

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE ECÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA



TESIS DE GRADO

**REPERCUSIÓN ECONÓMICA E IMPACTO LABORAL GENERADO AL
INTERIOR DE LA EMPRESA AMETEX S.A. POR LA PÉRDIDA DE
PREFERENCIA ARANCELARIA (ATPDEA), A LAS EXPORTACIONES EN EL
SECTOR TEXTIL HACIA LOS ESTADOS UNIDOS**

POSTULANTE : MIGUEL ANGEL MIRANDA SALAZAR

TUTOR : LIC. TERESA PANIAGUA VALDA

RELATOR : LIC. JAIME ALVARO VARGAS GALLO

LA PAZ – BOLIVIA
2014

DEDICATORIA

*A mí papá, quien fue la
inspiración para realizar el
presente trabajo.*

*A mí mamá y mis hermanos que
me apoyan en todo momento.*

*A una persona muy especial que
me acompaña en todo
momento.*

Los quiero mucho...

AGRADECIMIENTOS

*A Dios por darme la
oportunidad de terminar mi
carrera.*

*A la Lic. Teresa Paniagua Valda
docente tutor por todo su tiempo
y ayuda desinteresada.*

*Al Lic. Jaime Vargas Gallo
relator por todas las
recomendaciones vertidas en la
conclusión del trabajo.*

Muchas gracias...

INDICE GENERAL

	Pág.
INTRODUCCION	1
CAPÍTULO I	
MARCO METODOLÓGICO	
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
1.1.1. Identificación del problema	5
1.1.2. Causas del problema	7
1.1.3. Efectos del problema	8
1.1.4. Formulación del problema	9
1.2. PLANTEAMIENTO DE LOS OBJETIVOS	9
1.2.1. Objetivo General	9
1.2.2. Objetivos Específicos	10
1.3. JUSTIFICACION DEL PROBLEMA	10
1.3.1. Justificación teórica	11
1.3.2. Justificación practica	12
1.3.3. Justificación académica	13
1.4. PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS	13
1.4.1. Formulación de la hipótesis de investigación	13
1.5. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	14
1.5.1. Tipo de investigación	14
1.5.2. Método de investigación	15
1.6. DELIMITACION DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.6.1. Delimitación temporal	16
1.6.2. Delimitación espacial	16
1.7. TÉCNICAS PARA LA RECOLECCION DE INFORMACION	16
1.7.1. Fuentes primarias	17
1.7.2. Fuentes secundarias	19

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1.	ANTECEDENTES DEL ATPDEA	20
2.2.	HISTORIA DEL ATPA Y ATPDEA	23
2.2.1.	Objetivos del ATPA y ATPDEA	24
2.2.2.	Resultados del ATPA y ATPDEA	25
2.2.3.	Elegibilidad de los países beneficiados	26
2.2.4.	Elegibilidad de los productos	28
2.3.	LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LAS DROGAS ATPDEA	28
2.3.1.	Inserción de los textiles al ATPA y ATPDEA	33
2.3.2.	Comercio exterior sector textil de Bolivia con ATPDEA	35
2.4.	PRINCIPALES SECTORES DEL COMERCIO BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS CON ATPDEA	37
2.4.1.	Sector agroindustrial	37
2.4.2.	Sector cueros	39
2.4.3.	Sector joyería	39
2.4.4.	Sector textil y confecciones	40
2.4.5.	Aprovechamiento del ATPDEA en los países andinos	42
2.4.6.	Nivel de aprovechamiento sector textil y confecciones de los países andinos beneficiarios del ATPDEA	43
2.5.	ANTECEDENTES Y EVOLUCION DE AMETEX EN BOLIVIA	45
2.5.1.	Productos y desmontadores de algodón	49
2.5.2.	Hilanderos	49
2.5.3.	Tejedores de tejido plano	50
2.5.4.	Tejedores de tejido punto	50
2.5.5.	Confecciones industriales y artesanales	52
2.5.6.	La producción y comercialización de textiles	55
2.5.7.	Intento de expansión y conquista de otros mercados	56
2.5.8.	La crisis y el endeudamiento de la Empresa Ametex	56
2.5.9.	Impacto de la pérdida del ATPDEA	58

2.5.10. Pérdida de competitividad por la No renovación del ATPDEA	58
2.5.11. La situación del empleo bajo régimen arancelario ATPDEA	59

CAPITULO III

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

3.1. MARCO TEORICO	60
3.1.1. HISTORIA DE LA INDUSTRIA	60
3.1.1.1. La doctrina de Adam Smith	60
3.1.1.2. La industrialización	61
3.1.1.3. La revolución industrial	62
3.1.2. EL COMERCIO INTERNACIONAL	63
3.1.2.1. La importancia del comercio internacional	64
3.1.3. LAS TEORIAS ECONÓMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	65
3.1.3.1. Teoría de pensamiento del Comercio Internacional	65
3.1.3.2. Teorías clásicas del comercio internacional	67
3.1.3.3. El mercantilismo	69
3.1.3.4. Modelo de la ventaja absoluta de ADAM SMITH	70
3.1.3.5. La ventaja comparativa	71
3.1.3.6. Modelo de Hecksher-Ohlin	73
3.1.3.7. Propositiones teóricas del modelo de Hecksher-Ohlin	73
3.1.3.8. La ventaja competitiva	75
3.1.3.9. La competitividad y la estrategia empresarial	79
3.1.4. ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LA INDUSTRIA PARA DETERMINAR LA COMPETITIVIDAD	80
3.1.4.1. Modelo de las cinco fuerzas de Porter	80
3.1.5. LA PRODUCTIVIDAD	82
3.1.6. EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA ATUALIDAD	83
3.1.7. LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL ESTADO	84
3.1.7.1. Economías de escala	87
3.2. MARCO CONCEPTUAL	88

3.2.1.	LAS EXPORTACIONES	88
3.2.1.1.	Definición de exportación	88
3.2.1.2.	Bases teóricas de las exportaciones	91
3.2.1.3.	Los subsidios a la exportación	94
3.2.1.4.	Restricciones voluntarias a la exportación	94
3.2.2.	LA BALANZA COMERCIAL	95
3.2.3.	DUMPING	96
3.2.4.	EL ARANCEL	97
3.2.4.1.	Política arancelaria	97
3.2.1.2.	Efectos arancelarios	97
3.2.4.3.	Los costes y los beneficios de un arancel	98
3.2.4.4.	El excedente del consumidor	99
3.2.4.5.	El excedente del productor	99

CAPÍTULO IV

MARCO PRÁCTICO

4.1.	LA DINÁMICA EXPORTADORA DEL DEPARTAMENTO DE LA PAZ	100
4.1.1.	Valor de exportación del sector textil	100
4.1.2.	Balanza comercial del sector textil	101
4.1.3.	Participación del sector industrial manufacturero al Producto Interno Bruto	103
4.1.4.	Orden de participación del sector industrial manufacturero al Producto Interno Bruto en el departamento de La Paz	104
4.1.5.	Aporte del sector textil al Producto Interno Bruto	106
4.1.6.	Dinamismo del sector	108
4.1.7.	Tasas de crecimiento del sector textil y de confecciones del departamento de La Paz	110
4.1.8.	Departamento de La Paz exportaciones del sector textil a los E.E.U.U. con ATPDEA	111
4.1.9.	Productividad de la industria textil del departamento de La Paz	112
4.1.10.	Volumen físico de producción del sector industrial textil	113
4.1.11.	Evolución de las exportaciones según programa arancelario	114

4.1.12.	Cierre de empresas del sector textil y de confecciones	115
4.1.13.	El potencial del mercado de E.E.U.U.	117
4.1.14.	Caída de exportaciones en 2009	119
4.1.15.	Estados Unidos deja a Bolivia sin ATPDEA	120
4.1.16.	Sector Textil y sector de manufacturas de cuero:	
	Los más afectados	121
4.1.17.	Productos afectados por la no renovación del ATPDEA	122
4.1.18.	Consecuencias de perder el ATPDEA	123
4.1.19.	Alternativas de exportación	124
4.1.20.	Principales productos manufactureros exportados a Venezuela	125
4.2.	SITUACION DEL EMPLEO TRAS LA SUSPENSION DEL ATPDEA	127
4.2.1.	Incidencia del sector textil en la generación de fuentes de empleo	127
4.2.2.	Situación del empleo en el sector exportador del departamento de La Paz	127
4.2.3.	Composición del empleo generado por las exportaciones Bolivianas 1999- 2010	128
4.2.4.	Exportación y generación de empleos por acuerdo preferencial ATPDEA	129
4.3.	ANALISIS SOBRE LA DINAMICA DE LA EMPRESA AMETEX S.A. CON RELACION A LA SUSPENSION DEL ATPDEA	130
4.3.1.	Principales actividades de la Empresa	130
4.3.2.	Efecto en las exportaciones de la Empresa AMETEX S.A., por la pérdida de las preferencias arancelarias ATPDEA	133
4.3.3.	Cierre de la empresa AMETEX	141
4.3.4.	Ametex y Enatex: dos caras de la misma moneda	143
4.3.5.	Enatex: políticas y mercados diferentes	145
4.4.	TRABAJO DE CAMPO	146
4.4.1.	DETERMINACION DEL UNIVERSO Y DE LA MUESTRA	146
	4.4.1.1. Determinación del Universo	146

