

## MÁS ALLÁ DEL GAS

---

El potencial  
productivo de

---

**UVAS, VINOS  
Y SINGANIS  
EN TARIJA**

# CONTENIDO

1	Introducción / Visión de desarrollo futuro	2
2	Aproximaciones a la competitividad	4
3	¿Cómo medir la competitividad?	7
4	Potencialidades productivas de Tarija	12
5	Competitividad del clúster de la uva	16
6	Renta hidrocarburífera como medio de financiamiento	22
7	Conclusiones y recomendaciones	26
8	Bibliografía	27

## FUNDACIÓN JUBILEO

### Director Ejecutivo:

Juan Carlos Núñez V.

### Coordinador General:

Waldo Gómez R.

### Elaboración:

Raúl Velásquez G.

Sandra Sánchez C.

### Responsable de edición:

Jorge Jiménez Jemio

### Dirección:

Calle Quintín Barrios N° 768

Sopocachi, La Paz - Bolivia

Telf: (591-2) 2125177 – 2154641

### Correo electrónico:

fundajub@jubileobolivia@org.bo  
2021

Con apoyo de:




# 1

## Introducción VISIÓN DE DESARROLLO FUTURO

El departamento de Tarija ha sido y es la principal región productora de hidrocarburos en Bolivia. Durante las últimas dos décadas, cerca de 70% de los hidrocarburos explotados en el país han provenido de los campos de este territorio. Aproximadamente, 80% de la producción de gas natural ha tenido por destino la exportación a los países vecinos de Brasil y Argentina, aspecto que ha permitido al conjunto del país –y a Tarija en particular- beneficiarse de un extraordinario flujo de ingresos por concepto de regalías e Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH), impulsados por el incremento en los precios internacionales del petróleo en el periodo 2004-2014.







La renta hidrocarburífera  
puede ser un mecanismo  
de financiamiento  
para desarrollar otros  
sectores productivos con  
potencialidad económica

No obstante a que desde el año 2015 los ingresos fiscales que recibe Tarija por la explotación de hidrocarburos han ido disminuyendo año tras año, como efecto de la caída, tanto en los precios internacionales del barril de petróleo como de la producción de gas natural, esta región del país aún percibe importantes montos de dinero por concepto de regalías e IDH que, considerando los cambios regionales y mundiales, así como la naturaleza no renovable de estos recursos naturales, deben ser utilizados con una visión estratégica de desarrollo futuro, más allá del gas natural.

Adicionalmente, desde el Acuerdo de París, Protocolo de Kyoto y las diferentes cumbres de países sobre el medio ambiente (COP) existen compromisos para frenar el calentamiento global y el cambio climático, logrando que muchos países en el mundo acuerden promover la transición energética y abandonen el consumo de energía generada a partir de fuentes fósiles para sustituirla por otra que sea generada por fuentes renovables. Si bien el gas natural es considerado como un combustible de transición, lo cierto es que varios países de la región se han embarcado ya en el desarrollo de proyectos energéticos basados en fuentes renovables.

Esta realidad, cada vez más evidente, hace prever que en el mediano y largo plazo los principales países compradores de gas natural boliviano irán reduciendo la demanda de este energético y se limitará la posibilidad de que el país consiga eventuales nuevos mercados. Al mismo tiempo, algunas empresas petroleras mundiales que operan en Bolivia han apostado por modificar sus portafolios de inversiones hacia energías renovables, lo que hace prever una posible reducción en las inversiones destinadas a

operaciones de exploración y explotación de hidrocarburos. Ambos hechos, sin duda, tendrán un impacto negativo en los ingresos fiscales, tanto en el nivel nacional como subnacional.

Esta situación, sumada al carácter no renovable de los recursos hidrocarburíferos, coloca a Tarija frente al desafío de diversificar su economía, desarrollando otros sectores económicos potenciales, así como el talento humano que apoye esta tarea. Si bien existen ya en este departamento importantes iniciativas, tanto públicas como privadas, es necesario que las nuevas autoridades electas, junto con la población tarijeña, trabajen en su fortalecimiento y sostenibilidad.

En este sentido, el presente documento pretende aportar al debate nacional y especialmente departamental sobre la necesidad de desarrollar sectores con potencialidad económica utilizando la renta hidrocarburífera como un mecanismo de financiamiento. En este contexto, el documento inicia con una conceptualización de la competitividad, las mediciones que existen al respecto, tanto nivel de país como de ciudades, para posteriormente enfocarse en las potencialidades económicas en el departamento de Tarija, reconocido por su condición de principal departamento productor de hidrocarburos y receptor de la renta que genera la explotación de este recurso, deteniéndose en el *clúster* de la uva (grupo de empresas interrelacionadas) que involucra a los sectores de vino y singanis, jamones, quesos, berries y turismo en esa región del país y, finalmente, visibiliza aspectos relacionados con la competitividad que deben ser resueltos para poder alcanzar este objetivo.

# 2

## APROXIMACIONES A LA COMPETITIVIDAD

En un sentido general, la competitividad es definida como la capacidad que tienen determinados agentes económicos (empresas, sectores o países) para permanecer vendiendo bienes o servicios en un mercado (Sepúlveda Villarreal, 2010). Sin embargo, desde las perspectivas económica y empresarial existen diferentes definiciones; el Foro Económico Mundial, que ha medido la competitividad entre países desde 1979, la define como *“el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”*. Otras son diferentes sutilmente, pero en general tienen la palabra “productividad” (World Economic Forum, 2016).

La idea de competitividad viene rondando el debate económico desde hace cientos de años, ha sido abordado por Adam Smith, cuando planteaba las ventajas absolutas, o David Ricardo, cuando desarrolló el concepto de ventajas comparativas. Probablemente una de las referencias más empleadas en las últimas décadas ha sido el modelo desarrollado por Michael Porter, el cual identifica cinco fuerzas que determinan la competitividad de una industria y que consisten en:

- 1 Amenaza de entrada de nuevos competidores
- 2 Poder de negociación de los compradores
- 3 Poder de negociación de los proveedores
- 4 Amenaza de productos o servicios sustitutos
- 5 Rivalidad entre competidores existentes (Porter, 2008).

Si bien los diferentes sectores e industrias pueden parecer muy distintos, según Porter, los factores no siempre visibles que impulsan las utilidades son los mismos y, por tanto, para





“ La competitividad es definida como la capacidad que tienen determinados agentes económicos (empresas, sectores o países) para permanecer vendiendo bienes o servicios en un mercado ”

comprender la competencia y la rentabilidad de cada uno de los sectores se debe analizar la estructura de cada sector en términos de las cinco fuerzas citadas, aunque la configuración de éstas puede variar entre uno y otro.

Una adecuada identificación de las cinco fuerzas de Porter permite identificar las estrategias y ventajas competitivas con las de otras empresas rivales, facilitando una mejor comprensión de las estrategias propias y la necesidad de posibles ajustes. Si bien para un determinado sector económico que pretende ser desarrollado o incentivado resulta poco previsible la implementación de barreras de entrada, el análisis de las mismas es importante para el ingreso a nuevos mercados, probablemente de exportación, a los que se desea incursionar.

Sin duda el mundo y la economía global han cambiado significativamente en los últimos 40 años desde que Michael Porter realizaba sus primeras aproximaciones sobre la competitividad, y el mismo autor ha ido actualizando sus aportes ante esta nueva realidad. En la actualidad, el mundo se enfrenta a una de las peores crisis de salud a raíz de la pandemia ocasionada por el Covid 19, lo cual ha generado una profunda recesión económica a nivel mundial, con fuertes consecuencias sociales, que obligan a gobiernos y población en general a reflexionar sobre los modelos de crecimiento y productividad que se han construido hasta el momento, y la necesidad de cambios y reformas estructurales urgentes, orientados a la sostenibilidad y sostenibilidad social y ambiental.

La preocupación sobre los modelos de desarrollo actuales y sus efectos sobre el clima y el medio ambiente no son nuevos; así, dentro de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) acordados por la comunidad internacional el año 2015, y que deben ser alcanzados hasta el año 2030, el doceavo se refiere a la producción y consumo sostenibles en el que propone que, desde las empresas, puede existir un importante aporte en la identificación en la cadena de valor de los “puntos críticos” donde las intervenciones tienen mayor potencial para mejorar los efectos ambientales y sociales del sistema en su conjunto es un primer paso fundamental. Las empresas pueden también utilizar su poder innovador para diseñar soluciones que puedan inspirar y motivar a las personas a llevar estilos de vida más sostenibles, reduciendo los efectos y aumentando el bienestar (Naciones Unidas, 2021).

En este sentido, en las últimas décadas han ido surgiendo nuevos paradigmas, como la economía, verde, la economía azul, la economía naranja y la economía circular. Todos estos conceptos buscan cambiar, de una u otra manera, la forma en que se desarrollan la mayoría de las economías en el mundo y hacer frente a los desafíos ambientales, cambio climático, responsabilidad social y entornos de innovación. Además, imponen nuevos parámetros para la competitividad de los países, como se verá más adelante.



