

CAPITULO I
INTRODUCCION

A. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El comercio exterior se constituye en un sector muy importante para la economía nacional, porque determina las posibilidades de generar el desarrollo y el crecimiento del país.

Una de las características de nuestro país, es que es netamente exportador de productos Tradicionales se constituyó en uno de los principales países productores de estaño, llegando a ser el primer productor mundial de este metal a inicios del siglo XX aproximadamente.

La economía boliviana dependía mucho de los precios de este mineral en el mercado mundial durante décadas. Hoy en día las principales exportaciones bolivianas están compuestas por minerales como el zinc o el estaño, gas natural y la soya.

El sector No Tradicional en los últimos cinco años, ha tenido un impacto importante en la economía boliviana, debido a la tecnificación y optimización de productos agropecuarios como ser: La ganadería, la producción de soya (producto estrella del oriente boliviano, del cual se saca, muchos derivados, como el aceite, torta de soja), la producción de azúcar, producción de castaña, etc.

Este sector, tiene un gran peso en la economía de Bolivia ya que se emplea al 5 por ciento de la población laboral del país y representa el 15% anual del producto interior bruto.

Las exportaciones No Tradicionales, son agentes que tienen efectos de arrastre sobre la actividad económica al utilizar mano de obra en forma intensiva (de manera general en el país). Por lo que deben ser productivas y eficientes para que sus productos sean competitivos en el exterior.

Estas exportaciones, tienen un alto grado de significación económica, sirven como fuente de ingreso de divisas extranjeras que permiten que nuestro país, adquieran las importaciones que necesitan para su crecimiento.

Aclarar que las ganancias, de las exportaciones no son la única fuente para pagar las importaciones, pero las exportaciones representan el motor del crecimiento económico.

El problema para el crecimiento de las exportaciones No Tradicionales, recae en la falta de financiamiento para las industrias de exportación para tener procesos productivos eficientes. Sumado la inestabilidad política - económica que caracteriza a nuestro país, logra que los inversionistas no quieran quedarse en nuestro país, ocasionando que se vayan a otros países que les ofrezcan estabilidad política-económica, provocando una fuga de capital.

El gobierno no adopta medidas, para aumentar el volumen de las exportaciones, por consiguiente, no incentiva a la producción interna para contribuir al desarrollo económico del país, no toma en cuenta las ventajas comparativas y el tipo de mercado. Las políticas comerciales adoptadas en la actualidad, no son favorables para los exportadores, porque el gobierno se caracteriza por la protección del mercado interno, detiene la libre exportación de los productos, tiene el control del comercio, adoptando un modelo cuasi socialista.

El problema de competitividad externa, e inestabilidad de precios en el mercado internacional, afectan directamente al mercado interno y por lo tanto a las exportaciones No Tradicionales, produciendo efectos negativos para el país de tipo económico, político y social.

Con estas consideraciones nombradas, es necesario conocer sus principales características de:

- El volumen de las exportaciones No Tradicionales periodo (2005 – 2010)
- El valor de las exportaciones No Tradicionales periodo (2005 – 2010)

Los productos No Tradicionales de exportación son: café, azúcar, bebidas, cueros, maderas, soya, castaña y otros.

B. JUSTIFICACION

El presente trabajo de investigación está enfocado a analizar la importancia del crecimiento de las exportaciones del sector No Tradicional en la economía Boliviana y conocer su contribución a la misma, como también identificar cuáles son los productos de mayor exportación en el periodo de estudio.

También, la necesidad de conocer las fluctuaciones de los diferentes productos No Tradicionales en el periodo (2005 – 2010), y la importancia de los mismos tanto en valor como en volumen.

C. OBJETIVOS

1.1. OBJETIVO GENERAL

- Analizar el crecimiento de las exportaciones No Tradicionales tanto en volumen como en valor en el periodo (2005 – 2010).

1.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar que rubros abarcan los productos No Tradicionales.
- Comportamiento del crecimiento del valor y volumen de las exportaciones por producto.
- Identificar que productos que integran el sector No Tradicional, tuvieron mayor crecimiento en la economía boliviana periodo (2005 – 2010).

D. HIPOTESIS

“Las exportaciones No tradicionales son mayores en volumen y valor en comparación con las exportaciones Tradicionales en el periodo (2005 – 2010).

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO

A. INTRODUCCION

El comercio internacional hace posible que todos los países puedan consumir más de todos los bienes y servicios de lo que consumirían en ausencia del mismo. Donde cada país tiende a especializarse en la producción de aquel bien que le resulte su costo de producción más bajo que los otros países.

El comercio internacional también permite a los otros productores de los diferentes países intercambiar aquel excedente de la producción que no es consumido en su territorio nacional por la de otros países.

Así como el comercio internacional trae beneficios para ambos países, existen diferentes barreras que impiden el libre flujo del comercio internacional, como por ejemplo aranceles, cuotas, contingentes y acuerdos comerciales.

A continuación se detalla algunos conceptos históricos y definiciones relacionadas a la teoría del comercio exterior.

1. Conceptos básicos

1.1. Crecimiento

La literatura sugiere que las medidas de libre mercado nos llevan a acelerar el crecimiento de la productividad. Los países en vías de desarrollo mantienen abiertos sus mercados y fomentan el comercio exterior.

Por lo que, al relacionarnos con países más grandes a través de las exportaciones e importaciones, un país pequeño puede crecer más de prisa. Tomando en cuenta que para lograr este crecimiento deben existir mejoras de la tecnología y aumentos de los factores de producción, tales como el trabajo y el capital.

Las exportaciones sirven como fuente de valiosas divisas extranjeras que obtienen a través de la venta de sus productos y que permiten que los países en desarrollo, adquieran las importaciones que necesitan para su crecimiento y desarrollo.

1.2. Comercio Exterior

a) Definición

“La economía internacional estudia la manera cómo interactúan diferentes economías en el proceso de asignar los recursos escasos para satisfacer las necesidades humanas mientras la teoría económica general se ocupa de los problemas de una sola economía cerrada, la economía internacional se centra en los problemas de dos o más economías, examinando los mismos problemas de la teoría económica general, pero analizándolos en un contexto general”¹

Por lo tanto, el comercio exterior se define como intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países, con el fin de alcanzar el bien estar de la social, en un periodo de tiempo determinado.

b) Importancia

“La importancia del comercio surge del extensivo grado de especialización que existe en las sociedades. La especialización necesariamente implica la existencia de comercio internacional y tampoco puede ocurrir sin tal comercio”²

En este sentido, cada país tiende a especializarse en la producción de bienes y servicios. Por lo que un determinado país se especializará en la producción de aquellos bienes en el cual su costo de producción le resulte más barato que otros países, es decir, en forma más eficiente; e intercambiara luego sus excedentes por bienes de otros países que pueden producir con mayor eficiencia, es decir, mas a barato a menor costo. Ya que hay bienes que el país importado no puede producirlos.

Finalmente la especialización entre países (división internacional del trabajo), se refleja en el incremento de la producción de bienes y servicios para el consumo, por lo tanto, aumenta el nivel de vida para todos los países.

¹ Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pag. 3)

² Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pag. 4 - 5)

1.3. Exportaciones Tradicionales.

Comprenden los minerales y los hidrocarburos. Dentro de los minerales están: estaño, zinc, wólfram, plata, antimonio, plomo, oro y otros. Son aquellos productos que tradicionalmente han sido producidos por un país.

Pero desde un punto de vista técnico para el comercio internacional, un producto es considerado como Tradicional, cuando el valor agregado en su proceso de producción u obtención no es lo suficientemente importante como para transformar su esencia natural.

Para entender mejor este concepto, se recurrirá al siguiente ejemplo. Durante la temporada de cosecha, un agricultor recolecta naranjas de su finca, las limpia, empaca y vende en un mercado local. En este caso, las naranjas en el puesto de ventas son un producto tradicional, dado que no sufrió una transformación importante en su esencia desde que fueron recolectadas hasta que se pusieron a la venta.

Esto por una simple razón: para producir bienes tradicionales, el fabricante no requiere de mayores insumos, ni mano de obra ni invertir significativamente en el proceso productivo. El concepto de producto tradicional está íntimamente ligado al de "materia prima" o insumo

1.4. Exportaciones No Tradicionales

Constituye una parte del total de la oferta exportable y comprenden los siguientes productos: castaña, café, cacao, azúcar, bebidas, cueros, maderas, soya, algodón, joyería y otros. Son aquellos productos que tienen menos tiempo de exportación que los productos tradicionales.

Para el comercio internacional, es la venta al extranjero de productos que han sufrido cierto grado de transformación y que históricamente no se transaban en el exterior.

Seguimos con el ejemplo de las naranjas que se realizó en los productos Tradicionales. si el agricultor recoge las naranjas, las lava, selecciona las de mejor calidad, las corta en trozos, prepara una jalea y la envasa, está procesando un

producto con un alto valor agregado (la jalea es un producto No Tradicional), dado que se requirió de mucha energía para transformar la fruta en un producto derivado.

Para producir bienes No Tradicionales, se requiere de mayor mano de obra, una inversión mayor y un proceso logístico que involucre mayores recursos económicos

1.5. Precios Internacionales.

Cuando se trata de una economía pequeña, esta toma el precio en el mercado internacional. Nótese que un país pequeño debido a su poca producción no puede afectar los precios en el mercado, por lo tanto este país pequeño no puede afectar sus términos de intercambio.

Esta formación del precio se realiza por aquellos países que tienen elevados volúmenes de oferta o demanda, lo cual hace que el equilibrio del mercado para cada producto en cuestión pueda cambiar, modificando así los precios en el mercado internacional.

1.6. Política Comercial

La política comercial es el conjunto de medidas gubernamentales que regulan el comercio internacional.

“Las naciones del mundo han impedido el libre flujo del comercio internacional por medio de varios mecanismos, tales como aranceles, cuotas, reglas y procedimientos técnicos y administrativos, y control de cambios”³

Estas políticas, cuando están designadas para afectar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo, se conoce como políticas comerciales.

Los siguientes puntos proporcionan un marco para entender los efectos de los instrumentos más importantes de la política comercial.

³ Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pag. 187)

1.6.1. Los Aranceles

“El arancel es un impuesto (o gravamen) que se impone a un bien cuando cruza la frontera nacional⁴

Existen aranceles para las importaciones y las exportaciones, siendo el más común el arancel de importación

El impuesto a las exportaciones se impone generalmente sobre los productos primarios, ya sea para aumentar el ingreso o para crear una escasez en los mercados mundiales. Este impuesto es un poco usual.

Existen dos formas fundamentales de aranceles: los aranceles ad. Valorem y los aranceles específicos

a) Los aranceles ad Valorem

Este impuesto es un porcentaje fijo del valor del bien importado ó exportado. (por ejemplo, si un país importa automóviles y el valor de cada auto es de 30.000bs se aplica un gravamen del 10% sobre el valor del auto, se le obligaría a pagar 3000bs como impuesto de importación al gobierno.)

b) Los Aranceles Específicos.

Este impuesto es una cantidad fija exigida por cada unidad del bien importado. (por ejemplo, bs 200 por cada auto importado, sin tener en cuenta el precio pagado por el automóvil.)

c) Arancel Compuesto

Este impuesto es una combinación del arancel ad valorem y el arancel específico (por ejemplo, al importador de automóviles se le puede obligar a pagar 3% del valor del bien importado mas 200 bs por auto importado).

⁴ Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pag. 188)

1.6.2. Las Cuotas

“Estas restricciones son de tipo cuantitativo y se usa frecuentemente para proteger las industrias nacionales de la competencia extranjera”⁵

Al igual que los impuestos a las exportaciones e importaciones existe también una simétrica entre las cuotas de exportación y las cuotas de importación. Pues, si se quiere restringir el volumen (o el valor) de comercio de un determinado país con el resto del mundo, puede hacerlo a través de las cuotas, las cuales comprenden también las licencias previas y autorizaciones específicas que dan los gobiernos para importar.

1.6.3. Los Contingentes

Los contingentes son restricciones al comercio exterior, las cuales prohíben una parte de la importación de algunos productos que pueden ser importados en un periodo de tiempo determinado.

Este tipo de restricción toma en cuenta la cantidad de divisas disponibles para realizar la importación y las unidades de medida.

“Los contingentes se constituyen en un instrumento proteccionista de la producción doméstica mucho más eficaz que el arancel, pues permite que los bienes nacionales puedan prever con anticipación con exactitud el volumen de importaciones.”⁶

1.6.4. Los Acuerdos Comerciales

Los países pueden hacer acuerdos comerciales entre ellos. Estos pueden ser entre un pequeño número de naciones con el propósito de liberar el comercio entre estos países, pero manteniendo barreras al comercio con el resto del mundo. Estas barreras pueden ser a través de clubes de comercio preferencial, áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes y uniones económicas.

“Después de la segunda guerra mundial y en la década de los años 30, las naciones comerciantes negociaron con éxito la creación de la organización, conocida

⁵ Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pag. 261-267)

⁶ Ledesma Carlos, “Principios de la Economía Internacional” (Pag. 229)

como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Se basa en tres principios: (a) no discriminación, (b) consulta y (c) uso de aranceles en lugar de medidas no arancelarias.

Con el GATT los países han negociado con éxito significativas rebajas arancelarias”⁷

1.7. Las Ventajas del Comercio

a) La Ventaja Absoluta

Según el modelo de Adam Smith, fue el que transformo la teoría del comercio internacional al enunciar el principio de la ventaja absoluta. “cada país produjese un bien determinado, solo cuando su costo interno de producción fuese más bajo que en el extranjero”⁸

Para Smith, la ventaja absoluta implica que un país puede proveerse en el mercado exterior de aquellos bienes cuya producción domestica es muy cara o imposible, ya que le resulta ventajoso comprar que fabricar por su propia cuenta.

Las ventajas absolutas de un país sobre otro en la producción de un determinado bien determinan al mismo tiempo la especialización y los términos de intercambio.

Por lo tanto, “cada país se especializa en aquel bien en cuya producción tiene una ventaja absoluta mayor, e importara aquellos bienes en los cuales su ventaja absoluta sea menor”⁹

En el siguiente cuadro veremos un ejemplo para comprender mejor la ventaja absoluta

Existe ventaja absoluta cuando el número de horas – hombre empleadas para producir un bien es más bajo comparado con otro país.

⁷ Dornbusch y Fischer “Macroeconomía” (Pag. 243 - 244)

⁸ French – Davis Y Griffin “Comercio Internacional” (Pag. 18)

⁹ Chacholiades, Miltiades “Economía Internacional” (Pag. 16- 19)

Cuadro N°1

Horas – Hombre necesario para producir una unidad de soya y café

Producto	Bolivia	Brasil
Soya	10	18
Café	12	6

Elaboración: propia

En este cuadro se observa, que Bolivia tiene una ventaja absoluta en la producción de soya, mientras que Brasil tiene ventaja absoluta en la producción de café, porque Bolivia emplea 10 horas – hombre para producir una unidad de soya, mientras que Brasil le cuesta 18 horas – hombre. Respecto al café, Brasil tiene la ventaja en este producto, ya que le cuesta 6 horas – hombre producir una unidad de café, siendo para Bolivia mucho más caro producir café porque utilizaría 12 hora – hombre.

Se puede observar en el cuadro que ambos países presentan ventajas, por lo que cada país se especializara en el producto en el que tenga una ventaja absoluta mayor y se puede beneficiar del libre comercio internacional.

d) La Ventaja Comparativa o Relativa

El economista ingles David Ricardo formulo la teoría de la ventaja comparativa o relativa. D. Ricardo, toma los mismos términos de la ventaja absoluta, pero agrega los costos comparativos de producción.

Según él, la decisión sobre que bienes exportar dependía no de los costos absolutos, sino de los costos comparativos o relativos de producción. Tomando por costos a los costos reales, expresado en términos de unidades de trabajo.

Ejemplo. Si consideramos dos países Bolivia y Brasil, que se dedican a la producción de dos bienes: soya y café

Cuadro N°2

Bienes	País		Precios relativos	%
	Bolivia	Brasil		
Soya	60	140	6/14	42%
Café	80	130	8/13	61%

Elaboración: propia

Como se puede observar, Bolivia tiene una ventaja absoluta en ambos bienes soya y café por lo que exporta estos bienes y Brasil perdería, puesto que no exportaría ningún producto, ya que no le resulta ventajoso según la teoría absoluta y n habría comercio internacional.

Pero según la teoría comparativa de David Ricardo, existen diferencias en los costos relativos, dándose de esta forma el comercio internacional. Analizando estos costos, tenemos lo siguiente:

Para la producción de soya Bolivia necesita el 42% del costo al que produce Brasil, mientras que Brasil el costo es de 233% del costo de Bolivia. Para la producción de café en Bolivia se necesita un costo de 61% del costo de Brasil y en Brasil 162% del costo de Bolivia.