4.4.1.2. Determinación de la muestra	147
4.5. RESULTADOS DE LA ENCUESTA	148
4.6. ENTREVISTA DIRIGIDA EL GERENTE DE AMETEX	168

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones	171
5.2. Recomendaciones	174

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INDICE DE CUADROS

CUADRO NRO. 1 BOLIVIA: EXPORTACIONES A EE.UU. SECTOR AGROINDUSTRIA	38
CUADRO NRO. 2 BOLIVIA: EXPORTACIONES A EE.UU. SECTOR MANUFACTURAS DE CUERO	39
CUADRO NRO. 3 BOLIVIA: EXPORTACIONES A EE.UU. SECTOR JOYERÍA	40
CUADRO NRO. 4 EE.UU.: IMPORTACIONES CON ATPDEA DE LOS PAISES ANDINOS	42
CUADRO NRO. 5 PAISES ANDINOS: NIVEL DE APROVECHAMIENTO DEL ATPDEA SECTOR TEXTILES Y CONFECCIONES	45
CUADRO NRO. 6 BOLIVIA: PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA	103
CUADRO NRO. 7 BOLIVIA: SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES, APORTE AL PRODUCTO INTERNO BRUTO	107
CUADRO NRO. 8 LA PAZ: SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES, APORTE AL PRODUCTO INTERNO BRUTO	108
CUADRO NRO. 9 BOLIVIA: SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES, TASA DE CRECIMIENTO REAL	109
CUADRO NRO. 10 IMPORTANCIA DEL MERCADO DE E.E.U.U. EN LAS EXPORTACIONES DEL PAÍS	119
CUADRO NRO. 11 PRODUCTOS AFECTADOS POR LA NO RENOVACION DEL ATPDEA	122
CUADRO NRO. 12 EXPORTACIÓN DE PRENDAS VIA OLD CASTLE DE ABRIL 2007 A MARZO 2008	135
CUADRO NRO. 13 EXPORTACIÓN DE PRENDAS VIA OLD CASTLE DE ABRIL 2008 A MARZO 2009	136
CUADRO NRO. 14 EXPORTACIÓN DE PRENDAS VIA OLD CASTLE DE ABRIL 2009 A MARZO 2010	137
CUADRO NRO. 15 EXPORTACIÓN DE PRENDAS VIA OLD CASTLE DE ABRIL 2010 A MARZO 2011	138

CUADRO NRO. 16 EXPORTACIÓN DE PRENDAS VIA OLD CASTLE
DE ABRIL 2011 A MARZO 2012

139

RESUMEN EJECUTIVO

Como no podía ser de otra manera, siendo los Estados Unidos de América, la primera potencia económica mundial, las ventas bolivianas a ese país se han tornado muy importantes. En este marco de relacionamiento es notorio el generoso impacto que han tenido tres esquemas de cooperación comercial para el acceso con preferencias arancelarias al mercado de los EE.UU. a lo largo del tiempo, siendo que los menores valores de las ventas nacionales se registraron en un primer período a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el de menor alcance de los tres, para luego mejorar de manera importante su desempeño con la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) a partir del año 1991, y llegar finalmente a su punto culminante con el actual esquema del ATPDEA.

El SGP es un programa que se encuentra vigente desde el año 1976. Bajo este programa, EE.UU. otorga preferencias arancelarias (0% de arancel) a los países en desarrollo, los cuales son elegibles bajo ciertos criterios. Este esquema es revisado periódicamente y, beneficia en su mayor parte a productos agrícolas e industriales, en el caso boliviano los productos más importantes que se acogen a este sistema de preferencias arancelarias son los artículos de joyería y manufacturas de madera.

El ATPDEA es un régimen de excepción otorgado unilateralmente por los EE.UU. de Norteamérica, a los países andinos con la finalidad de generar fuentes de trabajo alternativas que apoyen la sustitución de cultivos de la hoja de coca y reducción del narcotráfico. El ATPDEA es una ampliación en cuanto a tiempo y productos de la Ley de Preferencias Arancelarias para los Países Andinos (ATPA). En el caso boliviano, los productos de manufactura exportados más importantes que se acogen a este régimen son los textiles, artículos de joyería de metales preciosos y manufacturas de madera. Esta ley entró en vigencia el 6 de agosto de 2002, en una primera instancia expiraba el 31 de diciembre de 2006, pero posteriormente fue ampliada hasta el 28 de febrero de 2008, y finalmente, tuvo una segunda ampliación, la cual se vencería el 31 de diciembre de 2008.

INTRODUCCIÓN

REPERCUSIÓN ECONÓMICA E IMPACTO LABORAL GENERADO AL INTERIOR DE LA EMPRESA AMETEX S.A. POR LA PÉRDIDA DE PREFERENCIA ARANCELARIA (ATPDEA), A LAS EXPORTACIONES EN EL SECTOR TEXTIL HACIA LOS ESTADOS UNIDOS

INTRODUCCIÓN

La Ley de Preferencias Comerciales Andinas, (ATPA), promulgada el 4 de diciembre de 1991, autorizó al Presidente de los Estados Unidos a proclamar un tratado de cero aranceles para los productos provenientes de Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú. Dichas preferencias arancelarias expiraron el diciembre 4 de 2001, renovándose a través de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA), expandiéndose la cobertura de los productos bajo el programa anterior ATPA. Esta ley del ATPDEA entró en vigencia el 6 de agosto de 2002, como un reemplazo para la similar Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA); donde debería expirar en una primera instancia el 31 de diciembre de 2006, pero posteriormente fue ampliada hasta el 28 de febrero de 2008, y finalmente, tuvo una segunda ampliación, la cual se vencería el 31 de diciembre de 2008.

El propósito de este sistema de preferencias fue fomentar el desarrollo económico productivo en los países andinos para proporcionar alternativas a la producción de cocaína. No obstante que el ATPDEA es un mecanismo unilateral, no recíproco, donde los países beneficiarios tienen acceso libre de aranceles a las exportaciones, en contra partida, su otorgamiento y utilización fue condicionado con ciertos requisitos de elegibilidad que cada país tuvo que cumplir, como ser la activa participación en el ALCA¹ y la OMC², contar con niveles de protección para los derechos de propiedad intelectual iguales o mayores que los garantizados por la ADPIC³, proteger todos los derechos laborales internacionalmente reconocidos,

¹ Área de Libre Comercio para las Américas

² Organización Mundial de Comercio

³ Acuerdo de la OMC sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionadas con el Comercio

eliminar las peores formas de trabajo infantil, garantizar la transparencia, la no discriminación y la competencia en las compras del sector público, adoptar medidas para la lucha contra la corrupción y apoyar a los Estados Unidos a combatir el terrorismo.

A través de éste esquema, Bolivia cuenta con la posibilidad de aprovechar liberaciones arancelarias del 100%, para casi la totalidad del universo arancelario de productos. Para los países beneficiarios se incrementó de 6100 productos de ATPA a aproximadamente 6500 productos con la ampliación adicional de la preferencia, es decir de 6 %, obteniendo la posibilidad de ingresar al mercado de Estados Unidos con una gran cantidad de productos libres de arancel, siendo el principal objetivo del ATPDEA el de promover las exportaciones y el desarrollo de los países beneficiarios ofreciéndoles una opción que les permita tener alternativas económicas diferentes a los cultivos ilícitos. En diciembre 18 de 2008, la administración de George W. Bush suspendió las preferencias a Bolivia por su falta de cooperación en la erradicación de la drogas.

La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) se fue de Bolivia y con ella, el mercado más importante del país como lo es Estados Unidos de Norteamérica; ello ha generado una repercusión directa en detrimento de la comercialización de textiles, lugar de importancia que fue ocupado por la República Bolivariana de Venezuela.⁴

Uno de los primeros efectos de esta decisión, ya se dejó sentir afectando a una de las empresas bolivianas más sólidas, representativas del sector textil, y más grandes de Latinoamérica: América Textil S.A. (AMETEX). Con el posterior anuncio del cierre de sus operaciones, se provocó la reacción del gobierno boliviano, al oficializar el anuncio de alquilar las cuatro plantas de AMETEX: Universaltext, Hilasa, Matex y Mex por la suma de 45 mil dólares, creando la Empresa Pública Nacional Textil (ENATEX).

