

Muriel H., Beatriz; Mayorga, Joaquín

Working Paper

Exportaciones y empleo en Bolivia

Development Research Working Paper Series, No. 08/2012

Provided in Cooperation with:

Institute for Advanced Development Studies (INESAD), La Paz

Suggested Citation: Muriel H., Beatriz; Mayorga, Joaquín (2012) : Exportaciones y empleo en Bolivia, Development Research Working Paper Series, No. 08/2012, Institute for Advanced Development Studies (INESAD), La Paz

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/87831>

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 Estudios Avanzados en Desarrollo



08/2012

Exportaciones y Empleo en Bolivia

por:

Beatriz Muriel & Joaquín Mayorga

Serie de Documentos de Trabajo sobre Desarrollo

08/2012

Octubre 2012

Las opiniones expresadas en la Serie de Documentos de Trabajo sobre Desarrollo son de los autores y no necesariamente reflejan los del Instituto de Estudios Avanzados en Desarrollo. Los derechos de autor pertenecen a los autores. Los documentos solamente pueden ser bajados para uso personal.



Exportaciones y Empleo en Bolivia*

Por

Beatriz Muriel H.† y Joaquín Mayorga*

Septiembre 2012

Resumen

La investigación analiza el desempeño de las exportaciones en Bolivia a la luz de los empleos que genera, directos e indirectos, con los siguientes resultados destacables: i) la creación de fuentes laborales se ha concentrado en los bienes no tradicionales ya que son intensivos en este factor de producción; ii) el buen desempeño del volumen de ventas al exterior en 1999-2010 permitió el incremento de la mano de obra derivada, empero con tasas modestas; iii) Los socios de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) –Colombia, Ecuador y Perú– han sido los más importantes en términos de creación de empleos; mientras que el MERCOSUR, principalmente Brasil, se destaca con la mayor participación en las exportaciones; y iv) la caída de los empleos derivados de las menores exportaciones a Estados Unidos en los últimos años ha sido significativa, aunque parte de esta disminución habría sido compensada con las mayores ventas a Venezuela en el marco de los compromisos con Bolivia.

Palabras Claves: Exportaciones, Empleo, Bolivia

Clasificación JEL: F01, F16, J29

† Los autores agradecen las sugerencias de los investigadores que participaron en el *workshop* de INESAD en junio de 2012, y se responsabilizan de los puntos de vista y posibles errores encontrados en la investigación.

† Investigadora Senior, INESAD, bmuriel@inesad.edu.bo.

* Investigador Junior, INESAD, joacomayorga@gmail.com.

Abstract

This paper analyzes Bolivian exports focusing on their jobs results. We find that: i) employment created by exports is mainly explained by “untraditional goods” exports, given that they are labor intensive; ii) the high rate of exports growth during 1999-2010 generated more jobs, however, with modest rates of growth; iii) the Andean Community of Nations (CAN) members - Colombia, Ecuador and Peru - have been the most important countries for generating jobs, while MERCOSUR, mainly Brazil, stands out by its corresponding export values; and iv) during the last years, the lower exports to U.S. has had a negative and significant impact on employment, although part of this has been offset by selling more to Venezuela, as part of special commitments.

Keywords: Exports, Employment, Bolivia
JEL classification: F01, F16, J29

I. Introducción

A lo largo de la historia, las exportaciones en Bolivia se han constituido en un componente fundamental de la producción interna y del desempeño económico. En este marco, los diferentes gobiernos de turno implementaron varias políticas para promover el crecimiento y la diversificación de las ventas externas. Éstos fueron los casos de la construcción de los gaseoductos a Argentina y Brasil, de la generación de oportunidades para el desarrollo de la soya y derivados en el oriente del país, y de la firma de varios acuerdos comerciales para la apertura de nuevos mercados para los productos domésticos.

Sin embargo, y a pesar de los esfuerzos, las exportaciones han estado concentradas en pocos bienes; situación que se exacerbó en los últimos años por el incremento extraordinario de la demanda mundial por minerales e hidrocarburos. Este tipo de desempeño ha sido cuestionado por dos motivos fundamentales. En primer lugar, por la vulnerabilidad macroeconómica frente a la variabilidad de los precios de estas mercancías y, en segundo lugar, por el relativo bajo valor agregado que generan estas ventas en su condición de productos con pocas transformaciones productivas.

En este debate, la investigación establece una preocupación adicional de gran interés en torno a las características de las exportaciones: los empleos creados, que pueden ser directos (i.e. derivados directamente del valor agregado) o indirectos (procedentes del consumo intermedio nacional).

Los empleos generados han sido estimados utilizando la metodología de requerimientos de insumos por unidad de producto (ver, por ejemplo, Muriel 2004) y la información de las exportaciones y de las Cuentas Nacionales del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia.

Los resultados más importantes encontrados en la investigación se detallan a continuación. En primer lugar, la creación de fuentes laborales se ha concentrado en los bienes no tradicionales ya que son sustancialmente más intensivos en este factor de producción comparativamente con los tradicionales.

En segundo lugar, el buen desempeño de la evolución del volumen de ventas al exterior en 1999-2010 permitió el incremento de la mano de obra derivada, empero con tasas modestas que en los hechos mantuvieron su participación porcentual en el empleo total

del país. Tercero, los socios de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) –Colombia, Ecuador y Perú– han sido los más importantes en términos de creación de trabajos; mientras que el MERCOSUR, principalmente Brasil, resalta con la mayor participación en las exportaciones agregadas. Por último, la caída de los empleos derivados de las menores exportaciones a Estados Unidos ha sido significativa en los últimos años, aunque parte de esta disminución habría sido compensada con las mayores ventas a Venezuela en el marco de los compromisos establecidos con Bolivia.

La investigación se divide en cinco secciones incluyendo esta introducción. La segunda sección describe concisamente las políticas de promoción a las exportaciones bolivianas, con énfasis en aquellas que buscaron su crecimiento y diversificación. La tercera analiza brevemente el desempeño de las exportaciones desde 1985. La cuarta sección expone en detalle la metodología e información cuantitativa utilizada para las estimaciones de los empleos directos e indirectos generados por las exportaciones. Los resultados de tales cálculos son presentados a nivel agregado, por tipos de bienes (tradicionales y no tradicionales), y grupos de países en el marco de los acuerdos comerciales. Finalmente, la sección cinco resume las conclusiones más importantes.

II. Políticas de Promoción a las Exportaciones

Históricamente, las exportaciones en Bolivia han sido un componente fundamental de la producción interna y del desempeño económico; sin embargo, han estado concentradas en pocos bienes. Este escenario ha sido causa de la constante búsqueda de la diversificación de éstas, mediante la implementación de varias políticas públicas.

A partir de la década de los cuarenta, nuevos productos exportables fueron incentivados buscando mitigar la dependencia de la explotación de minerales; destacándose la soya y derivados y el gas natural. La promoción del grano fue parte del Plan Bohan (1942), que llevó a asentamientos poblacionales importantes en el oriente rural del país (que se encontraba deshabitado) con acceso a tierras fértiles de pequeña, mediana y gran escala, una mejor infraestructura caminera y, en las últimas décadas, mayores oportunidades de comercialización de los productos agrícolas a través de la apertura de mercados externos (ver, por ejemplo, Muriel y Valencia, 2010). La explotación y venta del gas natural tuvo su primer impulso significativo a finales de los años setenta cuando se construyó el oleoducto Bolivia-Argentina; comenzando a operar en 1972. Posteriormente, en 1993, en el marco de la “Integración Energética en el Cono Sur”, Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) y Petróleo Brasileiro (PETROBRAS) firmaron un contrato de compra

de gas natural de Brasil a Bolivia; que se hizo efectivo a partir de 1999, finalizada la construcción del gasoducto entre ambos países.

Bolivia contó también con varias políticas diseñadas para desarrollar el sector industrial boliviano: i) la Estrategia de Sustitución de Importaciones, vigente hasta 1985, que buscó incrementar la producción de manufacturas; ii) la creación, a comienzos de la década de los noventa, de zonas francas industriales bajo el principio de segregación aduanera y fiscal¹; y iii) las exenciones tributarias a actividades industriales instaladas en Oruro, Potosí y El Alto, entre otras regiones. Los resultados de estas medidas, sin embargo, tuvieron efectos modestos, no pudiendo generar un incremento sustancial en el crecimiento industrial en el país, no tampoco mejores perspectivas de exportaciones de bienes con mayor valor agregado (ver, por ejemplo, Muriel y Barja, 2006).

Los sesgos antiexportadores² han sido aminorados a través de sistemas de devolución de impuestos que se fueron perfeccionando en el tiempo, hasta llegar al Certificado de Devolución de Impuestos (CEDEIM) –mediante Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones de 1993. En este marco, los tributos sujetos a devolución han sido: el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto al Consumo Específico (ICE), el Impuesto a las Transacciones (IT) y el Gravamen Aduanero Consolidado (GAC).

Por último, el Gobierno estableció varias instituciones con la finalidad de promover la actividad industrial y exportadora del país. Entre ellos destacan: i) el Sistema de Ventanilla Única de Exportación (SIVEX), creado a principios de la década de los noventa para simplificar y centralizar los trámites de exportación, ii) el Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL) en 1998, sucesor del Instituto Nacional de Exportaciones (INPEX), con la responsabilidad de impulsar el crecimiento de la capacidad exportadora del país, ampliar el acceso a mercados internacionales, promover la atracción de inversiones nacionales y extranjeras e incentivar el desarrollo del turismo en todos sus campos; iii) la Unidad de Productividad y Competitividad (UPC), cuyo trabajo se orientó a mejorar la productividad y competitividad, y iv) el Banco de

¹ Las zonas francas tuvieron el objetivo específico de promover empleo e inversiones mediante el desarrollo de una infraestructura comercial, industrial y de servicios para la producción destinada principalmente al mercado externo.

