

Espejo Luna, Justo F.

Working Paper

El comportamiento del sector productivo (1986 - 1991)

Documento de Trabajo, No. 10/92

Provided in Cooperation with:

Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC), Universidad Católica Boliviana

Suggested Citation: Espejo Luna, Justo F. (1992) : El comportamiento del sector productivo (1986 - 1991), Documento de Trabajo, No. 10/92, Universidad Católica Boliviana, Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC), La Paz

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/72860>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



Instituto de Investigaciones Socio Económicas

Documento de Trabajo No. 10/92
Noviembre 1992

**El Comportamiento del Sector Productivo
(1986 - 1991)**

por
Justo F. Espejo Luna

El Comportamiento del Sector Productivo (1986-1991)*

por
Justo F. Espejo Luna

Introducción

La estabilidad económica boliviana se desarrolló aceptablemente en los últimos años. No obstante, el crecimiento de la producción no es alentador. No se logró todavía un fortalecimiento de las relaciones productivas, ni de los eslabonamientos industriales y de empleo, que hubiesen permitido un crecimiento sostenido de la producción, especialmente, de bienes transables.

La explicación parece sobrepasar el ámbito macroeconómico. Aparentemente, en este nivel se está tomando todas las medidas de política necesarias para incrementar la producción. Se aprobaron varias medidas legales tales como el Código de Minería y la Ley de Hidrocarburos para dar confianza a la inversión privada. El esfuerzo por mantener la estabilidad también actúa en este sentido. Sin embargo, se diagnóstica que el mayor problema es la falta de inversión productiva en la economía. Por este motivo, en el presente trabajo se investiga las razones del por qué los agentes económicos no encuentran las condiciones propicias para embarcarse en nuevos proyectos. Una conjetura que se explora en este trabajo es que los agentes económicos perciben altos costos de transacción para entrar en nuevos proyectos debido a la incertidumbre que reina todavía en la economía, a la excesiva especificidad de activos comprometidos en las inversiones, y a la poca frecuencia de las transacciones. Se desarrollan argumentos enfatizando aspectos en los cuales los altos costos de transacción pueden manifestarse. El objetivo es examinar su efecto, identificar los sectores donde tiene una mayor importancia, y explorar las medidas posibles para reducir su importancia en la evolución de las actividades productivas. No se llega a estimar la incidencia de los costos de transacción en el precio final del producto, porque implicaría valorizar

cuestiones muy específicas tales como el costo de espera para realizar trámites o la estimación de beneficios perdidos.

El trabajo incluye cinco capítulos. En el primero se desarrolla un marco conceptual sobre los costos de transacción. En el segundo se realiza una reseña de la evolución de las actividades económicas productivas a partir de 1986 y en el tercero se examina el sector externo. La cuarta parte esta dedicada a una interpretación de la evolución de la producción utilizando las ideas del marco teórico. En el quinto capítulo, se examina la situación del empleo y las remuneraciones. Finalmente, se incluyen las conclusiones.

* Esta investigación se llevó a cabo con la ayuda de una donación otorgada por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, Ottawa, Canadá. Agradezco a Juan A. Morales por sus valiosas sugerencias y

1. Marco Conceptual

El argumento básico de la economía de los costos de transacción es que una negociación se realiza para obtener beneficios incluyendo, entre los argumentos, los costos de efectivizar el contrato. En particular, si se percibe que un contrato tendrá costos de transacción superiores a los ingresos por su ejecución, entonces no se llevará a cabo.

Existen costos de transacción ex-ante y ex-post. Los costos ex-ante aparecen antes de efectuar el convenio; es decir, al acordar los términos del contrato y los costos ex-post se incurren una vez ejecutada la transacción, es decir, resguardando su cumplimiento. En algunos casos ambos tipos de costos son despreciables pero no en la mayor parte. Como un acuerdo puede ser arreglado de diferentes formas (utilizando diferentes instituciones legales y sociales, haciéndolos más o menos detallados, repartiendo los derechos de los contratantes en diferentes formas, etc.), se tendrá diferentes costos asociados.

En el caso de los sectores productivos, el inversor evalúa los costos de transacción. Debe considerar el papel del Estado, que suministra el entorno de instituciones públicas que regulan el mercado. Asimismo, la composición del factor capital y el trabajo. Los varios aspectos y calidad de la información social disponible y el funcionamiento de las instituciones judiciales. En este marco, existen tres aspectos que generan costos de transacción: la incertidumbre, la especificidad de los activos, y la frecuencia de la transacción.¹

El tratamiento de la incertidumbre incluye varias facetas. Primero, las contingencias que se pueden predecir y, por tanto, incluibles ex-ante en los términos del contrato. Segundo, las contingencias impredecibles, cuyos costos no son indentificables y más bien podrían constituir una estimación del costo de salida de la actividad. Muchos de los costos de transacción debido a incertidumbre se generan en los siguientes aspectos:

- Inestabilidad en las reglas de juego

Se refiere al conjunto de reglas institucionales que regulan la relaciones productivas y el cumplimiento de contratos. En general son suministradas tanto por la autoridad gubernamental

comentarios. Las opiniones vertidas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor.

¹ Estos aspectos están señalados en Kreps (1991).

como por la sociedad civil. En efecto, las convenciones institucionales sobre la efectivización de contratos están fundamentadas en la legislación y en la reglamentación de actividades provistas por el Estado. Por otra parte, la sociedad civil también tiene el poder de facilitar o entorpecer el ejecución de contratos. La obligatoriedad en el cumplimiento de contratos y la efectividad de la disciplina laboral es una pauta importante. Si un país no tiene instituciones gubernamentales sólidas ni habitantes acostumbrados a cumplir contratos y calendarios habrá que aumentar los esfuerzos de supervisión.

- Inseguridad institucional para la innovación

Estos costos aparecen debido a la falta de leyes adecuadas sobre derechos de explotación de innovaciones sobre productos ya estandarizados, sean estos bienes finales o procesos productivos. Normalmente, un productor fabrica bienes que no son tecnológicamente complicados. En realidad, su mayor valor agregado puede estar en el diseño de la diferenciación del producto. Por tanto, un diseñador queda expuesto cuando desea beneficiarse por su innovación, debido a que sus competidores pueden copiarlo fácilmente. Tanto el efecto desincentivador como el costo de subsanar el problema es grande.

- Inaccesibilidad a la información tecnológica

La literatura sobre transferencia y acumulación tecnológica es amplia.² No obstante, cada país tiene particularidades que debe internalizar su sector productivo a través de la tecnología de producción, adecuando la producción a la disponibilidad de insumos y a la demanda de mercado. Para reducir costos de producción normalmente se aplican innovaciones tecnológicas en el uso de factores y para esto se debe conocer íntimamente tanto la dotación como la calidad del referido factor.³ Por consiguiente, se requiere información técnica para elegir apropiadamente el tipo de planta y su materia prima.

² Para países en desarrollo se puede citar Bell y Pavitt (1992).

- Escasa información sobre alternativas de inversión productiva

Cada sector productivo tiene sus propias características en cuanto a la generación de nuevos proyectos. En todos ellos y luego del impulso inicial se requiere de un esfuerzo sistemático hasta llegar a la explotación. En este sentido, se necesita tanto información acerca de los productos en cuales se tenga mayor oportunidad para efectivizar el proceso como mecanismos de desarrollo de productos con base en costos comparativos y no en la simple obtención del bien. Un esquema que facilite la identificación de estos proyectos ayudaría mucho porque el actual proceso de ensayo y error es muy costoso.

- Información incompleta sobre las intenciones del gobierno

Las políticas económicas de un país, demasiado inestables, tienen efectos nocivos sobre las expectativas de su sector productivo. En consecuencia, dado que la opción de espera del inversor siempre esta disponible, las inversiones se retrasan. La inseguridad para fijar los beneficios planeados en un determinado nivel en el largo plazo dificulta la ejecución de los planes de inversión, porque existe la necesidad de aumentar cláusulas de salvaguardia. Asimismo, la inestabilidad de las políticas tienen el efecto de desviar los recursos hacia otras actividades que, en el corto plazo, rinden tasas de retorno superiores a los obtenibles mediante inversión productiva.

- Poca reputación y normas de estandarización en la producción

La producción de bienes necesita estándares y normas técnicas de calidad. Aun en al producción de bienes agrícolas se debe cumplir requisitos para ingresar a mercados internacionales. Sin embargo, ante la inexistencia de un marco generalizado y explícito de normas de producción propias que garantice una determinada calidad, los productores no tienen un parámetro de comparación. Si bien el producto importado podría servir de parámetro, se

³ En realidad, se necesita centros de desarrollo tecnológico aplicado que estudien la incorporación de estos factores en la tecnología para la producción económica de bienes.

desconocen totalmente los estándares técnicos seguidos para su producción. Por consiguiente, se generan costos para hacer conocer las bondades del producto.

- Escaso desarrollo institucional para el comercio exterior

La posibilidad de acceder a mercados externos exige varias cosas. Primero, producción en grandes volúmenes. Segundo, los productores deben conocer exactamente la situación de los mercados externos, para buscar segmentos específicos a los cuales servir; es decir, se necesita información comercial. Tercero, la incidencia de los costos de transporte en el precio del producto debe ser pequeño. Para cumplir con este inventario se requiere de mecanismos formales de apoyo, totalmente estandarizados. Así mismo, la información debe tener carácter de bien público.

Finalmente, también aparecen costos de transacción significativos debido a incertidumbre cuando existen problemas de información asimétrica y de relación principal-agente, donde los agentes tiene diferente información y la aprovechan para obtener beneficios. El problema de la información asimétrica es un tema con muchas variaciones y tópicos. Entre los más importantes esta el problema del riesgo moral, donde uno de los contratantes puede tomar ciertas acciones que afectan a la evaluación de la transacción por parte del otro contratante; pero este último no puede controlarlos perfectamente.⁴ La solución para este problema de riesgo moral es la utilización de incentivos. Por ejemplo, en los seguros se puede estructurar el contrato de modo que el contratante del seguro emprenda, en su propio interés, acciones que el asegurador desearía que se realizara.

