

Introducción

Históricamente en Bolivia se exportaban productos como: plata, estaño y gas, que fueron los productos básicos de los que Bolivia vivió a lo largo de su historia reciente, complementados en minería por varios metales y no metales importantes y en hidrocarburos por petróleo y derivados. El denominativo de productos no tradicionales se dio a todos aquellos que no entraban en el rango mencionado. La mayoría fueron materias primas, aunque en la última década del siglo XX comenzaron a aparecer productos elaborados o industriales con valor agregado. La estructura exportadora de Bolivia se dividió a partir del final de los años setenta en minerales, hidrocarburos y productos no tradicionales para ocupar en los noventa un segmento muy significativo del total de nuestras exportaciones. Esto se debió a la diversificación económica y a una política de incentivo.

En la última década, pero más precisamente en el 2020 las Exportaciones No Tradicionales (ENT) -altamente generadoras de empleo y efectos multiplicadores crecieron 4% en valor pese una baja del 4% en volumen, impulsadas por la venta de alimentos. Destacaron las ventas de torta de soya con más de 492 millones de dólares; aceite crudo de soya (200 millones), joyería (131), nueces del Brasil sin cáscara (126), quinua (92); carne de bovinos (70); así como: alcohol, maderas, azúcar, bananas, leche, frejol, cueros, palmitos, café y cacao.

En el presente trabajo se analiza la estructura y el comportamiento de las exportaciones de los productos no tradicionales, posteriormente determina cómo influyen éstas en el crecimiento económico nacional, es decir, en el PIB.