

M-2674

CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO LABORAL Y AGRARIO

Patrón de inserción internacional,
competitividad y política de apertura
en la economía boliviana



Milton José Carreón / Carolina Pinto de Loza

SERIE: DOCUMENTOS DE TRABAJO

9

c e d l a

Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario

**Patrón de inserción internacional,
competitividad y política de apertura
en la economía boliviana**

**Milton José Carreón
Carolina Pinto de Loza**

--- SERIE: DOCUMENTOS DE TRABAJO 9 ---

Carreón, Milton José y Pinto de Loza, Carolina
Patrón de inserción internacional, competitividad
y política de apertura en la economía boliviana.--
La Paz : CEDLA, 1997
126 P.-- (Documentos de Trabajo No. 9)

I. t
II . Serie

DESCRIPTORES:

<AJUSTE ESTRUCTURAL> <COMERCIO INTERNACIONAL>
<INTEGRACION ECONOMICA> <INTEGRACION REGIONAL>
<EXPORTACIONES> <IMPORTACIONES> <BALANZA COMERCIAL>
<RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES> <COMPETITIVIDAD>
<ACUERDOS INTERNACIONALES> <CONVENIOS COMERCIALES>
<ACUERDOS ECONOMICOS> <COMERCIO EXTERIOR>

DESCRIPTOR GEOGRAFICO:

<BOLIVIA>

Depósito Legal: 4 - 1 - 665 - 97
Edición: Juan Carlos Orihuela
Portada: Eureka
Diagramación: Gonzalo Paz
Impresión : OFAVIM Tel.: 210964

Esta publicación fue posible al aporte de ICCO,
BILANCE, CHRISTIAN AID, DIAKONIA y la Comisión de la Unión Europea.

PRESENTACION

El Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), continuando con su contribución al análisis de las transformaciones impulsadas por las reformas estructurales, pone a disposición de los actores políticos, económicos, sociales, y el mundo académico este texto destinado a profundizar en la comprensión de la inserción actual de Bolivia en la economía mundial.

En un contexto de globalización de las economías y de intentos por afianzar los procesos de integración regionales e interregionales, la preocupación por la transformación productiva y la competitividad -en un sentido compatible con el cierre de las brechas sociales, reducción de la pobreza y el fortalecimiento de la democracia- se constituye en uno de los temas centrales de debate que el país requiere encarar en el futuro inmediato.

El presente trabajo es el resultado de una actividad de investigación que actualiza la lectura de las tendencias y características de la inserción de Bolivia en el comercio Internacional, estableciendo escenarios comparativos y visiones prospectivas, como base argumental para sustentar un conjunto de recomendaciones de políticas públicas.

Estamos seguros que su contenido puede ser ampliado y profundizado mediante el diálogo e intercambio de visiones entre los actores de la sociedad civil; entre éstos y los actores estatales. Los avances en esta perspectiva habrán justificado plenamente su publicación.

Deseamos expresar nuestro reconocimiento a las instituciones públicas y privadas que brindaron su apoyo durante el proceso de investigación; al equipo de investigadores de CEDLA por sus contribuciones en diferentes momentos de discusión y, de manera especial, a Carolina Pinto y Miltón Carreón quienes tuvieron la responsabilidad de llevar adelante el trabajo.

Silvia Escóbar de Pabón
DIRECTORA DE CEDLA

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
I. EL ENTORNO INTERNACIONAL	3
1. El dinamismo del comercio de manufacturas	3
2. La apertura a través de los acuerdos de integración	6
II. FORMA DE INSERCIÓN DE BOLIVIA AL COMERCIO MUNDIAL	8
1. Indicadores de apertura externa	9
2. La inserción asimétrica	11
2.1. El perfil de las exportaciones	12
2.2. El perfil de las importaciones	14
3. La inserción en base a la competitividad espúrea: industrias tradicionales intensivas en trabajo y en recursos naturales	15
3.1. El perfil de las exportaciones	16
3.2. El perfil de las importaciones	17
4. La inserción con base en flujos desiguales: el déficit de la Balanza Comercial boliviana	18
5. El deterioro de los términos de intercambio	21
III. LA MODALIDAD DE INSERCIÓN Y LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE BOLIVIA	24
1. La matriz de inserción comercial de Bolivia	25
2. El comercio de Bolivia por zonas económicas	26
3. Las relaciones comerciales de Bolivia con Europa	28
4. Las relaciones de Bolivia con Asia	28
5. Las relaciones con América del Norte	29
6. Las relaciones con la región latinoamericana	31
6.1. Las relaciones con el Grupo Andino	31
6.2. Acuerdo Bilateral de Bolivia y Chile	32
6.3. El regionalismo del Sur: MERCOSUR	33

7.	Nuevas normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y retos para Bolivia	35
IV.	LAS CONDICIONES DE COMPETITIVIDAD	38
1.	Ventajas no sostenibles con base en la teoría de Porter	38
2.	Mal posicionamiento de las exportaciones bolivianas	40
2.1.	El cambio de posicionamiento desde 1985	41
2.2.	La competitividad sectorial	41
V.	EXPERIENCIAS DE PAÍSES EXITOSOS	44
VI.	PERSPECTIVAS Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS PÚBLICAS	49
1.	Perspectivas	49
2.	Recomendaciones	50
3.	Propuestas de política	54
	Políticas de oferta	54
	Política crediticia	55
	Política fiscal	55
	Política cambiaria	56
	Política comercial	56
	Política de recursos humanos y tecnológicos	56
	Políticas institucionales para promoción	57
	Rol de los actores económicos y sociales	57
4.	Identificación de oferta exportable	59
	ANEXOS	63
	BIBLIOGRAFÍA	

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene por **objetivo** analizar el patrón de especialización de la economía boliviana, las condiciones de competitividad de las exportaciones, su relación con la política de apertura iniciada en 1985, y la experiencia comparada con países exitosos.

La **finalidad** es determinar en qué medida la política comercial de apertura aplicada a través de los Programas de Ajuste Estructural contribuyó a cambiar el patrón de especialización preexistente, el cual estaba centrado en las ventajas comparativas de los productos primarios derivadas de la dotación de los recursos naturales.

La **hipótesis general** de trabajo plantea que políticas económicas neutras y, en especial, políticas comerciales pasivas derivadas de las políticas de ajuste estructural, no contribuyen a lograr procesos de transformación productiva necesarios para cambiar el patrón de especialización con base en la creación y desarrollo de ventajas competitivas.

En términos generales, en ausencia de políticas activas, el patrón de especialización tiende a basarse en las ventajas comparativas. Al fundarse éstas, en el caso de la economía boliviana, en recursos naturales y mano de obra poco calificada, resultan ser ventajas no sostenibles o espúreas.

Además de no ser sostenible, dicho patrón no tiende al dinamismo, puesto que el patrón de especialización de la economía mundial se sustenta en los productos manufacturados, los cuales han mostrado un crecimiento acelerado y

sostenible, tal como se presenta en la primera parte, relativa al entorno internacional.

En la segunda parte del trabajo se analiza el patrón de especialización y sus relaciones con la política de apertura externa. En la tercera parte se analizan las relaciones económicas internacionales del país según bloques regionales y acuerdos de integración suscritos. Las condiciones de competitividad de las exportaciones bolivianas son analizadas en la cuarta parte del documento. Los modelos de política exitosos se presentan en forma resumida en la quinta, para identificar las alternativas presentes y poder delinear las recomendaciones de política económica en la parte final.

El presente trabajo es una síntesis de los documentos de trabajo elaborados durante la investigación, en los que se detallan los temas analizados y se realizan las demostraciones pertinentes con mayor profundidad.

El alcance del trabajo está restringido al análisis del comercio de bienes. Se toman como base los años 1980 a 1995, de modo de tener una visión de la situación previa al ajuste (1980) y posterior al programa (1995).

I. EL ENTORNO INTERNACIONAL

En las últimas décadas, la economía mundial ha sufrido mutaciones muy importantes, principalmente por la revolución tecnológica iniciada a fines de la década de los sesenta, la que desencadenó cambios en la composición del comercio mundial y de las regiones.

Durante los últimos años, el entorno internacional se ha caracterizado por un crecimiento más acelerado del comercio mundial respecto a la producción. Dicho crecimiento tiene su origen en el dinamismo del comercio de manufacturas y en el éxito de los países de reciente industrialización.

Han contribuido a este mayor dinamismo la disminución de los obstáculos al comercio (liderizada por las normas de la Organización Mundial de Comercio, OMC), la mayor apertura comercial de los países, y una paulatina eliminación de barreras comerciales a través de acuerdos de libre comercio.

1. El dinamismo del comercio de manufacturas

Desde la postguerra, el comercio internacional ha sido siempre más dinámico que la economía mundial. Según la OMC (1996), durante el período 1950-1995 el volumen del comercio mundial de mercancías ha crecido a un ritmo anual superior al 6% frente a un 4% de la producción mundial.

En los últimos años, el comercio mundial ha superado por amplio margen al crecimiento de la producción, llegando en 1995 a crecer, frente a un 3,5% de éste, en

un 8,7% (FMI, 1996). Este crecimiento más rápido del comercio mundial responde al gran dinamismo impuesto por los países en desarrollo --entre ellos, los países asiáticos como China, Singapur, Malasia y Tailandia--, cuyas tasas de crecimiento anuales superan el 20% en 1994 (OMC, 1996); a la recuperación registrada en los países de Europa Occidental; a la rápida expansión de las exportaciones originarias de la industria maquiladora; y al impacto de la revolución en el sector de la informática.

Desde 1980 hasta 1995 (según los datos de la OMC), los países del sudeste asiático son los que más han avanzado dentro del marco de los principales exportadores, lo que además los coloca en situación de países de reciente y rápida industrialización. Los países latinoamericanos que figuran entre los principales exportadores-importadores son México, Brasil, Venezuela, Argentina, Chile y Colombia.

La estructura del comercio mundial muestra una gran concentración en el sector de manufacturas (79% de las exportaciones totales y 73% de las importaciones mundiales), seguido muy de lejos por el sector agropecuario, la industria extractiva de minerales y los combustibles, lo que señala que no son prometedoras las estrategias basadas solamente en productos básicos (ver Anexo I).

Los componentes más dinámicos del comercio mundial son las exportaciones de material de oficina y equipos de telecomunicación, mientras que los productos de menor crecimiento han sido los de la industria extractiva (minería y carburantes). Los productos más importantes dentro del comercio son la maquinaria y material de transporte (más del 30% del comercio mundial), seguidos de los productos alimenticios, las prendas de vestir y los textiles, lo que señala que economías que se especialicen en estos productos tienen buenas perspectivas de crecimiento en sus exportaciones.

Los principales veinte países exportadores de manufacturas concentran el 85% del comercio total de este rubro, según datos de la OMC (1995). Los países que más avance han tenido en el mercado mundial de manufacturas han sido Hong Kong, China, Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Malasia, y también México, lo que demuestra que los países en desarrollo pueden cambiar su patrón de especialización de productos primarios a productos manufacturados.

Los precios de las manufacturas entre 1970 y 1995¹ han mostrado tasas de crecimiento promedio (7,5%) más altas que los precios de los productos básicos (5,5%) y que los de los minerales, que, en promedio, prácticamente se han estancado en los últimos años. Como consecuencia de ello, entre 1970 y 1995, los términos de intercambio (que miden la relación entre el precio de los productos básicos y el precio de las manufacturas) muestran un deterioro del 45%, incrementándose este porcentaje al 52% si se compara con los precios de los minerales. Esta situación demuestra que estilos de especialización basados en productos primarios no son dinámicos, y que se requiere de mayores esfuerzos de exportación si se quiere mantener la capacidad de importar manufacturas necesarias para el crecimiento, además de otras que tienen que ver con el aparato productivo.

El mayor dinamismo del comercio mundial se debe a la intensificación de la integración mundial o globalización², que se ha visto estimulada por la interacción de los siguientes factores: i) las políticas gubernamentales hacia la liberalización de las corrientes de comercio y de capital; ii) las innovaciones tecnológicas que reducen los costos de transporte y comunicaciones; iii) la evolución de las estrategias de las empresas y de los inversores.

Esta interdependencia económica entre los países se pone de manifiesto en la creciente relación comercio/producción, como también en el aumento de la inversión extranjera directa, en la subcontratación internacional, en las fusiones y adquisiciones entre países, en las empresas conjuntas internacionales, y en los acuerdos intraempresas internacionales.

Las normas multilaterales de la OMC y los resultados alcanzados en la ronda Uruguay contribuyeron a crear un ambiente más abierto y transparente en las relaciones comerciales de los países, así como una tendencia gradual a la reducción de aranceles y una disminución de las barreras no arancelarias.

¹Banco Mundial (1996), pp. 86-7.

²Por efecto de la mayor integración económica o globalización de la economía (que significa que los productos finales son producto de la elaboración de partes en varios países diferentes), hay, de manera creciente, mayores transacciones entre países. De esta forma, se contabiliza dos veces el valor de los productos básicos: en el país de origen y en el de la transformación en producto final.

2. La apertura a través de los acuerdos de integración

Dentro de este marco, la tendencia al regionalismo abierto³ (que se basa en el fortalecimiento de los procesos de integración económica a nivel regional, pero con políticas comerciales de apertura y desregulación frente a terceros países), ha contribuido a un crecimiento del comercio mundial y del comercio intraregional.

A diferencia de los esfuerzos integracionistas-proteccionistas anteriores, ahora se tiene procesos que buscan la liberalización al interior de los países miembros, junto a la eliminación de las barreras ante el resto del mundo.

Esta característica permite no aceptar aún la hipótesis acerca de que en el futuro la economía mundial estará segmentada en tres bloques (Europa, América y el Asia). En base a las recientes iniciativas regionales, se tiende más bien hacia el establecimiento de un mercado mundial más abierto, y no a una economía estructurada en bloques.

Europea Occidental es el bloque regional más integrado e importante, representando casi el 44% de las exportaciones mundiales de mercancías. Los Estados Unidos de Norteamérica impulsaron la creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el cual representa más del 16% de las exportaciones mundiales y, actualmente, impulsan la conformación de un bloque hemisférico a través del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) para el año 2005 (ver Anexo I).

En la región del Asia no se han desarrollado esquemas de integración, sino, más bien, acuerdos de cooperación como ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), cuya participación en el comercio mundial casi se ha duplicado entre 1980 y 1994 (de 3,5% a 6,3%, de acuerdo a datos OMC, 1995), superando en importancia a América Latina. Sin embargo, la tendencia de la integración también se da en el sentido de que el ASEAN busca una zona de libre comercio y que la APEC (Foro de Cooperación de la Cuenca del Pacífico) ha adoptado el compromiso de crear una zona de libre comercio en el año 2010.

En América Latina, después del poco éxito alcanzado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada en 1960, se conformó la

³Loza, Gabriel (1992) y CEPAL (1994).

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que no alcanzó todos los resultados esperados; es así que su participación en el comercio mundial ha disminuido de un 5,4% en 1980 a un 4,5% en 1994, de acuerdo a datos OMC (1995). Sin embargo, los acuerdos de complementación económica han permitido revitalizar la integración, permitiendo viabilizar la suscripción de acuerdos bilaterales (como el de Bolivia con Chile) y multilaterales (como el Bolivia con MERCOSUR).

En la región latinoamericana se suma el dinamismo reciente de, precisamente, el MERCOSUR (que, creado en marzo de 1991, representa un 1,5% del comercio mundial), que ha avanzado hacia una unión aduanera, así como ha promovido relaciones con otros países y con el Grupo Andino.

La tendencia hacia la conformación de acuerdos de integración es tal, que actualmente el Comité de Acuerdos Comerciales de la OMC tiene en cartera el examen de 32 acuerdos de integración. En dichos acuerdos, además del TLC, MERCOSUR y la ampliación de las comunidades europeas, se registran 14 acuerdos de libre comercio.

En general, tanto la apertura unilateral como los acuerdos bilaterales y multilaterales tienden a converger en el desarrollo de un mercado global más abierto e integrado, sin precedentes en la historia del mercado mundial.

II. FORMA DE INSERCIÓN DE BOLIVIA AL COMERCIO MUNDIAL

Dentro del marco general del PAE, el rol del comercio exterior y, en particular, el de las exportaciones, tenía como objetivo fundamental dinamizar el crecimiento económico y, en lo posible, modificar la estructura productiva caracterizada por la explotación de recursos naturales.

Hasta mediados de la década pasada, el Estado realizaba la explotación de recursos naturales, así como una parte importante de la producción manufacturera interna. Con las medidas del PAE, especialmente las referidas a los procesos de privatización y capitalización, el capital privado nacional y, en forma significativa, el capital multinacional han tomado el liderazgo en la explotación de recursos naturales, previéndose beneficios y costos para el país. Entre los beneficios se encontrarían las innovaciones tecnológicas y las mejoras en productividad; y entre los costos, tanto el desplazamiento de mano de obra y, por tanto, un impacto en la distribución de ingresos, como la transferencia del excedente económico del Estado al capital multinacional.

Ahora bien, dado el actual contexto internacional, así como las condiciones técnico-productivas internas, surge la siguiente interrogante: ¿será que Bolivia podrá insertarse en la economía mundial delineando un sector líder de crecimiento económico diferente al perfil tradicional, en el que el comercio exterior y, en particular, las exportaciones tengan un lugar preponderante?

Debido a que la inserción a la economía internacional se da en función al grado de apertura de la economía y a las características del intercambio comercial, la modalidad de inserción también está fuertemente influida por las políticas

comerciales. En el caso boliviano, estas políticas son neutras, pues no privilegian ningún sector, debido a la filosofía implícita en los programas de ajuste estructural. Tienden, más bien, a la apertura externa de manera pasiva; es decir, sin la aplicación de combinación de instrumentos tales como el arancel y los subsidios.

1. Indicadores de apertura externa⁴

La economía boliviana no es una de las economías más abiertas, presentando, más bien, una apertura moderada si se mide por el lado de la participación de sus exportaciones y del comercio total respecto al Producto Interno Bruto (PIB).

Así, Bolivia muestra para 1994 una economía medianamente abierta (con un 18,7% en exportaciones y un 40,7% en comercio total respecto al PIB) si se la compara con las economías de los países de reciente industrialización o "tigres del Asia" (que presentan un 57% en exportaciones y 117% en comercio total), o con la Unión Europea, que es una de las más cerradas (8,6% en exportaciones y 16,9% en comercio total).

Aquí es necesario hacer notar que Bolivia, ya antes del PAE, tenía un grado de apertura alto, a pesar de las políticas proteccionistas guiadas por el modelo de sustitución de importaciones, y debido principalmente a la importancia de la industria extractiva en las exportaciones. Por ello, puede decirse que el PAE sólo mantuvo esta tendencia.

Otro indicador comercial utilizado es la relación entre exportaciones y población. Bolivia, con una relación de \$us. 143 (1994), tiene niveles muy inferiores a los promedios de América Latina (\$us. 395) y del mundo (\$us. 765). Durante los últimos años, este indicador se ha recuperado, pero aún no se ha llegado a los niveles de 1980 porque, aunque las exportaciones han crecido, no han sido significativamente más altas que el crecimiento de la población. Situación disímil es la que ocurre en otras regiones, donde el crecimiento de las exportaciones es superior al de la población, como en el caso de la Unión Europea (\$us. 4380) y el de los países de reciente industrialización o "tigres asiáticos" (\$us. 3416).

⁴Los cuadros que respaldan esta parte se encuentran en el Anexo II.

Esta relación per cápita tan alta en los países del sudeste asiático les permite endeudarse con mayor facilidad que las economías latinoamericanas y, en particular, que una economía como la de Bolivia, ya que su capacidad de pago es también mayor y sus economías no son tan vulnerables al problema de la deuda externa.

Por último, la participación de las exportaciones del país respecto a las de otras regiones --denominada también "posición comercial"-- muestra que ha sido decreciente, puesto que se ha perdido importancia respecto a las exportaciones mundiales: de 0,05% (1980) a 0,02% (1994). Respecto a las exportaciones de América Latina, también se tiene la misma tendencia: de 1,02% (1980) a 0,5% (1994).

Esto indica que Bolivia, en lugar de tener una mejor posición en el comercio mundial, la va perdiendo, tanto porque el dinamismo del comercio mundial es muy superior a la economía boliviana, como por la orientación del mismo. Bolivia continúa presentando un lento crecimiento en su economía, y sus exportaciones se limitan básicamente a los recursos naturales, mientras que el comercio mundial, sesgado a las manufacturas, crece vertiginosamente.

Si se mide la apertura externa por el nivel de protección de su economía (se incluyen tanto los aranceles a la importación como las restricciones cuantitativas o paraarancelarias), se tiene que Bolivia es una de las economías de menor grado de protección inclusive respecto a Chile, Perú y México, puesto que, además de un arancel bajo, no tiene ninguna restricción cuantitativa a sus importaciones, ni un registro de importaciones.

Si se compara el caso boliviano con los países desarrollados, se observa que si bien éstos tienen en promedio aranceles inferiores al 5%, presentan, por ejemplo, aranceles del 17% para las importaciones de manufacturas de los países en desarrollo⁵, y restricciones cuantitativas a los productos agropecuarios. En este sentido, estos países tienen una política ambivalente: son proteccionistas en sus economías, y promotores de programas de ajuste en los países en desarrollo.

Una de las economías más abiertas del mundo, como la de Singapur --según la OMC--, aplica elevados derechos a la importaciones de vehículos, alcohol y tabaco, y aplica un sistema de permisos de importación⁶ acorde con las políticas de

⁵Banco Mundial (1996), p. 38.

⁶Organización Mundial de Comercio (1996).

penalización del consumo presente y de aperturas selectivas, que caracterizan a las economías del sudeste asiático.

En síntesis, la elevada apertura externa de Bolivia es la expresión de una política comercial pasiva y neutra, y de la ausencia de una estrategia para el sector externo.

2. La inserción asimétrica

Bolivia, desde 1985, ha logrado un significativo incremento de las exportaciones no tradicionales respecto a las exportaciones tradicionales. Sin embargo, la clasificación en exportaciones tradicionales y no tradicionales no permite analizar el patrón de especialización, puesto que en las no tradicionales hay un fuerte componente de productos primarios que se exportan desde principios de siglo.

Bolivia se inserta al comercio mundial bajo una modalidad muy asimétrica, caracterizada, por un lado, por la dominante exportación de productos primarios y, muy secundariamente, por la exportación de manufacturas basadas en recursos naturales; y, por otro lado, por la importación de manufacturas no basadas en recursos naturales intensivas en capital y de mayor contenido tecnológico, así como por la curiosa importación, aunque poco significativa, de productos primarios.

Este patrón de especialización no sólo ha estado presente hasta 1985, sino que ha continuado diez años después de la aplicación del Programa de Ajuste Estructural, aunque con una mayor participación de las manufacturas basadas en recursos naturales y con una mayor diversificación en las exportaciones de productos primarios.

Cuadro No. 1
Inserción Asimétrica de Bolivia (en porcentajes)

SECTOR	1981		1995	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación
1. PRIMARIO	97	19	87	19
- AGRÍCOLAS	6	16	29	11
- IND. EXTRACTIVA	91	3	58	8
2. MANUFACTURAS	3	81	13	81
- RECURSO NATURAL	1	28	12	21
- NO RECURSO NAT.	2	53	1	60
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en función al Cuadro No. 2 del Anexo III.

2.1. El perfil de las exportaciones

Si bien las exportaciones bolivianas han crecido, su estructura difiere de la del mundo y de la de los países más dinámicos. Bolivia exporta productos primarios, agropecuarios y de las industrias extractivas (87% en 1995), que a nivel mundial han disminuido su valor y participación al 21%, ya que en el mundo tienen una alta preponderancia las exportaciones de manufacturas (79% del total exportado), siendo éste el sector más dinámico.

No obstante, en el caso boliviano, las manufacturas también han sido las más dinámicas: han aumentado su participación en las exportaciones totales de un 3 % en 1981 a un 13% en 1995, aunque todavía ésta es de menor importancia frente al sector de productos primarios. Esta situación le permite mejorar, pero no superar completamente, la vieja especialización del siglo XIX entre productos primarios y manufacturas.

Las exportaciones bolivianas, adicionalmente, presentan las siguientes características:

- Una alta pero decreciente dependencia respecto a los productos básicos, de un 97% en 1981 a un 87% del total exportado en 1995.
- Una diversificación al interior de la estructura de las exportaciones de productos básicos, en la que los productos agrícolas aumentaron su participación (del 6% en 1981 al 29% en 1995), mientras que los sectores de la industria extractiva disminuyeron su importancia (del 91% en 1981 al 58% en 1995).