Existe también el problema de la selección adversa donde un contratante conoce información de la transacción que es relevante para el contrato pero el otro contratante lo desconoce. La solución a este problema es el suministro de señales donde el contratante, que tiene mayor información, avisa lo que sabe mediante sus acciones.⁵

⁴ El ejemplo clásico es el seguro contra incendios, donde el asegurado puede o no tener el suficiente cuidado mientras almacena productos inflamables.

⁵ El ejemplo clásico es el seguro de vida donde el asegurado conoce información acerca del estado de su salud y esta información no lo sabe el asegurador. En este caso, la compañía aseguradora puede ofrecer seguros de vida con cláusulas mejoradas si el asegurado acepta tener beneficios limitados si el siniestro ocurre en los dos o tres primeros años de la duración de la póliza, suponiendo que si el asegurado sufre problemas de enfermedad y existe peligro de muerte no aceptará los beneficios limitados.

La especificidad de activos representa una inflexibilidad en las posibilidades de producción de bienes que impiden producir competitivamente. Una transacción con altos niveles de especificidad de activos tendrá costos de transacciones mayores, porque las provisiones ex-ante y ex-post de los contratos deberán ser más explícitos y se deberá reservar mayores montos de gastos para el caso de incumplimiento. A veces la especificidad del activo perjudica sólo a uno de los contratantes, en cuyo caso buena parte de su costo total también debe considerarse en el costo de transacción. En suma, los medios de producción específicos a la producción de un bien requieren de una fuerte inversión para ser trasladados hacia otras actividades.

Los costos de transacción debido a la especificidad de activos pueden aparecer en los siguientes casos:

- Poca posibilidad de movilidad de factores

Existen factores institucionales de tipo social que hacen muy difícil el movimiento de mano de obra para la ejecución de proyectos en áreas nuevas. Es muy costoso dotar al empleado de comodidades similares a su lugar de origen. Asimismo, movilizar capital fijo resulta inconveniente y en algunos casos imposible. En este sentido, tanto el capital como el trabajo son específicos a su área geográfica y sólo se puede movilizar a un costo alto.

- Poca posibilidad de reconversión tecnológica

La falta de instituciones de educación e investigación hacen que sea imposible tanto reentrenar gente como desarrollar nuevos usos para la maquinaria y equipo existente. Estas actividades no solamente deberían ser llevadas a cabo por el Estado sino por las propias empresas interesadas. Sin embargo, no lo pueden hacer, ante la falta de capital de riesgo para emplear en el desarrollo de nuevas técnicas de producción. Por tanto, la reconversión se torna costosa y las cláusulas ex-post deben considerar este hecho. La poca flexibilidad en la modificación de los bienes producidos o de sus técnicas de producción, limita las oportunidades de encontrar nuevos mercados.

- Falta de desarrollo de instituciones de creación tecnológica

En general, existe pocas empresas con capacidad de dedicar capital de riesgo a actividades de investigación y desarrollo. En realidad, la falta de instituciones de investigación privadas provoca que el Estado se haga cargo de la actividad. Sin embargo, éste no tiene ningún mecanismo directo para cobrar por la información que suministra al dominio público. Por tanto, no existe un incentivo directo para desarrollar esta actividad de forma eficiente y en el largo plazo.

También aparecen costos de transacción debido a la poca frecuencia de las transacciones. Si un tipo de negociación se realiza por mucho tiempo, se desarrollan instituciones que la facilitan y abaratan. Este factor no recae sobre el costo absoluto del contrato sino sobre el costo comparativo de llevar a cabo una transacción en diferentes formas. Una transacción poco frecuente llevará una serie de cláusulas de salvaguardia ex-ante para asegurar su cumplimiento. Los costos de transacción por este motivo aparecen en los siguientes casos:

- Transacciones muy pequeñas

Las empresas deben alcanzar sus economías de escala a un costo que sea competitivo a nivel internacional. En general, sólo se puede garantizar este hecho si existen grandes volúmenes de producción y en consecuencia, transacciones de grandes volúmenes. Se requiere que los costos fijos generados por la realización de la transacción puedan hacerse no significativos. Obviamente, las transacciones pequeñas no tenderán a cumplir con este objetivo sobretodo si el valor unitario del producto es bajo.

- Transacciones muy limitadas en cuanto a modalidades

Transacciones poco flexibles no pueden aprovechar oportunidades de mercados establecidos como las ventas a crédito. Tampoco pueden acceder a las facilidades generadas por la estructura de mercado internacional, es decir, aprovechar los nichos de mercado generados

gracias a la disponibilidad y conveniencia de productos. En este caso se trata de disminuir la incidencia de los costos de transacción, aprovechando oportunidades de mercado.

- Transacciones poco frecuentes con el exterior

El problema es la poca costumbre de acceder a mercados internacionales donde usos y costumbres son diferentes a los del mercado local. Por tanto, se debe hacer un gasto adicional en la adquisición de esta información. Por otro lado, existe una falta de conocimiento de la calidad de los proveedores y demandantes intermediarios a nivel internacional por lo que también se incurre en costos buscando esta información.

- Ausencia de técnicas de comercialización.

La poca preocupación por la presentación de productos resulta en el escaso desarrollo de las técnicas de mercadotecnia y en la pérdida de muchas oportunidades de comercio. En realidad, se requieren de esfuerzos de diferenciación y de distribución del producto en mercados particulares. La mayor parte del comercio nacional e internacional se basa en bienes casi homogéneos cuyas reglas de mercado son conocidas; por tanto, si no existe un mecanismo específico de comercialización se debe crear uno.

2. Evolución de la Actividades Productivas

Desde 1987 se tiene tasas positivas de crecimiento. En 1991, y por primera vez desde la década de los setenta, se logró una tasa de crecimiento económico superior a 4% (Cuadro 1). No obstante, los sectores no presentan las características de un crecimiento sostenido. Tal es el caso de la agricultura que parece depender excesivamente de factores climáticos. En la minería aun no puede afirmarse la estructura de la llamada "nueva minería".

El sector de hidrocarburos va agotando sus reservas de petróleo; por otro lado, no ha logrado definir nuevos contratos para la venta de gas. Finalmente, el sector manufacturero no encuentra todavía un modelo de crecimiento adecuado. En los siguientes párrafos se detalla la evolución de estos sectores productivos.

Minería

El sector minero continua recuperando su participación en el PIB (alrededor del 9%). La tasa de crecimiento promedio oficial en el período es del 10.5%. Sin embargo, la Asociación de Mineros Medianos, basada en su propia información, sugiere una tasa menor, dada la declinación en el ritmo de crecimiento de la producción y la reducción del valor de las exportaciones mineras. Con datos oficiales, su participación en el PIB sigue colocando a la minería como un sector importante en la economía boliviana. En la década de los ochenta, aumentaron los volúmenes extraídos de zinc, antimonio, wólfram, estaño, oro y plata, mientras que minerales como el cobre y plomo bajaron su producción. La producción del zinc, que en los últimos años es ya el mineral de mayor valor de exportación, es la que creció más.

La producción de COMIBOL recuperó su crecimiento, modesto pero sostenido, luego de la crisis de 1985. Desde 1987, muchas minas han sido cedidas a cooperativas formadas por sus ex-trabajadores, otras se les propuso planes de cierre y algunas han sido ofrecidas en contratos de riesgo compartido. COMIBOL quiere operar de más en más como una empresa administradora de contratos joint-venture y no como empresa productora. Las empresas asociadas con COMIBOL tendrán la responsabilidad de traer capital, tecnología y administrar las minas. Durante 1991 los esfuerzos por completar estos contratos fueron significativos pero con poco éxito ante la oposición de sus trabajadores que temen ser despedidos (Cuadro 2).

Cuadro No. 1: PIB según Rama de Actividad Económica

a) Volúmenes (Millones de Bs de 1980)						
Actividad	1986	1987^P	1988^P	1989^P	1990^P	1991^P
Productos Agrícolas	19.305	20.064	20.424	19.862	19.099	20.773
Productos Pecuarios	4.603	4.694	4.978	5.178	5.411	5.546
Silvicultura, Caza y Pesca	570	579	549	564	587	592
Petróleo Crudo y Gas Natural	6.874	6.950	7.189	7.503	7.780	7.950
Minerales Metálicos y No Metálicos	5.319	5.401	7.617	9.545	10.560	11.358
Industrias Manufactureras	13.742	14.087	4.852	15.374	16.250	17.333
Servicios I ^a	3.721	3.633	4.070	4.323	4.462	4.605
Servicios II ^b	52.740	53.975	53.457	54.061	55.640	56.997
Total: A Precios de Productor	106.847	109.383	113.136	116.410	119.789	125.154
Impuestos Indirectos sobre Importación	1.981	2.276	1.827	1.811	1.527	1.187
Total: A Precios de Comprador	108.828	111.659	114.963	118.221	121.316	126.341
b) Tasa de Crecimiento (%)						
Actividad	1986	1987^P	1988^P	1989^P	1990^P	1991^P
Productos Agrícolas	-4.64	3.93	1.79	-2.75	-3.84	8.76
Productos Pecuarios	0.07	1.98	6.05	4.02	4.50	2.49
Silvicultura, Caza y Pesca	7.95	1.58	-5.18	2.73	4.08	0.85
Petróleo Crudo y Gas Natural	-1.81	1.50	3.44	4.37	3.69	2.19
Minerales Metálicos y No Metálicos	-26.51	1.54	41.03	25.31	10.63	7.56
Industrias Manufactureras	1.92	2.51	5.43	3.51	5.70	6.66
Servicios I ^a	-14.95	-2.36	12.03	6.22	3.22	3.20
Servicios II ^b	-0.23	2.34	-0.96	1.13	2.92	2.44
Total: A Precios de Productor	-3.13	2.37	3.43	2.89	2.90	4.48
Impuestos Indirectos sobre Importación	51.68	14.89	-19.73	-0.88	-15.68	-22.27
Total: A Precios de Comprador	-2.49	2.60	2.96	2.83	2.62	4.14
c) Participación de las Actividades en el PIB (%)						
Actividad	1986	1987^P	1988^P	1989^P	1990^P	1991^P
Productos Agrícolas	17.74	17.97	17.77	16.80	15.74	16.44
Productos Pecuarios	4.23	4.20	4.33	4.38	4.46	4.39
Silvicultura, Caza y Pesca	0.52	0.52	0.48	0.48	0.48	0.47
Petróleo Crudo y Gas Natural	6.29	6.22	6.25	6.35	6.41	6.29
Minerales Metálicos y No Metálicos	4.89	4.84	6.63	8.07	8.70	8.99
Industrias Manufactureras	12.63	12.62	12.92	13.00	13.39	13.72
Servicios I ^a	3.42	3.25	3.54	3.66	3.68	3.64
Servicios II ^b	48.46	48.34	46.50	45.73	45.86	45.11
Total: A Precios de Productor	98.18	97.96	98.41	98.47	98.74	99.06
Impuestos Indirectos sobre Importación	1.82	2.04	1.59	1.53	1.26	0.94
Total: A Precios de Comprador	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaborado con base en datos del Instituto Nacional de Estadística