² Los sesgos anti-exportadores se derivan de los impuestos, aranceles a los insumos, etc., que inducen a aumentos en los costos producción de los bienes de exportación.

Desarrollo Productivo SAM (BDP), establecido para financiar el desarrollo productivo nacional (Muriel y Barja 2006, y Evia 2009).

A partir de 2007, no obstante, el gobierno promulgó varios Decretos para intervenir en los mercados de productos agropecuarios yendo, en cierta manera, en dirección opuesta a las medidas señaladas anteriormente. En particular, la venta al exterior de algunos granos, carnes de pollo y res y aceites fue prohibida (Decreto Supremo 29460). La justificación de esta política ha sido la de limitar la reducción de la oferta interna de ciertos productos alimenticios dada la mayor demanda mundial y, por lo tanto, contribuir a la estabilidad de precios internos.

II.1. Acuerdos comerciales

En el marco de las políticas de promoción a las exportaciones, Bolivia ha participado en varios acuerdos comerciales regionales y bilaterales, principalmente desde los años noventa, acompañando la nueva dinámica mundial de apertura de mercados (ver Tabla 1).

Tabla 1. Acuerdos Comerciales Regionales y Bilaterales Suscritos por Bolivia

Tratados	Año de inicio	Miembros
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	1969	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, y Venezuela hasta 2006
Sistema Generalizado de Preferencias Bolivia (SGP)	1971	Bolivia, actual Unión Europea y posteriormente con Canadá, Japón y Estados Unidos
Asociación latinoamericana de integración (ALADI)	1980	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela
Ley de Preferencias Arancelarias Andinas	1991	Bolivia y Estados Unidos (revocada en 2008)
Acuerdo Comercial Perú-Bolivia	1992	Bolivia y Perú
Acuerdo de Complementación Económica Bolivia – MERCOSUR (ACE 36)	1997	Argentina, Paraguay, Brasil y Uruguay
Acuerdo de Complementación Económica Bolivia - México (ACE 31)	1994	Bolivia y México
Acuerdo de Complementación Económica Bolivia - Chile (ACE 22)	1993	Bolivia y Chile
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Bolivia - Cuba (ACE 47)	2000	Bolivia y Cuba
Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA)	2001	Bolivia y Estados Unidos
Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP-ALBA)	2006	Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua, Venezuela, Dominica, San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda

Los acuerdos regionales han sido: la Comunidad Andina de Nacionales (CAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP). La CAN fue establecida en 1969 mediante la suscripción del Acuerdo de Cartagena; sin embargo, experimentó un avance importante recién a partir de 1993, cuando se consolidó la Zona de Libre Comercio Andina, y en 1994 cuando se adoptó el Arancel Externo Común (AEC) mediante la configuración de la Unión Aduanera; teniendo vigencia desde febrero de 1995³. No obstante, Perú tuvo un proceso de apertura más moderado debido a que no asumió varios compromisos comerciales, lo que condujo a Bolivia a firmar el Acuerdo Comercial Perú-Bolivia para establecer una Zona de Libre Comercio.

Desde finales de la década de los noventa, la CAN ha buscado generar mejores niveles de cooperación económica, social y política, así como mayores grados de articulación y convergencia con los demás procesos de integración existentes en otras regiones. Los avances, no obstante, ha sido lentos debido, entre otros, a la falta de líneas ideológicas y políticas comunes base para el desarrollo de las estrategias comerciales así como al incumplimiento, en varios casos, de las metas de liberalización de los mercados internos. En este escenario, en abril de 2006 Venezuela se retiró de la CAN en desacuerdo a los tratados bilaterales que estaban negociando Perú y Colombia independientemente con Estados Unidos, lo que condujo a una crisis al interior de la CAN. Sin embargo, los esfuerzos de los restantes países miembros continuaron hacia la profundización de la integración en áreas como la libre circulación de bienes y servicios, unión aduanera y fortalecimiento del sistema jurídico – institucional.

Adicionalmente, la visión de apertura de la CAN hacia otras regiones/países ha llevado a la firma del Acuerdo de Complementación Económica con el MERCOSUR en 2004; a la suscripción del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación con la Unión Europea en 2004, base del proceso de asociación de ambos bloques en el diálogo político, programas de cooperación y acuerdos comerciales en los últimos años; y a la inclusión de Chile como miembro asociado en 2006.

El MERCOSUR es un Acuerdo que se inicia en 1991 a partir de la firma del Tratado de Asunción para promover la implementación de una unión aduanera entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Bolivia participa en el MERCOSUR desde febrero de 1997 a través de un Acuerdo de Complementación Económica. El Acuerdo buscó establecer el

³ Ver <http://www.comunidadandina.org/>.

marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física, formar un área de libre comercio en un plazo máximo de 10 años, y promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física con énfasis en las comunicaciones y el transporte fluvial. El Acuerdo fue complementado por una serie de protocolos adicionales para guiar su implementación; empero, todavía no se ha llegado a la finalización de la creación de la zona de libre comercio⁴.

El SGP es un Acuerdo firmado con la Unión Europea desde 1971, donde se establecen reducciones arancelarias a los productos agrícolas transformados y cuotas a productos industriales acabados y semiacabados. A partir de 1990 se han implementado medidas especiales a los países andinos para crear oportunidades de exportación para cultivos alternativos a la coca, como una forma de lucha contra las drogas. El Sistema también ha sido promovido por otros países desarrollados como Canadá, Japón y Estados Unidos, aunque con menores beneficios en materia comercial para el país. El Acuerdo tiene vigencia hasta 2015.

EL ALBA-TCP se inició en 2006 con la participación de Bolivia, Cuba y Venezuela y, posteriormente, con la adhesión de Honduras, Nicaragua y Ecuador además de tres pequeñas naciones caribeñas. El Acuerdo presenta una mayor cobertura de cooperación entre los países, incluyendo factores productivos, sociales, culturales, políticos, científicos y tecnológicos⁵; empero, los avances específicos en términos de integración comercial han sido modestos hasta la fecha.

Por otro lado, los principales acuerdos bilaterales, en términos de promoción de exportaciones, fueron: el Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile y las preferencias arancelarias con Estados Unidos. El primer Acuerdo entró en vigencia en 1993 con tiempo indefinido con el objetivo de “facilitar, ampliar y diversificar el intercambio comercial de bienes y servicios entre los países, fomentar y estimular actividades productivas localizadas en sus territorios y facilitar las inversiones de cada país signatario en el territorio del otro”⁶. Inicialmente más de 300 productos nacionales fueron liberados de aranceles para la internación al mercado chileno (y más de 400 productos en el caso de Chile). Las concesiones arancelarias fueron incrementando en el

⁴ Ver http://www.sice.oas.org/tpd/BOL_MER/BOL_MER_s.ASP.

⁵ Ver <http://www.alba-tcp.org/>.

⁶ <http://www.aduana.gob.bo/conveniosinternacionales/>.

tiempo a partir de la implementación de Protocolos Adicionales al Acuerdo, llegando a la apertura de más de 6000 productos.

Las preferencias arancelarias para el ingreso de productos nacionales al mercado norteamericano se inició en 1992, resultado de la firma del tratado de libre comercio “Ley de Preferencias Arancelarias Andinas” (ATPA por sus siglas en inglés) en 1991 y, posteriormente, en 2002 mediante la renovación del Acuerdo en el marco de la “Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga en los Andes” (ATPDEA por sus siglas en inglés). El objetivo fue crear alternativas para la expansión productiva en Bolivia como una forma de compensación y apoyo en la lucha contra la producción y el tráfico de drogas; bajo el principio de responsabilidad compartida entre países consumidores y productores de drogas. Las preferencias comprendían la exención de aranceles para más de 6100 productos bolivianos, que se amplió en 2002 sobre otros bienes como ciertos textiles y confecciones. El Acuerdo feneció el 2008; aunque Bolivia y Estados Unidos continuaron sus relaciones comerciales con el Sistema Generalizado de Preferencias que tiene vigencia hasta 2013. Cabe señalar que la conclusión del ATPDEA, y su consecuente impacto negativo en la economía, llevaron al gobierno a promover el comercio con Venezuela a partir de negociaciones especiales.

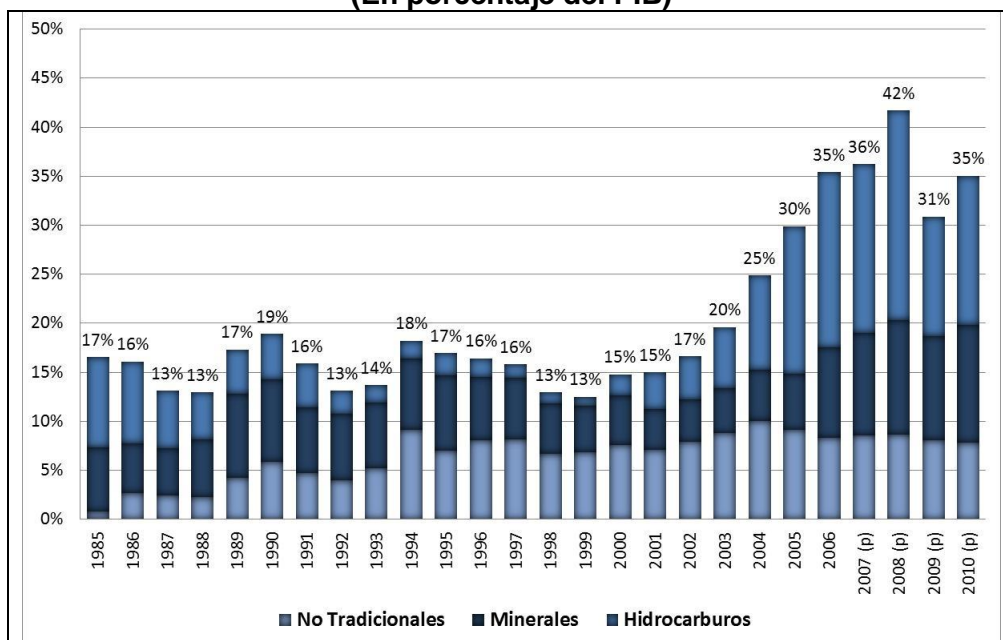
Adicionalmente a la firma de acuerdos comerciales, el país ha tenido una participación activa en la Organización Mundial del Comercio (OMC). En 1989 el Gobierno de Bolivia firmó el Protocolo de Adhesión al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); compromiso que fue ratificado mediante Ley N° 1156 de 1990. El país apoyó los acuerdos de la Ronda de Uruguay y suscribió el Acta final en 1994 que dio paso a la OMC, convirtiéndose en miembro pleno en 1995 (Rodríguez, 2004). En los últimos años, participó activamente en la Ronda de Doha hasta su suspensión en 2008, particularmente en las negociaciones sobre la apertura del comercio de productos agrícolas y los tratamientos preferenciales a países en desarrollo. Actualmente forma parte del grupo de países que promueve la conclusión de las negociaciones y la eliminación de los subsidios a los productores agrícolas de los países desarrollados.