Así, para Enric Larach desde la economía verde, “la implementación de un sistema de producción que genere menor impacto ambiental nos permite ganar competitividad a través de dos vías. La primera, disminuyendo costes de producción: energía, agua, primeras materias, residuos, espacio, suelo, tiempo. La segunda, añadiendo valor a nuestros productos y servicios a través de los nuevos atributos derivados del menor impacto ambiental que genera su producción, su consumo y sus residuos, flujos o emisiones” (Larach, 2014).

Por otra parte, Nelson Larrea, en un artículo escrito para la Corporación Andina de Fomento (CAF) resalta que “la Economía Circular (EC) está reorientando muchos de los sistemas productivos tradicionalmente lineales –producir, usar y desechar- hacia modelos que permiten alargar la vida útil de los productos, reusarlos,

recuperarlos y/o repararlos, y, en últimas, reciclarlos para convertirlos en otros materiales útiles para el mismo proceso productivo o para trasladarlo a otras industrias. Además de ser soluciones ecoeficientes, buscan la ecoefectividad reduciendo la dependencia permanente de nuevos flujos de materiales. Por lo tanto, es también una estrategia de eficiencia en la cadena de suministros y de reducción de costos de abastecimiento y disposición final” (Larrea & CAF, 2020).

A partir de los conceptos descritos anteriormente, se advierte que el debate sobre competitividad en la actualidad debe incluir conceptos como el origen de los productos, la tipicidad, reciclaje, reutilización, beneficios para la sociedad, innovación y tecnología; entre otros elementos que mejoran el desempeño de un país, región, sector o empresa.

# 3

## ¿CÓMO MEDIR LA COMPETITIVIDAD?

La competitividad puede tener diferentes aproximaciones que varían de acuerdo con el contexto sobre el que se aplica. Sin embargo, un aspecto fundamental es que para un país, ciudad o sector es necesario medir la competitividad con el objetivo de identificar potencialidades, pero también los aspectos que deben ser ajustados para lograr un mejor desempeño y en qué medida los ajustes que se implementan están permitiendo, o no, alcanzar esa meta. Un indicador tradicional, por ejemplo, se enfoca principalmente en las exportaciones de un determinado país y su participación en el mercado internacional; desde un punto de vista sectorial o empresarial el enfoque se orienta a las ventajas que pueden tener frente a posibles competidores, ya sea a partir de producción local o importaciones.

Sin duda, un aspecto que ha resultado inquietante, tanto para países, ciudades o empresas, es cómo medir la competitividad. Probablemente uno de los indicadores más vistos en la actualidad es el Índice Global de Competitividad, publicado por el Foro Económico Mundial, el cual mide la capacidad que tiene un determinado país de generar oportunidades de desarrollo económico a sus ciudadanos.

El Índice Global de Competitividad identifica y mide los factores que impulsan la productividad y proporcionan las condiciones para el progreso social y la agenda de desarrollo sostenible, para lo cual se basa en 12 pilares agrupados en cuatro dimensiones:







I. Entorno habilitante

1. Institucionalidad:

Considera: **Seguridad capital social, controles y equilibrios** (transparencia presupuestaria, independencia del poder judicial y eficiencia del marco jurídico en la impugnación de reglamentos, libertad de prensa); **desempeño del sector público** (carga de la regulación gubernamental, eficiencia del marco jurídico en la resolución de conflictos, participación electrónica); **transparencia** (incidencia de corrupción); **derechos de propiedad** (derecho de propiedad, protección de la propiedad intelectual, calidad de la administración de la tierra); **gobierno corporativo** (fortaleza de las normas de auditoría y contabilidad, regulación de los conflictos de intereses, gobierno de los accionistas) **y orientación futura del gobierno** (adaptabilidad gubernamental, compromiso con la sustentabilidad).

2. Infraestructura

Considera: **Infraestructura de transporte** (conectividad caminera, calidad e infraestructura caminera, densidad y eficiencia de los servicios ferroviarios, conectividad y eficiencia de los servicios aeroportuarios, conectividad del transporte marítimo de línea y servicios portuarios) **e infraestructura de servicios** (acceso a electricidad, calidad de la oferta de electricidad, exposición al agua potable insegura y fiabilidad del suministro de agua).

3. Adopción de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)

Considera: **Suscripciones a telefonía móvil, suscripciones móviles a banda ancha, suscripciones fijas a internet de banda ancha, suscripciones a internet de fibra óptica, cantidad de usuarios de internet.**

4. Estabilidad macroeconómica

Considera: **Inflación y dinámicas de la deuda.**

II. Capital humano

5. Salud

Considera: **Expectativa de una vida saludable.**

6. Habilidades

Considera: **Fuerza de trabajo actual** (promedio de años de escolaridad, alcance de la formación del personal, calidad de la formación profesional, competencias de los graduados, competencias digitales de la población activa y facilidad para encontrar empleados cualificados) **y fuerza de trabajo futura** (esperanza de vida escolar, pensamiento crítico en la enseñanza y relación de alumnos por profesor en la enseñanza primaria)



III. Mercados
<p><b>7. Mercado de bienes</b></p> <p>Considera: <b>Competencia en el mercado nacional</b> (efecto distorsionador de los impuestos y las subvenciones sobre la competencia, dominio del mercado, competencia en los servicios) y <b>apertura comercial</b> (prevalencia de las barreras no arancelarias, aranceles comerciales, complejidad de los aranceles, eficiencia del despacho de aduanas)</p>
<p><b>8. Mercado laboral</b></p> <p>Considera: <b>Flexibilidad</b> (costos de despido, prácticas de contratación y despido, cooperación en las relaciones laborales, flexibilidad en la determinación de los salarios, políticas activas del mercado laboral, derechos de los trabajadores, facilidad de contratación de mano de obra extranjera, movilidad laboral interna) y <b>meritocracia e incentivo</b> (confianza en la gestión profesional, salario y productividad, proporción de trabajadoras asalariadas con respecto a los hombres, tipo de impuesto sobre el trabajo)</p>
<p><b>9. Mercado financiero</b></p> <p>Considera: <b>Profundidad</b> (crédito interno al sector privado, financiación de las PYME, disponibilidad de capital riesgo, capitalización del mercado, prima de seguros) y <b>estabilidad</b> (solidez de los bancos, créditos morosos, brecha de crédito, ratio de capital regulatorio de los bancos)</p>
<p><b>10. Tamaño del mercado</b></p> <p>Considera: <b>Producto Interno Bruto e importaciones de bienes y servicios.</b></p>
IV. Ecosistema de innovación
<p><b>11. Dinamismo empresarial</b></p> <p>Considera: <b>Requisitos administrativos</b> (costo de creación de una empresa, tiempo que toma crear una empresa, tasa de recuperación de la insolvencia, marco regulador de la insolvencia) y <b>cultura emprendedora</b> (actitudes hacia el riesgo empresarial, disposición a delegar autoridad, crecimiento de las empresas innovadoras, empresas que adoptan ideas disruptivas)</p>
<p><b>12. Capacidad de innovación</b></p> <p>Considera: <b>Diversidad y colaboración</b> (diversidad de la mano de obra, estado del desarrollo de clústers, coinventiones internacionales, colaboración entre las partes interesadas); <b>investigación y desarrollo</b> (publicaciones científicas, solicitudes de patentes, gastos en investigación y desarrollo, índice de relevancia de las instituciones de investigación) y <b>comercialización</b> (sofisticación del comprador, aplicaciones de la marca).</p>

Fuente: Global Competitiveness Report 2019, World Economic Forum.

El Índice Global de Competitividad para el año 2019 ha sido elaborado considerando un total de 141 países y mide la competitividad nacional, definida como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad. Un desafío todavía pendiente en la medición de la competitividad, según este índice, es incluir la dimensión ambiental como un factor relevante en este aspecto.

En este índice, **Bolivia ocupa el puesto N° 107 entre los 141 países evaluados**, lo cual muestra el enorme desafío que se tiene por delante, considerando que es uno de los países peor ubicados en Sud América, solamente por delante de Venezuela. Como se aprecia en el siguiente gráfico, Bolivia obtuvo una calificación global de 52 sobre 100 en el índice; sin embargo, los resultados varían según cada uno de los 12 pilares que abarca esta medición.



Figura N° 1. Índice de Competitividad Global - Bolivia



Fuente: Elaboración propia con base en Global Competitiveness Report 2019, World Economic Forum.

A partir de los resultados obtenidos del Reporte Global de Competitividad para Bolivia, se advierte que en los pilares de: institucionalidad, mercado de bienes, mercado laboral, tamaño de mercado, dinamismo empresarial y capacidad de innovación el país obtuvo una puntuación inferior a 50 puntos; siendo que los pilares de institucionalidad y capacidad de innovación son las que registran la peor calificación, con 38/100 y 28/100, respectivamente. Resulta curioso que, entre los aspectos en los que el país obtuvo mayor calificación destacan infraestructura y salud, muy a pesar que a raíz de la pandemia del coronavirus se pudo evidenciar la precariedad del sistema de salud en todo el país.

