del PIB, lo cual implica que la estructura de costos del sector exportador es similar a la de la

producción nacional de bienes y servicios o también se puede utilizar el índice de salarios como índice representativo del costo de los bienes no transables, en tal caso, la estructura de costos del sector exportador depende exclusivamente de la evolución del costo de los bienes no transables.

En el contexto de los países en desarrollo, el tipo de cambio real puede definirse de dos formas diferentes: como la relación entre los precios de los bienes transables y no transables, o como la relación entre los precios relativos de bienes exportables e importables y el precio de bienes no transables de un mismo país. Si los precios de los transables no son muy sensibles a las condiciones económicas internas, un incremento de la productividad en los transables provocará una apreciación real de la moneda del país. Debido a que las modificaciones del tipo de cambio real son un reflejo de la evolución de los precios relativos de las cestas de gasto de dos países, son importantes las condiciones económicas vigentes en dichos países.

Es importante recalcar que en un mundo de bienes transables y no transables, el equilibrio de la demanda y la oferta de los primeros se alcanza a escala mundial, mientras que la demanda y oferta de bienes no transables se iguala en el mercado interno de cada país.

Debido a la dificultad de medir la relación entre los precios de los bienes transables y no transables se construyó un índice de tipo de cambio real en base a la definición generalmente utilizada por los países industrializados que a su vez, como bien se mencionaba deriva de la teoría de la paridad de compra (PPP).

2.1.6 Paridad de poder adquisitivo

Uno de los enfoques más utilizado para analizar la competitividad es aquel que se basa en comparar las tendencias de los tipos de cambio y los precios en función del concepto de paridad de poder adquisitivo (PPA). Esta teoría establece que el

tipo de cambio entre las monedas de dos países es igual a la relación entre los niveles de precios de esos dos países. Una disminución del poder adquisitivo de la moneda interior (reflejada en un incremento en el nivel de precios interno) vendrá asociada a una depreciación equivalente de la moneda del país en el mercado de divisas, así como un incremento del poder adquisitivo de la moneda interior vendrá asociado a una apreciación proporcional de la moneda .

Esta teoría tiene dos proposiciones básicas:

- a) el tipo de cambio real (TCR) de equilibrio de largo plazo es constante y es aquel que deja las cuentas externas balanceadas, y
- b) el tipo de cambio real observado en el corto plazo es función del de largo plazo, en el sentido en que el primero presenta tendencia a aproximarse al segundo. Este enfoque busca determinar en qué medida el TCR observado está en desequilibrio considerando que el TCR estaría determinado sólo por variables nominales, al ser afectado únicamente por el nivel de precios domésticos en relación con los niveles de los precios internacionales.

Para entender mejor este enfoque se citan a continuación sus tres versiones: la ley de un sólo precio, la PPA absoluta y la PPA relativa.

La ley de un sólo precio establece que, en ausencia de costos de transporte y trabas al comercio, el precio de bienes idénticos vendidos en países diferentes deberá ser el mismo si se expresa en una moneda común, por lo que la ley funciona bajo el supuesto de competencia perfecta en todo el ámbito internacional. Empíricamente, la ley de un sólo precio parece cumplirse bastante bien en el caso de bienes primarios homogéneos transados en los principales mercados organizados siempre y cuando se efectúen ajustes apropiados para tener en cuenta diferencias en los contratos y desfases de entrega. Los bienes diferenciados (como los bienes manufacturados y los servicios) sujetos a la

competencia internacional parecen no seguir de cerca la ley de un sólo precio por lo menos en el corto y mediano plazo.

La PPA absoluta amplía la ley de un solo precio al nivel general de precios manteniendo los mismos supuestos que conforman dicha ley; la misma cesta de bienes y servicios deberá costar lo mismo en todos los países si se expresa en una moneda común. Si la ley de un precio se cumple para todos los bienes, entonces deberá cumplirse también la PPA absoluta para cestas similares de bienes. La PPA absoluta exige únicamente que la relación paritaria se mantenga para el promedio de todos los bienes, aunque no estrictamente para cada uno de ellos.

La PPA absoluta proporciona un concepto específico de equilibrio para el tipo de cambio nominal (tipo de cambio PPA), definido como aquel que iguala los precios de las cestas comunes de bienes de dos países diferentes. Si el tipo de cambio de mercado es inferior a ese valor, se pueden obtener beneficios de la compra de bienes nacionales que se vendan al exterior, lo que impulsará a la depreciación del tipo de cambio nominal hasta retornar a su valor de equilibrio, por tanto, toda desviación del tipo de cambio real efectivo respecto del nivel de PPA sólo podrá darse por un corto plazo. El transporte, el costo de la información, y los obstáculos institucionales al comercio, como los aranceles y las cuotas limitan la reacción de los consumidores y las empresas ante diferencias de los precios de un país a otro e impiden que los niveles de precios absolutos se igualen.

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

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

de cambio a corto y mediano plazo. Por esta razón, es importante considerar además, los siguientes aspectos:

- a) La histéresis del comercio que hace referencia a los flujos de comercio internacional que no responden a una variación del tipo de cambio real en el corto plazo, debido a la presencia de costos de ajuste por comercialización de productos nuevos en un país extranjero, la expansión o reducción de las líneas de producción o distribución establecidas y cambios en el reconocimiento de marcas
- b) La rigidez de los precios que explica las desviaciones temporales respecto de la PPA, lo que lleva a sobreimpactos compensatorios en los tipos de cambio nominales
- c) La sustituibilidad imperfecta de los bienes transados, lo que significa que las diferencias en las tasas de crecimiento y elasticidades respecto del ingreso de un país a otro pueden ser determinantes de las tendencias a largo plazo de los tipos de cambio reales; d) la existencia de fallas e imperfecciones en los mercados.

Por otra parte, la apreciación real de una moneda es, a menudo, interpretada como una pérdida de competitividad para la economía. Sin embargo, la relación entre la posición competitiva de un país y los movimientos en el tipo de cambio real no es directa. En efecto, una apreciación puede reflejar una pérdida de competitividad cuando se origina una situación de desalineamiento o aumentar cuando el movimiento del tipo de cambio real obedece a razones fundamentales como el incremento en la productividad. La competitividad es afectada solamente cuando el tipo de cambio real se aparta significativamente de su valor de equilibrio. Esto implica que no es posible conducir el análisis de un desalineamiento del tipo de cambio real usando la técnica tradicional de la paridad del poder de compra ya que son variables reales las que determinan el tipo de cambio real y conjuntamente determinan a su vez el equilibrio interno y externo del país.

2.1.7 El tipo de cambio real de equilibrio

Para definir el tipo de cambio real de equilibrio, es importante definir previamente lo que se conoce por equilibrio. El equilibrio se entiende como el estado en el cual las fuerzas que participan en direcciones opuestas están en balance perfecto, por lo que no hay tendencia al cambio. Por tanto, tipo de cambio real de equilibrio es “el valor del tipo de cambio real consistente con los objetivos de equilibrio externo e interno”. Según el FMI los aspectos fundamentales para estudiarlo son cuatro: la balanza de pagos, la dimensión temporal, la naturaleza multilateral y las fluctuaciones importantes del tipo de cambio real.

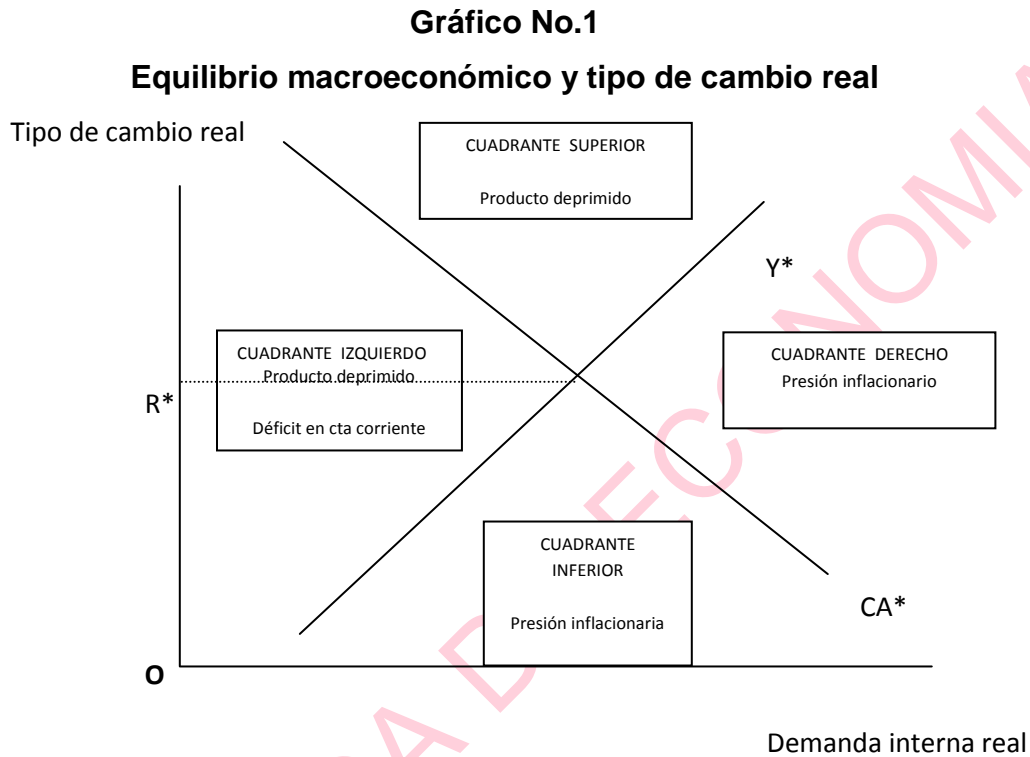
La observación de que el tipo de cambio de equilibrio varía según sus fundamentos contrasta con el concepto estático de la teoría de la paridad de compra (PPP). Los fundamentos más importantes del TCR incluyen:

- a) los precios internacionales (términos de intercambio);
- b) transferencias internacionales, incluyendo flujos de deuda externa;
- c) tasas de interés internacionales;
- d) impuestos domésticos y subsidios;
- e) impuesto sobre transacciones internacionales originadas por motivos de asignación de recursos a largo plazo;
- f) la composición del gasto del gobierno; y proceso tecnológico

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

Estas relaciones se muestran en el gráfico No. 1, donde el tipo de cambio real se mide en el eje de las ordenadas y la demanda interna real en el eje de las abscisas.

El equilibrio interno queda trazado por la recta ascendente Y^* , que representa las combinaciones de tipo de cambio y de demanda interna real que permiten situar a la economía en su nivel de pleno empleo.



El equilibrio externo se define por la recta CA^* , que recoge las combinaciones de tipo de cambio real y demanda interna que equilibran la cuenta corriente. La recta es descendente porque frente a un nivel más elevado de demanda interna, se requiere una mayor depreciación del tipo de cambio real.

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

de estabilidad macroeconómica y, en particular, con un nivel de desempleo consistente con una tasa estable de inflación.

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

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

2.1.8 Determinantes del tipo de cambio real

El Efecto Balassa-Samuelson, si se observa por el lado de la oferta, indica que una mayor tasa de crecimiento en la productividad de los sectores transable y no transable en un país (comparado con la situación en el resto del mundo) induciría a una apreciación del tipo de cambio real (mayor competitividad de la economía). Las reformas estructurales y la liberalización del mercado incrementan la productividad de los factores hacia el resto del mundo y por tanto conducen a una apreciación de la moneda nacional.

Por el lado de la demanda, el tipo de cambio real de equilibrio se apreciará cuando la demanda agregada cambie hacia los bienes no transables como resultado de un incremento en los gastos de gobierno, en las preferencias del sector privado (con el supuesto de que los no transables son bienes de lujo y los transables,

bienes de primera necesidad) o cambios en las percepciones de los agentes privados.

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

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

Oscar Lora y Walter Orellana (2000) explican que el equilibrio interno y externo en el largo plazo debe ser sostenibles en el tiempo, lo cual introduce una dinámica en

la definición del tipo de cambio real de largo plazo (TCRELP) en función de la estructura dinámica de la economía.

El equilibrio de corto plazo determina el valor de las variables endógenas de la economía incluido el actual tipo de cambio real, en función a los valores corrientes que toman otras variables (variables macroeconómicas) que pueden ser de tres tipos: i) predeterminadas (como por ejemplo el saldo de la deuda externa neta y el stock de capital), ii) de política (como ser la liberalización comercial o la eliminación paulatina de las restricciones a los movimientos de capital) y iii) exógenas (un ejemplo serían los términos de intercambio) . Las variables incluidas en estos tres tipos de variables son conocidas como los fundamentos de corto plazo del tipo de cambio real y definen su movimiento en el tiempo.

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

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

- produce una apreciación del tipo de cambio real de equilibrio (TCRE) y una caída en el consumo privado de bienes no transables.
- b. Términos de intercambio, una mejoría de los términos de intercambio incrementará el ingreso disponible en la economía y, considerando que las economías pequeñas son tomadoras de precios, se apreciará el TCR. Este efecto podría contrarrestarse por efectos sustitución en el lado de la demanda y la oferta de importables, exportables y no transables, llevando a una depreciación real. Sin embargo, su impacto sobre el TCRE se torna una tarea empírica.
 - c. Política comercial, el establecimiento de aranceles o subsidios a las exportaciones aprecia el TCR en el largo plazo. Por tanto, una política de liberalización comercial de la economía en el largo plazo lleva a una depreciación real.
 - d. Flujos de capital, el ingreso de recursos a la economía mediante caídas en la tasa de interés doméstica o ayuda externa, incrementa el consumo doméstico más allá de los ingresos corrientes, presionando hacia un alza de los precios de los no transables y por tanto, a una apreciación del TCRE.

El propósito de la presente tesis no es determinar el equilibrio de corto y largo plazo del tipo de cambio real ni mucho menos sus desalineamientos. Lo que se busca es encontrar un índice que permita identificar las principales variables que afectan a la competitividad de la economía boliviana sin olvidar que existen variables macro y microeconómicas que inciden directa o indirectamente sobre la apreciación o depreciación del tipo de cambio real. En este sentido, en el siguiente capítulo se realizará una evaluación de las principales variables macroeconómicas de forma tal que permitan el análisis del entorno económico que afecta a la competitividad de las exportaciones no tradicionales.

2.1.9 Exportación y tipo de cambio real

Se mencionó anteriormente que una devaluación incrementa el ingreso en moneda nacional del exportador, que es equivalente a un aumento en el precio en moneda nacional. En presencia de una oferta elástica frente a la variación del precio en moneda nacional, la balanza comercial se verá afectada positivamente ya que una devaluación incrementa además el precio en moneda nacional del producto importado beneficiando paralelamente en el saldo de la balanza comercial.

Empero, algunos trabajos teóricos y empíricos muestran que la devaluación tiende a reducir la actividad económica interna, al menos en el corto plazo. Sin embargo, para el caso de una economía pequeña y dependiente de exportaciones de productos básicos, se ha encontrado que el efecto final en la producción dependerá de los factores que han provocado el desequilibrio externo. Según la teoría económica, la devaluación nominal puede incrementar la competitividad y promover el crecimiento de las exportaciones si se traduce en una devaluación real por lo menos en el corto plazo y si los flujos comerciales responden a los precios relativos en una manera significativa y predecible.

Por otra parte existe evidencia de que los precios relativos juegan un importante rol en la determinación del crecimiento de las exportaciones y que las políticas de devaluación son una vía para corregir desbalances en cuenta corriente. Sin embargo, otros trabajos sugieren que la evidencia no es muy contundente y que la devaluación podría ser ineficaz para reducir el déficit comercial. En el caso de los productos básicos se suele afirmar además que la demanda por materias primas es de baja elasticidad-precio.

En cuanto a las especificaciones empíricas de las funciones de exportación, las funciones más conocidas consideran como variables explicativas al precio, al tipo de cambio real y al ingreso de los países que demandan nuestros productos. En

la presente tesis, precisamente en el capítulo IV, se desarrolla un modelo de exportación para poder determinar la elasticidad de las exportaciones respecto al tipo de cambio real, los precios de exportación y la demanda de los principales socios regionales y multilaterales.

2.2 POLÍTICAS MACROECONÓMICAS DE BOLIVIA

Después de la crisis de la deuda externa, la discusión sobre el desarrollo en cuanto a estrategias, estilos, modelos y políticas ha estado subordinada a los problemas relacionados con la estabilización económica y el ajuste estructural.

Los enfoques sobre ajuste y los programas monetario-financieros del Fondo Monetario Internacional (FMI) reemplazaron a las teorías de desarrollo. El enfoque del FMI como el Banco Mundial converge en la implementación de una Estrategia de ajuste con crecimiento, cuya visión hace énfasis en programas de largo aliento que permitan lograr un crecimiento sostenido mediante la aplicación de reformas estructurales. El sustento de las mismas se plasma en los distintos programas de Servicio de Ajuste Estructural y de Servicio Reforzado de Ajuste Estructural. Dichos programas están diseñados en base a objetivos macroeconómicos como crecimiento económico, inflación y resultados en balanza de pagos, y actualmente incluyen metas sociales relacionadas con educación y salud.

Según el FMI el “ajuste estructural puede ser definido como la creación de condiciones para sustentar un crecimiento no inflacionario y la eliminación de impedimentos al pleno y eficiente uso de recursos. Además, debe permitir alcanzar los objetivos sociales básicos”. Sus objetivos generales son:

- a) Reducir o eliminar el déficit en balanza de pagos.
- b) Reasumir altas tasas de crecimiento económico.

- c) Alcanzar cambios estructurales que podrían prevenir futuros problemas de pagos y estabilización.
- d) Reducir la vulnerabilidad de la economía a futuros shocks.
- e) Incrementar la flexibilidad para productos y factores de producción.
- f) Aliviar la pobreza.

En este marco puede entenderse la estabilidad por un nivel bajo y previsible de inflación, saldos fiscales estables y viables, un tipo de cambio competitivo y relativamente estable, y un saldo viable de la balanza de pagos, es decir un adecuado financiamiento intertemporal del déficit corriente con superávit de capital que permita mantener o aumentar el stock de reservas.

Los cambios estructurales en concepto del FMI y del Banco Mundial están concebidos como cambios en la oferta global y tienden a impulsar un tipo de crecimiento caracterizado por: liberalización de mercados, liberalización comercial, liberalización financiera interna e internacional y privatización de la actividad productiva.