^a Incluye Electricidad, Gas y Agua^b Demás servicios^P Preliminar

Cuadro No. 2: Producción Minera

a) Índice de Cantidad, Precios y Valor de la Producción Minera (Base 1980 = 100)

Período	Índice de Cantidad				Índice de Precios ¹				Índice de Valor			
	COMI BOL	Minería Median	Minería Chica	General	COMI BOL	Minería Median	Minería Chica	General	COMI BOL	Minería Median	Minería Chica	General
1980	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1981	101.58	110.75	100.20	103.71	78.55	85.72	83.40	80.86	79.79	94.93	83.57	83.86
1982	91.63	100.47	10.585	95.12	68.90	73.56	69.83	70.21	63.13	73.91	73.92	66.78
1983	86.47	99.54	110.61	91.92	71.41	72.57	72.35	71.83	61.75	72.24	80.03	66.03
1984	61.52	93.29	93.37	72.29	66.40	73.01	71.79	69.15	40.85	68.11	67.03	49.99
1985	51.12	74.08	75.62	59.04	62.37	69.98	67.39	65.32	31.88	51.84	50.96	38.56
1986	20.81	73.68	112.88	42.33	31.61	50.00	37.26	40.89	6.58	36.84	42.06	17.31
1987	7.93	84.17	186.27	43.16	43.05	57.63	43.52	50.25	3.41	48.51	81.06	21.69
1988	20.33	106.03	236.01	62.20	43.95	65.87	45.23	54.97	8.94	69.84	106.75	34.19
1989	34.91	107.14	317.76	78.78	51.42	78.96	53.79	61.49	17.95	84.59	170.92	48.44
1990	42.66	125.52	307.30	87.48	47.96	72.32	45.10	55.36	20.46	90.78	138.59	48.43
1991	52.62	124.04	315.87	94.49	38.76	62.63	43.05	47.58	20.35	77.68	134.90	44.84

b. Variación del Índice de Cantidad, Precios y Valor de la Producción Minera (%)

Período	Índice de Cantidad				Índice de Precios ¹				Índice de Valor			
	COMI BOL	Minería Median	Minería Chica	General	COMI BOL	Minería Median	Minería Chica	General	COMI BOL	Minería Median	Minería Chica	General
1981	1.58	10.75	0.20	3.71	-21.45	-14.28	-16.60	-19.40	-20.21	-5.07	-16.43	-16.14
1982	-9.80	-9.28	5.64	-8.28	-12.29	-14.19	-16.27	-13.17	-20.88	-22.14	-11.55	-20.37
1983	-5.63	-0.93	4.50	-3.64	3.64	-1.35	3.61	2.31	-2.91	-2.26	8.27	-1.12
1984	-28.85	-6.28	-15.59	-21.36	-7.02	0.61	-0.77	-3.73	-33.85	-5.72	-16.24	-24.29
1985	-16.91	-20.59	-19.01	-18.33	-6.07	-4.15	-6.13	-5.54	-21.89	-23.89	-23.97	-22.86
1986	-59.29	-0.54	49.27	-28.30	-49.32	-28.55	-44.71	-37.40	-79.36	-28.94	-17.46	-55.11
1987	-61.89	14.24	65.02	1.96	36.19	15.26	16.80	22.89	-48.18	31.68	92.72	25.30
1988	156.37	25.97	26.70	44.11	2.09	14.30	3.93	9.39	162.17	43.97	31.69	57.63
1989	71.72	1.05	34.64	26.66	17.00	19.87	18.93	11.86	100.78	21.12	60.11	41.68
1990	22.20	17.16	-3.29	11.04	-6.73	-8.41	-16.16	-9.97	13.98	7.32	-18.92	-0.02
1991	23.35	-1.18	2.79	8.01	-19.18	-13.40	-4.55	-14.05	-0.54	-14.43	-2.66	-7.41

Fuente: Ministerio de Minería y Metalurgia e Instituto Nacional de Estadística

¹ Los precios para el cálculo del índice están en dólares americanos

La producción de la minería mediana registró bajas tasas de crecimiento desde 1989 hasta 1991. Produce alrededor del 40% de la producción del sector. Estas empresas también buscan asociarse con multinacionales a fin de capitalizarse y, en general, la "nueva minería" busca consolidarse mediante el potenciamiento de los actuales proyectos en ejecución.

La producción de la minería chica aumentó desde 1986 y declinó a partir de 1990. Este fue el sector de más rápido crecimiento debido a que absorbió de los mineros despedidos por COMIBOL y la minería mediana. Pero, la informalización de la producción trae consigo la falta de medios de producción que no permite un mayor desarrollo. La minería es una actividad capital intensiva y es muy difícil competir bajo otros términos. En realidad, estos productores utilizan una estrategia de supervivencia mediante el mantenimiento de ingresos pues cuando los precios de los minerales caen aumentan la producción.

Ante la baja de los precios internacionales de casi todos los minerales, pudiese esperarse que el interés por la exploración de nuevos yacimientos decline. Sin embargo, han comenzado a ejecutarse nuevas inversiones en minería. Los casos del cobre en el oriente y del oro en el altiplano son prometedores y forman la base de la llamada "la nueva minería".

En la evolución futura del sector se delinean los siguientes rasgos. En primer lugar, el cierre del Banco Minero de Bolivia, entidad encargada del apoyo crediticio sobretudo a pequeños productores, probablemente es una de las causas de la disminución de la producción de la minería pequeña. En segundo lugar, se espera una mayor participación de la inversión privada nacional y extranjera. En este sentido actúa también el hecho de que COMIBOL se decidiera a poner en marcha los contratos de riesgo compartido. En tercer lugar, ante el empequeñecimiento de la empresa minera estatal, la comercializadoras privadas han entrado a jugar un importante rol. Sin embargo, esas empresas todavía carecen de dimensión y muy pocas poseen la capacidad para aprovechar las facilidades de los mercados internacionales en cuestión de cobertura de riesgo de fluctuaciones en precio. En la actualidad, todo este riesgo es trasladado al productor minero. En cuarto lugar, se puso en vigencia un nuevo sistema tributario para la minería, que ya no está basado en regalías sino en la imposición a los beneficios de operación. Se espera que este nuevo sistema sea más adecuado que el anterior en el propósito de atraer mayor inversión extranjera y nacional.

Por último, la empresa de fundición de Vinto dejó de tener pérdidas en 1991, operando con estaño y antimonio. Las otras fundiciones tales como La Palca y Karachipampa aun no

trabajan adecuadamente. La primera opera esporádicamente y la otra aun no ha entrado en operación. Además, los mineros pueden contratar a cualquier fundidora extranjera para tratar sus minerales.

Hidrocarburos

La extracción de hidrocarburos tuvo un crecimiento promedio del 3% en el período (Cuadro 3). El análisis puede dividirse en varios puntos. Primero, su gran importancia en la economía boliviana. El sector de hidrocarburos fue responsable en 1986 de alrededor del 50% del valor de las exportaciones bolivianas, generando buena parte de la disponibilidad de divisas. Por otro lado, la comercialización interna de hidrocarburos es una fuente importante de ingresos para el Tesoro General de la Nación (TGN) a través de impuestos y transferencias.

Segundo, en 1992 finalizó el contrato de venta de gas a la Argentina, aunque se continuará vendiéndole gas por un tiempo adicional, pero a un precio mucho más bajo. A pesar de las exportaciones, Bolivia continua teniendo suficientes reservas de gas para satisfacer su demanda interna. El gas aparece en producción conjunta con los líquidos. El problema se refiere entonces a que gran parte del gas producido debe ser reinyectado a un costo adicional, incurriéndose en pérdidas evitables. Por esta razón, se esta tratando de ampliar el universo de demandantes del Gas boliviano.

Se firmó un acuerdo con el Brasil en 1989, ratificado en 1992, para suministrar gas a San Pablo. El mayor problema consiste en conseguir los fondos suficientes para llevar a cabo la inversión. Tercero, la producción de hidrocarburos líquidos tuvo una modesta recuperación desde 1987; sin embargo, esta producción se esta tornando insuficiente para satisfacer la demanda interna en permanente crecimiento.

Las causas para esta situación se pueden resumir en el agotamiento de reservas, falta de maquinaria adecuada y finalmente, falta de actividades de exploración. Por tanto, aunque hasta ahora Bolivia prácticamente se ha autoabastecido de hidrocarburos, esta situación no tardará en cambiar. Lo mismo ocurre con la producción de refinados, donde comienza a hacerse notar la falta de algunos crudos necesarios para la refinación de combustibles específicos (YPFB opera las tres refinerías con que cuenta el país). Es cada vez mayor la preponderancia de la explotación de gas y no de hidrocarburos líquidos.