Este panorama nacional puede ser replicado al nivel subnacional, aunque probablemente los valores podrían variar ligeramente. Así, por ejemplo, la situación de la institucionalidad, dado el centralismo que existe en el país, es muy probable que se repita en los nueve departamentos y en los diferentes niveles de gobierno. Algo similar ocurre con relación a la capacidad de innovación, aspecto en el que, si bien existen importantes iniciativas a nivel local en ciudades como El Alto, Cochabamba o la propia Tarija, no advierte la existencia de políticas consistentes y duraderas que promuevan el emprendedurismo e innovación en los ámbitos nacional y subnacional.



Por otra parte, uno de los pilares en los que se advierte el puntaje más alto es en estabilidad macroeconómica; sin embargo, existen indicadores que ya venían siendo preocupantes en términos de competitividad como, por ejemplo, el tipo de cambio que en el caso de Bolivia se mantiene fijo desde el año 2011 y ha restado competitividad a los productos que el país exporta, así como a los que produce para el mercado interno, los cuales deben competir con los importados que resultan más baratos. En este aspecto, es importante recordar que los niveles subnacionales no tienen ninguna competencia ni posibilidad de incidir en el tipo de cambio; así, por ejemplo, en el caso del departamento de Tarija, por más que el Gobierno Departamental implemente políticas de incentivo a la cadena de la uva, vinos y singanis, éstos deben competir con productos importados o de contrabando que tienen precios más bajos, lo cual dificulta el logro del objetivo o al menos encarece cualquier iniciativa.

## DESAFÍOS PARA LA COMPETITIVIDAD

Un ejemplo en la región en la adopción de este índice a nivel subnacional es Colombia, donde empleando los mismos 12 criterios del Índice Global de Competitividad y aplicándolos a nivel de ciudades, Bogotá DC se posicionó como la más competitiva para el año 2020. Asimismo, Colombia se ubica como la cuarta economía más competitiva en el Reporte Global de Competitividad 2019, aspecto que, en cierta medida, es reflejo de las realidades subnacionales.

Desde el año 2018, el Consejo Privado de Competitividad y la Universidad del Rosario producen el reporte por ciudad; así, en su última versión del año 2020, incluye a 32 ciudades capitales de ese país.

Este reporte por ciudad tiene por objetivo servir de instrumento para el cierre de brechas entre regiones, en el marco de lo establecido en el Sistema Nacional de Competitividad e Innovación, el cual tiene como objetivo convertir a Colombia en uno de los tres países más competitivos de América Latina. El Índice de Competitividad de Ciudades colombianas fue construido sobre 103 indicadores que fueron alimentados a partir de datos duros y no de percepción, lo que facilita la toma de deci-

siones informadas para el diseño de políticas públicas en los ámbitos local y nacional.

En el caso de Bolivia, lamentablemente no se cuenta con un índice de competitividad nacional, menos aún uno departamental o por ciudades. Probablemente, lo más cercano sea la Dirección Técnica de Defensa de la Competencia y Desarrollo Normativo dependiente de la Autoridad de Fiscalización de Empresas, que se encarga de regular, controlar, supervisar a las personas, entidades, empresas y actividades sujetas a su jurisdicción en materia de: Defensa de la Competencia; Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social y Empresarial. En lo referido a la competencia, esta repartición se limita al *“área del derecho que se encarga de regular el comercio mediante la prohibición de los monopolios y las prácticas anticompetitivas, teniendo como objetivo promover una «competencia justa» entre las empresas existentes en un mercado nacional, garantizando una armonía entre las empresas, y así generar una estructura de mercado eficiente”* (Autoridad de Fiscalización de Empresas, 2019).

En este contexto, la Dirección Técnica de Defensa de la Competencia y Desarrollo Normativo cuenta con una unidad de análisis sobre cadenas productivas que tiene por objetivo analizar la estructura y la dinámica competitiva de distintos sectores económicos en Bolivia, así como de identificar los obstáculos efectivos y potenciales que restringen tanto la entrada de competidores como el desarrollo de la competencia en los mismos, de tal manera de proponer las medidas necesarias para fortalecer y mejorar las condiciones de competencia existentes. Sin embargo, varios de los estudios realizados datan de hace más de cinco años y no registran una medición sistemática y continua de la competitividad de esos sectores luego del diagnóstico.

Es importante recalcar la relevancia no solo de identificar los sectores económicos con potencialidades productivas de un determinado país o región, sino que además se debe realizar un diagnóstico de la situación actual que identifique las ventajas, desventajas y barreras, para posteriormente implementar políticas públicas orientadas a revertir esta situación y desarrollar una medición al menos anual, destinada a medir la mejora en la competitividad de estos sectores.




## POTENCIALIDADES PRODUCTIVAS DE TARIJA

Tarija es identificada, generalmente, por su cualidad de departamento productor de hidrocarburos, lo que representa cerca de 45% de la actividad económica del departamento. A diferencia de otras regiones del país, la particularidad de Tarija radica en que, al ser la región de donde se extrae el mayor porcentaje de hidrocarburos (65% del total nacional), es la que más se beneficia de los ingresos fiscales por concepto de regalías e Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH), lo que probablemente ha permitido también un crecimiento de las actividades relacionadas con la construcción y los servicios de la administración pública, dado que estos ingresos han sido dirigidos principalmente a inversiones en construcción de infraestructura, así como al gasto corriente para la contratación de más personal en el sector público.

Sin duda, Tarija cuenta con otras potencialidades económicas más allá de los hidrocarburos, aunque sin duda el principal problema es que ningún otro sector de la economía realiza un aporte fiscal tan significativo como el hidrocarburífero; por ello, resulta importante avizorar un plan a largo plazo que en una primera etapa se oriente a la identificación de potencialidades productivas, en una segunda etapa se enfoque a su incentivo y competitividad mediante diferentes mecanismos de política pública, y luego una tercera dirigida a la captura de ingresos fiscales y a una nueva redistribución de los mismos con enfoque departamental.

Con el objetivo de identificar y analizar las potencialidades productivas del departamento se han utilizado los datos disponibles de la matriz insumo-producto departamental para el año 2016, elaborada por la consultora AnálisisReal-Latinoamérica (ARLAT), a partir de información recabada por encuestas aplicadas por la citada institución.





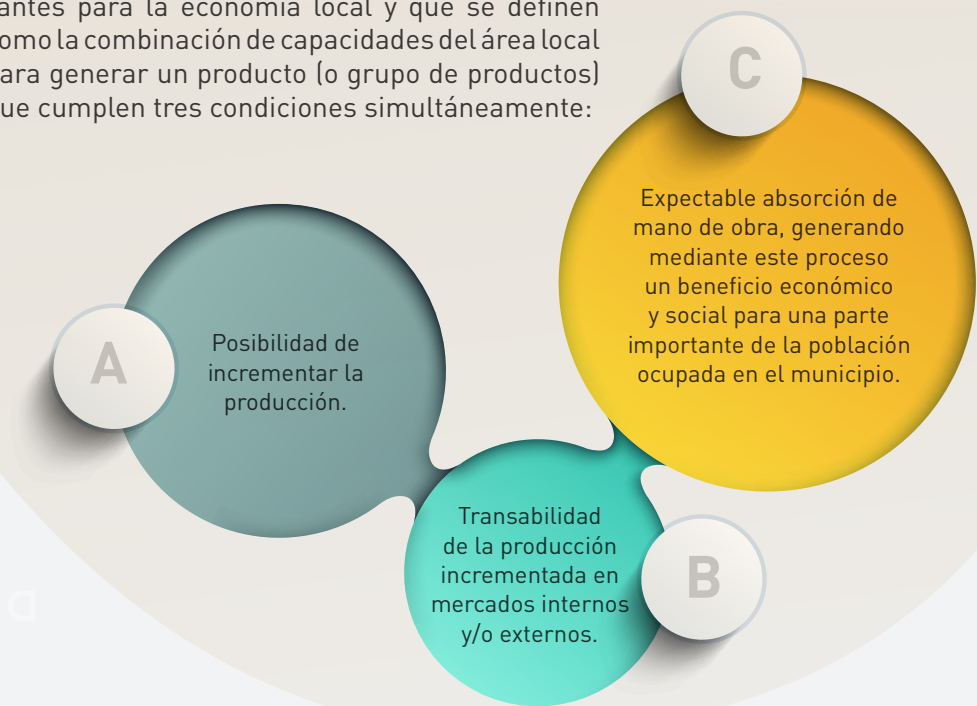
Las vocaciones productivas constituyen una fortaleza del sistema económico de cualquier región, debido a que las mismas permiten identificar de mejor manera las condiciones específicas que posee el territorio y las habilidades, conocimiento y experiencia de la población para la generación de producción, dado un conjunto de condiciones existentes (clima, suelos, ubicación geográfica, disponibilidad de materias primas e insumos, etc.). Asimismo, se entiende que estas vocaciones abren las posibilidades para generar mayor dinamismo en el largo plazo, así como para mejorar la absorción de mano de obra existente, por lo que resulta esencial comprender el alcance del conjunto “vocaciones”.