De esta manera Brasil tiene una ventaja comparativa en la producción de café y una desventaja comparativa en la producción de soya puesto que $162\% < 233\%$.

En este caso, los países nombrados exportaran aquel bien en el cual tengan una ventaja absoluta mayor y ese será el bien en donde tenga una ventaja comparativa. Es decir, Bolivia exportara soya e importara el otro bien. Brasil exportara café e importara soya.

e) La Ventaja Competitiva

Las ventajas competitivas están constituidas por costos de innovación. La innovación incluye tecnología y nuevas formas de organizar y hacer las cosas. Como por ejemplo, un acceso a un nuevo mercado, nuevos procesos de producción, el diseño de nuevos productos, en suma, nuevas maneras o formas de poner en práctica el conocimiento.

Por tal razón, las industrias que adquieren estas ventajas competitivas, mediante la innovación permanente, serán las que determinen el éxito de la empresa y el país.

B. ENFOQUES DEL COMERCIO EXTERIOR

2. El Libre Comercio

“la razón del libre comercio reside esencialmente en la teoría de la especialización internacional y del comercio. En condiciones de libre comercio, cada nación está capacitada para sacar toda la ventaja de la especialización internacional y con ello maximizar su productividad y su ingreso real”¹⁰

Por lo tanto, siendo esta la razón del libre comercio es adoptado rara vez por los países que

Comercian, ya que estos adoptan diversos grados de protección, debido a factores económicos, políticos y sociales.

“El libre comercio es un concepto que no va necesariamente con los mejores intereses de un país en una etapa intermedia dl desarrollo económico. Tal país no podría desarrollar fácilmente nuevas industrias sin la protección temporal”¹¹

2.1. El Proteccionismo

Para que funcione el libre comercio y se puedan obtener beneficios de el, es necesario que los mercados de competencia se encuentren con un nivel de pleno

¹⁰ Kramer y Root “Comercio Internacional” (Pag. 262)

¹¹ Kramer y Root “Comercio Internacional” (Pag. 267)

empleo y un mecanismo de precios eficientes, pero esto rara vez se presenta. “Aún mas, los beneficios económicos del libre comercio no siempre se distribuyen de modo parejo dentro de una nación y puede inclusive estar peor distribuidos entre las naciones.”¹²

Por lo tanto, estos y otros factores como conflictos internos y externos y la desocupación generan un llamado a favor de la protección.

2.1.1. Las razones de la Protección

Existen tres argumentos principales a favor de la protección:

- a) Argumento con valides calificada
- b) Argumentos cuestionables
- c) Argumentos falaces

a) Argumento con Valides Calificada

Este tipo de argumento es justificado por consideraciones económicas (protección de industrias domesticas ineficientes) y no económicas (como el temor a la guerra)

Dentro de esta categoría tenemos los siguientes:

- Argumento de la seguridad nacional
- El argumento de las industrias nacientes
- Argumento de la diversidad en Pro de la estabilidad económica.

Argumento de la Seguridad Nacional: “A menudo se arguye que en tiempos de guerra una nación debe tener dentro de sus fronteras las industrias esenciales para la defensa nacional, independientemente de los sacrificios económicos que puedan ir comprendidos en este proceso.”¹³ Por lo que, se puede justificar la protección de cualquier industria,

¹² Kramer y Root “Comercio Internacional” (Pag. 263)

¹³ Kramer y Root “Comercio Internacional” (Pag. 264)

Ya sea por los factores directos o indirectos como el comportamiento de la población en un conflicto

El Argumento de las Industrias Nacientes: una nueva industria necesita una protección temporal que le permita adquirir experiencia necesaria para estimular su desarrollo, puesto que le es difícil iniciar sus operaciones debido a la competencia extranjera” se piensa que una protección temporal bien concebida, cuyo resultado final es el libre comercio en condiciones nacionales más favorables de producción contribuiría a beneficios conjuntos mayores al final.”¹⁴

Argumento de la Diversidad en Pro de la Estabilidad Económica: este argumento se aplica en aquellos países que están dedicados a la producción de uno o unos pocos productos agrícolas o minerales. Estos países generalmente presentan sistemas económicos inestables y dependen de otras economías para lograr una variedad de importaciones. Es así, que se podría diversificar las actividades económicas a fin de liberarse de la dependencia exterior y crear una economía más equilibrada.

b) Argumentos Cuestionables

Este tipo de argumento se puede justificar en ciertas condiciones y en el corto plazo. Los más importantes de estos argumentos son:

- El argumento de la ocupación
- El argumento de los términos del comercio
- El argumento del regateo y la represalia

El Argumento de la Ocupación: este argumento se basa en la aplicación de un arancel u otra forma de restricción a las importaciones. Dando como resultado, una mayor producción, aumentando el empleo y el ingreso nacional. Esto resulta atractivo en un periodo de depresión y desempleo. Per, es cuestionable, ya que, no es posible que todos los países disminuyan las importaciones y mantengan sus exportaciones al

¹⁴ Kramer y Root “Comercio Internacional” (Pag. 266)

mismo tiempo, ya que esto puede ser solamente temporal, puesto que otras naciones probablemente adoptarían contramedidas en su propia defensa.

El Argumento de los Términos del Comercio: este argumento sostiene que un aumento en los precios de importación o una disminución de los mismos o ambos a la vez, de un país, resultaría en una mayor relación, y en consecuencia, un mejoramiento de los términos del comercio de ese país.

“Algunos proteccionistas arguyen que la adopción de la protección tarifaria sobre las importaciones sensibles al precio o elásticas al precio, materialmente reduciría el volumen de esas importaciones y crearía un desequilibrio superavitario en la balanza de pagos internacionales del país.”¹⁵

El Argumento del Regateo y la Represalia: este tipo de argumento sostiene que un país que cuenta con una tarifa proteccionista se encuentra en mejor posición para regatear con otros países en relación a las concesiones sobre sus exportaciones, que un país que no cuenta con nada que ofrecer a cambio.

De igual manera, si un país opta por una tarifa para ejercer represalias, esta privándose de los beneficios del libre comercio que se derivan de las importaciones.

c) Argumentos Falaces

Este tipo de argumento a favor de la protección se basa en un atractivo emocional que puede significar

Para el resto de la gente, con el objetivo de satisfacer los intereses de los grupos que influyen en la formulación de políticas de protección. Dentro de estos argumentos los más importantes son:

- Argumento contra el dumping
- Argumento de conservar el dinero dentro del país
- Argumento de los bajos salarios

¹⁵ Kramer y Root “Comercio Internacional” (Pag. 270)

Argumento Contra el Dumping: el dumping es la venta de un país importador a precios menores de los del país exportador. Este dumping puede ser beneficioso dañino:

Será beneficioso, si este es continuo y resultante de los precios de los bienes extranjeros. Si el país que importa no cuenta con industrias que puedan competir con este producto sujeto a dumping, no hay argumento a favor a la protección.

El dumping puede ser dañino, cuando busca satisfacer a una industria domestica de los negocios, se puede evitar esto atreves de una acción administrativa o la imposición de aranceles contra el dumping.

Argumento de Conservar el Dinero Dentro del País: este argumento sostiene que los residentes de un país compran bienes importados y así obtienen bienes, pero el extranjero obtiene el dinero. Si los residentes de ese país compran bienes dentro de su territorio nacional, el país conservaría los bienes y el dinero y de esta forma el país sería más rico al impedir las importaciones. Pero, esta forma de conservar el dinero dentro del país está descartada, ya que el dinero solo es un medio de cambio y si este sale del país, en algún momento debe retornar como forma de pago o de inversión.

Argumento de los Bajos Salarios: este argumento sostiene que un país con salarios altos no puede tener comercio con un país de salarios bajos, ya que el país de salarios altos importaría bienes baratos y si estos son abundantes, como resultado se presentaría una balanza de pagos internacionales en desequilibrio, ya que sus importaciones excederían a sus exportaciones. Por lo que, un país con salarios altos debe optar por una restricción tarifaria sobre los bienes baratos que importan de los países con salarios bajos.

C: CARACTERISTICAS DE LA POLITICA ECONOMICA

3. La nueva política Económica

a) Características

La estructura económica de Bolivia se deteriora, debido a la hiperinflación que se produjo en el país, principalmente iniciada por la creciente oferta monetaria para financiar el déficit fiscal.

Los efectos que se produjeron a raíz de este fenómeno fueron: crecimiento excesivo en los precios relativos, baja utilización en la capacidad instalada, ineficiencia en la asignación de recursos, ahorro interno nulo y otros.

Bolivia al encontrarse en esta situación, pone en práctica, “La Nueva Política Económica”, que era diferente a la política anterior, teniendo como medidas estructurales las siguientes:

- Con la NPE predomina el pensamiento monetarista
- No existe control de precios, control de tipo de cambio, tasas de interés fijadas
- La NPE autorizo al sistema bancario a operar con recursos e moneda extranjera y fijar tasas de interés libre. Convirtiéndose la moneda extranjera en un medio de cambio legal.

De esta manera, la NPE desregulo el mercado laboral. También el estado se responsabiliza en la fijación del salario mínimo.

b) Decreto Supremo 21060

El decreto supremo 21060 fue promulgad en 1985 durante el gobierno de Víctor Paz Estensoro. Algunas de las razones para la aplicación de este decreto tenemos las siguientes

- Ordenar la economía
- Lograr estabilidad
- La recuperación de la democracia

Las medidas que se aplicaron con el 21060 fueron:

- Se estableció la absoluta libertad en la determinación de precios.

- Se estableció un tipo de cambio real y flexible, con el propósito de minimizar la diferencia cambiaria entre el mercado oficial y el mercado paralelo.
- Se libero el comercio exterior, aplicando un gravamen único a las importaciones.
- Se estableció la indexación automática de las tarifas, principalmente de la gasolina.

4. La Política Comercial Boliviana

Bolivia mantuvo sin cambios el carácter central de su política comercial que consiste en la libertad de comercio de bienes y servicios.

La política comercial boliviana contempla subsidios ya que el Estado decidió privilegiar algunas actividades productivas.

El régimen de exportación está cubierto por la Ley General de Aduanas (Ley No 1990 del 23 de julio de 1999 y modificada el 10 de agosto de 2010).

El país cuenta con Régimen de Internación Temporal para Perfeccionamiento Activo, que permite internar material, primas e insumos sin pagar aranceles de importación ni impuestos internos, a ser reexportadas en un periodo de tiempo determinado, luego de haber sido sometidas a una transformación elaboración o reparación y exportar los bienes finales.

Bolivia cuenta también con un Régimen de zonas Francas, estas pueden ser industriales o comerciales. Estas zonas son administradas por empresas privadas adjudicatarias. Sin embargo no han dado el resultado esperado, ya que casi todas funcionan solo como zonas francas reexpedidoras y no como generadoras de empleo.

El régimen de importación está cubierto por la Ley General de Aduanas, establece los tributos aduaneros de importación.

4.1 Acuerdos Comerciales, ATPDEA, (por su sigla en ingles) Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas

El 4 de diciembre de 1991 nació esta Ley, con una vigencia de 10 años, con la firma del Presidente George W. Bush de la Ley Comercial el 6 de agosto del 2002, el ATPDEA se constituyó en Ley definitiva. Dicho acuerdo tuvo su origen en la “Ley de Preferencias Arancelarias Andinas”, conocida por sus siglas en inglés como ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act).

La concepción básica de este régimen, que recibió el apoyo y aprobación del Congreso estadounidense, fue incentivar las exportaciones de los países de la región andina mediante el establecimiento de un mercado preferencial libre del pago de aranceles a cerca de 5.500 productos, con lo que se buscaba generar fuentes de trabajo alternativas en sustitución del cultivo de la hoja de coca y la reducción del narcotráfico.

Los acuerdos comerciales como el ATPDEA o los Tratados de Libre Comercio (TLC), tienen como fundamento la exportación de manufacturas con arancel cero, porque éstas son las generadoras de empleo y, consiguientemente, de desarrollo productivo en el país.

En el año 2006, las puertas de madera, las prendas de vestir como camisas de algodón, y camisetas de algodón se encontraban entre los 10 principales productos de exportación”, son las manufacturas las que proveen nuevas fuentes de empleo digno y que esa debiera ser la política del gobierno en materia de exportaciones.

La posición del presidente del estado Plurinacional Evo Morales refleja la decisión de Obama, quien decidió rechazar la prórroga de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA, por sus siglas en inglés) para Bolivia. Logrado a cambio del mercado norte americano, abrir nuevos mercados para nuestro país, entre ellos Venezuela, Argentina y Brasil.

En diciembre del 2008, el Gobierno de EEUU decidió suspender el beneficio del ATPDEA porque consideró que Bolivia no cumplía con las metas de erradicación

de la hoja de coca excedentaria y la lucha antidrogas. La decisión fue asumida después de que la gestión del presidente Evo Morales decidiera expulsar al embajador de EEUU, Philip Goldberg, acusándolo de conspirar contra su gobierno.

El ATPDEA premia la lucha antidrogas de los países del área andina y su recuperación, resulta vital debido a que la competitividad de los productos bolivianos es baja, al recuperar este ATPDEA se reactivara el sector de exportaciones de nuestro país.

La suspensión este beneficio afectó exclusivamente a la exportación de textiles y cuero, pero no así a otros productos como alimentos y madera, entre otros, que se encuentran insertos en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En el caso de los textiles hay una incidencia en la caída de las exportaciones por el pago del arancel de casi un 20 por ciento.

En síntesis el gobierno actual hizo un grave daño a la industria nacional y, por lo tanto a miles de bolivianos que perdieron sus fuentes de trabajo estables y formales en el sector productivo y exportador del país por las equivocadas políticas económicas, productivas y exportadoras. Muchos de esas y esos trabajadoras y trabajadores se encuentran actualmente desocupados o en el sector informal, sin ningún tipo de seguridad social, viviendo en peores condiciones que antes.

D: EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN BOLIVIA

Bolivia al igual que todos los países subdesarrollados presenta diferentes problemas estructurales.

Uno de los problemas de nuestro país es la dependencia que tiene respecto a la exportación de materias primas, por ejemplo, la minería fue el sector más importante en tiempos de la colonia, siendo el estaño el principal producto de exportación.

Actualmente Bolivia depende de la exportación de los hidrocarburos y de los productos no tradicionales.

La estructura económica de Bolivia cambio significativamente después de la reforma agraria de 1952, siendo uno de los más favorecidos el sector agrícola. En los años siguientes, este sector presento tasas de crecimiento favorables en la producción agrícola.

Posteriormente luego de la aplicación del decreto supremo 21060, se logra la apertura total al mercado exportador con un arancel uniforme, que posibilito el ingreso de varios productos agropecuarios y agroindustriales.

Como resultado de los cambios que se dan en las estrategias y políticas en este sector tenemos:

- Aumento en el uso de semillas certificadas.
- Aumento en la superficie cultivada bajo riego.
- Conocimiento en la utilización de fertilizantes.
- Otras innovaciones.

Todo esto mejoro cualitativamente y cuantitativamente la producción y exportación de productos no tradicionales.

A pesar de todas las limitaciones de orden estructural y la ausencia de apoyo estatal a la actividad económica, este sector a lo largo de su historia, siempre ha sabido superar la crisis, con una visión muy por encima de los gobernantes de turno. (ya que en muchos casos permiten el contrabando, una situación desfavorable en las vías de comunicación, la competencia desleal en el mercado externo y fomentan la burocracia)

Lo que necesita nuestra economía son cambios estructurales para resolver los problemas y no financiamiento externo, ya que solo es un remedio temporal.

El actual gobierno central, restringe y prohíbe las exportaciones en siete productos alimenticios del sector No Tradicional, la devaluación del dólar, la inseguridad jurídica que frenó las inversiones, la poca apertura a otros mercados que no sean el de Venezuela entre otros, ocasionara que el sector exportador No Tradicional se encuentre en constantes pérdidas.

CAPITULO III
METODOS Y DATOS

A. MÉTODOS

La elaboración del presente trabajo de investigación, requiere asumir conductas y patrones metodológicos que indiquen el camino correcto para poder lograr llegar a los objetivos planteados, para ello recurriremos al uso de los siguientes métodos.

Se utilizarán los siguientes métodos: método científico, deductivo, estadístico y por último el método histórico.

METODO CIENTIFICO

Caracterizado por ser una cadena de acciones que se siguen para hallar y enseñar lo que se denomina la verdad.

Este método se usa en todo el trayecto del presente trabajo de investigación, porque se debe seguir pasos ordenados y secuenciales.

METODO DEDUCTIVO

Es el razonamiento que conduce de lo general a lo particular, teniendo de esta manera conclusiones lógicas. Gracias a este método lograremos tener una explicación del crecimiento de las exportaciones y de los conceptos principales que se obtendrán en el presente trabajo.

METODO HISTORICO

Consistió fundamentalmente en realizar el estudio cronológico del tema. Por tanto el tema de investigación se realizó desde el año 2005 hasta el 2010, donde se recolectó información a partir del año mencionado.