Cuadro No. 3: Producción de Hidrocarburos

a) Índices de Producción (Base 1980 = 100)

Período	Extracción		Refinados	
	Índice Cantidad	Índice Precios ^a	Índice Valor ^a	Índice Cantidad
1980	100.00	100.00	100.00	100.00
1981	102.76	147.08	151.15	99.15
1982	109.70	166.60	182.76	94.79
1983	103.92	201.22	218.46	91.42
1984	102.15	184.93	188.90	87.19
1985	100.93	161.35	162.85	84.24
1986	98.39	124.88	122.87	83.16
1987	99.90	112.15	112.04	88.64
1988	103.24	91.86	94.84	91.64
1989	107.73	-	-	97.14
1990	111.72	-	-	101.74
1991 ^p	113.50	-	-	102.33

b) Variación respecto al periodo anterior (%)

Período	Extracción		Refinados	
	Índice Cantidad	Índice Precios	Índice Valor	Índice Cantidad
1981	2.76	47.08	51.15	-0.85
1982	6.75	13.27	20.91	-4.40
1983	-5.27	26.18	19.53	-3.56
1984	-1.70	-12.03	-13.53	-4.63
1985	-1.91	-12.75	-13.79	-3.38
1986	-2.52	-22.60	-24.55	-1.28
1987	1.53	-10.19	-8.81	6.59
1988	3.34	-18.09	-15.35	3.38
1989	4.35	-	-	6.00
1990	3.70	-	-	4.74
1991 ^p	1.59	-	-	0.58

Fuente: Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos e Instituto Nacional de Estadística

^a En dólares^p Preliminar

Por último, el aporte de las empresas contratistas a la producción de gas es cada vez mayor e incluso comienzan a aparecer en las exportaciones. En este sentido, se puede prever que Occidental y Tesoro, que operan en Bolivia desde 1973, continúen sus actividades.

A principios de 1991 se promulgó la Ley de Hidrocarburos. La nueva Ley disminuye las restricciones a la inversión extranjera y, más importante, prácticamente elimina todas las barreras para explorar y explotar las reservas de gas y petróleo. Como efecto se tiene que nuevas compañías multinacionales están interesadas por estas actividades en el país; no obstante, el número y el tamaño de estas empresas no son todavía los esperados.

Agricultura

El crecimiento de la producción agrícola no ha sido continuo en el período (1.5% promedio) pero en 1991 fue muy superior al de otros años. Dada su importancia en el PIB, este sector fue el que más contribuyó al crecimiento económico de este año (Cuadro 4).

Este buen comportamiento del sector agrícola en 1991 no sólo se debió a un mayor rendimiento productivo sino también a que el área cultivada y cosechada fue mayor que en años anteriores para todos los cultivos principales (Cuadro 5). Sin embargo, dado que la agricultura en el país depende mucho de factores climáticos, el resultado es un tanto contingente, sobre todo porque tanto la agricultura boliviana tradicional como la comercial cuentan con muy poca infraestructura de apoyo a la producción.

Los cultivos de la región oriental tuvieron los resultados más importantes. La producción del algodón aumentó notablemente, pero a partir de una base muy pequeña. La soya también aumentó y su ritmo de crecimiento se aceleró. La caña de azúcar continúa su recuperación hacia sus niveles históricos con un crecimiento vigoroso, aunque algo menor en los últimos años.

Los cultivos de menor recuperación fueron los del altiplano, siendo los casos de la papa y la quinua los casos más notables. La producción de trigo aceleró su crecimiento y hasta superó su producción de los últimos años. Inesperadamente, la producción del café presenta tasas de crecimiento bajas y declinantes.

Cuadro No. 4: Producción Agrícola**a) Volúmenes (Toneladas métricas)**

Detalle	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Cereales	825.686	851.144	809.232	845.276	788.248	1.010.993
Trigo	81.200	76.655	62.645	60.794	54.480	103.252
Estimulantes	28.590	30.303	31.560	32.420	34.624	36.199
Café en Grano	23.630	25.200	26.220	26.740	28.633	30.003
Forraje	442.130	488.600	515.900	457.915	336.771	471.760
Fruta	678.833	757.040	797.763	845.670	886.306	939.161
Hortalizas	340.240	362.478	390.525	362.848	359.624	426.430
Industriales	3.089.544	2.555.883	2.313.740	2.526.872	3.449.143	4.595.684
Algodón de Fibra	4.000	2.202	3.670	670	2.188	8.677
Caña de Azúcar	2.919.900	2.413.846	2.141.320	2.248.378	3.193.166	4.179.623
Soya	149.779	121.560	151.100	260.249	232.743	282.989
Tubérculos	1.213.240	1.332.980	1.359.732	1.193.584	1.197.117	1.467.162
Papa	703.000	814.882	825.800	638.615	619.759	855.046

b) Variación de la Producción Agrícola (%)

Detalle	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Cereales	-14.38	3.08	-4.92	4.45	-6.75	28.26
Trigo	9.24	-5.60	-18.28	-2.95	-10.39	89.52
Estimulantes	1.13	5.99	4.15	2.72	6.80	4.55
Café en Grano	1.15	6.64	4.05	1.98	7.08	4.78
Forraje	0.79	10.51	5.59	-11.24	-26.46	40.08
Fruta	10.97	11.52	5.38	6.01	4.81	5.96
Hortalizas	3.81	6.54	7.74	-7.09	-0.89	18.58
Industriales	-5.97	-17.27	-9.47	9.21	36.50	33.24
Algodón de Fibra	-14.86	-44.95	66.67	-81.74	226.57	296.57
Caña de Azúcar	-7.55	-17.33	-11.29	5.00	42.02	30.89
Soya	41.01	-18.84	24.30	72.24	-10.57	64.98
Tubérculos	-0.94	9.86	2.01	-12.22	0.30	22.56
Papa	-8.49	15.91	1.34	-22.67	-2.95	37.96

Fuente: Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios

Cuadro No. 5 Superficie Cosechada de Productos Agrícolas (Hectáreas)

Detalle	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Cereales	648.475	645.655	627.100	624.287	587.602	638.877
Estimulantes	33.518	33.530	35.090	35.966	38.045	38.985
Forraje	110.340	114.760	120.125	116.603	102.375	105.890
Fruta	89.700	92.533	96.078	98.615	94.954	104.619
Hortalizas	109.675	116.023	120.029	110.234	107.553	111.182
Industriales	173.468	150.270	159.523	199.211	227.003	303.537
Tubérculos	211.485	211.755	215.845	201.421	190.444	199.118
Total Agrícola	1.376.661	1.364.526	1.373.790	1.386.337	1.347.976	1.502.208

Estructura Porcentual de Superficie Cosechada de Productos Agrícolas (%)

Detalle	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Cereales	47.10	47.32	45.65	45.03	43.59	42.53
Estimulantes	2.43	2.46	2.55	2.59	2.82	2.60
Forraje	8.02	8.41	8.74	8.41	7.59	7.05
Fruta	6.52	6.78	6.99	7.11	7.04	6.96
Hortalizas	7.97	8.50	8.74	7.95	7.98	7.40
Industriales	12.60	11.01	11.61	14.37	16.84	20.21
Tubérculos	15.36	15.52	15.71	14.53	14.13	13.26
Total Agrícola	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Variación Porcentual de la Superficie Cosechada (%)

Detalle	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Cereales	-10.93	-0.43	-2.87	-0.45	-5.88	8.73
Estimulantes	0.59	0.04	4.65	2.50	5.78	2.47
Forraje	3.22	4.01	4.67	-2.93	-12.20	3.43
Fruta	2.83	3.16	3.83	2.64	-3.71	10.18
Hortalizas	-4.95	5.79	3.45	-8.16	-2.43	3.37
Industriales	1.30	-13.37	6.16	24.88	13.95	33.71
Tubérculos	-7.98	0.13	1.93	-6.68	-5.45	4.55
Total Agrícola	-6.47	-0.88	0.68	0.91	-2.77	11.44

Fuente: Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios

Entre los aspectos que afectarán a la agricultura en el futuro inmediato está el cierre del Banco Agrícola en Julio de 1991, dejando un vacío en el apoyo financiero al sector, y en

especial, a los agricultores pequeños. Por otra parte, el efecto económico de un desempeño favorable de la agricultura se manifiesta en un mayor volumen de exportaciones de productos como la soya, el algodón y el café. Desafortunadamente, los precios internacionales de estos productos tuvieron bajas muy fuertes.

Manufactura

El sector manufacturero aumentó su ritmo promedio de crecimiento a 5% en el período y su participación en el PIB, a pesar de la alteración de las condiciones del mercado interno, al entrar en vigencia un nuevo régimen tributario y otro sistema arancelario que obliga a enfrentar un mercado más desprotegido. En los dos últimos años el Índice de Volumen Físico Manufacturero (INVOFIM) tuvo un crecimiento superior al promedio de los anteriores. Los sectores de industria liviana tuvieron una buena tasa de crecimiento, en especial los relacionados con la elaboración de productos agropecuarios (Cuadro 6). La mayor parte de las empresas bolivianas están relacionadas a estas actividades y, por tanto, superan holgadamente los niveles de producción anteriores.

Las ramas de mayor crecimiento fueron las de productos lácteos, bebidas malteadas y malta y la industria alimenticia y la industria del cemento, cal y yeso. En cambio, se nota que las ramas de la industria pesada y de alta tecnología no retomaron un crecimiento adecuado. Muchos de estos sectores presentan niveles de producción inferiores a los de la década anterior (Cuadro 7).

La industria manufacturera boliviana esta dedicada a servir al mercado interno y, por consiguiente, sufre las consecuencias del bajo poder adquisitivo de la población debido a la situación salarial en el país. Bajo estándares internacionales y aun latinoamericanas, la industria boliviana está atrasada. Las plantas son generalmente pequeñas, dispersas, y no desarrollan productos de alta tecnología. Por tanto, sufren fuertemente por la competencia extranjera, en especial ante medidas arancelarias y otras de política comercial.