⁴ ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA. 2009. Gerencia Nacional de Normas

Tras el inminente cierre de las operaciones, por parte de esta importante empresa del sector textil, los 1.980 empleados de AMETEX, permanecieron en alerta debido a la inseguridad de la continuidad de sus fuentes de trabajo y el incumplimiento del pago de sus salarios que en su momento superaron los tres meses.⁵

“A los trabajadores de la empresa se les va a respetar su antigüedad, se buscará cumplir con las deudas salariales y los beneficios sociales y no habrá despidos”, fue una afirmación efectuada en su oportunidad la Ministra de Desarrollo Productivo y Economía Plural, Teresa Morales Olivera. Una delicada tarea que actualmente debe cumplir la primera gerente general de ENATEX, Betty Silva.⁶ Sin embargo las causas de la crisis de AMETEX fueron varias. “La última crisis de la empresa empezó hace cuatro años, cuando en Estados Unidos los clientes de esta empresa empiezan a sentir que hay dificultades en la relación bilateral con Bolivia y comienzan a cortar sus expectativas de consumo.

La pérdida del ATPDEA, fue crucial debido a que a Estados Unidos se le vendía cerca de un millón de prendas por mes y antes de cerrar, un mes antes por dar un ejemplo, se llegó a producir menos de 200 mil prendas por mes”, según refiere Marcos Iberkleid, por entonces presidente de AMETEX.

A su vez la Ministra Teresa Morales Olivera, refiere que “gracias a gestiones del Gobierno Plurinacional, esta baja se compensó con exportaciones a la República Bolivariana de Venezuela que en cuatro años (2008-2011) obtuvo un valor de \$US 206 millones. AMETEX fue la principal beneficiaria con una exportación de \$US 21 millones el año 2010 y \$US 19 millones en el 2011”.⁷

Según datos que fueron obtenidos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), la República Bolivariana de Venezuela, pese a ser uno de los primeros destinos de exportación de AMETEX en los últimos años, no superó la demanda

⁵ FUNDACIÓN MILENIO. 2013. Informe Nacional de Coyuntura N. 202

⁶ MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL. 2013.

⁷ Idem

que tenía Estados Unidos en el año 2011; por lo tanto, se deduce que los montos invertidos por Venezuela en Bolivia no fueron suficientes para salvar a AMETEX.⁸

El sector de confecciones, incorporado en el ATPDEA, presenta gran sensibilidad en lo que respecta a la liberación del comercio, no solo en los países en desarrollo sino también en los desarrollados. Por esta sensibilidad, los productos textiles y de confección provenientes de los países andinos para beneficiarse del arancel cero en el mercado estadounidense, deben cumplir ciertos requisitos de origen específicos, estipulados en la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas ATPDEA; como ser producidos en uno o más países andinos, ensamblados con insumos procedentes de los Estados Unidos de Norteamérica o de los países beneficiarios, o con aquellos insumos cuya producción interna sea insuficiente para suplir su demanda.

En éste sentido el presente trabajo de investigación está basado en un estudio de análisis descriptivo del sector textil exportador de confecciones a través de la empresa más grande del departamento de La Paz como es la fabrica AMETEX S.A., en el marco de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas (ATPDEA), orientado a examinar las condiciones que tiene este sector, para mejorar su desempeño y percibir acciones que eviten el cierre de operaciones de empresas exportadoras, que repercuten adversamente en el empleo de los bolivianos y crecimiento del sector.

La tesis se ha estructurado de la siguiente forma: la introducción, cinco capítulos, que van definidos de la siguiente forma; el primer capítulo describe el marco metodológico, el segundo capítulo describe el marco referencial, el tercer capítulo describe el marco teórico y conceptual, el cuarto capítulo muestra el análisis de los resultados obtenidos, el quinto capítulo hace referencia a las conclusiones y recomendaciones y por último la bibliografía y los anexos.

⁸ INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR (IBCE), 2013.

ΚΑΠΪΤΥΛΟ 1
MARCO
METODOLOGΪΕΟ

CAPITULO 1

MARCO METODOLOGICO

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Identificación del problema

En los últimos cinco años, 3.051 empresas desaparecieron dejando una estela de miles desempleados, afectando principalmente a trabajadores de los departamentos de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba, de acuerdo a datos proporcionados por Carlos Murillo, jefe nacional de comunicación de la Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA).

En ese período, la cantidad de matrículas canceladas, muestra un comportamiento creciente, ya que en el 2008, se cerraron 364 empresas; en el 2009, 379; en el 2010, 547; en el 2011, 1.258 y en esta gestión, van cerrando sus puertas 502 empresas, cifra que sin lugar a dudas será incrementada hasta fin de año, tomando en cuenta que entre el 2010 y el 2011, se duplicó el número de empresas que quebraron. Por otro lado, como toda actividad económica que es dinámica, nuevas empresas nacieron con la esperanza de aportar al país y asegurar un empleo a sus habitantes, pero nada asegura la sostenibilidad de estas intenciones.

El registro de las nuevas empresas fue también creciente en los últimos cinco años, por ejemplo, en el año 2008, se crearon 9.555 nuevas empresas; en el 2009, fueron 13.330; en el 2010, 14.045 y; en el 2011, se registraron 14.499.⁹

¿Y cómo se percibió el 2012?. En el primer semestre, se abrieron 5.519 nuevas empresas, según manifestó Carlos Murillo. Estas cifras son alentadoras debido a que se generaron miles de nuevos empleos con la creación de las 56.948 empresas en el último quinquenio.

⁹ Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA).2013. Datos respecto del cierre y apertura de nuevas empresas desde los periodos 2006 – 2012.

Sin embargo, se debe considerar que la mayoría de estas empresas pertenecen a la actividad de comercio al por mayor, construcción, inmobiliaria y empresarial, donde sólo las últimas dos estarían en posibilidades de ofrecer empleos que se puedan considerar dignos, aunque esto depende de las condiciones y acuerdos a los que lleguen con sus empleados.

Los artículos de joyería, así como los textiles representaron la partida arancelaria de exportación más importante para Bolivia en los últimos años en vigencia arancelaria, hasta el año 1990, un año anterior del inicio del ATPA, el 80% de las exportaciones bolivianas a EE.UU correspondían a materias primas (estaño, oro y madera), en cambio, entre 2002 y 2007, solamente el 37% de las exportaciones bolivianas a EE.UU. correspondían a materias primas y más del 60% ya correspondían a manufacturas (textiles, manufacturas de cueros, artículos de joyería y manufacturas de madera).

Con la suspensión de las preferencias arancelarias para Bolivia, bajo el argumento de que el país no había cooperado en la lucha contra el narcotráfico, al parecer genera una incidencia en el mercado laboral generado por el sector textil.¹⁰

Es mas el Gobierno Nacional, reconoció que la suspensión de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA, por sus siglas en inglés) afecta la generación de empleo en el país. En su oportunidad el propio presidente Evo Morales denunció que el Gobierno de EEUU comete “intromisión abierta” en asuntos internos de Bolivia, al haber observado cinco políticas del gobierno boliviano, para justificar la suspensión del ATPDEA.¹¹

La mayor cantidad de empleo generado por las ventas en el marco del ATPDEA se concentra en las ciudades de El Alto y La Paz siendo una actividad cada vez más importante para luchar contra la pobreza. Se estima que el sector textil, por sí solo generaba cerca de 16.000 fuentes de empleos directos e indirectos.

¹⁰ <http://www.aduana.gob.bo/conveniosinternacionales/>.

¹¹ LA RAZÓN, Publicación del área Económica, 2009.

1.1.2. Causas del Problema

- **La no renovación** de la Ley de ATPDEA para Bolivia, por aparente incumplimiento de la erradicación de los cultivos de coca.
- **Las Deudas de América Textil (Ametex)**, la principal empresa exportadora de prendas textiles del país, tiene deudas acumuladas de 56,5 millones de dólares. Así lo revelan sus estados financieros hasta la gestión 2008 y un análisis de la Calificadora de Riesgo Fitch Ratings con datos al 31 de marzo de 2008.
- **Registro de perdidas**, su situación es delicada en virtud que desde las gestiones 2006 y 2007 registro perdidas luego del cierre del mercado de Estados Unidos, abierto gracias a la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de la Droga (ATPDEA). El balance financiero de la empresa al 31 de diciembre de 2008 muestra una pérdida neta de 111.674 dólares, inferior a los 1,8 millones de dólares de pérdida registrados en 2007.