III. Desempeño de las Exportaciones

Las diferentes medidas de promoción a las exportaciones incentivaron su crecimiento, aunque con diferencias marcadas entre períodos y categorías como se aprecia en el

Gráfico 1. Las exportaciones no tradicionales⁷ incrementaron de manera importante durante 1985-1994; pasando, en términos de participación del PIB, del 0.8 por ciento en 1985 al 9.1 por ciento en 1994 (50 por ciento de las exportaciones totales). En particular, el salto en 1994 es destacable al ser coincidente con la vigencia de la Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones, lo que sugeriría la efectividad de dicha norma. Los años posteriores registran una tendencia parecida a una U con valores bajos durante 1998-2001, coincidente con el periodo de recesión económica; y recuperándose posteriormente hasta registrar el 10.1 por ciento del PIB en 2004. En 2004-2010 nuevamente la participación cae hasta llegar al 7.8 por ciento en 2010, cubriendo el 22.3 por ciento del total de las ventas al exterior.

**Gráfico 1: Evolución del Valor de las Exportaciones, 1985-2010
(En porcentaje del PIB)**



Fuente: Dossier de Estadísticas – Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales (UDAPE).

Las exportaciones de minerales, por otro lado, tuvieron un decrecimiento relativamente sistemático durante 1985-2001; pasando del 6.5 por ciento del PIB al 4.2 por ciento entre esos años. Sin embargo, a partir de 2001 la mejora es sustancial llegando al 12.0 por ciento en 2010. Por último, las ventas de hidrocarburos registran una tendencia negativa hasta 1999; empero, incrementan fuertemente en años posteriores, alcanzando

⁷ Las exportaciones no tradicionales incluyen todos los bienes y servicios menos minerales e hidrocarburos.

en 2008 su valor más alto, 21.4 por ciento del PIB, y constituyéndose en la actividad exportadora más dinámica de la economía boliviana.

El óptimo desempeño de las exportaciones de productos tradicionales⁸ en los últimos años responde, en buena medida, a los mayores precios mundiales de estas mercancías, resultantes de la fuerte expansión económica mundial – principalmente de China e India - y, en el caso específico de hidrocarburos, también a las ventas de gas natural al Brasil, fruto de la construcción del gasoducto finalizado en 1999.

El Cuadro 1 desagrega las ventas externas de acuerdo a precios y volumen para el periodo con información, 2000-2010⁹. En el caso de los minerales, el periodo 2004-2010 destaca por la reversión de las tendencias negativas de los índices. En particular, el volumen de ventas crece al 9.9 por ciento promedio año en ese periodo, y los precios aumentan al 17.1 por ciento. En el caso de los hidrocarburos, el volumen incrementa de manera importante durante 2000-2006, con una tasa del 31.3 por ciento promedio año; mientras que los precios experimentan su mayor evolución durante 2004-2008 disminuyendo posteriormente.

**Cuadro 1: Índices de Volumen y Precios de las Exportaciones
(Base 2006)**

Productos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total											
Volumen	51.5	53.6	57.2	64.0	70.1	80.7	100.0	102.8	104.3	92.7	99.4
Precio	59.3	56.1	56.5	60.8	76.7	86.9	100.0	112.8	139.4	129.7	136.4
No tradicionales											
Volumen	88.7	82.7	85.5	93.8	97.1	94.3	100.0	99.9	86.6	125.5	94.0
Precio	75.0	72.9	75.8	78.9	94.4	96.4	100.0	115.1	147.7	148.9	161.0
Minerales											
Volumen	80.9	74.4	77.3	75.9	66.7	73.2	100.0	88.1	105.5	115.3	117.9
Precio	49.5	43.0	42.3	45.8	64.5	70.2	100.0	126.5	116.5	115.7	166.7
Hidrocarburos											
Volumen	19.5	32.8	38.3	49.7	71.6	89.8	100.0	106.4	108.6	85.6	95.7
Precio	44.5	44.9	43.9	49.4	57.7	78.0	100.0	109.2	139.1	127.6	114.2

Fuente: Dossier de Estadísticas – Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales (UDAPE).

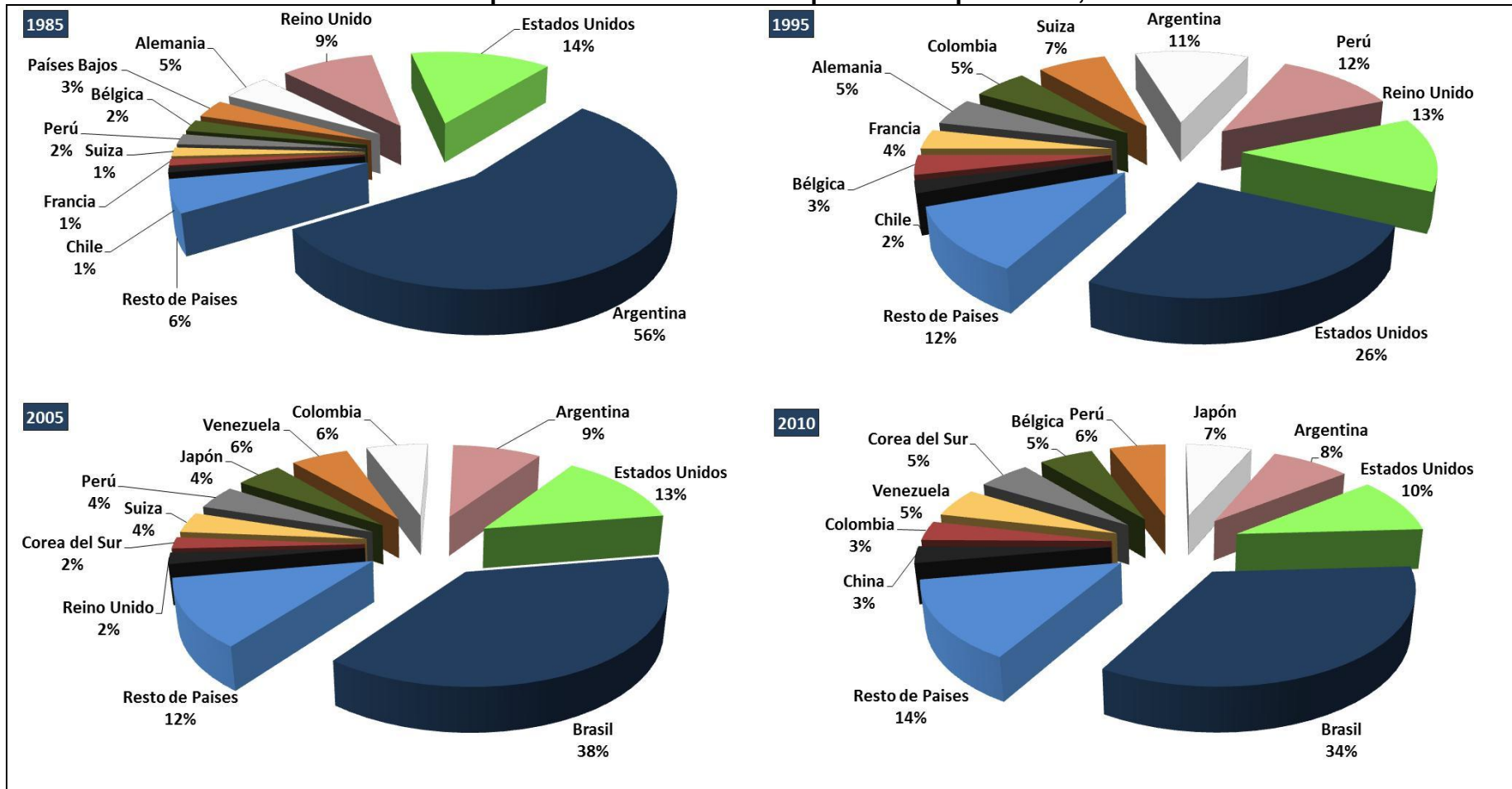
Por último, el Gráfico 2 desagrega las exportaciones por países. En el año 1985, Argentina lidera con el 56 por ciento del valor de éstas, resultado principalmente de las ventas de gas al vecino país que comenzaron, como se señaló anteriormente, en 1972.

⁸ En este caso los productos tradicionales consideran los minerales e hidrocarburos.

⁹ La información para periodos anteriores no es comparable puesto que el año base fue modificado.