**Cuadro No. 6: Utilización de Capacidad Instalada
en el Sector Manufacturero**

Año	Trimestre	Porcentaje
1986	I	37
	II	40
	III	46
	IV	46
1987	I	46
	II	48
	III	50
	IV	49
1988	I	47
	II	48
	III	57
	VI	50
1989	I	46
	II	48
	III	50
	IV	52
1990	I	47
	II	49
	III	51
	IV	58
1991	I	54
	II	53
	III	56
	IV	58

Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Indicadores Industriales, Septiembre 1991

Cuadro No. 7: INVOFIM por Ramas de la Producción Industrial (Base 1978 = 100)

Detalle	Índice			Tasa de Crecimiento		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Índice General	68.6	74.2	79.4	2.2	8.2	7.0
3111 Matanza de Ganado, Prep. y Conservas de Carne	119.0	121.8	122.7	-9.4	2.4	0.7
3112 Fabricación de Productos Lácteos	129.3	142.9	180.2	22.3	10.5	26.1
3113 Envasados y Conserv. de Frutas y Legumbres	143.4	105.1	81.2	-14.3	-26.7	-22.7
3115 Fabricación de Aceites y Grasa Vegetal y Animal	130.0	162.4	172.2	0.2	24.9	6.0
3116 Productos de Molinería	59.1	67.5	82.5	-16.2	14.2	22.2
3117 Fabricación de Productos de Panadería	68.5	70.0	91.6	-12.7	2.2	30.9
3118 Fábricas y Refinerías de Azúcar	58.5	97.0	96.9	-1.7	65.0	-0.1
3119 Fabric. Cacao, Chocolates y Art. de Confitería	46.5	37.5	38.4	53.5	-19.4	2.4
3121 Elaboración Productos de Alimentos Diversos	58.4	62.3	51.3	-5.0	6.7	-17.7
3122 Elaboración Alimentos Preparados p/Animales	94.6	85.7	93.1	-6.9	-9.4	8.6
3131 Destilac.,Rectific.y Mezcla de Bebidas Espirit	84.8	87.2	96.6	46.2	2.8	10.8
3132 Industria Vinícola y Otras Bebidas Fermentadas	95.0	95.5	105.2	10.9	0.5	10.2
3133 Bebidas Malteadas y Malta	95.4	99.7	127.0	-4.3	4.5	27.4
3134 Ind. de Bebidas no Alcohólicas y Aguas Gaseosas	122.7	110.7	107.7	6.8	-9.8	-2.7
3140 Industrias de Tabaco	78.1	75.4	79.2	8.0	-3.5	5.0
3211 Hilado, Tejidos y Acabados Textiles	39.0	34.0	46.5	-28.0	-12.8	36.8
3213 Fabricación de Tejidos de Punto	59.5	78.4	83.9	21.2	31.8	7.0
3220 Fabricación de Prendas de Vestir	35.3	38.0	30.0	16.9	7.6	-21.1
3240 Fabricación de Calzados	23.2	20.9	24.8	1.3	-9.9	18.7
3311 Aserraderos, Talleres de Acepillado y Otros	46.0	31.7	40.5	20.4	-31.1	27.8
3420 Imprentas, Editoriales e Industrias Conexas	69.1	70.7	62.2	23.6	2.3	-12.0
3511 Fabric. Sust. Químicas Básicas, excepto Abonos	50.0	47.4	49.0	14.9	-5.2	3.4
3512 Fabricación de Abonos Plaguicidas	19.3	0.0	4.4	-3.0	-100.0	-
3523 Fabric. Jabones y Prep. de Limpieza y Otros	82.6	141.0	119.2	27.9	70.7	-15.5
3530 Ref.Petróleo y Fab.Prod.Div.Derivados de Petróleo	89.4	93.4	95.0	3.6	4.5	1.7
3559 Fabricación de Producto de Caucho NEP	35.6	37.7	35.1	0.6	5.9	-6.9
3560 Fabricación de Productos de Plástico NEP	64.1	65.1	60.0	7.7	1.6	-7.8
3620 Fabricación de Vidrio y Productos de Vidrio	58.9	91.8	70.6	-30.3	55.9	-23.1
3691 Fabricación Productos de Arcilla p/Construcción	80.4	86.1	79.3	2.7	7.1	-7.9
3692 Fabricación de Cemento, Cal y Yeso	182.6	192.7	204.4	10.9	5.5	6.1
3720 Industrias Básicas de Metales No Ferrosos	56.4	77.9	86.8	79.0	38.1	11.4
3811 Fabricación Cuchillería, Herramientas Manuales y Artículos generales de Ferrería	73.5	42.7	8.8	36.6	-41.9	-79.4
3819 Fabricación de Productos Metálicos NEP	39.7	28.6	31.0	14.7	-28.0	8.4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

3. El Sector Externo

El sector externo del país sufrió los efectos de bajas en los precios de las exportaciones tradicionales y, en general, de los términos de intercambio (Cuadro 8). El zinc no pudo mantener sus precios internacionales favorables de 1989; tampoco pudieron recuperarse los volúmenes de exportación del estaño. Las exportaciones de hidrocarburos crecieron poco. Finalmente, el valor de las exportaciones no tradicionales cayó en 1991. Se ha de notar la caída (14%, respecto a año anterior) se produjo después de la eliminación del CRA aunque es difícil establecer una relación de causalidad directa.

La balanza comercial

La balanza comercial de bienes enfrentó déficits elevados (Cuadro 9). La evolución del valor de las exportaciones indica que luego de una subida en 1990 se produjo una disminución de las exportaciones de minerales y de productos no tradicionales. Las exportaciones de hidrocarburos continúan incrementándose, aunque no llegan a superar los niveles de 1986.

Cuadro No. 8: Índice de Precios de Comercio Exterior (Base 1980 = 100)

Período	Índice de Precios de Exportación	Índice de Precios de Importación FOB (1)	Índice de Términos de Intercambio
1980	100.0	100.0	100.0
1981	96.6	106.7	90.6
1982	91.9	114.3	80.4
1983	92.0	113.0	81.4
1984	91.8	116.5	78.8
1985	88.4	126.4	69.9
1986	71.8	121.0	59.3
1987	68.0	129.0	52.7
1988	67.2	135.6	54.5
1989	70.5	149.1	58.0
1990	64.8	171.8	37.9
1991	60.6	188.4	32.2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

(1) 1990 Datos preliminares

1991 Datos Estimados

Cuadro No. 9: Balanza Comercial (Millones de \$us)

Años	Balance Comercial	Exportaciones (FOB)	Importaciones (CIF)
1980	263.8	942.2	678.4
1981	-63.0	912.4	975.4
1982	250.2	827.7	577.5
1983	166.0	755.1	589.1
1984	227.9	719.5	491.6
1985	-62.5	628.4	690.9
1986	-86.5	587.6	674.0
1987	-247.6	518.7	766.3
1988	-157.5	542.5	700.0
1989	-146.5	723.5	870.0
1990	211.4	830.8	619.4
1991 ^P	-43.8	760.3	804.1

Fuente: Banco Central de Bolivia

Nota.- Las cifras de importación de 1988 se reajustaron respecto a las obtenidas mediante las pólizas de importación

^P Cifras preliminares

En el caso de las exportaciones mineras, si bien el volumen de exportaciones creció, su valor total disminuyó, reflejo de la evolución adversa de precios internacionales. El caso del zinc es el más indicativo; este producto incrementó su volumen exportado, pero a partir de 1991 obtiene valores de exportación menores.

Los mayores exportadores de minerales pertenecen al sector privado cuyas exportaciones, considerando a la minería mediana, a las cooperativas y a la minería chica, alcanzan a más del 50% del total. Asimismo, las exportaciones de las cooperativas continúan en ascenso siendo el reflejo del colapso de la minería estatal y de la fragmentación e informalización de la actividad minera.

Es alentador que tanto el estaño como el zinc aumentaron su volumen exportado, mostrando una saludable recuperación en su participación en el mercado internacional, aun ante una evolución adversa de precios internacionales en 1991 (Cuadro 10).

Cuadro No. 10: Cotización de Minerales en el Mercado Internacional
(\$us por unidad de medida)

Año	Estaño (LF)	Cobre (LF)	Plomo (LF)	Zinc (LF)	Plata (OT)	Wólfram (ULF)	Bismuto (LF)	Antimon (ULF)	Oro (OTF)
1986	2.57	0.61	0.18	0.36	5.44	44.85	2.70	18.39	363.25
1987	3.08	0.73	0.25	0.38	6.91	44.04	3.16	19.29	438.96
1988	3.23	1.06	0.29	0.52	6.51	50.00	5.37	22.38	438.72
1989	3.92	1.27	0.30	0.74	5.50	51.83	5.41	18.50	380.74
1990	2.96	1.09	0.33	0.63	5.24	41.67	3.96	16.21	409.61
1991	2.54	1.06	0.25	0.50	3.99	52.23	2.78	14.91	362.43

Fuente: Ministerio de Finanzas

Las exportaciones de hidrocarburos continuaron su lento crecimiento. En el caso del gas (3.2%), las exportaciones se vieron perjudicadas por reducciones en precios. En el caso del petróleo, aparecen exportaciones pero estas sólo corresponden a la contabilización de intercambios realizados de petróleos de diferente calidad. Asimismo, Bolivia vendió pequeñas cantidades de gas licuado a Chile pero el comercio no llegó más allá.

Las exportaciones no tradicionales también sufrieron caídas en precios internacionales y, por tanto, en su valor de exportación pese a los aumentos del volumen. En 1991, estas exportaciones cayeron a 251.3 millones de dólares. Posiblemente, estas exportaciones, que en su mayoría son productos agropecuarios y agroindustriales, descendieron debido a las medidas de protección de su mercado interno impuestas por el Perú y debido a las barreras levantadas por los países limítrofes a causa de la enfermedad del cólera. Entre las exportaciones no tradicionales, tan sólo las de soya se incrementaron. Llama la atención la disminución del volumen de las exportaciones del café, tanto más que este producto es uno de los llamados a sustituir los cultivos de coca (Cuadro 11).