Sin embargo, el programa de ajuste estructural ha tenido algunos efectos en el patrón de especialización. Así, entre 1985 y 1995, como resultado del modelo, se dieron los siguientes cambios estructurales:

- El volver a ser, entre 1985 y 1995, un país predominantemente minero, aunque más eficiente y especializado en productos relativamente dinámicos como el oro y el zinc. Aquí es necesario destacar que las condiciones de explotación son diferentes, pues ya no es el Estado el principal explotador, sino el capital privado nacional y multinacional, en condiciones técnicas diferentes y con una participación (44%) más baja respecto a 1981 (56%).
- Un estancamiento de las exportaciones de hidrocarburos, pero en el marco de una de las pocas políticas deliberadamente orientadas a superar su oferta exportable a través del proceso de capitalización que, en el caso del gas natural, busca incrementar el volumen de ventas en nuevos mercados ante la inminente pérdida de importancia relativa de la Argentina, que se refleja en el valor de las exportaciones de los últimos años.
- Un efecto favorable en la diversificación de las exportaciones primarias, puesto que las exportaciones agropecuarias, que se mantuvieron alrededor del 5% entre 1981 y 1985, aumentaron a un 29% en 1995.
- Un efecto favorable pero no suficiente en las exportaciones de manufacturas, que prácticamente habían desaparecido entre 1981 y 1985, y que posteriormente elevaron su participación a un 13% en 1995.
- El surgimiento del sector exportador de alimentos y el fortalecimiento del sector de manufacturas basado en recursos naturales. Entre las industrias representativas de este último están la de joyería en oro, la de prendas de vestir y la de muebles de madera.

Así, si bien en 1995 el país sigue dependiendo de sus recursos naturales, el aumento de las exportaciones agrícolas y de la participación de las manufacturas basadas en recursos naturales han provocado una diversificación al interior de los productos primarios. Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones ha sido muy lento, si se compara con el crecimiento del comercio mundial, y la diversificación todavía se ha centrado en productos básicos.

La preocupación central es si este crecimiento es sostenible. Los precios de los recursos naturales procesados, provenientes de la minería, pesca, explotación forestal y agricultura, no han tenido un comportamiento estable, sino oscilatorio. Además, no se sabe si existirá un perfil de la demanda creciente en el tiempo para este tipo de productos. De ahí la importancia de los gastos en investigación y desarrollo, que permitan crear ventajas comparativas a través del tiempo. Lastimosamente, Bolivia no ha iniciado ni siquiera una fase exploratoria al respecto.

En resumen, las políticas de ajuste han permitido la recuperación de las exportaciones, pero su composición, así como el tipo de productos, es muy diferente a la que imperó hasta antes del PAE. Por otro lado, existen mutaciones geográficas al interior del país con el surgimiento de zonas exportadoras importantes como Santa Cruz, que han superado el desempeño tradicional de las regiones mineras.

2.2. El perfil de las importaciones

En lo que concierne a las importaciones, las características más relevantes son las siguientes:

- Un 81% de las importaciones son de productos manufacturados. Las importaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales son predominantemente crecientes (del total, 53% en 1981 y 60% en 1995). Dentro de éstas, se ve una clara dependencia de la industria automotriz y transporte (16%), productos químicos (14%), y otra maquinaria no eléctrica (13%).
- Bolivia es también importador de productos primarios, aunque en menor proporción (cerca de la quinta parte del total importado). Entre los principales de estos productos, se encuentran: productos agrícolas (11%), alimentos (trigo y leche), y productos de la industria extractiva (8%), siendo los combustibles el más importante de estos últimos.

La inserción asimétrica, de exportador de productos primarios e importador de manufacturas, aparte de no responder al patrón de especialización de la economía mundial, tiene efectos en el dinamismo de las exportaciones, puesto que el sector de la manufactura crece en mayor medida que los productos primarios y, dentro de la industria, los más dinámicos han sido las manufacturas no basadas en recursos naturales.

3. La inserción en base a la competitividad espúrea⁷: industrias tradicionales intensivas en trabajo y en recursos naturales

Se realiza el perfil exportador de manufacturas del país según la intensidad en el uso de los factores capital y trabajo, industrias tradicionales, industrias de insumos básicos e industrias nuevas⁸, así como el contenido tecnológico. Este indicador nos permite señalar la especialización en función de la dotación de factores y si existe un desarrollo o utilización de la tecnología para la búsqueda de nuevas ventajas competitivas.

⁷Se entiende por competitividad "espúrea" a aquella basada en la explotación de los recursos naturales y la mano de obra, y no en incrementos de la productividad mediante el progreso técnico. Loza, Gabriel (1996) y Calderón, Fernando (1995).

⁸La industria tradicional utiliza poco personal calificado, es intensiva en trabajo y tiene un bajo contenido tecnológico. La industria de insumos básicos corresponde a una baja utilización de personal calificado, pero es intensiva en capital. La industria nueva es aquella que presenta una alta utilización de personal calificado. CEPAL (1992).

Cuadro No. 2
Inserción en Base a la Competitividad Espúrea (en porcentajes)

SECTOR	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1981	1995	1981	1995
1. SEMIMANUFACTURAS	33	34	12	16
- Agrícolas i. trab.	1	15	8	6
- Agrícolas i. capit.	2	2	0	1
- Mineras	30	12	2	3
- Energéticas	0	5	2	5
2. MANUFACTURAS	2	11	80	75
- Tradicional	1	11	7	5
- Insumos básicos	0	0	9	12
- Nuevas i. trab.	1	0	27	24
- Nuevas i. capit.	0	0	37	34
OTROS*	65	55	8	9

(*) Incluye los productos primarios y otros no clasificados.

(i.) Intensiva en trabajo e intensiva en capital.

Fuente: Elaboración propia en base al Cuadro No. 4 del Anexo III.

3.1. El perfil de las exportaciones

Con esta clasificación, se puede observar que el gran cambio en la estructura de las exportaciones durante los años que van de 1981 a 1995 se debe a la expansión de las exportaciones de las semimanufacturas agrícolas intensivas en trabajo (soya y derivados, palmitos, bebidas y maderas), y de las manufacturas de industrias tradicionales intensivas en trabajo como la de la joyería de oro, prendas de vestir y cuero (del 1% al 11%). Bolivia no presenta exportaciones significativas de industrias nuevas, ni intensivas en mano de obra, ni con contenido tecnológico alto; y las que existían en 1981 como producto de la metalmecánica, terminaron por desaparecer

por lo cambios en el contexto que favorecía su exportación mediante programas de desarrollo industrial del Grupo Andino.

Adicionalmente, se observa que si bien las ventas al exterior de productos semimanufacturados aumentan levemente en importancia (de 33% a 34%), se puede ver que en 1981 las ventas al interior eran casi en su totalidad semimanufacturas basadas en recursos mineros, mientras que en 1995 estaban compuestas en mayor proporción por recursos agrícolas intensivos en trabajo (como madera aserrada, aceite, harina y torta de soya).

3.2. El perfil de las importaciones

En el caso de las importaciones, se observa que en el período hay un crecimiento de las semimanufacturas (12% a 16%), y una disminución de las manufacturas (80% a 75%). El aumento de las semimanufacturas se debió al crecimiento de las basadas en recursos energéticos, que comprende aceites y otros derivados del petróleo.

En las manufacturas, las industrias nuevas son las más importantes respecto del total (73% y 58%). Por el contenido tecnológico, las importaciones de alto y medio son las más importantes dentro del total (59% y 56%), debido a las compras de vehículos, otra maquinaria no eléctrica, equipos de oficina y productos de perfumería.

En síntesis, el perfil de las manufacturas muestra que, en cuanto hace a las exportaciones, éstas provienen de sectores de semimanufacturas agrícolas intensivas en trabajo y mineras, y de sectores industriales tradicionales intensivos en trabajo -- lo cual se ha denominado "competitividad espúrea"--; por otro lado, y en lo que hace a las importaciones, éstas corresponden a industrias nuevas intensivas en trabajo y contenido tecnológico alto. Esta situación se agudizará con el proceso de capitalización, ya que las empresas tenderán a realizar importaciones para modernizar sus equipos y maquinaria.

4. Inserción con base en flujos desiguales: el déficit de la Balanza Comercial boliviana

Adicionalmente a la modalidad de inserción asimétrica basada en recursos naturales, y como resultado del Programa de Ajuste Estructural, Bolivia registra un crecimiento mayor en sus importaciones que en sus exportaciones, y fuertes desequilibrios en sus flujos comerciales con el mundo, como se puede observar en los cuadros estadísticos del Anexo III.

Entre 1981 y 1995 se observa un lento crecimiento de las exportaciones, puesto que después de catorce años éstas presentaron una tasa promedio anual de 1% respecto a su valor corriente y de 2% respecto al volumen, mientras que el crecimiento de las importaciones fue de 3,5% para el volumen y de 3,3% para el valor.

Cuadro No. 3
Crecimiento Promedio Anual (en porcentaje)

	1981-1995	1985-1995
Exportaciones (valor)	1,0	5,4
Exportaciones (volumen)	2,0	3,2
Importaciones (valor)	3,3	7,6
Importaciones (volumen)	3,5	5,8

Fuente: Elaboración propia en base al Cuadro No. 6 del Anexo III.

Entre 1985 y 1995, mientras las exportaciones crecieron a una tasa acumulativa anual de 5,2%, las importaciones crecieron a una tasa anual de 7,3%. Como resultado, el saldo comercial durante los años que van de 1980 a 1995 ha sido desfavorable en diez de los quince años; en éstos, nueve episodios de déficit se registraron durante el llamado Programa de Ajuste Estructural (PAE).

Además, Bolivia pasó de una situación predominantemente superavitaria entre 1980 y 1985 a una predominantemente deficitaria en 1995, según los datos del Banco Central. En 1980 se tenía un superávit de \$us. 276,8 millones, en 1985 se tenía un déficit de \$us. 62,5 millones, y en 1995 el déficit superaba los \$us 300 millones, equivalentes al 5% del PIB.

Cuadro No. 3.1
Tendencia de la Balanza Comercial
(millones de dólares)

DETALLE	1995	1996	1997	1998
EXPORTACIÓN	1041,50	1095,66	1152,64	1212,58
IMPORTACIÓN	1375,50	1475,91	1583,65	1699,25
SALDO	(334,00)	(380,25)	(431,01)	(486,67)

Fuente: Elaboración propia en base a tasa de crecimiento promedio anual 1985-1995.

De seguir la actual tendencia de la balanza comercial, para 1998 el déficit se encontrará cerca de los \$us. 500 millones. Por ello, se deben establecer políticas sectoriales para disminuir la tasa de crecimiento de las importaciones, principalmente de los bienes de consumo, y fomentar la expansión de las exportaciones con instrumentos que, dadas las limitaciones estructurales del aparato productivo, vayan más allá del simple manejo del tipo de cambio.

Los países del sudeste asiático establecieron políticas que penalizan el consumo presente y fomentan la formación de ahorro. Bolivia no tiene políticas sectoriales con este fin, con lo cual el déficit crónico de la balanza de pagos no sólo estará explicado por la cuenta de capitales, sino también por la cuenta corriente y, en particular, por la balanza comercial.

Estos desequilibrios se reflejan, asimismo, en déficits sectoriales que también son un indicador del patrón de especialización del país. A nivel sectorial, Bolivia tiene una posición comercial favorable en los sectores agrícola y de la industria extractiva, pero ha sido deficitario durante todos estos años a nivel del sector industrial.

No obstante, el país ha mejorado su posición comercial en el sector agrícola, ya que de ser deficitario en 1981 y haber incrementado su déficit en 1985, pasa en 1995 a ser superavitario. Sin embargo, ha disminuido su superávit en el sector minero. En el sector industrial el déficit crece a \$us. 1000 millones en 1995.

Cuadro No. 4
Saldo Comercial Sectorial
(millones de dólares)

	1981	1995
TOTAL	69	- 300
Agrícola	- 86	169
Industria Extractiva	864	545
Minería	544	464
Combustible	320	81
Industria	- 708	- 1000

Fuente: Elaboración propia en base al Cuadro No. 1 del Anexo III.

El déficit comercial también se expresa según los sectores públicos y privados de la economía; en este marco, hubo importantes cambios en el sector externo de Bolivia debido a las reformas estructurales en el área del Estado.

Cuadro N° 5
Saldo Comercial: Sectores Público y Privado
(millones de dólares)

	1985	1995
TOTAL	277	- 300
S. Público	465	319
S. Privado	- 484	- 308

Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central de Bolivia.

En 1980, de acuerdo a los datos del BCB, el 80% de lo exportado provenía del sector público, y en 1995 sólo el 17%. Las importaciones han sido siempre mayoritariamente realizadas por el sector privado (el 12% en 1980 y el 9% en 1995).

Así, en 11 años el superávit del sector público disminuyó a \$us. 319,3 millones, mientras que el déficit privado apenas disminuyó a \$us. 308,3 millones. Esta situación refleja la debilidad del sector privado, que hasta la fecha no ha podido revertir el déficit comercial y ha sido un demandante neto de divisas. La deficiencia del sector privado, el cual que debía jugar el rol protagónico desde 1985, ha impedido que a nivel productivo se sustituya el papel del Estado en la generación de exportaciones y divisas.

Obviamente que con la capitalización de las empresas públicas, todas las exportaciones serán privadas; sin embargo, cabría preguntarse si sus exportaciones serán más dinámicas que las importaciones privadas, es decir, si los saldos del sector privado cambiarán de signo.

En síntesis, las políticas de ajuste estructural han tendido a generar un mayor dinamismo en las importaciones que en las exportaciones, las cuales solamente en 1995 sobrepasaron el nivel máximo alcanzado en 1980. Es decir, el modelo no se ha centrado en las exportaciones. Por otro lado, el sector público disminuyó su capacidad de generar superávit, pero no fue reemplazado en esta tarea por el sector privado, el cual solamente tendió a disminuir su déficit comercial.

5. El deterioro de los términos de intercambio

El patrón de especialización basado en productos primarios no es malo por sí mismo, sino que tiene un costo en términos de inestabilidad y dinamismo, por la volatilidad de los precios de los productos primarios y su tendencia a crecer en menor proporción que los precios de las manufacturas. Asimismo, sus ventajas comparativas pueden ser perforadas por otros productores más eficientes o por la sustitución de otros productos, por lo que es una ventaja no sostenible.

Así, los factores que explican el creciente déficit comercial boliviano están muy relacionados con la composición predominante de las exportaciones de productos primarios y el deterioro de los términos de intercambio consiguiente.

Entre 1985 y 1995, durante el ajuste estructural, hubo un incremento mayor en el volumen de las exportaciones que en el de las importaciones, pero los precios

de exportación declinaron en un 42%, mientras que los precios de las importaciones incrementaron en un 58,7% (ver Cuadro No. 6).

Como resultado de esta situación, la relación de precios de intercambio se deterioró en un 64% respecto a los niveles de 1985. El bajo dinamismo de las exportaciones está explicado no por problemas de aumento de producción, sino por el mal comportamiento de los precios internacionales de los productos primarios. Esto quiere decir que por mucho que se hagan grandes esfuerzos en los volúmenes de producción, éstos pueden ser menos efectivos si no van acompañados por un buen comportamiento de los precios internacionales. Es decir, se sigue dependiendo no del esfuerzo productivo interno, sino de variables externas.

Cuadro No. 6
Indices de Comercio Exterior

AÑOS	VOLUMEN		PRECIOS		T. I.
	Exportación	Importación	Exportación	Importación	
1980	119,9	162,5	113,1	84,4	134
1985	100,00	100,00	100,00	100,00	100
1995	216,7	133,4	57,8	158,7	36

Fuente: Elaboración propia, según datos del Banco Central de Bolivia.
TI: Términos de intercambio.

Si se compara con el nivel de 1980, el deterioro de los términos de intercambio es aún mucho mayor, presentándose un declinamiento de 134% a 36%; pero, en lo que hace al volumen de exportación, éste es mayor que en 1980. Debido al comportamiento de los precios de los productos primarios, el país exporta hoy más en términos de volumen que en términos de valor, pero también importa más en términos de valor y volumen.

De 1980 a 1995, los índices de exportación por sectores (minero, hidrocarburífero y no tradicional)⁹ muestran que, en cuanto a volumen, caen los referidos al sector minero y crecen los referidos a los sectores hidrocarburífero y no tradicional. Respecto al valor, durante estos años crecen los valores no

⁹Banco Central de Bolivia (1995).

tradicionales, siendo los hidrocarburos los que más pierden valor. Los precios han sido favorables sólo para las exportaciones no tradicionales.

Las importaciones han crecido en volumen, menos en lo referido a bienes intermedios. El valor en 1995 ha sido mayor que el de 1980, sobre todo para los bienes de capital, y los precios han subido especialmente para los bienes intermedios.

En síntesis, las políticas de ajuste estructural no han podido cambiar el patrón de especialización. Si bien se diversificó las exportaciones de productos primarios y aumentó la participación de las exportaciones de manufacturas, no pudo evitarse la tendencia a un creciente déficit comercial. Este modelo no pudo imprimir un mayor dinamismo en las exportaciones y se aumentó el volumen de las exportaciones para aminorar el comportamiento de los precios de los productos primarios, manteniendo así el valor exportado. Este rasgo es característico de los países en desarrollo que basan sus exportaciones principalmente en productos de la industria extractiva y de la agricultura, con poca o ninguna manufactura.

III. LA MODALIDAD DE INSERCIÓN Y LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE BOLIVIA

Las políticas de integración y complementación económica responden más a razones de carácter político que a intenciones económicas. Son producto de un acto de fe guiado por el supuesto que todo proceso que lleve al libre comercio entre las naciones es beneficioso. No se ha tomado en consideración la necesidad de una Estrategia Comercial que priorice mercados y sectores e identifique la oferta exportable boliviana. Se han ampliado los mercados, pero no la oferta exportable, lo que se refleja en la poca utilización de los acuerdos económicos que benefician más a los socios comerciales y colocan al país en posición de importador neto.

Desde 1985, Bolivia ha iniciado un amplio proceso de apertura comercial unilateral en el marco del ajuste estructural, el que se ha visto complementado y reforzado por una activa política de liberalización comercial preferencial con los países del Pacto Andino, y por acuerdos bilaterales en el mismo sentido con México, Chile y MERCOSUR. Además, por su situación de productora de coca, Bolivia dispone de las preferencias arancelarias temporales concedidas por Estados Unidos (LPAA) y la Unión Europea (SGP Andino), asociadas a la lucha contra el narcotráfico, lo que le ha permitido disponer en la práctica de un amplio mercado potencial, donde la mayoría de los productos de exportación no están sujetos a aranceles.

1. La matriz de inserción comercial de Bolivia

Existen diferentes modalidades de inserción en la economía mundial, dependiendo del tipo de Estrategia Comercial que adopte un país. En el caso boliviano, estas modalidades conforman una matriz de relaciones que se establecen con el resto del mundo, las que revisten la siguiente forma:

- i) La inserción internacional mediante una apertura unilateral que busca la incorporación del país al comercio mundial. Bolivia inició una de las aperturas unilaterales de mayor intensidad¹⁰, superior incluso a México y Chile, que mantienen restricciones paraarancelarias.
- ii) La inserción a través de la conformación de bloques regionales o subregionales de comercio, como una forma de crear espacios ampliados con países de mercados interdependientes o geográficamente relacionados.

Bolivia, a través de un proceso que ha avanzado con grandes fluctuaciones, es miembro del Grupo Andino desde 1968, el mismo que actualmente constituye una Unión Aduanera de carácter imperfecto¹¹.

- iii) Además de la apertura unilateral y su participación en el bloque multilateral del Grupo Andino, Bolivia aceleró su inserción a través de acuerdos bilaterales de libre comercio con Chile, México y con MERCOSUR.
- iv) Junto con la apertura unilateral, Bolivia se adhirió en 1990 al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), el cual posteriormente (1995), debido a la Ronda de Uruguay, se convirtió en la Organización Mundial de Comercio (OMC), institución orientada a lograr la liberalización gradual del comercio mundial.

¹⁰Intensidad referida al grado de agresividad impreso en la liberalización comercial respecto a los niveles de rebaja arancelaria, así como a la eliminación de las barreras paraarancelarias al comercio.

¹¹Una unión aduanera se dice "imperfecta" cuando el arancel externo común no es uniforme e igual para todos los países.

Cuadro No. 7
Modalidades de Inserción de la Economía Boliviana

MODALIDAD	INTENSIDAD BAJA	INTENSIDAD ALTA
Unilateral		Alta apertura de aranceles inferiores al 10%.
Bilateral	Acuerdo bilateral de Libre Comercio con México.	Acuerdos de Libre Comercio con Chile y Acuerdo de Libre Comercio con MERCOSUR.
Regional	ALADI (preferencias arancelarias)	GRAN unión aduanera imperfecta Acuerdo de Libre Comercio de las Américas.
Global	OMC, reducción de las barreras al comercio.	

Fuente: Elaboración propia.

2. El comercio de Bolivia por zonas económicas

Bolivia, a diferencia de otros países de América Latina, se inserta más en la región que en el resto de mundo. La orientación de su comercio se da más en función de los países vecinos que de los países de ultramar (ver información estadística en Anexo III).

De acuerdo a las zonas económicas, el comercio exterior boliviano tiene como socios principales a los países de ALADI (con el 39% del comercio en 1995), a los que

les siguen la Unión Europea y Estados Unidos. Esta situación se ha desarrollado utilizando las preferencias conseguidas mediante los procesos de integración y los convenios comerciales, además del aprovechamiento de las cercanías geográficas.

Sin embargo, el país registra superávit sólo con el Grupo Andino y la Unión Europea, mientras que registra elevados déficits comerciales con MERCOSUR, con la región del Asia y con los Estados Unidos.

Como se señaló anteriormente, el déficit comercial es resultado no sólo de la apertura importadora, sino del carácter primario de las exportaciones. La política comercial referida a profundizar los acuerdos de integración con los países vecinos, como Chile y los miembros de MERCOSUR, no guarda relación con la actual capacidad para exportar, por lo que es más probable que el déficit derivado de los acuerdos bilaterales de libre comercio se profundice si se mantienen políticas públicas pasivas.

Una cosa es vender y otra cosa es comprar. Lastimosamente, la regionalización de los mercados de Bolivia fue delineada por sus compradores. Otro sería el caso si Bolivia hubiera diseñado su perfil exportador en base a la conquista de mercados, estableciendo mejoras y adquiriendo estándares de calidad. En los mercados de minerales siempre existirán los compradores tradicionales; en el caso de la soya, la incursión de las comercializadoras peruanas y las inversiones colombianas permitieron que las exportaciones se dirigieran hacia esas áreas. Lo propio en el caso del gas natural. La nueva minería, en el caso del oro, y los productos no tradicionales como la joyería tienen un fuerte respaldo del capital multinacional, ya que se conocen los nichos de mercados para su exportación.

Es decir que el capital multinacional que viene a Bolivia, viene a explotar y producir productos con un mercado seguro en la región o en otras latitudes. Por tanto, no se puede decir que Bolivia haya delineado su regionalización, sino que la diseñaron los compradores y, en muchos casos, en asociación con el capital multinacional. Los acuerdos de complementación económica que han sido efectivos, sólo han dinamizado relaciones económicas ya existentes.

3. Las relaciones comerciales de Bolivia con Europa

Bolivia mantiene un importante intercambio comercial con Europa desde la época de la Colonia, lo cual resulta en un mercado tradicional desde ese punto de vista. En 1995, Bolivia realizó con el mercado europeo occidental alrededor del 27% de su comercio exterior, habiendo sido Europa el destino del 34% de las exportaciones totales bolivianas y el origen del 21% de las importaciones. Desde 1980 a la fecha el saldo en la balanza comercial con esta región es positivo, salvo en los años 1986 y 1987, en los que se dieron desequilibrios menores debido a la crisis del estaño.

Las exportaciones bolivianas a este mercado son fundamentalmente minerales, los que ingresan con franquicias arancelarias por el Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea para los países andinos. Tradicionalmente, Europa resulta ser el principal mercado para las exportaciones de minerales que, en 1995, alcanzaron a \$us. 336,7 millones (70% de las exportaciones mineras totales). En cambio, la exportación de productos no tradicionales llegó a \$us. 47 millones (10% de las exportaciones no tradicionales), y estuvo compuesta por productos básicos como café, castañas y maderas.

La Unión Europea es uno de los mercados más dinámicos, y ha sido poco utilizado por Bolivia para introducir productos industriales comprendidos en el Sistema Generalizado de Preferencias Andino, el que otorga reducciones arancelarias interesantes y comprende todos los productos industriales (incluidos los textiles), además de una lista muy amplia de productos agrícolas y pesqueros.

Bolivia aplica el arancel nacional a los países europeos, pero goza por el lado de las exportaciones de las preferencias arancelarias.

4. Las relaciones de Bolivia con Asia

El comercio exterior boliviano con la región asiática es muy desequilibrado y tiene tendencia a un mayor déficit. En 1995, el desequilibrio comercial alcanzó a \$us. 221,7 millones (en 1981 la brecha comercial fue de \$us. 121,8 millones), debido a que

las exportaciones fueron de sólo \$us. 7,6 millones frente a \$us. 229,3 millones de importaciones.

El Asia es uno de los mercados con mayor dinamismo económico-comercial y más potencial a futuro por el tamaño del mercado y la gran demanda de recursos naturales ligada a su creciente expansión productiva. Lo preocupante es que Bolivia va disminuyendo paulatinamente sus exportaciones a esta región y aumentando su dependencia de las importaciones procedentes de la misma.

Las exportaciones bolivianas a la región asiática están concentradas en minerales y algunos productos básicos, como maderas y cueros.

Bolivia aplica el arancel nacional a las importaciones de los países asiáticos y sus exportaciones no gozan de tratamientos preferenciales relevantes. En este área no se han dado pasos para abrir el mercado a las exportaciones bolivianas.