METODO ESTADISTICO

Este método ayuda a ordenar y presentar la información en tablas, gráficas que se basan fundamentalmente en el empleo de números, consistiendo en la compilación de datos y sus etapas: la recopilación, elaboración, exposición e interpretación de datos.

Además de permitir una visión clara y general del tema. Este método fue aplicado en el análisis de resultados, donde se realizó la revisión en forma estadística.

B. DATOS Y FUENTES DE INFORMACION

Para la recopilación de la información de los datos necesarios para realizar la Investigación del presente trabajo se acudieron de fuentes secundarias, como ser, revistas de la Cámara de Comercio, boletines anuales del Banco Central de Bolivia, Informe de Milenio sobre la economía y diferentes documentos realizados y actualizados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), folletos económicos y otras fuentes oficiales relacionadas con el comercio exterior.

C. VARIABLES CONSIDERADAS EN EL ESTUDIO

Se consideran las siguientes variables en el análisis del presente trabajo de Investigación.

1. VARIABLE DEPENDIENTE

Es las fluctuaciones en el crecimiento de las exportaciones de los productos No Tradicionales en el periodo (2005- 2010).

2. VARIABLE INDEPENDIENTE

Se citaran las principales variables independientes que se relacionan con el comportamiento de las exportaciones: valor en millones de dólares, volumen en miles de Toneladas, Política comercial, precios Internacionales, Ventajas Competitivas.

CAPITULO IV
ANALISIS DE RESULTADOS

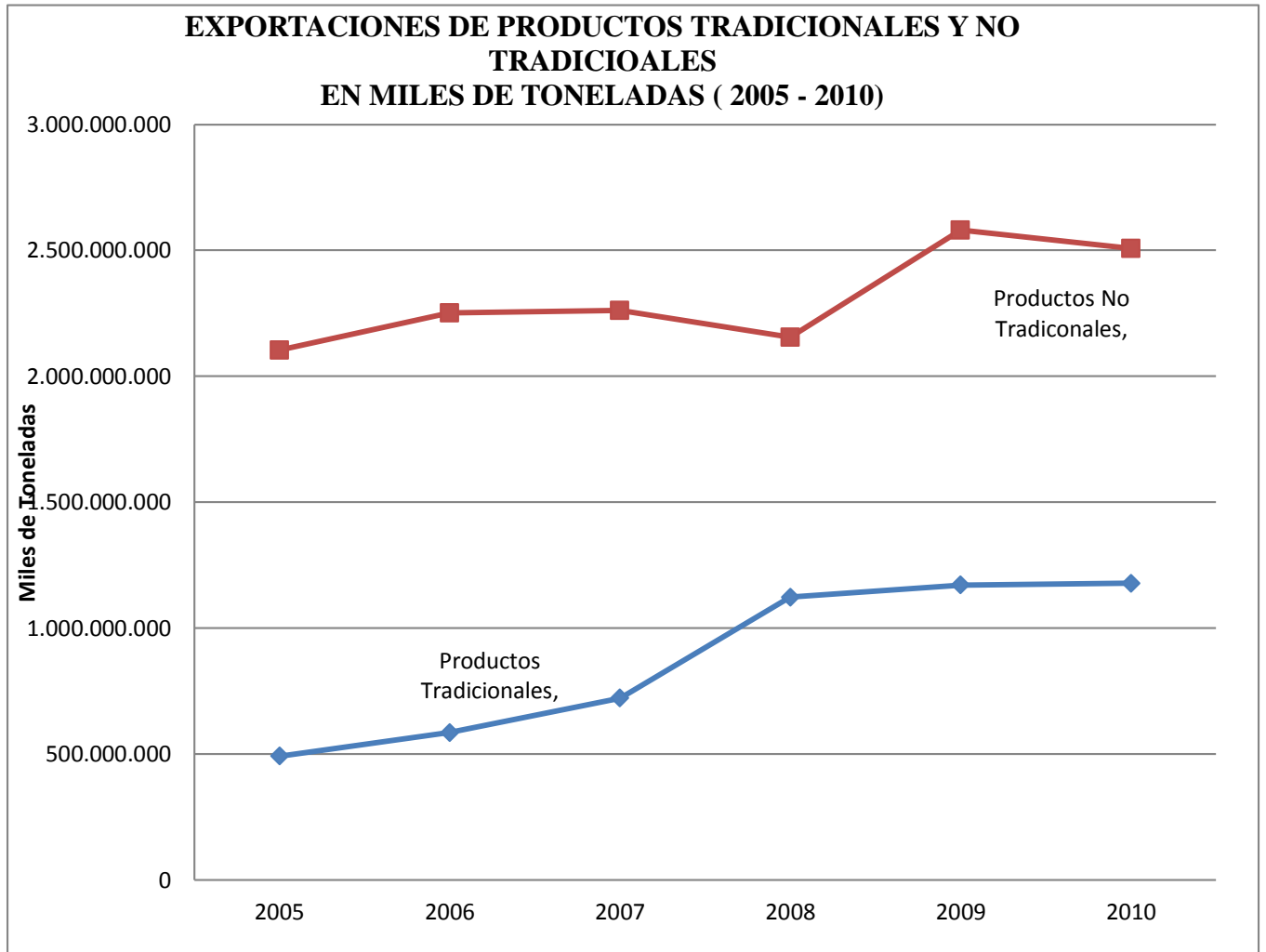
A. CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES VOLUMEN Y VALOR

Los productos No tradicionales, en el mercado mundial tienen un lugar exclusivo como proveedor de, materias primas. Pero la progresiva reducción de la demanda mundial de esas materias su crecimiento es lento con algunas fluctuaciones en comparación con los productos Tradicionales y como consecuencia de una baja en los precios de dichos productos de exportación y la competencia de otros países vecinos.

Aportar que nuestras políticas comerciales adoptadas por el, gobierno actual son poco favorables para poder exportar, porque su característica principal es el proteccionismo del mercado interno, evitando de esta manera el crecimiento de las exportaciones No Tradicionales.

A continuación se exponen los siguientes gráficos.

GRÁFICO N° 1



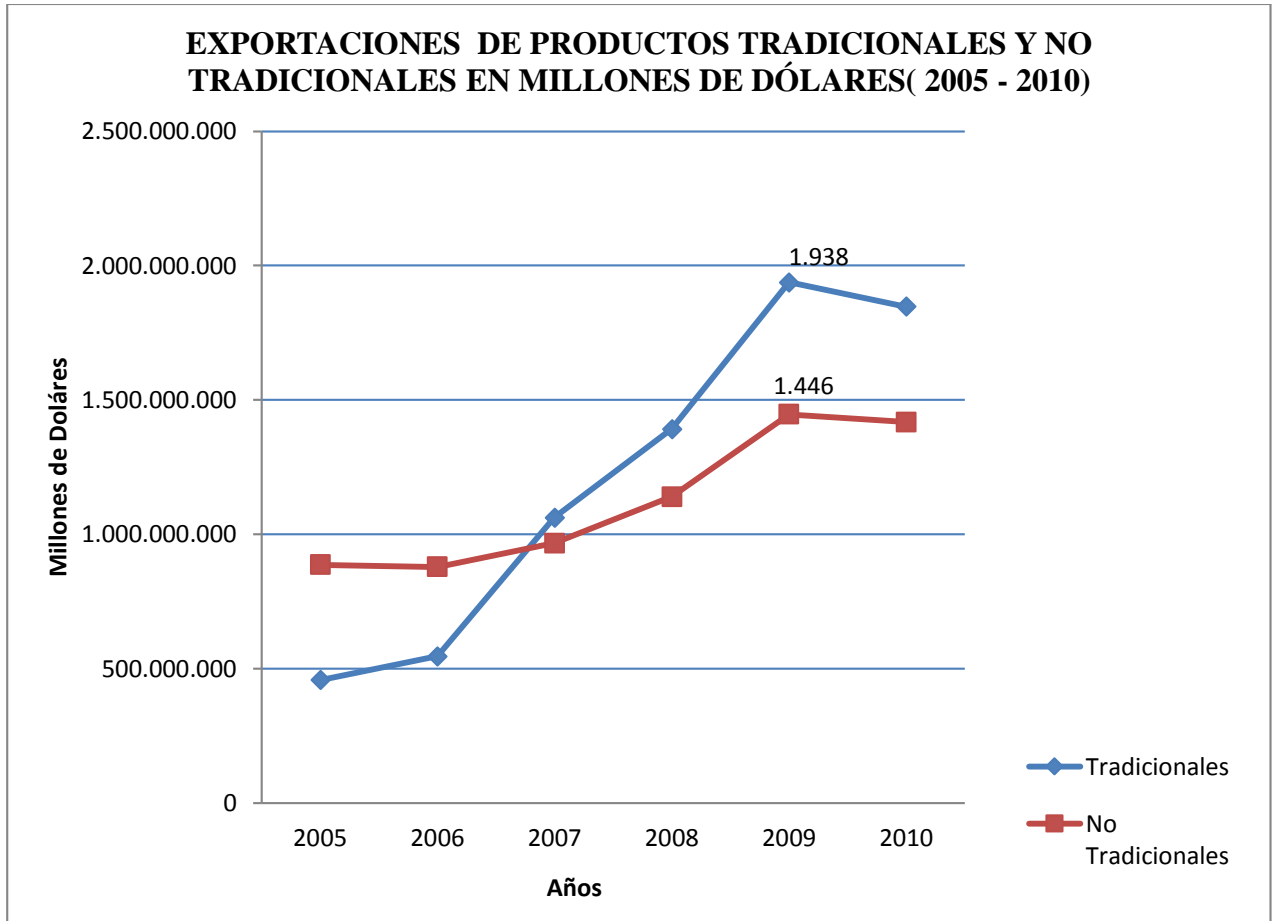
Ver Anexo N° 1

Este gráfico N° 1, refleja el volumen total de las exportaciones Tradicionales y No Tradicionales, donde se registra en el año 2008 y 2010 una fluctuación en su crecimiento poco favorable para el sector No Tradicional, teniendo una caída en la exportación de sus productos, también se debe tomar en cuenta que las políticas comerciales que adoptó el actual gobierno que es la protección al mercado interno, desfavorecieron a este sector donde los exportadores potenciales de estos productos, no pudieron exportar a los mercados externos.

Como se puede apreciar los productos No Tradicionales se encuentra por encima de los productos Tradicionales, la ventaja del sector Tradicional es que tiene una tendencia a crecer y no a disminuir.

En el año 2009, es donde más exportó el sector No tradicional como se puede apreciar en el gráfico es aproximadamente de 2,8 millones de toneladas.

GRÁFICO N° 2



Ver Anexo N° 2

Se puede apreciar en el gráfico N°2, que tiene un comportamiento diferente en comparación con el gráfico N° 1, que se refiere a las exportaciones en volumen, el sector Tradicional tiene una tendencia de crecimiento donde sus productos tienen un mayor valor, que supera al sector No Tradicional, claro está que el crecimiento de este sector No Tradicional también tiene una tendencia creciente con excepción en el año 2010, pero aún así no supera al sector Tradicional.

Se concluye, que los productos No Tradicionales sufrieron una disminución desfavorable en el 2010, debido a fuertes bajas en los precios internacionales, y la devaluación de la moneda de los países que son nuestros principales mercados como Argentina, México, Brasil y Estados Unidos.

El mercado de mayor importancia que cerró el ingreso de nuestras exportaciones fue Estados Unidos, debido a las diferencias con el actual gobierno lo que ocasiono una baja en el valor de las exportaciones.

1. TASA DE CRECIMIENTO DE VOLUMEN Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE BOLIVIA

Para poder apreciar el comportamiento del crecimiento de las exportaciones No tradicionales, se vio la necesidad de hacer una comparación con el sector Tradicional, con la finalidad de poder apreciar la diferencia que existe entre ambos sectores en sus tasas crecimiento en valor como en volumen, y cuáles fueron sus mayores aportes.

También se refleja en el gráfico N° 3 la tasa de crecimiento de las exportaciones No Tradicionales, comparando el valor y el volumen en los años (2006 – 2010), siendo el año 2005 base para el cálculo de la tasa de crecimiento del año 2006.

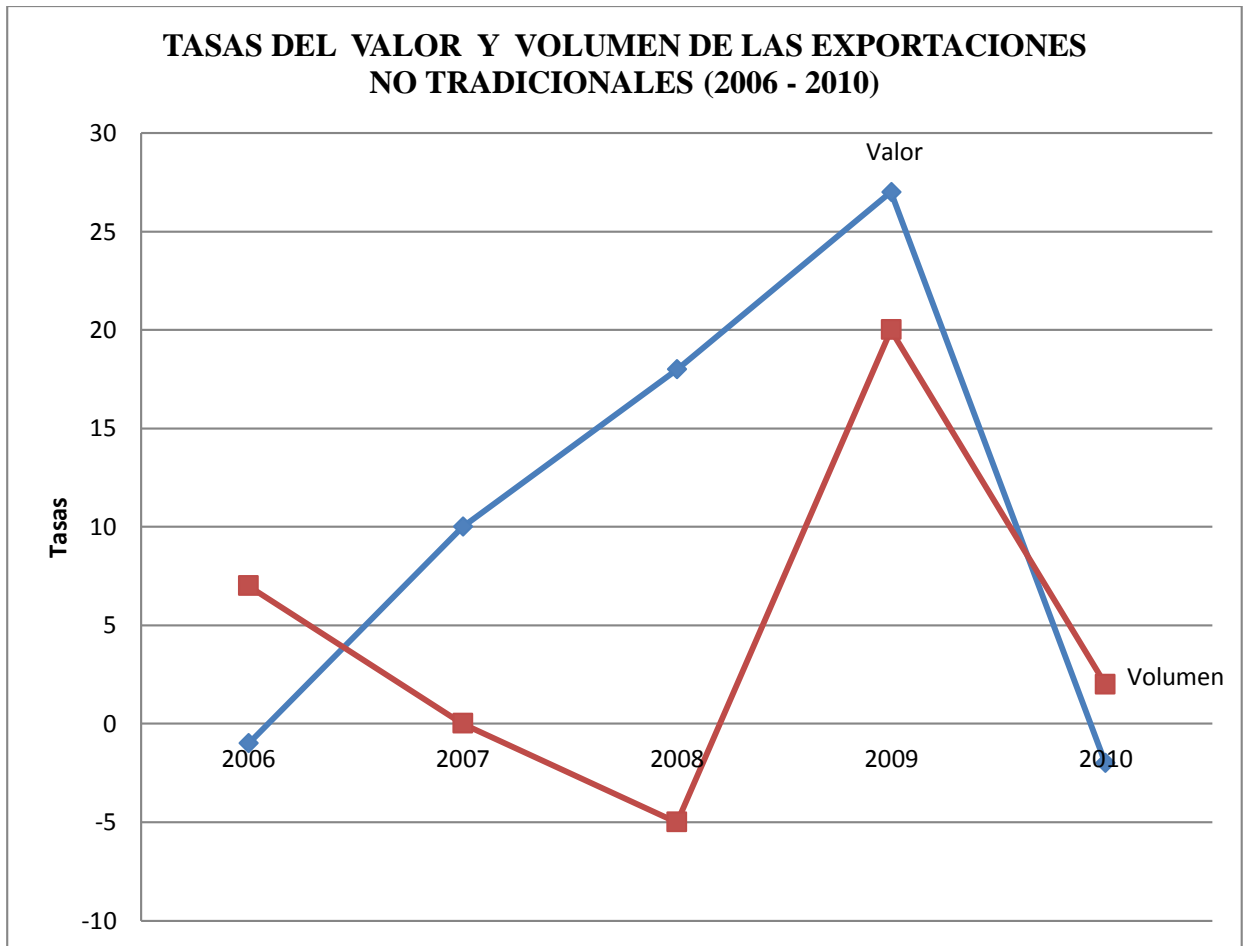
El gráfico N° 3 muestra las tasas del valor y volumen total de las exportaciones No Tradicionales las cuales nos muestran las fluctuaciones que tuvieron en su crecimiento.

Respecto a la tasa expresado valor en el año 2006 y 2010 tuvieron una tasa decreciente en el 2006 con el 1% aproximadamente y el 2010 decrece considerablemente como se puede apreciar en el gráfico con el 2% respecto al año 2009. Los restantes años tuvieron un crecimiento constate donde su máximo se produjo en el año 2009 con el 27% lo que es favorable para nuestra economía.

Las tasas de crecimiento en cuanto a volumen, en el año 2008 tiene una tasa decreciente considerable del 5% respecto al 2006 ya que en ese año tiene un crecimiento en volumen del 7%. Su máximo aporte de las exportaciones no tradicionales fue en el año 2009 con un crecimiento del 20%.

Concluyendo este gráfico, se aprecia que la tasa donde tuvo mayor crecimiento, en cuanto valor y volumen en el año 2009, donde se exporto una cantidad favorable y la demanda internacional de nuestros productos fue favorable.