Con el propósito de seleccionar las actividades que constituyen la vocación productiva<sup>1</sup> se ha eliminado a las actividades que para su ejecución se basan en un contexto próximo a los monopolios, a las actividades excesivamente intensivas en capital, las actividades que no implican la generación de valor con base en la producción (entendida como posibilidad de ampliación de fronteras productivas según las iniciativas de la población), las actividades que implican riesgo en el cuidado del medio ambiente o aquellas que presuponen daño ambiental.

Considerando estas restricciones, y para poder visibilizar de mejor manera las actividades verdaderamente productivas, también se han excluido del análisis las actividades de exploración, explotación y/o transporte de hidrocarburos, administración pública, minería, generadoras y/o distribuidoras de electricidad, refinación del petróleo, comercio al por mayor y menor, empresas de comunicaciones y propiedad de vivienda.

1 Aplicando como marco conceptual y teórico el Sistema Económico de los Sistemas Locales, para el caso de Bolivia, desarrollado por la Consultora ARLAT, el cual se fundamenta en los principios del Sistema de Cuentas Nacionales.

Asimismo, se realiza una distinción entre dos criterios, el primero son las Vocaciones Productivas Aparentes (VPA), que se caracterizan tanto por una alta generación de Valor Bruto de Producción (VBP) como de una mayor Población Ocupada (PO); y el segundo que se enfoca más bien en las Vocaciones Productivas Reales (VPR), siendo estas últimas las verdaderamente relevantes para la economía local y que se definen como la combinación de capacidades del área local para generar un producto (o grupo de productos) que cumplen tres condiciones simultáneamente:



En este sentido, el siguiente cuadro presenta las principales Vocaciones Productivas Aparentes y Vocaciones Productivas Reales ordenadas por actividad económica para el departamento de Tarija, así como la Población Ocupada en las mismas:

**Cuadro N° 1. Tarija: Vocación Productiva Aparente (VPA) y Vocación Productiva Real (VPR), Valor de Producción, absorción de Población Ocupada, según actividad de la vocación - 2016**

(En millones de Bolivia nos y número de personas)

LISTADO DE ACTIVIDADES SEGÚN VPA	VBP	PO	VBP	PO	LISTADO DE ACTIVIDADES SEGÚN VPR
Productos de la agricultura tradicional	830,6	60.304	863,9	1.621	Bebidas
Turismo, restaurantes y hoteles	556,8	10.050	329,1	8.795	Ganadería y productos pecuarios
Bebidas	863,9	1.621	830,6	60.304	Productos de la agricultura tradicional
Cemento, cal o productos no metálicos	760,2	1.217	404,5	11.390	Servicios a las empresas
Ganadería y productos pecuarios	329,1	8.795	223,6	7.175	Productos agrícolas industriales
Servicios a las empresas	404,5	11.390	651,0	2.707	Servicios financieros
Productos agrícolas industriales	223,6	7.175	465,8	2.069	Panadería y productos de molinería
Servicios financieros	651,0	2.707	556,8	10.050	Turismo, restaurantes y hoteles
Panadería y productos de molinería	465,8	2.069	255,6	446	Azúcar y confitería
Azúcar y confitería	255,6	446	331,7	914	Carne y productos cárnicos

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema Económico de los Sistemas Locales - ARLAT.





Las vocaciones productivas promueven y dinamizan el aparato productivo a partir de las iniciativas de la población, el emprendimiento desde las micro, pequeña, mediana y gran empresa, contemplando la generación de valor, ya sea mediante la producción de bienes o de servicios; siempre y cuando estos últimos no signifiquen ser parte de la distribución secundaria de los ingresos, como por ejemplo la administración pública y las transacciones mediante el comercio simple o las que no signifiquen la generación de valor agregado, más allá de la transformación de productos con fines comerciales únicamente.

En resumen, las Vocaciones Productivas Reales del departamento de Tarija se presentan en la siguiente gráfica, ordenadas del uno al diez por su relevancia.

Figura N° 2. Vocaciones Productivas Reales del Departamento de Tarija



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema Económico de los Sistemas Locales - ARLAT 2016

# 5

El *clúster* de la uva en Tarija incluye a las **37** bodegas productoras de vino y singani, pero también a más de **2.800** familias vinculadas

## COMPETITIVIDAD DEL CLÚSTER DE LA UVA

Probablemente una de las definiciones más conocidas sobre *clúster* es la de Michael Porter, quien los definió como “concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas en un campo o sector determinado. Las agrupaciones abarcan una serie de industrias vinculadas y otras entidades importantes para la competencia” (Porter M., 1998) Asimismo, resulta importante resaltar que en este conjunto de empresas e instituciones en torno a un determinado sector también incluyen, según Porter, las gubernamentales y otras como las académicas que pueden contribuir de cierta forma al desarrollo del mismo.

Como se ha visto en el apartado anterior, el sector de bebidas ocupa el primer lugar como vocación productiva real en el departamento de Tarija, seguido en importancia por los sectores de ganadería y productos pecuarios; y productos de agricultura tradicional. En este sentido, el sector de vinos y singanis resulta fundamental, así como aquellos que se vinculan al mismo, como ser los de quesos, jamones y otros.

En este sentido, el *clúster* de la uva en Tarija incluye a las 37 bodegas productoras de vino y singani, pero también a más de 2.800 familias vinculadas a este sector, ya sea desde el cultivo de uva, cosecha y barriles, pero también en actividades vinculadas como la elaboración de quesos y jamones, así como el turismo vitivinícola que se viene desarrollando en esa región. Sin duda, el singani y vino producidos en Tarija han ido evolucionando en el tiempo, alcanzando en las últimas dos décadas importantes reconocimientos en prestigiosos concursos internacionales, aspecto que ha permitido el desarrollo de otros productos conexos, como quesos, jamones y *berries* en esta región del país.

Un logro importante en este sentido ha sido la creación de la marca “Tarija, Aromas y Sabores”, que certifica tres aspectos: Origen, calidad y tipicidad, y que tiene sus orígenes en





el año 2007, cuando en el marco de las cadenas productivas que se venían trabajando en el país se impulsó el Programa de Competitividad de las Cadenas Agroalimentarias del Valle Central de Tarija, con una activa participación de la Fundación para el Desarrollo Tecnológico de los Valles (FDTA – Valles) así como de la Fundación FAUTAPO, y que tenía como objetivo “contribuir al desarrollo competitivo del Valle Central de Tarija, consolidando el *clúster* agroalimentario como uno de los ejes de desarrollo de la región mediante la integración de cadenas agroproductivas y de servicios conexos en torno a la promoción de la oferta de productos de especialidad” (FAUTAPO, 2019).

Para el año 2014, luego de identificar la percepción nacional de los productos elaborados en Tarija, la potencialidad de los mismos, articulación de actores y elaboración de una estrategia, se decidió implementar el proyecto Tarija, Aromas y Sabores como una certificación territorial multi-producto con el objetivo de consolidarlo como una marca para productos de calidad, identificados previamente en los estudios de las cadenas de valor y que son elaborados en esta región del país (Figura N° 3).



Figura N° 3. Productos de la marca Tarija, Aromas y Sabores



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Memoria Proyecto Tarija, Aromas y Sabores - FAUTAPO.