5. Las relaciones con América del Norte

Además del Acuerdo con México, Bolivia tiene acceso al mercado de Estados Unidos con franquicias arancelarias mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA), que es similar al Sistema Generalizado de Preferencias. La LPAA es un programa de comercio unilateral, orientado a promover el desarrollo económico en los cuatro países andinos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

La LPAA es el componente comercial del programa denominado "Guerra contra las Drogas" del Presidente Bush, en el que "una de las metas es fomentar alternativas al cultivo y producción de coca, ofreciendo mayor acceso a diversos productos de la región al mercado estadounidense. Otra meta es estimular la inversión en sectores no tradicionales y diversificar la base de exportaciones de los países andinos"¹².

Este programa, que rige desde 1991 hasta diciembre del 2001, pero que se estima se prorrogará hasta el 2005, que es cuando entrará en vigor el ALCA, permite el ingreso de 6100 productos originarios de los cuatro países andinos al mercado de

¹²United States Department of Commerce (1992).

Estados Unidos, y excluye de este programa aquellos productos que podrían afectar la producción nacional norteamericana.

Los productos excluidos son: textiles y confecciones, sobretodo de algodón; atún enlatado; petróleo y derivados; calzados y algunos guantes de piel, de caucho y de plástico; equipaje, carteras y otros productos de cuero sin curar; ciertas prendas de cuero; relojes y piezas de relojería; y ron y tafia. Algunas clases de azúcar permanecen bajo el sistema de cuotas de ingreso, asignada anualmente por el Gobierno de Estados Unidos a cada país productor.

Para Bolivia, el principal atractivo de esta región es el mercado norteamericano, que en 1995 tuvo un saldo comercial negativo de \$us. 8,2 millones (\$us. 309,8 millones o 27% de exportaciones y \$us. 318 millones o 22% de importaciones).

De 1981 a 1995, el nivel de las exportaciones bolivianas superan los \$us. 308 millones, con una reducción en 1985 a \$us. 95 millones; en cambio, durante los últimos años, las importaciones han crecido en mayor medida que las exportaciones, lo que explica el déficit comercial de 1995. En 1981, el saldo comercial favorable beneficiaba a Bolivia en \$us. 62 millones debido al menor nivel de importaciones.

El nivel de las exportaciones bolivianas se ha mantenido durante los años que van de 1981 a 1995. Desde 1991, con la LPAA concedida por Estados Unidos, se produce un gran cambio en la composición de las exportaciones a ese país. En 1989 se trataba de productos mineros; en cambio, en 1995, se trata minerales y productos no tradicionales en proporciones similares, especialmente manufacturas de joyería en oro y manufacturas de algodón y madera que se ven alentadas por esta preferencias y por políticas internas¹³.

De las 6100 concesiones recibidas por Bolivia dentro del LPAA, sólo se utilizan 121 en productos no tradicionales¹⁴, lo cual demuestra que más que un problema de mercados es un problema de oferta competitiva. Sin embargo, se debería sugerir la ampliación de las concesiones de la LPAA a los productos

¹³Como la Internación Temporal para Exportación (RITEEX), la devolución de impuestos y la suspensión de la retención de regalías mineras.

¹⁴Secretaría Nacional de Industria y Comercio (1995).

nacionales que sí tienen oferta exportable; es decir, a textiles de algodón, manufacturas de cuero y calzados, productos respecto a los cuales el país tiene posibilidades de aumentar exportaciones en el corto plazo. Asimismo, se debería pedir la ampliación de la cuota de azúcar para las exportaciones bolivianas en función a los excedentes de oferta, como una manera de poder asegurar a los productores un mercado interesante y motivar nuevas inversiones en el sector.

Si Bolivia tiene un bajo aprovechamiento de la actual apertura del mercado de Estados Unidos y México, cabría preguntarse por los supuestos beneficios que generaría seguir una estrategia como la chilena que busca suscribir un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica.

6. Las relaciones con la región latinoamericana

6.1. Las relaciones con el Grupo Andino

El comercio boliviano con la región andina ha crecido notablemente de 1981 a la fecha, y es muy importante hoy en día, sobre todo para las exportaciones no tradicionales agroindustriales e industriales bolivianas.

En 1995, Bolivia dirigió a este mercado el 19% de sus exportaciones (\$us. 218 millones), y recibió de él sólo el 8% de las importaciones. Bolivia ha mantenido considerables superávits comerciales, que el año 1995 alcanzaron a \$us. 102 millones, por el gran auge de las exportaciones bolivianas a los mercados de Perú y Colombia durante los tres últimos años.

Dentro de las exportaciones bolivianas a la subregión, en 1995 el 88% correspondía a productos no tradicionales, entre los cuales sobresalen los productos agroindustriales como azúcar, soya y derivados, cueros, manufacturas textiles y algodón.

Tradicionalmente, el mayor socio comercial de Bolivia en la región ha sido el Perú, pero en los dos últimos años se ha observado un aumento importante de las exportaciones a Colombia y, en menor medida, al resto de los países de la región.

El intercambio comercial boliviano con Perú se ha visto favorecido por la cercanía geográfica y cultural, la estabilización de la economía peruana, la firma del

Acuerdo de Libre Comercio bilateral Bolivia-Perú en 1992, y el asentamiento de capitales peruanos en Bolivia.

Las exportaciones a Colombia corresponden en su mayoría al rubro de la soya y sus derivados, y se ven alentadas por la inversión de capitales colombianos en el procesamiento de soya en Bolivia. Se destina posteriormente este producto al mercado colombiano para su procesamiento final, aumentando las relaciones intraindustria de ambos países.

Si bien se da una especialización de las exportaciones bolivianas en torno al complejo soya, el mercado andino constituye para Bolivia un potencial importante para diversificar su oferta exportable de alimentos y productos industriales. La región fronteriza con Perú significa un mercado natural de inicio para su incursión en el mercado internacional, dada la lejanía de los productos de exportación bolivianos respecto a la producción industrial de Lima.

El grado de aprovechamiento de las 6500 concesiones otorgadas a Bolivia por los países del Grupo Andino (Venezuela, Colombia y Ecuador) es muy bajo (sólo el 0,7% en 46 productos). De las 6500 concesiones otorgadas por Perú a Bolivia, se utilizan 170, con un 2,6% de aprovechamiento.

Con el resto de los países, Venezuela y Ecuador, se puede lograr una mayor diversificación y aumento de la oferta exportable boliviana, en función a productos manufacturados basados en recursos naturales.

6.2. Acuerdo Bilateral de Bolivia y Chile

Chile resulta ser, por su proximidad con Bolivia, un socio importante. El comercio desde 1993 ha estado regido por un acuerdo bilateral que le otorga 172 concesiones, de las cuales ha utilizado 29 en 1994. Es importante señalar que el comercio entre ambos países ha estado creciendo en favor de Chile y ha presentado un déficit comercial significativo para Bolivia, debido a que las exportaciones bolivianas han disminuido y las importaciones chilenas han crecido.

En 1995, Bolivia ha exportado \$us. 25 millones y ha importado de Chile \$us. 107 millones, con un déficit comercial de \$us. 82 millones. Las exportaciones bolivianas más destacadas son: soya y derivados, y alcohol etílico; mientras que las importaciones provenientes de Chile son: neumáticos, papel, tejidos de poliéster, conservas de sardinas, medicamentos y otros.

Debido a la asimetría en el comercio boliviano-chileno, se está planteando la necesidad de revisar el acuerdo bilateral y avanzar en la implementación de una zona de libre comercio entre ambas naciones. Con el actual ACE se logran interesantes oportunidades de comercio, pero persisten problemas de parte de la oferta boliviana en cuanto a calidad y condiciones de acceso que puedan revertir esta situación.

Parece que el Acuerdo de Complementación favoreció al comercio chileno, permitiendo a Bolivia únicamente captar inversión directa del vecino país, y no así aumentar sus exportaciones. La captación de inversiones chilenas por parte de Bolivia se realizan al amparo del Acuerdo, que cuenta con una cláusula general sobre inversiones.

Las razones que se esgrimen por parte del sector empresarial boliviano respecto al frágil nivel de comercio con Chile, son las restricciones sanitarias y técnicas, y las limitaciones en cuanto a cantidades establecidas para los principales productos bolivianos, además de las existencia de franjas de precios para los principales productos agrícolas en el vecino país.

La posición chilena siempre ha sido la de establecer una zona de libre comercio entre ambos países, pues ven a Bolivia no sólo como un mercado para productos industriales, sino como un país de economía complementaria, en sentido de que cuenta con importantes recursos naturales y mano de obra barata. Esta situación le permitiría a Chile poder avanzar, mediante inversiones, en la industrialización de algunos productos para ser vendidos a terceros.

En cambio, Bolivia ve a Chile como un socio al que se debe abordar con cuidado debido a su aparato productivo y agresividad empresarial, por lo que no se estima conveniente plantear de inicio una zona de libre comercio, debiéndose avanzar de manera gradual para otorgar a la industria nacional un tiempo de adecuación.

6.3. El regionalismo del Sur: MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) busca la creación de una zona de libre comercio para el año 2000; el establecimiento de un Arancel Externo Común el año 1995; la adopción de una política comercial común frente a terceros; y la

coordinación de la política macroeconómica y sectorial para asegurar condiciones de competencia.

Desde 1995, el MERCOSUR se constituye en una unión aduanera imperfecta que abarca 200 millones de habitantes (44% de la población de América Latina), un PIB de \$us. 700 millones (51% del total), y una superficie de 12 millones de kilómetros cuadrados (59% de la región).

En 1996, el MERCOSUR ha firmado convenios marco para conformar zonas de libre comercio hasta el 2015 con Chile y Bolivia en forma individual, y se encuentra en negociación con la Unión Europea y el resto de los países del Grupo Andino.

Para Bolivia, el comercio con MERCOSUR se concentra fundamentalmente en el intercambio con Argentina y Brasil, ya que el intercambio con Paraguay y Uruguay es marginal.

En 1995, las exportaciones bolivianas a la Argentina llegan al 12% del total (\$us. 134 millones), y han estado basadas en las ventas de gas natural, que en ese año han alcanzado alrededor de los \$us. 100 millones, y otros productos, como azúcar y maderas aserradas. Bolivia compra de la Argentina bienes industriales por un monto de \$us. 127 millones, lo que representa el 9% de las importaciones totales.

De 1981 a 1995, el saldo comercial con ese país ha sido favorable para Bolivia, con tendencia a decrecer desde 1992 --año en que se renegocia el contrato de venta de gas--, y con un superávit comercial de \$us. 6,5 millones en 1995. Durante este período las exportaciones han descendido y las importaciones se han duplicado, con tendencia a una reducción del superávit a futuro.

El comercio boliviano con Brasil durante el período 1981-1995 ha sido siempre deficitario debido a que las exportaciones bolivianas tienden a disminuir y las importaciones a crecer constantemente. En 1995, Bolivia le exporta a Brasil el 2% de las exportaciones totales (\$us. 20,3 millones), pero compra el 12% de las importaciones totales del país (\$us. 175,2 millones). Brasil resulta ser el principal país para las importaciones de Bolivia en lo que se refiere a vehículos y maquinaria e insumos. En cambio, Bolivia le vende en su mayoría productos industriales, como confecciones de algodón y cerveza.

El creciente déficit comercial con MERCOSUR tenderá a ser eliminado con la venta de gas natural al Brasil a partir de 1999, mercado al que se espera poder exportar \$us. 150 millones. Existe la posible venta de gas al Paraguay.

El MERCOSUR resulta para Bolivia un mercado muy interesante en términos de sus exportaciones de alimentos y productos manufacturados. Este comercio se verá alentado por la asociación para conformar una zona de libre comercio y por la cercanía geográfica, factores a partir de los cuales Bolivia tendrá, en teoría, acceso a un mercado importante donde podría colocar potencialmente productos con mayor valor agregado.

El empresariado boliviano de Santa Cruz tiene reticencias respecto a una asociación con el MERCOSUR, por la gran similitud productiva de la región cruceña con la de Brasil. En cambio, el sector exportador de La Paz ve este tipo de asociación como una situación inevitable que puede significar retos pero también oportunidades para la oferta industrial de la zona occidental del país. El sector industrial boliviano, en general, ha aceptado el reto y ha solicitado que dentro de las negociaciones se logre el máximo de plazo para adecuar la oferta nacional a la competencia de los vecinos.

Esta asociación no significará grandes cambios en el comercio en el corto plazo, porque Bolivia ya contaba con acuerdos de complementación económica con cada uno de los países del MERCOSUR. Se espera que la venta de gas natural boliviano a los mercados brasileño y posiblemente paraguayo tenderá a revertir el importante déficit comercial. Las nuevas oportunidades ante la mayor apertura de los mercados vecinos estará asociada al comportamiento de la inversión para, en el mediano plazo, aumentar la oferta exportable.

7. Nuevas normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y retos para Bolivia

La creación de la OMC en 1995, como resultado de la Ronda Uruguay del GATT, "constituye un reconocimiento institucional sólido del nuevo escenario competitivo internacional, suficientemente flexible para dar cabida a arreglos comerciales, de flujos de bienes, servicios e inversiones, a los reajustes tecnológicos previsibles y a la inclusión de nuevos temas en las relaciones

internacionales"¹⁵. Además, significa un avance en la liberalización del comercio mundial en general, estableciendo normas transparentes para el desempeño de los países en el contexto internacional, y tendiendo a una mayor apertura por parte de los países industriales.

Las principales medidas acordadas son:

- Reducción arancelaria del 40% para los productos industriales, y del 60% para maderas, papel y muebles.
- Eliminación de restricciones cuantitativas para los textiles y prendas de vestir en forma gradual entre 1995 y 2005.
- Reducción del 36% de las subvenciones, que afectan sobre todo a los productos agrícolas. Bolivia, como país que tiene un PNB por habitante menor a \$us. 1000, no está obligado a eliminar subvenciones.

La OMC establece un nuevo escenario internacional que permitirá el desarrollo del potencial exportador de los países no desarrollados en sectores antes limitados por las restricciones impuestas por los países industrializados. La paulatina incorporación de los sectores textil y agrícola al marco del GATT, significa la apertura de mercados importantes para el desarrollo de la oferta exportable boliviana y de la de todos aquellos países que buscan mediante la OMC una mayor apertura de los mercados industrializados.

Con su ratificación del Acuerdo de la OMC (1995), Bolivia se introduce en el sistema multilateral de comercio, y entra en contacto con una instancia internacional que le proporcionará el marco jurídico adecuado para la solución de sus dificultades emergentes en materia de comercio. El establecimiento de reglas internacionales claras, transparentes, seguras y previsibles en el largo plazo proveerá a nuestro país del entorno internacional favorable para incrementar y diversificar las exportaciones, así como mayores posibilidades de iniciar proyectos de inversión.

Por lo tanto, la OMC constituye un reto para los países que deben tender a adaptarse a un marco normativo internacional uniforme que, sin embargo, ofrece opciones interesantes en la medida que se logre una mayor apertura comercial, sobre

¹⁵Reinel Prudencio, Jorge (1995).

todo en aquellos segmentos del mercado internacional que estaban restringidos por los países industrializados.

Lamentablemente, al momento de hacer un balance en cuanto a los efectos de la globalización en los países, se puede ver que los países en desarrollo han tendido a una apertura comercial más enérgica y de mayor convicción que los países desarrollados. Si bien éstos han avanzado en este proceso a nivel arancelario, mantienen restricciones y se han mostrado reacios a la eliminación de barreras en mercados de productos agrícolas y textiles. Por lo tanto, esta desigual intensidad en las modalidades de inserción podría inducir a pensar que la globalización ha favorecido una desigual distribución de los beneficios de la liberalización comercial a nivel mundial; no todos han obtenido ganancias en la misma medida.

IV. LAS CONDICIONES DE COMPETITIVIDAD

1. Ventajas no sostenibles con base en la teoría de Porter

Una vez analizadas las modalidades de inserción, se pueden identificar los factores de competitividad de las exportaciones bolivianas durante el PAE, de 1985 hasta 1995, utilizando instrumentos conceptuales como el de las "ventajas competitivas".

De acuerdo a la teoría de las ventajas competitivas de las naciones de Michael Porter¹⁶, las ventajas competitivas en el caso de Bolivia no serían sostenibles en el tiempo, ya que corresponden a las de orden inferior: mano de obra y materias primas baratas, que pueden ser fácilmente imitables mediante mecanización de los procesos productivos o sustituibles por otras materias primas.

Para el caso boliviano, Monitor Company¹⁷ realizó un análisis sectorial y regional empleando la metodología de las ventajas competitivas. Los sectores analizados fueron los de la soya, madera, joyería, confecciones, flores, turismo y pequeña y mediana empresa.

De acuerdo a Monitor Co., el perfil económico de Bolivia es el siguiente:

- Contexto: abundante dotación de recursos naturales, débil ambiente competitivo y una inconsistencia histórica de objetivos políticos.

¹⁶Porter, Michael (1991).

¹⁷Monitor Company es una empresa internacional que ha realizado estudios de competitividad en Colombia, Perú y otros países de América.

- Caracterización de las exportaciones: estancamiento, concentración y dependencia respecto a recursos naturales.
- El Diamante Competitivo de la economía boliviana tiene debilidades importantes: la mayoría de las empresas compiten utilizando una estrategia de precios bajos apoyada en los bajos costos de la mano de obra y de los recursos naturales (factores básicos).
- Los factores avanzados de comunicaciones, mano de obra calificada, infraestructura, son muy frágiles. Un alto costo del capital y altas garantías por préstamos han limitado la inversión en maquinaria y equipos en Bolivia.
- La demanda interna es poco exigente en términos de calidad y servicio por los bajos niveles de ingreso per cápita de la población y por los bajos requerimientos de las compras del Gobierno y otras instituciones públicas.
- También es muy débil el *cluster* (sectores conexos) de industrias relacionadas y de apoyo. Se adquiere maquinaria y equipos importados, y los insumos y materias primas nacionales son de calidad, variedad y standard muy inferiores a los de los países vecinos¹⁸.

En síntesis, de acuerdo a la teoría de las ventajas competitivas, Bolivia estaría en la primera etapa del desarrollo competitivo¹⁹, esto es, en la etapa basada en los factores, con industrias que han tenido éxito internacional por la utilización de factores básicos de producción. En este caso, la estrategia competitiva tiene que ver con los costos, con industrias que utilizan tecnología ampliamente disponible, importada de otras naciones y no creada internamente. Por otra parte, la dotación de factores iniciales está basada en factores básicos y generalizados, que no son sostenibles en el tiempo como los factores avanzados y específicos.

¹⁸Monitor Company (1995).

¹⁹Para Porter, son cuatro las etapas del desarrollo competitivo: basada en los factores; basada en la inversión; basada en la innovación y basada en la riqueza.

2. Mal posicionamiento de las exportaciones bolivianas

La matriz de competitividad trabajada con el CAN (*Competitive Analysis of Nation*) de CEPAL, permite estimar la competitividad de los productos bolivianos dentro de las importaciones de los países desarrollados agrupados en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Este mercado comprende más del 75% del comercio internacional y es una excelente referencia del mercado mundial.

Para el caso de Bolivia, se analizó el desempeño exportador entre los años 1985 y 1993²⁰ para ver el impacto de la apertura iniciada con el PAE. Se realizó el análisis de las exportaciones bolivianas al mercado de la OCDE, que comprende en 1995 más del 62% del total exportado y el 46% de lo importado por el país²¹.

La participación de las exportaciones bolivianas en las importaciones de la OCDE no es relevante, excepto en el caso del sector minero. Además, la importancia del país en las importaciones de la OCDE ha disminuido en todos los sectores, incluyendo al sector minero.

En el mercado de la OCDE, como en el mercado internacional en general, el sector más importante y dinámico es el de manufacturas (72%); los productos primarios han perdido importancia y su demanda sectorial está estancada.

La demanda de manufacturas de la OCDE es dinámica, pero la participación de Bolivia dentro de este mercado, así muestre un leve incremento y aunque su aporte a las exportaciones totales haya aumentado, es insignificante. En general, la participación de mercado de Bolivia es reducida en todas las situaciones.

Con base en la matriz de competitividad, para 1993 se observa que menos de un tercio de las exportaciones bolivianas (28,6%) se encuentra en la situación óptima de estrella naciente (alta eficiencia y alto dinamismo), mientras que más de un tercio (37,9%) se encuentra en la peor situación, que es la de retroceso (baja eficiencia y bajo dinamismo).

²⁰El Anexo IV cuenta con una breve descripción de la metodología y resultados de los ejercicios con el CAN. Se utilizó 1993 por ser el último año de la base disponible. En Loza, Gabriel (1996) se realiza el ejercicio para 1990-1993.

²¹Este estimado para 1995 toma en cuenta Europa y el TLCAN.

Competitividad de las Exportaciones Bolivianas, 1985-1993*

Estrellas Menguantes 31,9%	Estrellas Nacientes 28,6%
Retroceso 37,9%	Oportunidades Perdidas 1,3%

* Situación resultante de la participación y contribución en el comercio de acuerdo al Anexo VI.

2.1. El cambio de posicionamiento desde 1985

Si se analiza el cambio de posicionamiento del país en la matriz de competitividad en el período 1985-1993, se observa lo siguiente:

- Un mejoramiento, en sentido de que una proporción mayor de las exportaciones se situó en posiciones competitivas por aumento de eficiencia. En 1985, un 36,3% de las exportaciones estaban en situación de alta eficiencia y, en 1993, un 60,5%. El cambio en la situación de eficiencia se dio como producto de un aumento de un 2% a un 28,6% en las estrellas nacientes.
- Aún un 39% de las exportaciones se encuentra en situación difícil: oportunidades perdidas (1,3%) y retroceso (37,9%), por pérdida de eficiencia.
- Un mejoramiento en el posicionamiento de las exportaciones bolivianas, puesto que en 1985 solamente un 4,7% enfrentaba una demanda dinámica, mientras que en 1993 un 29,9% del total exportado se ubica en sectores dinámicos.
- Todavía un 68,8% de las exportaciones bolivianas se encuentra en sectores estancados (1993), en estrellas menguantes y retroceso.

2.2. La competitividad sectorial

En el presente trabajo, se realiza un análisis de desagregación sectorial de la competitividad, en la que se agrupan las nueve secciones de la CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional) de acuerdo a la metodología de la matriz. Se sigue el ejercicio que se realizó para México²².

²²Mattar, Jorge (1996).

Los resultados del análisis de competitividad desagregado son los siguientes:

- Del total de 239 productos de la CUCI, el 54% pertenece a sectores que aumentaron su participación en el mercado de la OCDE y, de éstos, 26% son estrellas nacientes y 28% son menguantes.
- Las manufacturas agrupan al mayor número de productos en las estrellas que han ganado eficiencia en el mercado internacional.
- Por una mejoría en la eficiencia, casi el 58% del valor total de las exportaciones bolivianas aumentaron su participación en el mercado de la OCDE entre 1985 a 1993. Llama la atención que menos del 30% de las exportaciones del país se destine a sectores dinámicos, que comprenden situaciones de estrellas nacientes y oportunidades perdidas.
- La mayor participación de mercado sigue correspondiendo a minerales de materias no combustibles con el 2,75% y manufacturas diversas con el 7,8%, los que están localizados en un segmento importante dentro de la demanda con el 14,6%. Como se vio anteriormente, están identificados en su gran mayoría como estrellas menguantes, sectores estancados y en retroceso.

Por lo tanto, las exportaciones bolivianas han mostrado un desempeño no satisfactorio, debido a la pérdida de importancia en el mercado de la OCDE por restricciones en términos de la oferta y de la demanda.

Desde el punto de vista de la oferta boliviana, las exportaciones están concentradas en productos primarios intensivos en capital, y las manufacturas corresponden a aquellos rubros dependientes de recursos naturales, intensivos en trabajo y de bajo contenido tecnológico, lo que no corresponde a una situación de exportaciones sostenibles en el tiempo. Desde el punto de vista de la demanda, las exportaciones bolivianas están mal posicionadas; un gran porcentaje está situado en sectores estancados.

La Reforma Estructural no ha introducido cambios profundos en la estructura productiva y, por el contrario, se ha acentuado la dependencia con respecto a los recursos naturales, tanto por el lado de los productos primarios, como por el de las manufacturas basadas en recursos naturales.

La estrategia del país debería estar orientada a lograr mayor eficiencia para reducir costos en aquellos sectores en los cuales se ha perdido espacio en el comercio internacional (oportunidades perdidas y retrocesos). Asimismo, se deberían concentrar mayores inversiones y esfuerzos de promoción en la consolidación y ampliación de la participación de mercado en aquellos sectores con demanda dinámica.

Este tipo de análisis podría orientar el accionar de las instituciones públicas y privadas de modo que éstas privilegien su intervención en aquellos sectores de mayor potencial por su dinamismo internacional.

V. EXPERIENCIAS DE PAÍSES EXITOSOS

El objetivo de esta parte es comparar la experiencia boliviana con la experiencia de países exitosos en sus exportaciones, con la finalidad de extraer enseñanzas y recomendaciones de políticas públicas, especialmente en el campo de la política comercial.

Hoy en día no existe una teoría económica que explique a cabalidad y en conjunto el comercio exterior, que tome en cuenta su naturaleza, causas, beneficios y, especialmente, que permita extraer lecciones de política referidas al papel del mercado y del Estado. En este sentido, es necesaria la evidencia empírica reflejada en las lecciones que se deriven de la experiencia de los países, especialmente de los denominados países en desarrollo de reciente industrialización (PDRI) o países emergentes, y de otros países desarrollados que también han dado un mayor rol a las exportaciones.