GRÁFICO N° 3



Ver Anexo N° 3

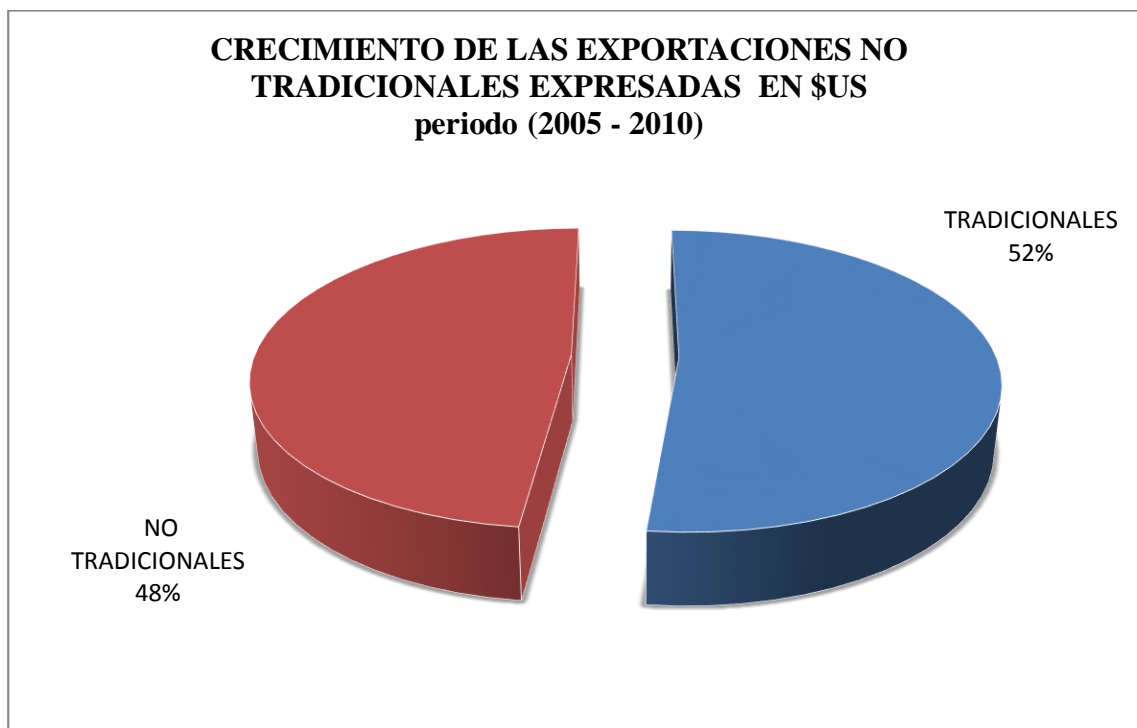
1.1.CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES periodo (2005 – 2010)

Este gráfico, refleja la suma de los seis años de estudio (2005 – 2010), de los dos sectores de exportación, Tradicionales y No Tradicionales expresados en millones de dólares, aclarar que no se toma en cuenta el sector de los Hidrocarburos.

Se observa en este gráfico, que las exportaciones Tradicionales tiene un mayor crecimiento expresado en millones de dólares con el 52%, mientras que el sector No Tradicional se encuentra con el 48%.

En resumen las exportaciones Tradicionales tuvieron un mayor crecimiento en cuanto a su valor de los productos esto gracias a los precios internacionales que se dieron en estos años, pero la diferencia con el sector No Tradicional es solo del 4%, donde no es representativa la diferencia.

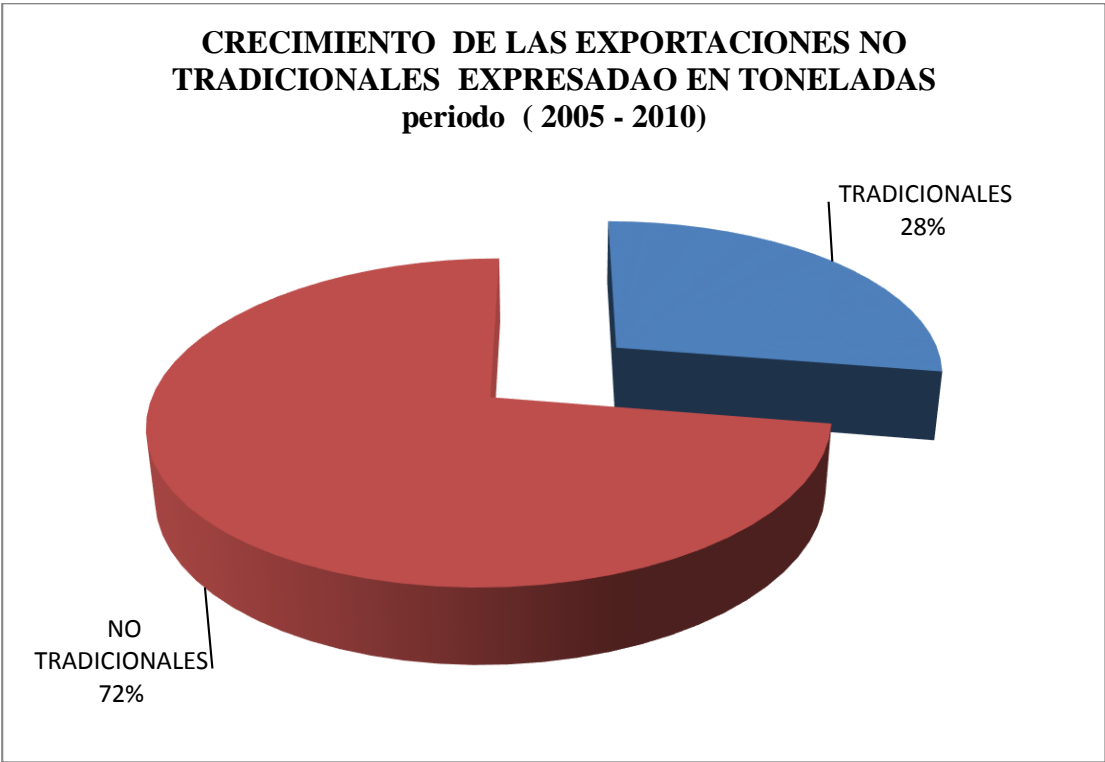
GRÁFICO N°4



Ver Anexo N° 4

El gráfico N° 5, esta expresado en miles de toneladas en el periodo (2005- 2010), como se puede ver es muy diferente al anterior gráfico, el mayor crecimiento en exportación se da en el sector No Tradicional con el 72%, mientras que el sector Tradicional solo con el 28%. Esto refleja que se exporto mayor volumen de parte del sector No Tradicional en el periodo mencionado, existiendo una gran diferencia con el sector Tradicional.

GRÁFICO N°5



Ver Anexo N° 5

2. RUBROS QUE ABARCAN LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES

En los últimos años se ha logrado el fortalecimiento de importante rubros de exportación de productos manufacturados como aceites comestibles de soya y girasol, joyería de oro, productos alimenticios, prendas de vestir, textiles de alpaca, manufacturas de madera, manufacturas de cuero. Los productos agropecuarios han demostrado un gran potencial siendo los más importantes: soya en grano y derivados, algodón, nuez del pará, café, azúcar, quínoa, flores, frutas tropicales, etc.

Las exportaciones No Tradicionales del país abarcan, fundamentalmente productos de la actividad agrícola, pecuaria, forestal, manufactura y artesanía.

Los mercados importantes para los productos bolivianos son Estados Unidos, la Comunidad Andina de Naciones, Brasil y Argentina. Entre los países europeos se destacan Suiza y el Reino Unido.

A diferencia de las exportaciones tradicionales (recursos extractivos, no renovables e intensivos en capital), como los minerales e hidrocarburos, las exportaciones No Tradicionales son sostenibles y generadoras de empleo, ocasionando un efecto multiplicador en la economía de nuestro país.

Destacan, según un análisis del Instituto Boliviano Comercio Exterior, las agro exportaciones y, en ellas, los derivados de la soya y girasol (tortas, aceites, harina); la castaña además del azúcar, joyería, alcohol, quinua, frejol, maderas trabajadas, plátanos, confecciones, palmitos, hilos, cueros, puertas y otros productos.

Como una ‘segunda generación’ de productos No Tradicionales resalta el avance silencioso e importante del sésamo, medicamentos, maní, caña de azúcar, etc, alcanzando exportaciones mayores al millón de dólares.

Pese a ello, la participación de las exportaciones no tradicionales del país en los últimos años se redujo sobre el total. Bolivia retomó el viejo perfil primario-exportador y ahora es altamente vulnerable el vaivén de los precios internacionales”,

El gobierno expreso, su preocupación ante la caída de las exportaciones No Tradicionales que bajaron en ambos aspectos, con la excepción del sector de los cueros y sus manufacturas.

Según los empresarios privados afirman que las causas para la reducción de las exportaciones No Tradicionales se deben a las restricciones de ventas de los alimentos, donde se tienen riesgos de escasez para garantizar cubrir la demanda del mercado interno.

Las exportaciones No Tradicionales de Bolivia vivieron en este 2010 -2011 uno de los peores años de los últimos tiempos, que según los exportadores nacionales, es por la falta de un acuerdo comercial con Estados Unidos que facilite los envíos en términos de aranceles.

Uno de los factores negativos que propiciaron la caída de los productos no tradicionales es la abrupta rebaja de las ventas a Venezuela.

3. COMPORTAMIENTO DEL CRECIMIENTO DEL VALOR Y VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES POR PRODUCTO

Una vez analizada la tendencia de crecimiento de las exportaciones por sectores Tradicionales y No Tradicionales de manera general tanto en valor y volumen, ahora se hará un estudio por producto se tomara en cuenta los rubros más representativos en su aporte a las exportaciones en general, que son los siguientes café, azúcar, bebidas, cueros, maderas, castaña y soya.

Para poder tener resultados claros, la información obtenida será reflejada en gráficos, logrando de esta manera una mejor comprensión sobre el crecimiento de las exportaciones No Tradicionales en cuanto a sus productos y poder identificar el aporte de las mismas a la economía de nuestro país expresado en tasas de crecimiento.

Los años que se tomaron en cuenta para este análisis, fueron el periodo 2005 – 2010.

El gráfico N° 6, refleja la tasa de crecimiento del café expresado en valor y volumen. Donde la tasas del valor de este producto se encuentra en constante baja a partir del 2006, 2008,2009 y en el año 2010 tiene un crecimiento del 16 % aproximadamente pero no supera al año 2005 el cual fue su mayor crecimiento con una tasa promedio del 46,4%. Esto se debe que e1 primero de diciembre del 2005, en la Segunda Subasta anual por internet «Copa de Excelencia», Bolivia logró récords de ventas para 19 lotes de cafés de especialidad internacionalmente reconocidos. Compradores internacionales pagaron cerca a un cuarto de millón de dólares por el café Boliviano. Este año tuvo un impacto positivo en los precios y, de hecho, en los países productores.

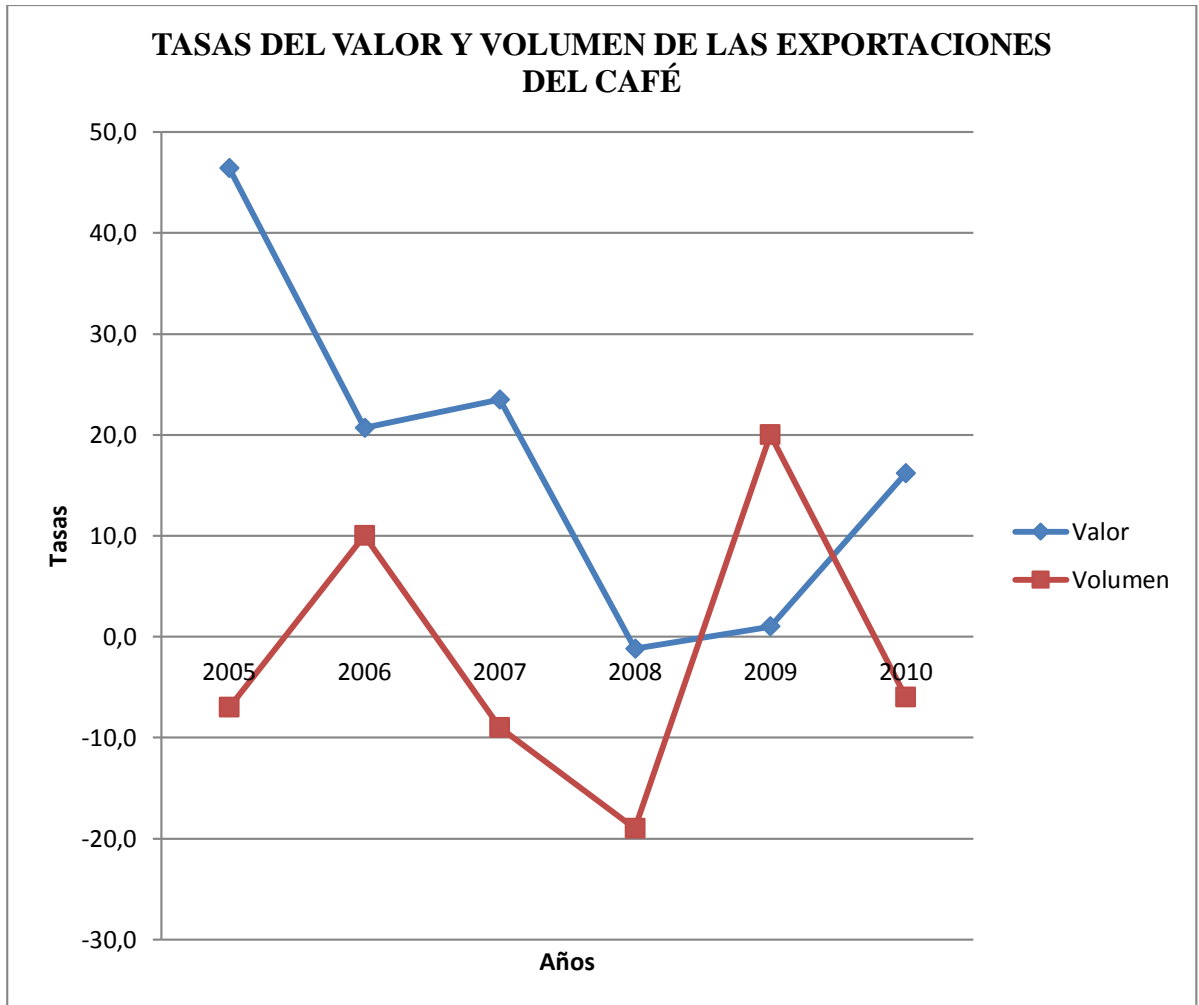
Los países donde se exporta este producto son: Alemania, Francia, Italia, Japón, Bélgica, Canadá y España.

En cuanto al volumen de exportación este producto tuvo su mayor crecimiento en el año 2009 con el 20% aproximadamente.

En el año 2008 sufre su mayor decremento con el 19% aproximadamente, este producto sufre muchas fluctuaciones decrecientes en cuanto a su valor y volumen.