Estados Unidos y Reino Unido le siguen en importancia con participaciones del 14 y 9 por ciento respectivamente.

Gráfico 2: Composición del Valor de las Exportaciones por Países, 1985-2010



Fuente: Dossier de Estadísticas – Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales (UDAPE).

En el año 1995, Argentina pierde la primacía ubicándose en cuarto lugar en su participación relativa. Perú y Colombia ganan importancia resultado, entre otros, de la profundización del proceso de integración entre los países que conforman la CAN. Suiza también resalta por incrementar su porcentaje de 1 por ciento en 1985 a 7 por ciento en 1995; pudiendo ser atribuible a las medidas especiales que se establecieron a los países andinos en el marco del SGP. Cabe señalar que la mayor participación de los países descritos corresponde a las mayores exportaciones de productos no tradicionales como la soya y derivados, maderas y manufacturas de madera, cueros y manufacturas de cuero y productos de joyería.

En los años 2005 y 2010, Brasil lidera con más del 30 por ciento del valor de las exportaciones concentradas en gas natural. Los países andinos Colombia y Perú continúan como socios comerciales importantes, adicionándose Venezuela. Por último Japón, China y Corea del Sur destacan por convertirse en socios comerciales relativamente significantes, a pesar de que Bolivia tendría un acuerdo comercial solamente con Japón.

En resumen, la información anterior sugiere que las políticas comerciales tuvieron cierto impacto positivo sobre las exportaciones de bienes no tradicionales, como aquellas destinadas a Perú, Colombia y Estados Unidos. Empero, la fuerte demanda por minerales e hidrocarburos reversionó nuevamente la estructura de las exportaciones a unos cuantos productos. Este desempeño ha sido criticado por dos motivos fundamentales. En primer lugar, por la vulnerabilidad macroeconómica frente a la variabilidad de los precios de estas mercancías y, en segundo lugar, por el relativo bajo valor agregado que generan las ventas de materias primas (i.e. con bajas transformaciones productivas). En este debate es importante apuntar también la modesta creación de empleos derivada; aspecto que se hace fundamental en el caso de Bolivia por la precariedad de la mayor parte de las fuentes laborales¹⁰, siendo el tópico de análisis de la siguiente sección.

IV. Exportaciones y Generación de Empleos

IV.1. Metodología

La literatura económica ha desarrollado una metodología para estimar el uso del empleo a partir de los requerimientos directos e indirectos de insumos (ver, para una discusión, Muriel 2004). En particular, el empleo directo derivado de las exportaciones de, por

¹⁰ Ver Muriel y Jemio (2010) y Muriel y Ferrufino (2011) para una mayor discusión sobre la temática.

ejemplo, camisas puede deducirse conociendo la cantidad de empleo que se requiere para producir una unidad de camisa y multiplicar éste requerimiento por el número de camisas exportadas. El empleo indirecto procede del consumo intermedio nacional utilizado para la producción de camisas, y es determinado calculando el empleo (directo e indirecto) utilizado por ese consumo intermedio por unidad de camisa para posteriormente también multiplicar éste requerimiento por el volumen de camisas vendidas al exterior.

El empleo total (directo más indirecto) se obtiene a partir del cálculo de la siguiente ecuación:

$$(1) \mathbf{A} = \mathbf{A}_{RD}([\mathbf{I} - \mathbf{C}']^{-1})'$$

\mathbf{A} y \mathbf{A}_{RD} son vectores columna $1 \times J$ de requerimientos totales y directos de empleo, respectivamente, por actividad/producto j ($=1, 2, \dots, J$). El elemento representativo de \mathbf{A} es $a_j = E_j / Q_j$ donde E_j es la utilización total del factor trabajo en la producción de j y Q_j es el valor bruto de producción real de j . El elemento de \mathbf{A}_{RD} es $a_{j,RD} = E_{j,RD} / Q_j$, donde $E_{j,RD}$ representa el uso del factor trabajo derivado del valor agregado en la producción de j . \mathbf{C} es la matriz $J \times J$ de consumo intermedio nacional por unidad de producto, cuyo elemento $c_{jj'}$ representa la utilización de la actividad/producto j en la producción de j' ($=1, 2, \dots, J$) e \mathbf{I} es la matriz identidad $J \times J$.

A partir de (1) el empleo total generado por las exportaciones (E) es determinado a partir de:

$$(2) E = \mathbf{A}' \mathbf{X}; E = \sum_j E_j$$

donde \mathbf{X} es el vector columna $1 \times J$ del valor real de las exportaciones.

La información cuantitativa necesaria para las estimaciones de las ecuaciones anteriores fue obtenida del Instituto Nacional de Estadística (INE) para los años 1999-2010¹¹. El vector de requerimientos directos de empleo, \mathbf{A}_{RD} , fue determinado para el año 2001 utilizando el valor bruto de producción real (VBP) a precios de mercado base 1990 por producto, 35 desagregaciones, obtenido de las Cuentas Nacionales, y el empleo por

¹¹ El análisis está sujeto a 1999-2010 debido a la información disponible en la página web del INE.

actividad fue recabado del Censo 2001 compatibilizado a los 35 productos/actividades¹². Cabe señalar que la matriz insumo-producto contiene información sobre el VBP a precios básicos y la oferta total (VBP más importaciones) a precios de mercado, por lo que al VBP a precios básicos se adicionó el monto correspondiente (descontando el relativo a las importaciones) del Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto a las Transacciones, otros impuestos a los productos, y los márgenes de comercialización y transporte, que diferencian los precios de mercado de los básicos¹³.

Las razones empleo-producto ($a_{j,RD} = E_{j,RD} / Q_j$) estimadas para 2001 fueron utilizadas para los restantes años bajo el supuesto de que no hubo cambios sustanciales en la productividad laboral, como ha sido observado en varios estudios (ver, por ejemplo, Jemio 1999, Nina y von Vacano 2006, Machicado y Biruet 2009, Muriel y Jemio 2010).

La matriz C fue construida a partir de las matrices de coeficientes técnicos para 1999-2010. Éstas especifican el requerimiento de insumos importados y nacionales al mismo tiempo; por lo que se supuso que tanto el consumo final como el consumo intermedio por tipo de producto utilizan la misma proporción de importaciones en términos de la oferta doméstica. Es decir, los requerimientos de consumo intermedio fueron multiplicados por el ratio $(Q_j - X_j) / (Q_j + M_j - X_j)$ para deducir las importaciones, donde M_j es el valor real (base 1990) de las importaciones a precios de mercado del producto j ¹⁴.

¹² Las Cuentas Nacionales desagregan la información por producto y actividad. Ambas se clasifican de igual manera (35 subdivisiones), y para una dada subdivisión el VBP por producto versus el VBP por actividad es prácticamente el mismo (con diferencias mínimas). En este sentido, en el documento se trabaja considerando que ambos VBP son iguales; lo cual es necesario para el cálculo de la matriz C .

¹³ Este monto fue obtenido para cada producto a partir de los valores totales de estos impuestos y márgenes multiplicados por la tasa entre el VBP a precios básicos y la sumatoria del VBP a precios básicos, las importaciones CIF y los derechos arancelarios sobre importación.

¹⁴ Recuerde que para un dado tipo de producto j la oferta y demanda interna se determina como: $Q_j + M_j - X_j = C_j + C_{j,F}$, donde C_j es el consumo intermedio y $C_{j,F}$ el consumo final (familias, sector público e inversiones). Dado que la información de las Cuentas Nacionales en Bolivia no desagrega que parte de M_j va a que tipo de consumo, se supuso que el consumo intermedio proveniente de las importaciones es $C_{j,M} = C_j \times (M_j / (Q_j + M_j - X_j))$ y aquel de la producción interna $C_{j,Q} = C_j \times ((Q_j - X_j) / (Q_j + M_j - X_j))$, donde $C_{j,M} + C_{j,Q} = C_j$. Este supuesto se aplicó también para el caso del consumo final para mantener la igual entre la oferta y la demanda.

Finalmente, las exportaciones totales y por tipo de producto fueron obtenidas de las Cuentas Nacionales en valores reales (base 1990) a precios de mercado, para que la forma de medida sea compatible con la del VBP. Dada la importancia de la generación de empleo por socios comerciales en el marco de los acuerdos señalados, la variable fue desagregada adicionalmente a este nivel. Esta información (proporcionada por el INE) está disponible solamente en dólares americanos a precios corrientes, por lo que fue necesario ajustar los valores a precios constantes de mercado, base 1990, para que sea consistente con el resto de los datos. Las exportaciones por país y tipo de producto en dólares americanos (de acuerdo a las 35 desagregaciones) fueron divididas por las exportaciones totales por tipo de producto en dólares americanos obteniendo ratios que fueron multiplicados por las correspondientes exportaciones por tipo de producto a precios de mercado base de 1990.

IV.2. Resultados

El Cuadro 2 expone la utilización de empleo por unidad de valor bruto de producción por tipo de producto (medida en miles de Bs. de 1990). Las estimaciones muestran que los productos transables más intensivos en el uso de mano de obra son los agrícolas, aunque sus requerimientos de empleo indirecto son bajos. Estas estimaciones, sin embargo, pueden estar segadas en el caso de la producción específica de soya, que cuenta con un volumen importante de exportaciones, ya que ésta es menos intensiva en mano de obra y utiliza relativamente más capital físico que la producción agropecuaria en promedio. Sin embargo, el análisis de esta sub-desagregación no ha sido posible por la carencia de información.

Algunos productos industriales transables también presentan usos de empleo relativamente importantes; como carnes frescas y elaboradas, productos lácteos, productos de molinería y panadería, azúcar y confitería, productos alimenticios diversos, textiles, prendas de vestir y productos del cuero, productos metálicos, maquinaria y equipo, y productos manufacturados diversos.