Sin embargo, sus activos (bienes, recursos en caja y bancos) pasaron de 69,2 a 75,6 millones de dólares entre 2007 y 2008, mientras que su patrimonio es de 10,4 millones de dólares (incluye los bienes y obligaciones).

- **Calificación Triple C y D (Bol)**, según Fitch Ratings, la Calificación de Riesgo para los bonos de largo plazo es de triple C negativa y D (bol) para corto plazo. La calificación C negativa se fundamenta en la estrecha liquidez que enfrenta la empresa para cumplir con sus compromisos, por los que se vio obligada a realizar una reestructuración.
- **Situación de Incertidumbre**, la perspectiva negativa refleja la situación de incertidumbre respecto de la continuidad de las operaciones y al cumplimiento de sus compromisos de forma pactada.
- **Retrazo en devolución de impuestos Cedeim**, el problema de la empresa Ametex se debe principalmente al retraso en la devolución de impuestos

(Cedeim) y al incremento en los costos de mano de obra por alzas salariales según la ley.

1.1.3. Efectos del Problema

- **Deudas atrasadas**, por la empresa Ametex, en la cancelación de bonos, a los bancos, aportes a la Caja de Salud y Administradoras de Fondos de Pensiones.
- **La calificación de riesgo se deterioró**, debido a que en 2004 no se pudo honrar la cuota de una deuda al no haber recibido a tiempo la devolución de impuestos (Cedeim) por siete millones de dólares.g
- **De acuerdo con Fitch Ratings**; la empresa, con el objetivo de reconstruir el capital de trabajo y así poder llegar a un nivel de producción de 160 toneladas al mes en 2009, y en los siguientes años a 180 toneladas mensuales, logro que la Junta de Acreedores le de 2 años de gracia para la amortización de la deuda y una reducción de la tasa de interés del 90 por ciento.
- **Acuerdos con los acreedores**, con la finalidad de que la empresa Ametex, pueda reestructurar sus obligaciones y la respectiva solicitud a la ex Superintendencia de Empresas para la homologación de los acuerdos.
- **Dejar de contraer deudas con la Banca**, hasta no reducir los pasivos de la empresa Ametex, se ha determinado dejar de contraer nuevas deudas con la banca, a pesar de que aparentemente las pérdidas económicas no son significativas. Sin embargo, para continuar adelante, la empresa se achicó, lo que no es lo más recomendable porque durante su crecimiento llegó a contar con 95 millones de dólares en activos.
- **Reducción de Empleo**, en mayo de 2006, tenía 3.294 empleados, y al 2009 sólo cuenta con 2.275, los talleres que trabajaban con sus pedidos se redujeron de 1.380 a 197. La mayor cantidad de empleo generado por las ventas en el marco del ATPDEA se concentraba en las ciudades de El Alto y

La Paz siendo una actividad cada vez más importante para luchar contra la pobreza. Se estima que el sector textil, por sí solo generaba cerca de 16.000 fuentes de empleos directos e indirectos. Mientras que en el sector de cuero generaba aproximadamente, 4.000 empleos adicionales. Con ello, 20.000 empleos directos e indirectos están afectados por la falta del ATPDEA.

- **Reducción de Exportaciones**, sus exportaciones disminuyeron en el mismo periodo en 75 por ciento, de 2.774 millones de dólares a 883,4 millones, y el número de prendas enviadas a Estados Unidos, de 626.272 a 159.82.
- **Reducción de Consumo de Energía**, el consumo de energía de la textilera se redujo en 3 por ciento y de gas natural, en 61 por ciento debido a una menor producción.
- **Reducción en sus Aportes**, sus aportes a la Caja Nacional de Salud bajaron de Bs 681.064 a Bs 573.647; a las AFP, de Bs 252.674 a Bs 212.823.

1.1.4. Formulación del Problema

Por los aspectos anteriormente enunciados no hemos formulado el siguiente problema:

¿Cuál es el impacto laboral que causó la culminación de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas ATPDEA, en la Empresa textil Ametex S.A. del departamento de La Paz?

1.2. PLANTEAMIENTO DE LOS OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo general

Determinar el impacto laboral y la repercusión económica, generado al interior de la Empresa Ametex S.A., del departamento de La Paz, por la pérdida arancelaria otorgada por Estados Unidos mediante el ATPDEA.

1.2.2. Objetivos específicos

- Describir el origen, evolución, características, estructura de la Empresa Textilera Boliviana Ametex S.A., y su capacidad de exportación de productos textiles hacia el mercado Norteamericano.
- Conocer los antecedentes, objetivos, lineamientos y para la asignación de las preferencias arancelarias a través del ATPDEA para los países beneficiados por el programa desde su inicio: Bolivia, Perú Colombia y Ecuador.
- Analizar la dinámica del sector textil y de confecciones y particularmente de la empresa AMETEX S.A.
- Analizar la situación actual de la Empresa Ametex S.A. (ENATEX), después de la culminación de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas ATPDEA.
- Identificar el impacto laboral causado en la empresa Ametex S.A. por la salida de Bolivia del programa arancelario ATPDEA, desde la percepción de los trabajadores.

1.3. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Los programas preferenciales otorgados por Estados Unidos a otras naciones permiten una reducción o eliminación de las tarifas a los países elegibles, promoviendo la exportación y la diversificación de los productos fuera de las tradicionales commodities y dando paso a la exportación de bienes con valor agregado.

Las exportaciones son una herramienta fundamental para el desarrollo de las industrias en países cuya mercado local es pequeño. Al diversificarse el comercio en otros sectores se atrae la inversión de las economías más desarrolladas, generando mayor empleo, estabilidad y crecimiento.

Tras la suspensión del ATPDEA, el perjuicio no sólo es para los trabajadores, sino también para varios talleres, familias que eran contratadas por las fábricas de prendas de vestir, para que realicen los bordados y los detalles, que la mayoría estaban concentrados en la ciudad de La Paz y El Alto.

1.3.1. Justificación Teórica

La pérdida del ATPDEA es preocupante por el hecho solo que representa el mercado de los Estados Unidos, considerando que con el ATPDEA se ha liberado el comercio con Estados Unidos aplicando el arancel cero a las importaciones de textiles y prendas de vestir (bajo ciertas condiciones de origen), entre otros sectores, provenientes de los cuatro países andinos, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, buscando fomentar la inversión e incrementar los niveles de empleo e ingresos en sus economías, además de brindarle estabilidad política y social, mediante la promoción de alternativas para un desarrollo productivo y comercial sostenible.

Las preferencias arancelarias implican el trabajo y el sustento de miles de familias que van orientados a la exportación a Estados Unidos, principalmente en el sector textil manufacturero.

Se calcula que El Alto y La Paz concentran más del 70% del empleo generado por las ventas vía ATPDEA, tras la pérdida arancelaria del ATPDEA significó que cada exportador pague un arancel del 17 y 20%, dependiendo del tipo de producto e hilado. Lo que generó que muchas empresas se fusionarían algunas con éxito y otras sin éxito y otras quebraron. Es el caso de la empresa textilera más importante de Bolivia Ametex que tuvo que cerrar sus operaciones y dar paso a la conformación y transformación de otra empresa que paso del sector privado hacia la creación de una nueva empresa pública nacional como lo es la actual ENATEX.¹²

¹² CAMARA DE EXPORTADORES DE BOLIVIA. 2010. Boletines Informativos.

Según ex dirigentes y accionistas de la empresa Ametex S.A., en un principio unos 300 trabajadores de la Empresa Textil, fueron notificados con memorándum de pre aviso para que en el lapso de tres meses busquen otras fuentes laborales, pese a que el personal notificado tiene un buen nivel de calificación laboral, debido a la falta de mercados para exportación. El mercado textil boliviano decayó tras el cierre de las Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas, que mantenía Estados Unidos con Bolivia, al mismo tiempo recordaron que el mercado venezolano no constituye una alternativa para absorber la exportación de productos textiles bolivianos.¹³

1.3.2. La Justificación Práctica

El presente tema de investigación reviste gran importancia y relevancia investigativa, porque enfatiza un sector dinámico, que contribuye de manera determinante al desarrollo de la economía del sector empresarial, como lo es la mano de obra en el sector textil, de un sector significativo de trabajadores, y muchas familias que trabajan en el rubro del bordado y otros detalles que reciben trabajo directo o indirecto de una empresa como Ametex S.A.