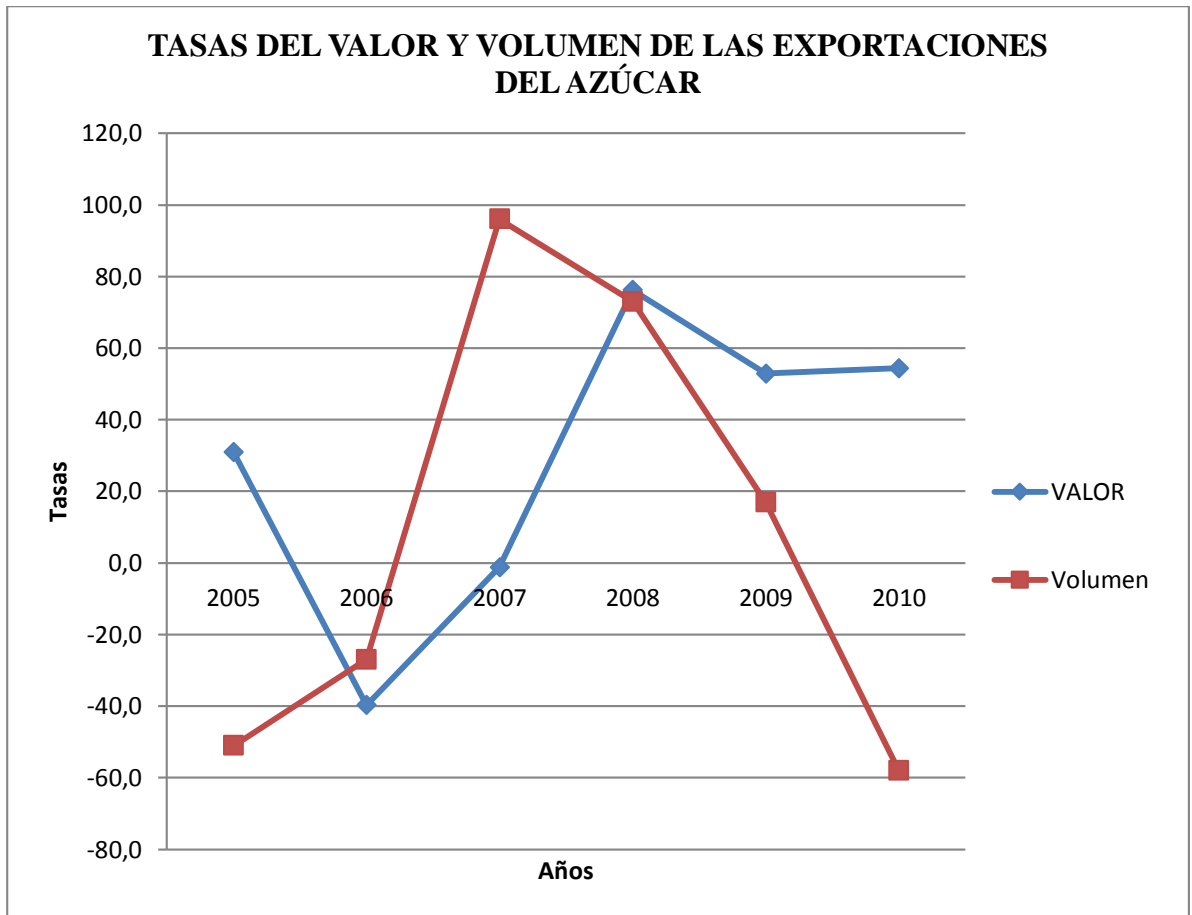
No debemos olvidar nuestros competidores que son países desarrollados, entre ellos tenemos a Brasil, Colombia, Indonesia e Italia y otros, ofreciendo un café de mayor calidad.

GRÁFICO N° 6



Ver Anexo N° 6

GRÁFICO N°7



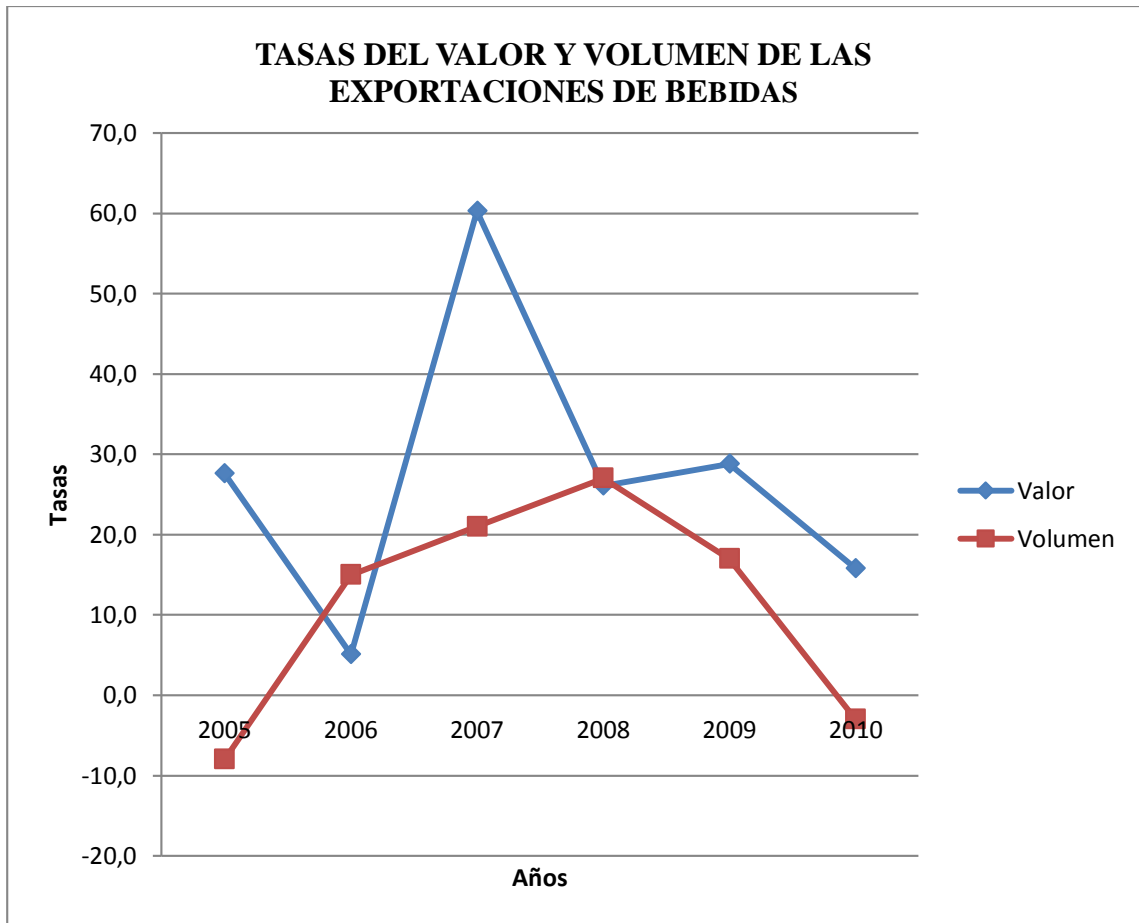
Ver Anexo N° 7

El gráfico N° 7, refleja el rubro de la azúcar respecto a la tasa del valor, 2005 tiene un crecimiento del 30.9%, teniendo un decremento considerablemente del 40% aproximadamente en el año 2006, posteriormente se recupera los años siguientes, siendo su crecimiento principal el año 2008 con el 76.2%, pero no superando en crecimiento los posteriores años al 2008.

Por lo tanto su mayor crecimiento en su tasa de volumen, fue en el año 2008 con una tasa de 73.0%, donde se aprecia que tanto la tasa del valor con el volumen casi coinciden, esto quiere decir que en ese año ambas tasas se aproximaron en su crecimiento.

La tendencia del azúcar en cuanto a su volumen, el año 2010 tuvo su mayor decremento con el 58% aproximadamente, esto se debe a que el gobierno, aplico políticas de protección al mercado interno, porque se encontraba en escases el producto del azúcar y no abastecía la demanda del país, entonces se cierran las fronteras de exportación de este producto hacia los mercados vecinos, ocasionando que la exportación en volumen de este producto sea casi nulo. Esta medida se adopto para evitar el contrabando de este producto.

GRÁFICO N° 8



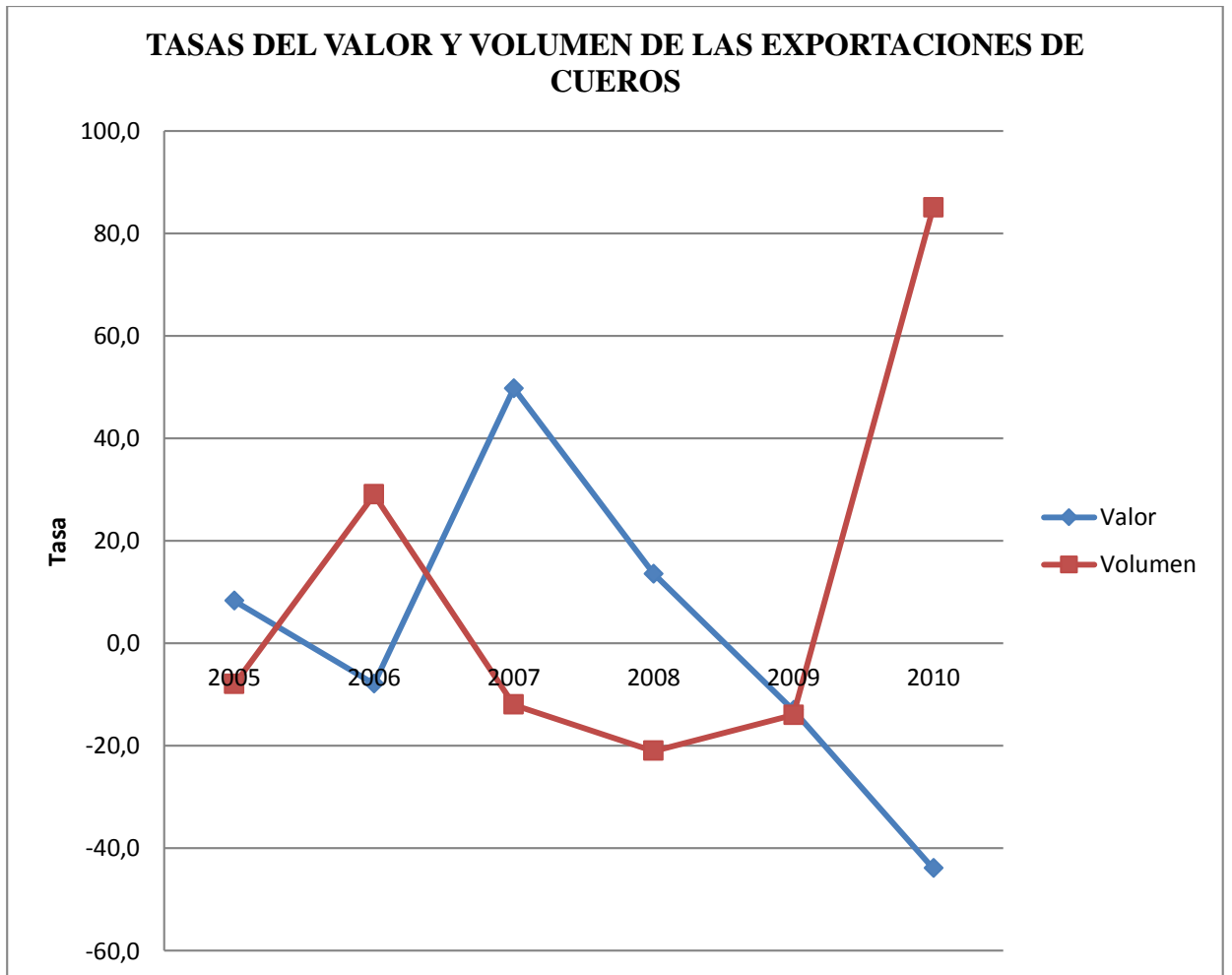
Ver Anexo N° 8

Las exportaciones de bebidas, se encuentran los vinos y los singanis, como se aprecia en el grafico N° 8, tienen su crecimiento mayor en el año 2007 con una tasa de crecimiento del 60%, su tendencia es muy variable se encuentra en constantes incrementos y decrementos.

La tasa en cuanto a su volumen en el 2005, fue mayor tasa de decremento de este producto con el 8 % aproximadamente, recuperándose los posteriores años, pero a partir del 2009 otra vez tiene decrementos hasta el año 2010.

Su mayor crecimiento fue el año 2008 con una tasa del 27%.

GRÁFICO N° 9



Ver Anexo N° 9

De acuerdo a un informe del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), este fue el rubro de mayor crecimiento en los productos exportables No Tradicionales en el país. Los cueros con valor agregado (zapatos, carteras, chamarras, cinturones, maletas, etc.), son los que crecieron en las exportaciones.

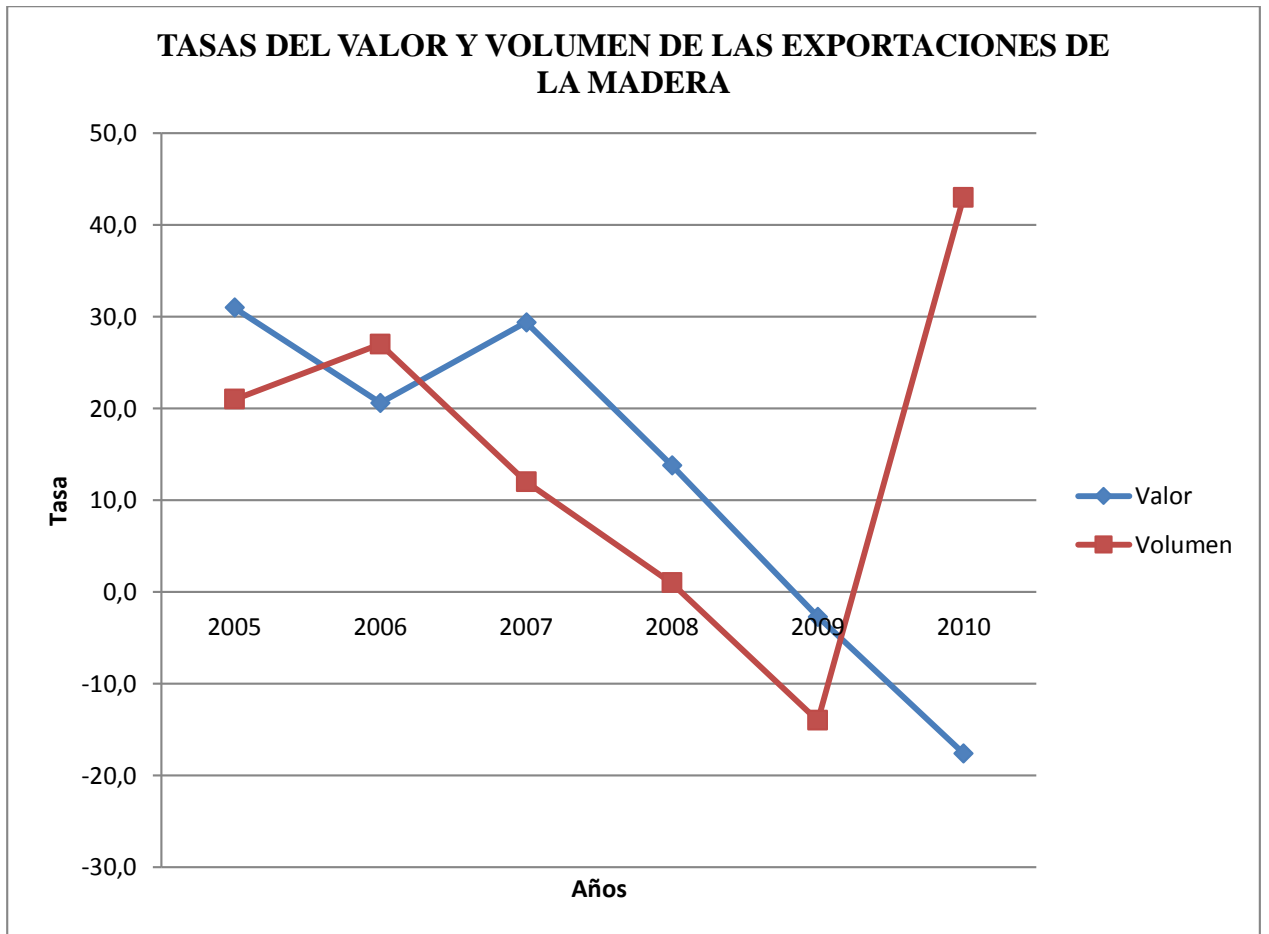
El Instituto Nacional de Estadísticas (INE), aclara que el crecimiento registrado en el valor de los productos exportados no se debió a un incremento de la producción, sino a un alza en el valor del mercado.

El gráfico N° 9, refleja el producto de exportación de los cueros, la tasa de crecimiento en cuanto a su valor, su mayor aporte fue en el año 2007 con un tasa del 50% aproximadamente, teniendo su mayor decremento en el año 2010 con el 44% como se puede apreciar en el gráfico, este resultado se debe a que el gobierno actual rompe relaciones comerciales con EEUU., en cuanto su exportación a ese país con arancel 0, perjudicando al sector productivo exportador de este producto, teniendo que ofrecer su producto a otros países como ser uno de ellos Venezuela, donde sus precios de venta a ese país, no son las más atractivos para nuestros exportadores de cueros.

En cuanto a su volumen su mayor, crecimiento es en el año 2010, con una tasa del 85% aproximadamente, se exporto mucho pero los precios de los mercados donde se exportaron no fueron los más beneficiosos para nuestro país. Haciendo una relación con la tasa del valor de las exportaciones, hay una diferencia considerable, como se aprecia en el gráfico respectivo.

Este producto también tuvo muchas fluctuaciones, en los años que se tomaron como referencia para este trabajo.