Estos cambios pudieron operarse en Bolivia, con el programa de estabilización ortodoxo (D.S. 21060), impulsado por el gobierno de Víctor Paz Estensoro en 1985 que tenía como núcleo la unificación del tipo de cambio oficial con el tipo de cambio paralelo, acompañada de severas medidas de ajuste fiscal y monetario. Las medidas fiscales adoptadas fueron básicamente: el despido de 21.000 de los 27.000 mineros de la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL) en 1986 y la rápida caída de la emisión monetaria con la finalidad de eliminar la hiperinflación vía reducción del gasto y la reforma tributaria .

Otro componente esencial de la estabilización fue la suspensión del servicio de la deuda a los bancos comerciales internacionales mientras se encontraba una solución definitiva. Bolivia obtuvo alivios sustanciales de sus acreedores bilaterales oficiales en las reuniones del Club de París y posteriormente de sus

acreedores multilaterales internacionales en el marco del programa para Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC) en 1998.

Por otra parte, se liberaron casi completamente los mercados de bienes, del crédito y del trabajo con excepción del mercado de tierras y el repliegue de las actividades directas del Estado fue el tema que dominó el discurso político y económico. A fines de 1997, la electricidad, el transporte aéreo y ferroviario, las telecomunicaciones de larga distancia, el transporte de petróleo y gas, la mayor parte de la minería y de la actividad petrolera así como la provisión de agua potable a las ciudades estaban a cargo de empresas privadas. En este sentido Bolivia adoptó una estrategia de liberalización comercial implementando una profunda apertura externa del comercio y una apertura financiera mediante la liberalización de la cuenta de capitales.

El contexto internacional entre 1991 y 1997 contribuyó con el modelo de desarrollo adoptado. Los capitales privados del exterior han fluido a Bolivia bajo la modalidad de inversión extranjera directa, depósitos bancarios y asistencia tanto de gobiernos amigos como de instituciones financieras internacionales. Desde un punto de vista financiero, la década de los 90 se ha caracterizado por consolidaciones bancarias a la vez que liquidaciones.

Posteriormente a la implementación del 21060 muchos indicadores de desempeño fueron positivos, tal es así que en el período 1995-2000, el PIB creció a una tasa promedio de 3,63%, a diferencia de las tasas negativas experimentadas en 1985 y 1986. La inflación fue disminuyendo sistemáticamente después de 1985, hasta llegar a un dígito a partir de 1996 y la inversión privada fija también se incrementó. Sin embargo, estos resultados estuvieron a su vez acompañados de continuos déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, debido principalmente al permanente déficit en la balanza comercial.

2.2.1 Estrategias y planes de desarrollo

Los Planes Generales de Desarrollo Económico y Social, propuestos a partir de 1992, constituyen el marco referencial para insertar propuestas de desarrollo en el país. Sus elementos principales son: el contexto internacional (globalización y agenda internacional), vigencia y consolidación del sistema democrático y estabilidad económica.

Al 2002 se contaron con tres planes de desarrollo: La Estrategia Nacional de Desarrollo (END/92), el Plan General de Desarrollo Económico y Social (PGDES/94: El cambio para todos) y el Plan General de Desarrollo Económico y Social (PGDES/97: Bolivia XXI. País Socialmente Solidario). Estos Planes hacen referencia a la fragilidad del aparato productivo nacional y al desequilibrio externo como resultado de la forma de inserción de Bolivia en la economía internacional. Entre los problemas que se identifican están:

- a) Falta de infraestructura física.
- b) Incipientes instituciones de apoyo a la actividad exportadora.
- c) Dependencia de insumos externos.
- d) Débil competitividad de la industria nacional.
- e) Heterogeneidad y atraso de la producción agropecuaria.
- f) Creciente concentración del desarrollo en el eje central.
- g) Desempleo.

Los objetivos y políticas de estos planes de desarrollo fueron analizados por un grupo de analistas económicos quienes puntualizaron las principales diferencias mediante una matriz de comparación que enfatiza en lo siguiente:

- a) El objetivo común y prioritario de los tres planes es mantener la estabilidad macroeconómica como condición necesaria para el crecimiento económico. Las políticas macroeconómicas propuestas son de corte neoliberal basadas

en una disciplina fiscal orientada a incrementar el ahorro interno, en la presión tributaria, en la disciplina de ejecución del gasto corriente y en las reformas institucionales. La orientación de la política monetaria es controlar los medios de pagos (con el objetivo de mantener la estabilidad de precios) y reducir el costo de los productos y servicios financieros. La política cambiaria por su parte se orienta a apoyar la estabilidad macroeconómica y la competitividad de las exportaciones (un tipo de cambio real y competitivo que se combine con una política arancelaria efectiva, equilibrio real y sea el resultado de las ganancias de productividad).

- b) Un segundo objetivo, después de garantizar la estabilidad, es el crecimiento económico y el empleo productivo sobre el fortalecimiento de la economía interna y la mejora de los niveles de competitividad del país. Este objetivo se alcanzaría mediante la reactivación productiva en el caso de la END/92, la transformación productiva para el PGDES/94 y el potenciamiento y transformación productiva para el PGDES/97. La “reactivación” implica un enfoque de corto plazo y orientado a los sectores tradicionales que requieren reavivarse. El concepto de “transformación” con una visión más amplia, reconoce la importancia del aparato productivo y su relación institucional así como la implantación de políticas específicas y el financiamiento. La inclusión del término “potenciamiento” reconoce la necesidad de realizar acciones deliberadas que promueven la transformación productiva con la intervención del Estado.
- c) La selección de políticas para lograr dicha transformación es diferente en cada caso. La END/92 no presenta políticas específicas y los lineamientos económicos y de infraestructura que señala constituyen un listado de estrategias con programas y proyectos a ejecutarse por sector, que más parece un diagnóstico de lo que se debería hacer que un plan de acción. En el PGDES/94, las políticas se dirigen fundamentalmente a mantener un contexto macroeconómico neutro y a implementar políticas y marcos

regulatorios agresivos para atraer inversión privada (nacional o extranjera). El PGDES/97 señala la necesidad de contar con políticas selectivas y específicas por sectores, ramas y regiones con impactos focalizados para “enfrentar el problema de la pobreza (rural y urbana)”.

- d) Respecto a la inserción internacional de Bolivia, la END/92 tuvo como objetivo central una mayor apertura de los mercados externos para los productos nacionales, enfatizando en las manufacturas basadas en recursos naturales e intensivas en trabajo (ventajas comparativas). En el PGDES/94 se tienen políticas de fomento integral a las exportaciones, donde el Estado debe jugar un rol importante además de realizar un mejor aprovechamiento de las políticas de integración, no siendo suficiente la apertura de mercados. El PGDES/97 plantea como objetivo la competitividad de la producción nacional en términos equitativos, con una política comercial orientada fundamentalmente a expandir las exportaciones y con una política de inserción internacional relacionada con la integración de las tres cuencas: la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

2.2.2 Actores Sociales

- El Estado.

En la visión de los últimos tres Gobiernos, el Estado debe ejercer un rol esencialmente regulador, facilitador y articulador en lo económico, con funciones compensatorias focalizadas en lo social. La END/92 formula la descentralización del Estado y el PGDES/97 añade la necesidad de que el Estado cumpla roles promotores y de redistribución en lo social y regional asistiendo a la población más pobre del país. Su rol más importante o prioritario, es mantener un entorno macroeconómico estable.

- Inversión Privada Nacional y Extranjera

El sector privado se convierte en el actor central o protagónico para alcanzar el objetivo de transformación productiva e inserción internacional. Por esta razón, la END/92 elaboraba las reformas macro que preparaban la privatización en los sectores de energía, minería y telecomunicaciones, el PGDES 94 llevaba a cabo esta privatización vía capitalización privilegiando la inversión extranjera directa (IED).

A pesar que estos planes mencionan la importancia del sector agroindustrial e industrial y tratan de privilegiar a la gran y mediana empresa nacional (mediante la promoción de JointVentures), el accionar de estos Gobiernos sigue centrándose en la atracción de capital extranjero más que en el sector con base en capital nacional. A diferencia de lo anteriormente mencionado, PGDES/97 diseña un plan donde el Estado tiene un rol promotor de la producción nacional.

El marco de análisis de los organismos multilaterales se orienta a la inversión privada como generadora de crecimiento que deberá coadyuvar al proceso de tránsito desde la reactivación al crecimiento. Sus recomendaciones giran en torno a la eliminación de trabas y obstáculos a su desarrollo así como a la creación de todo un marco normativo acorde con la participación de la iniciativa privada nacional y extranjera.

- Otros actores

Debido a la crisis de endeudamiento externo en 1982 surgen el FMI y el Banco Mundial como actores centrales de la política económica en América Latina. Es así que las políticas en el país están condicionadas por factores externos entre los cuales se encuentran los compromisos suscritos con el FMI y el Banco Mundial, haciendo que la definición nacional de política sea poco soberana y autónoma.

Los enfoques y aspectos teóricos desarrollados en este capítulo permiten considerar variables de mucha importancia para el estudio empírico de la tesis. Los enfoques teóricos de competitividad, si bien muy diversos, reflejan la importancia de los indicadores y de los índices de competitividad que con el paso del tiempo deben considerar un mayor número de variables tanto económicos como sociopolíticos. Estos enfoques a su vez han contribuido con la elaboración de políticas para elevar la competitividad de las economías aunque en muchos casos no dieron buenos resultados por lo que se requiere desarrollar modelos de estimación o nuevos indicadores cada vez más perfeccionados y con menores sesgos de error. El modelo de exportaciones y de productividad que se desarrollará más adelante permitirá observar la relación y los efectos del tipo de cambio real sobre el comportamiento de las exportaciones no tradicionales.

Por otra parte, se ha realizado una síntesis de las principales características de las políticas macroeconómicas planteadas por los sucesivos gobiernos de Bolivia a partir de 1992. Las Estrategias, programas de gobierno, planes de desarrollo y los actores sociales que surgen después de 1985 conforman el marco de análisis del entorno macroeconómico para identificar aquellos factores que posibilitaron o frenaron una mayor competitividad de las exportaciones bolivianas no tradicionales.

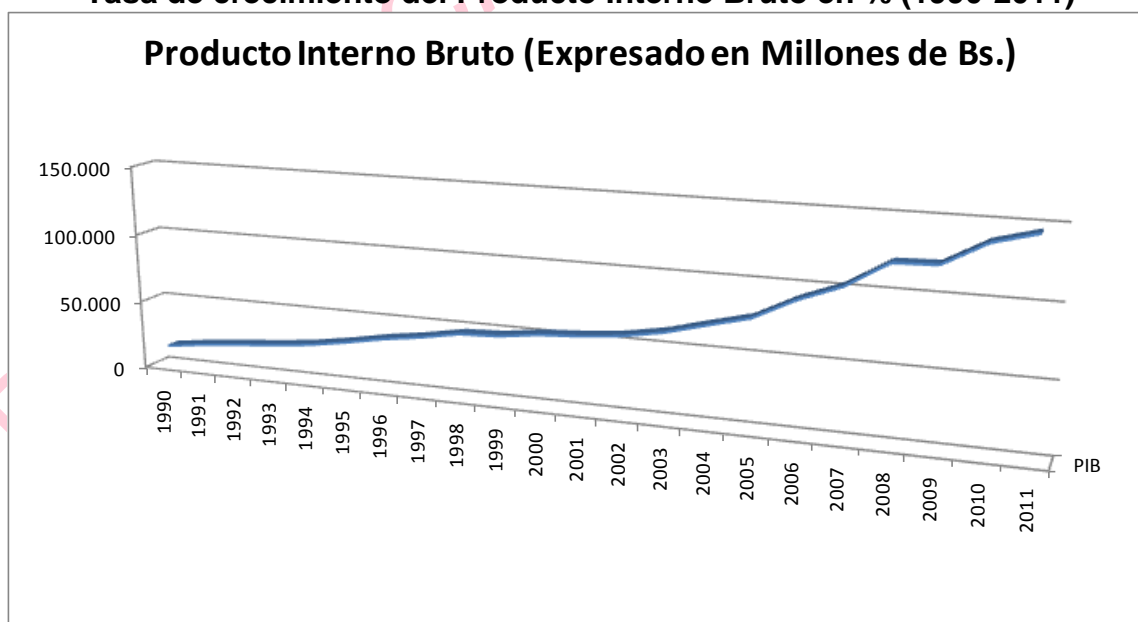
CAPITULO III

DIAGNOSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR

3.1 INTRODUCCIÓN

Siguiendo un análisis de carácter sistémico de la competitividad, en el presente capítulo se realiza una evaluación a nivel macroeconómico de las principales variables que afectan a las exportaciones no tradicionales. Esta evaluación es necesaria toda vez que el marco macroeconómico incide de forma determinante sobre la competitividad de las empresas y sectores relacionados con la exportación. En el presente capítulo se pretende analizar las principales variables que inciden sobre el tipo de cambio real y de esta forma sobre la competitividad de las exportaciones no tradicionales. Es necesario contrastar el desempeño de estas variables con las estrategias y programas de desarrollo planteados en la década de los 90. Es así que se realiza una evaluación del crecimiento económico, de la política monetaria, fiscal y fundamentalmente de la política cambiaria y comercial.

Gráfico No. 1
Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto en % (1990-2011)



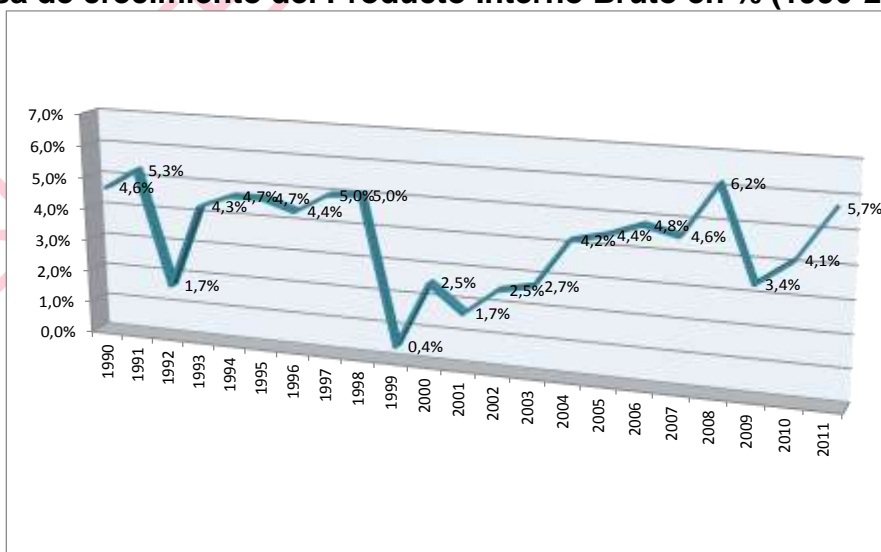
Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: propia

3.2 POLÍTICA ECONÓMICA

3.2.1 Sector Real

Después de 1985, Bolivia experimentó tasas de crecimiento del PIB positivas reflejo de la estabilidad económica que el país alcanzó luego de una profunda crisis en los primeros años de los 80. Es así que durante la década de los 90's, esta tasa se incrementó y se mantuvo estable con una tasa promedio de crecimiento de 3,65%, con excepción de 1992 cuando el PIB creció solamente en 1.65%. Esta situación se mantuvo hasta 1998, posteriormente, el PIB registró tasas bajas de crecimiento con cierta recuperación durante los últimos dos años (Gráfico No. 1) debido básicamente a los efectos de la crisis asiática sobre toda la región (durante la década pasada, América Latina creció en promedio a una tasa de 2.18%), que influyó negativamente sobre los precios de las materias primas y agudizó la contracción de la demanda por los bajos ingresos. Esta situación se vio agravada por la eliminación de la producción de coca y sus derivados. A partir de 2002 se observa un crecimiento constante en la economía fruto de la mejora en los niveles de precios de las materias primas en el mundo, en el año 2008 Bolivia alcanza el 6,2%, la misma es la mayor tasa de crecimiento registrado en los últimos 20 años.

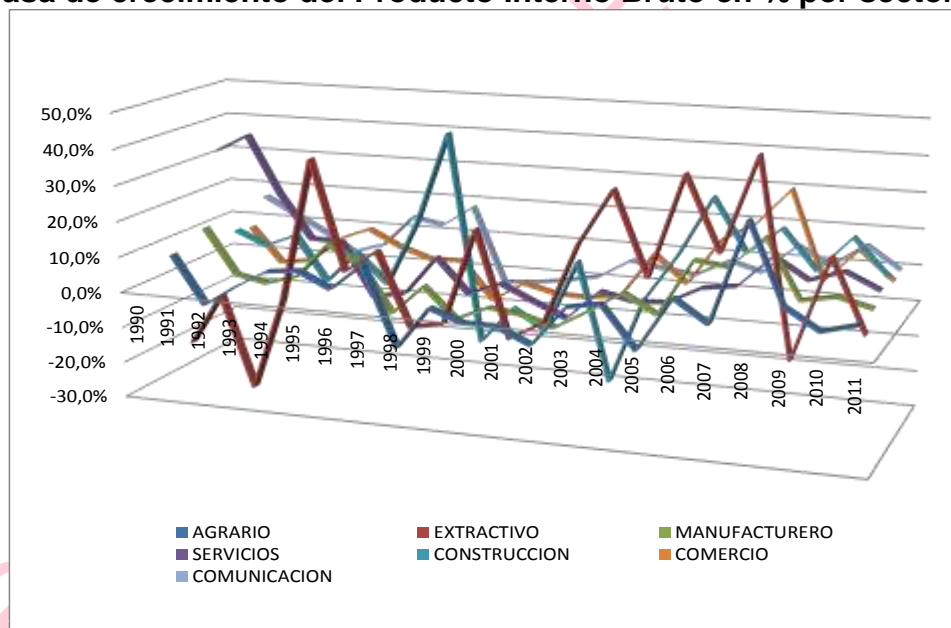
Gráfico No. 2
Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto en % (1990-2011)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: propia

A pesar de cierta recuperación de la economía el 2002, se podrá notar que los sectores más afectados fueron la minería, hidrocarburos y el sector de la construcción. Contrariamente, en el Gráfico No. 2 se puede notar que en la década de los 90, el sector de los servicios financieros y del comercio, conjuntamente la agroindustria son aquellos que experimentan un mayor dinamismo y básicamente explican el crecimiento del PIB en el periodo 1993-1998 a pesar de que estos sectores también sufren los efectos de la crisis en 1999. La caída del PIB desde 1998 es resultado de una caída general en todos los sectores como señal de una profunda recesión económica. Durante el periodo 2005-2011 se observa una estabilidad conjunta en los sectores de la economía un incremento sustancial en el sector extractivo de la economía.