No es fácil sistematizar la experiencia de los países emergentes, en vista de que no responden a un modelo único de crecimiento de exportaciones y de papel del Estado. Así, por ejemplo, no es posible hablar de un modelo asiático, puesto que difieren bastante las experiencias de Corea del Sur y Taiwan de las experiencias de Hong Kong y Singapur, así como aquellas de países como Tailandia y Malasia. Tampoco es factible generalizar la experiencia chilena, que es muy disímil a la de los asiáticos, y que incluso en su propio desarrollo ha tenido diversas etapas con distintas características de políticas públicas.

No obstante, y con el fin de comparar las políticas aplicadas en estos casos con la política aplicada en Bolivia, se hace una síntesis centrada en un grupo de variables

relacionadas con la política comercial y de fomento productivo (ver Anexo V). Estas variables son las siguientes:

- Política Comercial
- Políticas de Oferta
- Políticas de Fomento a las Exportaciones
- Política Cambiaria
- Políticas Tecnológicas y de Recursos Humanos
- Políticas de Ahorro, Financiamiento e Inversión

Con base en dichas variables, se pueden obtener tres estilos de crecimiento de las exportaciones: el viejo estilo asiático estatal, el nuevo estilo de Malasia y Tailandia, y el estilo chileno.

El primer estilo se caracteriza por el cambio de una economía primaria sin dotación de recursos naturales a una economía industrial con fuerte intervención estatal, tanto en la sustitución de importaciones como en el fomento de las exportaciones, y por políticas estatales de transformación productiva que alcanzaron éxito en un entorno de postguerra. Este modelo necesitó de la alianza del Estado con un fuerte grupo de empresas privadas.

El segundo estilo corresponde a economías asiáticas de industrialización reciente, dotadas de abundantes recursos naturales, pero caracterizadas por la transformación del patrón primario exportador en un nuevo patrón industrial. La industrialización se realizó en un contexto de sustitución de importaciones y desarrollo de exportaciones, con una alta protección arancelaria de alrededor de 37% y con fuertes incentivos fiscales.

El tercer estilo corresponde a la economía chilena que, basada en recursos naturales, no transformó el modelo primario exportador, sino que permitió una industrialización horizontal en los sectores conexos con la exportación minera y agropecuaria. El desempeño de la economía se realizó en un contexto de baja tarifa arancelaria y de instrumentos selectivos para arancelarios, en el que el Estado jugó

un papel en la promoción de exportaciones a través de incentivos fiscales, incentivos institucionales, fomento a la tecnología, asistencia técnica y capacitación.

Si se comparan estos estilos con el de la experiencia boliviana, las enseñanzas del modelo de industrialización exportadora forzada de Corea del Sur y de Taiwan son las que resultan más alejadas, dadas las circunstancias especiales del entorno internacional, la estrechez del mercado interno, la debilidad del Estado y de los grupos empresariales, y la dotación de abundantes recursos naturales. Asimismo, el cambio en el modelo exportador fue tal, que en 1995 más del 92% de las exportaciones de esos países fueron exportaciones de manufacturas.

La experiencia de Malasia es más cercana a la boliviana puesto que en los años 60 su economía estaba caracterizada por la exportación de estaño, caucho natural y maderas, es decir, de productos primarios mineros y agropecuarios. Posteriormente, sin embargo, Malasia logró la transformación productiva.

La inversión directa extranjera influyó en esta experiencia asiática reciente, situación que puede ser asimilable a la experiencia boliviana. La gran diferencia reside en que dicha inversión se realizó en empresas estatales y se orientó a la exportación de manufacturas, contándose con una población elevada que permitió estructurar un mercado interno atractivo.

En la experiencia de Malasia, el Estado protegió la industria e incentivó fuertemente las exportaciones, además de jugar un papel relevante en las zonas francas industriales, dadas las ventajas de una mano de obra barata. La participación de las exportaciones de manufacturas subió de un 18 % en 1980 a un 84 % en 1995.

Sin embargo, existe un rasgo común en las experiencias exportadoras de los países del sudeste asiático. Todas ellas estaban basadas en el objetivo fundamental de transformar las estructuras agrarias atrasadas en economías productoras de manufacturas, con el fin de tener una perspectiva de desarrollo sostenible.

La experiencia chilena --denominada "modelo neoliberal"-- es una experiencia exitosa de exportaciones con alto grado de apertura. A diferencia de los dos estilos asiáticos, el viejo y el reciente, el Estado no realizó una política de sustitución de importaciones y de industrialización selectiva, sino que estableció una protección uniforme relativamente baja en coexistencia con permisos de importación y franjas de precios para productos agrícolas.

En el caso chileno, el Estado pasó de jugar un rol interventor a jugar un rol promotor, con énfasis en políticas horizontales, es decir, políticas de tecnología, formación de capital humano, asistencia técnica y una clara política de fomento a las exportaciones. Este modelo no significó cambiar el patrón de especialización, puesto que la economía chilena sigue siendo exportadora de productos de minería y agricultura, sino que impulsó la diversificación, transformación y modernización de las exportaciones basadas en recursos naturales.

El modelo de explotación de recursos naturales y sus manufacturas no es malo en sí mismo. Lo importante es ver si es sostenible a largo plazo, pues muchos de los bienes son susceptibles de sustitución, los productos tienen un ciclo de vida y los precios de las manufacturas industriales son mayores a los de las manufacturas de recursos naturales. Chile entendió esta situación y dio importancia a los gastos en investigación y desarrollo, canalizados a la Fundación Chile, SERCOTEC, la Universidad de Chile, etc., con el fin de crear ventajas comparativas a través del tiempo.

Actualmente, un 12% de sus exportaciones corresponden al sector manufacturero, aunque un 32,8% a recursos naturales procesados y un 55% a productos primarios o materias primas propiamente tales. Asimismo, de un total de 6000 exportadores, la cuarta parte son exportadores directos de manufacturas.

Las enseñanzas que se pueden obtener de estas experiencias para el caso boliviano están relacionadas a que ninguna de ellas se llevó a cabo con ausencia del Estado y de políticas públicas. La intervención puede ser alta o moderada, pero no deja exclusivamente al mercado la definición de la especialización de la economía.

Ninguna de las experiencias se basa en las ventajas comparativas estáticas, sino en que el Estado contribuye directa o indirectamente a la creación de ventajas comparativas dinámicas o, en el mejor sentido de la palabra, en que contribuye a crear ventajas competitivas. Esta creación puede darse con políticas dirigidas a la inversión o con políticas horizontales.

Las tres experiencias cuentan con políticas de desarrollo de exportaciones en las que los incentivos fiscales juegan un papel relevante, ya sea en las primeras etapas del despegue exportador o en las exportaciones denominadas menores. Los incentivos institucionales a través de la información, la asistencia técnica y la

disponibilidad de financiamiento a las exportaciones contribuyeron a generar una mentalidad y cultura exportadora.

Los tres estilos implican un alto nivel de inversión interna o extranjera que precautela o promueve el ahorro interno, ya sea castigando el consumo como los asiáticos, o innovando sistemas de previsión para aumentar el ahorro como en el caso chileno.

Los tres estilos mantuvieron un equilibrio macroeconómico estable con manejo moderado de la política monetaria y fiscal, pero no privilegiaron exclusivamente la estabilidad sino también el crecimiento.

VI. PERSPECTIVAS Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS PÚBLICAS

1. Perspectivas

Considerando el énfasis que se pone en el mantenimiento de la actual política económica y dada la prioridad de la venta de gas al Brasil y la orientación de las inversiones extranjeras en minería y en hidrocarburos, la tendencia actual es que Bolivia seguirá siendo país exportador de recursos naturales.

La orientación actual de hacer del país un exportador de servicios mediante los corredores de exportación sin una política de fomento productivo, implicará que estas oportunidades sean disputadas por empresas transportistas y de servicios de los países vecinos y no sean aprovechadas por el país.

En un contexto de ausencia de estrategia comercial y de negociaciones internacionales relacionada con el desarrollo productivo del país, los acuerdos de integración sin políticas de oferta agresivas tenderán a aumentar el desequilibrio comercial, puesto que, además, los mercados vecinos no son relevantes para nuestros productos primarios de exportación. Estos mercados podrían ser atractivos para bienes agropecuarios y algunas manufacturas, pero dadas las limitaciones en la competitividad del país y ante la ausencia de políticas de apoyo, estos productos tendrían fuertes dificultades para penetrar los mercados de Brasil y Argentina.

Si bien existen cambios en el patrón de especialización con el aumento de las manufacturas, las empresas exitosas todavía son casos aislados y no sectores exitosos. Adicionalmente, se está dando una especialización de la oferta exportable a nivel regional y los beneficios del aumento de las exportaciones de manufacturas no son generalizados o no están difundidos geográficamente. Así, Santa Cruz se ha especializado en alimentos, maderas e hidrocarburos, La Paz ha tendido a exportar

productos manufacturados de joyería en oro y confecciones, Oruro y Potosí siguen siendo departamento mineros, Beni y Pando son agropecuarios, y Cochabamba exporta manufacturas y productos agropecuarios.

La capitalización de las empresas públicas de servicios, ENFE, LAB, YPFB, y la desregulación del mercado de estos servicios incidirán inicialmente de manera desfavorable en la competitividad de los productos de exportación. Se espera que posteriormente el aumento en la competencia y mejoramiento de la gestión tienda a ofrecer servicios más eficientes y tarifas más competitivas, como en el caso de las telecomunicaciones.

En la medida en que se mantenga el actual déficit comercial del 5% del PIB y que la capitalización implique mayor cantidad de componentes importados, las perspectivas de tasas superiores de crecimiento del PIB --del orden del 5% al 6%-- van a presionar sobre la demanda de importaciones. Si los precios de las materias primas mantienen las tendencias pasadas, no mejorarán los términos de intercambio y las perspectivas estarán orientadas a registrar elevados desequilibrios en cuenta corriente de la balanza de pagos.

El impacto de las exportaciones de gas se visualizará a fines de 1999, y si bien va a disminuir el déficit en cuenta corriente --comparando con la situación sin gaseoducto--, éste seguirá siendo muy elevado. Así lo demuestran las estimaciones de UDAPE, en las que, en promedio, aún con gas, el déficit en cuenta corriente será de 8,4% del PIB²³.

El impacto directo previsto en el manejo de la inversión en el gaseoducto es de 7300 empleos en tres años y de 2400 empleos indirectos, con una inversión de \$us. 460 millones. Esto quiere decir que la relación inversión-empleo directo generado es de \$us. 46 mil, debido a que es un actividad altamente intensiva en capital.

2. Recomendaciones

Con base al patrón de especialización de la economía boliviana y la baja situación de competitividad de sus exportaciones, y tomando en cuenta la experiencia exitosa de los países emergentes, se requiere un cambio gradual y

²³UDAPE (1996).

paulatino del patrón de especialización y un énfasis en la transformación productiva, de manera de permitir que el país se sostenga no sólo con exportaciones de productos primarios intensivos en capital como la minería y los hidrocarburos, sino con exportaciones agropecuarias que son más intensivas en empleo, con manufacturas basadas en recursos naturales, con manufacturas intensivas en trabajo calificado y con servicios que absorban mano de obra.

Es así que, dada la dotación inicial de recursos, es necesario crear gradualmente ventajas competitivas o ventajas comparativas dinámicas, de tal manera que se tenga una base económica de cuatro patas más equilibrada y sostenible: la industria extractiva, el sector agropecuario, el sector manufacturero y el sector servicios.

Bolivia no puede desconocer sus actuales ventajas en la industria extractiva, aun cuando éstas no enfrenten una demanda dinámica internacional, por lo que sería aconsejable que lograra un mejor posicionamiento a través de la eficiencia, es decir, bajando costos y adoptando tecnologías modernas. En los hechos, desde 1985 se ha ido registrando una modernización en la minería y la aparición de productos competitivos como el zinc y el oro que, junto con las actuales tendencias hacia una mayor inversión extranjera en este sector, sientan las bases para un mejor posicionamiento del país en el mercado internacional.

Este desarrollo de la minería se da en condiciones diferentes a la situación anterior a 1985, debido a:

- Producción liderizada por el capital privado, con participación creciente del capital extranjero.
- Producción con mayor componente tecnológico, lo que permite sustituir trabajo por capital.
- Nuevos sistemas de organización, caracterizándose la administración por criterios empresariales.

Estos componentes permiten una alta productividad.

Las ventajas comparativas de la agricultura actual, en la que persiste la agricultura tradicional o campesina orientada al mercado interno, y el sector moderno y comercial localizado en el oriente boliviano y líder en el desarrollo del

sector empresarial agroindustrial exportador, deben fortalecerse con la mejora en los rendimientos y con la introducción de nuevas tecnologías intensivas en capital. Por otra parte, con la actual Ley INRA se cuenta con un marco legal definido que permitirá captar inversión extranjera capaz de dinamizar aún más el sector de la agricultura comercial-exportadora del oriente boliviano.

El sector manufacturero es más heterogéneo; cuenta con actividades que utilizan mano de obra de manera intensiva, como en el caso de la joyería en oro, y otras en las que la innovación tecnológica tiende a sustituirla, como en la confecciones de algodón y fibras. A la larga, los sectores que absorberán mayor trabajo serán la artesanía y la micro y pequeña industria, localizadas en los sectores informales urbanos.

Bolivia no ha escapado a la tendencia mundial de sustituir mano de obra por capital en el sector agrícola y en la economía en su conjunto; por lo tanto, se debe pensar en desarrollar servicios no financieros como turismo, transporte, energía eléctrica, telecomunicaciones y otros. El desarrollo del sector servicios va asociado a la expansión y diversificación del aparato productivo y permite absorber recursos humanos desplazados de los otros sectores, contribuyendo a establecer relaciones intrasectoriales e intersectoriales que consolidan el aparato productivo.

Sin embargo, Bolivia debe basar su desarrollo económico de largo plazo, por un lado, en las exportaciones de manufacturas de recursos naturales e intensivas en mano de obra calificada hacia los mercados dinámicos, es decir, los mercados asiático, europeo y norteamericano, no siendo excluyentes los mercados regionales; y, por otro lado, en las exportaciones de productos agropecuarios, tanto de materias primas como de alimentos.

Para tal efecto, es necesario introducir cambios en la actual política comercial, agropecuaria, industrial y tecnológica. Las opciones son básicamente dos, políticas horizontales y políticas selectivas:

- Las políticas horizontales no privilegian ganadores ni perdedores, pero establecen medidas de apoyo e incentivos de carácter institucional (promoción de exportaciones y de inversiones), recursos para el desarrollo tecnológico y la capacitación de mano de obra, y recursos para la infraestructura de transportes. Se

enmarcan dentro de las políticas neutras, pero tienen intencionalidad y favorecen la creación y desarrollo de ventajas competitivas auténticas.

- Las políticas selectivas privilegian sectores y establecen temporalmente subsidios o castigos. Por ejemplo, se puede incentivar las exportaciones mediante subsidios, alentar la generación de empleo con subsidios, o aplicar a las importaciones aranceles diferenciados que penalicen el consumo y desincentiven las importaciones. La política de recursos humanos deberá orientarse a la industria generadora de empleo y los recursos financieros a la industria exportadora. Este tipo de política requiere de una alta eficiencia por parte del Estado y puede acompañar, transitoriamente, el desarrollo de algunos sectores en un contexto global de políticas públicas neutras.

En el caso boliviano, la política económica neutra fue exitosa en el campo de la estabilización macroeconómica, asegurando un crecimiento pequeño pero sostenido. Pero esto no es suficiente para el objetivo último de toda sociedad, que es elevar el bienestar de la población, sobre todo cuando Bolivia, junto con Nicaragua y Haití, ocupa los últimos lugares en indicadores de desarrollo humano.

Además, se debe analizar el papel del empresariado boliviano en los resultados del PAE, y determinar si el poco dinamismo y diversificación de la economía ha sido causada por las políticas públicas, por factores estructurales propios del sector empresarial, o por ambos.

Más específicamente, en el sector externo se ha contado con un entorno estable; sin embargo, la administración carece de objetivos claros. Como resultado de 11 años del nuevo modelo, se tiene: un país con niveles de exportación similares a los de 1980, una mayor diversificación de las exportaciones de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales, y la consolidación de varios acuerdos de integración económica que no han sido aprovechados.

Ante la ausencia de dinamismo de la oferta exportable, la apertura unilateral e irrestricta de las importaciones y las negociaciones de acuerdos preferenciales en función de criterios políticos y no económicos, ha originado que el país se convierta en importador neto, con desequilibrios crecientes y no sostenibles de la balanza comercial.

Si se da prioridad a las exportaciones en el corto plazo, se puede lograr

aumentos relevantes simplemente con incrementos de eficiencia en la gestión pública, esto es, en la devolución impositiva, el RITEX, los trámites y procedimientos de exportación, y en el funcionamiento de las instituciones de promoción, como las agregadurías comerciales y el INPEX.

Los datos del INE sobre el desempeño exportador muestran que existe capacidad ociosa en el sector, por lo que señales positivas y claras pueden recibir respuestas relativamente rápidas en materia de incrementos en el volumen exportable.

3. Propuestas de política

El problema no está en discutir el papel de las exportaciones o el marco neutral de la política económica, sino en cómo hacer que la política económica sectorial desarrolle sostenidamente las exportaciones en base a modificaciones estructurales de la economía.

El Estado debería identificar sectores económicos prioritarios a los cuales dirigir los esfuerzos públicos y privados, y los incentivos y las exigencias en base a metas cuantificables, tanto a nivel de sectores como de industrias específicas. El Estado debe administrarse en base a eficiencia y transparencia.

Para esto se debe establecer políticas definidas de oferta, demanda, monetaria y crediticia, fiscal y cambiaria, externa, de recursos humanos y tecnológicos y de comercialización, coherentes, estables y con una administración eficiente, así como lo ha sido con el objetivo de la estabilización.

Políticas de oferta

El actual modelo busca que las empresas multinacionales lidericen el crecimiento del país, como ha ocurrido en Malasia y Tailandia, pero las políticas públicas deben asegurar una participación de empresas medianas y pequeñas nacionales articuladas que permita la transferencia tecnológica de producción y administración.

Deben promoverse acciones para la creación de oferta exportable, así como la

identificación de sectores y nichos para el desarrollo de nuevas inversiones. En este sentido, el rol del Estado es fundamental en términos de la coordinación y consolidación de nuevas industrias, dado que el problema del comercio exterior boliviano es un problema fundamentalmente de insuficiencia de oferta.

Se debe tender a consolidar cadenas productivas a través de la integración sectorial, que permitan, en base a los recursos naturales, generar productos con mayor valor agregado, así como empleos y requerimientos de servicios y relaciones económicas horizontales y verticales.

Política crediticia

Es necesario mantener la estabilidad macroeconómica, pero se debe resolver el problema de las elevadas tasas de interés, las garantías y la provisión de financiamiento de largo plazo y para preinversión.

Se requiere la creación de un Fondo de Promoción de Exportaciones que dé financiamiento específico al sector en algunas áreas como los gastos de iniciación en la actividad exportadora y en la apertura de mercado, así como las inversiones de largo plazo y garantías. Asimismo, se debe implementar el Seguro de Crédito a las Exportaciones.

Política fiscal

Debe existir estabilidad en la política impositiva, tanto en la recaudación como en la devolución impositiva. El cobro de impuestos para la inversión extranjera no debe ser alterado según la coyuntura ni conveniencia de los gobiernos de turno.

En el caso de los exportadores, éstos no pueden estar sujetos a cambios constantes en las normas de devolución de impuestos y aranceles. Así, se recomienda hacer una evaluación del impacto y de los costos fiscales de la administración del actual sistema de devolución impositiva, para su simplificación y financiamiento adecuado.

Los proyectos de creación de oferta exportable significativa deberían tener un tratamiento impositivo especial, de acuerdo a los programas de producción y ventas concordantes con la política sectorial estratégica del gobierno. Así, se puede eliminar

el arancel a los bienes de capital o exencionarlos solamente para los proyectos de inversión, de manera temporal.

Además, se puede alentar la capacitación de la mano de obra y la introducción de nuevas tecnologías mediante políticas impositivas, como se hace en otros países.

Política cambiaria

La política cambiaria debería buscar romper paulatinamente la relación directa que existe entre el tipo de cambio y los precios, de manera que el tipo de cambio juegue un papel más activo en la competitividad de las exportaciones. Un sistema de bandas cambiarias --como en Chile y Colombia-- ayudaría en este aspecto, ya que los márgenes de fluctuación del tipo de cambio de la moneda sería de conocimiento de los agentes económicos. En caso de que la política cambiaria presentara rigideces a causa de la alta dolarización de la economía, la siguiente mejor opción es su combinación con subsidios y aranceles.

Política comercial

Si bien se debe mantener la apertura comercial, es recomendable, por un lado, buscar la selectividad de las importaciones para equilibrar la balanza comercial, estableciendo sistemas de bandas de precios, sobretasas arancelarias y requisitos de calidad y sanidad, y, por otro lado, establecer incentivos fiscales para las exportaciones menores, como se hace en Chile.

La política de apertura de mercados para las exportaciones debe plantearse en función a los sectores y mercados definidos como prioritarios, y con vistas a equilibrar en el mediano plazo el déficit comercial sectorial y regional.

Sería recomendable una mayor vinculación entre la política de negociaciones internacionales orientada a abrir mercados y las políticas de fomento de la oferta exportable.

Política de recursos humanos y tecnológicos

Partiendo de la política sectorial de comercio exterior, y en base a la detección de las necesidades de los sectores estratégicos, se deben orientar recursos a la formación de humanos calificados, se debe buscar una mayor vinculación entre formación técnica y universitaria y los requerimientos del aparato productivo, y un

aumento gradual en la investigación tecnológica.

Por el lado de la propiedad industrial, se puede tender al uso racional de las patentes extranjeras, a la actualización y modernización de las normas legales de propiedad industrial, al registro de patentes, y al otorgamiento de premios por nuevas investigaciones y aplicaciones industriales.

Políticas institucionales para promoción

Los esfuerzos de promoción de exportaciones no deben dispersarse. Debe existir una sola institución nacional que centralice, dirija y coordine la promoción de exportaciones del país (lo cual no quiere decir que no existan otras instancias, pero éstas deben estar supeditadas a la institución nacional). Esta institución deberá establecer la vinculación entre promoción externa y promoción interna de la oferta exportable. Una opción es el modelo chileno de Pro-Chile, y otra es la de Colombia con el Ministerio de Comercio Exterior.

La cooperación internacional, ya sea financiera o de asistencia técnica, debe ser avalada por esta instancia. Esta institución nacional debe gozar de financiamiento, autonomía y poder de decisión al más alto nivel de la función pública y debe estar enmarcada dentro de la política estratégica de comercio exterior.

Si bien existe el Consejo Nacional de Exportaciones (CONEX), éste no ha funcionado regularmente. Es clara la necesidad de una coordinación nacional, regional y sectorial que podría ser articulada a través de consejos específicos o del organismo de promoción a refundarse, para coordinar las inquietudes y resolver los problemas que atañen al sector exportador.

Rol de los actores económicos y sociales

Bolivia necesita un Estado activo que defina la política de comercio exterior bajo los objetivos nacionales, y se encargue de la ejecución de las acciones bajo estas prioridades. El rol del Estado es establecer la plataforma de exportación del país, la que comprende: la infraestructura básica de servicios, un marco jurídico legal y la creación de una conciencia nacional exportadora.

Este Estado debe ser un eficiente administrador de las normas y mecanismos establecidos, ya que se dan casos en que, existiendo la norma, su administración es

deficiente y los resultados opuestos a los esperados, así como casos en que existe una ausencia de reglamentación.

Las relaciones entre el Estado y el sector privado deben estar enmarcadas en el principio de la reciprocidad. El sector privado, ante los incentivos de fomento otorgados al comercio exterior, debe cumplir metas preestablecidas y cuantificables periódicamente: nivel de exportación (volumen y valor), nivel de inversión, y generación de empleos. A su vez, el Estado, ante el incumplimiento, debe evaluar su política de incentivos al sector para modificarla o simplemente sustituirla por otro sector más agresivo y con más posibilidades de insertarse exitosamente en el mercado internacional.

En el nuevo contexto de la descentralización y la Participación Popular, el Estado nacional tiene que tener poder de liderazgo y aglutinamiento para coordinar los esfuerzos regionales en beneficio del país.

El papel del empresario exportador debe ser agresivo y profesional, debe centrarse en la producción y sustentación de estrategias propias para ganar mercado, con el apoyo del Estado. Tradicionalmente, el sector privado ha visto al sector público como ente impositivo y administrador de normas, y nunca lo ha percibido como un socio estratégico para la competencia en el mercado internacional.

Esta confusión en cuanto a los roles del sector público y privado ha creado un recelo que ha impedido una visión compartida del desarrollo del país; una visión sostenida en el desarrollo del comercio exterior.

El consumidor nunca ha sido considerado como elemento activo en las estrategias competitivas de las empresas. En Bolivia, la situación se ve agravada por la inexistencia de normas de calidad y análisis sanitarios. El consumidor está desprotegido y es poco exigente. Se debe crear el marco normativo para su defensa, así como una institucionalidad que le permita ejercer sus derechos a plenitud, con lo cual la producción nacional alcanzará estándares internacionales, lo que a su vez permitirá al consumidor ser selectivo con las importaciones.