GRÁFICO N° 10



Ver Anexo N° 10

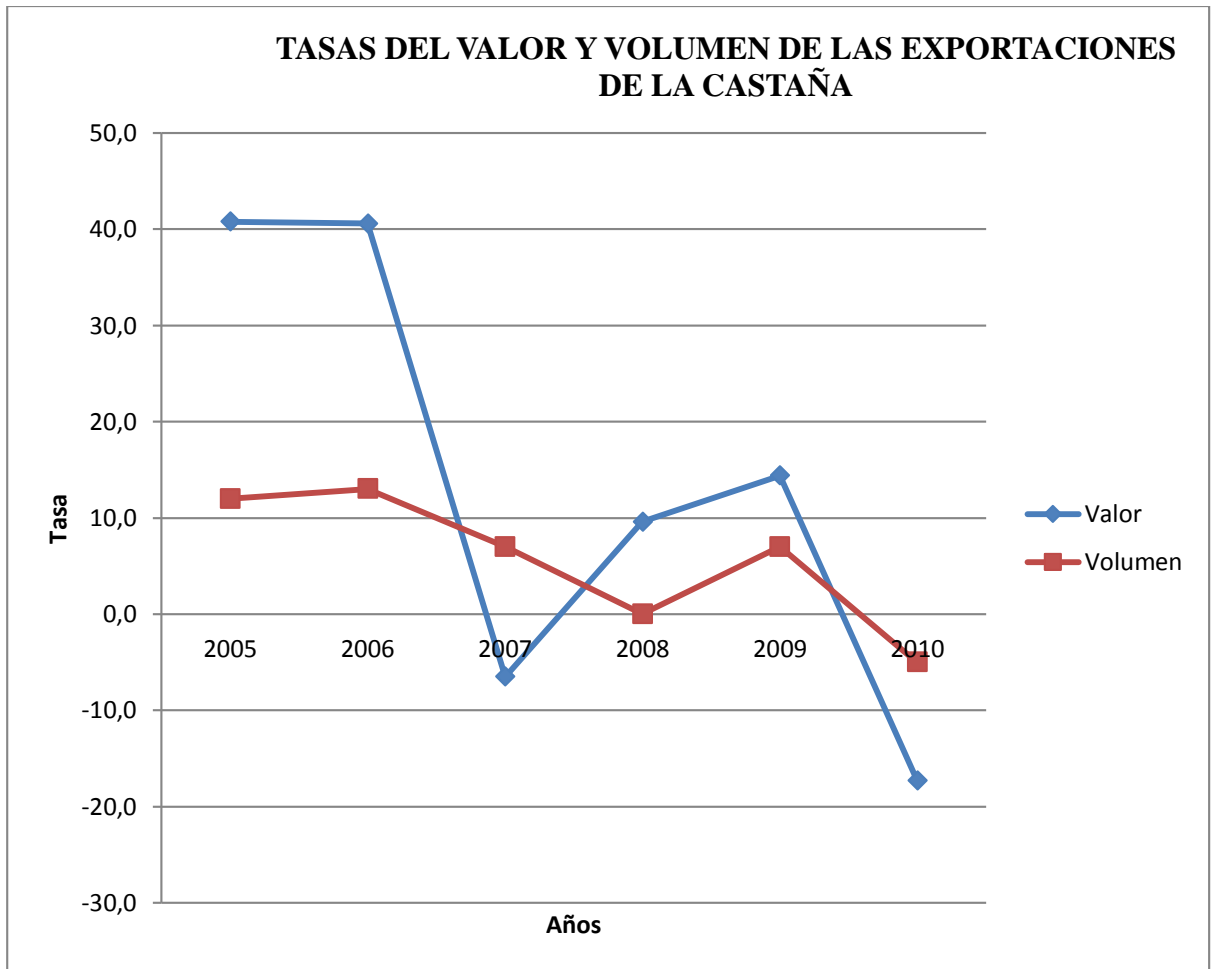
El producto de la madera (elaboración de marcos, puertas, ventanas, ventas de madera en general, muebles, tallados, madera acerrada, etc.), que se refleja en el gráfico N° 10, la tasa de crecimiento en cuanto a su valor, el año 2005 es donde tiene un mayor crecimiento con el 8.3% aproximadamente, teniendo su mayor decremento en el 2010, con el 18%, una menor exportación implica la pérdida de mercado, menos ingresos de divisas para Bolivia y una afectación para más de 90.000 personas que trabajan en el rubro maderero”.

Su tasa de crecimiento en volumen, fue en el año 2010, con el 43% aproximadamente, teniendo su mayor record de exportación a pesar de encontrarse en una inestabilidad político – sociales.

Los demás años tienen muchas fluctuaciones, su oferta en cuanto a volumen es excesiva en el mencionado año, como se aprecia supera su tasa en valor, se concluye que en el mercado internacional disminuye la demanda de este producto, por la aparición de sustitutos a bajos precios y de buena calidad. Llegando a ser nuestro producto poco competitivo.

Este sector actualmente se encuentra en alerta por un proyecto del Decreto Supremo, en cuestión de la propuesta presentada indica: que a partir de la vigencia del presente decreto, se permite la exportación solamente de productos forestales maderables procesados que cuenten con valor agregado, Siendo prohibida la exportación de madera simplemente aserrada, cepillada, con el único propósito de dinamizar, propiciar la generación de empleos, reducir la pobreza y contribuir a potenciar el mercado interno y el desarrollo nacional”

GRÁFICO N° 11



Ver Anexo N° 11

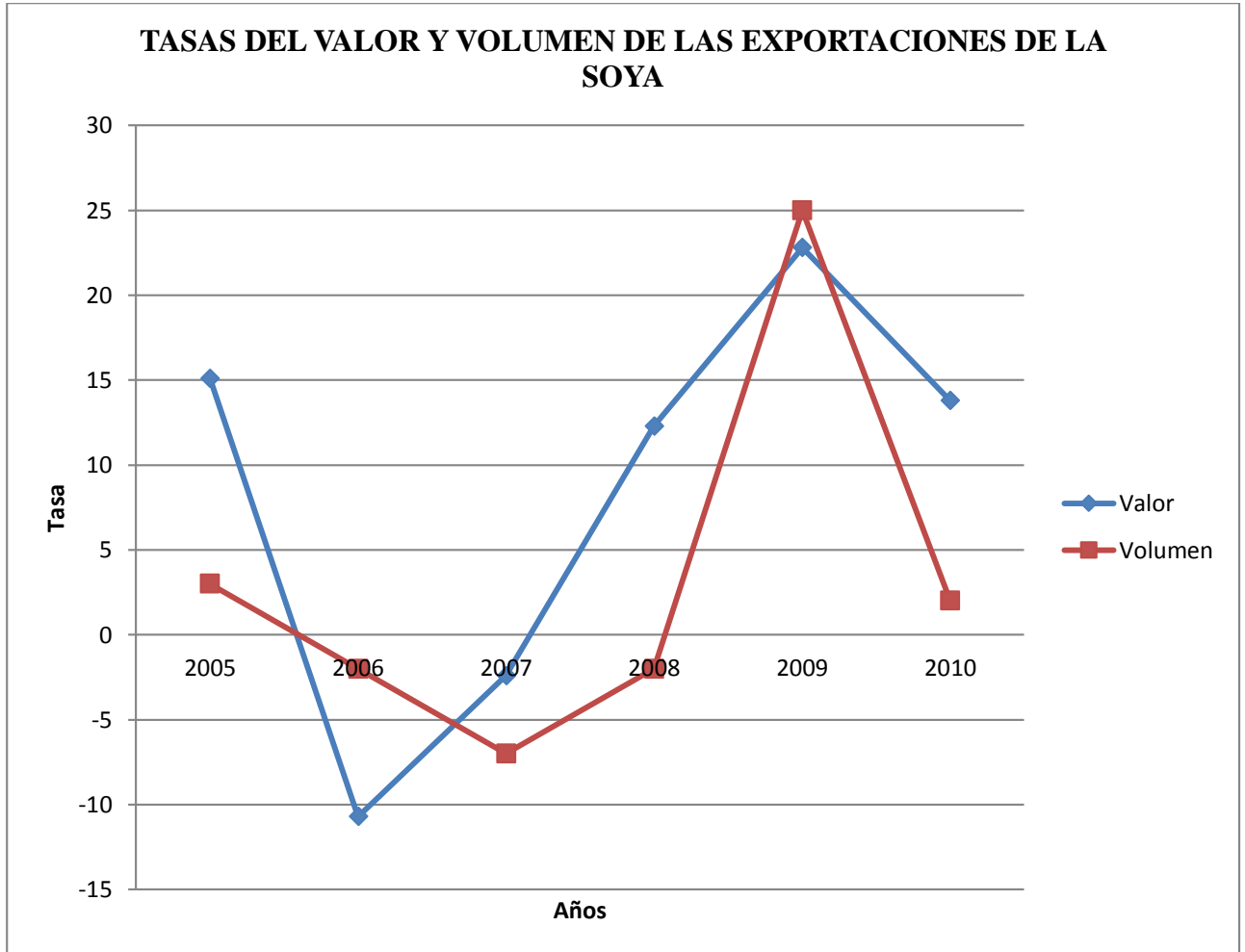
Bolivia es el mayor exportador de castaña en el mundo, seguido por Brasil y Perú. El año 2009, Reino Unido fue el principal destino de exportación de castaña boliviana sin cáscara.

En el año 2005, la castaña tiene sus mayores tasas de crecimiento en valor y volumen, los posteriores años no logran superar el crecimiento de este año, su mayor decremento en su tasa de valor fue en el año 2010 con un 17% aproximadamente, los precios internacionales de este producto no fueron favorables, porque aparecieron otros países como ser el Brasil, Perú ofertando el mismo producto, ocasionando que la demanda sea menor a la oferta.

Su mayor decremento en tasa expresado en volumen también fue el año 2010, con un 5%. Ver gráfico N° 11.

Incrementar los ingresos por exportaciones mediante la creación de valor agregado es una tarea difícil para las empresas bolivianas. La castaña es una materia prima con sustitutos muy cercanos y el consumidor final compra castaña mezclada con otros frutos secos no existentes en Bolivia, como ser: pistachos, nueces o avellanas.

GRÁFICO N° 12



Ver Anexo N° 12

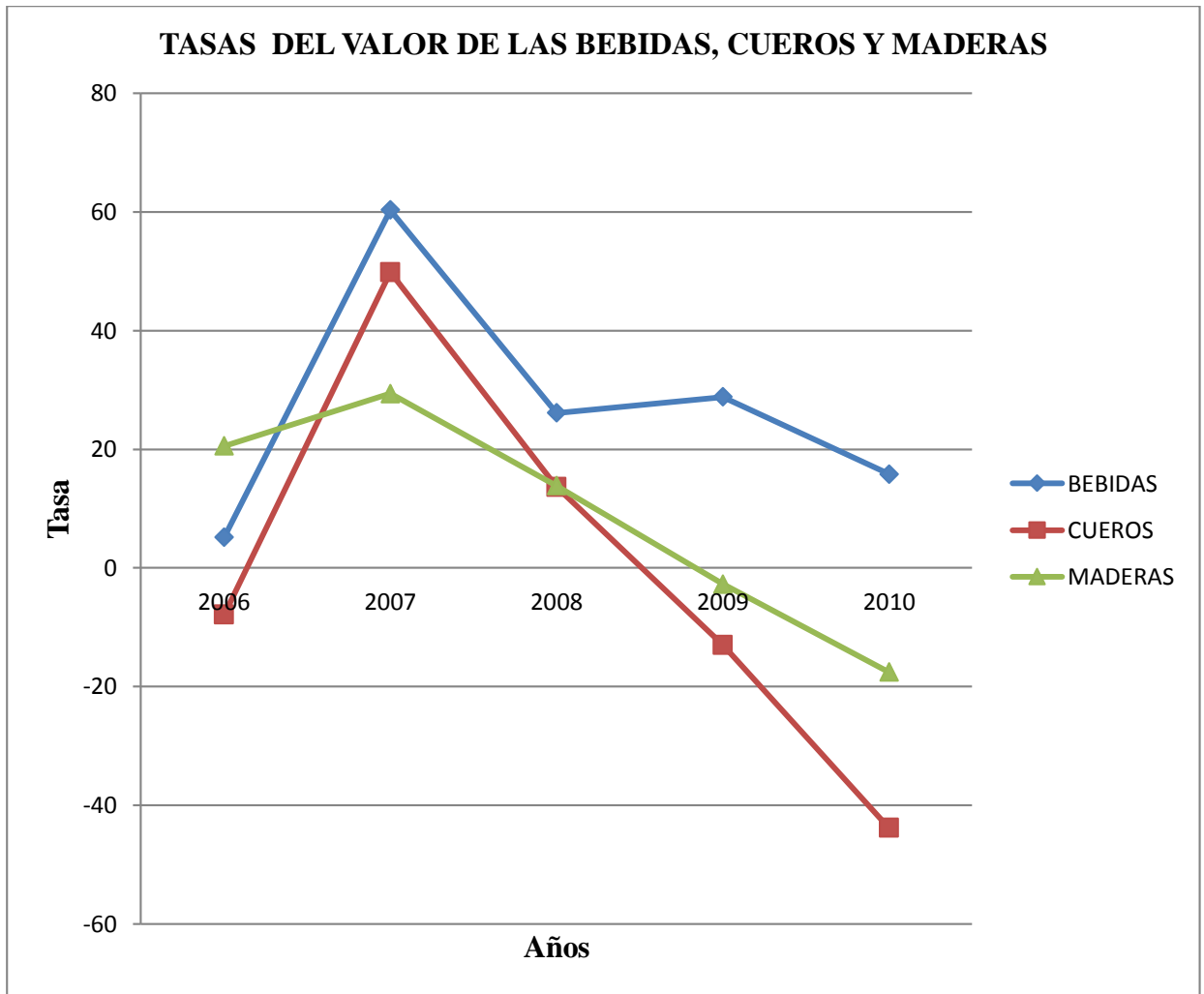
El gráfico N° 12, nos muestra el comportamiento del producto de la soya, expresado también en tasas de crecimiento en valor y volumen, su mayor contribución a la economía Boliviana en cuanto a su tasa en valor y volumen, fue el año 2009, teniendo una tasa en valor con el 23% y una tasa en volumen con el 25% aproximadamente. El 2008 el sector sufrió los efectos de los fenómenos climatológicos de El Niño y La Niña y su volumen de exportación fue menor.

En el año 2010, como refleja en el gráfico se produjo un decremento significativo en ambas tasas como ser en el valor y el volumen, en volumen hubo escases del producto que se produjo en nuestro país, debido a los cambios climatológicos que sufrió la región del oriente, como ser sequias e inundaciones en las parcelas de producción, donde la oferta de este producto disminuyo considerablemente.

Este producto tiene muchas fluctuaciones a través de los años de estudio, a pesar que en el año 2006 tiene un decremento del 11%, en cuanto a su tasa en valor, los posteriores años se recupera de una forma muy rápida y dinámica significando que su precio de este producto en el mercado internacional tiene una gran demanda.

El principal mercado para el grano boliviano en los últimos 3 años fue Venezuela.

GRÁFICO N° 13



Ver Anexo N° 13

El gráfico N° 13, expresa las tasas de crecimiento de tres productos No Tradicionales que son Bebidas, Cueros y Maderas.

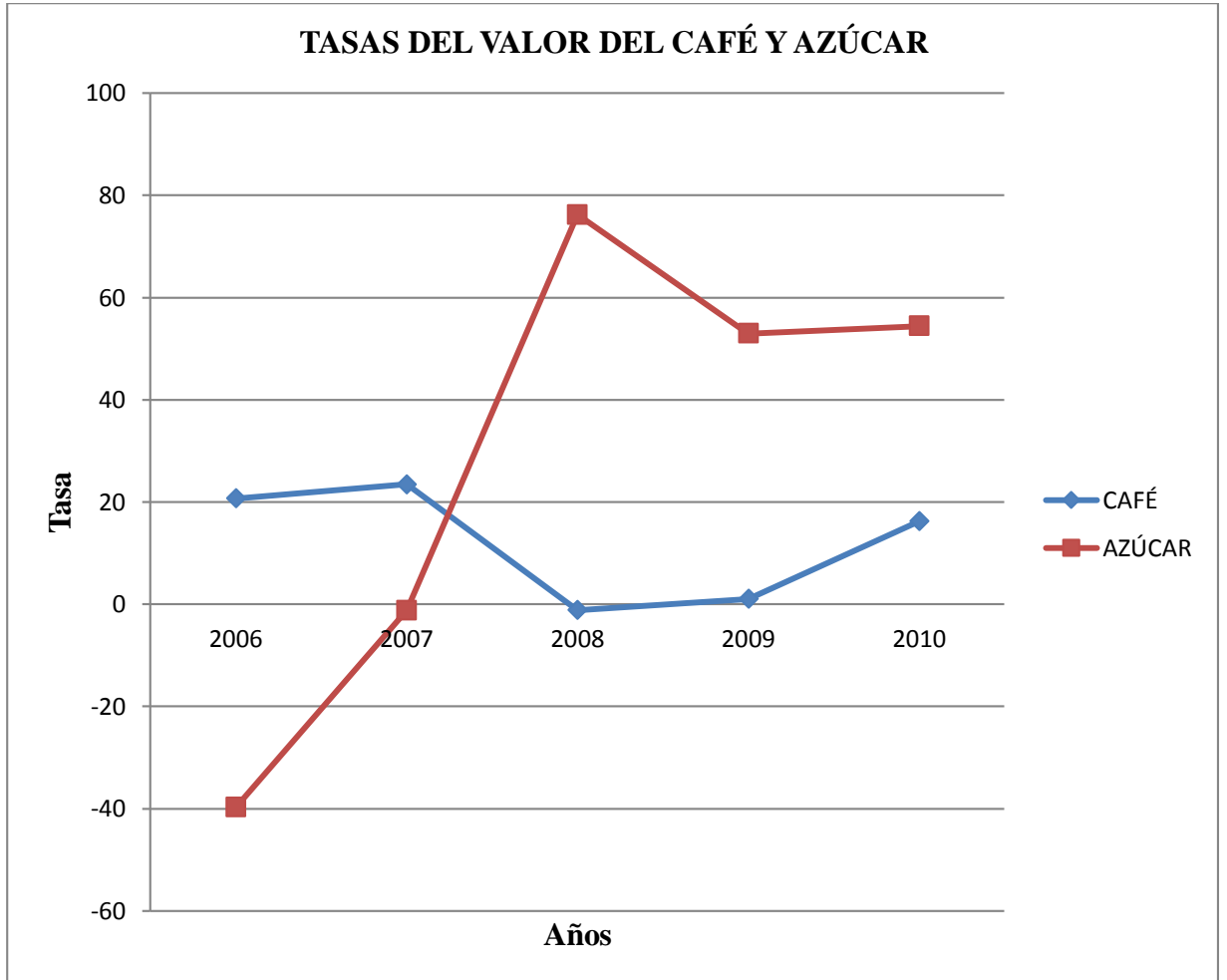
El producto de las Bebidas, es el que menos decremento considerable tiene en este periodo de estudio de acuerdo a la gráfica, el año 2006 y 2010 son los dos años que tuvieron decremento, los años restantes fueron fluctuantes.