Gráfico No. 3
Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto en % por sectores



Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: propia

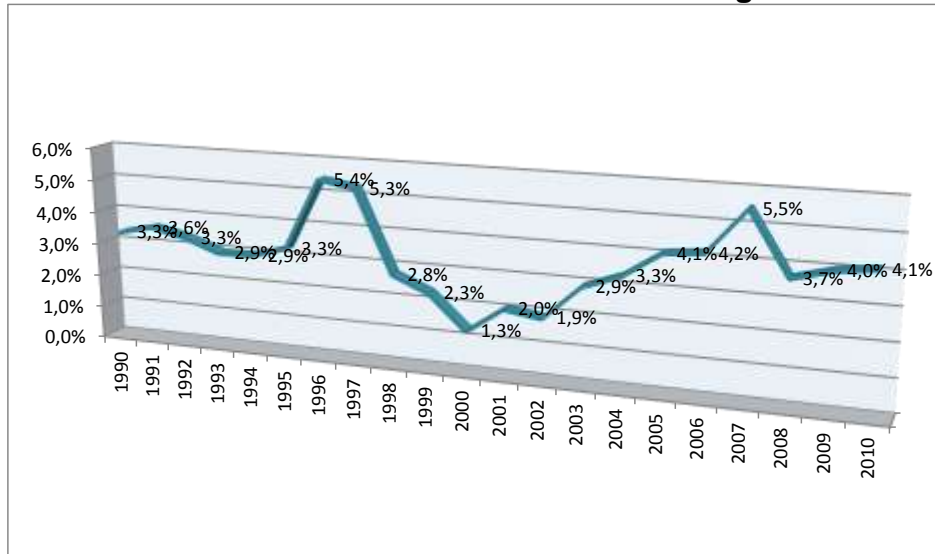
La leve recuperación del crecimiento después de 1995 obedece la importancia que va cobrando el sector de hidrocarburos y las telecomunicaciones en gran parte impulsadas inicialmente por el proceso de capitalización.

En general, a pesar del bajo crecimiento de la economía mundial y de las principales economías de la región, algunos sectores exportadores se vieron favorecidos en 2002 porque se vieron favorecidos por una recuperación de los precios de algunos productos de exportación. En el último año es notable la recuperación de la construcción, hidrocarburos y transportes.

El comportamiento de la economía boliviana también se vio influenciado por factores internos como el consumo y la reducción del crédito del sistema financiero. Tal es así que en 2000, el comportamiento positivo en comparación a 1999 se debe al incremento de la demanda doméstica (absorción) en respuesta al mayor consumo generado indirectamente por el pago del BOLIVIDA y la devolución de rentas FONVIS.

En el Gráfico No. 4 se muestra el comportamiento de la variable consumo final de hogares (a precios de 1990) durante el periodo 1985-2002. Esta variable, como bien se mencionaba ha venido cobrando mayor importancia, en particular en el año 2002, la demanda interna sumada a las exportaciones significa el 60% del PIB real (2002). Se advierte que su tendencia es a la alza entre 1988 y 1990, posteriormente su crecimiento es relativamente constante hasta 1996 para luego ser descendente después de 1997. El consumo privado, que es el componente más importante del gasto, ha continuado la desaceleración observada desde 1998; pasó de un crecimiento anual de 5.4% en 1997 a 1.5% en 2002. En el 2005 la tasa de crecimiento registro 4.2%, en el 2007 fue de 5.5% y en 2011 se tuvo el 4,1%.

Gráfico No. 4
Tasa de crecimiento del consumo final de hogares en %

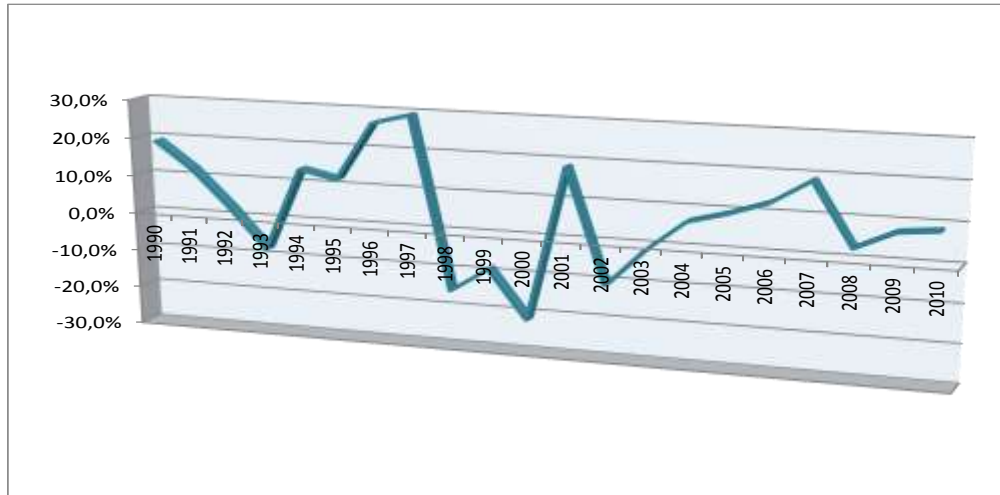


Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: propia

- Ahorro – Inversión.

En general la inversión tuvo un comportamiento ascendente, moderadamente en el principio y muy dinámico entre 1995 y 1998, notándose posteriormente una fuerte caída. Hasta 1987, la inversión está aún asociada a la inversión estatal minera y entre 1989 a 1993 se asocia a los primeros procesos privatizadores con un comportamiento positivo pero no insuficiente en relación a las expectativas planteadas por el discurso oficial. En el periodo 1995-1998, el impulso de la inversión resulta del apoyo a la capitalización con la atracción de inversión extranjera. Si se deja fuera de análisis el periodo 1995-1998 se tendrá que el esfuerzo interno es poco importante (Gráfico No. 5), la inversión tiene una relativa estabilidad en el nuevo milenio aunque el efecto tiene una caída significativa a partir del 2008.

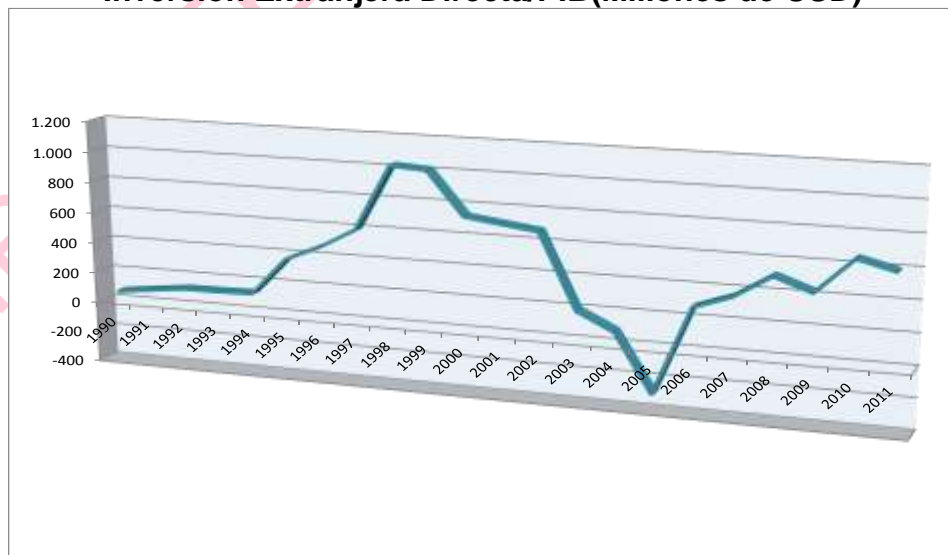
Gráfico No. 5
Crecimiento de la Inversión %



Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: Propia

A su vez, las fuentes externas reportan un incremento notable entre 1995 y 1998 llegando a constituir el 42% de la Inversión Interna Bruta en 1998 (Gráfico No.6). Sin embargo, también han experimentado caídas fuertes entre el año 2000 y 2001. La inversión durante el 2003 hasta el 2007 tuvo un crecimiento sostenido, pero el 2008 debido a la crisis internacional, tuvo una caída significativa y presenta una lenta recuperación hasta el 2011.

Gráfico No. 6
Inversión Extranjera Directa/PIB(Millones de USD)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: Propia

La Inversión Extranjera Directa (IED) tiene preferencia por aquellos sectores que, en caso de ser no transables, garanticen seguridad de retornos a partir de mercados internos caracterizados por:

- a) poca fluctuación de precios, incluso crecientes e inelásticos a la baja,
- b) su condición de mercados cautivos, con demanda creciente. Sin embargo, en caso de tratarse de sectores transables, las altas tasas de retorno junto a expectativas favorables en el comportamiento de los precios internacionales y la evolución posible de los mercados de exportación, como la actividad de hidrocarburos resultan ser muy atractivos para la IED.

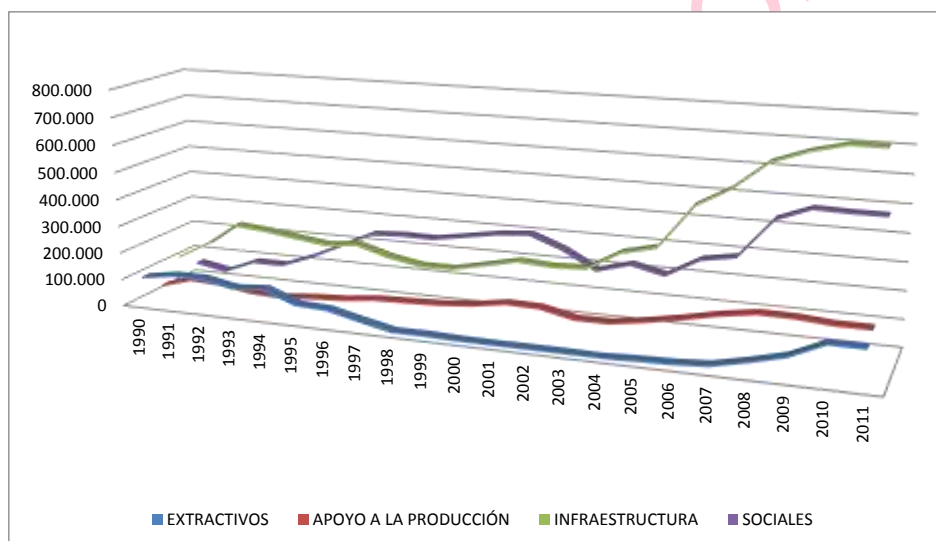
Los sectores en los cuales no invierte el capital extranjero quedan para el sector privado doméstico; es decir, los sectores de mayor riesgo donde exceptuando los servicios, predomina la producción de transables, con mercados fluctuantes, abiertos a la competencia regional.

En lo que respecta a la inversión pública, los sectores productivos y de infraestructura absorbieron la mayor cantidad de recursos, pero esta tendencia se mantiene hasta mediados de la década de los 90's debido a la mayor importancia que cobra la inversión en el sector social. El sector Saneamiento Básico y Educación reciben una considerable asignación de recursos como respuesta a la concepción de los organismos financieros de invertir en capital humano. El sector industrial recibió a lo largo del periodo una asignación menguada al igual que la agricultura, lo que muestra el poco apoyo estatal que estas actividades reciben, demostrándose el insuficiente y escaso apoyo al sector productivo como para lograr una verdadera diversificación productiva que incremente los productos de exportación en forma permanente (Gráfico No. 6). Es partir del 2003 luego de los conflictos políticos y sociales donde la IED vuelve a generar un crecimiento con tendencia positiva, en el 2010 se observa la más alta IED registrado en el nuevo milenio.

Esta situación devela la importancia que adquiere la inversión privada nacional y extranjera. Por otra parte, es importante indicar que desde el inicio del Ajuste a la fecha, las regiones eje captaron más de la mitad del total de la inversión pública ejecutada a pesar de la Descentralización, el departamento que más se benefició es Santa Cruz. Esta situación denota la debilidad institucional de las regiones menos desarrolladas no sólo en cuanto a capacidades de gestión y administración sino también en materia de ejecución y potenciamiento de sus vocaciones productivas.

Gráfico No. 7

INVERSIÓN PÚBLICA EJECUTADA POR GRUPO SECTORIAL (Miles de USD)



Fuente: Unidad de Análisis de Política Económica

Elaboración: Propia

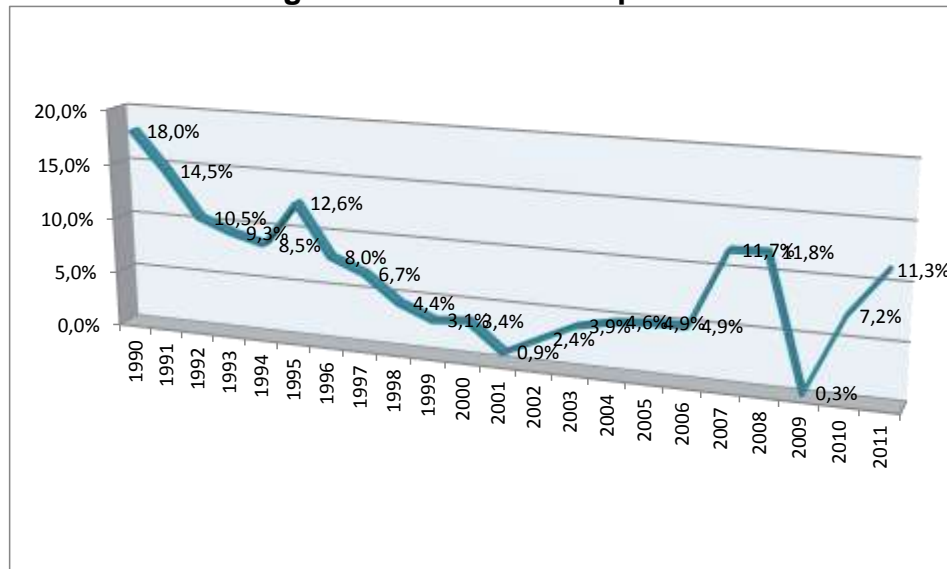
3.2.2 Política monetaria

Con la implementación de la Nueva Política Económica, en agosto de 1985, la política monetaria y la política cambiaria se constituyen en importantes medios de estabilización económica. Se dispone la liberalización de las tasas de interés y la libre utilización del dólar como medio de pago y para la apertura de cuentas bancarias buscando de esta manera superar las expectativas inflacionarias. Por su

parte la liberalización de tasas de interés buscó incentivar el ahorro interno y modificar la preferencia por la liquidez, tratando de hacer depender el financiamiento de la actividad interna cada vez menos de fuentes externas y cada vez más del ahorro interno.

El 31 de octubre de 1995, se emite la Ley No. 1670 del Banco Central (BCB) que a tiempo de establecer que el objetivo de la política monetaria es la estabilidad de precios, señala que su programación responde a dos metas intermedias: a) un techo para el crédito interno neto y b) un piso para las Reservas Internacionales Netas del BCB. Este objetivo de estabilización de los precios ha sido ampliamente cubierto, tal es así que en 1999 se hablaba más bien de la presencia de un estado deflacionario. En general, la inflación ha disminuido continuamente durante toda la década de los 90's, desde 1993 con excepción de 1995 (12.58%), la tasa de inflación fue de un dígito, en 2000 llegó a 3,41% y en 2001 a 0.49% (gráfico No. 8). El descenso de la inflación en los países de la región desde comienzos de 1995 también contribuyó a este resultado. A partir de 1999, el bajo crecimiento de la demanda interna asociada a la reducción de la actividad económica, junto con depreciaciones reales significativas de las monedas de algunos de nuestros principales socios comerciales particularmente el pasado año, determinó caídas en la inflación del país. Es así que los precios de los productos importados de los principales socios comerciales de Bolivia, principalmente limítrofes, continuaron cayendo. A partir de 2001 la inflación creció constantemente, señal de movimiento de la economía, pero el 2008 esta tasa alcanza 11,78% la más alta desde 1995, el cambio de año base y los nuevos ponderadores generaron que el 2009 la inflación sea del 0,3%, mientras que en el año 2011 esta cifra casi alcanza la registrada en el 2008.

Gráfico No. 8
Inflación general acumulada expresada en %



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)
Elaboración: Propia

Los componentes principales de la inflación están relacionados a los siguientes sectores: alimentos y bebidas, vestidos y calzados, vivienda y transporte-comunicación. Estos sectores experimentaron bajas durante toda la última década, lo que explica la disminución de la inflación durante los últimos años. Desde 1996, los capítulos más inflacionarios han sido transportes, educación y salud, con tasas anuales promedio de 7.8%, 7.4% y 6.7% respectivamente, y aquellos menos inflacionarios han sido alimentos y bebidas y vestidos y calzados.

Desde 1996, en la economía boliviana se ha observado una mayor inflación en los bienes no transables en comparación con la de los transables. El buen desempeño de la economía entre 1996 y 1998, reflejo del crecimiento de la demanda interna y de la evolución decreciente de los precios internacionales, determinó esta brecha.

En lo que refiere a las tasas de interés, sus niveles son elevados durante todo el periodo de análisis, lo que denota una reacción lenta a la afluencia de capitales de los últimos años. A pesar de que muestran cierta tendencia a la disminución en

respuesta a la orientación expansiva de la política monetaria, el descenso de las tasas activas aún no son los suficientemente atractivas para promover mayor inversión por tanto, la reactivación económica. A esta situación se suma la preferencia del público por el dólar como muestra la poca confianza que tiene en la moneda nacional.

La elevación de las tasas de reales en moneda nacional obedeció al ligero aumento de las tasas nominales y al bajo ritmo inflacionario registrado. En cuanto se refiere a la moneda extranjera, el efecto de elevación real obedece, en parte, a que las tasas de depreciación superaron a las tasas de inflación, es decir hubo depreciación real del boliviano con relación al dólar estadounidense.

Cuadro No. 1
Tasas de interés reales expresada en %

	TIARN	TIARE	TIPRN	TIPRE
1994	44,18	7,63	7,26	1,06
1995	39,24	5,24	9,12	-1,30
1996	54,28	9,24	8,89	1,01
1997	29,17	9,48	6,83	1,59
1998	25,55	11,16	7,67	3,93
1999	21,82	13,13	8,18	5,64
2000	22,64	11,88	7,02	4,04
2001	18,04	12,58	7,57	1,87
2002	16,66	9,47	10,29	0,84
2003	9,71	5,56	7,54	-2,21
2004	8,39	4,87	0,32	-2,90
2005	6,68	6,69	-0,36	-2,69
2006	6,88	6,28	-1,33	-2,10

2007	2,62	-1,28	-7,21	-9,54
2008	2,07	0,73	-5,87	-7,68
2009	8,82	8,31	1,69	0,29
2010	3,20	0,17	-6,33	-6,89
2011	-0,80	-3,40	-9,90	-11,00

Fuente: Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

Las elevadas tasas reales de interés de los créditos en dólares constituyen una manifestación de los problemas que genera la dolarización porque aumenta el peso de la deuda para los sectores no transables en el comercio internacional, no solamente por su efecto en los saldos sino también en el servicio de intereses. Las altas tasas de reales activas obstaculizaron los esfuerzos de reactivación del aparato productivo.