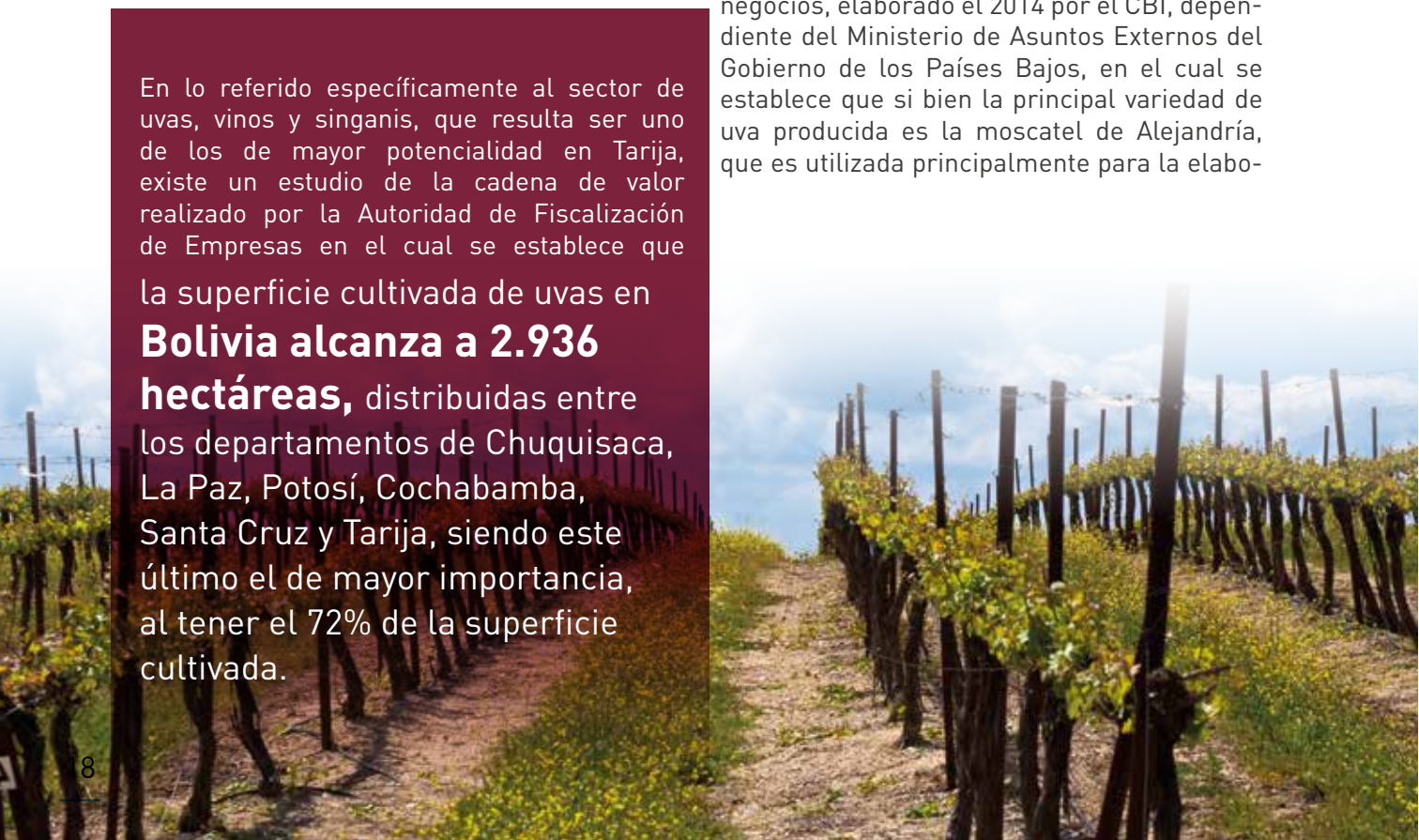
De acuerdo con la CEPAL, una cadena de valor comprende toda la variedad de actividades que se requieren para que un producto o servicio transite a través de las diferentes etapas de producción, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso. Cada una de las etapas —concepción y diseño, producción del bien o servicio, tránsito de la mercancía, consumo y manejo, y reciclaje final— son comúnmente conocidas como eslabones (CEPAL, 2014).

Un aspecto que es importante resaltar es la diferencia entre políticas de competitividad y las de competencia. Las primeras son aquellas destinadas a generar un ambiente propicio para los negocios mediante la creación de señales económicas e incentivos que motiven una mayor competitividad de los actores del mercado (CEPAL, 2014). En tanto que, las políticas de competencia consisten en legislaciones antimonopolio, cuyo objetivo es salvaguardar el buen funcionamiento del mercado y garantizar así la asignación eficiente de recursos (CEPAL, 2012). Por lo tanto, en el caso de Bolivia, si bien la Autoridad de Fiscalización de Empresas cuenta con una Unidad de Análisis sobre Cadenas Productivas que depende de la Dirección de Competencia, la misma realiza análisis ocasionales sobre determinados sectores, pero no una medición sistematizada de la competitividad de forma periódica, tampoco formula propuestas de políticas públicas orientadas a generar un ambiente más propicio para los negocios.

En lo referido específicamente al sector de uvas, vinos y singanis, que resulta ser uno de los de mayor potencialidad en Tarija, existe un estudio de la cadena de valor realizado por la Autoridad de Fiscalización de Empresas en el cual se establece que la superficie cultivada de uvas en **Bolivia alcanza a 2.936 hectáreas**, distribuidas entre los departamentos de Chuquisaca, La Paz, Potosí, Cochabamba, Santa Cruz y Tarija, siendo este último el de mayor importancia, al tener el 72% de la superficie cultivada.

Asimismo, de acuerdo con el Plan Territorial de Desarrollo Integral de Tarija 2016–2020, cerca del 48% de la uva producida se destina a la producción de vinos y singanis, estimándose que la producción nacional de uva genera aproximadamente un movimiento de 24 millones de dólares, de los cuales 6 millones se generan por el consumo de la uva de mesa y los restantes 18 millones provienen del vino y singani (Gobierno Autónomo Departamental de Tarija, 2016).

De acuerdo con un estudio de inteligencia de negocios, elaborado el 2014 por el CBI, dependiente del Ministerio de Asuntos Externos del Gobierno de los Países Bajos, en el cual se establece que si bien la principal variedad de uva producida es la moscatel de Alejandría, que es utilizada principalmente para la elabo-





Las **10 bodegas** grandes, medianas y pequeñas más importantes del país producen cerca de **7 millones de litros de vino por año**.

ración de singanis y en menor medida vinos, existe también una importante producción de variedades como cabernet suvignon, syrah, malbec, tanat, suvignon banc, semillon, chardonnay, riesling ugni blanc y torrentez, estimando una capacidad de producción de 6.993.000 litros anuales, considerando a las 10 bodegas grandes, medianas y pequeñas más importantes (Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI), 2014). Asimismo, es importante mencionar que estas bodegas concentraban el 98% de la producción de vino en el país, el año 2016.

Cuadro N° 2. Producción de vino por bodega  
Año 2014 – En litros

BODEGA	VOLUMEN
Kohlberg	2.800.000
Aranjuez	2.500.000
Campos de Solana	1.200.000
La Concepción	300.00
Casa Grande	60.000
Cepas del Valle	60.000
Sausini	30.000
Los Parrales	20.000
Magnus	15.000
El Potro	8.000
Total	6.993.000

Fuente: Elaboración propia con base en Import Intelligence Study Wine in Bolivia, 2014.

El citado estudio advierte que si bien existen bodegas bolivianas que realizan exportaciones, los esfuerzos son principalmente individuales y, a pesar de importantes esfuerzos por incorporar mejoras tecnológicas en sus medios de producción, no ha existido un plan de *marketing* de exportación común que habría permitido insertar la marca boliviana en mercados específicos. Los intentos de exportación se basaron principalmente en el interés de los importadores por ciertas condiciones particulares de algunas variedades que son ofrecidas por bodegas específicas, como la altura en la que se produce el vino y la elegancia de la variedad.

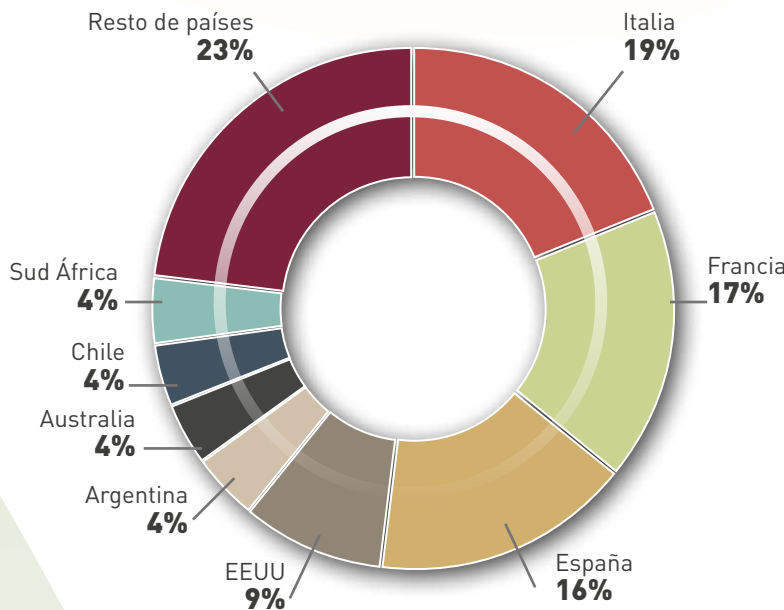
Asimismo, el estudio realizado por el CIB resalta que en la región Bolivia debe competir con países como Argentina, Chile y Uruguay, en los que existe una mayor experiencia exportadora y que será muy difícil para el país competir con el precio de entrada<sup>2</sup>. Siendo que, la oportunidad de Bolivia está más bien en enfocarse en nichos interesados en vinos nuevos y raros con precios entre medios y altos.

2 Es el precio al cual se introduce un producto que ya existía en otro mercado en uno nuevo, que idealmente debería permitir al emprendedor poder cubrir los costos que implican algunas barreras que encarecen el ingreso del mismo, como por ejemplo certificaciones, licencias, regulaciones y otras.

Según datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV<sup>3</sup>), el año 2020 se caracterizó por una caída de 3% en el consumo de vino en el ámbito mundial, como resultado de la pandemia ocasionada por la Covid-19.

Desde la perspectiva de la producción, Francia, Italia y España producen más de la mitad del vino que se consume en el mundo, y están entre los ocho países que producen el 77% del vino en el escenario mundial.

Gráfico N° 1. Participación por país en la producción mundial de vino 2020



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OIV.