Mientras que los productos de los Cueros y la Madera, tiene una disminución considerable en los años 2009 -2010, siendo poco favorable para la economía de nuestro país. Los tres productos reflejados en este gráfico tienen su mayor crecimiento el año 2007 como se aprecia.

Las tasas de los productos del Café y el Azúcar, se reflejan en el gráfico N° 14, el Café es el que menos fluctuaciones y decrementos considerables tiene a comparación con el producto del Azúcar.

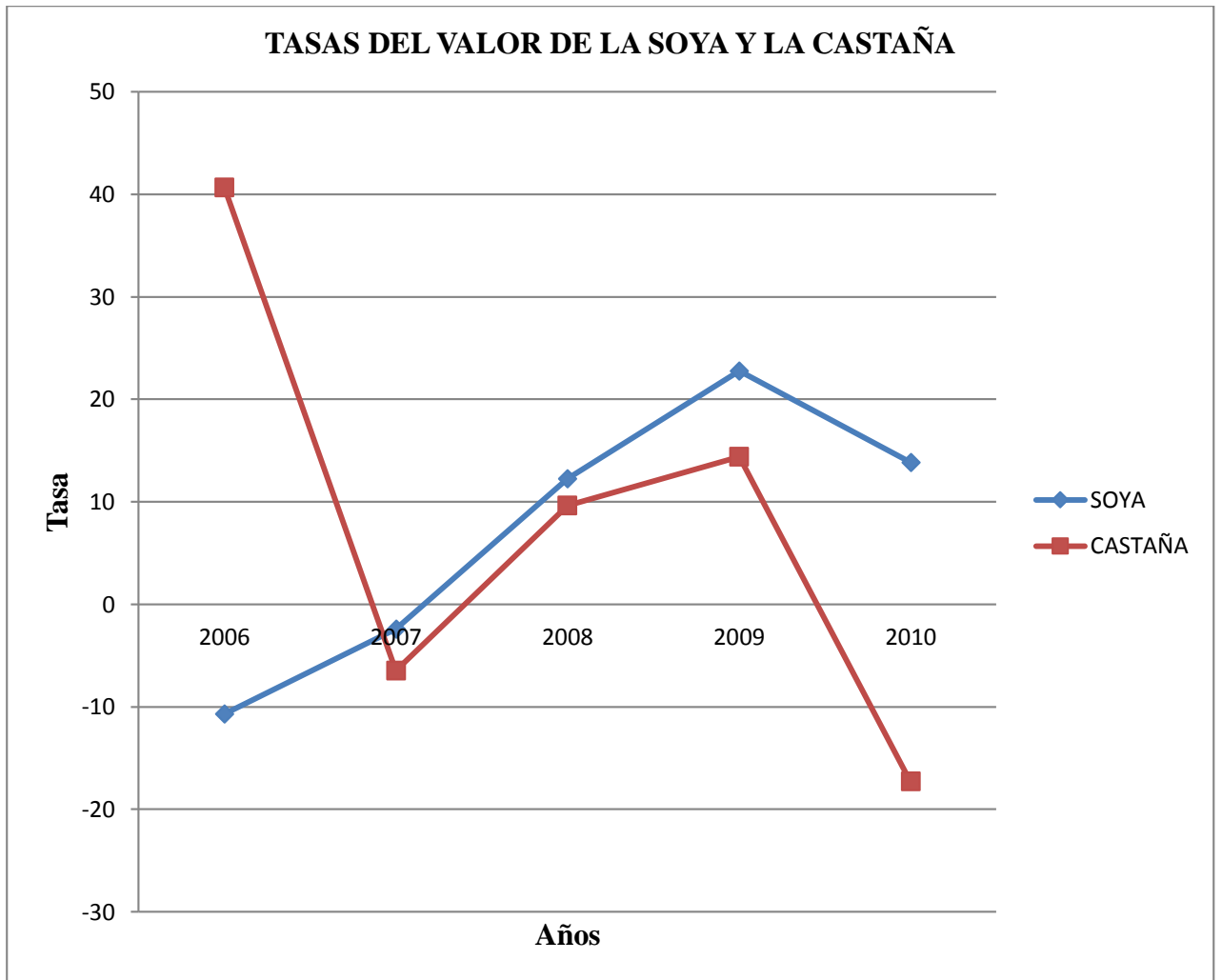
El Azúcar en el año 2006 tiene un decremento alarmante del 40% aproximadamente, teniendo su máximo aporte el año 2008 con el 73%.

GRÁFICO N° 14



Ver Anexo N° 14

GRÁFICO N° 15

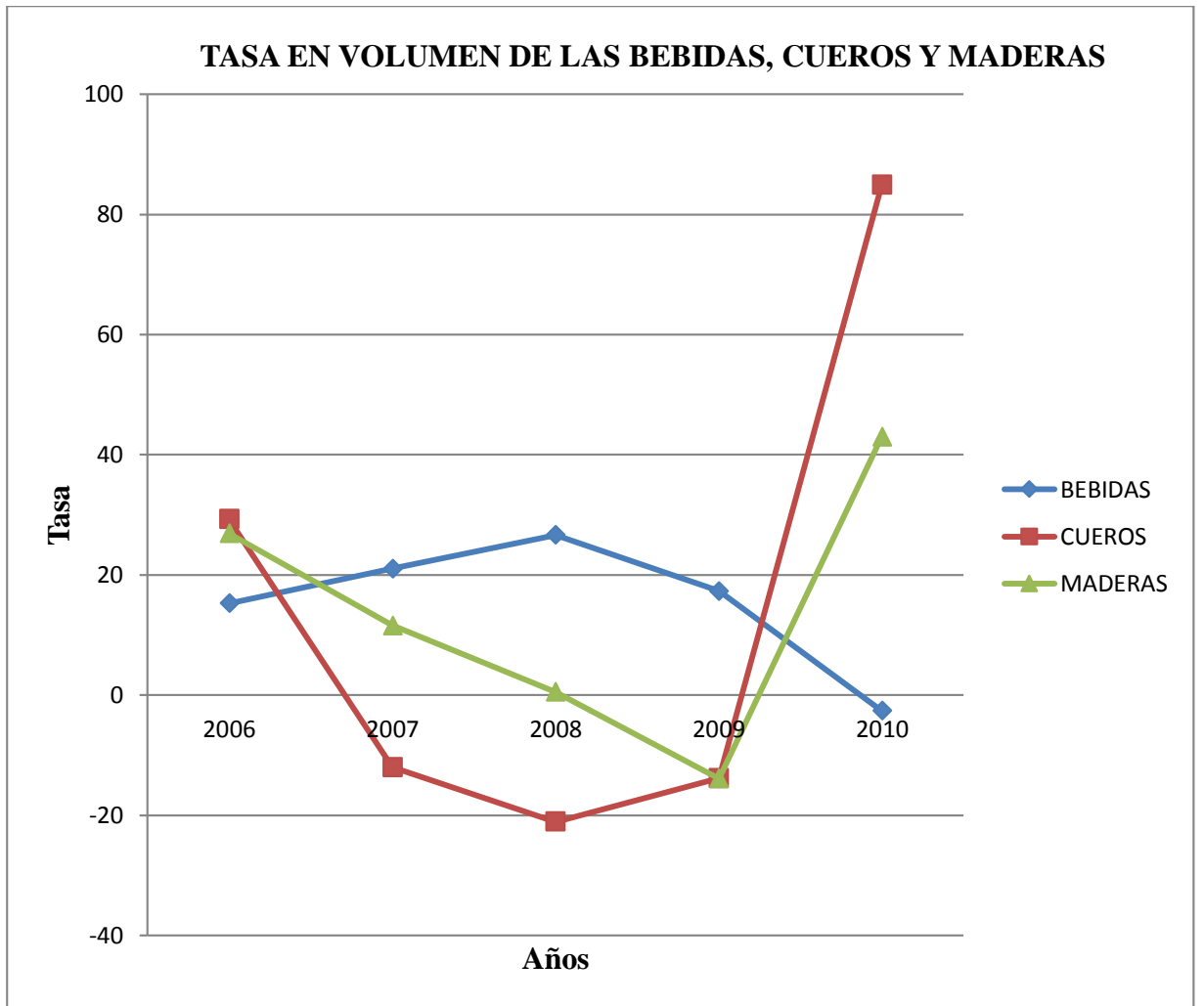


Ver Anexo N° 15

La Soya, de acuerdo al gráfico, tiene una tendencia con algunas variaciones en su crecimiento a través de los años, su mayor aporte en el año 2009 es del 23% aproximadamente, su menor crecimiento en el año 2006, con una tasa del 11%, a partir de ese año se recupera.

La Castaña, tiene grandes variaciones en cuanto a su tasa expresada en valor, el 2006, tiene un crecimiento del 41% y siendo el 17 su decremento aproximado en el año 2010.

GRÁFICO N° 16



Ver Anexo N° 16

A continuación, se analizara los productos en cuanto a su volumen de crecimiento, en el gráfico N° 16, se encuentran las Bebidas, los Cueros y las Maderas.

Las Bebidas el año 2010, es el año que tiene su mayor decremento con un 3% aproximadamente como se puede apreciar, el 27% de su crecimiento significativo de este producto es en el año 2008.

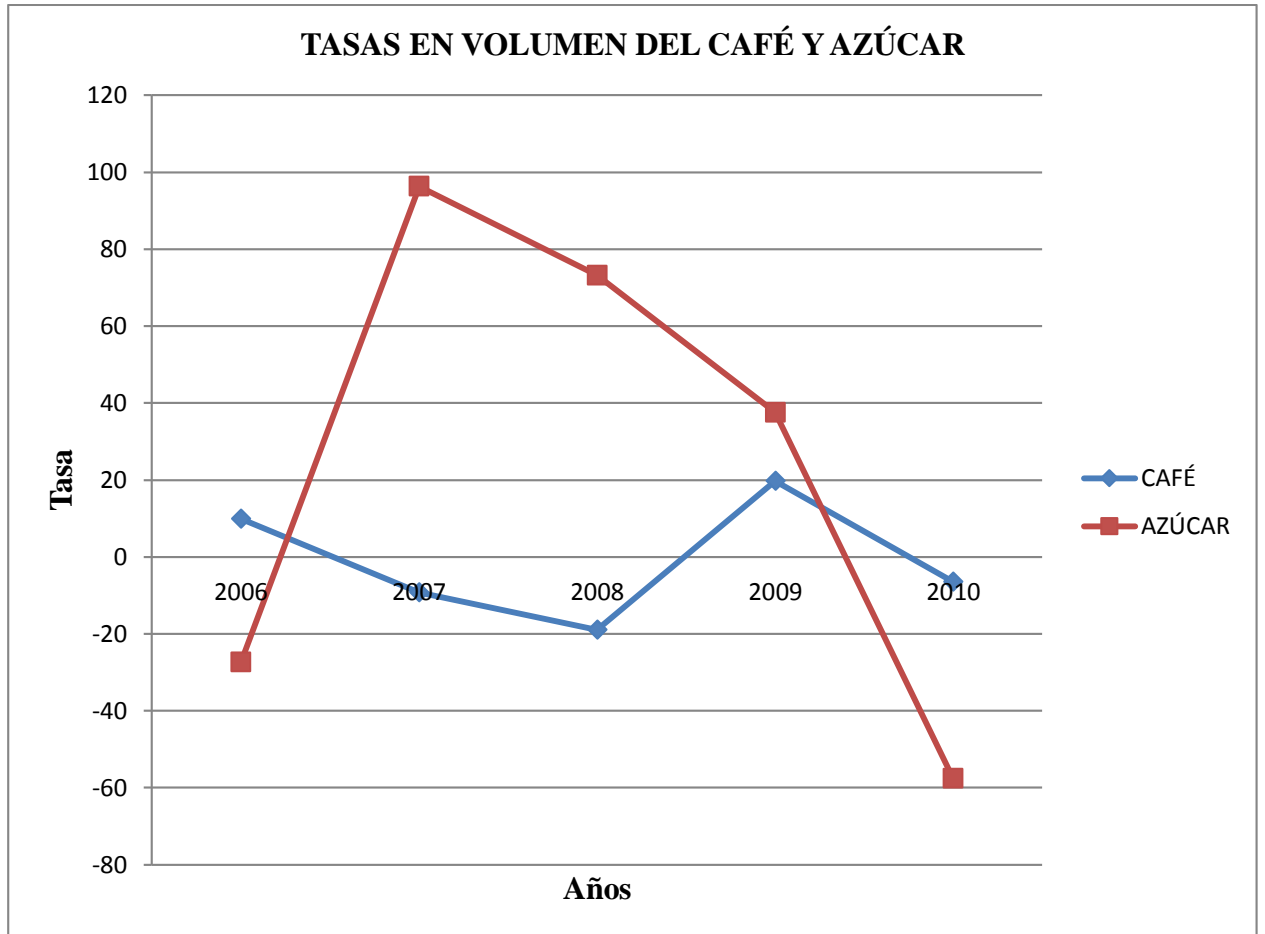
Los Cueros tienen un decremento el 2008 con un 21% al contrario del producto de las Bebidas, siendo el 2010 un año de mucho beneficio para este producto con un crecimiento del 85% aproximadamente.

Las Maderas es un producto que en cuanto a su crecimiento coincide con el producto de los Cueros, teniendo el 2010 un crecimiento del 43% aproximadamente.

El gráfico N° 17, nos muestra que el producto del Café, tiene su aporte principal el año 2009, con el 20% aproximadamente. El Azúcar, tiene una tendencia muy variable en cuanto a su crecimiento, como se aprecia en el 2007 tiene un aporte importante para este sector No Tradicional con un crecimiento del 96%, pero teniendo también un decremento considerable el 2010 con un 58% aproximadamente.

La Soya y la Castaña, se encuentran en el gráfico N° 18, en comparación con el año 2008, la Soya tiene una recuperación en crecimiento impresionante el año 2009 con el 25%. En comparación con el producto de la Castaña su mayor exportación en volumen fue en el año 2006 con el 13% aproximadamente, siendo este un producto con muchas variaciones.