3.2.3 Política cambiaria

En lo que respecta a la política cambiaria del BCB, el enfoque desde 1985 se orienta al mantenimiento de un tipo de cambio real competitivo que favorezca la demanda de los productos nacionales de exportación y proteja a la industria nacional que compite con bienes importados. Sin embargo, esta meta de competitividad se encuentra subordinada al logro del objetivo primario del BCB, que es procurar la estabilidad de los precios internos estableciéndose un régimen de libre convertibilidad, con un tipo de cambio único, real y flexible. En este sentido la política cambiaria tiene como objetivo mantener un tipo de cambio real competitivo y apoyar el normal funcionamiento de los pagos internacionales.

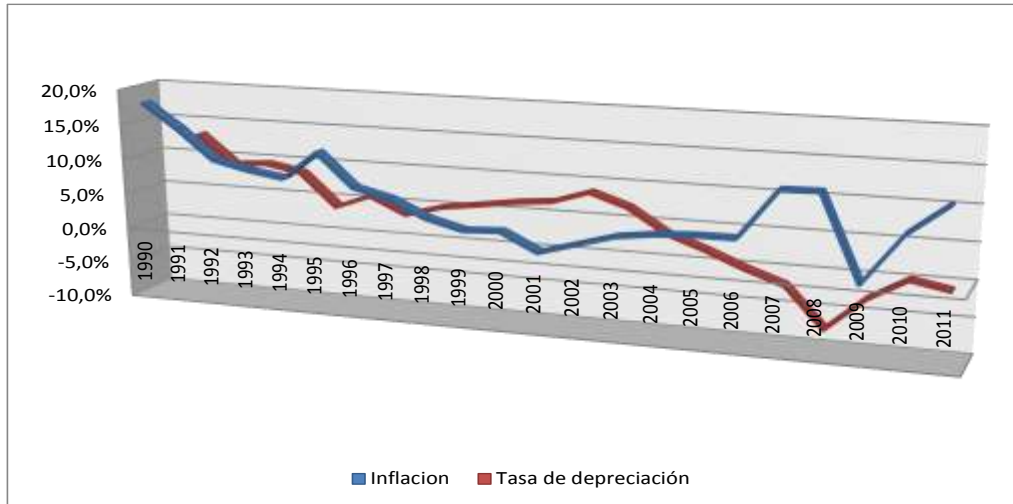
La unificación del tipo de cambio oficial con el paralelo, mediante un sistema de flotación a través del Bolsín, fue una de las medidas adoptadas para frenar el proceso hiperinflacionario. De esta forma, el tipo de cambio asumió un rol de ancla de la inflación debido a su relación directa con los precios.

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

Desde junio de 1994, la política cambiaria se ha orientado a mantener la estabilidad del tipo de cambio real respetando los fundamentos del mercado y buscando el equilibrio externo en el mediano plazo. Tres años más tarde, en 1997, se adopta el tipo de cambio real multilateral que se basa en una canasta de monedas de los principales socios comerciales ponderados por el flujo comercial con Bolivia.

En general, la política cambiaria está orientada a mantener una inflación baja y a mejorar la competitividad del tipo de cambio real para fomentar las exportaciones y dar mayor competitividad a la industria nacional que compite con bienes importados. El rezago cambiario respecto a la inflación es una tendencia obligada debido al papel rector de la divisa en el nivel de precios. En el gráfico No. 9 se observa que entre 1987 y 1997, la tasa devaluatoria actuaba como ancla inflacionaria, contrariamente a los años posteriores a 1997 en los cuales, la inflación cae notablemente en tanto que la devaluación nominal se ha incrementado en mayores proporciones.

Gráfico No. 9
Tasa de devaluación e inflación



Fuente: Banco Central de Bolivia
Elaboración: Propia

Las señales del adverso contexto internacional, caracterizado por la devaluación del real brasileño en 1999, la recesión internacional en 2001 y las turbulencias cambiarias regionales durante 2002, presionaron fuertemente hacia una política cambiaria más dinámica de depreciaciones de la moneda nacional y de esta forma compensar el efecto negativo del shock externo.

3.2.4 Sector Fiscal

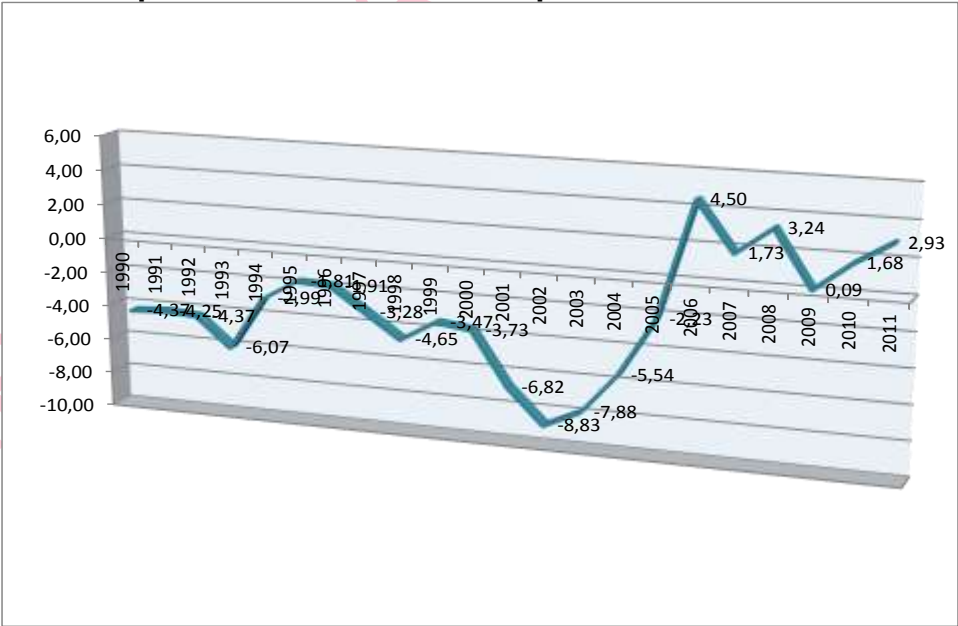
La política fiscal está encaminada a incrementar los ingresos fiscales y a mantener una fuerte disciplina fiscal. Evidentemente, los ingresos tributarios se incrementaron de forma continua y sostenida, en este sentido, la renta interna jugó un rol muy importante con reformas al sistema impositivo como la Ley 843 que da lugar a una serie de regímenes ampliados y simplificados.

Los impuestos se vieron reforzados por la mayor eficiencia recaudatoria de los impuestos internos mediante el fortalecimiento de los mecanismos de recaudaciones tributarias del Servicio Nacional de Impuestos Internos y por el incremento de los impuestos sobre los hidrocarburos en mayo de 1997 debido a que las empresas que capitalizaron YPFB comenzaron a tributar. Las

recaudaciones aduaneras son un componente de menor cuantía y debido al problema del contrabando que va asociado a la fragilidad institucional de la Aduana Nacional de Bolivia, las recaudaciones son bajas en proporción al crecimiento de las importaciones, lo que ha planteado la necesidad de reformar la administración aduanera (Ley de Aduanas del 28 de julio de 1999).

En cuanto al objetivo de disciplina fiscal, el análisis se centra en la evolución de los gastos, particularmente los gastos corrientes, puesto que el objetivo de política desde la aplicación del modelo apunta a la reducción de los mismos, en especial de los servicios personales. Sin embargo, si se observa la evolución de los gastos, éstos se han incrementado significativamente, particularmente los gastos por remuneraciones y adquisición de bienes y servicios, es decir, aumentó la burocracia estatal en el sector público. (Gráfico No. 10). Desde el 2005 y debido a la mejora en los precios de las materias primas a nivel internacional se ha registrado constantemente un superávit fiscal contrastando constantes déficit en la década de los 90 y la primera mitad del nuevo milenio.

Gráfico No. 10
Superávit / Déficit del sector público no financiero



Fuente: UDAPE y Banco Central de Bolivia
Elaboración: Propia

Otro elemento importante es el pago de pensiones que ha incrementado sustancialmente las erogaciones corrientes y por tanto el déficit fiscal (Gráfico No.10), principalmente en los últimos años.

El tema de la disciplina fiscal continúa siendo un tema pendiente, si bien por un lado se incrementan los ingresos fiscales, por otro, no se logra reducir el gasto corriente que contrariamente va en aumento y más aún durante los últimos dos años. La estructura de las recaudaciones muestra una mayor participación de los ingresos por renta interna y una disminución en los ingresos por impuestos sobre hidrocarburos. Los ingresos de capital como porcentaje del PIB cayeron en los últimos años.

El financiamiento del déficit mediante crédito interno ha cobrado mayor fuerza durante los últimos años, lo cual tendría efectos cuestionables para el área monetaria y su consecuente impacto sobre otras variables como la inflación. Tal es así que en 2002, el 71% del déficit fue financiado con recursos provenientes de organismos multilaterales y bilaterales en condiciones concesionarias, en tanto que el restante 29% provino de financiamiento interno.

3.2.5 Sector Externo

Uno de los aspectos más recurrentes en el discurso de los sucesivos gobiernos desde 1985 ha sido la necesidad de reorientar el crecimiento hacia fuera, promoviendo las exportaciones y fomentar la inversión privada en la producción de bienes transables para paliar la vulnerabilidad externa del país. En este acápite fundamentalmente se analizará la apertura comercial, el déficit comercial y las exportaciones no tradicionales.

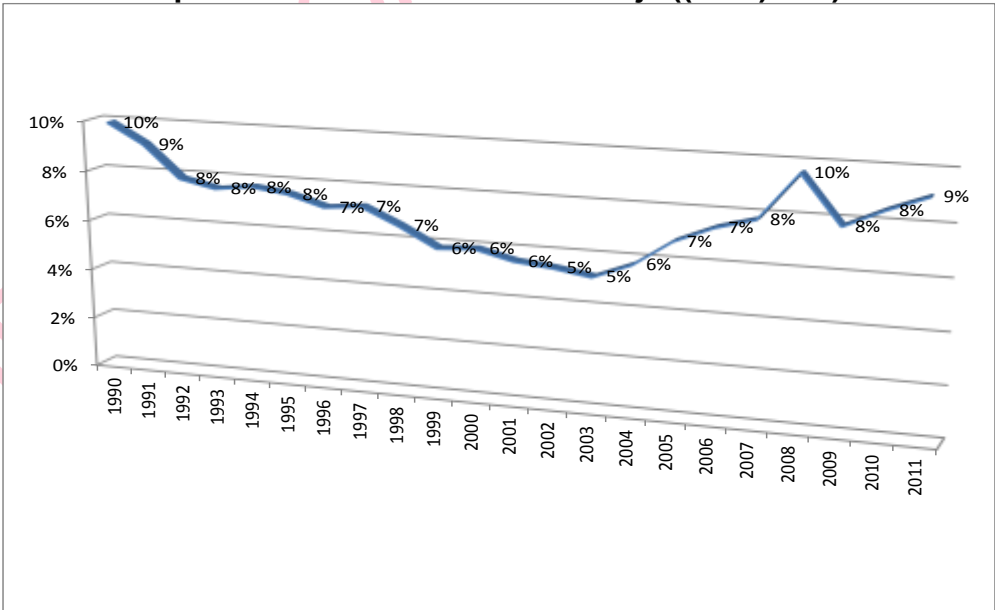
3.2.5.1 Apertura comercial

El grado de apertura de la economía boliviana es moderada si se mide por dos coeficientes: exportaciones/PIB (X/PIB) y comercio total/PIB ($(X+M)/PIB$). Con un

coeficiente de 19.80% en exportaciones y un 42.50% en comercio total respecto del PIB (2002), Bolivia es una economía abierta al comercio exterior aún antes del Programa de Ajuste Estructural cuando regían las políticas proteccionistas. El alto coeficiente de apertura responde a problemas estructurales que se presentaron desde los años 70 como la elevada propensión a importar e imposibilidad de sustituir bienes de capital e insumos importados y baja capacidad de exportación debido a limitaciones del aparato productivo.

Estos coeficientes se incrementaron en la década de los 90 habiendo alcanzado los coeficientes más altos en 1998, año en que el comercio total tenía una participación de 44.08% sobre el PIB debido principalmente al notable incremento de las importaciones que respecto al PIB representaron el 28.11% en tanto que la propensión media a exportar (X/PIB) fue de 15.96%. En los últimos años, sin embargo, se ha notado una disminución en la propensión media a importar contrariamente a la de las exportaciones cuya tendencia fue más bien al aumento. A pesar de esta situación favorable de los últimos años, las importaciones aún explican en mayor cuantía la apertura comercial de Bolivia.

GRAFICO No. 11
Apertura comercial en Porcentaje ((X+M)/PIB)

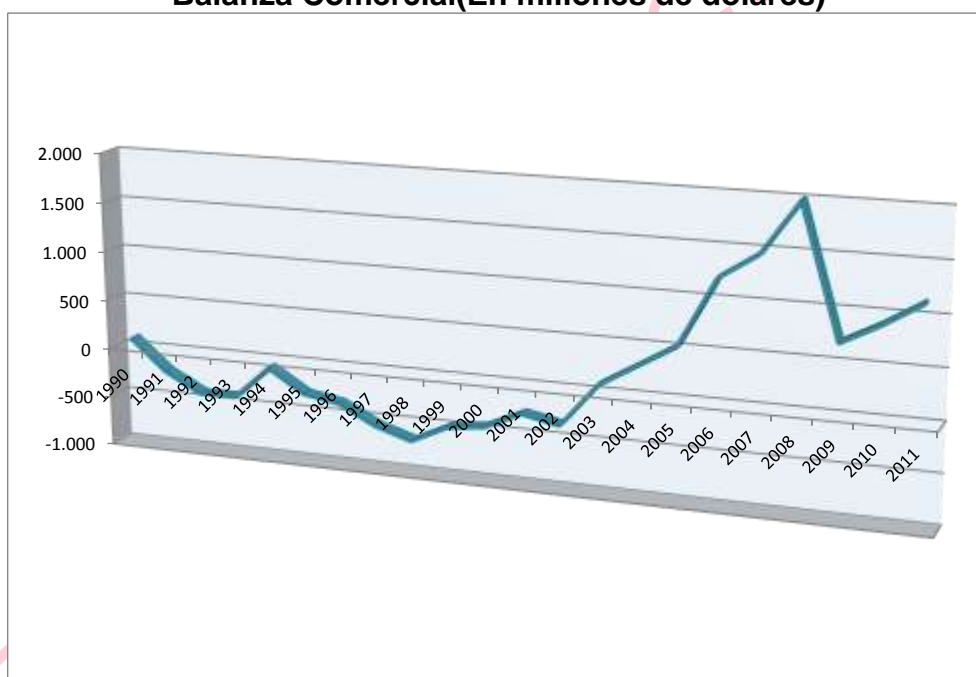


Fuente: Banco Central de Bolivia
Elaboración: propia

3.2.5.2 Balanza comercial

El Gráfico No. 12 permite observar un saldo positivo en el periodo 1988-1990 como respuesta al crecimiento significativo de las exportaciones no tradicionales, a la recuperación de las exportaciones mineras y un bajo nivel de actividad que limitaba la importación. Sin embargo, el continuo déficit comercial presente en los años siguientes, debido al desempeño dinámico de las importaciones, va adquiriendo características estructurales preocupantes. El mayor déficit comercial del período se registró en 1998 con un déficit de USD1.190 millones de dólares. Desde el 2003 se ha registrado continuas superávits en balanza corriente como respuesta a la mejora en los precios de las materias primas en el mundo.

GRÁFICO No. 12
Balanza Comercial (En millones de dólares)



Fuente: Banco Central de Bolivia
Elaboración: propia

La mayor brecha entre las exportaciones e importaciones durante los últimos años responde al lento crecimiento de las exportaciones que entre 1985 y 2000 se incrementaron a una tasa promedio de 4.24%, en tanto que las importaciones crecieron a una tasa promedio de 9.03%, lo que refleja la incapacidad del país para sostener las importaciones debido fundamentalmente a los menores ingresos

que se perciben por concepto de exportaciones. El 2011 muestran cifras preliminares hasta el tercer trimestre de ese año.

En el Cuadro No.2 se presentan las tasas de crecimiento promedio de las exportaciones e importaciones en tres períodos. Entre 1991-1995 se observa un crecimiento dinámico de las importaciones (16,15%) en tanto que las exportaciones se incrementaron sólo en 5,74%. Es aún más preocupante lo que sucede en la segunda parte de la década del 90, las exportaciones tienen la más baja tasa de crecimiento desde 1985 aunque se observa también una disminución en el ritmo de crecimiento de las importaciones (con una tasa promedio de 4.16%), señal de los efectos de la recesión económica.