4. Identificación de oferta exportable

Para la orientación del accionar público y privado, se debe identificar sectores, regiones, productos y mercados, enmarcándolos dentro de la política sectorial de comercio exterior.

Esta selección debe tener en cuenta los objetivos nacionales, las ventajas comparativas y competitivas del país, las tendencias de la demanda y las de los mercados más dinámicos.

Si bien se cuenta con diversos análisis con este fin, no es el objeto de este trabajo entrar de manera extensa y detallada en ellos. Se cuenta con recursos humanos y naturales mineros, forestales, agrícolas, a partir de los cuales se puede diseñar un perfil exportador de manera de aprovecharlos para iniciar y fomentar cadenas productivas que vayan alentando el fortalecimiento de las relaciones intrasectoriales, para avanzar en la elaboración de productos con mayor valor agregado y de mejor calidad. Aunque ya se mencionó, se puede sugerir los siguientes rubros con potencialidad exportadora:

- Joyería en oro. Se debe ampliar la oferta y los mercados.
- Manufacturas de metales no ferrosos. Existe un mercado potencial en el corto plazo a nivel del Grupo Andino y otros países vecinos.
- Textiles y confecciones de fibras y lana. Existen mercados interesantes para estos productos, por lo que se debe avanzar en mejoras de calidad de las materias primas nacionales y en la ampliación de la oferta nacional.
- Maderas y sus manufacturas. Se cuenta con mercados ya asegurados en Estados Unidos y Argentina, pero se puede ampliar a Chile y otros países latinoamericanos.
- Cuero y sus manufacturas. Tienen mercados en Estados Unidos y Europa, además de los nichos fronterizos. Si se superan los problemas de materia prima y calidad de los productos finales, se puede ampliar los niveles de exportación.
- Alimentos. Existen mercados importantes que pueden ser abastecidos en los países vecinos. Se debe consolidar la oferta de manera eficiente para poder asegurar mercados permanentes para estos productos.

- Bebidas y tabacos. Cuentan con demanda dinámica en los países desarrollados y se debería tender a cambios que permitan reducir costo y mejorar calidad. Se cuenta con mercados a corto plazo en los países vecinos, pudiendo ser el Brasil el más importante por su tamaño y aceptación de oferta nacional anterior en estos rubros, sobre todo en lo referente a la cerveza.

Estos sectores deben ser analizados en función de sus relaciones horizontales y verticales, para construir cadenas productivas que comprendan desde la obtención de la materia prima hasta el producto manufacturado final. El objetivo debería ser la estructuración de cadenas productivas competitivas.

Dadas las oportunidades de los mercados abiertos por los acuerdos comerciales, se debería pensar en los mercados asiáticos para algunos productos básicos como madera y minerales, así como para algunos alimentos y manufacturas; esto permitiría, en el largo plazo, tener mayor presencia de la oferta nacional en estas regiones dinámicas del mundo.

El país debería tender a ampliar sus exportaciones de manufacturas al mercado europeo, sobretudo las basadas en recursos naturales, pues se cuenta con la preferencia para textiles y una lista amplia de productos agropecuarios que puede ser utilizada en la medida en que se amplíe la oferta.

En lo que hace al mercado de Estados Unidos, se debería ampliar aún más las exportaciones de joyería en oro y las manufacturas de madera y algodón. Si se logran eliminar algunas restricciones del LPAA para calzado y textiles, y generar una ampliación de la cuota de azúcar, se podría incrementar en el corto plazo los actuales niveles.

Respecto al Grupo Andino, se debe pensar en ampliar la oferta de oleaginosas y derivados, así como de manufacturas. El comercio fronterizo con Perú ha permitido el desarrollo interesante de un sector de confecciones de cuero y de textiles, así como de otros rubros ligados a la industria alimenticia. El mercado andino también es interesante para las manufacturas de minerales (soldaduras, aleaciones, barras y perfiles de estaño). Éstas tienen un mercado pequeño que podría utilizarse mejor, y que podría dar pie a opciones de ampliación a otros productos relacionados.

Debe reforzarse el comercio con Perú, Argentina y Brasil desde el punto de vista de los requerimientos de las poblaciones fronterizas de esos países. La lejanía de estas poblaciones respecto a los centros productivos más grandes proporciona una ventaja que podría ser explotada de mejor forma en confecciones textiles, cuero, alimentos y algunas manufacturas livianas.

Existe una demanda de productos agrícolas como hortalizas y frutas de parte de Argentina. Esta demanda puede ser abastecida desde la región de Santa Cruz, en la medida que sean negociadas algunas restricciones no arancelarias y sanitarias con el vecino país. De hecho, ya se ha adelantado la introducción de piñas, melones y otros productos frutales con buenos resultados.

A N E X O I

INDICADORES DEL COMERCIO MUNDIAL

CUADRO 1

CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

(Variación Porcentual Anual del PIB Real)

	1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PRODUCTOS MUNDIAL	4,6	2,6	1,5	2,4	2,4	3,7	3,5	3,8	4,3
Países Industriales	4,3	2,5	0,8	1,7	0,8	2,8	2,1	2,0	2,6
Países en Desarrollo	5,3	4,3	5,2	6,3	6,2	6,4	5,9	6,3	6,4
• África	3,6	2,1	1,7	0,7	0,7	2,4	3,2	5,3	4,5
• América	1,1	1,1	3,3	2,9	3,1	4,7	0,9	3,1	4,8
• Asia	9,1	5,9	7,1	8,7	8,9	8,8	8,4	8,2	7,7
• Oriente Medio y Europa		5,3	3,2	6,2	3,7	0,7	3,7	3,1	3,8

CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DEL COMERCIO

(Variación Porcentual Anual)	1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
COMERCIO MUNDIAL Bs. y Ss.	8,1	5,5	3,9	4,8	3,8	9,0	8,7	6,4	7,0
EXPORTACIONES:									
Países industriales	7,5	6,8	5,1	4,3	2,4	8,2	7,1	4,8	5,4
Países en desarrollo	11,0	6,2	6,6	9,9	7,5	12,0	12,2	10,2	11,2
IMPORTACIONES									
Países industriales	8,3	5,0	2,0	3,7	0,8	9,1	7,3	4,8	5,0
Países en desarrollo	9,6	7,9	11,2	9,9	8,9	9,0	11,8	10,1	11,6
RELACIONES DE INTERCAMBIO									
Países industriales	1,0	(0,5)	0,5	0,5	1,0	0,3	0,3	0,1	(0,1)
Países en desarrollo	(3,8)	2,2	(2,5)	(1,2)	(0,6)	-	0,1	(0,5)	(0,1)
PRECIOS EN DOLARES:									
Manufacturas	6,6	9,8	(0,4)	3,7	(5,8)	3,2	10,2	(1,4)	1,0
Petróleo	(18,9)	28,7	(15,8)	(1,6)	(11,6)	(6,8)	9,5	1,3	-7,3
Prod. Básicos no combustibles	24,2	(6,4)	(5,7)	0,1	1,8	13,6	8,5	(1,4)	(1,7)

Fuente: FMI, Perspectivas de la economía mundial, mayo de 1996.

CUADRO 2

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCIAS 1990-1994 (en porcentajes)

EXPORTACIONES		SECTOR	IMPORTACIONES	
1990	1994		1990	1994
12	12	Agropecuarios	14	14
6	5	Industria Extractiva	13	10
80	79	Manufacturas	71	73
2	4	No especificadas	2	3
10	11	Alimentos	11	11
39	38	Maq. y mat. de transporte	33	34
4	3	Textiles	3	3
3	3	Prendas de vestir	4	4

Fuente: OMC (1996), El Comercio Internacional 1995.

CUADRO 3

EXPORTACIONES DE MERCANCIAS POR REGION 1994

REGION	PARTIC.%	V.A.%*
EUROPA OCCIDENTAL	43,90	13
ASIA	27,00	15
CANADA Y USA	16,10	11
AMERICA LATINA	4,50	16
P.D.I. ASIA (**)	10,30	18
RESTO EUROPA Y ex-URSS	2,90	17
AFRICA	2,20	2

Fuente: OMC (1996), El Comercio Internacional 1995.

(*) Variación Anual porcentual de valor.

(**) Países de industrialización reciente del Asia: Corea, Hong Kong, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwan.

A N E X O I I

INDICADORES DE APERTURA EXTERNA

CUADRO 1

INDICE DE APERTURA EXTERNA
(en porcentajes)

	EXPORTACIONES/ PIB			
	1980	1985	1990	1995
BOLIVIA	30,64	22,21	20,6	18,74
AMERICA LATINA Y EL CARIBE (1)	12,61	14,94	12,5	11,56
NORTE AMERICA	9,77	7,22	8,44	9,79
UNION EUROPEA (2)	10,33	7,66	8,8	8,61
ASIA	20,9	18,81	14,98	17,04
TIGRES DEL ASIA (3)	47,42	50,42	43,88	56,65
AFRICA	32,28	21,01	22,7	17,03
MUNDO	19,45	14,84	15,91	16,38

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre desarrollo mundial (varios números).

Elaboración: CEDLA.

(1) No incluye a Cuba.

(2) Países componentes hasta 1994.

(3) No incluye a Taiwan.

Nota: Las exportaciones son de bienes.

CUADRO 2

INDICE DE APERTURA EXTERNA
(en porcentajes)

	(EXPORTACIONES+IMPORTACIONES) / PIB				
	1980	1985	1990	1995	
BOLIVIA	52,28	40,67	36,58	40,70	
AMERICA LATINA Y EL CARIBE (1)	25,97	25,20	22,31	24,74	
NORTE AMERICA	20,48	17,43	19,08	22,02	
UNION EUROPEA (2)	21,88	16,01	17,96	16,92	
ASIA	39,07	35,32	30,54	33,20	
TIGRES DEL ASIA (3)	102,62	102,26	104,58	117,50	
AFRICA	56,43	41,66	45,16	37,43	
MUNDO	39,44	30,74	32,85	33,14	

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre desarrollo mundial (varios números).

Elaboración: CEDLA.

(1) No incluye a Cuba.

(2) Países componentes hasta 1994.

(3) No incluye a Taiwan.

Nota: Las exportaciones e importaciones son de bienes.

CUADRO 3

RELACION ENTRE EXPORTACIONES Y POBLACION
(dólares norteamericanos/ habitante)

	EXPORTACIONES / POBLACION				
	1980	1985	1990	1995	
BOLIVIA	188,40	103,44	128,19	143,33	
AMERICA LATINA Y EL CARIBE (1)	268,74	240,66	285,06	395,24	
NORTE AMERICA	966,56	938,90	1.442,61	1.958,67	
UNION EUROPEA (2)	2.075,65	1.513,64	3.924,33	4.380,06	
ASIA	122,70	163,00	236,89	367,36	
TIGRES DEL ASIA (3)	718,96	907,74	1.587,21	3.416,26	
AFRICA	270,90	139,10	145,17	106,23	
MUNDO	344,51	367,57	647,85	765,17	

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre desarrollo mundial (varios números).

Elaboración: CEDLA.

(1) No incluye a Cuba.

(2) Países componentes hasta 1994.

(3) No incluye a Taiwan.

Nota: Las exportaciones son de bienes.

CUADRO 4

RELACION ENTRE DEUDA EXTERNA Y POBLACION
(dólares norteamericanos/ habitante)

	DEUDA EXTERNA / POBLACION				
	1980	1985	1990	1995	
BOLIVIA	540,40	620,63	593,89	659,58	
AMERICA LATINA Y EL CARIBE (1)	708,54	975,70	1.004,98	1.173,11	
NORTE AMERICA	179,31	283,64	266,91	339,15	
UNION EUROPEA (2)	0,00	45,27	59,34	0,00	
ASIA	41,89	80,72	142,39	211,14	
TIGRES DEL ASIA (3)	418,75	562,59	633,55	1.069,36	
AFRICA	238,39	224,47	443,44	487,72	
MUNDO	110,83	190,75	270,34	342,99	

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre desarrollo mundial (varios números).

Elaboración: CEDLA.

- (1) No incluye a Cuba.
- (2) Países componentes hasta 1994.
- (3) No incluye a Taiwan.

CUADRO 5

RELACION ENTRE DEUDA EXTERNA Y PIB

	DEUDA EXTERNA / PIB			
	1980	1985	1990	1995
BOLIVIA	0,88	1,33	0,95	0,86
AMERICA LATINA Y EL CARIBE (1)	0,33	0,61	0,44	0,34
NORTE AMERICA	0,02	0,02	0,02	0,02
UNION EUROPEA (2)	0,00	0,00	0,00	0,00
ASIA	0,07	0,09	0,09	0,10
TIGRES DEL ASIA (3)	0,28	0,31	0,18	0,18
AFRICA	0,28	0,34	0,69	0,78
MUNDO	0,06	0,08	0,07	0,07

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre desarrollo mundial (varios números).

Elaboración: CEDLA.

(1) No incluye a Cuba.

(2) Países componentes hasta 1994.

(3) No incluye a Taiwan.

CUADRO 6

RELACION ENTRE DEUDA EXTERNA Y EXPORTACIONES

	1980	1985	1990	1995
BOLIVIA	2,87	6,00	4,63	4,60
AMERICA LATINA Y EL CARIBE (1)	2,64	4,05	3,53	2,97
NORTE AMERICA	0,19	0,30	0,19	0,17
UNION EUROPEA (2)	0,00	0,03	0,02	0,00
ASIA	0,34	0,50	0,60	0,57
TIGRES DEL ASIA (3)	0,58	0,62	0,40	0,31
AFRICA	0,88	1,61	3,05	4,59
MUNDO	0,32	0,52	0,42	0,45

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre desarrollo mundial (varios números).

Elaboración: CEDLA.

(1) No incluye a Cuba.

(2) Países componentes hasta 1994.

(3) No incluye a Taiwan.

Nota: Las exportaciones son de bienes.

CUADRO 7

POSICION COMERCIAL DE BOLIVIA

Relación entre exportaciones bolivianas y de otras regiones (en porcentaje)

	1980	1985	1990	1995
BOL/AMERICA LATINA Y CARIBE (1)	1,02	0,71	0,76	0,58
BOL/AMERICA DEL NORTE	0,30	0,21	0,18	0,14
BOL/UNION EUROPEA (2)	0,14	0,14	0,07	0,07
BOL/ASIA	0,21	0,15	0,13	0,08
BOL/AFRICA	0,83	0,97	1,18	1,59
BOL/MUNDO	0,05	0,04	0,03	0,02

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre desarrollo mundial (varios números).

Elaboración: CEDLA.

(1) No incluye a Cuba.

(2) Países componentes hasta 1994.

Nota: Las exportaciones son de bienes.

ANEXO III

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

CUADRO 1

BOLIVIA: VALOR DE EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL POR AÑOS, SEGUN CUCI (en millones de dólares)

	1981			1985			1990			1995		
	EXPORT	IMPORT	SALDO	EXPORT	IMPORT	SALDO	EXPORT	IMPORT	SALDO	EXPORT	IMPORT	SALDO
TOTAL GENERAL	983,74	914,97	68,77	672,49	688,63	(16,14)	922,75	702,23	220,52	1.137,61	1.433,58	(295,97)
A. PRODUCTOS PRIMARIOS	951,30	173,24	778,06	670,54	146,98	523,56	885,16	103,71	781,45	985,06	270,81	714,25
I. PRODUCTOS AGRICOLAS	59,77	146,11	(86,34)	33,49	140,01	(106,52)	251,56	95,36	156,20	329,83	160,54	169,29
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	32,44	132,95	(100,51)	25,18	126,50	(101,32)	174,86	80,05	94,81	225,89	136,33	89,56
MATERIAS PRIMAS	27,33	13,15	14,18	8,31	13,51	(5,20)	76,71	15,30	61,41	103,94	24,21	79,73
2. PDTS. IND. EXTRACTIVA	891,53	27,13	864,40	637,05	6,98	630,07	633,60	8,35	625,25	655,22	110,27	544,95
MENAS Y OTROS MINERALES	270,08	1,54	268,54	120,50	1,62	118,88	266,23	0,72	265,51	243,54	28,82	214,72
COMBUSTIBLES	336,06	15,98	320,08	374,46	3,04	371,42	226,72	3,68	223,04	152,85	71,83	81,02
METALES NO FERROSOS	285,39	9,61	275,78	142,09	2,32	139,77	140,66	3,95	136,71	258,82	9,63	249,19
B. MANUFACTURAS	32,12	740,50	(708,38)	1,94	541,15	(539,21)	36,78	589,08	(552,30)	151,27	1.151,30	(1.000,03)
I. BASADO RECURSOS NATURALES	17,20	254,16	(236,96)	1,76	152,17	(150,41)	31,30	186,10	(154,80)	138,43	295,12	(156,69)
HIERRO Y ACERO	0,00	71,81	(71,81)	0,00	27,95	(27,95)	0,00	47,79	(47,79)	0,00	57,24	(57,24)
OTRAS SEMIMANUFACTURAS	8,73	111,36	(102,63)	1,29	61,42	(60,13)	18,20	71,22	(53,02)	22,02	122,30	(100,28)
TEXTILES	2,69	20,09	(17,40)	0,37	8,99	(8,62)	1,86	13,50	(11,64)	1,65	29,64	(27,99)
PRENDAS DE VESTIR	2,81	5,68	(2,87)	0,09	4,61	(4,52)	6,84	5,31	1,53	17,89	6,90	10,99
OTROS BIENES DE CONSUMO	0,82	45,22	(44,40)	0,01	49,21	(49,20)	4,30	48,30	(44,00)	96,86	79,04	17,82
2. NO BASADO RECURSOS NATURALES	17,07	486,34	(469,27)	0,18	388,98	(388,80)	5,48	402,98	(397,50)	12,84	856,18	(843,34)
PRODUCTOS QUIMICOS	8,47	92,80	(84,33)	0,18	79,24	(79,06)	5,29	79,94	(74,65)	12,15	195,11	(182,96)
MAQUINARIA GENERADORA DE FUERZ	0,00	12,75	(12,75)	0,00	16,87	(16,87)	0,00	14,27	(14,27)	0,00	42,91	(42,91)
OTRA MAQUINARIA NO ELECTRICA	6,88	162,20	(155,32)	0,00	118,46	(118,46)	0,03	105,04	(105,01)	0,01	179,96	(179,95)
MAQ. DE OFICINA Y EQ. TELECOMUNIC.	0,00	23,17	(23,17)	0,00	11,10	(11,10)	0,00	45,76	(45,76)	0,00	65,53	(65,53)
MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS	0,00	31,21	(31,21)	0,00	18,53	(18,53)	0,16	22,79	(22,63)	0,68	48,11	(47,43)
PROD. DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	0,00	137,56	(137,56)	0,00	121,05	(121,05)	0,00	123,63	(123,63)	0,00	235,86	(235,86)
OTRO EQUIPO DE TRANSPORTE	1,72	26,65	(24,93)	0,00	23,73	(23,73)	0,00	11,55	(11,55)	0,00	88,71	(88,71)
OTROS PRODUCTOS	0,32	1,24	(0,92)	0,01	0,49	(0,48)	0,80	9,44	(8,64)	1,29	11,47	(10,18)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Elaboración: CEDLA.

CUADRO 2

BOLIVIA: VALOR DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR AÑOS, SEGUN CUCI (en porcentaje del total y tasa de crecimiento promedio)

DESCRIPCION	1981		1985		1990		1995		1981-1995		1985-1995	
	EXPORT %	IMPORT %	EXPORT Mill. \$us.	IMPORT Mill. \$us.	EXPORT Mill. \$us.	IMPORT Mill. \$us.	EXPORT Mill. \$us.	IMPORT Mill. \$us.	TCAA.% EXPORT	TCAA.% IMPORT	TCAA.% EXPORT	TCAA.% IMPORT
TOTAL GENERAL	100	100	100	100	100	100	100	100	1,04	3,26	5,40	7,61
A. PRODUCTOS PRIMARIOS	97	19	100	21	96	15	87	19	0,25	3,24	3,92	6,3
1. PRODUCTOS AGRICOLAS	6	16	5	20	27	14	29	11	12,98	0,68	25,70	1,38
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	3	15	4	18	19	11	20	10	14,87	0,18	24,53	0,75
MATERIAS PRIMAS	3	1	1	2	8	2	9	2	10,01	4,45	28,74	6,01
2. PDTs. IND. EXTRACTIVA	91	3	95	1	69	1	58	8	(2,18)	10,54	0,28	31,79
MENAS Y OTROS MINERALES	27	0	18	0	29	0	21	2	(0,74)	23,27	7,29	33,36
COMBUSTIBLES	34	2	56	0	25	1	13	5	(5,47)	11,33	(8,57)	37,20
METALES NO FERROSOS	29	1	21	0	15	1	23	1	(0,70)	0,02	6,18	15,31
B. MANUFACTURAS	3	81	0	79	4	84	13	80	11,70	3,20	54,59	7,84
1. BASADOS RECURSOS NATURALES	2	28	0	22	3	27	12	21	16,06	1,07	54,73	6,85
HIERRO Y ACERO	0	8	0	4	0	7	0	4	—	(1,61)	—	7,43
OTRAS SEMIMANUFACTURAS	1	12	0	9	2	10	2	9	6,83	0,67	32,81	7,13
TEXTILES	0	2	0	1	0	2	0	2	(3,43)	2,82	16,13	12,67
PRENDAS DE VESTIR	0	1	0	1	1	1	2	0	14,14	1,40	69,76	4,12
OTROS BIENES DE CONSUMO	0	5	0	7	0	7	9	6	40,61	4,07	150,39	4,85
2. NO BASADO REC. NATURALES	2	53	0	56	1	57	1	60	(2,01)	4,12	53,22	8,21
PRODUCTOS QUIMICOS	1	10	0	12	1	11	1	14	2,61	5,45	52,38	9,43
MAQ. GENERADORA DE FUERZA	0	1	0	2	0	2	0	3	—	9,06	—	9,78
OTRA MAQUINARIA NO ELECTRICA	1	18	0	17	0	15	0	13	(37,29)	0,74	—	4,27
MAQ. DE OFICINA Y EQ. TELECOMUNIC.	0	3	0	2	0	7	0	5	—	7,71	—	19,43
MAQ. Y APARATOS ELECTRICOS	0	3	0	3	0	3	0	3	—	3,14	—	10,01
PROD. DE LA IND. AUTOMOTRIZ	0	15	0	18	0	18	0	16	—	3,93	—	6,90
OTRO EQUIPO DE TRANSPORTE	0	3	0	3	0	3	0	6	(100,00)	8,97	—	14,10
OTROS PRODUCTOS	0	0	0	0	0	0	0	1	10,47	17,22	62,58	36,95

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Elaboración: CEDLA.

CUADRO 3

BOLIVIA: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CLASIFICADAS POR CUCI 1981-1995

DESCRIPCION	EXPORTACIONES						IMPORTACIONES					
	1981		1995		1981		1995		1981		1995	
	VALOR Millón \$us.	PARTIC. %	VALOR Millón \$us.	PARTIC. %	TCPA % VAL.81-95	VALOR Millón \$us.	PARTIC. %	VALOR Millón \$us.	PARTIC. %	VALOR Millón \$us.	PARTIC. %	TCPA % VAL.81-95
TOTAL GENERAL	983,74	100	1.137,61	100	1,04	914,97	100	1.433,58	100	1.433,58	100	3,26
A. PRIMARIOS	639,30	65	577,52	51	(0,72)	67,24	7	79,35	6	79,35	6	1,19
1. AGRICOLAS	38,63	4	111,65	10	7,88	65,33	7	47,15	3	47,15	3	(2,30)
2. MINEROS	267,92	27	373,46	33	2,40	1,54	0	32,18	2	32,18	2	24,23
3. ENERGETICOS	332,75	34	92,41	8	(8,75)	0,37	0	0,02	0	0,02	0	(19,56)
B. INDUSTRIALIZADOS	337,26	34	515,00	45	3,07	841,86	92	1.299,32	91	1.299,32	91	3,15
1. SEMIMANUFACTURAS	321,87	33	391,66	34	1,41	110,35	12	223,27	16	223,27	16	5,16
1.1. B. R. AGRICOLAS e I. T.	9,66	1	175,41	15	23,00	68,73	8	92,63	6	92,63	6	2,15
1.2. B. R. AGRICOLAS e I. C.	8,36	1	20,19	2	6,50	4,36	0	21,30	1	21,30	1	11,99
1.3. B. R. MINEROS	300,53	31	135,91	12	(5,51)	21,64	2	37,53	3	37,53	3	4,01
1.4. B. R. ENERGETICOS	3,31	0	60,16	5	23,01	15,62	2	71,81	5	71,81	5	11,51
2. BIENES MANUFACTURADOS	15,39	2	123,34	11	16,03	731,51	80	1.076,05	75	1.076,05	75	2,79
2.1. INDUST. TRADICIONALES	6,02	1	119,51	11	23,80	58,49	6	71,45	5	71,45	5	1,44
2.2. INDUST. INSUMOS BASICOS	0,00	0	0,09	0	—	83,59	9	167,71	12	167,71	12	5,10
2.3. INDUST. NUEVAS I. T.	7,57	1	3,49	0	(5,39)	251,07	27	348,49	24	348,49	24	2,37
a) Bajo cont. tecnológico	0,69	0	3,04	0	11,20	26,95	3	11,13	1	11,13	1	(6,12)
b) Medio cont. tecnológico	6,88	1	0,00	0	(41,34)	150,37	16	220,84	15	220,84	15	2,78
c) Alto cont. tecnológico	0,00	0	0,44	0	—	73,75	8	116,52	8	116,52	8	3,32
2.4. INDUST. NUEVAS I. C.	1,80	0	0,25	0	(13,23)	338,37	37	488,40	34	488,40	34	2,66
a) Bajo cont. tecnológico	0,00	0	0,00	0	—	68,33	7	16,79	1	16,79	1	(9,54)
b) Medio cont. tecnológico	1,74	0	0,06	0	(20,96)	188,95	21	375,86	26	375,86	26	5,04
c) Alto cont. tecnológico	0,06	0	0,18	0	8,04	81,08	9	95,75	7	95,75	7	1,19
C. OTROS	7,18	1	45,10	4	14,02	5,88	1	54,91	4	54,91	4	17,31

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Elaboración: CEDLA.