Un aspecto que se debe considerar es que tanto Chile como Argentina juegan un rol importante en el ámbito mundial y son países de origen para la mayor parte del vino importado a Bolivia, en competencia con la producción nacional. En este aspecto, un factor importante a considerar es que, si bien la mayor parte de estas importaciones corresponden a vino a granel, una variable que debe ser analizada es el tipo de cambio que en el país se mantiene fijo desde el año 2011, en un valor de 6,96 Bs/\$us, muy a pesar de que los países vecinos han devaluado sus monedas en reiteradas ocasiones desde ese periodo. Este aspecto es fundamental porque

termina restando competitividad a los vinos exportados por el país e incentivando el vino importado que termina siendo más barato que el producido localmente.

En el caso de Bolivia, las exportaciones son todavía muy pequeñas, de acuerdo con el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), para el año 2016, éstas alcanzaron a \$us 440.000, teniendo por destino principal Reino Unido, seguido por Estados Unidos, Corea del Sur, Alemania, Chile, Cuba y Japón. (IBCE, 2016). Si bien las exportaciones son realizadas fundamentalmente por las bodegas descritas

3 La OIV se define como una organización intergubernamental de carácter científico y técnico, con una competencia reconocida en el campo de la viña, el vino, las bebidas con base en el vino, las uvas de mesa, las uvas pasa y otros productos derivados de la vid. Esta organización está compuesta por 48 estados miembro y Bolivia no forma parte del mismo.



En Tarija existen

**4** bodegas grandes

**3** medianas

**8** pequeñas y

**22** consideradas micro

La producción  
de uva involucra  
a más de

**2.800 familias  
en Tarija**



Se generan  
aproximadamente

**11.000  
empleos**

directos e indirectos.

en el Cuadro N° 2, es importante considerar que en Tarija existen 4 bodegas grandes, 3 medianas, 8 pequeñas y 22 consideradas micro. Asimismo, en términos de producción de uva, esta actividad involucra a más de 2.800 familias en Tarija y, de acuerdo con datos de FAUTAPO, se generan aproximadamente 11.000 empleos, entre directos e indirectos.

No obstante a que existen en la actualidad importantes barreras de entrada para el vino boliviano, empezando por el factor precio, esto puede ser mitigado a partir de elementos como la tipicidad, marca de origen vinculada a características geográficas y sociales de los productores. Para ello resulta fundamental generar acercamientos entre los diferentes actores a fin de promover las transferencias público-privadas<sup>4</sup> que, mediante incentivos provenientes de ingresos fiscales –como la regalía hidrocarbúfera– promuevan el desarrollo de sectores con potencialidad económica, como ser el de la uva, vino y singani.

Asimismo, el desarrollo de planes de marketing comunes y articulados entre los diferentes actores involucrados en la cadena de la uva, vinos y singanis resulta fundamental para promover el acceso sostenido a mercados de exportación específicos. Esto pasa por identificar en conjunto una serie de mercados, tanto nacionales como extranjeros, a los cuales se desea ingresar; desarrollar una estrategia de mercado para cada uno de ellos como un bloque de empresas, evitando la competencia inicial y promoviendo la asociatividad. Si bien la marca de Aromas y Sabores persigue este objetivo, se requiere un mayor impulso por parte de las principales bodegas del país, así como de políticas públicas orientadas a facilitar el logro de dichos planes; asimismo, en caso de implementarse incentivos económicos a las empresas productoras de vinos y singanis a partir de ingresos públicos, se debe imponer como condición fundamental la compra de insumos producidos en Tarija, ello con el objetivo de generar encadenamientos hacia atrás en el mismo territorio, promoviendo el trabajo en el departamento.

4 De acuerdo con el Reglamento de Transferencias Público-Privadas, emitido por el Ministerio de Planificación del Desarrollo, el año 2018, las transferencias público-privadas consisten en el traspaso de recursos públicos en efectivo y/o en especie, e inversiones productivas, a organizaciones económico-productivas y a personas naturales, con el objetivo de estimular actividades de desarrollo en el marco del Plan de Desarrollo Económico y Social.



# 6

## RENTA HIDROCARBURÍFERA COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO

A momento de debatir y planificar la diversificación de una determinada economía, un aspecto fundamental es cómo financiar este proceso que, sin duda, es complejo y de largo plazo. En el caso del departamento de Tarija, los ingresos que obtiene por regalía hidrocarburífera e IDH generados por la explotación de hidrocarburos se constituyen en una muy importante fuente de recursos fiscales que, por sus características, deberían servir para promover el desarrollo de otros sectores económicos departamentales y financiar la tan ansiada diversificación económica.

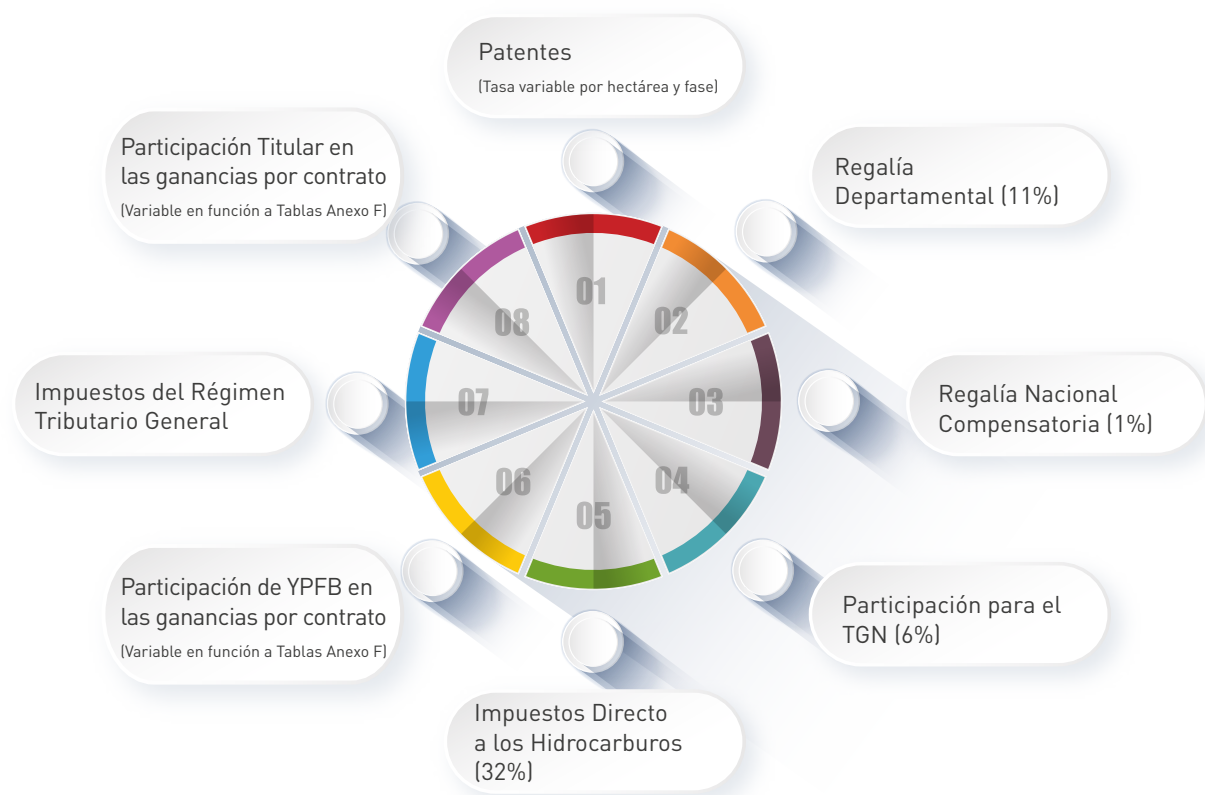
La renta petrolera se la define como la diferencia entre el valor de los hidrocarburos extraídos del subsuelo a precios de venta en el mercado internacional, menos los costos de extracción o, dicho de manera más sencilla, es entendida como la diferencia de los ingresos menos los costos, de tal manera que la renta petrolera es lo que queda para repartir entre el Estado y las empresas privadas o públicas que participan en la actividad petrolera (Fundación Jubileo, 2020).

En este sentido, desde la perspectiva de la renta hidrocarburífera que recibe el Estado<sup>5</sup>, ésta se compone por los siguientes ingresos:

5 Si desea conocer más sobre la renta hidrocarburífera, tanto desde una perspectiva estatal como privada, y la forma en que ésta se distribuye, puede encontrar esta información en: <https://jubileobolivia.org.bo/Publicaciones/Hidrocarburos-y-Mineria/Distribucion-y-uso-de-la-renta-hidrocarburifera-en-Tarija>



Figura N° 4. Componentes de la Renta Hidrocarburífera Estatal



Desde una perspectiva subnacional, la Constitución Política del Estado, en su artículo N° 368, establece que “los departamentos productores de hidrocarburos percibirán una regalía del once por ciento de su producción departamental fiscalizada de hidrocarburos...”, aspecto que ya estaba presente en la Ley de Hidrocarburos N° 3058 del año 2005 que, en su artículo N° 52, establece esta obligación, además de una regalía nacional compensatoria de 1%, como se muestra en el siguiente cuadro.