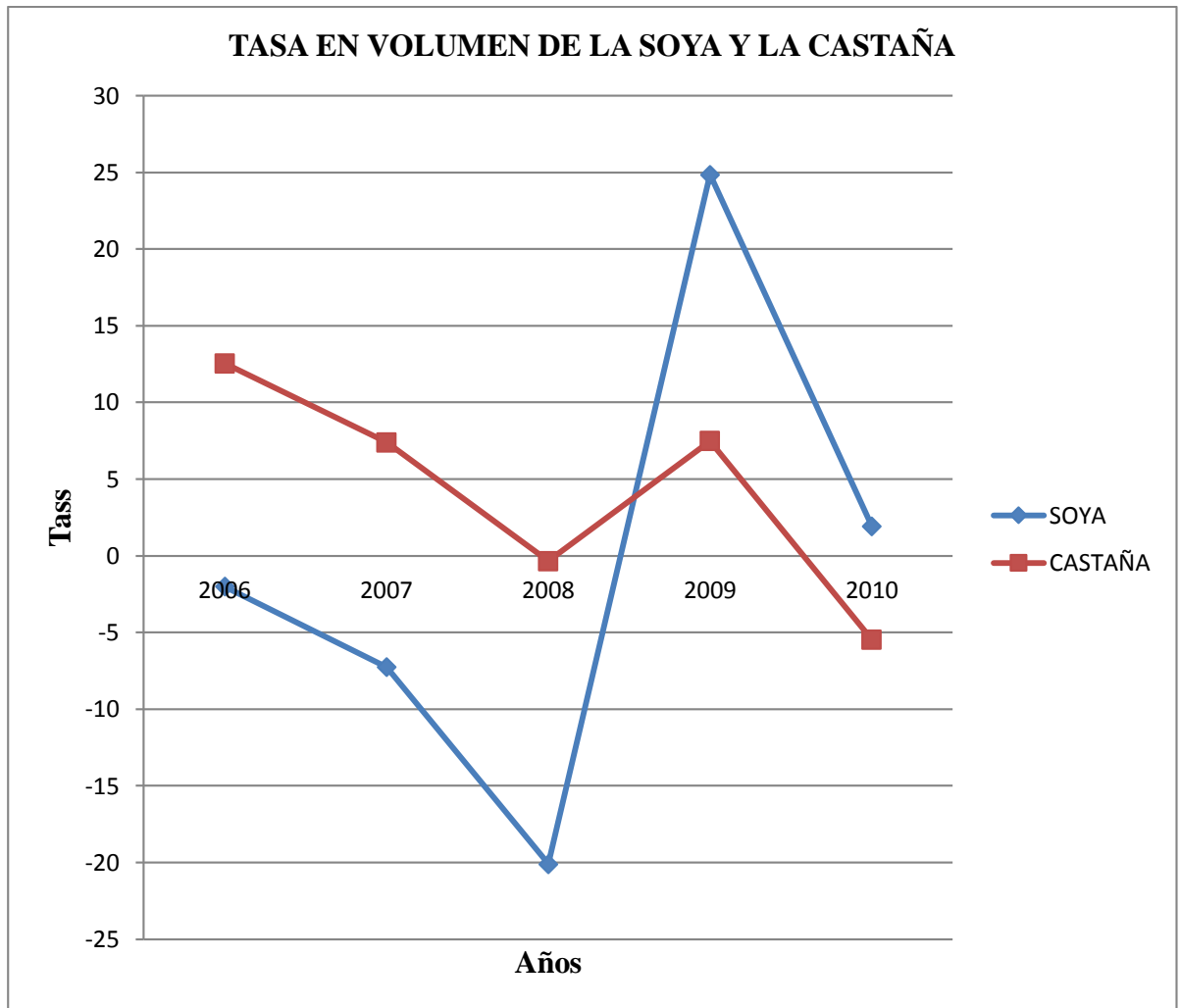
GRÁFICO N° 17



Ver Anexo N° 17

GRÁFICO N° 18

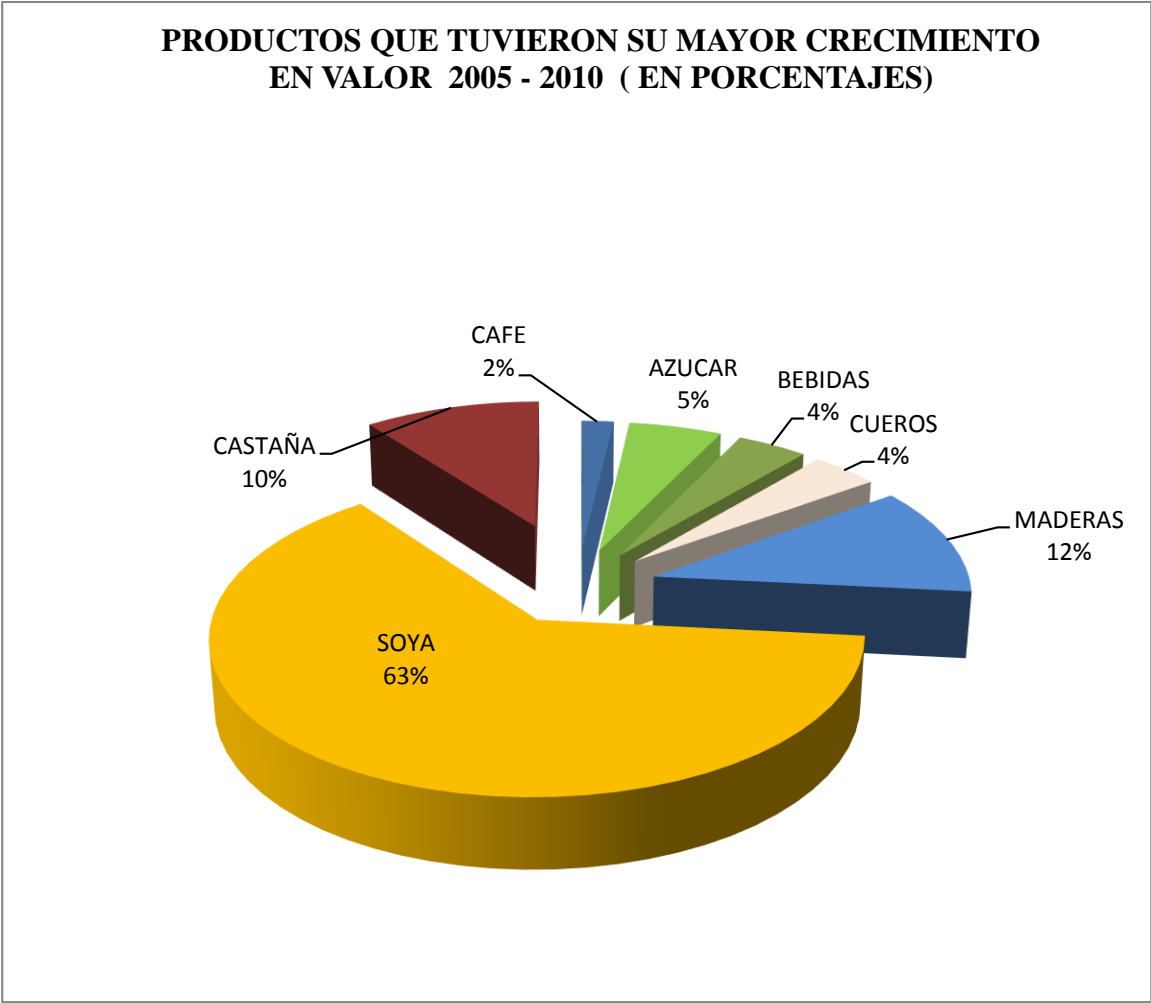
GRÁFICO N° 18



Ver Anexo N° 18

A. PRODUCTOS NO TRADICIONALES Y SU APOORTE A LA ECONOMIA BOLIVIANA

GRÁFICO N°19

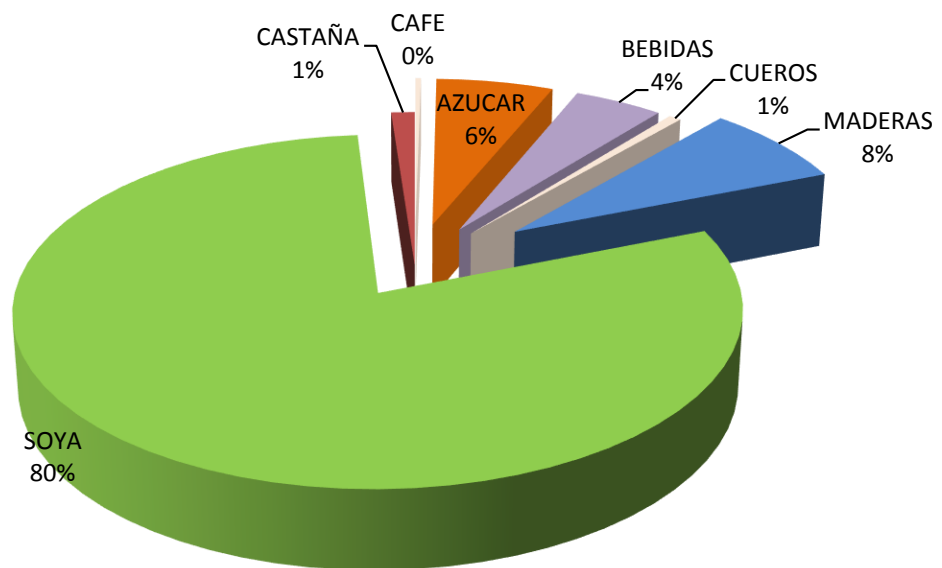


Ver Anexo N° 19

En este gráfico, se aprecia que el producto de la Soya es el líder de los productos No Tradicionales con un aporte del 63% en valor, superando más de la mitad del total exportado que se obtuvo en este periodo de estudio. En segundo lugar se encuentra el producto de las Maderas muy alejado con un aporte del 12% y en tercer lugar el producto de la Casta con el 10%.

GRÁFICO N°20

PRODUCTOS QUE TUVIERON SU MAYOR CRECIMIENTO EN VOLUMEN 2005 - 2010 (EN POSRCENTAJES)



Ver Anexo N° 19

En cuanto a su volumen, también la Soya es el producto que más exporto con el 80%, ocupando el segundo lugar el producto de las Maderas con el 8%, en tercer lugar se encuentra el producto de las bebidas con el 4%

1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las exportaciones de los Productos No Tradicionales, a pesar de sus constates fluctuaciones, tuvieron un comportamiento favorables y positivo para la economía de nuestro país, a pesar que es un sector completamente agropecuario, que genera valor agregado.

De acuerdo a lo analizado, las Exportaciones No Tradicionales en cuanto a volumen superan a los productos Tradicionales en el periodo (2005 – 2010), donde se asume que aumentaron los cultivos de los productos de este sector y que sus precios internacionales son favorables para estos productos y de la demanda internacional es creciente para este sector.

A pesar de los obstáculos del gobierno de sus políticas de protección al mercado interno, como también la apreciación cambiaria constante de la moneda nacional; la excesiva burocracia en cuanto a trámites de exportación; y sobre todo, la carencia de una ley de exportaciones o estrategia nacional que fomente el comercio exterior en Bolivia. Este sector No Tradicional, supo cómo superar estos problemas

En cuanto a su valor las Exportaciones Tradicionales y No Tradicionales, existe una brecha especialmente en el año 2009, esto se debe a la ruptura con el ATPDEA, el mercado norteamericano es el cuarto más importante para Bolivia y representa el 35,4 por de las exportaciones no tradicionales, principalmente textiles, manufacturas de cuero, de madera, artesanías y joyería.

Mientras que la Comunidad Andina presenta sólo el 14 por ciento. Nos ofrecen como alternativa los mercados venezolanos pero no tiene la demanda necesaria para poder exportar nuestros productos.

Respecto a las Tasas de crecimiento, en el año 2009, la brecha entre los productos Tradicionales y No Tradicionales, es menor. Lo que quiere decir que nuestros productos son competitivos en el mercado internacional, los precios internacionales favorecen a nuestros productos, por eso la tendencia de la tasa de valor es superior a la tendencia en volumen.

En la gráfica de Sectores, se aprecia que los Productos Tradicionales, tienen un aporte con el 52% en cuanto a valor (miles de \$us), mientras que los productos No Tradicionales cuentan con el 48%, no existe una gran diferencia entre ambos sectores, a pesar que el sector No Tradicional se encontró con problemas respecto a los acuerdos y políticas comerciales que asumió el actual gobierno, y la incorporación de nuevos competidores en el mercado internacional. Recalcar que los productos Tradicionales en cuanto al producto de la plata tuvo un incremento en sus precios internacionales en el año 2006 – 2010, lo que favoreció a este sector

En su Tasa de volumen (millones de Toneladas), se encuentra en primer lugar el sector No Tradicional con el 72%, a pesar que a partir del año 2008, se rompe el acuerdo de arancel cero con el país Norte Americano. Lo que quiere decir que los productos ofertados al mercado internacional, son competitivos con otros países.

Los rubros que abarca el sector No Tradicional, es favorable tiene actividad productiva diversificada teniendo entre ellos los productos del café, azúcar, bebidas, cueros, maderas, soya castaña y otros. Que con lleva a una serie de beneficios, siendo el más evidente la diversificación del riesgo debido a posibles shocks en los precios, a cambios abruptos en la demanda y a variaciones aceleradas en la tecnología.

Así mismo, la diversificación de estos productos, está inherentemente relacionada al crecimiento económico en la medida que van aumentando los ingresos per- cápita y por consiguiente, ajustándose los patrones de demanda hacia una más amplia variedad y calidad de productos, y con el beneficio adicional de ampliar las posibilidades de empleo.

El comportamiento del crecimiento del valor y volumen de las exportaciones por producto periodo (2005 – 2010), ambas tasas son completamente fluctuantes con constantes incrementos y decrementos, incluso algunos productos tienen decrementos considerables no logrando recuperar su crecimiento.

Los productos que integran el sector No Tradicional, el que tuvo mayor aporte a la economía de nuestro país en cuanto a valor y volumen fue el producto de la soya, en valor con el 63% y en volumen con el 80%, El principal mercado para el grano boliviano fue Venezuela.

La base interna de la competitividad del complejo sojero boliviano es, sin duda, el precio bajo de la tierra en comparación con el que prevalece en los demás países productores de la región sudamericana, fundado en la amplia disponibilidad de este recurso en el departamento de Santa Cruz y –desde la perspectiva de no pocos sectores productivos empresariales– en el del Beni. A esta condición se suman un régimen de impuestos que también comparativamente es el más bajo entre todos los países sojeros; los bajos costos de la fuerza de trabajo.

En segundo lugar en cuanto a crecimiento en valor y volumen, se encuentra las maderas, en valor con el 12% y en volumen con el 8%.

En tercer lugar en valor se encuentra la castaña con el 10% y en volumen el tercer lugar es para los productos de las bebidas con el 4%.

La hipótesis planteada al inicio del presente trabajo de investigación quedaría aceptada, ya que las exportaciones de productos No Tradicionales superan al sector No tradicional en valor y volumen, en el periodo (2005 – 2010).

2. RECOMENDACIONES

El sector exportador boliviano tiene una importantísima influencia en la generación de empleo, ya que cifras oficiales dan cuenta que quienes están empleados directa e indirectamente con el sector superan las 370.000 personas. Esto implica, que el número de beneficiarios de la actividad exportadora en el país supere las 1.300.000 personas. Por ello, no solo el actual sino todos los Gobiernos están en la obligación de preservar, promocionar y potenciar este sector, pues los beneficiarios de esta actividad son demasiados, y en un país donde el desempleo es un mal crónico, no asumir esta realidad sería totalmente irresponsable.

Lamentablemente los exportadores bolivianos tienen un futuro incierto, pues a pesar de sus grandes potencialidades para superar nuevos récords de exportación –que signifiquen mayores empleos en el país- los mercados externos para sus productos y las preferencias logradas a través de años de negociaciones y esfuerzos, están siendo seriamente comprometidos por diversas razones.

El inminente fin de las concesiones arancelarias del ATPDEA, las afectaciones al mercado de la soya en mercados de Venezuela y Colombia, la falta de una Política de Estado para incentivar las exportaciones, la falta de una Red de Agregados Comerciales, y lo más incierto, la posibilidad de transitar la senda del comercio administrado por los Estados, hacen prever que la gestión 2011 podría ser un año con mayores dificultades para el sector.

En todo caso, los exportadores bolivianos a lo largo de su destacable historia siempre han sabido superar las innumerables crisis, sin mayor ayuda que sus ganas de trabajar por forjar un país mejor, con una visión muy por encima de la de gobernantes de turno (que permiten el contrabando; la competencia desleal en el mercado interno; un estado caótico en las vías de comunicaciones; fomentan la burocracia; incumplen la neutralidad impositiva, por mencionar solo algunas falencias).

La aplicación de políticas agresivas y productivas de desarrollo exportador, que incrementan la productividad y competitividad, como también la atracción de recursos financiero que permitan generar mayores niveles de inversión.

Otra recomendación es que la educación y capacitación de los individuos en fundamental que la mano de obra barata es improductiva y solo logra perpetuar la pobreza de la gente.

Introducir tecnología de punta que permita mayores niveles de productividad y competitividad del sector empresarial.

Se deben proponer de parte del gobierno Políticas Comerciales estables y continuas a largo plazo, para no generar incertidumbre en el sector productivo exportador.

Ofrecer estabilidad política, una democracia firme y fuerte, para que sea un país atractivo y sin temores frente a ojos extranjeros.

Incentivar a ferias extranjeras comerciales de exportación de productos No Tradicionales, para tener la ventaja de poner a los interesados en contacto con los productores, de esta manera un contacto intenso por parte de los expositores y clientes.

Dejar de ser un gobierno paternalista, con políticas proteccionistas al mercado interno, y de esta manera dejar de perjudicar a la libre exportación de estos productos.