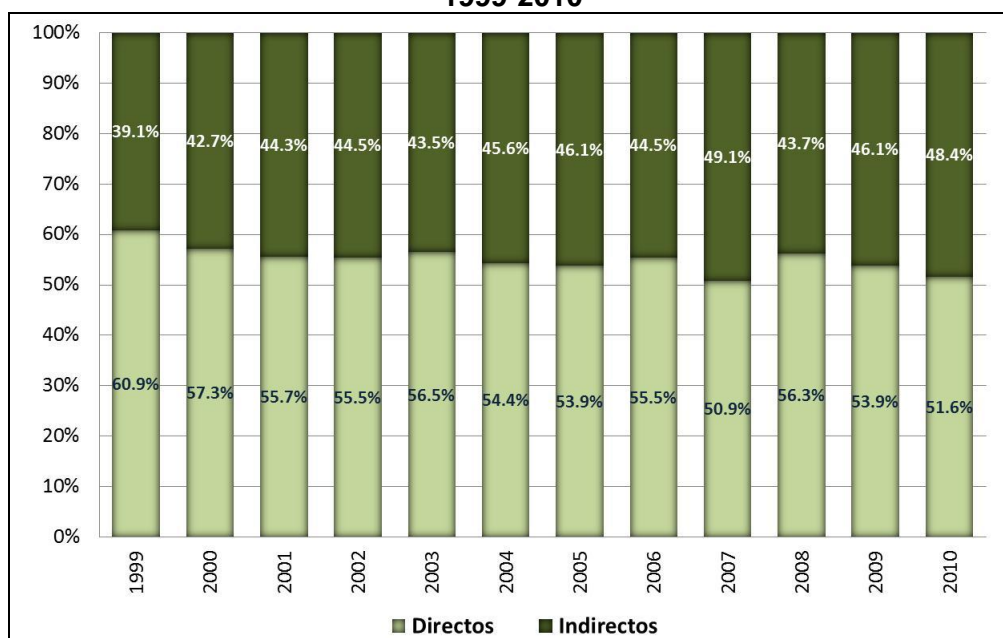
Otros rubros, como servicios comunales, sociales y personales y servicios domésticos también presentan tasas de uso de empleo importantes, aunque no son transables.

**Cuadro 2: Requerimientos de Empleo por Unidad de Producción (VBP en miles de Bs. de 1990)
de Acuerdo al Tipo de Producto**

Tipo de Producto (clasificación Cuentas Nacionales)	Empleo Directo 2001	Empleo Indirecto Promedio 1999-2010	Empleo Directo e Indirecto Promedio 1999-2010
1. Productos agrícolas no industriales	0.1837	0.0236	0.2074
2. Productos agrícolas industriales	0.1837	0.0258	0.2095
3. Coca	0.1837	0.0005	0.1843
4. Productos pecuarios	0.1837	0.0395	0.2233
5. Silvicultura, caza y pesca	0.1837	0.0096	0.1933
6. Petróleo crudo y gas natural	0.0031	0.0107	0.0138
7. Minerales metálicos y no metálicos	0.0245	0.0069	0.0314
8. Carnes frescas y elaboradas	0.0043	0.1494	0.1537
9. Productos lácteos	0.0107	0.0892	0.0998
10. Productos de molinería y panadería	0.0018	0.0927	0.0944
11. Azúcar y confitería	0.0707	0.0934	0.1641
12. Productos alimenticios diversos	0.0047	0.1018	0.1064
13. Bebidas	0.0080	0.0386	0.0466
14. Tabaco elaborado	0.0056	0.0565	0.0621
15. Textiles, prendas de vestir y productos del cuero	0.1073	0.0520	0.1592
16. Madera y productos de madera	0.0122	0.0749	0.0872
17. Papel y productos de papel	0.0058	0.0160	0.0218
18. Sustancias y productos químicos	0.0094	0.0150	0.0244
19. Productos de refinación del petróleo	0.0006	0.0108	0.0114
20. Productos de minerales no metálicos	0.0449	0.0140	0.0589
21. Productos básicos de metales	0.0041	0.0259	0.0300
22. Productos metálicos, maquinaria y equipo	0.0892	0.0155	0.1047
23. Productos manufacturados diversos	0.2384	0.0125	0.2509
24. Electricidad, gas y agua	0.0124	0.0105	0.0228
25. Construcción	0.1074	0.0239	0.1312
26. Comercio	0.0000	0.0190	0.0190
27. Transporte y almacenamiento	0.0443	0.0174	0.0617
28. Comunicaciones	0.0230	0.0254	0.0484
29. Servicios financieros	0.0127	0.0216	0.0343
30. Servicios a las empresas	0.0468	0.0155	0.0623
31. Propiedad de vivienda	0.0028	0.0073	0.0101
32. Servicios comunales, sociales y personales	0.1971	0.0287	0.2258
33. Restaurantes y hoteles	0.0732	0.0452	0.1184
34. Servicios domésticos	1.3105	0.0000	1.3105
35. Servicios de la administración pública	0.0275	0.0159	0.0434

El Gráfico 3 expone la composición de las fuentes laborales derivadas de las exportaciones; estimadas de acuerdo a la desagregación de empleo directo (obtenido del valor agregado) e indirecto (derivado del consumo intermedio).

Gráfico 3: Composición del Empleo Generado por las Exportaciones, 1999-2010



Fuente: Elaboración de los autores con base a datos del Instituto Nacional de Estadística.

El empleo directo presenta el porcentaje de participación más alto en todos los años; empero, cae en el tiempo pasando del 60.9 por ciento en 1999 al 51.6 por ciento en 2010. En contraste, la generación de trabajos indirectos adquiere una mayor importancia relativa en el periodo de análisis. Este resultado responde al aumento de la participación de bienes manufacturados en la composición de las exportaciones no tradicionales¹⁵, que utiliza más fuentes laborales indirectas derivadas de los insumos intermedios (ver Cuadro 2).

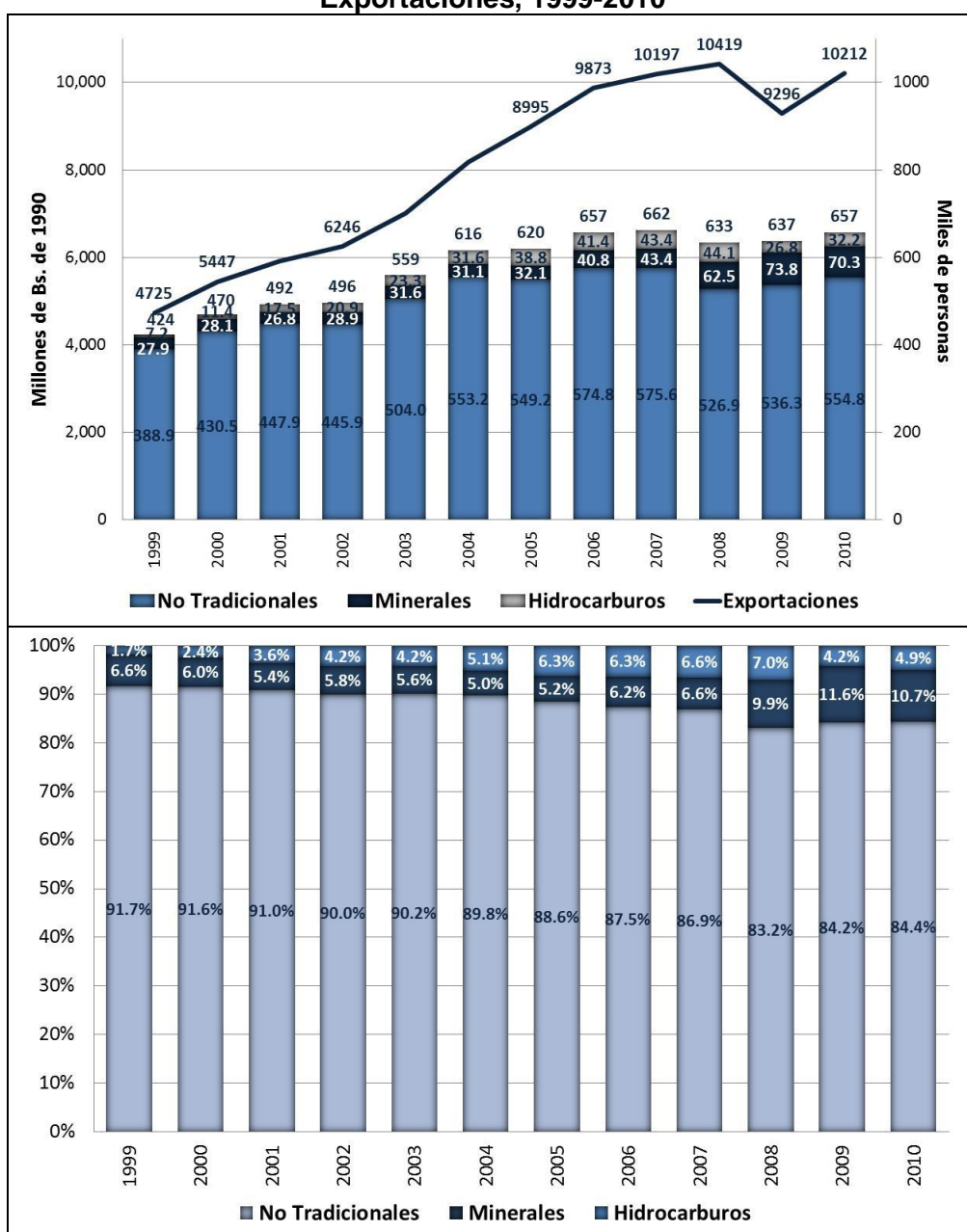
El Gráfico 4 presenta las estimaciones de los empleos directos e indirectos generados por las exportaciones para 1999-2010. El periodo 1999-2007 resalta por tener una evolución positiva, con una tasa de crecimiento promedio año del 5.7 por ciento; mayor que el incremento anual del empleo nacional, que oscila alrededor del 3 por ciento (ver Muriel y Jemio 2010). Este desempeño es destacable principalmente para los

¹⁵ Las manufacturas incrementaron su participación del 71.5 por ciento en 1999 al 81.0 por ciento en 2010 y los bienes agrícolas cayeron del 10.3 al 2.4 por ciento en los mismos años.

hidrocarburos, cuya tasa de variación anual llega al 25.1 por ciento; empero, las restantes categorías de bienes también crean más empleos.