CUADRO 4

BOLIVIA: SALDO COMERCIAL CLASIFICADO POR CUCI 1981-1995 (en millones de dólares)

DESCRIPCION PRODUCTOS	1981				1995			
	EXPORT	PART.%	IMPORT	SALDO	EXPORT	PART.%	IMPORT	SALDO
TOTAL GENERAL	983,74	100,0	914,97	68,77	1.137,61	100,0	1.433,58	(296)
A. PRIMARIOS	639,30	65,0	67,24	572,07	577,52	50,8	79,35	498
1. AGRICOLAS	38,63	3,9	65,33	(26,69)	111,65	9,8	47,15	65
2. MINEROS	267,92	27,2	1,54	266,38	373,46	32,8	32,89	341
3. ENERGETICOS	332,75	33,8	0,37	332,38	92,41	8,1	3,01	89
B. INDUSTRIALIZADOS	337,26	34,3	841,86	(504,61)	515,00	45,3	1.300,43	(785)
1. SEMIMANUFACTURAS	321,87	32,7	110,35	211,52	391,66	34,4	656,31	(265)
1.1. B. R. AGRICOLAS e I. T.	9,66	1,0	68,73	(59,07)	175,41	15,4	211,37	(36)
1.2. B. R. AGRICOLAS e I. C.	16,67	1,7	4,36	12,31	20,19	1,8	21,36	(1)
1.3. B. R. MINEROS	292,23	29,7	21,64	270,59	135,91	11,9	39,72	96
1.4. B. R. ENERGETICOS	3,31	0,3	15,62	(12,30)	60,16	5,3	89,96	(30)
2. BIENES MANUFACTURADOS	15,39	1,6	731,51	(716,13)	123,34	10,8	1.092,32	(969)
2.1. INDUST. TRADICIONALES	6,02	0,6	58,49	(52,47)	119,51	10,5	77,88	42
2.2. INDUST. INSUMOS BASICOS		0,0	83,59	(83,59)	0,09	0,0	277,91	(278)
2.3. INDUST. NUEVAS I. T.	7,57	0,8	251,07	(243,50)	3,49	0,3	348,87	(345)
a) Bajo cont. tecnológico	0,69	0,1	26,95	(26,26)	3,04	0,3	13,39	(10)
b) Medio cont. tecnológico	6,88	0,7	150,37	(143,49)	0,00	0,0	235,83	(236)
c) Alto cont. tecnológico		0,0	73,75	(73,75)	0,44	0,0	119,94	(120)
2.4. INDUST. NUEVAS I. C.	1,76	0,2	338,37	(336,61)	0,25	0,0	488,58	(488)
a) Bajo cont. tecnológico		0,0	68,33	(68,33)		0,0	17,54	(18)
b) Medio cont. tecnológico	1,74	0,2	188,95	(187,21)	0,06	0,0	377,96	(378)
c) Alto cont. tecnológico	0,02	0,0	81,08	(81,07)	0,18	0,0	97,64	(97)
C. OTROS	7,23	0,7	5,88	1,35	45,10	4,0	54,91	(10)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Elaboración: CEDLA.

BOLIVIA:EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL POR AÑOS SEGUN ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES (millones \$us.)

ZONA GEOECON.	1981			1985			1990			1995			TCAA %	
	EXPOR	IMPOR	SALDO	EXPOR	IMPOR	SALDO	EXPOR	IMPOR	SALDO	EXPOR	IMPOR	SALDO	EXPOR	IMPOR
													EXPOR	IMPOR
TOTAL GENERAL	983,74	914,97	68,77	672,49	688,63	(16,14)	922,75	702,23	220,52	1.137,61	1.433,58	(295,97)	1,04	3,26
ALADI*	408,15	297,79	110,36	403,01	307,44	95,57	413,23	322,89	90,34	402,98	551,08	(148,11)	(0,09)	4,49
Argentina	341,90	90,67	251,23	375,81	116,20	259,62	236,39	73,64	162,76	133,59	127,02	6,57	(6,49)	2,44
Brasil	12,64	129,28	(116,64)	4,55	134,45	(129,89)	77,98	118,03	(40,05)	20,27	175,24	(154,98)	3,43	2,20
Chile	8,15	35,80	(27,65)	5,63	23,66	(18,03)	33,75	87,79	(54,04)	25,23	106,89	(81,66)	8,41	8,13
Otros	45,47	42,05	3,42	17,02	33,14	(16,12)	65,10	43,43	21,67	223,88	141,93	81,95	12,06	9,08
GRUPO ANDINO	44,49	33,62	10,87	16,83	27,42	(10,59)	59,93	29,85	30,09	217,92	115,91	102,01	12,02	9,24
Perú	32,71	28,75	3,96	12,62	25,19	(12,57)	53,04	22,20	30,84	141,77	76,58	65,19	11,04	7,25
Colombia	5,91	3,56	2,35	4,08	1,60	2,48	4,01	4,40	(0,39)	63,88	23,31	40,57	18,53	14,36
otros	5,87	1,30	4,57	0,13	0,63	(0,50)	2,88	3,25	(0,36)	12,27	16,02	(3,75)	5,41	19,62
MERCOSUR	354,60	222,91	131,70	380,37	254,28	126,09	318,68	198,17	120,51	158,74	308,36	(149,61)	(5,58)	2,34
PAISES VECINOS**	395,40	285,69	109,72	398,62	301,37	97,25	402,24	306,88	95,36	323,82	487,05	(163,23)	(1,42)	3,88
T.L.C.A.N.	273,19	221,16	52,03	95,04	144,43	(49,39)	185,70	170,08	15,61	316,50	357,83	(41,33)	1,06	3,50
Estados Unidos	271,98	210,21	61,77	94,78	140,26	(45,48)	184,66	155,92	28,74	309,79	317,97	(8,18)	0,93	3,00
México	0,91	5,47	(4,56)	0,19	2,08	(1,90)	0,86	7,08	(6,22)	1,08	19,93	(18,85)	1,21	9,67
Canadá	0,29	5,47	(5,19)	0,08	2,08	(2,01)	0,17	7,08	(6,91)	5,62	19,93	(14,31)	23,63	9,67
AMERICA ***	680,43	513,48	166,95	497,87	449,79	48,08	598,06	485,89	112,17	718,39	888,98	(170,59)	0,39	4,00
EUROPA	281,85	241,47	40,38	170,23	147,92	22,31	308,04	123,31	184,73	386,69	294,08	92,61	2,28	1,42
Reino Unido	0,05	44,12	(44,07)	62,69	30,13	32,55	113,95	9,41	104,54	153,27	26,44	126,83	77,57	(3,59)
Alemania	37,52	73,71	(36,19)	31,19	51,73	(20,54)	39,86	55,76	(15,89)	56,76	71,19	(14,43)	3,00	(0,25)
Países Bajos	0,00	15,47	(15,47)	21,59	10,56	11,04	3,09	5,20	(2,11)	4,05	6,12	(2,08)	—	(6,40)
Francia	0,00	16,84	(16,84)	7,80	10,06	(2,26)	20,23	6,01	14,22	40,66	13,51	27,14	—	(1,56)
Suiza	42,56	8,48	34,07	10,55	4,62	5,93	19,87	3,30	16,57	80,98	9,50	71,48	4,70	0,81
Otros	201,72	82,86	118,86	36,40	40,83	(4,43)	111,04	43,63	67,41	50,98	167,31	(116,33)	(9,36)	5,15
UNION EUROPEA(15)	208,00	218,20	(10,19)	140,64	133,86	6,78	267,87	114,12	153,75	305,16	276,63	28,53	2,78	1,71
AELC	42,58	10,04	32,54	10,59	4,69	5,90	19,88	3,62	16,26	80,99	10,26	70,73	4,70	0,15
RESTO DE EUROPA	31,27	13,24	18,04	19,00	9,37	9,62	20,29	5,57	14,72	0,54	7,19	(6,65)	(25,19)	(4,26)
ASIA	15,75	137,59	(121,84)	2,86	73,56	(70,70)	7,70	82,01	(74,31)	7,65	229,28	(221,63)	(5,03)	3,71
Japón	9,33	108,95	(99,62)	2,86	66,18	(63,32)	3,05	69,32	(66,27)	3,63	180,39	(176,76)	(6,52)	3,67
Otros	6,42	28,65	(22,23)	0,00	7,38	(7,38)	4,65	12,70	(8,04)	4,02	48,89	(44,87)	(3,29)	3,89
MEDIO ORIENTE	0,09	0,54	(0,46)	0,00	2,14	(2,14)	0,96	0,41	0,55	3,07	1,79	1,28	29,01	8,86
OTRAS	5,63	21,89	(16,26)	1,54	15,22	(13,69)	7,98	10,60	(2,62)	21,81	19,45	2,35	10,16	(0,84)

FUENTE: Elaborado por CEDLA en base a datos del INE.

(*) ALADI, los 10 países, incluyendo al Grupo Andino.

(**) Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Paraguay.

(***) Sólo comprende ALADI, Estados Unidos y Canadá.

(EXPOR) exportación Valor Oficial. (IMPOR) importación CIF Frontera.

CUADRO 6

BOLIVIA: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES POR AÑOS SEGUN ZONAS GEOECONOMICAS Y PRINCIPALES PAISES (participación porcentual)

ZONA GEOECON.	1981		1985		1990		1995	
	EXPOR	IMPOR	EXPOR	IMPOR	EXPOR	IMPOR	EXPOR	IMPOR
TOTAL GENERAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
ALADI*	41,49	32,55	59,93	44,65	44,78	45,98	35,42	38,44
Argentina	34,76	9,91	55,88	16,87	25,62	10,49	11,74	8,86
Brasil	1,28	14,13	0,68	19,52	8,45	16,81	1,78	12,22
Chile	0,83	3,91	0,84	3,44	3,66	12,50	2,22	7,46
Otros	4,62	4,60	2,53	4,81	7,06	6,18	19,68	9,90
GRUPO ANDINO	4,52	3,67	2,50	3,98	6,50	4,25	19,16	8,09
Perú	3,33	3,14	1,88	3,66	5,75	3,16	12,46	5,34
Colombia	0,60	0,39	0,61	0,23	0,43	0,63	5,62	1,63
Otros	0,60	0,14	0,02	0,09	0,31	0,46	1,08	1,12
MERCOSUR	36,05	24,36	56,56	36,93	34,54	28,22	13,95	21,51
PAISES VECINOS**	40,19	31,22	59,28	43,76	43,59	43,70	28,46	33,97
T.L.C.A.N.	27,77	24,17	14,13	20,97	20,12	24,22	27,82	24,96
Estados Unidos	27,65	22,97	14,09	20,37	20,01	22,20	27,23	22,18
México	0,09	0,60	0,03	0,30	0,09	1,01	0,09	1,39
Canadá	0,03	0,60	0,01	0,30	0,02	1,01	0,49	1,39
AMERICA***	69,17	56,12	74,03	65,32	64,81	69,19	63,15	62,01
EUROPA	28,65	26,39	25,31	21,48	33,38	17,56	33,99	20,51
Reino Unido	0,01	4,82	9,32	4,38	12,35	1,34	13,47	1,84
Alemania	3,81	8,06	4,64	7,51	4,32	7,94	4,99	4,97
Países Bajos	0,00	1,69	3,21	1,53	0,33	0,74	0,36	0,43
Francia	0,00	1,84	1,16	1,46	2,19	0,86	3,57	0,94
Suiza	4,33	0,93	1,57	0,67	2,15	0,47	7,12	0,66
Otros	20,51	9,06	5,41	5,93	12,03	6,21	4,48	11,67
UNION EUROPEA(15)	21,14	23,85	20,91	19,44	29,03	16,25	26,83	19,30
AELC	4,33	1,10	1,57	0,68	2,15	0,52	7,12	0,72
RESTO DE EUROPA	3,18	1,45	2,82	1,36	2,20	0,79	0,05	0,50
ASIA	1,60	15,04	0,42	10,68	0,83	11,68	0,67	15,99
Japón	0,95	11,91	0,42	9,61	0,33	9,87	0,32	12,58
Otros	0,65	3,13	0,00	1,07	0,50	1,81	0,35	3,41
MEDIO ORIENTE	0,01	0,06	0,00	0,31	0,10	0,06	0,27	0,12
OTRAS	0,57	2,39	0,23	2,21	0,86	1,51	1,92	1,36

FUENTE: Elaborado por CEDLA en base a datos del INE.

(*) ALADI, los 10 países, incluyendo al Grupo Andino.

(**) Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Paraguay.

(***) Sólo comprende ALADI, Estados Unidos y Canadá.

(EXPOR) exportación Valor Oficial. (IMPOR) importación CIF Frontera.

A N E X O I V

BOLIVIA:

EJERCICIOS CON EL C.A.N.

MATRIZ DE COMPETITIVIDAD

La matriz de competitividad

La elevación de la competitividad de un país significa que éste se beneficiará de forma relativamente mayor del comercio internacional. Es por ello que los países están en una carrera por la eficiencia, con el fin de obtener una mejor situación respecto a otros países competidores en los sectores de más rápida expansión en el comercio internacional, y de conseguir de este modo que el comercio dinamice el desarrollo económico.

La matriz de competitividad trabajada con el CAN (*Competitive Analysis of Nation*) de CEPAL, permite estimar la competitividad de los productos bolivianos dentro de las importaciones de los 24 países desarrollados agrupados en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Este mercado comprende más del 75% del comercio internacional y es una excelente referencia del mercado mundial.

En este caso, la competitividad se vincula a la **participación** de un país en un sector dado del comercio internacional, así como al crecimiento del propio sector. Por lo tanto, la ubicación o inserción internacional está dada por la interacción de la **eficiencia** comercial (o participación de mercado) con la evolución del mercado (dinamismo o contribución sectorial).

Con base en los indicadores de participación de mercado y contribución del sector, se define una matriz de competitividad que diferencia las siguientes cuatro situaciones que resumen la posición del país respecto a la evolución del mercado entre dos momentos en el tiempo.

MATRIZ DE COMPETITIVIDAD

<p>Estrellas menguantes</p> <p>Compuesta por sectores estancados o estacionarios, en los cuales el país aumenta la participación de mercado o eficiencia.</p>	<p>Estrellas nacientes</p> <p>Compuesta por sectores dinámicos, en los cuales aumenta la participación de mercado por ganancias en eficiencia.</p>
<p>Retrocesos</p> <p>Sectores estancados, en los cuales el país va perdiendo su participación en el mercado y su eficiencia sectorial.</p>	<p>Oportunidades perdidas</p> <p>Corresponde a sectores dinámicos, en los cuales el país disminuye la eficiencia y, por tanto, la participación de mercado.</p>

MATRIZ DE COMPETITIVIDAD
EXPORTACIONES BOLIVIANAS A LA OCDE 1985-1993
UBICACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS

<p>ESTRELLAS MENGUANTES (32%) Plata, Estaño, Plomo, Cobre Soya, Arroz Lana, Fibras, Tejidos Aceites Vegetales Gas Natural Alcohol</p>	<p>ESTRELLAS NACIENTES (29%) Joyería Madera Aserrada Castañas, Palmitos Ropa Exterior e Interior Manufacturas de Madera Bolsas de Cuero, Calzados Cigarrillos y Bebidas Alcohólicas</p>
<p>RETROCESO (38%) Azúcar y miel, Café, Algodón, Tabaco Cueros y Pielés Hilados Explosivos Oro y Minerales Comunes Oleaginosas</p>	<p>OPORTUNIDADES PERDIDAS (1%) Pescado Fresco, Chocolate, Medicamentos Manufacturas de Cuero Manufacturas Vidrio y Metales Chapas de Madera Confecciones Herramientas y Cuchillería</p>

**ESTRUCTURA CONSOLIDADA DE LAS EXPORTACIONES DE BOLIVIA
SEGÚN GRADO DE COMPETITIVIDAD**

		1985	1993
Estrellas Nacientes:			
Participación de mercado	%	0.07	0.02
Contribución	%	2.04	28.61
Contribución del sector	%	17.79	22.39
Estrellas Menguantes:			
Participación de mercado	%	6.41	9.65
Contribución	%	33.45	31.86
Contribución del sector	%	24.07	15.84
Oportunidades Perdidas:			
Participación de mercado	%	0.07	0.02
Contribución	%	1.86	1.34
Contribución del sector	%	12.52	15.77
Retroceso:			
Participación de mercado	%	2.10	1.14
Contribución	%	62.32	37.88
Contribución del sector	%	15.59	10.49

CUADRO 1

BOLIVIA: EXPORTACIONES Y DESEMPEÑO EXPORTADOR 1993 (en porcentajes)

CUCI	SECTOR	EN	EN%	EM	EM %	OP	OP %	RET	RET %	TOTAL
0	ALIMENTOS	2	0,8	1	0,4	11	4,6	20	8,4	34
1	BEBIDAS Y TABACO	3	0,0	1	0,4	0	0,0	0	0,0	1
2	MATERIAS NO COMBUSTIBLES	7	5,6	16	6,7	0	0,0	11	4,6	36
3	COMBUSTIBLES	1	0,0	5	2,1	0	0,0	1	0,4	8
4	ACEITES Y GRASAS	0	0,0	4	1,7	0	0,0	0	0,0	6
5	QUIMICOS	11	0,2	8	3,3	3	1,3	3	1,3	19
6	MANUFACTURAS DIVERSAS	16	0,3	17	7,1	12	5,0	8	3,3	49
7	MAQUINARIA Y EQUIPO	21	0,3	10	4,2	11	4,6	3	1,3	0
8	OTRAS MANUFACTURAS	18	18,7	2	0,8	7	2,9	1	0,4	32
9	NO CLASIFICADAS	0	0,0	3	1,3	1	0,4	1	0,4	7
TOTAL		79	25,9	67	28,0	45	18,8	48	20,1	233

Nota. EN: Estrellas Nacientes.

EM: Estrellas Menguantes.

OP: Oportunidades Perdidas.

RET: Retroceso.

CUADRO 2**BOLIVIA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES A LA OCDE 1993 (porcentajes)
CONTRIBUCION AL TOTAL EXPORTADO**

CUCI	SECTOR	EN	EM	OP	RET	TOTAL
0	ALIMENTOS	3,72	0,12	0,02	2,46	6,32
1	BEBIDAS Y TABACO	0,03	0,00	0,00	0,00	0,03
2	MATERIAS NO COMBUSTIBLES	0,39	7,80	0,00	34,75	42,94
3	COMBUSTIBLES	0,00	2,05	0,00	0,00	2,05
4	ACEITES Y GRASAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5	QUIMICOS	0,13	1,90	0,02	0,00	2,05
6	MANUFACTURAS DIVERSAS	0,31	22,04	0,23	0,59	23,17
7	MAQUINARIA Y EQUIPO	0,28	0,02	0,02	0,00	0,32
8	OTRAS MANUFACTURAS	18,70	0,00	0,20	0,06	18,96
9	NO CLASIFICADAS	0,00	0,01	0,87	0,01	0,89
	TOTAL	23,56	33,94	1,36	37,87	96,73

Nota: EN: Estrellas Nacientes.
EM: Estrellas Menguantes.
OP: Oportunidades Perdidas.
RET: Retroceso.

CUADRO 3**BOLIVIA: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES BOLIVIANAS EN EL MERCADO OCDE (%)**

CUCI		EN	EM	OP	RET	TOTAL	CONT.SECT
0	ALIMENTOS	0,09	0,04	0,00	0,12	0,25	8,05
1	BEBIDAS Y TABACO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,15
2	MATERIAS NO COMBUSTIBLES	0,01	1,77	0,00	0,97	2,75	4,62
3	COMBUSTIBLES	0,00	0,09	0,00	0,00	0,09	9,47
4	ACEITES Y GRASAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,30
5	QUIMICOS	0,01	0,08	0,00	0,00	0,09	8,52
6	MANUFACTURAS DIVERSAS	0,01	7,75	0,01	0,04	7,81	14,64
7	MAQUINARIA Y EQUIPO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	35,52
8	OTRAS MANUFACTURAS	0,51	0,00	0,00	0,00	0,51	15,11
9	NO CLASIFICADAS	0,00	0,01	0,01	0,01	0,03	2,62
	TOTAL	0,63	9,74	0,02	1,14	11,53	100,00

Nota: EN: Estrellas Nacientes.
EM: Estrellas Menguantes.
OP: Oportunidades Perdidas.
RET: Retroceso.
CONT.SEC.: Contribución Sectorial.

Fuente: CAN 20.
Elaboración: CEDLA.

A N E X O V

EXPERIENCIAS EXITOSAS:

POLÍTICAS APLICADAS

POLÍTICAS	COREA-TAIWAN	MALASIA-TAILANDIA	CHILE
PLAN NACIONAL INDUSTRIALIZACIÓN Y EXPORTACIONES	SI	NO	NO
POLÍTICA COMERCIAL	FOMENTO DE EXPORTACIONES Y SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES	FOMENTO DE EXPORTACIONES Y SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES	FOMENTO DE EXPORTACIONES, LIBERALIZACIÓN COMERCIAL PARCIAL (permisos de importación, bandas de precios)
POLÍTICAS DE OFERTA	FOMENTO A LA CREACIÓN DE GRANDES CORPORACIONES (COREA) PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA PRIVADA Y EMPRESA PUBLICA GRANDE (TAIWAN)	FOMENTO A LA PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL MULTINACIONAL EN EMPRESAS PUBLICAS	PRIVATIZACIÓN FOMENTO A LA PRODUCCIÓN A TRAVÉS DE LA CORPORACIÓN ESTATAL CORFO
FOMENTO A LAS EXPORTACIONES	INCENTIVOS FISCALES INCENTIVOS FINANCIEROS INSTITUCIONES DE APOYO	INCENTIVOS FISCALES ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES	INCENTIVOS FISCALES INCENTIVOS INSTITUCIONALES (ProChile)
TIPO DE CAMBIO	FIJO/ ADMINISTRADO ESTABILIDAD	FIJO/ ADMINISTRADO ESTABILIDAD	FIJO/ ADMINISTRADO ESTABILIDAD
RECURSOS HUMANOS Y TECNOLÓGICOS	POLÍTICAS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO FOMENTO ESTATAL A LA TECNOLOGÍA	TECNOLOGÍA VÍA IDE	FONDO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO Y PRODUCTIVO TECNOLOGÍA PUNTA PARA LA EXPORTACIÓN (FUNDACIÓN CHILE)
MACROECONÓMICA	POLÍTICA MONETARIA MODERADA POLÍTICA FISCAL EXPANSIONISTA		POLÍTICA MONETARIA Y FISCAL AUSTERA
SISTEMA POLÍTICO	TOTALITARIO	MONARQUÍA ABSOLUTISTA	DICTADURA MILITAR
INVERSIÓN	ESTADO PROMOTOR DE LA INVERSIÓN FINANCIAMIENTO BANCARIO CON APOYO ESTATAL FINANCIAMIENTO EXTERNO INCREMENTO DEL AHORRO INTERNO	ALTA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA POLÍTICAS DE INVERSIÓN NO DIRIGIDAS	ENDEUDAMIENTO EXTERNO (1ra ETAPA) INVERSIÓN EXTRANJERA INCREMENTO DEL AHORRO INTERNO
COMPOSICIÓN EXPORTACIONES	MANUFACTURAS	MANUFACTURAS PRODUCTOS PRIMARIOS	PRODUCTOS MINEROS Y AGRÍCOLAS

Elaboración: CEDLA.