Por último, las exportaciones se originaron principalmente en el sector privado, tanto porque la minería mediana se convirtió en el principal exportador de minerales como porque cada vez es mayor el aporte de las empresas contratistas a las exportaciones de gas. Por lo demás, las exportaciones no tradicionales proceden del sector privado casi en su totalidad.

Cuadro No. 11: Composición de las Exportaciones (Millones de \$us)

Detalle	1986	1987	1988	1989	1990	1991
a) Productos Tradicionales	529.4	463.6	492.0	617.4	634.0	597.5
I. Minerales	196.8	207.5	273.1	403.4	407.1	356.3
1) Estaño Metálico	55.3	12.6	43.5	81.4	82.5	80.0
2) Estaño Concentrado	48.8	56.2	33.4	45.1	23.5	19.7
3) Plata	27.3	33.4	44.9	58.8	50.8	43.1
4) Zinc	28.0	32.8	60.1	132.2	145.9	139.7
5) Wólfraam	6.6	5.1	5.3	6.9	4.7	7.7
6) Antimonio	14.5	19.6	17.4	15.8	15.2	10.3
7) Plomo	5.0	4.2	6.3	11.1	13.6	10.9
8) Cobre	0.8	0.0	0.1	0.0	1.1	0.6
9) Oro	7.2	37.5	59.9	44.5	64.6	39.1
10) Otros	3.3	6.1	2.2	7.6	5.1	5.1
II. Hidrocarburos	332.6	256.1	218.9	214.0	226.9	241.2
11) Petróleo	3.4	0.8	0.0	0.0	0.0	6.4
12) Gas Natural	328.7	248.6	214.9	213.8	225.3	232.6
13) Otros	0.5	6.7	4.0	0.2	1.6	2.2
b) Productos No Tradicionales	110.9	106.2	105.4	201.8	292.5	253.5
14) Ganado	13.4	6.8	0.5	6.2	49.4	14.9
15) Soya	18.7	18.5	20.0	54.3	48.2	69.3
16) Café	13.3	11.5	17.1	12.7	14.3	7.2
17) Azúcar	4.9	8.6	6.3	19.3	31.7	30.8
18) Maderas	23.0	30.8	24.1	44.1	50.1	48.8
19) Cueros	1.1	8.0	18.3	17.7	27.0	12.5
20) Goma	3.8	1.8	1.7	1.4	2.0	1.0
21) Castaña	3.5	6.7	5.0	11.1	15.6	11.5
22) Algodón	4.7	0.9	2.1	0.0	0.0	10.0
23) Otros	24.5	12.6	10.3	35.0	54.2	47.6
Total General	640.3	569.8	597.4	819.2	926.5	851.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Banco Central de Bolivia (1990, 1991)

Por otra parte, las importaciones registradas tuvieron un comportamiento muy particular. Luego de la estabilización se produjo un fuerte incremento entre 1986 y 1987. Sin embargo, existe una caída en 1988 que luce un año atípico. En 1989 las importaciones continuaron incrementándose. Las importaciones de bienes de capital y de materias primas tuvieron el mayor incremento, destacándose en este rubro las realizadas para el sector manufacturero. Además, el sector privado tuvo la mayor participación. A partir de esta información se puede inferir que gran parte del crecimiento de las importaciones se debió a la expansión de la inversión, que generalmente inducen importaciones de bienes de capital, y al crecimiento de la economía que requiere de una mayor cantidad de bienes intermedios (Cuadro 12).

Cuadro No. 12: Importaciones según Uso o Destino Económico
(Millones de \$us)

Detalle	1986	1987	1988	1989	1990	1991^P
Bienes de Consumo	133.7	190.3	128.3	137.5	156.4	180.1
Consumo no Duradero	61.9	92.8	57.4	70.2	80.5	94.0
Consumo Duradero	71.8	97.5	70.9	67.3	74.9	86.1
Materias Primas y Productos Intermedios	235.3	306.5	228.3	58.0	265.5	380.7
Combustibles y Conexos	2.7	1.9	4.8	2.6	3.4	5.0
Mat. Primas e Intermed. p/Agricultura	15.8	11.4	8.3	9.7	6.8	11.0
Mat. Primas e Intermed. p/ Industria	183.2	256.0	185.7	208.7	214.0	296.6
Materiales de Construcción	33.6	37.2	29.5	29.5	41.3	68.2
Bienes de Capital	281.6	262.6	231.8	220.7	270.8	428.4
Bienes de Capital p/Agricultura	40.1	24.2	13.3	13.9	13.6	23.5
Bienes de Capital p/Industria	151.7	133.8	137.5	127.5	164.2	264.9
Equipo de Transporte	89.8	104.6	81.0	79.3	93.0	140.0
Diversos	23.4	6.9	2.1	3.7	10.0	3.3
Valor Total CIF	674.0	766.3	590.5	619.9	702.7	992.4
Valor Total FOB	563.9	646.3	504.6	522.4	619.4	847.4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Banco Central de Bolivia
^P Preliminar

La evolución de la balanza comercial muestra déficit. Los términos de intercambio tuvieron un importante papel en la caída en el valor de las exportaciones y, por otro lado, el incremento en las inversiones, fruto del crecimiento del producto, indujo un mayor valor de importación.

Por último, existen motivos para suponer un desalineamiento del tipo de cambio real. De acuerdo a los cálculos del BCB para 1991, la devaluación real del boliviano alcanzó un 8% de enero a diciembre, considerando una canasta de monedas pertenecientes a los principales socios comerciales bolivianos. Sin embargo, las paridades bilaterales (boliviano respecto a la moneda americana) no acusaron depreciaciones reales importantes.

Política de comercio exterior

La política comercial ha sido activa, con medidas dirigidas a consolidar la liberalización del comercio exterior y desarrollando una estrategia de producción orientada al exterior, mediante incentivos a la exportación. La primera medida (1985) fue la eliminación de las restricciones

cuantitativas a la importación de bienes, a excepción de algunos productos agrícolas. Asimismo, se consolidaron todos los gravámenes a las importaciones en una tarifa del 20% sobre el valor CIF frontera (1986). Igualmente, en 1987 (D.S. 21660) se diseña un sistema de reintegro arancelario (Certificado de Reintegro Arancelario, CRA) para compensar por los costos de importación de insumos para los exportadores y la devolución (Ley 843) del IVA mediante el Certificado de Nota de Crédito Negociable (CENOCREN). El arancel fue disminuido al 17%.

Desde 1989 esta en vigencia el GAC con una tasa de 10% sobre el valor CIF de los bienes de importación y una tasa de 5% sobre bienes de capital. Además, esta en vigencia una disminución del 50% del (GAC) a ciertos productos provenientes de países del Grupo Andino. Finalmente, se firmaron acuerdos, en el marco del Grupo Andino, para implementar los acuerdos sobre libre comercio, a excepción del Perú, con el que se firmó recién en 1992.

En 1990 se reemplaza el sistema de reintegro del CRA por el llamado "Drawback". Este nuevo régimen rige para exportaciones realizadas desde Marzo de 1991. Se estima el "drawback" como proporción del valor FOB de la exportación con una tasa del 2% y 4% según el bien y su grado de elaboración.

Los resultados de la política comercial implantada luego de la crisis fueron alentadores porque se obtuvieron permanentes incrementos en las exportaciones, especialmente, de productos no tradicionales. Sin embargo, en 1991 se produjo la declinación del valor de las exportaciones no tradicionales y de minerales. Existen factores circunstanciales que no permiten evaluar las bondades de la nueva política de incentivo a la exportación en toda su magnitud. La poca duración de una determinada estructura comercial introduce mucha incertidumbre en los exportadores, que no pueden establecer sus beneficios en el mediano o largo plazo.

4. Transacción y la Producción los Costos de

El desempeño, más que modesto, de la economía boliviana que aparece en la sección anterior parece explicarse por la existencia de altos costos de transacción, que evitan la ejecución de nuevos proyectos. Las circunstancias a las que se enfrenta un productor nacional no le permiten estimar el futuro inmediato y las consecuencias de sus acciones, provocando que sólo ejecuten proyectos con altos márgenes de utilidades en períodos muy cortos. Entre los costos de transacción debido a incertidumbre se identifican varios:

- Inestabilidad en las reglas de juego

El conjunto de reglas institucionales que regulan la relaciones productivas bolivianas, tanto las suministradas por la autoridad gubernamental como por la sociedad civil, afectan a todo el sistema productivo y no proveen un marco que favorezca a la producción local. Ejemplos de marcos generados por el gobierno se pueden citar a la legislación laboral y a la reglamentación de trámites para legalizar actividades. En este sentido, tanto las municipalidades como los órganos del gobierno central tienen trámites demasiados engorrosos y lentos. Al parecer no existe un criterio de eficiencia para determinar el tiempo que debe tomar un empleado para completar un determinado procedimiento.

Por otra parte, la sociedad civil boliviana también ejerce influencia en la ejecución de contratos. No existe un grado aceptable de obligatoriedad en el cumplimiento de contratos y, además, la disciplina laboral del conjunto de trabajadores no es la adecuada, según normas internacionales. Este tipo de comportamientos no pueden ser normados mediante legislación y deben entrar de pleno en la formación de la autodisciplina social. Muchas veces son estos factores sociales los que provocan que nuevos proyectos, que generan grandes expectativas, nunca llegan a efectivizarse.