En 2008 la tendencia de la variable se revierte debido a la caída en la exportación de bienes no tradicionales; lo que estaría asociado, en alguna medida, a la terminación del Acuerdo ATPDEA, y a la crisis financiera reciente, con la consecuente menor demanda agregada de varios socios comerciales. En los últimos años, los empleos se recuperan hasta llegar a 657 mil; alcanzando un nivel semejante a 2006.

Gráfico 4: Empleos (Directos e Indirectos) Generados por las Exportaciones, 1999-2010



Fuente: Elaboración de los autores con base a datos del Instituto Nacional de Estadística.

El crecimiento de las exportaciones (medido a precios de 1990) tiene una relación positiva con la generación de fuentes laborales; aunque con diferencias destacables¹⁶. Durante 1999-2007 la tasa de incremento porcentual asciende a 10.0 por ciento; siendo significativamente mayor al aumento del empleo. Este resultado refleja principalmente el extraordinario desempeño de las ventas de gas, asociadas a menores requerimientos de mano de obra. En 2008, las exportaciones siguen aumentando debido a las mayores ventas de minerales resultado del buen desempeño de las empresas mineras grandes (principalmente San Cristóbal). Éstas incrementan en 44.2 por ciento durante 2007-2008, mientras que aquellas no tradicionales caen en 8.5 por ciento, lo que en términos netos conduce a una disminución del trabajo. La reversión de la tendencia en 2009 se explica principalmente por las menores exportaciones de gas; las que tampoco se asocian con menores empleos entre 2008-2009, dado su relativo bajo uso intensivo de este factor de producción (ver Cuadro 2).

En términos relativos, el empleo generado por las exportaciones se ha mantenido en el largo plazo; ya que representó el 16.4 por ciento de la población ocupada total de Bolivia en 2001 y el 16.5 por ciento en 2009¹⁷. Este resultado se contrasta con el crecimiento de las ventas al exterior que aumentan del 15 por ciento al 31 por ciento, como porcentaje del PIB, durante 2001-2009 (ver Gráfico 1). Es decir, las ventas externas habrían sido importantes para la creación extraordinaria de beneficios y rentas pero no para la apertura de mayores oportunidades laborales.

El gráfico anterior expone también la composición de los empleos de acuerdo a las categorías de productos exportados. Las estimaciones muestran que son básicamente los bienes no-tradicionales los creadores de fuentes laborales; aunque su participación decrece en el tiempo, de 91.7 por ciento en 1999 a 84.4 por ciento en 2010, lo que refleja tanto las menores exportaciones (como proporción del PIB) de este tipo de productos así

¹⁶ Como se señaló anteriormente, las exportaciones reales corresponden a aquellas estimadas en Bs. a precios de 1990 y no a aquellas estimadas en volumen. Esta aproximación fue utilizada para que sea compatible con la medida del VBP. Sin embargo, los datos entre ambos tipos de medidas son comparables. Por ejemplo, la tasa de crecimiento promedio año del volumen de las exportaciones fue de 6.8 por ciento (ver Cuadro 1), y de las exportaciones en Bs. de 1990 de 6.5 por ciento.

¹⁷ El empleo total para 2001 corresponde al determinado en el Censo 2001: 2,996,060 personas. Este empleo fue multiplicado por uno más la tasa de crecimiento del empleo para 2001-2009, calculada a partir del Dossier de Estadísticas de la Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales con base a datos de las encuestas de hogares.

como el mejor desempeño de los bienes tradicionales (en particular los minerales). Cabe destacar que las estimaciones, en promedio para 1999-2010, de requerimientos de empleo total por unidad (exportaciones en millones de Bs. de 1990) llegan a 110 empleos para los bienes no tradicionales exportados y solamente 21 empleos para los tradicionales.

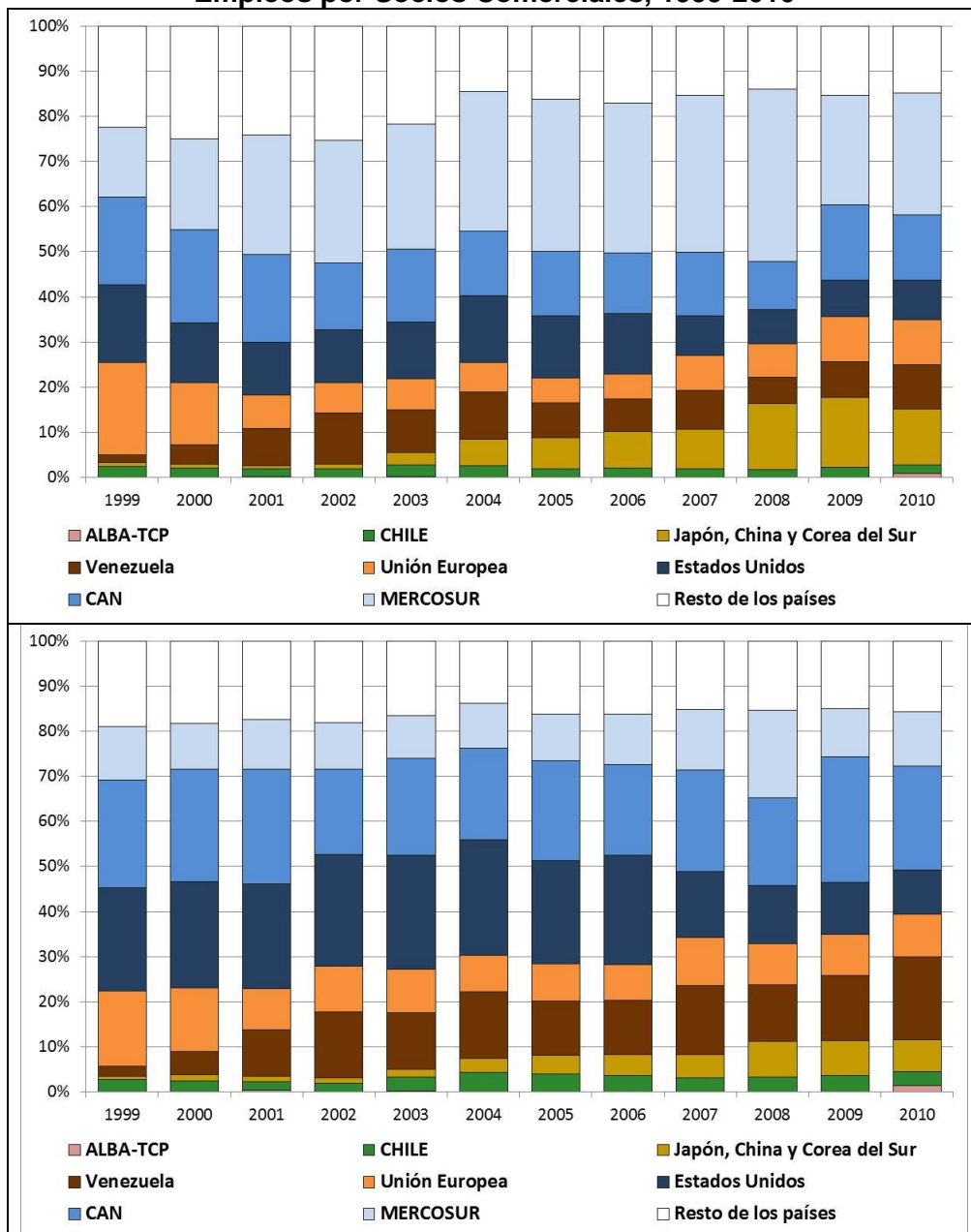
El Gráfico 5 presenta la composición de las exportaciones (a precios de 1990) y empleos generados por éstas por grupos de países en el marco de los acuerdos comerciales. El MERCOSUR destaca por contar con la participación más alta sobre el total exportando en el período de análisis, llegando, en promedio, al 29.4 por ciento. Le sigue en importancia la Comunidad Andina de Naciones –Colombia, Perú y Ecuador– con el 15.5 por ciento de participación, y Estados Unidos con el 11.3 por ciento. En el último lugar se encuentra el ALBA–TCP que compone el 0.1 por ciento, en promedio para el periodo de análisis; aunque desde 2006 las exportaciones a Venezuela estarían siendo incluidas dentro del Acuerdo; como resultado de la salida de dicho país de la CAN.

Japón, China y Corea del Sur en conjunto también presentan una participación relativamente baja, 7.7 por ciento; empero, destaca su relativa mayor importancia en el tiempo pasando de un porcentaje del 0.9 por ciento en 1999 al 12.5 por ciento en 2010, lo que se explica esencialmente por los minerales que crecieron a una tasa anual del 40.7 por ciento promedio año en 1999-2010 – llegando a representar el 90 por ciento de las exportaciones a esos países en 2010.

Las diferencias en el uso intensivo de mano de obra por tipo de producto exportable generan algunas disparidades entre la importancia relativa de las exportaciones por grupo de países versus aquella relacionada con el empleo, como se aprecia al contrastar las dos figuras del Gráfico 5.