A N E X O V I

CLASIFICACIÓN METODOLÓGICA

EXPORTACIONES POR CUCI

IMPORTACIONES POR PAÍS

CUADRO 1a

EXPORTACIONES SEGUN CUCI Y PRINCIPALES PRODUCTOS (1981)

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us.
TOTAL GENERAL		3.281.940.739	983.743.056
PRODUCTOS ALIMENTICIOS		49.270.004	32.442.481
071	CAFE CRUDO O VERDE	4.905.065	15.687.028
061	AZUCAR REFINADA	18.833.108	5.683.754
081	TORTAS DE SOYA	9.675.230	3.600.889
057	CASTAÑAS	1.480.873	2.049.061
421	ACEITES VEGETALES	1.505.783	1.449.337
001	GANADO VACUNO	4.616.880	898.480
072	MANTECA DE CACAO	131.194	699.907
112	CERVEZAS EN LATAS	695.158	519.023
057	ALMENDRAS	621.340	408.513
221	HARINA DE SOYA	600.000	270.000
	OTROS	6.205.373	1.176.489
MATERIAS PRIMAS		38.298.835	27.327.655
248	MADERAS ASERRADAS	29.622.769	13.883.860
231	CAUCHO NATURAL LAMINAS	1.177.050	2.872.002
634	MADERA CHAPADA	1.680.262	2.676.771
211	CUEROS DE CAIMAN	14.659	2.048.826
211	PIELAS DE BOVINOS	1.150.079	1.495.158
211	CUEROS DE TAITETU	33.808	907.727
	OTROS	4.620.208	3.443.311
MENAS Y OTROS MINERALES		199.761.118	270.075.899
289	MINERALES DE PLATA	449.442	55.720.988
287	MINERALES DE ESTAÑO	8.720.103	47.253.884
286	MINERALES DE WOLFRAM	4.902.118	42.954.569
287	MINERALES DE ZINC	96.512.980	40.422.676
284	DESPERDICIOS DE ESTAÑO	12.817.325	29.945.455
287	MINERALES DE ANTIMONIO	18.584.645	20.202.935
289	MINERALES DE PLATA	596.252	12.351.874
287	MINERALES DE PLOMO	32.532.644	11.090.883
287	CONCENTRADOS DE COBRE	4.727.234	4.355.540
289	COMPLEJOS DE PLATA	116.183	3.620.648
	OTROS	19.802.192	2.156.447
COMBUSTIBLES		2.951.737.076	336.062.025
341	GAS NATURAL	2.920.300.724	326.222.852
341	GAS LICUADO	19.373.260	6.399.915
334	GASOLINA	11.593.790	3.312.171
341	BUTANO Y PROPANO	469.302	127.087

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us.
METALES NO FERROSOS		26.846.596	285.393.406
687	BARRAS Y PERFILES DE ESTAÑO	18.983.870	265.906.670
699	ALEACIONES DE ANTIMONIO	4.374.999	7.930.879
522	TRIOXIDOS DE ANTIMONIO	2.785.712	6.015.198
687	ALAMBRES DE ESTAÑO	508.534	5.392.530
685	PLOMO EN BRUTO	62.133	56.035
689	TUBOS Y BARRAS DE NIQUEL	26.433	49.159
686	ZINC EN BRUTO	99.750	30.922
687	TUBOS Y BARRAS DE ESTAÑO	5.165	12.013
PRODUCTOS QUIMICOS		11.044.971	8.467.803
512	ALCOHOL ETILICO	10.906.853	8.294.037
523	TRIOXIDO DE ARSENICO	90.602	85.926
541	QUININA	660	43.800
541	OTROS ALCALOIDES VEGETALES	5.000	18.000
531	DEMÁS COLORANTES	4.000	14.520
512	ALCOHOL ETILICO	37.856	11.520
OTRAS SEMIMANUFACTURAS		2.736.869	8.732.785
697	ESTUFAS, COCINAS NO ELECTRICOS	1.616.990	4.033.078
687	SOLDADURAS DE PLOMO Y ESTAÑO	206.236	1.846.191
635	MARCOS Y PUERTAS	517.994	1.122.010
687	DEMÁS MANUFACTURAS DE ESTAÑO	39.372	868.067
248	PARQUES PARA PISOS	232.774	388.407
821	DEMÁS MANUFACTURAS DE MADERA	27.163	154.341
611	DEMÁS PIELS DE CAPRINOS	6.191	100.366
611	DEMÁS PIELS DE OVINOS	4.570	76.202
611	CUEROS CURTIDOS DE BOVINOS	5.000	58.741
611	PIELS CURTIDAS DE CAPRINOS	1.098	27.896
	OTROS	79.481	57.486
MAQUINARIA GENERADORA DE FUERZA		40	588
894	OTROS JUGUETES DE MADERA	40	588
OTRA MAQUINARIA NO ELECTRICA		641.235	6.880.890
711	COMPRESORES, MOTOCOMPRESORES	589.533	5.069.211
711	TALADRADORES, PERFORADORAS	33.846	1.092.314
711	PARTES Y PIEZAS (NEUMATICOS)	3.300	268.716
711	PARTES Y PIEZAS COMPRESORES	7.245	184.880
711	PARTES Y PIEZAS PERFORADORAS	1.056	133.139
711	PARTES Y PIEZAS PARA BOMBAS	1.510	104.311
71	DEMÁS HERRAMIENTAS Y MAQUINAS	343	24.166
711	DEMÁS BOMBAS	3.910	1.673
719	MAQUINAS Y APARATOS TRITURAR	430	1.360
711	COMPACTADORAS Y APISONADORES	62	1.120

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us.
	MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS	83	2.249
656	DEMÁS MANTAS	58	1.387
656	MANTAS DE LANA	25	862
	PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	155	1.349
732	DEMÁS AUTOMOV. Y VAGONET., MOTOCICL.	155	1.349
	OTRO EQUIPO DE TRANSPORTE	258.914	1.722.010
733	BICICLETAS	142.874	955.435
733	OTRAS BICICLETAS	115.710	763.759
733	LOS DEMÁS VELOCIPEDOS SIN MOTOR	330	2.816
	TEXTILES	1.132.210	2.689.037
651	HILADOS DE ALGODON CRUDOS	1.095.929	2.327.591
657	OTRAS ALFOMBRAS Y TAPICES	7.907	202.972
651	OTROS HILADOS DE ALGODON	11.660	50.217
657	ALFOMBRAS Y TAPICES	2.080	47.947
655	LOS DEMÁS TEJIDOS	10.125	31.543
656	TEJIDOS SIMIL-CUEROS	4.174	17.550
656	ART. DE CAMA, VISILLO.	210	8.443
656	DEMÁS ART. CONFECCIONADOS	45	1.407
652	TELAS DE PUNTO DE ALGODON	24	742
656	CORDELES DE FIBRAS	50	445
	OTROS	6	180
	PRENDAS DE VESTIR	104.237	2.808.428
841	OTRAS PRENDAS	36.654	1.018.040
841	PRENDAS VESTIR PELOS FINOS	33.427	853.494
841	OTRAS PRENDAS VESTIR PELO FINO	23.733	664.778
841	OTRAS PRENDAS DE VESTIR	3.986	83.792
841	PRENDAS DE VESTIR PELO FINO	1.450	51.500
841	OTRAS PRENDAS NO ESPECIFICADAS	1.477	34.679
841	OTRAS ROPAS EXTERIORES	845	27.461
841	PRENDAS DE VESTIR LANA	679	22.283
841	OTRAS PRENDAS VESTIR PELO FINO	534	17.688
841	DEMÁS PRENDAS VESTIR Y ACC. CUERO	396	10.976
	OTROS	1.056	23.737
	OTROS BIENES DE CONSUMO	81.378	817.648
663	CIERRES	32.440	514.085
612	ART. VIAJE DE CUERO	4.824	162.295
899	ESCOBAS Y ESCOBILLAS	29.162	79.000
892	OTROS LIBROS E IMPRESOS	4.888	12.696
898	INSTRUMENTOS MUSICALES VIENTO	1.354	9.955
656	PARTES SUPERIORES	2.719	8.760
892	DEMÁS IMPRESOS LIBROS	2.779	6.922
658	LLAMITAS (ARTESANIAS BOLIVIANAS)	161	5.685
611	SUELAS	1.373	5.202
898	INSTRUMENTOS MUSICALES DE CUERDA	100	4.800
	OTROS	1.578	8.248
	OTROS PRODUCTOS	27.018	318.803

CUADRO 1b

EXPORTACIONES SEGUN LA CLASIFICACION CUCI Y PRINCIPALES PRODUCTOS (año 1985)

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us.
TOTAL GENERAL		3.166.357.425	672.488.340
PRODUCTOS ALIMENTICIOS		52.550.972	25.191.045
071	CAFE CRUDO	6.802.196	13.939.295
081	TORTAS DE SOYA	22.673.355	3.680.484
061	AZUCAR REFINADA	5.958.093	1.637.434
221	HARINA DE SOYA	6.734.625	1.604.277
057	CASTAÑAS	5.586.365	1.533.222
001	GANADO VACUNO	3.135.500	1.171.017
0723	MANTECA DE CACAO	234.987	984.600
072	CACAO EN GRANO	90.000	137.750
072	CACAO EN POLVO, O COCOA	103.030	124.670
112	CERVEZAS EN LATAS	424.000	85.700
	OTROS	808.821	292.596
MATERIAS PRIMAS		26.387.335	8.309.023
247	MADERAS ASERRADAS	16.279.403	4.024.939
248	TRAVIESAS MADERA PARA FFCC	2.215.200	904.418
211	PIELAS DE BOVINOS	877.221	791.245
231	CAUCHO NATURAL LAMINAS	1.255.000	348.224
268	PELOS FINOS	119.890	281.002
247	MADERAS ASERRADAS	1.453.312	275.300
212	CUEROS DE LAGARTO	4.318	223.111
212	CUEROS DE CAIMAN	2.599	222.670
265	LINTERS DE ALGODON	455.705	214.180
634	LISTONES Y MOLDURAS DE MADERA	889.416	164.702
	OTROS	2.835.271	859.232
MENAS Y OTROS MINERALES		117.562.610	120.498.218
287	MINERALES DE ESTAÑO	7.780.828	39.788.464
287	MINERALES DE ZINC	76.190.056	29.520.004
287	MINERALES DE ANTIMONIO	11.906.395	14.073.240
284	DESPERDICIOS DE ESTAÑO	6.382.851	12.791.683
286	MINERALES DE WOLFRAM	2.588.626	10.291.471
289	MINERALES DE PLATA	600.541	6.003.042
289	CONCENTRADOS DE PLATA	52.066	3.456.971
287	CONCENTRADOS DE COBRE	2.279.298	1.685.523
289	MINERALES DE ORO	451	1.235.036
289	COMPLEJOS DE PLATA	111.457	743.699
	OTROS	9.670.041	909.085
COMBUSTIBLES		2.954.450.007	374.453.271
341	GAS NATURAL	2.947.399.356	372.573.785
341	GAS LICUADO	7.049.819	1.878.886
333	ACEITES BASES	832	600
METALES NO FERROSOS		13.794.351	142.086.330
687	BARRAS Y PERFILES ESTAÑO	12.558.982	133.926.850
681	CHAPADOS DE PLATA	436	4.269.392
687	ALAMBRES DE ESTAÑO	308.912	2.035.153
689	TRIOXIDOS DE ANTIMONIO	706.363	1.423.203
689	ANTIMONIO EN BRUTO	219.658	431.732

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us.
PRODUCTOS QUIMICOS		717.270	175.529
523	TRIOXIDO DE ARSENICO	326.039	108.529
512	ALCOHOL ETILICO	390.671	64.200
541	QUININA	560	2.800
OTRAS SEMIMANUFACTURAS		579.043	1.294.672
687	SOLDADURAS DE PLOMO-ESTAÑO	193.637	1.156.447
611	DEMÁS CUEROS Y PIELS DE BOVINOS	10.722	37.526
687	DEMÁS MANUFACTURAS DE ESTAÑO	6.811	34.058
635	MARCOS Y PUERTAS	128.544	24.360
664	OTROS VIDRIOS	91.085	13.067
611	CUEROS CURTIDOS DE BOVINOS	52.668	11.233
664	VIDRIOS ATERMICOS	68.454	10.413
664	DEMÁS VIDRIOS	18.784	2.920
635	DEMÁS MANUFACTURAS MADERA	6.565	2.462
611	OTRAS PIELS PREPARADAS	1.343	1.735
	OTROS	430	451
TEXTILES		188.878	373.844
651	HILADOS DE ALGODON	185.399	351.620
659	OTRAS ALFOMBRAS Y TAPICES	691	7.400
658	OTROS SACOS Y TALEGOS	1.230	5.665
654	HILADOS DE LANA	261	5.363
658	SACOS Y TALEGOS	1.100	2.521
654	OTROS TEJIDOS	150	1.050
654	OTRAS TELAS DE PUNTO	47	225
PRENDAS DE VESTIR		124.089	85.194
84	PRENDAS VESTIR PELO FINO	4.101	38.950
84	OTRAS ROPAS EXTERIORES	2.981	17.630
84	PRENDAS DE VESTIR DE OVEJA	400	6.610
84	OTRAS PRENDAS NO ESPECIFICADAS	713	6.585
84	PRENDAS VESTIR EXTER. ALGODON	167	4.508
84	PRENDAS VESTIR PELO FINO	362	3.360
84	ACCESORIOS DE ALGODON	66.510	1.888
84	ROPA INTERIOR DE ALGODON	48.199	1.728
84	ROPA EXTERIOR PELO FINO	51	1.468
	OTROS	605	2.467
OTROS BIENES DE CONSUMO		2.250	9.888
658	LLAMITAS (ARTESANIAS BOLIVIANAS)	1.063	6.221
894	MUÑECAS DE TODAS CLASES	10	2.000
882	DEMÁS LAMINAS Y FOTOGRAFIAS	281	917
898	INSTRUMENTOS MUSICALES VIENTO	73	350
898	INSTRUMENTOS MUSICALES CUERDA	40	200
892	LAMINAS IMPRESAS	600	100
892	DEMÁS IMPRESOS LIBROS	183	100
OTROS PRODUCTOS		620	11.326

CUADRO 1c

EXPORTACIONES SEGUN LA CLASIFICACION CUCI Y PRINCIPALES PRODUCTOS (año 1990)

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us.
TOTAL GENERAL		3.803.815.091	922.747.147
PRODUCTOS ALIMENTICIOS		371.534.096	174.856.917
1	GANADO VACUNO	63.142.078	49.499.908
61	AZUCAR REFINADOS	75.210.067	31.612.871
81	TORTAS DE SOYA	58.498.837	16.036.309
222	SOYA EN GRANO	67.558.747	14.900.828
71	CAFE CRUDO	9.728.567	14.131.860
57	CASTAÑAS	7.140.687	13.024.093
		40.016.561	9.241.230
421	ACEITES VEGETALES	9.157.852	7.279.241
44	OTROS MAICES	20.751.825	3.936.141
42	OTROS TIPOS DE ARROZ	8.053.775	3.372.690
	OTROS	12.275.100	11.821.746
MATERIAS PRIMAS		101.400.198	76.707.256
247	MADERAS ASERRADAS	67.073.405	35.588.569
211	PIELES DE BOVINOS	3.643.037	6.782.851
268	PELOS FINOS	456.699	6.599.439
248	TRAVIESAS MADERA FFCC	13.956.105	6.034.754
291	OTROS, BILIS	165	3.310.064
263	ALGODON SIN CARDAR	2.102.981	3.264.500
634	MADERA CHAPADA O CONTRACHAP.	3.481.550	2.524.954
232	CAUCHO NATURAL, BOLACHAS	2.005.275	1.957.604
	OTROS	8.680.981	10.644.521
MENAS Y OTROS MINERALES		362.255.554	266.225.181
287	MINERALES DE ZINC	224.722.929	146.759.379
289	MINERALES DE PLATA	898.143	25.716.540
287	MINERALES DE ESTAÑO	8.361.049	23.266.524
289	MINERALES DE ORO	4.577	18.493.283
289	COMPLEJOS DE PLATA	413.812	16.857.827
287	MINERALES DE PLOMO	37.045.101	15.069.110
287	MINERALES DE ANTIMONIO	12.330.370	11.051.464
287	MINERALES DE WOLFRAM	1.790.255	4.616.598
287	MINERALES DE COBRE	1.785.238	1.129.686
281	PIRITAS DE HIERRO	62.221.000	787.500
	OTROS	12.683.080	2.477.270
COMBUSTIBLES		2.939.295.979	226.717.045
341	GAS NATURAL	2.930.059.463	225.270.328
341	GAS LICUADO	9.160.916	1.430.937
333	ACEITES BASES	75.600	15.780

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us.
METALES NO FERROSOS		16.231.018	140.655.716
687	BARRAS Y PERFILES DE ESTAÑO	13.100.391	79.977.830
681	BARRAS DE PLATA	50.869	7.449.167
681	ORO Y SUS ALEACIONES	3.900	46.828.006
687	ALAMBRES DE ESTAÑO	774.729	3.750.468
689	TRIOXIDOS DE ANTIMONIO	797.916	912.912
689	BISMUTO EN BRUTO	142.613	796.422
689	ANTINOMIO EN BRUTO (BARRAS)	461.434	689.279
685	PLOMO EN BRUTO	899.137	251.371
684	TUBOS COLAPSIBLES	29	261
PRODUCTOS QUIMICOS		2.796.148	5.288.148
531	COLORANTE DE COCHINILLA	47.508	3.875.750
512	ALCOHOL ETILICO	2.431.167	1.152.526
523	TRIOXIDO DE ARSENICO	309.870	205.202
523	OTROS ALCALOIDES VEGETALES	4.015	32.800
551	ACEITES ESENCIALES EUCALIPTO	3.367	17.065
553	PERFUMES	60	4.024
52	LAS DEMAS FECULAS	131	453
551	DEMÁS ACEITES ESENCIALES	30	328
OTRAS SEMIMANUFACTURAS		9.322.645	18.204.605
611	CUEROS CURTIDOS DE BOVINOS	6.622.461	14.235.140
611	DEMÁS CUEROS Y PIELES BOVINOS	437.004	2.129.903
687	SOLDADURAS DE PLOMO-ESTAÑO	106.585	614.680
635	MARCOS Y PUERTAS	154.125	441.553
694	DEMÁS HIERRO O ACERO	1.445.335	191.299
611	PIELES DE REPTILES	765	140.318
611	DEMÁS CUEROS DE BECERRO	10.200	102.600
641	GUATA DE CELULOSA	130.541	92.231
635	DEMÁS MANUFACTURAS DE MADERA	60.826	90.734
667	LOS DEMÁS, AMATISTA	58	44.052
OTROS		354.745	122.095
OTRA MAQUINARIA NO ELECTRICA		281	30.353
711	PARTES Y PIEZAS DE COMPRESORES	150	23.320
711	PARTES Y PZS. APARATOS Y MAQ.	80	4.411
711	TALADRAD., PERFORAD. Y SIMILARES	51	2.622
TEXTILES		596.728	2.021.048
657	DEMÁS MANTAS	13.386	160.779
651	HILADOS DE ALGODON	559.332	1.560.618
656	CORDELES DE FIBRAS	14.460	104.400
654	TEJIDOS DE CIEN HILOS	2.775	81.296
659	OTRAS ALFOMBRAS Y TAPICES	1.898	44.047
658	CASCOS O CAMPANAS	1.737	28.142
653	HILADOS DE FIBRAS ACRILICAS	2.211	18.330
659	ALFOMBRAS Y TAPICES	490	14.745
651	HILADOS DE LANA	150	2.780
651	HILADOS DE PELOS FINOS	103	2.614
651	HILADOS PELOS FINOS, CARDADOS	60	2.183
OTROS		126	1.114

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us.
	PRENDAS DE VESTIR	236.787	6.938.685
84	PRENDAS VESTIR EXTER. ALGODON	149.672	3.887.019
84	PRENDAS DE VESTIR PELO FINO	52.243	2.391.084
84	OTRAS PRENDAS NO ESPECIFICADAS	21.235	256.406
84	DEMAS PRENDAS Y ACC. CUERO	1.594	146.741
84	DEMAS PROTECTORES	1.046	90.188
84	ROPAS INTERIORES	4.113	35.543
84	ACCESORIOS	3.248	26.914
84	ROPA INTERIOR ALGODON	809	26.629
84	CINTURONES DE CUERO	290	20.024
84	DEMAS PRENDAS EXTERIORES	864	15.032
	OTROS	1.673	43.105
	OTROS BIENES DE CONSUMO	76.447	4.297.822
831	ARTICULOS DE VIAJE DE CUERO	10.090	2.634.219
851	OTROS CALZADOS	58.374	1.434.267
898	INSTRUMENTOS MUSIC. DE CUERDA	102	109.320
898	INSTRUMENTOS MUSIC. DE VIENTO	1.771	53.310
897	OTROS ARTICULOS DE ORFEBRERIA	76	41.675
892	LIBROS	3.602	10.661
899	OTRAS MATERIAS VEGETALES	210	7.000
898	GUITARRAS Y CHARANGOS	50	3.945
892	OTROS IMPRESOS	80	1.525
663	DEMAS CIERRES	22	1.000
	OTROS	2.070	900
	OTROS PRODUCTOS	69.210	804.371

CUADRO 1d

EXPORTACIONES SEGUN LA CLASIFICACION CUCI Y PRINCIPALES PRODUCTOS (año 1995)

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us.
TOTAL GENERAL		4.355.094.666	1.137.610.455
PRODUCTOS ALIMENTICIOS		678.199.682	225.893.687
222	SOYA EN GRANO	208.831.945	46.716.184
081	TORTA DE SOYA	201.916.521	38.507.352
221	HARINA DE SOYA	116.220.104	22.133.519
421	ACEITE DE SOYA	33.790.201	18.916.116
071	CAFE SIN TOSTAR	5.863.633	16.742.772
061	AZUCAR	43.886.326	16.545.494
0577	CASTAÑA	6.951.775	16.117.858
421	DEMÁS ACEITES DE SOYA	18.147.387	15.762.731
054	PALMITOS EN CONSERVA	4.903.531	7.546.453
112	CERVEZA EN LATAS	4.035.618	3.229.328
	OTROS	33.652.641	23.675.880
MATERIAS PRIMAS		111.338.653	103.940.192
248	MADERA ASERRADA	91.054.597	65.236.011
263	ALGODON	13.984.331	29.960.084
211	LOS DEMÁS CUEROS Y PIELES	932.358	1.509.135
292	HOJA DE COCA	204.120	607.500
	OTROS	5.163.247	6.627.462
MENAS Y OTROS MINERALES		399.804.975	243.543.143
287	MINERAL DE ZINC	319.545.931	151.346.437
289	MINERALES DE PLATA	2.750.641	57.365.550
287	MINERALES DE PLOMO	37.572.672	12.549.841
287	MINERAL DE ESTAÑO	2.606.283	8.209.790
286	MINERALES DE WOLFRAN	1.196.955	4.847.247
287	MINERALES DE ANTIMONIO	3.026.761	4.818.740
278	ACIDO BORICO	10.414.987	1.488.397
278	SULFATO DE BARIO NAT. (BARITINA)	10.859.858	999.604
287	DEMÁS MINERALES	260.300	730.731
287	MINERALES DE COBRE	299.116	255.448
	OTROS	11.271.471	931.358
COMBUSTIBLES		3.109.068.998	152.854.322
341	GAS NATURAL	2.729.966.371	92.407.477
333	ACEITES CRUDOS	338.819.354	48.109.101
334	FUEL OILS (JET FUEL)	34.997.474	10.757.264
334	DEMÁS GASOLINAS	5.285.799	1.289.692
351	ENERGIA ELECTRICA	0	290.788

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us.
METALES NO FERROSOS		18.928.835	258.814.743
687	ESTAÑO SIN ALEAR, LINGOTES	18.055.607	111.894.791
681	PLATA EN BRUTO SIN ALEAR	85.463	13.477.149
681	BARRAS DE ORO	11.095	130.801.949
689	ANTIMONIO EN BRUTO	379.462	1.264.039
687	BARRAS Y ALAMBRES DE ESTAÑO	122.856	540.276
687	ALEACIONES DE ESTAÑO	120.146	491.083
689	BISMUTO EN BRUTO, DESPERDICIOS	85.000	232.104
689	ALEACIONES COBRE-ESTAÑO (BRONCE)	42.445	57.330
685	BARRAS, PERFILES Y ALAMBRES DE PLOMO	22.078	37.711
689	DEMÁS BISMUTO	4.683	18.311
682	DEMÁS ALAMBRES DE COBRE	2.123	9.109
HIERRO Y ACERO		6.211	15.246
678	TUBOS GASODUCTOS, DE ACERO	6.060	15.000
677	ALAMBRE DE HIERRO O ACERO	151	246
PRODUCTOS QUIMICOS		21.427.080	12.151.781
522	OXIDOS DE ANTIMONIO	5.634.062	6.275.661
512	ALCOHOL ETILICO	11.613.488	3.642.095
522	ACIDOS BORICOS	3.221.000	1.328.445
522	TRIOXIDO DE ARSENICO	387.523	203.331
541	DEMÁS MEDICAMENTOS	20.262	182.350
582	TUBOS DE DEMÁS PLASTICOS	54.660	91.769
523	SULFATO DE COBRE	90.104	81.600
554	DEMÁS JABONES	127.675	64.662
	OTROS	278.306	281.868
OTRAS SEMIMANUFACTURAS		13.134.519	22.019.786
635	PUERTAS Y SUS MARCOS	1.978.180	5.731.472
611	CUEROS Y PIELES BARNIZADOS	257.708	2.609.968
611	CUEROS WEST BLUE	989.094	2.211.347
665	DEMÁS ENVASES DE VIDRIO	5.105.029	2.011.900
635	VENTANAS Y MARCOS DE MADERA	980.226	1.601.580
611	DEMÁS CUEROS Y PIELES DE BOVINO	82.679	1.244.664
658	SACOS Y BOLSAS MULTIPLIEG	826.966	1.207.700
642	ARTICULOS HIGIENICOS DE CELULOSA	346.013	904.063
611	LOS DEMÁS CUEROS Y PIELES	292.243	614.433
611	CUEROS Y PIELES AGAMUZADOS	32.968	447.763
	OTROS	2.243.413	3.434.896
MAQUINARIA GENERADORA DE FUERZA		532	948
894	JUGUETES	100	648
894	DEMÁS JUGUETES	432	300
OTRA MAQUINARIA NO ELECTRICA		526	5.377
714	PARTES DE MAQ.Y APARATOS MEC.	35	1.620
714	MAQUINAS Y APARATOS TRANSP.	50	1.500
714	DEMÁS APARATOS PARA PESAR	5	1.454
714	HORMIGONERAS AMASAR CEMENTO	436	803