Por estas razones, también el presente estudio, cuenta con pertinencia investigativa debido a que por medio de esta investigación se podrá identificar y analizar las Exportaciones a los Estados Unidos según programa arancelario ATPDEA, en el sector textil exportador del departamento de La Paz, en función a de la principal empresa Textilera nacional que tuvo el país como lo fue AMETEX S.A, cuyo trabajo y operaciones en su momento fueron importantes en relación al crecimiento y desarrollo del país.

Asimismo fundamentalmente se podrá evaluar la situación en lo que respecta a la generación de empleo en el sector textil exportador de confecciones del departamento de La Paz, tomando en cuenta como sujetos de investigación a los empleados de la empresa Ametex S.A. y sus respectivas familias, en relación a los

¹³ LA RAZÓN, Publicación del área Económica: "Caso AMETEX". 2009

efectos acarreados desde el punto de vista económico para estos trabajadores o empleados con el cierre de la Empresa Ametex y sus principales Filiales, como consecuencia de la supresión del ATPDEA en Bolivia.

1.3.3. Justificación Académica

Además la presente investigación se justifica desde el punto de vista académico por cuanto el tema y el contenido reviste novedad y originalidad al no existir ningún otro trabajo o investigación previa que haya abordado la situación de los empleados en lo que respecta al plano laboral y sus repercusiones económicas para los trabajadores y sus respectivas familias ocasionados por el cierre de las operaciones de la empresa Textilera Ametex S.A.

Además se justifica realizar un estudio sobre la situación actual que enfrenta la fábrica, relacionado con el volumen de exportación y el escenario existente de los trabajadores de la empresa, haciendo una comparación con el antes y el ahora de la Empresa Textil más grande de Bolivia.

1.4. PLANTEAMIENTO DE LA HIPOTESIS

1.4.1. Formulación de la Hipótesis de Investigación

Por lo expuesto anteriormente, se intentara demostrar la siguiente hipótesis de investigación.

La reducción periódica de trabajadores en la empresa AMETEX S.A. y el incumplimiento de obligaciones contraídas por esta importante empresa textilera boliviana, se debe en gran medida a la pérdida del mercado de exportaciones hacia los Estados Unidos como consecuencia de la supresión de las preferencias contenidas en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA), provocando el cierre de sus operaciones.

1.5. METODOLOGIA DE INVESTIGACION

La investigación se define como un conjunto de procesos sistemáticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno, esta definición es válida tanto para el enfoque cuantitativo como para el cualitativo.¹⁴

1.5.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación del presente trabajo es de carácter descriptivo porque describirá las variables de estudio de la investigación como exportaciones de textiles y confecciones, y generación de ingresos económicos para el departamento de La Paz, en el marco de lo que fue la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas (ATPDEA). Los estudios descriptivos buscan especificar las prioridades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.¹⁵

También el presente estudio es de tipo cuantitativo-cualitativo, porque permite un análisis pormenorizado de una situación como totalidad, pasar de la descripción a la explicación del problema de estudio y en la determinación de las tendencias acerca de las características de las unidades de observación, que a su vez consiste en un conjunto de técnicas para recoger datos, en un medio de encarar el mundo empírico.¹⁶

El enfoque cuantitativo permitirá examinar los datos estadísticos preexistentes que analizan el fenómeno de las exportaciones de textiles de Bolivia y concretamente del Departamento de La Paz, hacia los principales mercados internacionales, así como la participación del PIB en el sector textil, vale decir se hará uso de datos Estadísticos relacionados con la temática de estudio proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), la Cámara Nacional de Exportadores (CAMEX), Fundempresa, etc.

¹⁴ HERNANDEZ SAMPIERI. Metodología de la Investigación. México 2006. Cuarta Edición Pág. 28.

¹⁵ Idem. Pág. 102.

¹⁶ Taylor, S y Bogdan, R. "Introducción a los métodos cualitativos de investigación". 1989 Pág. 33

Mientras que el enfoque cualitativo busca comprender una realidad a partir de las experiencias y las prioridades de las personas que la viven; y por ende que participan en la investigación. Además, busca vislumbrar un fenómeno de estudio en su ambiente natural, esto a partir de la utilización de diversas habilidades sociales de una manera flexible, de acuerdo a los requerimientos de la situación.

En base a las características de la investigación que se pretende realizar, el estudio de tipo cualitativo, como indica su propia denominación, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible, en relación a la empresa AMETEX. S.A., su organización, sus mercados de exportación, sus empleados y la motivación de sus empleados que dependían de Ametex en la ciudad de La Paz.

1.5.2. Método de Investigación

El método de investigación que utiliza el presente trabajo, es el método deductivo que va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.

La deducción aspira a demostrar, mediante la lógica pura, la conclusión en su totalidad, dado que se recopilará datos relacionados con el tema de investigación a través del método deductivo, para describir y analizar elementos determinantes e influyentes en los efectos sociales y económicos por la pérdida de las preferencias arancelarias que otorgaba el ATPDEA tomando en cuenta el ámbito de la empresa AMETEX, que exportaban al mercado norteamericano en el rubro de confecciones textiles.

1.6. DELIMITACION DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1. Delimitación temporal

Este acuerdo de preferencias arancelarias más conocida como él (ATPDEA), tuvo un tiempo de duración de 6 años entre 2002 - 2008 un acuerdo entre los países de Bolivia y los Estados Unidos bajo el régimen lucha antidroga, la investigación también contempla el periodo 2008 – 2012, donde la empresa opera sin las preferencias arancelarias y creándose la Empresa Pública ENATEX.

1.6.2. Delimitación espacial

La investigación será realizada en la ciudad de La Paz, donde tiene su funcionamiento la Empresa Textilera mas grande del país Ametex S.A., la cual gozaba hasta el año 2008 de un régimen de preferencia arancelario para exportar sus productos textiles manufacturados, hacia el mercado de exportación textil estadounidense.

1.7. TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

La técnica se entiende como una operación especial para recolectar, procesar y analizar la información.

La técnica como parte del método, es la forma, el medio que utilizara el investigador para recolectar datos y alcanzar los objetivos trazados. En la elaboración del presente estudio se emplearán algunas técnicas para la recolección de información, las cuales permitirán establecer una relación con el objeto o sujeto de la investigación.

Dentro de las técnicas de análisis para recolectar información en la presente investigación se emplearán las fuentes primarias conformadas por:

- Observación
- Encuesta
- Entrevista

Por otra parte también se utilizarán fuentes secundarias como ser:

- Revisión de Literatura, libros, artículos, monografías, tesis, etc.
- Documentos, Datos Estadísticos, Cifras, etc.
- Legislación
- Registros

1.7.1. Fuentes Primarias

a) La Observación

Constituye una técnica de investigación cualitativa que permitirá describir y comprender, hechos, procesos y objetos vinculados con la exportación de sector textil hacia los principales mercados internacionales, así como fundamentalmente el desempeño laboral de los trabajadores y operarios que trabajaron en la empresa Ametex S.A. en la ciudad de La Paz, con la finalidad de levantar una ficha de observación.

La observación según expone Hernández, es una técnica de recolección de datos, cuyos propósitos no es una mera contemplación, sino más bien implica adentrarnos en profundidad a situaciones sociales y mantener un rol activo, así como una reflexión permanente y estar pendiente de los detalles de los sucesos, los eventos y las interacciones.¹⁷

Es muy útil esta técnica, porque a través de esta se podrá observar e informar de las instalaciones donde funcionaba la Empresa Ametex y sus otras filiales en la ciudad de La Paz y el Alto. Incluso en la actualidad muchos empleados que trabajaron en Ametex hoy continúan desarrollando actividades en la actual empresa nacional de textiles ENATEX, ocupando las instalaciones y muchos de los bienes de capital de la ex fábrica Enatex, etc.

¹⁷ HERNÁNDEZ, Sampieri Roberto. 2002. "Metodología de la Investigación", pág. 458

b) La Encuesta

Entre los instrumentos empleados se hará uso por una parte de la encuesta que es una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de una población más amplia, que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos de interrogación, con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población.

Según Carrasco se entiende como, un procedimiento de recopilación de información estructurada a través de preguntas a una determinada muestra de persona.¹⁸

A través de la encuesta se podrá obtener información de fuente directa de los sujetos de estudio constituida por hombres y mujeres que trabajaron en la Empresa Ametex y que actualmente trabajan en la empresa pública Enatex, las preguntas estarán orientadas fundamentalmente respecto de los objetivos,

c) La Entrevista

La entrevista es uno de los procedimientos más utilizados en la investigación, que consiste en una conversación entre dos personas, procurando algo más que la recopilación de datos. Como técnica de recopilación va desde la interrogación estandarizada hasta la conversación libre.