CUADRO No. 2
Tasa de crecimiento promedio de exportaciones e importaciones en porcentaje

	X	M
1991	-8%	41%
1992	-18%	12%
1993	11%	4%
1994	39%	1%
1995	6%	21%
1996	9%	11%
1997	3%	20%
1998	-5%	7%
1999	-5%	-11%
2000	19%	4%
2001	3%	-7%
2002	1%	4%
2003	23%	-9%

2004	34%	16%
2005	30%	30%
2006	39%	20%
2007	15%	23%
2008	46%	42%
2009	-25%	-11%
2010	28%	18%
2011	6%	3%

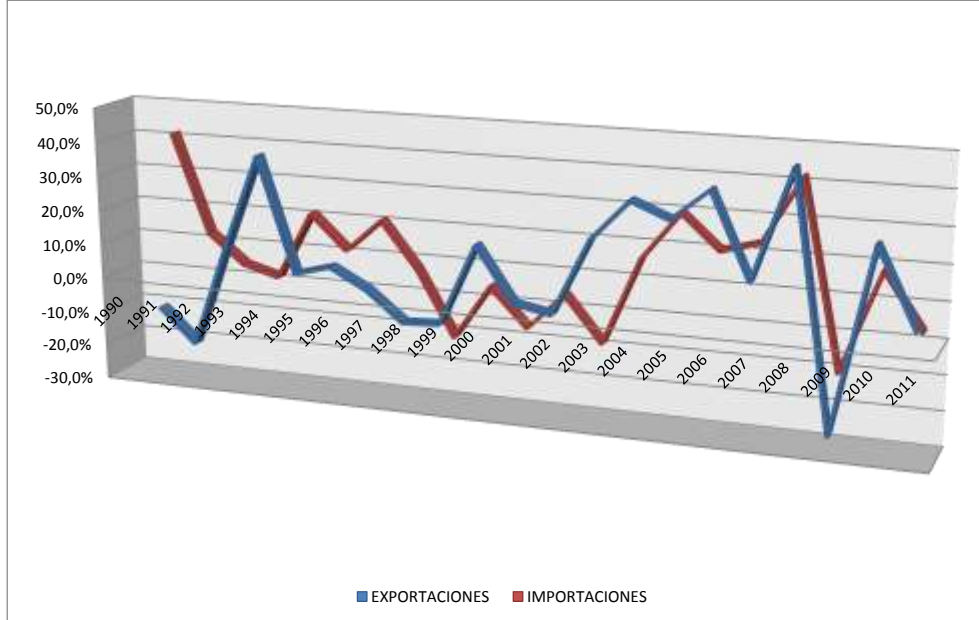
Fuente: Banco Central de Bolivia

Elaboración: Propia

Durante la década de los 90 con excepción de 1994, las exportaciones crecieron a un ritmo menor que el PIB, contrariamente a las importaciones cuyo dinamismo fue notable durante la última década con excepción de 1994 cuando crecieron a – 0.8%, sus tasas de crecimiento más altas fueron de 35,1% en 1991 y de 29,9% en 1998 y obedecen en gran medida a los procesos de capitalización iniciados en 1994 por lo que las importaciones de las empresas capitalizadoras se constituye en un elemento importante en el 2004 las exportaciones fueron muy superiores a las importaciones al igual que en 2009 y 2010 (Gráfico No. 13).

En los últimos años se observa también una fuerte caída de las importaciones, reflejo de la recesión económica vivida desde 1999 hasta 2001. Contrariamente, las exportaciones tuvieron tasas positivas de crecimiento en este mismo periodo y superiores a las tasas de crecimiento del PIB.

Gráfico No. 13
Tasas de crecimiento del producto, de las exportaciones e importaciones



Fuente: Banco Central de Bolivia
Elaboración: propia

Por otra parte, los precios internacionales han mostrado las preferencias de la demanda mostrándose para las manufacturas más estables y crecientes que para los bienes primarios, esta tendencia se puede notar en la evolución de los términos de intercambio definidos como un índice de la relación entre los precios de exportación y los precios de importación (Cuadro No. 3).

Dado que el patrón de especialización de Bolivia está basado en productos primarios, debe asumir costos en términos de inestabilidad y dinamismo debido a la volatilidad de los precios de los productos primarios y a su tendencia a crecer en menor proporción que los precios de las manufacturas. Esta situación califica a los productos primarios como aquellos que se sustentan en ventajas comparativas no sostenibles, razón por la que algunos productos pueden ser fácilmente reemplazados y superados por productos más eficientes.

Cuadro No. 3
Índice de los términos de intercambio % (base=2000)

ITI	
1990	90,91
1991	91,58
1992	92,25

1993	92,91
1994	93,58
1995	94,25
1996	94,92
1997	95,59
1998	96,26
1999	97,01
2000	100,00
2001	95,82
2002	96,28
2003	102,21
2004	118,27
2005	101,89
2006	100,32
2007	99,96
2008	101,59
2009	102,56
2010	103,54
2011	104,51

Fuente: Banco Central de Bolivia
Elaboración: Propia

El deterioro de los términos de intercambio explica en gran medida el creciente déficit comercial de Bolivia. Sin embargo, es importante mencionar que en 1994 se observa una relativa recuperación de los precios de exportación respecto a las importaciones, al igual que en 1997, año en el que el índice fue de 67,5, es decir que los precios disminuyeron en un 32,5% respecto a 1990. Esta tendencia de la caída de los precios internacionales de exportación en relación a los precios de importación se acelera en los primeros años de la década del 90 y posteriormente se nota una tendencia estable hasta el 2000 cuando la caída es más notoria en comparación con la década pasada.

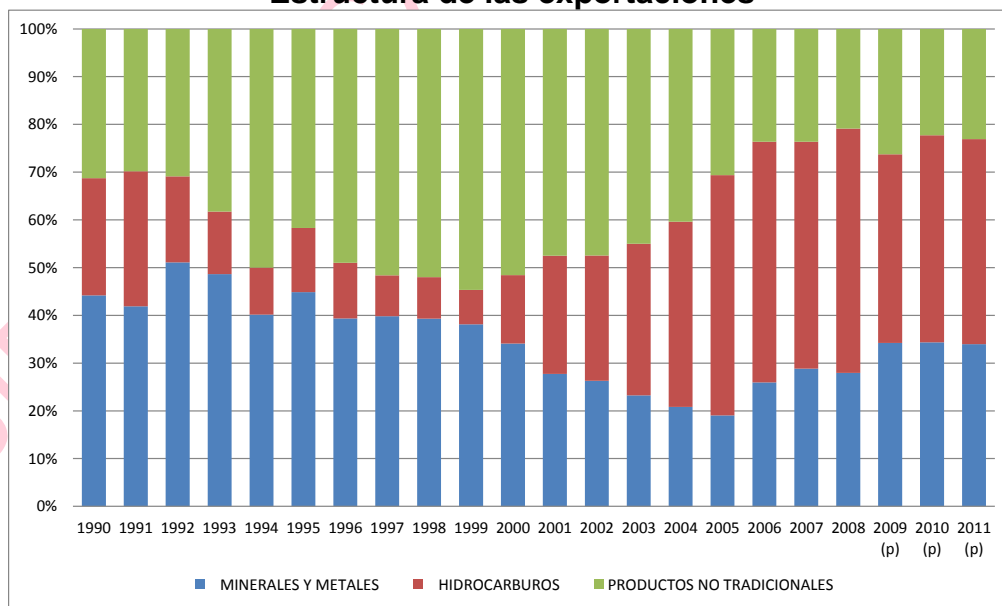
Desde el 2004 y gracias al auge de los precios de exportaciones los términos de intercambio han sido favorables para Bolivia, pero el 2007 nuevamente se observa una caída fruto de reducciones de las exportaciones, principalmente con Estados Unidos y el tratado ATPDEA.

3.2.5.3 Desempeño de las exportaciones

En la década de los 90, las estrategia de desarrollo sufre un cambio de orientación; antes de 1985, se priorizaba el mercado interno, con el nuevo modelo, los mercados externos, donde las exportaciones se constituyen en el motor del crecimiento económico a través de sus efectos dinámicos en la industrialización y eliminación de sesgos en la política de los exportadores.

En este período destacan claramente el dinamismo de las exportaciones no tradicionales que de representar el 5,06% de las exportaciones totales en 1985, incrementa su participación a 41,1% el 2002 (Gráfico No. 14) haciendo de estos productos, la fuente más importante de ingresos por exportación de Bolivia en los últimos años. La exportación de productos no tradicionales se ha incrementado pero no en la misma proporción de los hidrocarburos, es por esa razón que la relación desde el 2002 ha sido significativa, en el 2011 la proporción es superior al 20% y existe una predominancia del sector hidrocarburos.

Gráfico No.14
Estructura de las exportaciones



Fuente: Banco Central de Bolivia
Elaboración: propia

La participación de las exportaciones no tradicionales en el PIB durante la década de los 90 constituye a este sector como el más importante para el crecimiento económico particularmente en el período (1996-2002) cuya participación asciende a 16,07% del PIB (Cuadro No. 4), este incremento es notable en relación al período 1985-1990 en que sólo representaba el 1,72% del PIB. El sector de la minería es el segundo sector en importancia, contribuye al PIB con un 11,29% y finalmente el sector de hidrocarburos contribuyó con un 9.54% y su tendencia es al incremento, aunque se debe reconocer que en los últimos años (particularmente el 2002) el incremento en el valor de las exportaciones se originó principalmente en el sector hidrocarburos por las ventas de gas natural al Brasil.

Cuadro No. 4
Importancia de las exportaciones en el crecimiento económico

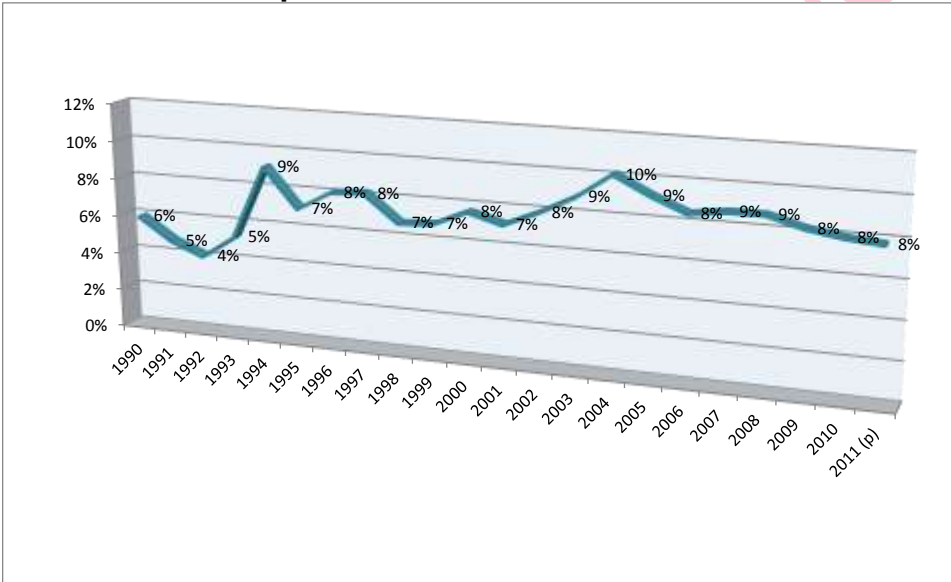
	EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES	PIB	XN/PIB
1990	288	4.867	6%
1991	254	5.337	5%
1992	229	5.636	4%
1993	301	5.728	5%
1994	545	5.971	9%
1995	474	6.708	7%
1996	595	7.387	8%
1997	647	7.919	8%
1998	576	8.490	7%
1999	569	8.269	7%
2000	643	8.385	8%
2001	583	8.129	7%
2002	627	7.894	8%
2003	715	8.072	9%
2004	886	8.762	10%
2005	878	9.525	9%
2006	967	11.383	8%
2007	1.140	13.056	9%
2008	1.446	16.560	9%
2009 (p)	1.417	17.217	8%
2010 (p)	1.550	19.503	8%
2011 (p)	1.622	20.819	8%

Fuente: Banco Central de Bolivia

Elaboración: propia

En lo que respecta a los productos no tradicionales de exportación, destacan por orden de importancia, la soya, las maderas, artículos de joyería, algodón, azúcar, café, castaña, cuero y sus derivados, siendo la soya y sus derivados los que mejores resultados tuvieron en los últimos años y particularmente en 2002 debido a la recuperación de la demanda de este producto en los países andinos. En el Gráfico No. 14, se puede observar la importancia de cada uno de estos sectores y su participación en el total de exportaciones no tradicionales en el período 1990-2010.

Gráfico No. 15
Exportaciones no tradicionales

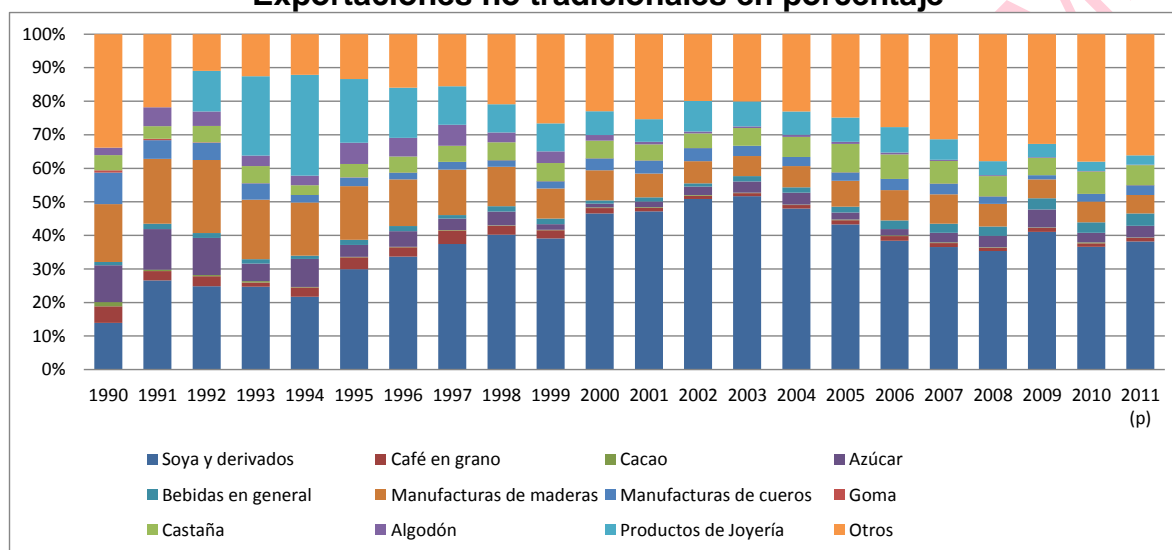


Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas
Elaboración: Propia

La soya tiene dos componentes importantes, el grano y la torta. Desde 1991, este producto se constituye en el principal producto no tradicional de exportación por un valor promedio de USD 150 millones y una participación promedio de 32%. Tiene un considerable potencial de exportación, se produce en tierras fértiles (ventaja comparativa), especialmente en el departamento de Santa Cruz, aunque existen factores limitantes para su producción y exportación como los altos costos de transporte desde la zona de producción hasta los puertos de embarque. El mercado más importante es la Comunidad Andina, al cual se destina cerca del 60% de las exportaciones del sector, siendo Colombia el principal importador,

seguido por Perú, Ecuador y Venezuela. La protección arancelaria existente en productores bolivianos pudieran abastecer en forma creciente dicho mercado considerando que este aspecto sirvió para amortiguar el sobreprecio que implica para Bolivia exportar desde el centro de Sudamérica y sacar su producción por la Hidrovía Paraguay – Paraná.

Grafico No. 16
Exportaciones no tradicionales en porcentaje



Fuente: Banco Central de Bolivia
Elaboración: propia

La madera y sus derivados es el segundo rubro de mayor importancia entre los productos no tradicionales de exportación. Existen buenas reservas forestales naturales planificadas y no planificadas, calidad, excelente ubicación geográfica para acceder a mercados externos y tratamiento preferencial otorgado a la importación de estos productos en mercados como la Unión Europea y Estados Unidos. El valor exportado de este producto disminuyó en los últimos dos años, para el 2009 se exportó por USD 28,2 millones equivalente al 5,2% del total, reduciendo su participación casi a la mitad de lo que representó en 2007 (13%). Santa Cruz y La Paz son los principales departamentos productores y exportadores de estos productos, seguidos por Beni y Cochabamba e incluso el Chapare cuyo potencial forestal es considerable. Sus dos componentes principales son la madera simplemente aserrada Mara y Roble. Existen

problemas en el proceso de extracción (mecanización y tecnología de punta) ya que sólo el 60% de las superficies boscosas tienen acceso. Por tanto, la falta de vías, inversiones, aserraderos, planificación de siembras uniformes de productos forestales, mano de obra especializada, instituciones verificadoras y certificadoras de calidad, obstaculizan su desarrollo.

La joyería cobra importancia a partir de 1993, año en que el valor exportado ascendió a USD 39,5 millones (13.3% del total de exportaciones no tradicionales). Esta tendencia positiva cambió desde 1996 con un descenso notable debido a las fluctuaciones de los precios, este descenso fue muy importante en 1998 por un valor de USD 3,4 millones. En los siguientes dos años muestra cierta recuperación, el 2008 se exportó por USD 31,1 millones.

El algodón tiene una participación creciente en las exportaciones no tradicionales a partir de 1994 después de una caída importante en 1992 (su exportación fue por valor de USD 9,8 millones). El año 2006 cae nuevamente llegando a representar sólo el 1,8% de las exportaciones no tradicionales. El 99,4% de la producción algodонера nacional se concentra en Santa Cruz y es vulnerable a factores climáticos tales como los efectos del “niño” y la caída de los precios de la fibra provocada por la sobreoferta de otros países como China.

El azúcar es otro de los productos de mayor exportación particularmente el azúcar blanco. Las principales zonas de producción son Santa Cruz y Bermejo en Tarija. Sus exportaciones cayeron entre 1991 y 1993, pero se recuperó en 1994, gracias a la recuperación del precio internacional y a la reducción de la cuota americana para el azúcar nacional a partir de 1985. Después de experimentar una baja en su valor exportado en 1995, se recupera en 2006 sumando un valor aproximado de USD 27,9 millones equivalente al 4,7% de las exportaciones no tradicionales. Sus principales limitaciones son los altos costos de transporte y la fuerte protección interna de los mercados norteamericano y europeo.

El café es producido principalmente en La Paz que debe competir con otros países como Colombia y Brasil. Uno de los principales problemas que enfrenta son las caídas en términos de valor, esto fue notable en el período 1991-1993 años en que su valor exportado descendió notablemente. Bolivia tiene una ventaja con la exportación de café orgánico, sin embargo enfrenta otras dificultades como la mala calidad de la producción proveniente de pequeños productores, baja productividad, falta de recursos financieros y asistencia técnica.

La castaña representa el 6,2% del total de exportaciones no tradicionales. Después de una caída considerable en 1991, su recuperación fue notoria en los siguientes años, actualmente se exporta por valor de USD 33,7 millones gracias a la recuperación de los precios internacionales y a la caída de las exportaciones brasileras. Los principales mercados de exportación son Estados Unidos y Europa.

El cuero, un producto cuya importancia se notó particularmente entre 1990 y 1992, período en el que su valor exportado fue aproximadamente USD 18 millones. También tuvo descensos a partir de 1991, pero se recuperó notablemente el 2000, año en que su valor exportado ascendió a USD 21,2 millones, equivalente a 3,9% del total exportado de productos no tradicionales. Existe alta calidad de sus productos derivados, caso calzados, bolsos de mano y artículos de viaje cuyos precios internacionales son atractivos. Sin embargo, el sector presenta ciertas debilidades como el abastecimiento de materias primas e insumos (especialización en cuanto a las pieles que básicamente son de origen vacuno); tiene también problemas de financiamiento, altas tasas de interés en el mercado financiero y falta de personal calificado.