Asimismo, y continuando con la perspectiva subnacional, la mencionada ley sectorial creó el Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH) con una alícuota de 32%, aplicable sobre la producción de hidrocarburos en el punto de fiscalización, es decir que la base de cálculo de este impuesto es la misma que la utilizada para el cálculo de las regalías.

El IDH es considerado un impuesto de amplia distribución, puesto que alcanza a una importante cantidad de beneficiarios, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 3. Regalía hidrocarburífera y regalía nacional compensatoria

Concepto	Base de cálculo	Beneficiarios	Departamentos
Regalía Departamental	11 % sobre la Producción Departamental Fiscalizada de Hidrocarburos.	Los departamentos donde se origina la producción.	· Tarija · Santa Cruz · Cochabamba · Chuquisaca
Regalía Nacional Compensatoria	1% sobre la Producción Nacional Fiscalizada de Hidrocarburos.	Beni y Pando.	· Beni (2/3) · Pando (1/3)

Cuadro N° 4. Distribución del Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH)

ALÍCUOTA	DISTRIBUCIÓN		BENEFICIARIOS FINALES	
32%	Fondo de Incentivo Exploración y Explotación 12%	YPFB y empresas petroleras		
	Resto IDH 88%	Departa- mentos Productores 12,50%	Gobiernos Municipales 66,90%	Renta Dignidad 30%
				Fondo Educ. Cívica 0,2%
			Gobiernos Departamentales 24,39%	Renta Dignidad 30%
				Fondo Educ. Cívica 0,2%
		Universidades Públicas 8,62%		Fondo Educ. Cívica 0,2%
		Tesoro General de la Nación (T.G.N.) 56,25%	Fondo Indígena 5%	Renta Dignidad 30%
				Fondo Educ. Cívica 0,2%
			Fondo Compensación (LPZ-CBB-SCZ) 9,5%	
			Fondo Uso de Gas Natural 5,0%	
			Fondo Compensación Departamentos Productores Variable	
			FF.AA. y Policía Nacional Variable	
			Saldo T.G.N. Variable	Renta Dignidad 30%
				Fondo Educ. Cívica 0,2%

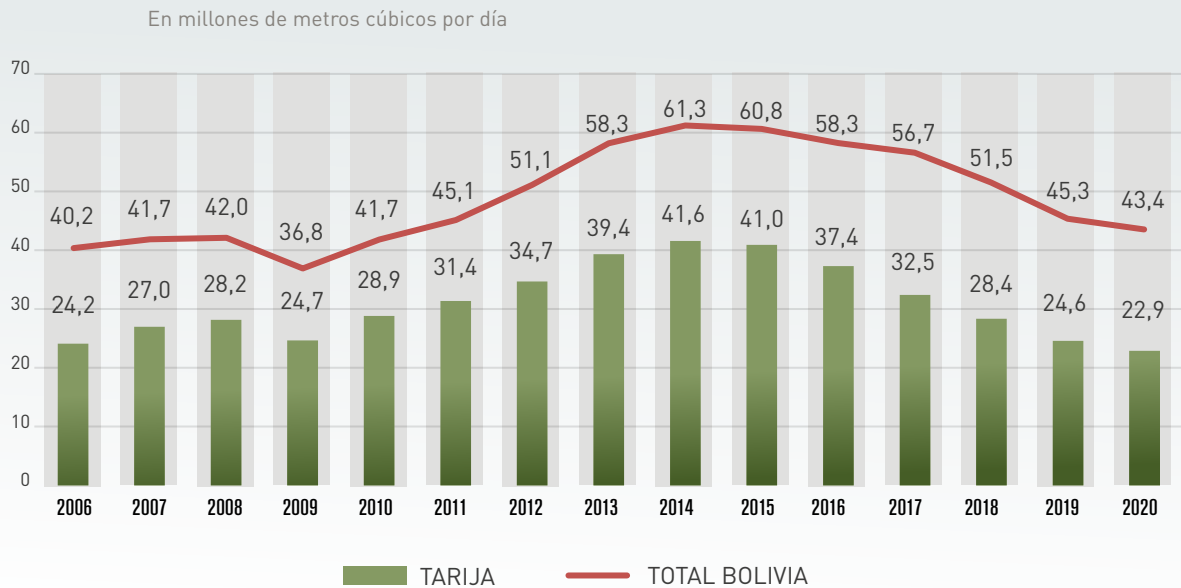
Si bien el IDH ha procurado ser una respuesta a un creciente número de actores que reclamaba desde el año 2003 una mayor renta estatal por la explotación de hidrocarburos, ha terminado generando una mayor dependencia de estos ingresos que no son sostenibles en el tiempo, debido a que dependen de la cotización de precios internacionales de materias primas, como el petróleo o el gas natural, así como del descubrimiento de nuevos recursos hidrocarburi-feros en el subsuelo. Adicionalmente, al tener una alícuota fija de 32% sin importar el comporta- miento del precio, el tamaño del campo, el ciclo de explotación o los mercados de destino, ha terminado por desincentivar la inversión en

exploración de nuevos yacimientos hidrocarburi-feros, dado que todos los factores citados suelen cambiar en el mediano y largo plazo.

El departamento de Tarija aún mantiene su sitial como primer productor de hidrocarburos en el país. En el caso del gas natural, en promedio de los últimos 15 años, representa 63% de la producción nacional, aunque el año 2020 ésta se redujo a 53%, ello debido a que los principales campos de esta región se encuentran en etapa de declinación (Sábalo y San Alberto), por lo que desde el año 2015 se observa una caída en la producción, como se muestra en el gráfico N° 2.



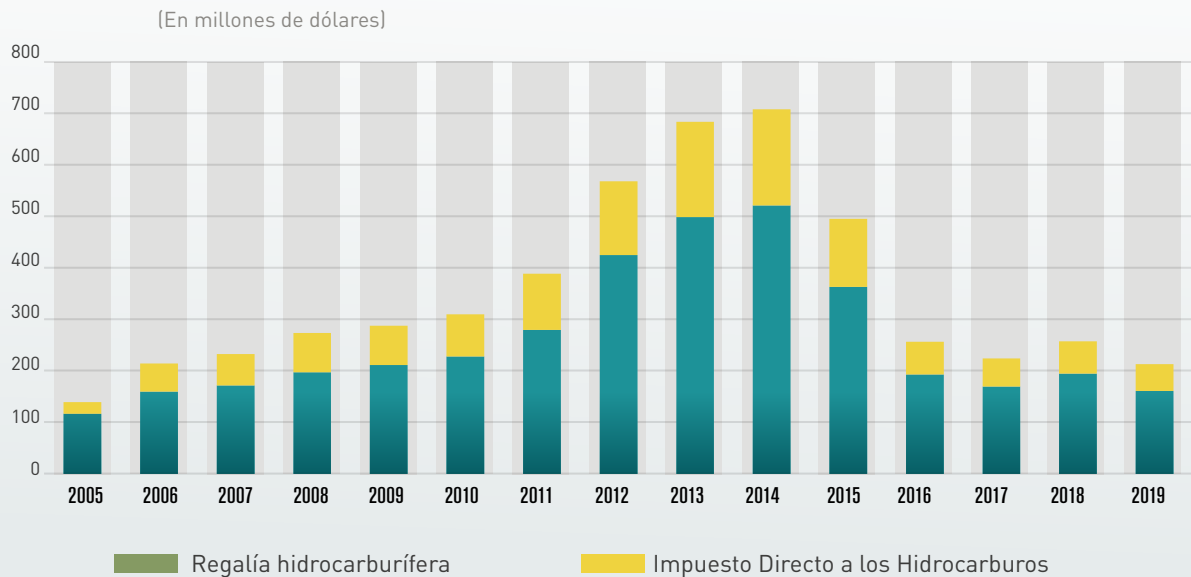
Gráfico N° 2. Producción promedio diaria de Gas Natural en Bolivia y Tarija



El comportamiento decreciente de la producción nacional de gas natural, desde el año 2015, ha obligado al gobierno boliviano a renegociar los contratos de exportación de este energético, tanto con Brasil como con Argentina; siendo que, en ambos casos, se han reducido los volúmenes comprometidos para limitarlos a la capacidad real de producción que tiene el país, y con ello evitar el pago de multas por incumplimiento en los envíos por parte de Bolivia.

Como ha sido advertido, si bien existen importantes cambios producto de la caída en la producción de gas natural, caída de precios y pérdida de mercados, lo cierto es que en el mediano plazo aún existen las condiciones para que los departamentos productores de hidrocarburos se beneficien con ingresos por concepto de regalías e IDH. En este caso, Tarija, por ser el principal departamento productor de hidrocarburos, todavía podrá beneficiarse de estos ingresos, los cuales deberían ser utilizados exclusivamente para la diversificación y desarrollo de otros sectores económicos a nivel local.