La entrevista es un instrumento que permite conocer las percepciones, ideas y sugerencias a partir de plantear preguntas que tienen el objetivo de recolectar la información necesaria para la investigación.¹⁹

Asimismo se utilizará la entrevista como una técnica de recolección de información que será aplicada a ex directores o funcionarios de la ex empresa Ametex, para

¹⁸ CARRASCO DIAZ, Sergio (2005) "Metodología de la investigación científica" 2005. Pag. 275,276

¹⁹ ESPINOZA, Jaime A., Sánchez Fernández, Elda "La entrevista en las organizaciones" Editorial El Manual Moderno, S.A. México 1993.

conocer su percepción respecto del tema central abordado en la presente investigación, donde se elaborará una entrevista semiestructurada, con el fin de tener un acceso amplio de información.

1.7.2. Fuentes Secundarias

En lo que respecta a las Fuentes Secundarias, en la presente investigación se acudirá a bibliotecas; centros de información documental; hemerotecas; artículos de prensa; registros manuales; revistas y otra documentación vinculada con la Empresa Ametex, con la Exportación de Textiles de Bolivia hacia mercados internacionales, y el desempleo generado con la pérdida del ATPDEA respecto del personal y trabajadores de la empresa Ametex.

Las fuentes secundarias que se utilizarán en la presente investigación, son el resultado del trabajo de recolección y procesamiento de información, de las de primera mano, en este caso se acudirá a bibliotecas; centros de información documental; ceprobol; secretaria general del Aladi; hemerotecas; Instituto Nacional de Estadísticas; artículos de prensa; legislación, registros manuales; revistas, cuadros estadísticos y otra documentación vinculada con el tema de investigación y con los objetivos trazados en la misma.

CAPÍTULO JJ
MARCO
REFERENCIAL

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1. ANTECEDENTES DEL ATPDEA

Los programas preferenciales otorgados por Estados Unidos a otras naciones permiten una reducción o eliminación de las tarifas a los países elegibles, promoviendo la exportación y la diversificación de los productos fuera de las tradicionales commodities y dando paso a la exportación de bienes con valor agregado. El precio de los commodities puede fluctuar, experimentando periodos de extrema volatilidad razón por la cual los países dependientes de ellos han visto como su posición comercial pueda decaer súbitamente. Las exportaciones son una herramienta fundamental para el desarrollo de las industrias en países cuya mercado local es pequeño. Al diversificarse el comercio en otros sectores se atrae la inversión de las economías más desarrolladas, generando mayor empleo, estabilidad y crecimiento⁶. En resumen los acuerdos preferenciales tienen el objetivo de promover un aumento en las exportaciones de las naciones menos desarrolladas. Los programas se rigen por una serie de factores que determinan su efectividad como son:

- Desarrollar la capacidad de producción del país beneficiado.
- Contar con regulaciones de origen flexible y manejable.
- No deben estar sobre restringidos por los intereses locales.
- Se extienden por un plazo largo, tiempo suficiente para atraer la inversión extranjera.

Las preferencias arancelarias con Estados Unidos conllevan el cumplimiento de ciertos factores no comerciales para la elegibilidad de una nación, que van desde la adopción de regulaciones laborales, erradicación de drogas y protección a la propiedad intelectual. Debido a los requerimientos de elegibilidad los países a los que se les otorgan dichas preferencias deben también aceptar el hecho de que el programa puede suspenderse unilateralmente.

El valor que los países exportadores obtienen es igual al llamado margen preferencial, el cual se define como la diferencia entre la tarifa de Nación Más Favorecida (NMF) o Relación Normal de Comercio y el arancel preferencial del bien exportado. Si el margen preferencial es significativo, este se atribuye a un crecimiento en la exportación reduciendo el costo de importación del bien a los EE.UU con relación a exportaciones competidoras de países sin preferencias. Otra forma más simple de determinar el beneficio del programa es evaluar su uso, simplemente determinando el crecimiento en las exportaciones. Por ejemplo, el valor total de exportaciones que ingresaron a EE.UU en el 2008 bajo todos sus programas preferenciales fue de \$110 billones, \$60.5 billones en el 2009 y de \$78.5 billones en el 2010. El descenso en la importaciones en el 2009 es consecuencia de la recesión económica que generó una baja en el consumo de productos derivados del petróleo. Dicho retroceso en las exportaciones de Ecuador, Colombia por ejemplo, bajo los programas preferenciales demuestra dos hechos: la continúa dependencia de las exportaciones de las commodities junto la volatilidad de sus precios, y que en cierta forma los programas no han sido efectivos pues no hay diversificación esperada en las exportaciones.

Los márgenes preferenciales generalmente tienden a ser pequeños; sin embargo, en los productos con mayor valor agregado como vestimenta por ejemplo, el beneficio es mayor para aquellos países que producen para el mercado norteamericano. Por ejemplo las confecciones que comprende chaquetas de mujer /niña acolchadas - no tejidas, bajo el ATPDEA tiene un arancel del 0% mientras que como NMF es del 14%.

El margen preferencial con Estados Unidos para el petróleo es menor pues para muchos países las tarifas en una relación comercial normal son de cero o muy bajas, habiendo poco beneficio proveniente de un programa preferencial. Por otra parte existen costos asociados a las tarifas preferenciales, pues requiere de programas administrativos y reglas de origen. El país benefactor también debe enfrentar ciertos costos pues se genera una mayor competencia con el ingreso al país de productos a menor precio, lo cual puede afectar la producción, el empleo y

los salarios. Pero, dichos programas están diseñados para proteger a los productores locales, por lo que se determinan los productos sensitivos a la importación, los cuales no tienen arancel preferencial, se establecen límites a la importación de un determinado producto y se estipulan reglas de origen. Con respecto a los ingresos que deja de percibir el país importador por concepto de aranceles, estos son mínimos.

No obstante, los programas que otorgan tarifas preferenciales ayudan a los países en desarrollo a lograr diversificación a menos que exista una transformación en cuanto a las estructura de sus exportaciones gracias a regulaciones e incentivos locales que fomenten el dejar a un lado la exportación de los bienes primarios y enfocarse en los productos con valor agregado. Por otro lado la ventaja competitiva que puede ofrecer un arancel preferencial, va disminuyendo con la llamada erosión de preferencias, que se refiere a la reducción de los márgenes arancelarios a raíz de la proliferación de los acuerdos multilaterales regionales o acuerdos de libre comercio.

El programa preferencial Acta de Preferencias Comerciales Andina (ATPA), que fue enmendado y extendida posteriormente como Acta de Promoción del Comercio y Erradicación de Drogas (ATPDEA), ha tenido efecto positivo en las economías de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú en el 2010, los cuatro países en conjunto \$28.9 billones es decir 1.5% del total de las importaciones hechas por Estados Unidos. A través del ATPD/ATPDEA se han expandido la industria florícola, frutas y vegetales en Colombia, Ecuador y Perú y al modificarse para que el programa incluyera el sector textil, se vio un crecimiento en dicha industria y en la generación de empleos en Perú y Colombia.

Actualmente Ecuador y Colombia son elegibles para los beneficios del ATPDEA. La elegibilidad de Perú expiró a partir de que entró en vigencia su Tratado de Libre Comercio con EE.UU y que Bolivia perdió los beneficios en el 2008 por falta de esfuerzos en contra del narcotráfico. La elegibilidad para Colombia también terminará cuando entre en vigencia en su TLC en mayo 2012.

2.2. HISTORIA DEL ATPA Y ATPDEA

El 4 de diciembre del 1991 el Congreso Norteamericano promulga la Ley de Preferencias Arancelarias o ATPA (Andean Trade Preference Act), registrada bajo el título II of P.L. 102-182, la cual consistía en un programa a través del cual Estados Unidos concede entrada de mercancía libre de impuestos a Ecuador, Colombia, Bolivia y Perú por un periodo de diez años. Vence en diciembre 4 del 2001 y luego de ocho meses se renovó bajo Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA - Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) que fue firmada el 6 de agosto de 2002 y registrada como Ley 107-210. Se extendieron las preferencias para productos no incluidos anteriormente bajo el ATPA, como las categorías de petróleo, derivados de petróleo, textiles, calzado, atún en contenedores flexibles y otros.