Existen otros productos con muy buenas perspectivas y potencial exportador, como la quinua, palmitos, frutas, porotos, ajos, flores, etc. Sin embargo tienen limitaciones debido a los costos de transporte, la promoción comercial, insuficiente

tecnificación, financiamiento, falta de solidez de las empresas y mano de obra calificada.

Las semimanufacturas agrícolas cobraron mayor importancia y se caracterizan por ser intensivos en trabajo (soya y derivados, palmitos, bebidas, etc.). La exportación de combustibles, lubricantes y productos similares disminuyeron su participación por lo que la exportación de materias primas y de productos intermedios también fueron disminuyendo a pesar del incremento de los bienes de consumo que encontraron en la Comunidad Andina uno de sus principales mercados.

Desde el punto de vista de la demanda internacional, las exportaciones bolivianas están mal posicionadas, el 79% enfrentan una demanda estancada y solamente el 21% una demanda dinámica. Los productos manufacturados son los que mejor se han insertado en el escenario mundial en la parte dinámica del mercado; por el contrario, los productos provenientes de la minería y de la agricultura se encuentran, en su mayoría, en el segmento del mercado estancado.

3.2.6 Políticas de fomento para las exportaciones no tradicionales

Como bien se mencionaba, las ventajas competitivas de las industrias de un país son generadas a lo largo de una década o más y no sobre ciclos económicos de 3 o 4 años. Estas se crean a lo largo de un proceso de generación de capital humano, inversión en productos y procesos, construcción de “clusters” y penetración de mercados externos. En Bolivia, se ha recurrido a muchos instrumentos para incentivar las exportaciones, entre ellos, los conocidos sistemas de devolución impositiva.

La compensación vía aranceles era de 10% del valor neto de las exportaciones no tradicionales y de 5% de las exportaciones tradicionales, pero fue eliminado con el D.S. 22013 de 1988 ya que no garantizaba la neutralidad impositiva. Luego se estableció el DRAWBACK por D.S. 22753 en 1991 y en la actualidad se cuenta

con los valores tributarios denominados Certificados de Devolución Impositiva (CEDEIM) por concepto de devolución de los impuestos al valor agregado, transacciones, consumo específico y derechos arancelarios, que tienen incidencia real en los costos de los productos exportados. Son títulos valores transferibles por endoso de vigencia indefinida, pueden ser negociables en la Bolsa de Valores y utilizados para pagar cualquier impuesto, cuya recaudación esté a cargo de las direcciones generales de Impuestos Internos o de Aduanas. El Sistema de ventanilla única (SIVEX), se encarga de la devolución de impuestos (al valor agregado, transacciones y derechos arancelarios) a los exportadores que así lo soliciten y para perfeccionar el régimen de devolución se cuenta con la descentralización de estos servicios en las ciudades de Cochabamba, Santa Cruz y La Paz. Posteriormente, entre 1997 y 1998 se abrieron oficinas del SIVEX en Oruro, Puerto Suárez y Yacuiba; en conjunto, lograron una cobertura de cerca del 85% del total del valor exportado en Bolivia.

El Régimen de internación temporal (RITEX) permite internar al país insumos, materias primas y bienes intermedios, destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de ensamblaje, montaje, transformación, adecuación o producción de bienes. Cuentan con la suspensión del Gravamen Arancelario Consolidado (GAC) del impuesto al Valor Agregado (IVA), del impuesto al Consumo Específico (ICE) y cualquier otro cargo a su importación. Para la mejor utilización de este régimen, se restringió la internación temporal sólo a materias primas y bienes intermedios estableciendo que la compensación de esta internación sea controlada según coeficientes técnicos en términos de cantidad de insumos incorporados en los productos de exportación (este régimen se hizo a través del SIVEX).

La legislación boliviana prevé también el establecimiento de Zonas Francas Industriales (SOFRAIN), Zonas Francas Comerciales (ZOFRACO), Terminales de Depósitos y maquilas como áreas exentas de imposición. Las primeras tienen la finalidad de fomentar el desarrollo industrial en un entorno competitivo en cuanto a

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

Las Certificaciones fitosanitarias, zoonosanitarias y bromatología, son la carta de presentación de los productos nacionales en los mercados internacionales y deben suponer confiabilidad tanto para el exportador como para el importador. Las Verificadoras son empresas privadas que certifican la calidad, cantidad, volumen y precio, lo cual representa garantía para las importaciones de otros países.

3.2.7 Factores institucionales

Los factores institucionales también son importantes en el estudio de las exportaciones, entre ellos tenemos la Secretaria Nacional de Industria y Comercio que atiende los asuntos relacionados con el desarrollo del comercio exterior, la capacidad exportadora del país y las estrategias de participación de Bolivia en los acuerdos internacionales de comercio. Por otro lado, está el CEPROBOL (centro de Promoción Boliviana), encargado de la promoción de las exportaciones particularmente no tradicionales, tiene gestión y depende de la SNIC, pero la claridad de sus servicios es muy cuestionada por el sector exportador ya que su cobertura es reducida si se trata de empresas pequeñas que desean ingresar en la actividad exportadora.

En resumen, Bolivia es una economía pequeña pero muy abierta, su base se encuentra en las exportaciones para generar dinamismo y crecimiento económico. Como bien se pudo apreciar, la demanda interna se ha convertido en una de las

principales variables que conjuntamente las exportaciones explican en gran parte el crecimiento económico durante la década de los años 90. Sin embargo, la expansión del consumo interno y el gasto de gobierno han favorecido la compra de bienes importados en detrimento de la balanza comercial cuyo déficit adquiere características estructurales y refleja la baja competitividad de la economía boliviana, presionando continuamente sobre una mayor apreciación real de la moneda nacional. Por otra parte, resulta muy preocupante el elevado déficit fiscal con y sin pensiones por las presiones inflacionarias y por sus efectos negativos sobre la redistribución de los recursos entre los sectores productivos de la economía. Este elemento es fundamental para alcanzar una política de fomento a las exportaciones, sin embargo, se ha podido notar que durante todo el período de evaluación, los sectores productivos fueron los menos favorecidos por los recursos públicos a diferencia de los sectores sociales, comercio y servicios. Además, el sector productivo se vio negativamente afectado por las elevadas tasas de interés reales y la mala asignación de recursos por parte de la banca privada, creando limitaciones a la creación de nuevas ventajas competitivas para el sector exportador.

Si bien las devaluaciones del boliviano son positivas para las exportaciones, estas medidas son de corto plazo y de limitada eficacia si no se traducen en una devaluación real, situación que va en detrimento de las ventajas competitivas ya que según la teoría económica, éstas deberían ser de largo plazo para alcanzar incrementar la competitividad. A su vez, es notable el rol de las políticas monetaria y cambiaria en el cumplimiento de los objetivos relacionados con la estabilidad económica.

En lo que respecta al sector externo, si bien se ha logrado abrir el mercado nacional a los mercados externos, la diversificación de las exportaciones no tradicionales es muy incipiente. Si bien se han logrado conquistar nuevos mercados particularmente en el ámbito regional, se han perdido otros en el mercado europeo lo cual va en detrimento de la competitividad nacional. Por otra

parte, si bien el número de productos exportados se ha incrementado, no se logra superar su componente primario lo cual es preocupante porque adquiere características estructurales. Esta situación no es congruente con los objetivos de las Estrategias de Desarrollo planteadas en la pasada década particularmente en lo que se refiere al fomento integral de las exportaciones.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPITULO IV

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

4.1 INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo se analizan los costos de producción del sector exportador tomando en cuenta la evolución de los deflatores de precios y su importancia en la construcción de los índices de competitividad del sector exportador, el objetivo de este análisis es capturar el efecto de los cambios en los precios internacionales y del tipo de cambio real sobre la competitividad de las exportaciones no tradicionales. Asimismo, se realizará una evaluación de la productividad para analizar su importancia en la competitividad nacional y un breve análisis del marco macroeconómico para describir las principales limitaciones del sector empresarial.

4.2 EL TIPO DE CAMBIO REAL

El tipo de cambio real es tradicionalmente utilizado como indicador de competitividad del sector exportador en razón a que las variaciones del tipo de cambio nominal tienden a compensar los cambios en los precios relativos (domésticos/internacionales). Por tanto, una apreciación (depreciación) cambiaria disminuye (aumenta) la competitividad del sector exportador. Sea e el tipo de cambio real estimado:

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

Donde e es el tipo de cambio nominal (Bs/USD), P^* es un indicador de precios externo (asociado a la inflación externa relevante para la economía boliviana) y P corresponde al nivel doméstico de precios. Mientras e proporciona el valor de la divisa en términos corrientes, el tipo de cambio real proporciona el valor de la

divisa en términos reales, medido en dólares y bolivianos de igual poder adquisitivo.

Dado el actual modelo económico, es importante examinar en profundidad los elementos que vinculan la evolución del tipo de cambio real y la competitividad de un sector exportador específico como el sector no tradicional cuyo desempeño en los últimos años ha sido notable.

El Banco Central utiliza el Modelo de Tipo de Cambio Efectivo y Real con base en el tipo de cambio paralelo de fin de periodo e índices de precios al consumidor. Incrementos en el REER por encima de 100 (año base 1990), implican ganancia de competitividad del país e índices menores de 100 reflejan pérdidas de competitividad en relación a los principales socios comerciales (Argentina, Brasil, Chile, Perú, Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña y Japón). El índice con respecto a cada país refleja el índice de tipo de cambio paralelo de Bolivia expresado en la moneda de ese país deflactado por el cociente de los índices de precios de Bolivia y de ese país.

$$ITCR = \left\{ \left[\sum_i (ITCN_i \cdot IPC_i^* \cdot w_i) \right] / IPC \right\} \cdot 100$$

La Unidad de Análisis de Política Económica (UDAPE) calcula el tipo de cambio real multilateral en base a la información del Fondo Monetario Internacional (FMI) que también elabora diferentes indicadores del tipo de cambio real (Índices tipo de cambio efectivo real), uno basado en el costo unitario relativo y normalizado de la mano de obra, otro basado en los deflatores relativos del valor agregado y otro en los precios del consumidor. Este último permite comparar la competitividad del país con un grupo amplio de países con los que comercia o compite. A diferencia del Banco Central de Bolivia, tanto UDAPE como el FMI agregan entre los principales socios comerciales de Bolivia, a Suiza y Colombia, un aumento del índice refleja una apreciación real de la moneda (pérdida de competitividad) y una disminución del índice refleja una ganancia de competitividad, el cálculo se realiza a partir del tipo de cambio efectivo nominal, que representa la razón entre un

índice del tipo de cambio medio y la media geométrica ponderada de los tipos de cambio de las monedas de un grupo de países.

En el cuadro No. 5 se tienen los índices de tipo de cambio real que obtienen las tres instituciones, si se los compara se podrá notar ciertas diferencias debido a las metodologías de cálculo aplicadas.

Cuadro No. 5
Índices de tipo de cambio real(Base = 2000)

	GLOBAL	COMUNIDAD ANDINA	MERCOSUR	PAÍSES INDUST	UNION EUROPEA	ALADI
1990	99,7	113,5	94,7	104,4	133,9	90,3
1991	96,5	90,4	94,7	99,7	125,5	108,3
1992	100,2	95,0	100,9	102,2	132,2	133,7
1993	101,3	98,1	109,2	99,4	124,5	164,2
1994	108,9	114,4	115,8	104,4	130,1	160,5
1995	111,9	117,7	119,8	107,9	136,4	158,6
1996	105,1	115,6	116,5	98,5	126,8	118,3
1997	111,9	116,9	112,9	95,8	113,8	114,2
1998	100,9	110,4	110,6	90,8	110,1	109,5
1999	100,0	104,7	95,0	97,8	109,3	99,5
2000	99,7	101,9	99,0	99,4	98,3	100,1
2001	102,5	106,4	95,0	104,9	102,5	97,7
2002	104,4	113,2	75,1	116,2	118,0	81,5
2003	115,1	114,6	82,8	128,9	147,8	85,0
2004	124,5	126,4	90,2	131,5	164,3	90,2
2005	128,0	135,5	106,0	128,8	161,8	104,5
2006	127,1	131,2	115,9	122,1	158,4	110,3
2007	125,7	131,60	119,2	114,3	159,5	112,9
2008	112,2	120,4	113,6	100,8	143,1	106,8
2009	101,7	111,1	100,3	94,2	127,5	93,1
2010	101,2	118,7	108,1	94,7	120,2	98,7

Fuente: FMI, BCB, UDAPE

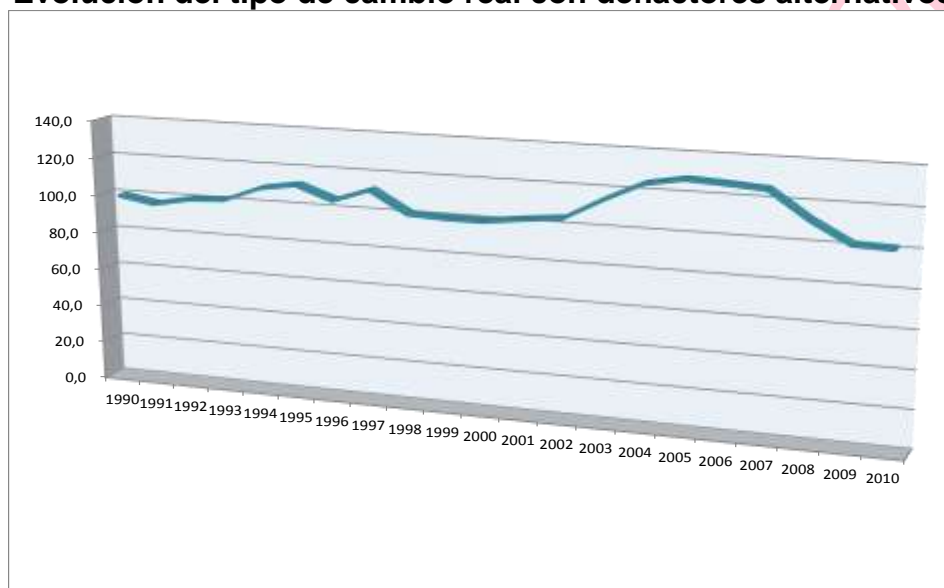
Elaboración: Propia

4.3 EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO REAL

Al utilizar deflatores distintos de precios domésticos de la expresión se obtienen evoluciones diferentes del tipo de cambio real (er); el Cuadro No.3 y los Gráficos No. 17 proporcionan una comparación de los valores resultantes.

El cálculo del tipo de cambio real con deflatores diferentes al índice de precios permite apreciar la evolución de los costos de producción de los bienes transables haciendo el supuesto de que éstos son los mismos para los bienes no transables. La elección de este deflator resulta importante toda vez que permite apreciar si el grado de competitividad medido por el índice del tipo de cambio real ha registrado incrementos o disminuciones como producto de una reducción en los costos de producción.

Gráfico No. 17
Evolución del tipo de cambio real con deflatores alternativos



Fuente: Banco Central de Bolivia
Elaboración: Propia

La evolución del TCR muestra el siguiente comportamiento:

Al año 2011, el tipo de cambio efectivo y real del Banco Central de Bolivia tiene una devaluación real de 121% respecto de 1990; esta devaluación real aumenta a 41.9% y 82.4% respecto de 1990 si se utilizan como deflatores el deflactor implícito del PIB. Esta situación es similar para gestiones anteriores, por lo que se puede deducir que la devaluación real que ha venido enfrentando el sector exportador es mayor a la que indica el tipo de cambio efectivo y real del Banco Central de Bolivia.

A pesar del mayor dinamismo de las exportaciones no tradicionales en la década de los 90, las tasas negativas registradas en los primeros años de la pasada década sugieren determinar aquellos factores que incidieron en su comportamiento (Cuadro No. 6). Comparativamente, las exportaciones no tradicionales sufrieron mayores caídas en el valor exportado durante todo el periodo de análisis, particularmente entre los años 1998 y 2008.

Cuadro No. 6
Tasas de crecimiento de las exportaciones, importaciones y exportaciones no tradicionales (Variación anual, %)

	EXPORTACION	IMPORTACION	EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	TASA EXPORTACION	TASA IMPORTACION	TASA EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
1990	845	687	288			
1991	777	970	254	-8%	41%	-12%
1992	638	1090	229	-18%	12%	-10%
1993	710	1134	301	11%	4%	31%
1994	985	1147	545	39%	1%	81%
1995	1042	1385	474	6%	21%	-13%
1996	1132	1536	595	9%	11%	25%
1997	1167	1851	647	3%	20%	9%
1998	1104	1983	576	-5%	7%	-11%
1999	1051	1755	569	-5%	-11%	-1%
2000	1246	1830	643	19%	4%	13%
2001	1285	1708	583	3%	-7%	-9%
2002	1299	1775	627	1%	4%	8%
2003	1598	1616	715	23%	-9%	14%
2004	2146	1877	886	34%	16%	24%
2005	2791	2431	878	30%	30%	-1%
2006	3875	2916	967	39%	20%	10%
2007	4458	3586	1.140	15%	23%	18%
2008	6527	5081	1.446	46%	42%	27%
2009	4918	4545	1.417	-25%	-11%	-2%
2010	6290	5384	1.550	28%	18%	9%
2011	6659	5526	1.622	6%	3%	5%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: Propia

Debido a la importancia de los precios internacionales y del tipo de cambio real en la competitividad de las exportaciones, a continuación se presenta un modelo de

demanda de las exportaciones no tradicionales para determinar sus elasticidades respecto a sus principales determinantes: el tipo de cambio real, los precios internacionales y la demanda externa.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPITULO V

VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

5.1 Elasticidad de las exportaciones

Para estimar la demanda de exportaciones no tradicionales se tomaron series de tiempo anuales correspondientes al periodo 1990-2011. Las variables utilizadas son: el índice del tipo de cambio real, la tasa de crecimiento del producto, exportaciones no tradicionales y las importaciones, tasa de crecimiento de la inversión.

Las exportaciones se relacionan positivamente con el tipo de cambio real, los precios de exportación y las demandas de los principales importadores regionales y multilaterales de nuestros productos.

Para la estimación econométrica de las exportaciones no tradicionales se utiliza una especificación logarítmica en que los coeficientes estimados resultan ser las elasticidades con respecto a las variables que se toman como independientes. El modelo base utilizado es:

$$\text{LogXNT}_t = \varphi_1 + \varphi_2 \log \text{TCR}_t + \varphi_3 \log \text{TPIB}_t + \varphi_4 \log M + \varphi_5 \log \text{TIN}$$

Dónde:

φ_1 : constante

φ_2 : elasticidad del valor de las exportaciones respecto al tipo de cambio real.