El MERCOSUR pierde su primacía pasando al quinto lugar, con el 11.8 por ciento de participación en la creación de empleos durante 1999-2010 (promedio año). La CAN y Estados Unidos ascienden a los dos primeros puestos componiendo, respectivamente, el 22.4 por ciento y el 19.7 por ciento de las fuentes laborales. En los últimos puestos se encuentran el ALBA-TCP con un porcentaje del 0.2 por ciento y Chile con el 3.1 por ciento.

Gráfico 5: Composición de las Exportaciones (a precios de 1990) y Empleos por Socios Comerciales, 1999-2010



Fuente: Elaboración de los autores con base a datos del Instituto Nacional de Estadística.

Los Gráficos 6 y 7 exponen las estimaciones de los empleos totales creados y las exportaciones por grupos de países de manera desagregada; con los siguientes resultados destacables. En primer lugar, las economías que componen la CAN –Colombia, Perú y Ecuador– presentan una alta correlación entre las dos variables (0.97), lo que muestra la relevancia de este acuerdo comercial en la generación de fuentes laborales; resaltando el año 2009 por el requerimiento de 177.2 mil trabajos. La información expone una

vulnerabilidad frente a menores compras realizadas por estos socios comerciales, como en los años 2002 y 2008, así como mayores oportunidades para aumentar empleos cuando éstos están en periodos expansivos o demandan más productos nacionales.

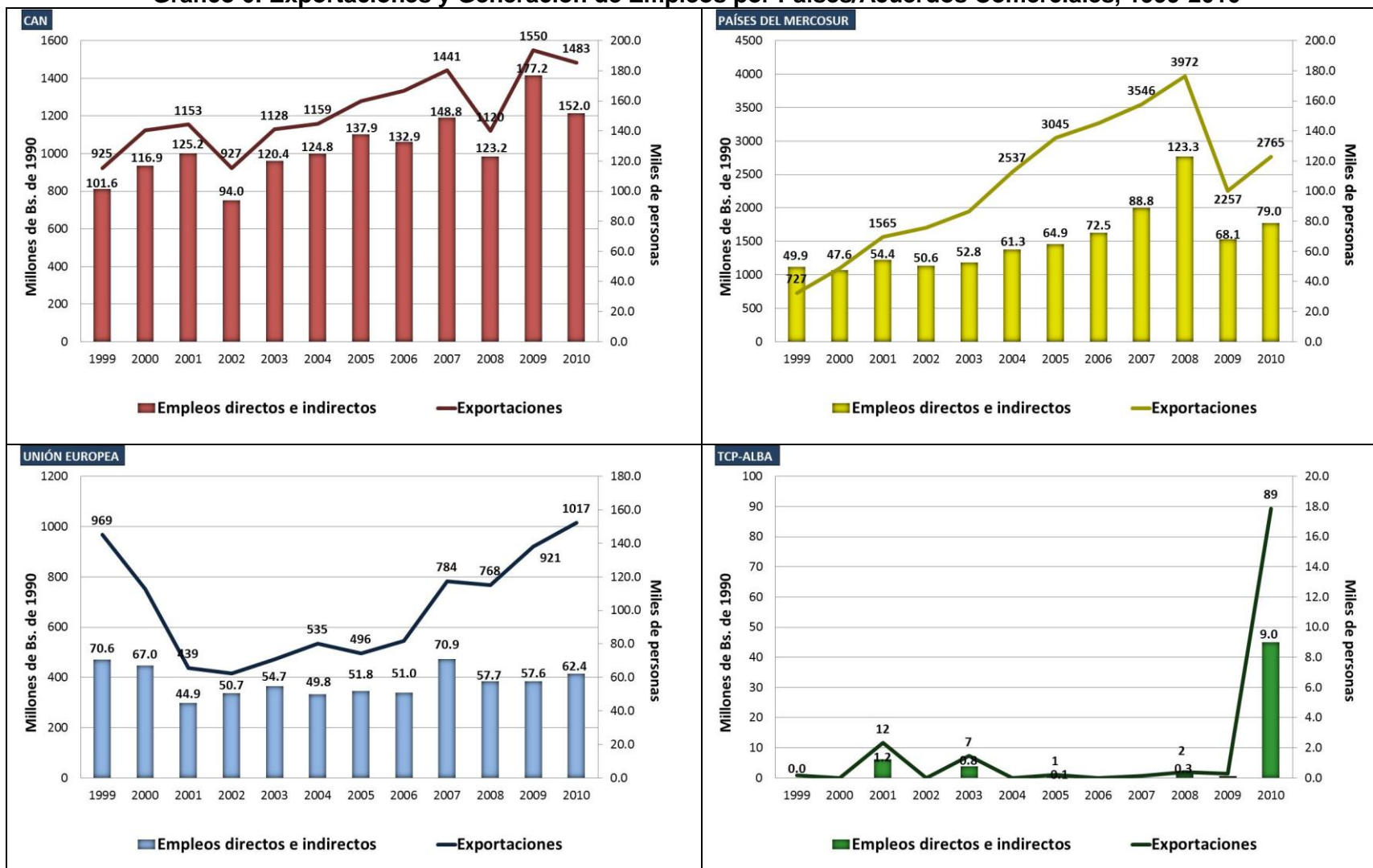
En segundo lugar, el desempeño de las exportaciones al MERCOSUR destaca claramente por el bajo uso de mano de obra; ya que estas ventas aumentan a una tasa promedio año del 12.9 por ciento durante el periodo de análisis, mientras que el empleo generado crece al 4.3 por ciento. Sin embargo, el número de trabajos requeridos es relativamente importante, teniendo su valor más alto en 2008 con 123.3 mil.

En tercer lugar, las exportaciones a los países europeos son elevadas en los primeros años, registran valores más bajos durante 2002-2006 y aumentan nuevamente en los últimos periodos. Este desempeño guarda relación con las ventas de minerales que caen inicialmente y crecen posteriormente, registrando una tasa del 34.0 por ciento promedio año en 2006-2010. Los empleos, por otro lado, no presentan aumentos sustanciales en el tiempo; aunque en los año pico generan alrededor de 71 mil.

En cuarto lugar, los países del ALBA-TCP –Cuba, Nicaragua, Dominica, San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda – se exponen como socios comerciales poco importantes en términos de exportaciones y creación de empleos; empero, destacan en 2010 con las compras de productos de molinería y panadería realizadas principalmente por Cuba, que son relativamente intensivas en trabajo (ver Cuadro 2) y componen el 98 por ciento de las exportaciones al ALBA-TCP.

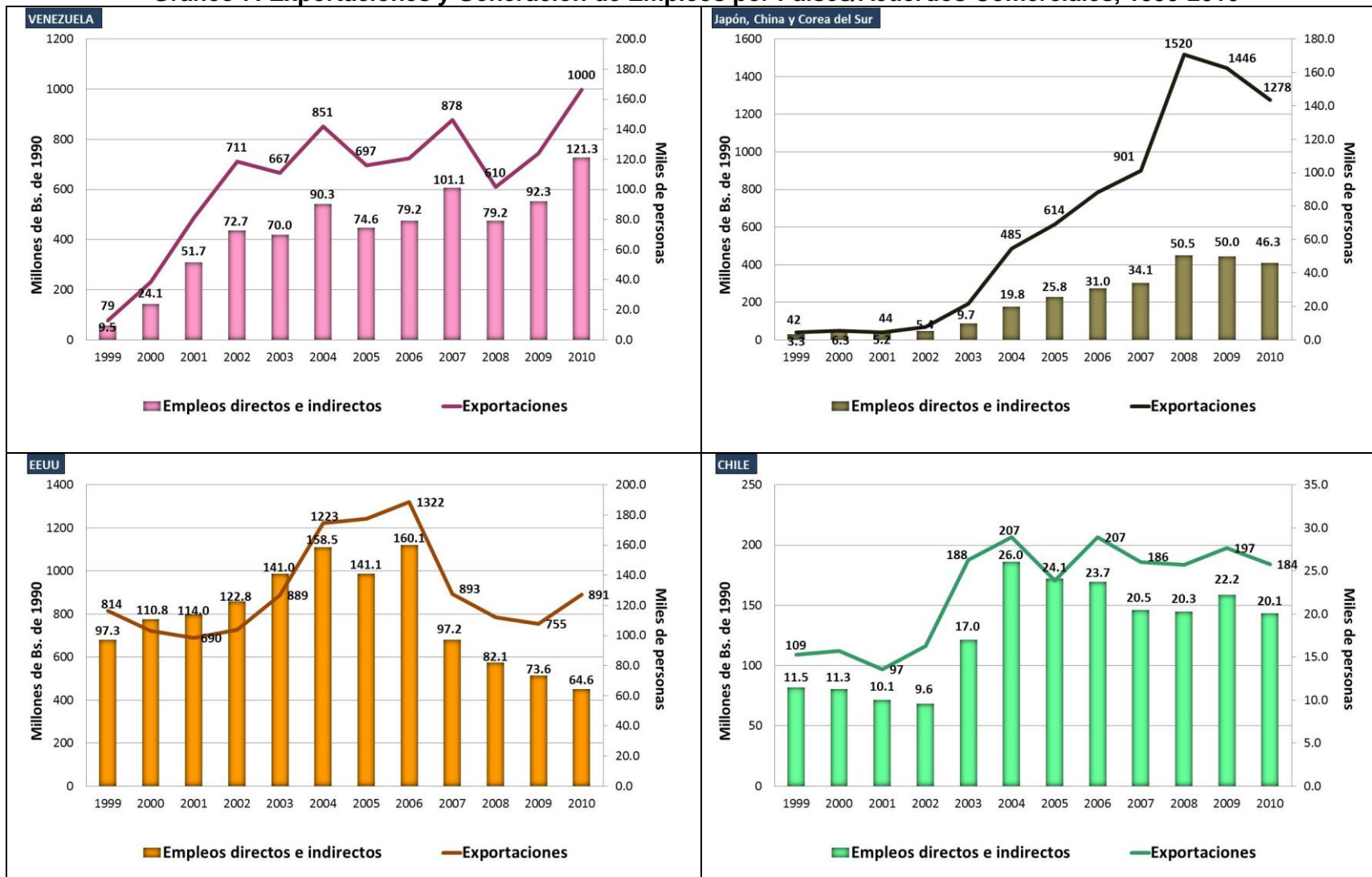
Como se señaló anteriormente, la inclusión de Venezuela al ALBA-TCP modifica su escenario; que, como resultado de los compromisos comerciales entre ambos países, expone un crecimiento importante tanto del empleo como de las exportaciones entre 2005 y 2010, derivado principalmente de la mayor demanda de textiles, prendas de vestir y productos del cuero y, en menor medida, de productos metálicos, maquinaria y equipo, manufacturados diversos, y madera y derivados. En el año 2010, las exportaciones a Venezuela crean 121.3 mil empleos; de los cuales, el 60.0 por ciento corresponden a productos alimenticios diversos, el 20.8 por ciento a textiles, prendas de vestir y productos del cuero, y el 11.5 por ciento a productos metálicos, maquinaria y equipo (ver Gráfico 7).