El ATPA se extendió el 20 de diciembre de 2006 por 6 meses más para los cuatro países Andinos hasta el 30 de junio de 2007. El Congreso de los Estados Unidos prorrogó el ATPA por otros ocho meses en febrero de 2007. El 29 de febrero de 2008, la "Ley de Extensión de las Preferencias Arancelarias Andinas de 2008" renovó la "ATPA" hasta el 31 de diciembre de 2008. El 16 de octubre de 2008 el Presidente de los Estados Unidos de América suscribió la Ley de Extensión de las Preferencias Arancelarias Andinas que extiende el tratamiento preferencial hasta el 31 de diciembre de 2009. El 25 de noviembre de 2008 el Presidente de los EE.UU. firmó una proclamación suspendiendo la designación de Bolivia como país beneficiario del ATPA y el ATPDEA.

La penúltima extensión del ATPDEA y del tratamiento preferencial para Ecuador y Colombia estuvo vigente hasta febrero 12 del 2011 según la ley P.L 111-134. El proceso para la aprobación de una renovación fue laborioso para los empresarios ecuatorianos y colombianos debido a la oposición del Congreso Estadounidense a pesar del soporte de la administración de Obama. El 12 de octubre del 2011 el Congreso de Estados Unidos se reúne y aprueba la renovación del ATPDEA hasta julio del 2013, siendo su aplicación retroactiva a febrero del 2011. Para Colombia,

Panamá y Corea, la renovación se dio junto con la aprobación de los Tratados de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos.

2.2.1. Objetivos del ATPA y ATPDEA

El programa tiene como objetivos:

- Otorgar ventajas de ingreso para los productos de procedencia andina.
- Promover la diversificación de las exportaciones.
- Estimular la inversión interna y externa hacia los sectores no tradicionales.
- Consolidar la democracia.
- Fomentar industrias legales y evitar el cultivo y comercialización ilegal de drogas.

Este acuerdo fue direccionado para incrementar la actividad comercial entre los países beneficiados y Estados Unidos generando empleo e inversión que permitirían el fortalecimiento de la región Andina, contribuiría a la estabilidad económica, social y política a través de alternativas de desarrollo viable y sustentable a largo plazo.

Debido a que la producción y comercio ilícito de narcóticos ha tenido un impacto negativo en los países beneficiados ya sea fomentando la corrupción y terrorismo, dañando las instituciones democráticas y consecuentemente desmotiva la inversión extranjera, factores que van en detrimento de la estabilidad económica y el desarrollo de los países beneficiados, surge la enmienda del programa inicial bajo ATPDEA. Su meta es el fomentar oportunidades comerciales legítimas como alternativa a los cultivos de drogas y al narcotráfico, considerando que Perú, Bolivia, Colombia son productores de la materia prima para la fabricación ilegal de cocaína y Ecuador para su tránsito.

2.2.2. Resultados del ATPA y ATPDEA

La ley de Preferencias Arancelarias Andinas ha generado los siguientes resultados en los países latinoamericanos tales como:

- Promover la industrialización y desarrollo de sectores para la exportación de productos que van incluyen el agro, textil, florícola, etc., a través del ingreso de alrededor de 5.000 productos libres de impuestos.
- La creación descentralizada de empleos principalmente en los sectores no tradicionales.
- Obtener fondos para erradicar el narcotráfico y las actividades criminales asociadas a este.

A su vez el establecimiento de tarifas preferenciales beneficiarían a los estadounidenses al:

- Contar con mayor variedad de productos a menores precios.
- Luchar contra el cultivo y tráfico de drogas que causan tanto daño a la sociedad norteamericana.
- Solidificar la democracia a nivel del continente.

Aquellos a favor del las preferencias arancelarias hacia los países Andinos son generalmente los importadores estadounidenses, productores con plantas de manufactura en los países andinos y comerciantes¹⁹. Estos grupos apoyan la renovación a largo plazo del ATPDEA pues les permitiría contar con mayor predictibilidad, importante factor al momento de realizar inversiones y tomar decisiones. Los manufacturas en EE.UU que importan productos intermedios de Latinoamérica son generalmente en el área textil, pues las preferencias arancelaras les han permitido mantener su competitividad. Por otra parte los opositores son los accionistas de manufacturas que compiten con los productos importados y algunos grupos de obreros afectados negativamente por este programa. Los detractores del acuerdo en un principio aducían que Estados Unidos se perjudicaría ya que los ingresos del gobierno por concepto de aranceles se reducirían, los productores nacionales podrían ver sus productos desplazados

por aquellos provenientes de la región Andina al incrementarse la demanda de estos últimos, mismos que están recibiendo un tratamiento preferencial que incentiva su producción. Según la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos²⁰ desde 1991 cuando se aprobó el programa hasta el 2010, el impacto económico en la hacienda de Estados Unidos, sus industrias y consumidores como un todo, ha sido mínimo.

El impacto de la ATPA en la producción de drogas en los países beneficiados por el programa ha sido pequeño, cayendo en el 2010 aproximadamente 57,000 hectáreas, pero en Perú la siembra subió a 61,100 hectáreas. Algunos países reportan reducciones en el cultivo, producción y tránsito de drogas, pero ningún otro cultivo alternativo ha sido capaz de reemplazar el de la hoja de coca y el llamado efecto globo hace que la siembra se traslade a otras regiones, así cuando la producción se controló en Perú y Bolivia esta pasó a Colombia y cuando Estados Unidos cerró las rutas del Caribe los envíos se redirigieron a México.

2.2.3. Elegibilidad de los países beneficiados

La designación de los países viene dada por el Presidente de Estados Unidos, quien debe presentar un informe a la Casa de Representantes y al Senado sobre su decisión de considerar al país y los respectivos justificativos para tal decisión. Así mismo es el Presidente es quien decide sobre la suspensión de un país como beneficiario del programa. Quedan fuera para elegibilidad aquellas naciones que:

a. Sean comunistas o que hayan nacionalizado, expropiado o adueñado por la fuerza de propiedades pertenecientes a corporaciones, ciudadanos o sociedades (con el 50% o más) estadounidenses.

b. Arbitrariamente hayan refutado, suspendido, anulado acuerdos, contratos existentes con entidades o ciudadanos de los Estados Unidos.

c. Ante disputas comerciales legales en donde se hayan rechazado las negociaciones de buena fe o descatado las resoluciones impuestas por una corte internacional de ley.

d. No establezcan métodos para la protección o irrespeten la propiedad intelectual copiando o distribuyendo material sin la autorización respectiva, incluyendo filmes, material televisivo, literario, etc., cuyos derechos pertenezcan a entidades o ciudadanos norteamericanos.

e. No tomen las medidas necesarias para reconocer los derechos de los trabajadores y los organismos sindicales.

Adicionalmente la decisión de elegibilidad se ve afectada por:

a. Los compromisos y acuerdos de mejora de las condiciones arriba descritas y las medidas que se están tomando para promover el desarrollo interno.

b. La calidad, estándares de vida y otros factores económicos del país.

c. El grado de respeto y seguimiento a las regulaciones de comercio internacional.

d. La utilización de los subsidios de exportación y requerimientos para acceder a los mismos.

e. La idoneidad de las regulaciones del país en relación a comercio internacional a fin de revitalizar la región y la economía local.

f. La eficiencia de la cooperación para erradicación de cultivos ilegales, estimular su sustitución y combatir el narcotráfico.

Según el marco legal del programa a pesar de que Venezuela formo parte de la Comunidad Andina, no se considerado como país elegible para el ATPA / ATPDEA. La suspensión de Bolivia como país beneficiario fue propuesta por el ex Presidente George Bush en noviembre del 2008, debido a que Bolivia no cumplió con los criterios que exige el programa con respecto a dar muestras claras para la lucha contra el narcotráfico. Según el ex gobernante norteamericano la postura y administración del Presidente Evo Morales no fue la de un socio comercial y demostró una evidente falta de compromiso para detener el narcotráfico.

Para que la resolución tomada por Bush entrara en efecto, fue necesario que su administración hiciera una publicación oficial en la prensa y luego del plazo de 30 días se convocara a una audiencia pública para levantar los privilegios arancelarios para los productos de origen boliviano, los cuales principalmente eran madera, joyas y textiles.

Dicho proceso no requiere de la aprobación del Congreso por tratarse de un acuerdo unilateral que puede suspenderse libremente. La expulsión del embajador de Estados Unidos en Bolivia y de entidades de ayuda aduciendo intromisión en asuntos internos, deterioraron las relaciones bilaterales.

2.2.4. Elegibilidad de los productos

En general las preferencias arancelarias aplican para los artículos cultivados, producidos o manufacturados en el programa y que cumplan con las leyes de origen que exige que el artículo sea importado directamente del país beneficiario o la que la suma de los costos o los valores de las aportaciones para la producción del bienes en el país beneficiario o el costo de procesamiento en dicho país no sea menor al 35% del valor total del artículo. Las aportaciones de otros países beneficiarios del ATPDEA también cuentan como parte de ese 35% e incluyen Puerto Rico y las Islas Vírgenes.