Gráfico N° 3. Tarija: Transferencias por Regalía Departamental de 11% de Impuesto Directo a los Hidrocarburos



Fuente: Elaboración propia con base en Boletín Fiscal 2019, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Como se observa en el gráfico, de un total de 5.249 millones de dólares que Tarija ha recibido en el periodo 2005–2019 por concepto de regalía hidrocarburífera e IDH, 45% los ha recibido entre los años 2011 y 2014, cuando el precio de exportación de gas natural alcanzó su punto más alto y de forma simultánea se incrementó la producción de los tres principales campos productores del país: Sábalo, San Alberto y Margarita, los cuales se encuentran ubicados en este departamento.

Por otra parte, es necesario considerar que de acuerdo con la Ley N° 3038, de abril de 2005, se estableció que la entonces Prefectura del Gobierno de Tarija (actual Gobierno Autónomo Departamental de Tarija) asignará de manera permanente y continua el 45% del monto total recibido por concepto de 11% de las regalías petroleras a favor de la provincia Gran Chaco. La mencionada ley sienta un precedente negativo en lo referido a la intromisión del nivel central de Gobierno en la distribución de un ingreso departamental, como son las regalías. Si bien esa época aún no estaba vigente el modelo autonómico en el país, lo cierto es

que la medida es adoptada sin un consenso o consulta departamental escrita.

Con relación al IDH, es un impuesto de amplia distribución, por lo que beneficia a gobernaciones, municipios y universidades públicas, y desde estas instancias se realizan retenciones automáticas para aportes a la Renta Dignidad y Fondo de Educación Cívica. En el caso de Tarija, los gobiernos municipales percibieron, en promedio, el 63% de los ingresos por este concepto en el periodo 2005–2019. Asimismo, al igual que en el caso de la regalía, los años de mayores ingresos fiscales por concepto de IDH fueron los comprendidos en el periodo 2011–2014. Sin embargo, a partir del comportamiento de las variables macroeconómicas es posible advertir que estos ingresos no fueron apropiadamente invertidos en el desarrollo de otros sectores económicos, considerando que a partir del año 2015, en adelante, no se observan señales de cambios en los mismos; por el contrario, se inició un periodo marcado por la contracción de ingresos fiscales y problemas para cubrir los gastos e inversión pública.

## 7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- » El contexto global actual impone la necesidad de abordar la problemática de la competitividad desde la perspectiva económica, social y ambiental, considerando las posibles restricciones que desde cada uno de estos aspectos van limitando el desarrollo de ciertas potencialidades económicas en una determinada región.
- » Por ello, un factor fundamental es que la competitividad, tanto desde una perspectiva local como nacional, debe ser medida periódicamente por entidades independientes que permitan a los gobiernos nacional y subnacional, empresarios, microempresarios, pequeños productores y población en general, identificar problemas, falta de normativa, cuellos de botella y desincentivos que impiden un mejor aprovechamiento de las diferentes cadenas de valor y potencialidades económicas.
- » De acuerdo con el Reporte Global de Competitividad, elaborado por el Foro Económico Mundial el año 2019, Bolivia se ubica en el puesto 107 de 141 países analizados, con una calificación de 51/100. Sin duda, una posición muy baja y que denota el retraso en que se encuentra el país en términos de competitividad, dato que se contrapone a los indicadores macroeconómicos que habitualmente

son publicitados por el Gobierno nacional y algunos organismos internacionales.

- » La medición de la competitividad debería ser periódica en el país, tanto para el nivel nacional como subnacional, e incluso sectorial cuando así lo amerite; y orientarse a una visión integral del escenario sobre el que se desenvuelve un determinado sector, ciudad o país, incorporando elementos como la situación macroeconómica, tamaño del mercado, infraestructura, innovación, dinámica empresarial; pero también salud, educación, institucionalidad, adopción de tecnologías de información y comunicación a fin de promover la generación de políticas públicas orientadas a generar condiciones favorables para el desarrollo y competitividad.
- » Tanto el Plan Territorial de Desarrollo Integral de Tarija 2016–2020, como la medición de Vocaciones Productivas Reales realizadas por la consultora ARLAT, identifican al sector de uvas, vinos y singanis entre las principales potencialidades económicas de esta región del país; seguido por el de ganadería y productos pecuarios, así como los de agricultura tradicional, por lo que resulta necesario promover desde instancias locales una medición de la competitividad de estos sectores de forma



- anual, además de trabajar en el diseño de políticas públicas orientadas a eliminar barreras y cuellos de botella en los mismos.
- Entre los principales factores que limitan la competitividad que se han podido detectar en torno al sector de uvas, vinos y singanis figuran:
    - a) Vinos y piscos importados desde Argentina y Chile a precios similares o incluso más bajos que sus similares producidos en Tarija, esto impulsado por un tipo de cambio sobrevaluado que incentiva las importaciones.
    - b) Contrabando de vino desde Argentina y Chile debido al débil control en la línea fronteriza nacional.
    - c) Baja capacidad de articulación en torno a una estrategia de marketing común por parte de las diferentes bodegas nacionales.
  - El clúster de la uva, vinos y singanis construido a partir de la marca Tarija, Aromas y Sabores se constituye en una oportunidad para promover el ingreso de productos como el queso, jamones, berries, vinos y singanis a nichos específicos de mercado, tanto nacionales como extranjeros, en los que se valoren aspectos como la tipicidad, altura, y origen.
  - Si bien en los últimos años han existido importantes avances en materia de articulación de productores, ampliación de sistemas riego e incluso creación de instancias públicas orientadas al seguimiento del sector vitivinícola, un desafío aún importante es consensuar planes comunes de acceso a mercados, tanto nacionales como extranjeros, y para ello se requiere el apoyo de políticas públicas generadas desde el Gobierno Departamental de Tarija.
  - Si bien la renta hidrocarburífera presenta una tendencia decreciente desde el año 2015, mientras Bolivia todavía sea un país exportador de gas natural y Tarija el principal departamento productor, las regalías e IDH continuarán siendo una fuente de ingresos fiscales importante para el departamento de Tarija, y deberían ser utilizados para impulsar el desarrollo de sectores como los de uva, vinos y singanis, por su potencial departamental.

## 8 BIBLIOGRAFÍA

- Autoridad de Fiscalización de Empresas. (Noviembre de 2019). *Autoridad de Fiscalización de Empresas*. Obtenido de Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural: <https://www.autoridadempresas.gob.bo/direccion-tecnica-de-defensa-de-la-competencia-y-desarrollo-normativo>
- Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI). (Diciembre de 2014). *Import intelligence study wine in Bolivia*. Obtenido de <https://www.winesofbolivia.com/wp-content/uploads/2014/12/2014-Import-intelligence-study-Wine-in-Bolivia.pdf>: <https://www.winesofbolivia.com/wp-content/uploads/2014/12/2014-Import-intelligence-study-Wine-in-Bolivia.pdf>
- CEPAL. (2012). *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile.
- CEPAL. (2014). *Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de política industrial*. Santiago de Chile.
- FAUTAPO. (2019). *Estudio de Caso: Tarija Aromas y Sabores*. Tarija.
- Fundación Jubileo. (2020). *Distribución y Uso de la Renta Hidrocarburífera en Tarija*. La Paz.
- Gobierno Autónomo Departamental de Tarija. (2016). *Plan Territorial de Desarrollo Integral de Tarija 2016 - 2020*. Tarija.
- IBCE. (13 de junio de 2016). *Instituto Boliviano de Comercio Exterior*. Obtenido de <https://ibce.org.bo/principales-noticias-bolivia/noticias-nacio->nales-detalle.php?id=66287&idPeriodico=34&-fecha=2016-06-13
- Larach, E. (15 de junio de 2014). *La Vanguardia*. Obtenido de La Vanguardia: <https://www.lavanguardia.com/natural/20140615/54409934802/economia-verde-competitividad-incev-enric-llarch.html#:~:text=La%20implementaci%C3%B3n%20de%20un%20sistema,%2C%20espacio%2C%20suelo%2C%20tiempo%E2%80%A6>
- Larrea, N., & CAF. (Octubre de 2020). *Sitio Web CAF - Bando de Desarrollo de América Latina*. Obtenido de <https://www.caf.com/>: <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/10/economia-circular-clave-para-impulsar-la-productividad/>
- Naciones Unidas. (febrero de 2021). <https://www.un.org/es/>. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/sustainable-consumption-production/>: [https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/wp-content/uploads/sites/3/2016/10/12\\_Spanish\\_Why\\_it\\_Matters.pdf](https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/wp-content/uploads/sites/3/2016/10/12_Spanish_Why_it_Matters.pdf)
- Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*.
- Porter, M. E. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review América Latina*, 18.
- Sepúlveda Villarreal, E. (2010). *Temas económicos y sociales de actualidad en México*. México.
- World Economic Forum. (12 de octubre de 2016). *World Economic Forum*. Obtenido de World Economic Forum: <https://es.weforum.org/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad/>



[www.jubileobolivia.org.bo](http://www.jubileobolivia.org.bo)



@JubileoBolivia



Fundacion Jubileo



@fundacionjubileo



Fundación Jubileo