- Inseguridad institucional para la innovación

La inexistencia de leyes bolivianas sobre derechos de explotación de innovaciones sobre productos estandarizados origina muchos costos. En realidad, cuando surgen este tipo de problemas se los incluye dentro de leyes totalmente inadecuadas para el caso. Este tipo de problemas afecta principalmente a la producción manufacturera. Por ejemplo, el caso de los diseños de chompas. Un diseñador nacional queda totalmente desprotegido legalmente cuando desea beneficiarse por su nuevo modelo. Tanto productores nacionales como productores internacionales (especialmente de países limítrofes) pueden copiarlo fácilmente. La alternativa es inscribir el diseño bajo leyes de otros países; pero cuando se utilizan estos mecanismos, el costo es muy alto.

- Inaccesibilidad a la información tecnológica

Pese a que en Bolivia los productos se fabrican bajo tecnología extranjera y en principio minimizadora de costos, la investigación acerca de los niveles de producción económica y la existencia de particularidades en los factores de producción nacionales no queda incluida en esta tecnología. La adopción de tecnologías apropiadas no sólo requiere de mecanismos de transmisión, sino también de absorción, que permitan generar y amplificar información para lograr el empleo de tecnologías adecuadas. Estos canales no existen en Bolivia y dan lugar a que se construyan plantas industriales, como el caso de Villamontes o Karachipampa, que alcanzan sus economías de escala a un nivel de producción tan alto que no existe ni el mercado para el producto ni el abastecimiento de materias primas.⁶

⁶ Estos son proyectos cuyas plantas fueron construidas sobredimensionadas. Este hecho se manifiesta en la falta de insumos de origen local para su funcionamiento normal.

- Escasa información sobre alternativas de inversión productiva

Los estudios de prefactibilidad y de factibilidad están casi en desuso en el sector productivo (público y privado) en Bolivia. Al tener cada sector productivo sus propias características en cuanto a la generación de proyectos es difícil tener un procedimiento homogéneo de selección de proyectos. Los sectores minero e hidrocarburos deben comenzar con la prospección, para luego evaluar reservas. El sector agrícola con la identificación del producto y el posible desarrollo de las tierras de cultivo, y luego evaluar los costos de producción; el sector manufacturero con la identificación del producto y la tecnología de producción, y posteriormente estudiar su implementación. En todos ellos y luego del impulso inicial se requiere de un esfuerzo sistemático hasta llegar a la explotación. Se necesitan mecanismos de desarrollo de productos con base en costos comparativos y no en la simple obtención del producto. La identificación de nuevos proyectos en los distintos sectores debe ser una responsabilidad también del sector privado.

- Información incompleta sobre las intenciones del gobierno

Si bien existe dificultad en conocer la duración óptima de una determinada política debido a problemas de inconsistencia temporal, es muy notorio que las modificaciones tanto en el régimen impositivo como en el arancelario son muy frecuentes (Cuadro 13). Su efecto se nota en todo el mercado generando una incertidumbre que es difícil de levantar después. Es más, la promulgación de leyes específicas para cada sector no parecen, a pesar de todo, garantizar la estabilidad legal. La inestabilidad tienen el efecto de desviar los recursos disponibles hacia los Certificados de depósitos (CD's) y los depósitos a plazo fijo (DPF) bancario que rinden altas tasas de interés en el corto plazo y tienen riesgo bajo. Aún más, se induce a la inversión en la producción de bienes no transables, cuyos precios pueden elevarse sin mayor control. Esto

sería conveniente para paliar el desempleo urbano, pero no para sostener un proceso de crecimiento que requiere de la producción de bienes transables.

- Poca reputación y normas de estandarización en la producción

Debido a la poca posibilidad de desarrollo industrial en Bolivia no se dio énfasis en el cumplimiento de normas técnicas, que aseguren cierta calidad y homogeneidad en la producción. Bajo el justificativo de estar produciendo para el mercado interno se produce un bien de calidad dudosa que no sigue ningún tipo de control de calidad. Se ignora que aun en al producción de bienes agrícolas, tales como la soya y el café, se debe cumplir normas para ingresar a mercados competitivos. La industria se acostumbra a una calidad sub óptima de producción y no permite la formación de reputación. De este modo se disuade la venta externa de la producción nacional, por no conocerse sus normas de producción.

Cuadro No. 13: Cambios en el Sistema Impositivo (1989 - 1992)

Año	Referencia
1989	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento en la tasa impositiva a las transacciones del 1% al 2% - Incremento en la tasa impositiva de la Renta Presunta de las Empresas de 2% al 2.5% - Incremento en la tasa impositiva a los consumos específicos del 30% al 40% para la cerveza - Se incluyó a los refrescos dentro de la lista de bienes sujetos al impuesto al consumo específico - Se puso en vigencia el impuesto a la propiedad rural
1990	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento en la tasa impositiva de la Renta Presunta de las Empresas de 2.5% al 3% - Incremento en la tasa impositiva a los consumos específicos - Se incluyó más bienes dentro de la lista de bienes sujetos al impuesto específico, refrescos enlatados a una tasa del 20% - Se puso en vigencia el impuesto a los viajes al exterior
1991	
1992	<ul style="list-style-type: none"> - Se incrementó el Impuesto al Valor Agregado del 10% al 13%

Fuente: Gaceta Oficial de Bolivia. Varios números

- Escaso desarrollo institucional para el comercio exterior

La limitación en el tamaño del mercado interno ha sido siempre un factor importante para el desarrollo de la producción en grandes cantidades en el país. Por tanto, se pensó en ingresar en mercados externos. Sin embargo, esta posibilidad de acceder a ellos enfrenta varios problemas. Primero, la producción requerida es grande y, segundo, los productores bolivianos no conocen exactamente la situación de los mercados externos, de modo que puedan buscar segmentos específicos a los cuales servir. Es más, se tiene permanentemente un problema de falta de información comercial. La comunicación con el exterior, que en otros países no requiere de mecanismos formales, parece requerir de mecanismos totalmente estandarizados en Bolivia.

Entre los costos de transacción debido a la especificidad de activos podrían citarse:

- Poca posibilidad de movilidad de factores

Existen impedimentos geográficos e institucionales para el movimiento de mano de obra y capital hacia áreas nuevas. Los impedimentos geográficos tienen origen en las diferencias naturales y regionales. Existen climas totalmente diferentes. El occidente (zona montañosa y fría), el oriente (zona llana y tropical) y el valle intermedio (zona templada), no hacen fácil el acostumbrarse a una nueva área. Por otro lado, las distancias y los altos costos de transporte hacen imposible cambiar de lugar capital fijo y maquinaria. Este aspecto tiende a perjudicar a la producción agrícola que necesita permanentemente de exploración de nuevas áreas de cultivo para mantener rendimientos óptimos. Esta situación se agrava con la falta de infraestructura de apoyo a la producción agrícola. Existe también este problema en el sector hidrocarburos donde la inversión es específica al destino que se le da en principio. El costo de modificaciones posteriores es muy alto.

- Poca posibilidad de reconversión tecnológica

La mayor parte del parque industrial boliviano viene bajo la denominación de "llave en mano", es decir, que la instalación es construida bajo especificaciones técnicas determinadas para producir cierto bien. Ante éste hecho y la falta de capital de riesgo para desarrollar nuevas

técnicas de producción, las empresas invierten en una situación de costo irrecuperable si la actividad no resulta un éxito. Esto determina que no exista flexibilidad en la producción y en la modificación de los bienes producidos o de las técnicas para la producción y, por tanto, se producen bienes que no consideran moda ni cambio tecnológico.

- Falta de desarrollo de instituciones de creación tecnológica

Debido a la falta crónica de capitales, Bolivia tiene pocas empresas con capacidad de dedicar capital de riesgo a las actividades de investigación y desarrollo, sobre todo, porque no existe garantías legales de que la inversión a realizarse pueda ser recuperada. Por tanto, las empresas siendo las más interesadas, terminan abandonando todo esfuerzo al respecto. Además, el escaso número de instituciones de investigación hace que los resultados obtenidos en éstas sean dispersas y no aprovechables industrialmente. Por consiguiente, en el pasado el Estado debió hacerse cargo de la actividad y tuvo poca éxito, dado que no tiene un incentivo directo para realizar el esfuerzo en el largo plazo, salvo el de generar educación.

Entre los costos de transacción debido a la frecuencia de transacción se tiene:

- Transacciones muy pequeñas

Dada la estrechez del mercado interno, las empresas bolivianas se acostumbraron a producir en pequeñas cantidades. Es más, con la caída de la producción del COMIBOL y de las empresas mineras medianas, aun en este sector, orientado al exterior, las transacciones se han empequeñecido. Este panorama trae consigo el problema de no poder alcanzar economías de escala para abaratar el producto. Tampoco se puede satisfacer la demanda externa de productos cuando ésta existe. Además, las instituciones de apoyo a estas actividades tienen muy poca capacidad y fácilmente son desbordados cuando existe un requerimiento mediano.

- Transacciones muy limitadas en cuanto a modalidades

Las transacciones en Bolivia son poco flexibles. Dado el pequeño volumen de contratos de las empresas nacionales, ellas no pueden aprovechar las oportunidades de mercados establecido tales como la utilización de crédito. Tampoco tienen la oportunidad de conceder rebajas por ventas grandes debido a que éstas son esporádicas. Este mismo motivo hace que no puedan atender modificaciones marginales en el producto para hacerla más deseable. Por tanto, las empresas manufactureras se encuentran limitadas en cuanto a sus posibilidades de comercialización.

- Transacciones poco frecuentes con el exterior

A parte de las empresas bolivianas exportadoras de materias primas, las demás tienen dificultades en acceder a mercados externos. El problema parece residir en la poca costumbre de ingresar a mercados internacionales con productos de cierta elaboración. Como no se vende en el exterior, tampoco se obtiene información acerca de lo que se pide en estos mercados en cuanto a usos, estilos y gustos. Un ejemplo son las artesanías, que luego de un impacto inicial no pueden sostenerse en el mercado.

- Ausencia de técnicas de comercialización.