CUCI	DESCRIPCION	KILO BRUTO	VALOR OFICIAL \$us
MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS		410.633	678.444
716	ACUMULADORES ELECTRICOS	369.616	607.394
716	PLACAS ACUMULADORAS ELECT.	27.300	26.840
716	TRANSFORMADORES DE DIELECTRICO	5.210	22.274
716	DEMÁS CONDUCTORES ELECTRICOS	6.446	14.348
716	DEMÁS ACUMULADORES	1.881	6.666
716	CALENTADORES, PARRILLAS, ELECT.	180	922
PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		15	152
784	EMBRAGUES	11	125
784	DEMÁS FRENSOS Y SERVOFRENSOS	4	27
TEXTILES		369.687	1.654.428
657	MANTAS DE FIBRAS SINTETICAS	87.115	467.297
658	FIELTRO PARA SOMBREROS	52.358	304.832
658	SACOS Y TALEGAS	105.896	227.513
651	HILADOS DE LANA O DE PELO FINO	9.810	144.113
654	LOS DEMÁS ARTICULOS DE GUATA	11.598	104.400
651	HILADOS DE ALGODON	30.914	104.050
658	SACOS Y TALEGAS, DE ALGODON	18.000	64.820
658	DEMÁS TEJIDOS DE ALGODON	16.046	59.568
653	DEMÁS TEJIDOS DE FIBRAS SINTETICAS	6.784	26.203
659	DEMÁS ALFOMBRAS	7.267	22.997
	OTROS	23.899	128.635
PRENDAS DE VESTIR		945.453	17.885.276
84	CAMISAS HOMBRES/NIÑOS ALGODON	214.382	4.207.579
84	SUETERES, LANA O DE PELO FINO	93.433	3.874.689
84	SUETERES Y ART. DE ALGODON	137.687	2.591.522
84	CAMISAS DE PUNTO DE ALGODON	75.846	1.782.583
84	"T-SHIRTS" Y CAMISETAS DE ALGODON	52.054	1.645.118
84	CAMISAS, BLUSAS DE ALGODON	28.861	720.541
84	PRENDAS Y ACC. VESTIR DE CUERO	22.513	344.624
84	DEMÁS PRENDAS VESTIR, DE PUNTO	14.166	255.544
84	SUETERES, CHALECOS Y ART. SIMILARES	101.129	209.807
84	SACOS DEMÁS MAT. TEXT. MUJERES/NIÑAS	25.287	202.244
	OTROS	180.095	2.051.025
OTROS BIENES DE CONSUMO		1.352.439	96.857.197
897	JOYERIA DE ORO	13.365	90.173.685
821	DEMÁS MUEBLES DE MADERA	822.542	2.367.250
831	ARTICULOS DE CUERO	22.472	969.730
821	DEMÁS ASIENTOS DE MADERA	71.484	511.744
851	DEMÁS CALZADOS	53.059	625.846
897	DEMÁS MANUFACTURAS DE METALES	14	282.986
821	PARTES Y PIEZAS MUEBLES MADERA	65.320	161.989
	OTROS	304.183	1.763.967
OTROS PRODUCTOS		104.305	1.286.624

CUADRO 2

EXPORTACIONES CLASIFICADAS POR CUCI, PRINCIPALES PRODUCTOS 1981-1995

DESCRIPCION	1981			1995			TCAA	TCAA
	TON	VALOR MILL.US\$	PART. %	TON	VALOR MILL.US\$	PART. %	VOL %	VALOR %
TOTAL GENERAL	3.281.941	983,74	100	4.355.095	1.137,61	100	2,04	1,04
A. PRODUCTOS PRIMARIOS	3.162.988	639,31	65	3.354.820	577,52	51	0,42	(0,72)
1. PRODUCTOS AGRICOLAS	42.886	38,64	4	236.309	111,65	10	12,96	7,87
2222 SOYA EN GANOS	0	0,00	0	208.832	46,72	4	ERR	ERR
0711 CAFE	4.905	15,69	2	5.864	16,74	1	1,28	0,47
0577 CASTAÑA	2.102	2,46	0	6.952	16,12	1	8,92	14,38
2631 ALGODON SIN CARDAR	0	0,00	0	13.984	29,96	3	ERR	ERR
211 CUEROS Y PIELES SIN CURTIR	1.199	4,45	0	473	1,51	0	(6,43)	(7,44)
001 GANADO VACUNO	4.617	0,90	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
2311 CAUCHO NATURAL LAMINAS.	1.177	2,87	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
292 HOJA DE COCA	0	0,00	0	204	0,61	0	ERR	ERR
242 MADERAS EN BRUTO	28.887	12,27	1	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
2. PRODUCTOS MINEROS	179.959	267,92	27	388.545	373,46	33	5,65	2,40
278.94 ACIDO BORICO NATURAL	0	0,00	0	10.415	1,49	0	ERR	ERR
2789 SULFATO DE BARIO NATURAL (BARITINA)	0	0,00	0	10.860	1,00	0	ERR	ERR
284 DESPERDICIOS DE ESTAÑO	12.817	29,95	3	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
286 MINERALES DE WOLFRAN	4.902	42,95	4	1.197	4,85	0	(9,58)	(14,43)
28710 MINERALES NO FERROSOS	161.078	123,33	13	363.311	177,95	16	5,98	2,65
289 ORO EN BARRAS	0	0,00	0	11	130,80	11	ERR	ERR
28901 MINERALES DE PLATA	1.162	71,69	7	2.751	57,37	5	6,35	(1,58)
3. PRODUCTOS ENERGETICOS	2.940.143	332,75	34	2.729.966	92,41	8	(0,53)	(8,75)
341 GAS NATURAL EN ESTADO GASEOSO	2.940.143	332,75	34	2.729.966	92,41	8	(0,53)	(8,75)
B. PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS	88.215	337,21	34	936.602	515,00	45	18,38	3,07
1. SEMIMANUFACTURAS	85.946	321,87	33	926.882	391,66	34	18,51	1,41
1.1 BASADAS EN RECURSOS AGRIC.I.T.	14.094	9,66	1	464.027	175,41	15	28,35	23,00
055 PALMITOS EN CONSERVA	0	0,00	0	4.904	7,55	1	ERR	ERR
08131 TORTA DE SOYA	9.675	3,60	0	201.917	38,51	3	24,24	18,44
112 CERVEZA EN LATAS	695	0,52	0	4.036	3,23	0	13,39	13,95
2219 HARINA DE SOYA	600	0,27	0	116.220	22,13	2	45,67	36,99
248 MADERA SIMPLEMENTE TRABAJADA	969	2,00	0	79.500	58,52	5	37,00	27,26
431 ACEITE DE SOYA EN BRUTO	0	0,00	0	51.938	34,68	3	ERR	ERR
63492 LISTONES Y MOLDURAS DE MADERAS	0	0,00	0	1.382	1,35	0	ERR	ERR
635 PUERTAS, VENTANAS Y MARCOS DE MADERA	518	1,12	0	2.958	7,33	1	13,25	14,35
642 ART.DE PULPA, PAPEL Y CARTON	0	0,00	0	1.173	2,11	0	ERR	ERR
421 ACEITES VEGETALES DE SOYA	1.506	1,45	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
0723 MANTECA DE CACAO, MATEQUILLA	131	0,70	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
1.2 BASADAS EN RECURSOS AGRIC. e I.C.	31.458	16,67	2	55.500	20,19	2	4,14	1,38
061 AZUCAR REFINADA	18.833	5,68	1	43.886	16,55	1	6,23	7,93
51216 ALCOHOL ETILICO	10.945	8,31	1	11.613	3,64	0	0,42	(5,72)
631 CHAPADA Y MADERA TERCIAADA	1.680	2,68	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
1.3 BASADAS EN RECURSOS MINEROS	28.800	292,23	30	28.253	135,91	12	(0,14)	(5,32)
522 ANHIDRIDO ARSENIOSO	2.876	6,10	1	388	0,20	0	(13,34)	(21,57)
522 SULFATO DE COBRE	0	0,00	0	90	0,08	0	ERR	ERR
52225 ACIDOS BORICOS	0	0,00	0	3.221	1,33	0	ERR	ERR
52259 TRIOXIDO DE ANTIMONIO	0	0,00	0	5.634	6,28	1	ERR	ERR
681 PLATA FUNDIDA	0	0,00	0	85	13,48	1	ERR	ERR
682 ALAMBRES DE COBRE REFINADO	0	0,00	0	2	0,01	0	ERR	ERR
685 BARRAS,PERFILES,ALAMBRES PLOMO	62	0,06	0	22	0,04	0	(7,12)	(2,79)
686 ZINC EN BRUTO SIN ALEAR	100	0,03	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
687 MANUFACTURAS DE ESTANO	19.743	274,03	28	18.299	112,93	10	(0,54)	(6,14)
689 TUBOS Y BARRAS HUECAS DE NIQUEL	26	0,05	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
689 ANTIMONIO EN BRUTO	0	0,00	0	379	1,26	0	ERR	ERR
689 MANUFACTURAS DE BISMUTO	0	0,00	0	90	0,25	0	ERR	ERR
689 ALEACIONES COBRE-ESTANO (BRONCE)	0	0,00	0	42	0,06	0	ERR	ERR
697 ENSERES DOMESTICOS	1.617	4,03	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
699 ALEACIONES DE ANTIMONIO	4.375	7,93	1	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)

DESCRIPCION	1981			1995			TCAA	TCAA
	TON	VALOR MILL.US\$	PART. %	TON	VALOR MILL.US\$	PART. %	VOL %	VALOR %
1.4 BASADAS EN RECURSOS ENERGETICOS	11.594	3,31	0	379.103	60,16	5	28,29	23,01
332 ACEITES CRUDOS DE PETROLEO	0	0,00	0	338.819	48,11	4	ERR	ERR
334 GASOLINAS PARA MOTORES	11.594	3,31	0	40.283	12,05	1	9,30	9,66
2. BIENES MANUFACTURADOS	2.269	15,34	2	9.720	123,34	11	10,95	16,06
2.1 INDUSTRIAS TRADICIONALES	1.292	6,01	1	8.147	119,51	11	14,06	23,81
611 CUERO	18	0,27	0	1.655	7,13	1	37,99	26,39
612 MANUFACTURAS DE CUERO	5	0,16	0	22	0,72	0	11,62	11,20
651 HILADOS	1.108	2,38	0	41	0,11	0	(21,02)	(19,51)
652 TEJIDOS DE ALGODON	0	0,00	0	16	0,06	0	59,15	36,79
653 TEJIDOS DE FIBRAS SINTETICAS	0	0,00	0	7	0,03	0	ERR	ERR
655 DEMAS ARTICULOS DE GUATA	10	0,03	0	12	0,10	0	0,97	8,93
656 ART.CONFEC. MAT.TEXTIL	7	0,04	0	211	0,38	0	27,19	17,68
657 ALFOMBRAS	10	0,25	0	7	0,02	0	(2,25)	(15,69)
665 ENVASES DE VIDRIO	0	0,00	0	5.105	2,01	0	ERR	ERR
677 ALAMBRE DE HIERRO O ACERO	0	0,00	0	0	0,00	0	ERR	ERR
678 TUBOS SIN SOLDADURA DE HIERRO O DE	0	0,00	0	6	0,02	0	ERR	ERR
841 VESTUARIO	103	2,78	0	945	17,89	2	17,14	14,21
848 FIELTRO PARA SOMBREROS	0	0,00	0	52	0,30	0	ERR	ERR
851 CALZADOS	0	0,00	0	53	0,28	0	ERR	ERR
894 JUGUETES	0	0,00	0	1	0,00	0	20,30	3,47
897 JOYERIA EN ORO	0	0,00	0	13	90,46	8	ERR	ERR
898 INSTRUMENTOS MUSICALES	1	0,01	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
899 ESCOBAS Y ESCOBILLAS	29	0,08	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
2.2 INDUSTRIAS INSUMOS BASICOS	0	0,00	0	55	0,09	0	ERR	ERR
583 TUBOS PLASTICOS.	0	0,00	0	55	0,09	0	ERR	ERR
2.3 INDUSTRIAS NUEVAS e I.T.	709	7,57	1	1.371	3,49	0	4,83	(5,39)
a) Contenido tecnológico bajo	67	0,69	0	960	3,04	0	20,91	11,20
697 ENSERES DOMESTICOS	0	0,00	0	0	0,00	0	ERR	ERR
821 MUEBLES DE MADERA	27	0,15	0	959	3,04	0	28,99	23,73
663 CIERRES.	32	0,51	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
892 IMPRESOS	8	0,02	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
b) Contenido tecnológico medio	641	6,88	1	1	0,00	0	(39,80)	(41,34)
711 PARTES MAQUINAS N.E.	641	6,88	1	0	0,00	0	(50,40)	(44,94)
719 MAQUINAS NO ELECTRICAS N.E.	0	0,00	0	0	0,00	0	ERR	ERR
c) Contenido Tecnológico alto	0	0,00	0	410	0,44	0	ERR	ERR
723 EQUIPOS DISTRIBUCION ENERGIA ELECT	0	0,00	0	410	0,44	0	ERR	ERR
2.4 INDUSTRIAS NUEVAS e I.C.	269	1,76	0	148	0,25	0	(4,18)	(13,08)
a) Contenido tecnológico bajo	0	0,00	0	0	0,00	0	ERR	ERR
b) Contenido tecnológico medio	263	1,74	0	128	0,06	0	(5,04)	(20,96)
554 JABONES	0	0,00	0	128	0,06	0	ERR	ERR
784 PARTES VEHICULOS AUTOMOVILES:EMBE	0	0,00	0	0	0,00	0	ERR	ERR
53110 COLORANTES ORGANICOS SINTETICOS.	4	0,01	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
732 AUTOMOVILES Y VAGONETAS, MOTOCIC	0	0,00	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
733 BICICLETAS Y OTROS V./N AUTOMOT.	259	1,72	0	0	0,00	0	(100,00)	(100,00)
c) Contenido tecnológico alto	6	0,02	0	20	0,18	0	9,54	17,68
541 MEDICAMENTOS	6	0,02	0	20	0,18	0	9,54	17,68
C. OTROS	30.737	7,23	1	63.673	45,10	4	5,34	13,97

CUADRO 3

IMPORTACIONES SEGUN PAIS DE ORIGEN Y PRINCIPALES PRODUCTOS (en dólares)

DESCRIPCION	1981	PART. %	1995	PART. %
TRIGO	9.807.384	1	27.691.154	2
VEHICULOS, HELICOPTEROS Y DEMAS	22.254.143	2	25.259.697	2
CIANUROS O OXICIANUROS DE SODIO		0	11.429.976	1
ORO SEMILABRADO		0	8.200.443	1
MAQ. Y APARATOS SONDEO O PERFORACION	7.042.573	1	14.413.679	1
HARINA DE TRIGO		0	6.362.531	0
TUBOS DE ACEROS ALEADOS O FINOS AL CARBONO, SIN COSTURA	4.128.280	0		0
LOS DEMAS ACEITES LUBRICANTES	3.939.883	0		0
BILLETES DE BANCO	3.841.751	0		0
DETERGENTES, DISPERSANTES; INHIBIDORES DE OXIDACION, D	3.836.617	0		0
TIPO "JEEP" CHASIS ALTO, MOTOR DE HASTA DE 6 CILINDROS, TRACCIO		0		0
RESTO DE PRODUCTOS IMPORTADOS :	160.130.562	17	227.335.749	16
ESTADOS UNIDOS TOTAL PAIS :	210.303.975	23	313.355.258	22
VEHICULOS	21.376.361	2	5.131.760	0
BARRAS LAMINADAS O HILADAS EN CALIENTE.	4.124.027	0	12.438.406	1
MAQUINAS AGRICOLAS	7.857.037	1	2.246.370	0
NEUMATICOS (LLANTAS O CUBIERTAS) PARA VEHICULOS AUTOMOTOR	2.208.053	0	934.843	0
MAQ. PARA LAS IND. PANADERAS, PASTELERA Y GALLETERA	1.652.344	0	313.475	0
RESTO DE PRODUCTOS IMPORTADOS :	87.226.582	10	81.459.152	6
BRASIL TOTAL PAIS :	129.373.834	14	102.899.117	7
VEHICULOS	22.269.113	2	108.649.250	8
SIMPLEMENTE LAMINADOS EN CALIENTE, DE MENOS DE 3 MM. DE ESPESOR	7.664.809	1		0
NEUMATICOS (LLANTAS O CUBIERTAS) PARA VEHICULOS AUTOMOTOR	9.748.079	1		0
OTRAS MAQ. Y APARATOS PARA OTRAS IND. DETERMINADAS	3.380.696	0		0
CHAPAS DE HIERRO O DE ACERO, ESTAÑADAS, INCLUSO LA HOJALATA	3.316.913	0		0
SIMPLEMENTE LAMINADOS EN FRIO, DE MENOS DE 3 MM. DE ESPESOR	3.152.447	0		0
MOTOCICLETAS (+).	2.569.012	0		0
RESTO DE PRODUCTOS IMPORTADOS :	56.928.995	6	71.736.028	5
JAPON TOTAL PAIS :	109.030.064	12	180.385.278	13
GASOILS (GASOLEO).		0	41.656.472	3
TRIGOS	21.725.276	2		0
MANTECA DE CERDO REFINADOS.	12.169.288	1		0
ACEITES VEGETALES FIJOS	7.161.100	1		0
ACEITES LUBRICANTES.		0	4.253.572	0
PRODUCTOS HIERRO O ACERO	8.034.790	1	6.372.352	0
GALLETAS DULCES		0	3.281.623	0
BOMBONES, CARAMELOS		0	3.212.508	0
MANZANAS.	2.527.300	0		0
SALSA DE MAYONESA.		0	1.705.328	0
MEDICAMENTOS		0	1.539.676	0
HARINA DE TRIGO.	1.364.206	0		0
CHASIS COMBINADOS CON CAPACIDAD DE 9.101 A 12.100 KGRS.	1.349.011	0		0
REMOLQUE Y SEMI-REMOLQUES.	1.299.166	0		0
RESTO DE PRODUCTOS IMPORTADOS :	35.126.296	4	64.063.814	5

DESCRIPCION	1981	PART.%	1995	PART.%
ARGENTINA TOTAL PAIS :	90.756.433	10	126.085.345	9
PREPARACIONES NO ALCOHOLICAS BEBIDAS.		0	8.334.151	1
LOS DEMAS TRIGOS PARA LA SIEMBRA.	3.990.781	0		0
COBRE ELECTROLITICO.	3.104.921	0		0
MALTA, INCLUSO TOSTADA, ENTERA.	2.764.419	0	1.377.943	0
NEUMATICOS (LLANTAS O CUBIERTAS) PARA VEHIC. AUTOMOT.	2.308.926	0	7.948.898	1
LECHE EN POLVO SIN AZUCARAR NI EDULCORAR DE OTRO MODO		0	2.346.223	0
ASFALTO		0	2.218.860	0
LOS DEMAS MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO.		0	2.042.576	0
VEHICULOS	2.148.448	0	1.878.148	0
UVAS.	2.003.212	0		0
PAPEL PARA PERIODICAS.	1.532.348	0	5.948.813	0
ACEITES COMBUSTIBLES.	1.218.939	0		0
GASOILS	1.163.451	0	1.485.692	0
CLORURO DE POLIVINILO	1.005.754	0		0
RESTO DE PRODUCTOS IMPORTADOS :	15.172.175	2	71.878.432	5
CHILE TOTAL PAIS :	36.413.374	4	105.459.736	7
MINERALES DE ESTANO Y SUS CONCENTRADOS.		0	24.085.005	2
HILADOS SENCILLOS DE FIB. SIN PEINAR, TIT. INFERIOR A 232.56 DTEX		0	8.185.135	1
PREPARAC. PARA LAVAR, ACONDIC. PARA LA VENTA AL POR MENOR		0	4.468.941	0
DEMÁS PREPARADOS NO SIMILARES DE PRODUCCION NAL.	2.393.693	0		0
DINAMITAS.	1.974.733	0		0
PESCADO EN CONSERVA	3.078.679	0		0
BARRAS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR CON MUESCAS, CO		0	2.324.205	0
ZINC EN BRUTO SIN ALEAR	1.233.554	0		0
OTROS TRANSFORMADORES DE MAS DE 10000 KVA.	812.526	0		0
GLUTAMATO MONOSODICO.		0	1.089.964	0
PREPARADOS DE ANTIBIOTICOS, NO SIM. A LOS DE PROD. NAL	708.164	0	1.048.377	0
BARRAS Y PERFILES DE COBRE.	662.460	0	1.575.162	0
OTROS DE COMBUSTION INTERNA (DIESEL Y SEMIDIESEL)	622.860	0		0
MECHAS.	621.629	0		0
RESTO DE PRODUCTOS IMPORTADOS :	16.683.013	2	31.676.078	2
PERU TOTAL PAIS :	28.791.311	3	75.429.872	5
SUBTOTAL	604.668.991	66	903.614.606	64
TOTAL GENERAL :	917.081.174	100	1.421.108.230	100

Fuente: INE.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, Alvaro y otros
1992 **La intencionalidad del Ajuste en Bolivia.** CEDLA, La Paz.
- Banco Central de Bolivia
1995 **Boletín del Sector Externo 13.** La Paz.
- Banco Mundial
Varios años **Informe sobre Desarrollo Mundial.** Washington, D.C.
- Banco Mundial
1996 **Global Economic Prospects and the Developing Countries.** Washington D.C.
- Bekerman, Marta y Pablo Sirlin
1996 "La estrategia exportadora de Corea del Sur". **Comercio Exterior 6**, Vol. 46, México.
- Bekerman, Marta
1996 "Reflexiones sobre la experiencia coreana de promoción de exportaciones". **Comercio Exterior 8**, Vol. 38, México.
- Calderón, Fernando (ed.)
1995 **Gobernabilidad, competitividad e integración social en Bolivia.** CEDLA/CERES, La Paz.
- CEPAL
1992 **El comercio de manufacturas de América Latina. Evolución y estructura 1962-1989. Estudios e Informes de la CEPAL 88.** Naciones Unidas/CEPAL, Santiago.
- 1994 **Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial.** Naciones Unidas/CEPAL, Santiago.
- 1994 **El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva..** Naciones Unidas/CEPAL, Santiago.
- 1995 **Análisis de la competitividad de los países, Manual de uso (Versión 2.0.).** Naciones Unidas/CEPAL, Santiago, 1995.
- Fondo Monetario Internacional
1996 **Perspectivas de la Economía Mundial**, octubre. Nueva York.

- Garay, Luis Jorge
1996 "Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas". **Integración y Comercio INTAL**, enero-abril. INTAL/BID, Buenos Aires.
- Instituto Nacional de Estadística
1996 **Encuesta al exportador, 1994-1995**. INE, La Paz.
- Loza, Gabriel
1992 **Integración y apertura externa**. La Paz.
1996 "Efectos de las políticas de competitividad de los productos bolivianos en los mercados internacionales". **Debate Económico 1, Desafíos de la economía boliviana**. Friedrich Ebert Stiftung/ILDIS, La Paz.
- Mattar, Jorge
1996 "Desempeño exportador y competitividad internacional: Algunos ejercicios CAN para México". **Comercio Exterior 3**, Vol. 46, México.
- Monitor Company
1995 **Construyendo la ventaja competitiva de Bolivia** (mimeo).
- Montaño, Gary y Carlos Villegas
1993 **Industria Boliviana: Entre los resabios del pasado y la lógica del mercado**. CEDLA, La Paz.
1993 **Políticas y sector industrial**. CEDLA, La Paz.
- Organización Mundial de Comercio
El Comercio Internacional en 1995. OMC.
1996 "Singapur: Política comercial abierta y desarrollo". **Revista FOCUS**. Ginebra.
- Porter, Michael
1992 **La ventaja competitiva de las naciones**. Plaza & Janés, Barcelona.
- Reinel Prudencio, Jorge
1995 **Del GATT a la OMC. Los cambios en el entorno internacional**.
- Secretaría Nacional de Industria y Comercio
1995 **Aprovechamiento porcentual de las concesiones arancelarias otorgadas a Bolivia, ALADI y Estados Unidos** (mimeo).

- Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE)
1996 **Impacto de la construcción del gasoducto y venta de gas al Brasil.** La Paz (mimeo).
- United State Departament of Commerce
1992 **La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas: Una guía para exportadores.**
- Vilar, Roberto y Barbara Kupfer
1993 **Cambios en la agricultura comercial de Santa Cruz en el período de ajuste estructural.** CEDLA, La Paz (mimeo).
- Yep, George
1994 **Globalización.** 4ta. reimpresión. Editorial Norma, Bogotá.

**centro de estudios para el
desarrollo laboral y
agrario**

El CEDLA es una Institución Privada de Desarrollo Social fundada el 21 de enero de 1985, su personería jurídica está reconocida en la R.S. 199912 de 22 de julio del mismo año.

DIRECCION

c. Jaimes Freyre esq. Muñoz Cornejo N° 2940
Casilla de Correo N° 8630
Teléfono: 413175 - 413223
E-Mail: cedla@wara.bolnet.bo.