

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.