Gráfico 6: Exportaciones y Generación de Empleos por Países/Acuerdos Comerciales, 1999-2010



Fuente: Elaboración de los autores con base a datos del Instituto Nacional de Estadística.

Gráfico 7: Exportaciones y Generación de Empleos por Países/Acuerdos Comerciales, 1999-2010



Fuente: Elaboración de los autores con base a datos del Instituto Nacional de Estadística.

En quinto lugar, la incertidumbre en torno al ATPDEA alrededor de 2007 y su posterior revocación en 2008 se hace evidente en términos de pérdidas de empleos como se aprecia en el cuadrante inferior izquierdo del Gráfico 7¹⁸. En particular, 2006 resalta por contar con el nivel más alto de generación de fuentes laborales, 160.1 mil; mientras que 2010 destaca por presentar el valor más bajo, 64.6 mil; con una tasa de decrecimiento promedio año entre ambos periodos de -20.3 por ciento.

Las categorías más afectadas con menores ventas a Estados Unidos fueron: i) los productos metálicos, maquinaria y equipo que tenían una participación del 31.1 por ciento en 2006 y registraron una caída promedio año de -64.7 por ciento durante 2006-2010; ii) los textiles, prendas de vestir y productos del cuero (10.3 por ciento de participación) con una tasa de -38.0 por ciento; iii) la madera y derivados (9.7 por ciento) con una caída de -20.7 promedio año; y iv) manufacturas diversas (19.1 por ciento) con una variación de -17.8 por ciento.

Cabe notar que las exportaciones totales a Estados Unidos disminuyen en una menor magnitud que el empleo; lo que se explica porque rubros poco intensivos en trabajo, como el petróleo crudo y gas natural, minerales metálicos y no metálicos y productos básicos de metales (ver Cuadro 2), tuvieron un crecimiento positivo en 2006-2010.

En sexto lugar, las exportaciones de los países asiáticos –Japón, China y Corea del Sur– aumentan sus requerimientos de empleo de 3.3 mil en 1999 a 50.5 mil en 2008, bajando levemente en los años posteriores hasta llegar a 46.3 mil. Este desempeño, así como el extraordinario crecimiento de las exportaciones a esos países, muestra una ventana de oportunidades que podrían ser aprovechadas de mejor manera profundizando los lazos comerciales a partir de acuerdos de integración.

Finalmente, Chile expone una relativa importancia; principalmente en la creación de fuentes laborales. El año 2004 resalta por la creación de 26.0 mil empleos que devienen esencialmente de las ventas de productos alimenticios procesados, textiles, prendas de vestir y productos del cuero, madera y productos de madera, azúcar y confitería y productos de molinería y panadería; resultado de los avances en la liberalización de mayores productos en el marco del Acuerdo de Complementación Económica firmado por ambos países.

¹⁸ Sin embargo, la caída de las exportaciones también podría ser el resultado de la crisis financiera-económica que está viviendo el socio comercial desde 2008.

V. Conclusiones

La presente investigación analiza el desempeño de las exportaciones en Bolivia a la luz de los empleos que ha generado, directos e indirectos, durante 1999-2010. El estudio contextualiza la temática partiendo de la descripción de las políticas de promoción a las exportaciones, aplicadas por los diversos gobiernos de turno, y del análisis del desempeño de estas ventas con base en las medidas aplicadas. A seguir presenta la metodología y la información cuantitativa utilizada para el cálculo de los empleos, así como los resultados de las estimaciones, destacándose los siguientes.

En primer lugar, la creación de fuentes laborales se ha concentrado en las exportaciones de bienes no tradicionales ya que son intensivas en este factor de producción. En particular, las estimaciones muestran que, en promedio para 1999-2010, se generaron 110 empleos por unidad (exportaciones en millones de Bs. de 1990) de bienes no tradicionales exportados y solamente 21 empleos por unidad de bienes tradicionales.

En segundo lugar, el crecimiento de las exportaciones (medidas a precios de 1990) durante 1999-2010 permitió una mayor creación de empleos; empero, con tasas modestas. En particular, las ventas externas destacan en el periodo 1999-2007 con un incremento del 10.0 por ciento promedio año; mientras que los requerimientos de mano de obra también aumentan, empero a una tasa menor, 5.7 por ciento. En contraste, los siguientes años generan menores niveles de trabajo, debido a la disminución de las exportaciones de bienes no tradicionales; mientras que aquellas tradicionales continúan aumentando.

En tercer lugar, el empleo generado por las exportaciones tuvo una participación constante sobre el empleo total nacional en el largo plazo; cercano al 16.5 por ciento entre 2001-2009. Este resultado se contrasta con las ventas al exterior que, por el contrario, pasaron del 15 por ciento del PIB al 31 por ciento durante el mismo periodo.

En cuarto lugar, los países socios de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) –Colombia, Perú y Ecuador– resaltan por haber sido los más importantes en la generación de empleos, con una participación promedio del 22.4 por ciento durante 1999-2000. Estados Unidos le sigue en importancia (con el 19.7 por ciento), a pesar de la fuerte caída de requerimientos de mano de obra en los últimos años como resultado (entre otros posibles motivos) de la finalización del ATPDEA.

En quinto lugar, el desempeño de las exportaciones al MERCOSUR resalta claramente por ser poco intensiva en el uso mano de obra; ya que las ventas aumentan a una tasa promedio año del 12.9 por ciento durante 1999-2010, mientras que el empleo generado crece al 4.3 por ciento.

Por último, Venezuela expone un crecimiento importante tanto en términos de exportaciones como de empleos entre 2005 y 2010, contrarrestando en alguna medida la menor compra de productos nacionales por parte de Estados Unidos. Este desempeño responde a los compromisos especiales acordados entre Bolivia y Venezuela.

En conclusión, las estimaciones de los requerimientos de empleo derivados de las exportaciones muestran la significativa relevancia de las ventas externas de bienes no tradicionales; y se constituyen en un justificativo adicional para la diversificación de exportaciones, principalmente de productos intensivos en mano de obra. En particular, la temática es de especial importancia para el país debido a la precariedad de los empleos y las posibilidades de mejorarlos a partir de mayores y mejores políticas comerciales.

Bibliografía

- Evia, P. (2009), “El Sector Industrial Manufacturero”, *Diagnósticos Sectoriales*, Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales, La Paz, Bolivia.
- Jemio, L. C. (1999), “Reformas, Crecimiento, Progreso Técnico y Empleo en Bolivia”, CEPAL, Serie Reformas Económicas No 33.
- Machicado, C. G. y J. C. Birbuet (2009), “Misallocation and Manufacturing TFP in the Market Liberalization Period of Bolivia”, INESAD, Development Research Working Paper Series 06/2009.
- Muriel, H. B. (2004), *Três ensaios sobre as predições de Heckscher – Ohlin: Questões teóricas e testes empíricos*, Tesis doctoral en Economía, Pontificia Universidad Católica de Rio de Janeiro, Rio de Janeiro – Brasil.
- Muriel, H. B. y G. Barja (2006), “Inserción Internacional en Bolivia: Estrategias, Resultados y Perspectivas”, Maestrías para el Desarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo, La Paz, Bolivia, mimeo.

- Muriel H. B., y R. Ferrufino (2011), *Regulación Laboral y Mercado de Trabajo: Principales Desafíos para Bolivia*, Fundación Milenio – Embajada de Dinamarca, mimeo.
- Muriel, H. B. y L.C. Jemio (2010), “Mercado Laboral y Reformas en Bolivia”, en *El Mercado Laboral en Bolivia*, B. Muriel (eds), Universidad Católica Boliviana, International Development Research Centre (IDRC), Quatro Hermanos, La Paz - Bolivia.
- Muriel H. B., y J. H. Valencia (2010), “La Soya: Una Experiencia Exitosa para Mejorar los Ingresos Rurales en Bolivia”, *El Mercado Laboral en Bolivia*, Muriel, H. B. (eds.), MpD – IDRC, La Paz, Bolivia.
- Nina, O. y P. von Vacano (2006) “Insumos para la Construcción de una Visión Productiva de País”, Maestrias para el Desarrollo (MpD) y Fundación para la Producción (FUNDA-PRO), La Paz – Bolivia.
- Rodríguez, A. G. A. (2004), *Apertura Económica y Exportaciones en Bolivia*, Instituto Boliviano de Comercio Exterior - Secretaría de Estado de Economía de la Cooperación Suiza – Universidad Autónoma Gabriel René Moreno.