φ_3 : elasticidad del valor de las exportaciones respecto al PIB.

φ_4 : elasticidad del valor de las exportaciones respecto a la importación.

α_5 : elasticidad del valor de las exportaciones respecto a la inversión.

La ecuación fue estimada solamente para las exportaciones no tradicionales utilizando como fuente la información de UDAPE, INE, FMI y el BCB.

Los resultados de la estimación para el período 1990-2011 se presentan en el cuadro con un resumen de la estimación de los coeficientes, es decir las elasticidades de corto plazo de las exportaciones no tradicionales respecto al tipo de cambio real, a los precios de exportación y respecto a las importaciones.

Cuadro No. 7

Resultados de la estimación de las Exportaciones no Tradicionales

Dependent Variable: LOG(XNT)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-22.12159	6.386427	-3.463845	0.0030
LOG(TCR)	1.988790	0.487701	4.077887	0.0008
LOG(PIBD)	2.069418	0.647860	3.194239	0.0053
LOG(M)	-0.857859	0.546962	-1.568409	0.1352
LOG(I)	0.464170	0.301476	1.539658	0.1420
R-squared	0.945313	Mean dependentvar		6.498102
Adjusted R-squared	0.932446	S.D. dependentvar		0.573674
S.E. of regression	0.149105	Akaikeinfocriterion		-0.771616
Sum squaredresid	0.377949	Schwarzcriterion		-0.523652
Log likelihood	13.48778	F-statistic		73.46510
Durbin-Watson stat	1.561141	Prob(F-statistic)		0.000000

El nivel del coeficiente de determinación múltiple R^2 de 0.94 indica que existe una relación de determinación entre las variables independientes y el valor de las exportaciones no tradicionales (variable dependiente). Las variables incluidas son estadísticamente significativas como lo muestra el estadístico t.

Los test de especificaciones de residuos se presentan en los anexos. El modelo cumple con las pruebas de normalidad (Jarque-Bera). La prueba de autocorrelación LM rechaza la hipótesis nula de autocorrelación de errores y por las pruebas ARCH-LM y White se rechaza la presencia de heteroscedasticidad.

Entonces, el modelo tiene estimadores eficientes y por tanto lineales e insesgados.

Los resultados muestran que las exportaciones no tradicionales no son elásticas frente al tipo de cambio real (1.98), son más elásticas en relación al PIB (2.06). Llama la atención, sin embargo, el signo del coeficiente relacionado con la importación (-0.851), lo que además de denotar una baja elasticidad. Esta situación puede explicarse debido al efecto sustitución dentro la muestra, es decir, a pesar de que los socios comerciales miembros ofrecen preferencias arancelarias favoreciendo a nuestras exportaciones, existe cierta pérdida de mercados debido a la débil competitividad de las exportaciones no tradicionales.

En general, si bien la elasticidad de las exportaciones no tradicionales con relación al tipo de cambio real es baja, esta es una variable muy significativa para el modelo al igual que el PIB. Ésta última además de los precios internacionales es una variable exógena. Por tanto, difícil de influenciar o impactar debido a que Bolivia se caracteriza por ser una economía pequeña y exportadora de materias primas. Entonces, la única forma de contrarrestar el efecto negativo de estas variables, es incrementando la productividad nacional.

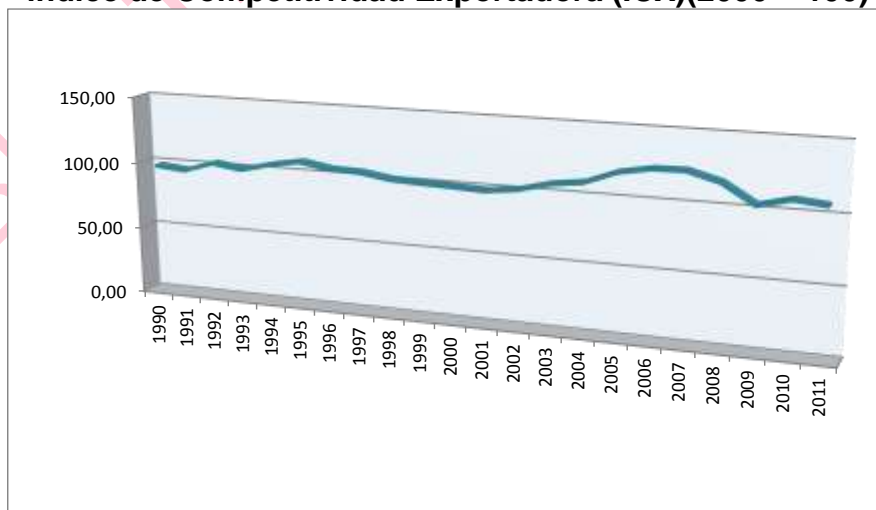
En adelante, se realiza un análisis del índice de competitividad en base al estudio del tipo de cambio real de forma que permita observar los factores más importantes a nivel agregado que influyen negativamente sobre esta variable y en consecuencia sobre las exportaciones no tradicionales. En este sentido, el análisis de la evolución de los costos internos es fundamental para la competitividad de las exportaciones nacionales, dado que, como bien se mencionaba, es bastante elástica a las variaciones de los precios internacionales.

5.2 Índice de competitividad del sector exportador

La competitividad del sector exportador depende de la evolución de los costos internos y del precio internacional del bien exportado y dado que la segunda variable resulta ser una de las principales variables determinantes de las exportaciones no tradicionales, es necesario analizar su incidencia mediante la construcción de un índice de competitividad.

El indicador ICX ha sido calculado para los principales rubros de las exportaciones no tradicionales, en particular para el sector manufacturero en el periodo 1990-2011 debido a la falta de información para los años anteriores. En los Cuadros No. 5,6 y 7 se encuentran los ICX de las exportaciones totales, del sector Agrícola y la Industria Manufacturera. En la presente tesis, se utilizará sólo el DIP total para calcular el indicador ICX y analizar de esta manera la competitividad de las exportaciones debido al supuesto de la estructura de costos del sector exportador (y su evolución) es similar a la del sector producto nacional de bienes y servicios. Sin embargo, complementariamente en el Anexo No.1 se podrá observar también un set de cuadros con el ICX.

Grafico No. 18
Índice de Competitividad Exportadora (ICX)(2000 = 100)



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

Como se podrá apreciar, el ICX cae permanentemente durante la década de los 90, particularmente desde 1998 tanto para las exportaciones agrícolas como para las exportaciones manufactureras. En general, entre 1996 y 2004, la competitividad total de las exportaciones no se ve tan afectada debido al buen desempeño de las reexportaciones; sin embargo en 2001, el índice refleja una caída muy fuerte en la competitividad en todos los sectores. Durante el 2004 existe un aumento sustancial en este índice y muestra una caída significativa el 2009 debido a la crisis registrada en Estados Unidos.

5.3 PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

Debido a la importancia que tiene estimar la productividad, se ha recurrido a un modelo econométrico para determinar el nivel de la productividad total de los factores en Bolivia durante el periodo 1990-2011. Asimismo, se ha realizado el cálculo del crecimiento anual de la productividad de forma que permita comparar los resultados obtenidos con los correspondientes a los países desarrollados y latinoamericanos presentados por el Banco Mundial.

Cuadro No. 8

Resultados de la estimación del Índice de competitividad de exportación

Dependent Variable: LOG(ICX)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.205537	0.324098	6.805157	0.0000
LOG(TCR)	0.528356	0.069134	7.642509	0.0000
TDEP	-0.006297	0.001265	-4.979760	0.0001
Y	0.003179	0.004091	0.777109	0.4472
R-squared	0.899252	Mean dependentvar		4.663678
Adjusted R-squared	0.882460	S.D. dependentvar		0.073444
S.E. of regression	0.025180	Akaikeinfocriterion		-4.362596
Sum squaredresid	0.011412	Schwarzcriterion		-4.164225
Log likelihood	51.98856	F-statistic		53.55444
Durbin-Watson stat	1.921228	Prob(F-statistic)		0.000000

En general, el nivel del coeficiente de determinación múltiple R^2 de 0.89 indica que existe una relación de determinación significativa entre las variables consideradas que a su vez son estadísticamente significativas como lo muestra el estadístico t.

Los test de especificaciones de residuos se presentan en los anexos, estas prueban demuestran que el modelo cumple con las pruebas de normalidad (Jarque-Bera), de autocorrelación LM (rechaza la hipótesis nula de autocorrelación de errores) y las pruebas ARCH-LM y White que rechazan la presencia de heteroscedasticidad. El modelo tiene estimadores eficientes y por tanto, lineales e insesgados.

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

Después de realizado el análisis de los factores macroeconómicos y de las políticas de fomento que influyen sobre la competitividad de las exportaciones no tradicionales, se presentan a continuación las siguientes conclusiones:

- a) Durante la década de los 90 las políticas de ajuste estructural y las estrategias de desarrollo planteadas a partir de la hiperinflación de 1985 no cambiaron el patrón de especialización de las exportaciones bolivianas que aún se caracterizan por ser productos primarios y poco diversificados resultado de la ausencia de una política de fomento productivo. El entorno macroeconómico ha sido estable durante la década de los 90's, sin embargo, el elevado déficit fiscal y comercial así como la débil inversión pública en el sector productivo ha afectado negativamente sobre el sector productivo.
- b) La política cambiaria ha beneficiado al sector exportador en una baja proporción debido a la baja elasticidad de las exportaciones no tradicionales con relación al tipo de cambio real en comparación con su elasticidad respecto a los precios internacionales. Esto significa que este instrumento no es suficiente como parte de una política de incentivo a las exportaciones a pesar de que su función como ancla inflacionaria se haya visto reducida en los últimos años.
- c) El déficit comercial mantiene una tendencia creciente adquiriendo características estructurales debido al constante incremento de las importaciones como resultado de la política de apertura y liberalización comercial. Esta situación sumada a la caída de los términos de intercambio afecta negativamente sobre la sostenibilidad de la balanza de pagos y reduce la competitividad de las exportaciones.

- d) Los hidrocarburos cobran mayor importancia dentro del sector exportador representando más del 30% de las exportaciones totales siendo su motor la Inversión Extranjera Directa que debido a la capitalización no solamente impulsó el crecimiento del sector de hidrocarburos sino también del de servicios. Frente a esta situación, la inversión privada nacional queda rezagada en su participación orientándose a los sectores de mayor riesgo y enfrenta limitaciones en su acceso al financiamiento, a la información y a las nuevas tecnologías.
- e) Actualmente, la competitividad de la producción nacional viene dado por aquellas productividades sectoriales que contengan un alto componente tecnológico a futuro y la reducción de costos laborales. Este tipo de competitividad denominada Competitividad Espúrea no es sostenible en el largo plazo porque sus bases se encuentran en la explotación de los factores de producción.
- f) La baja inflación registrada en los últimos años y las devaluaciones reales han favorecido notablemente al total de las exportaciones y a cada uno de sus principales sectores, en particular la agroindustria y el sector manufacturero; sin embargo, no logra contrarrestar los efectos negativos del deterioro de los precios internacionales que es la principal variable determinante de las exportaciones no tradicionales.
- g) El principio de neutralidad forma parte de los programas de ajuste estructural donde se aceptan incentivos “compensadores” pero no “netos” o sesgos pro-exportadores que favorezcan a determinada actividad o industria. Sin embargo, la devolución de los impuestos arancelarios (CEDEIM) y los mecanismos de fomento de las exportaciones no han sido suficientes para reducir los costos de producción de los exportadores de tal forma que permitan elevar la competitividad de los productos nacionales en

el exterior. Las importaciones de materias primas y productos intermedios reducen la competitividad del sector agroindustrial y del sector manufacturero al incrementar los costos de producción. Otros mecanismos de fomento a las exportaciones como el apoyo institucional (CEPROBOL) tienen problemas de aprovechamiento y de capacidad para constituirse en un verdadero centro de orientación al sector exportador.

- h) Siendo las exportaciones el elemento clave para la recuperación del crecimiento, se requiere no solamente de un tipo de cambio efectivo real competitivo, sino también del mantenimiento de una estructura macro, de incentivos y de reformas institucionales que favorezcan al sector. Particularmente se requiere de políticas orientadas a contrarrestar el efecto negativo del deterioro de los precios internacionales mediante incrementos de la competitividad y de mecanismos de cobertura de riesgo como el uso de instrumentos financieros. La productividad total de la economía está muy por debajo de la productividad de los países de la región y de los países en desarrollo, sus tasas de crecimiento negativas durante casi toda la década de los años 90 sugieren el planteamiento de nuevas reformas de tipo estructural para el mediano y largo plazo.
- i) De acuerdo a los índices de competitividad, todos los sectores de la agricultura, la agroindustria y la manufactura sufrieron deterioros en su competitividad externa particularmente en el periodo 1995-2001, en respuesta al marco macroeconómico negativo que enfrentó el sector productivo. Es notable mencionar que el efecto de la caída de los precios para el sector textil no fue tan fuerte como para el resto de la industria manufacturera aunque también fue fuertemente golpeada por el marco macroeconómico desfavorable.
- j) En Bolivia las políticas son neutras y no están orientadas a sectores específicos tal como proponen los programas de ajuste estructural. Por

tanto, la inserción a la economía internacional se da en función de su grado de apertura, de las características del intercambio comercial y de las políticas comerciales. Tal es así que la competencia comercial responde a la apertura unilateral de Bolivia y al énfasis asignado a la integración subregional y regional. Esta situación no ha considerado la concentración de la demanda externa regional y multilateral en determinados productos de exportación como la soya, maderas y joyería, lo cual incrementa la vulnerabilidad del país frente al comportamiento de la demanda externa.

k) La demanda externa es fundamental para las exportaciones no tradicionales, su elevada elasticidad frente a los mercados de los países desarrollados indica claramente que el mayor impulso se encuentra delineado por nuestros compradores. Sin embargo, el tipo de cambio real como determinante de estas exportaciones es también importante, lo que implica la necesidad urgente de medidas que permitan incrementar la productividad de nuestras exportaciones mediante el acceso a la tecnología de punta y la asimilación y capacitación del capital humano. Con esta finalidad, la inversión social podría canalizarse hacia una mejor educación para el aprovechamiento de nuevas tecnologías como fuente de creación de ventajas competitivas cuyo acceso se facilita en el mundo actual globalizado y ponerlas a disposición de las empresas nacionales en una estrategia conjunta identificando sectores pilares de exportación.

l) En cuanto a las empresas, éstas requieren contar con mayor información sobre los mercados externos y un apoyo institucional efectivo que pueda orientarlas en una estrategia empresarial y nacional. Asimismo, requieren de la creación de ventajas competitivas como la formalización de las empresas, facilidades crediticias, mejor infraestructura de transporte, reducción de la burocracia y agilización de trámites como parte de una política gubernamental efectiva.

m) Es fundamental elaborar nuevas reformas de corte estructural orientadas al desarrollo productivo en el mediano y largo plazo, mediante una política de fomento productivo que contribuyan a elevar la productividad de la economía en su conjunto y el nivel de vida de la población, mediante la capacitación del capital humano y la asimilación de nuevas tecnologías orientadas a la industrialización para eliminar el carácter primario de las exportaciones no tradicionales, básicamente en los sectores: textiles y agroindustria transformando las ventajas comparativas (en términos de recursos naturales) en nuevas ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo mediante el buen empleo de recursos financieros y tecnológicos.

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

BIBLIOGRAFIA

- Hernández S. Roberto, Fernández C. Carlos Baptista L. Pilar, “Metodología de la Investigación”, 2° Edición, McGraw Hill, México 1998
- Boríssov, Zhamin y Makárova. “Diccionario de Economía Política” Perú 2001
- Guia de Procedimiento para Exportar. Editado por CADEX, Santa Cruz 2003.
- Carlos Gustavo Machicado “Minería; opción para el crecimiento” UDAPE 2003.
- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO. 2005
- BOLETÍN ESTADÍSTICO de Exportaciones Bolivianas (Enero Gestiones 2005-2006-2007)
- Análisis de las Exportaciones Bolivianas – Gestión 2003
- Osvaldo Nina y Alice Brooks de Alborta “Proyecto Andino de Competitividad Vulnerabilidad Macroeconómica ante Shocks Externos: el Caso Boliviano”
- Gujarati, Damodar: Econometría, 3ra. Edición. McGraw-Hill, 1997.
- Rivero V., Ernesto: Principios de econometría, 1ra. Edición 1993.
- Novales, E. “Econometría”. 2ª. Edición. McGraw-Hill, 1993.
- Greene, W. (2002): Econometric Analysis, Fifth Edition. Prentice Hall.
- Wooldridge, J. (2002): Econometric analysis of cross section and panel data, Second Edition. MIT Press.