Bolivia ha producido mayormente materias primas básicas, que no requieren de grandes esfuerzos de presentación. Se trata de bienes casi homogéneos cuyas reglas de mercado son conocidas. Por tanto, ha existido poco interés por desarrollar habilidades para vender y la actitud generalizada es la de esperar a que el venga el cliente a comprar. En el caso de bienes industriales, donde la competencia es fuerte a nivel internacional, se necesita un esfuerzo especial, primero por sentar presencia en los mercados y segundo, por una presentación diferenciada del producto.

5. El sector laboral

Las remuneraciones

Los salarios nominales no tuvieron incrementos significativos desde 1988. Más bien existe disminuciones cuando se mide los salarios en términos reales. Por otra parte, el control de los salarios nominales en el sector público sigue siendo una política anti-inflacionaria. Por tanto, el Estado es consistentemente cuidadoso en las modificaciones salariales.

A principios de 1991 se fijó un salario mínimo en Bs. 120 (a partir de enero) aumentando al doble del prevaeciente el año anterior. En cambio, los sueldos y salarios promedio no mostraron ascensos espectaculares. Con todo, algunos sectores (minería, comercio y establecimientos financieros) mostraron incrementos en sus ingresos. No sucedió lo mismo en gran parte del sector manufacturero. En realidad, el problema de bajos salarios se agudiza por la creciente incertidumbre por la estabilidad del puesto de trabajo y, por consiguiente, la insatisfacción laboral genera mayores conflictos y paros. La existencia de un amplio sector informal, donde los ingresos están todavía muy por debajo de los promedios en el sector formal, es un importante factor de control salarial (Cuadro 14).

Empleo

Es muy difícil precisar cifras acerca del desempleo. Aún suponiendo que es bajo, tiende a reducir los salarios. El desempleo (7.5%, 1991) es una cifra cuestionable, debido a la existencia de un mercado laboral informal muy extendido.

Por otro lado, si bien existe falta de mano de obra calificada, lo que pudiera empujar el promedio hacia el alza, la cantidad de empleos para este tipo de trabajadores es muy pequeña. Su efecto es imperceptible en el momento de las negociaciones de salarios.

Existe una fuerte preocupación por la productividad de la mano de obra. Este factor, relacionado al cambio tecnológico, el desarrollo industrial y el crecimiento económico, no parece estar evolucionando en forma favorable, principalmente por el estancamiento que sufre la actividad industrial. Por tanto, surgen problemas de calidad de empleo y de nivel de remuneración.

Asimismo, en períodos cuando existen transformaciones en la economía es de esperarse que exista una mayor movilidad laboral, un mayor desempleo friccional e insatisfacción. Estas condiciones exigen ejecutar programas de reentrenamiento y calificación técnica para apaciguar inquietudes y disminuir costos. Lamentablemente no existe nada de esto.

Cuadro No. 14: Evolución Trimestral de Salarios Reales del Sector Privado, por Ramas de Actividad
(En Bolivianos corrientes)

Período	Promedio	Minería	Manufactura	Construcción	Comercio	Est.Finan	Servicios	
Marzo	86	214.7	249.4	165.1	118.4	223.0	326.6	176.1
Junio	86	224.6	233.1	187.0	96.0	249.4	317.6	204.2
Septiembre	86	232.8	241.8	192.0	172.2	264.8	309.7	265.3
Diciembre	86	239.7	293.4	212.5	168.1	257.2	309.2	245.6
Marzo	87	269.5	316.9	240.4	177.1	328.7	335.2	293.8
Junio	87	289.7	278.1	262.0	207.7	301.8	386.0	302.1
Septiembre	87	315.7	431.4	286.1	215.7	340.5	406.8	323.7
Diciembre	87	322.1	373.0	302.0	239.6	359.5	402.1	304.1
Marzo	88	367.9	383.5	316.2	265.1	378.3	525.0	330.6
Junio	88	385.6	419.5	329.8	248.7	370.9	515.5	378.7
Septiembre	88	381.5	451.0	315.4	254.2	359.0	574.4	347.7
Diciembre	88	380.2	441.6	318.6	264.1	337.0	572.6	349.0
Marzo	89	400.8	429.9	351.1	264.3	360.5	580.5	373.0
Junio	89	413.2	473.5	358.5	287.8	368.4	575.6	401.0
Septiembre	89	397.3	454.5	326.5	261.7	364.9	582.7	402.4
Diciembre	89	384.7	410.7	314.2	244.5	351.7	562.9	400.7
Marzo	90	410.4	413.8	328.5	269.9	374.1	580.5	320.9
Junio	90	424.9	492.2	331.9	262.5	373.7	622.6	410.0
Septiembre	90	409.3	453.5	324.5	257.2	358.3	621.7	397.1
Diciembre	90	395.8	411.1	326.5	236.7	324.9	581.1	393.3
Marzo	91	386.8	391.1	300.2	235.1	350.1	579.6	409.1
Junio	91	409.5	544.9	321.6	249.5	366.5	621.5	401.5
Septiembre	91	405.0	511.6	326.5	235.9	359.7	638.0	378.1
Diciembre	91	400.3	499.9	320.0	225.6	352.6	617.3	400.4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, División de Empleo y Salarios

6. Conclusiones

En el trabajo se analizó la evolución del sector productivo durante el período que va desde 1986 a 1991. Se ha constatado que el sector productivo tiene problemas que se deben resolver para entrar en una etapa de crecimiento sostenido. Si bien los problemas son diferentes entre sectores, se diagnostica que todos tienen un origen común: existe una falta de inversiones. Se relaciona este diagnóstico con los costos de transacción en la economía. La evidencia apunta a mostrar que los costos son altos.

Los sectores productivos han tenido una evolución diferente. El sector minero reaccionó favorablemente después de la crisis de 1985, pero con una estructura diferente a aquella de 1980. La producción minera estatal y del estaño decayó, mientras que la minería privada de oro y zinc tuvo un desenvolvimiento alentador. En realidad, la política económica desde 1985 se orienta a que el sector privado intervenga mucho más en la producción, pero existen problemas de credibilidad sobre el comportamiento del gobierno. Además, la falta de información sobre nuevos proyectos que desalientan la inversión. La minería chica es la que ha tenido la mejor tasa de crecimiento en los últimos años, producto de la informalización de la actividad minera. En realidad, estos productores utilizan una estrategia de mantenimiento de ingresos pues cuando los precios caen aumentan la producción. No obstante, este tipo de crecimiento no es el más aconsejable, porque no será sostenible en el largo plazo, dada la pequeñez de las operaciones y el aspecto oportunista de la producción.

El sector de hidrocarburos tuvo un comportamiento regular. El tener un contrato y las suficientes reservas de gas para cumplirlo provocaron este hecho. Sin embargo, la finalización del contrato y la falta de producción de hidrocarburos líquidos no permiten avizorar el mismo comportamiento en el futuro. La especificidad de la inversión y la falta de capitales de riesgo no permiten flexibilidad en la búsqueda de nuevas inversiones.

En 1991, el sector agrícola obtuvo una producción alta, debido a factores climáticos y al incremento del área cultivada. Sufre, sin embargo, de la falta de infraestructura de apoyo a la producción y comercialización. Esto permite predecir que continuará con un comportamiento errático en su crecimiento. Se ha de recordar que la agricultura es la responsable de la mayor parte de las exportaciones no tradicionales.

Por último, el sector manufacturero, si bien incrementa su producción en conjunto, no todas las ramas crecen y más bien algunas están en franco decrecimiento. Este es el sector más sensible a los costos de transacción. La incertidumbre, debido a la falta de información y a la aplicación de diferentes políticas económicas, provoca la postergación de las inversiones. Esta decisión puede tomarse fácilmente, porque tanto el monto de la inversión como los beneficios esperados no son elevados. Por lo demás, este sector es el más indicado para resolver problemas de empleo y desarrollo tecnológico.

En conclusión, existe una tendencia al crecimiento en todos los sectores. Sin embargo, las tasas observadas son todavía muy bajas. El origen parece estar en los costos de transacción. El alto grado de incertidumbre, la excesiva especificidad de activos y la poca frecuencia de las transacciones parecen motivar una actitud conservadora en los inversionistas.

BIBLIOGRAFIA

- Asociación Nacional de Mineros Medianos. (1992). La Minería Boliviana. Memoria 1991. La Paz: BMB
- Banco Central de Bolivia. (1991). Boletín del Sector Externo, No 6. La Paz: BCB
- Banco Central de Bolivia. (1991). Boletín Estadístico, No 272. La Paz: BCB
- Banco Central de Bolivia. (1991). Anuario: Índice de Precios al por Mayor. La Paz: BCB.
- CEPAL. (1991). Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1990. Volumen II. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Centro de Comercio Internacional. (1990). Desarrollo de productos de exportación. Ginebra: UNCTAD/GATT.
- ILDIS. (1991). Perspectivas de la nueva minería. La Paz: ILDIS.
- Instituto Nacional de Estadística. (1991). Indicadores Industriales. La Paz: INE.
- Pavitt, K. & Bell, M. (1992). "National Capacities for Technological Accumulation: Evidence and implication for developing countries". Washington: World Bank
- Instituto Nacional de Estadística. (1991). Boletín de Cuentas Nacionales, No 7. La Paz: INE.
- Instituto Nacional de Estadística. (1991). Resultados de la Encuesta Nacional Agropecuaria. La Paz: INE
- Kreps, D.M. (1990). A Course in Microeconomic Theory. Princeton: Princeton University Press
- Ministerio de Minería y Metalurgia. (1991). Boletín Estadístico Minero Metalúrgico. La Paz: Dirección General de Planificación
- Pindyck, R.S. & Rubinfeld, D.L. (1992). Microeconomics. New York: Macmillan
- Superintendencia de Bancos. (1992). Boletín Informativo, No 41. La Paz: Superintendencia de Bancos
- Tirole, Jean. (1989). The Theory of Industrial Organization. Cambridge: MIT Press.
- USAID. (1992). Latin America and The Caribbean Selected Economic and Social Data. Washington D.C.: USAID.2