ANEXOS

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

Anexo 1

ÍNDICES DE TIPO DE CAMBIO REAL MULTILATERAL Y
REGIONALIZADO CON LOS PRINCIPALES SOCIOS
COMERCIALES DE BOLIVIA (1) (Base julio 2000 = 100)

AÑO / MES	GLOBAL	VARIACION	COMUNIDAD ANDINA	MERCOSUR	PAÍSES INDUST	UNION EUROPEA	ALADI
	TCR		COMUNIDAD ANDINA	MERCOSUR	PAÍSES INDUST	UNION EUROPEA	ALADI
1990	99,7		113,5	94,7	104,4	133,9	90,3
1991	96,5	-3,3%	90,4	94,7	99,7	125,5	108,3
1992	100,2	3,9%	95,0	100,9	102,2	132,2	133,7
1993	101,3	1,1%	98,1	109,2	99,4	124,5	164,2
1994	108,9	7,5%	114,4	115,8	104,4	130,1	160,5
1995	111,9	2,8%	117,7	119,8	107,9	136,4	158,6
1996	105,1	-6,1%	115,6	116,5	98,5	126,8	118,3
1997	111,9	6,5%	116,9	112,9	95,8	113,8	114,2
1998	100,9	-9,8%	110,4	110,6	90,8	110,1	109,5
1999	100,0	-0,9%	104,7	95,0	97,8	109,3	99,5
2000	100,0	0,0%	101,9	99,0	99,4	98,3	100,1
2001	102,5	2,5%	106,4	95,0	104,9	102,5	97,7
2002	104,4	1,9%	113,2	75,1	116,2	118,0	81,5
2003	115,1	10,2%	114,6	82,8	128,9	147,8	85,0
2004	124,5	8,2%	126,4	90,2	131,5	164,3	90,2
2005	128,0	2,9%	135,5	106,0	128,8	161,8	104,5
2006	127,1	-0,8%	131,2	115,9	122,1	158,4	110,3
2007	125,7	-1,1%	131,60	119,2	114,3	159,5	112,9
2008	112,2	-10,7%	120,4	113,6	100,8	143,1	106,8
2009	101,7	-9,4%	111,1	100,3	94,2	127,5	93,1
2010	101,2	-0,5%	118,7	108,1	94,7	120,2	98,7
2011	94,0	-7,1%	115,1	101,8	90,5	107,3	91,4

Anexo 2

ÍNDICES DE TIPO DE CAMBIO REAL DE EXPORTACIONES CON
LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE BOLIVIA ⁽¹⁾ (Base
julio 2000 = 100)

AÑO / MES	GLOBAL ⁽²⁾	COMUNIDAD ANDINA ⁽³⁾	MERCOSUR ⁽⁴⁾	PAÍSES INDUST. ⁽⁵⁾	UNION EUROPEA ⁽⁶⁾	ALADI ⁽⁷⁾
1990	97,6	104,1	81,9	108,0	134,2	80,1
1991	95,5	94,1	85,5	104,2	125,7	106,8
1992	102,6	103,3	94,0	107,0	131,6	154,3
1993	99,5	99,5	105,2	98,0	123,8	192,2
1994	105,0	114,1	111,9	101,1	129,8	181,3
1995	108,9	117,1	109,1	106,5	136,5	177,6
1996	105,0	114,1	107,7	101,8	126,5	116,1
1997	104,5	115,6	105,6	100,0	113,5	112,5
1998	101,0	108,0	101,9	98,5	109,7	106,3
1999	100,1	101,0	95,7	100,8	108,9	101,1
2000	99,4	100,8	98,8	99,1	98,2	99,9
2001	98,5	107,0	92,3	105,2	102,5	93,8
2002	101,2	113,6	84,8	119,5	118,1	87,3
2003	107,0	117,2	89,0	133,8	148,2	89,1
2004	109,9	127,0	94,2	133,8	164,9	92,6
2005	118,8	132,6	111,1	131,0	162,8	108,4
2006	123,1	129,4	121,5	123,7	159,7	114,9
2007	123,5	127,7	126,2	117,8	160,5	119,2
2008	117,3	117,1	121,0	107,5	144,6	114,7
2009	103,5	107,8	106,9	98,3	128,7	98,6
2010	109,4	114,6	115,8	97,8	121,1	105,5
2011	101,2	104,5	109,1	87,6	110,2	98,8

Anexo 3

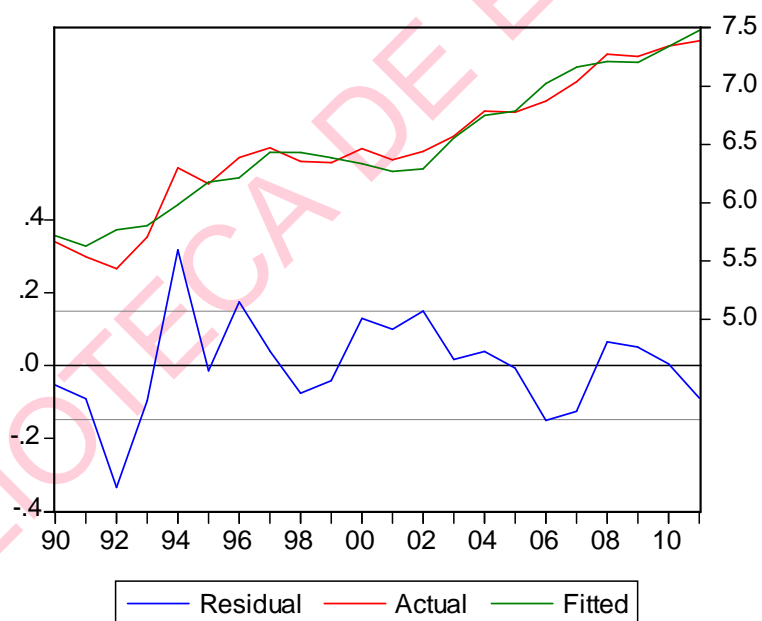
PRINCIPALES VARIABLES DE BOLIVIA ⁽¹⁾										
	X	M	XNT	PIBD	TCR	I	Y	TDEP	TINV	ICX
1990	845	687	288	4867	99,7	1.939.425	4,64	11,00	21,00	97,58
1991	777	970	254	5337	96,5	2.309.228	5,27	12,98	19,07	95,49
1992	638	1090	229	5636	100,2	2.587.870	1,65	8,95	12,07	102,62
1993	710	1134	301	5728	101,3	2.655.895	4,27	9,32	2,63	99,54
1994	985	1147	545	5971	108,9	2.442.941	4,67	8,38	-8,02	105,01
1995	1042	1385	474	6708	111,9	2.780.084	4,68	3,84	13,80	108,87
1996	1132	1536	595	7387	105,1	3.106.141	4,36	5,75	11,73	105,01
1997	1167	1851	647	7919	111,9	3.937.439	4,95	3,48	26,76	104,48
1998	1104	1983	576	8490	100,9	5.087.830	5,03	4,88	29,22	101,04
1999	1051	1755	569	8269	100,0	4.310.603	0,43	5,59	-15,28	100,15
2000	1246	1830	643	8385	100,0	3.927.006	2,51	6,35	-8,90	99,44
2001	1285	1708	583	8129	102,5	3.084.701	1,68	6,84	-21,45	98,48
2002	1299	1775	627	7894	104,4	3.655.612	2,49	8,51	18,51	101,16
2003	1598	1616	715	8072	115,1	3.259.138	2,71	6,81	-10,85	106,99
2004	2146	1877	886	8762	124,5	3.222.710	4,17	3,61	-1,12	109,92
2005	2791	2431	878	9525	128,0	3.437.559	4,42	1,77	6,67	118,84
2006	3875	2916	967	11383	127,1	3.757.082	4,80	-0,33	9,30	123,08
2007	4458	3586	1.140	13056	125,7	4.232.114	4,56	-2,11	12,64	123,54
2008	6527	5081	1.446	16560	112,2	5.022.365	6,15	-7,62	18,67	117,31
2009	4918	4545	1.417	17217	101,7	5.167.461	3,36	-3,00	2,89	103,54
2010	6290	5384	1.550	19503	101,2	5.553.149	4,13	-0,01	7,46	109,42
2011	6659	5526	1.622	20819	100,6	6.020.823	5,70	-0,98	8,42	107,20

Anexo 4

Dependent Variable: LOG(XNT)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-22.12159	6.386427	-3.463845	0.0030
LOG(TCR)	1.988790	0.487701	4.077887	0.0008
LOG(PIBD)	2.069418	0.647860	3.194239	0.0053
LOG(M)	-0.857859	0.546962	-1.568409	0.1352
LOG(I)	0.464170	0.301476	1.539658	0.1420

R-squared	0.945313	Mean dependent var	6.498102
Adjusted R-squared	0.932446	S.D. dependent var	0.573674
S.E. of regression	0.149105	Akaike info criterion	-0.771616
Sum squared resid	0.377949	Schwarz criterion	-0.523652
Log likelihood	13.48778	F-statistic	73.46510
Durbin-Watson stat	1.561141	Prob(F-statistic)	0.000000



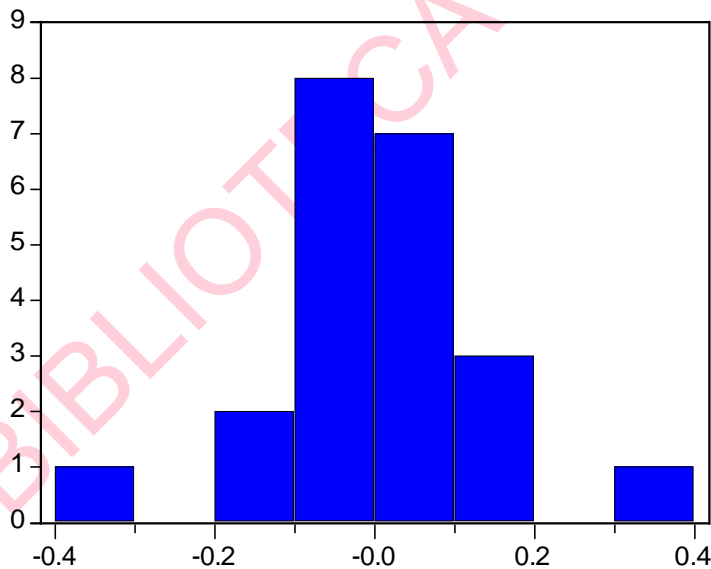
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.637481	Probability	0.542356
Obs*R-squared	1.723455	Probability	0.422432

Test Equation:

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.263090	7.598033	-0.034626	0.9728
LOG(TCR)	-0.013898	0.546050	-0.025452	0.9800
LOG(PIBD)	-0.028383	0.707178	-0.040135	0.9685
LOG(M)	0.002619	0.618849	0.004231	0.9967
LOG(I)	0.037547	0.354968	0.105775	0.9172
RESID(-1)	0.250328	0.266145	0.940572	0.3618
RESID(-2)	-0.200966	0.286476	-0.701512	0.4937

R-squared	0.078339	Mean dependent var	-4.84E-15
Adjusted R-squared	-0.290326	S.D. dependent var	0.134155
S.E. of regression	0.152390	Akaike info criterion	-0.671375
Sum squared resid	0.348341	Schwarz criterion	-0.324226
Log likelihood	14.38513	F-statistic	0.212494
Durbin-Watson stat	2.027062	Prob(F-statistic)	0.967107



Series: Residuals	
Sample 1990 2011	
Observations 22	
Mean	-4.84e-15
Median	-0.001598
Maximum	0.317471
Minimum	-0.335188
Std. Dev.	0.134155
Skewness	-0.036580
Kurtosis	3.952237
Jarque-Bera	0.836099
Probability	0.658330

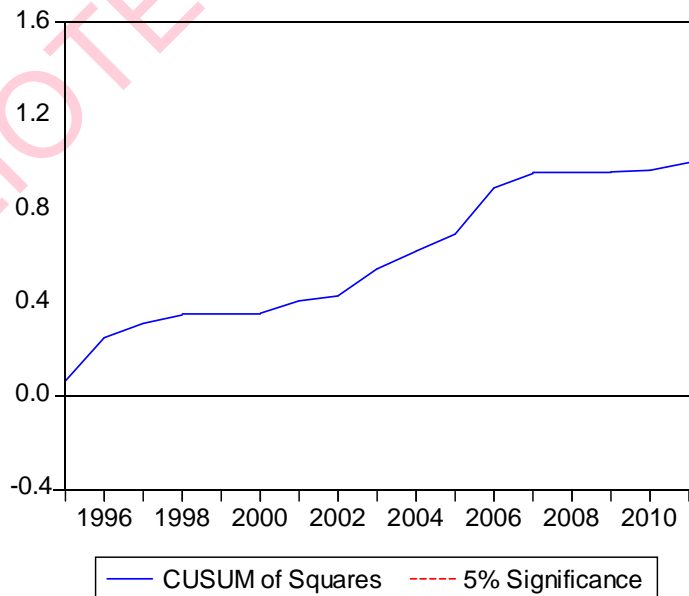
White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	0.727008	Probability	0.666977
Obs*R-squared	6.800223	Probability	0.558333

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8.707484	58.06442	0.149962	0.8831
LOG(TCR)	5.674688	10.98395	0.516635	0.6141
(LOG(TCR))^2	-0.604273	1.165045	-0.518670	0.6127
LOG(PIBD)	-3.034850	2.774446	-1.093858	0.2939
(LOG(PIBD))^2	0.156478	0.152153	1.028426	0.3225
LOG(M)	1.276217	1.364445	0.935338	0.3667
(LOG(M))^2	-0.074810	0.086793	-0.861927	0.4043
LOG(I)	-1.622525	8.637071	-0.187856	0.8539
(LOG(I))^2	0.051598	0.283884	0.181757	0.8586
R-squared	0.309101	Mean dependent var	0.017179	
Adjusted R-squared	-0.116068	S.D. dependent var	0.030213	
S.E. of regression	0.031918	Akaike info criterion	-3.759217	
Sum squared resid	0.013244	Schwarz criterion	-3.312881	
Log likelihood	50.35138	F-statistic	0.727008	
Durbin-Watson stat	3.391016	Prob(F-statistic)	0.666977	



Anexo 5

Dependent Variable: LOG(ICX)

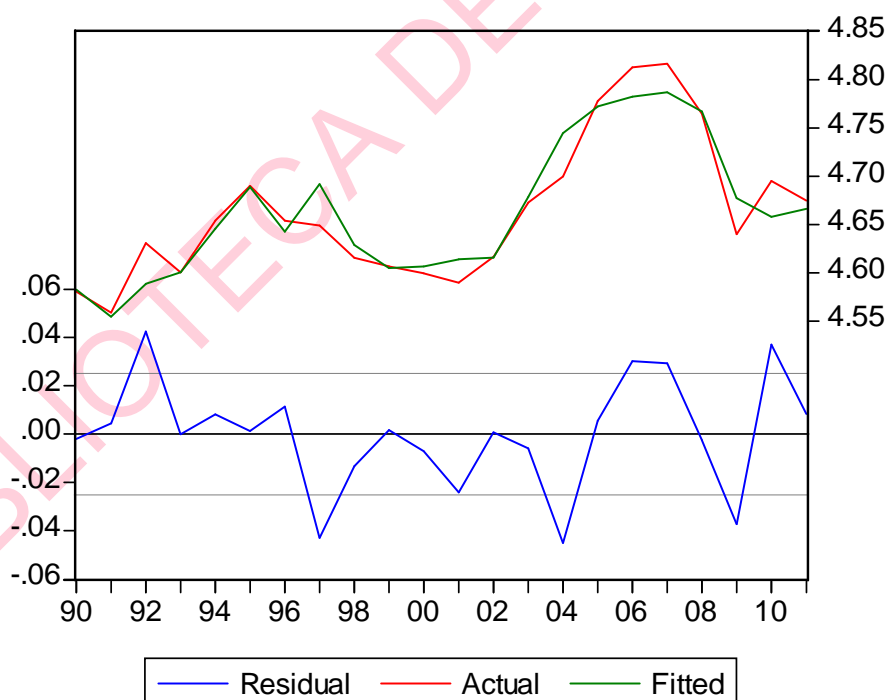
Method: Least Squares

Sample: 1990 2011

Included observations: 22

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.205537	0.324098	6.805157	0.0000
LOG(TCR)	0.528356	0.069134	7.642509	0.0000
TDEP	-0.006297	0.001265	-4.979760	0.0001
Y	0.003179	0.004091	0.777109	0.4472

R-squared	0.899252	Mean dependent var	4.663678
Adjusted R-squared	0.882460	S.D. dependent var	0.073444
S.E. of regression	0.025180	Akaike info criterion	-4.362596
Sum squared resid	0.011412	Schwarz criterion	-4.164225
Log likelihood	51.98856	F-statistic	53.55444
Durbin-Watson stat	1.921228	Prob(F-statistic)	0.000000



Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.577369	Probability	0.572647
Obs*R-squared	1.480887	Probability	0.476902

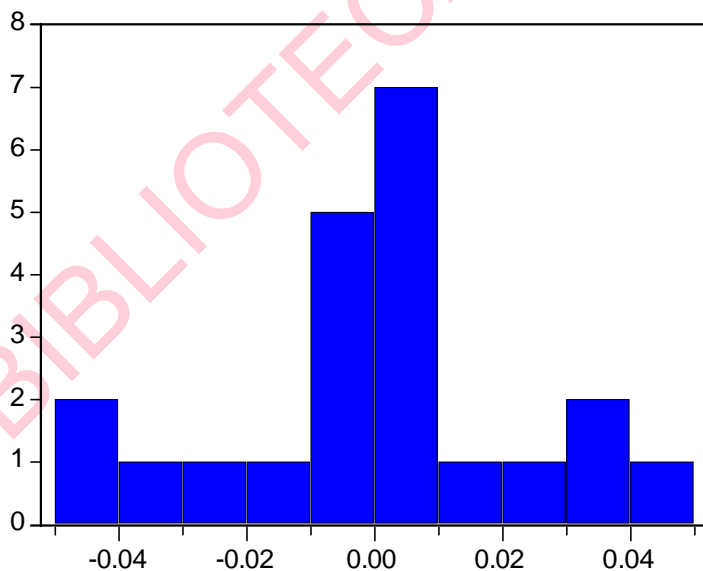
Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.051406	0.337335	0.152388	0.8808
LOG(TCR)	-0.012374	0.072265	-0.171229	0.8662
TDEP	-1.73E-05	0.001305	-0.013263	0.9896
Y	0.001515	0.004599	0.329522	0.7460
RESID(-1)	0.013331	0.255060	0.052267	0.9590
RESID(-2)	-0.296432	0.278868	-1.062985	0.3036

R-squared	0.067313	Mean dependent var	3.29E-16
Adjusted R-squared	-0.224152	S.D. dependent var	0.023312
S.E. of regression	0.025793	Akaike info criterion	-4.250464
Sum squared resid	0.010644	Schwarz criterion	-3.952907
Log likelihood	52.75510	F-statistic	0.230948
Durbin-Watson stat	2.015353	Prob(F-statistic)	0.943391



Series: Residuals	
Sample 1990 2011	
Observations 22	
Mean	3.29e-16
Median	0.000985
Maximum	0.042464
Minimum	-0.045072
Std. Dev.	0.023312
Skewness	-0.218992
Kurtosis	2.808731
Jarque-Bera	0.209380
Probability	0.900604

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	0.676851	Probability	0.670618
Obs*R-squared	4.687257	Probability	0.584503

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Sample: 1990 2011

Included observations: 22

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.255947	0.596350	0.429189	0.6739
LOG(TCR)	-0.108645	0.252717	-0.429908	0.6734
(LOG(TCR))^2	0.011541	0.026764	0.431191	0.6725
TDEP	-4.18E-05	5.99E-05	-0.698086	0.4958
TDEP^2	-1.92E-06	6.55E-06	-0.293552	0.7731
Y	0.000524	0.000554	0.946445	0.3589
Y^2	-9.29E-05	8.39E-05	-1.107011	0.2857

R-squared	0.213057	Mean dependent var	0.000519
Adjusted R-squared	-0.101720	S.D. dependent var	0.000714
S.E. of regression	0.000750	Akaike info criterion	-11.30095
Sum squared resid	8.43E-06	Schwarz criterion	-10.95380
Log likelihood	131.3105	F-statistic	0.676851
Durbin-Watson stat	2.485384	Prob(F-statistic)	0.670618