Las preferencias arancelarias no aplican para:

- Textiles y artículos de vestir sujetos a otros acuerdos de textiles.
- Calzado no incluidos al momento de la fecha del acuerdo y elegibles para el SGP.
- Atún preparado o preservado en cualquier empaque al vacío.
- Petróleo y otros productos derivados del petróleo.
- Relojes, partes (incluyendo estuches, pulseras o correas) de cualquier tipo incluyendo pero no limitadas a mecánicos, digitales de cuarzo o análogos de cuarzo, si el reloj o sus partes.
- Azúcar, siropes y melazas.
- Ron y tafia.

2.3. LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LAS DROGAS. ATPDEA

Como resultado de los esfuerzos en la erradicación de los cultivos ilícitos que han alcanzado los países andinos en la década de la vigencia del ATPA y con el fin de seguir apoyándolos en la producción de cultivos alternativos, así como de contar

con mayores posibilidades de absorción de mano de obra en otras actividades económicas lícitas, el 6 de agosto de 2002 el Congreso de los Estados Unidos sancionó la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga ATPDEA, renovando y ampliando los beneficios de LPAA hasta el 31 de diciembre de 2006. En este mecanismo renovado y más profundo se incluyó la mayoría de los productos que no gozaban beneficios comerciales en esta Ley, como ser calzados, petróleo y sus derivados y, especialmente importante para Bolivia, textiles y confecciones.

El ATPDEA es un mecanismo unilateral, no recíproco, donde los países beneficiarios no deben dar ninguna preferencia arancelaria en contra partida, su otorgamiento y utilización fue condicionado con ciertos requisitos de elegibilidad que cada país tuvo que cumplir, como ser la activa participación en el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y la Organización Mundial de Comercio (OMC), contar con niveles de protección para los derechos de propiedad intelectual iguales o mayores que los garantizados por la Aspectos de Propiedad Intelectual de Comercio (ADPIC), proteger los derechos laborales internacionalmente reconocidos, eliminar las peores formas de trabajo infantil, garantizar la transparencia, la no discriminación y la competencia en las compras del sector público adoptar medidas para la lucha contra la corrupción y apoyar a los Estados Unidos a combatir el terrorismo.²⁰

La franquicia aduanera para los países beneficiarios se incremento de 6100 de ATPA a aproximadamente 6500²¹, productos con la ampliación adicional de la preferencia, es decir de 6 %, obteniendo la posibilidad de ingresar al mercado de Estados Unidos con una gran cantidad de productos libres de arancel que corresponden casi a la totalidad de la oferta exportable de Bolivia.

Los productos que se incluyen al ATPDEA son los siguientes:

²⁰ Publicación Nro. 127 del Instituto Boliviano de Comercio Exterior año 2004, Santa Cruz de la Sierra pág. 3.

²¹ Idem. pág. 4.

- Calzados: aquellos que no se benefician del tratamiento preferencial bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (por ejemplo, algunos productos que están comprendidos en las partidas arancelarias: 64.01; 64.02; 64.03; 64.04; 64.05; y 64.06).
- El petróleo y sus derivados: contemplados en las partidas 27.09 (Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos) y 27.10 (Aceites de Petróleo o de minerales bituminoso; y preparaciones en las que estos aceites constituyan el elemento base - Ejemplo: Gasolina; Espíritu de petróleo; Queroseno; Gasoil; Aceites base para lubricantes; Aceites deengrase; etc.).
- Los relojes y sus componentes: Que no contengan insumos producidos por Afganistán, Cuba, Laos, y Corea del Norte.
- Carteras, maletas, artículos planos, guantes de trabajo y confecciones de cuero.

Se excluyen del tratamiento preferencial los siguientes productos:

- Textiles y confecciones que bajo el ATPA están en la lista de productos excluidos del tratamiento preferencial. Aunque debe aclararse, que el beneficio del ATPDEA podrá ser efectivo cuando estos bienes cumplan con ciertos requisitos (bajo ciertas condiciones de origen).
- Ron y aguardiente de caña o tafia.
- Azúcares, mieles y productos que contienen azúcares.
- Atún preparado o preservado y empacado al vacío en latas u otros contenedores, excepto aquel cosechado por naves de bandera estadounidense o de un país beneficiario, empacado al vacío en contenedores de aluminio u otros de tipo flexible, cuyo peso individual no supere los 6,8 kilogramos. Las importaciones de dicho producto estarán sujetas a la limitación cuantitativa introducida mediante enmienda a la subpartida S.A. 1604.14.20, que establece un límite máximo del 4,8% del consumo aparente de los Estados Unidos de América de atún empacado al vacío.

Las confecciones y artículos textiles andinos, como se señaló anteriormente debe cumplir con ciertos requisitos de origen como ser producidos o ensamblados con insumos procedentes de los Estados Unidos de América o de los países beneficiarios (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú), o con aquellos insumos cuya producción interna sea insuficiente para suplir su demanda; estarán sujetos a la importación libre de tarifas arancelarias, restricciones cuantitativas o niveles de consulta vía ATPDEA.

Por lo que el ATPDEA, se viabiliza para las confecciones y artículos textiles que sean cosidos o ensamblados en uno o más países beneficiarios de estas preferencias Estados Unidos de América, ambos, a partir de una opción o de la combinación de las siguientes opciones:

Telas o sus componentes, o componentes tejidos de punto ("knit-to-shape"), a partir de hilo formado en los Estados Unidos de América o en uno o más países beneficiarios. En todos los casos sólo se beneficiarán las confecciones realizadas a partir de telas, tejidas o formadas, cuyo proceso de teñido, estampado o terminado se haya realizado en los Estados Unidos de América. Se incluyen las telas no formadas de hilados, si éstas pueden ser clasificadas bajo las partidas 5602 (Fieltro incluso impregnado) o 5603 (Telas sin tejer incluso impregnadas, recubiertas, revestidas, o estratificadas) del Sistema Armonizado; y que fueron formadas en los Estados Unidos de América.

Telas o sus componentes, o componentes tejidos de punto ("knit-to-shape"), a partir de hilo formados en uno o más países beneficiarios, si dichas telas o sus componentes fueron elaboradas principalmente con pelos finos de llama, alpaca o vicuña. Se incluyen las telas no formadas con hilados, si éstas pueden ser clasificadas bajo las partidas 5602 o 5603 del HTS y fueron formadas en uno o más países beneficiarios.

Telas o hilados, no producidos en los Estados Unidos de América o en la región, para la fabricación de artículos de vestimenta de tales o hilados, podrían ser

seleccionados para el tratamiento preferencial sin considerar la fuente de las mismas bajo el 401 del NAFTA (provisión pequeña de insumos).²²

Adicionalmente, se prevé un tratamiento preferencial para las confecciones ensambladas en uno o más países beneficiarios, con tela o componentes, elaborada en uno a más países beneficiarios, a partir de hilo totalmente formado en los Estados Unidos de América o en los países beneficiarios. Esta posibilidad está sujeta a la aplicación de un cupo del 2% del total de las importaciones de los Estados Unidos de América. Dicho porcentaje se incrementa proporcionalmente en un 0,75% en cada año, a partir del 1 de octubre de 2003, de manera tal, que no llegue a superar el 5% para el período que inicia el 1 de octubre de 2006.

Asimismo, serán beneficiadas con el tratamiento preferencial, aquellas telas o hilados para los cuales el Presidente de los Estados Unidos de América determine, a solicitud de una parte interesada, que la demanda interna no pueda ser cubierta de manera oportuna y en cantidades comerciales por la industria local.

El ATPDEA, establece el tratamiento preferencial a las confecciones hechas o tejidas a mano, y artesanales folclóricas certificadas como tales, por la autoridad nacional competente del país beneficiario de origen.

También se otorga el tratamiento preferencial a las confecciones que podrían clasificarse bajo la subpartida 6212.10 (Sostenes) del Sistema Armonizado, excepto los artículos contemplados en las opciones I, II, III antes indicadas, si éstas son tanto cortadas como cosidas o ensambladas en los Estados Unidos de América, uno o más países beneficiarios, o ambos.

Cabe señalar además, que las confecciones andinas que contengan ribetes y avíos o algunas entretelas ("interlinings"), originarios de terceros países, serán elegibles para tratamiento preferente siempre y cuando el costo de los mismos no exceda el 25% del costo total de los componentes del producto ensamblado.

²² Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la droga ATPDEA.

El Presidente podrá revocar el tratamiento preferente para las confecciones que contengan las entretelas mencionadas en el punto anterior, si dictamina que las mismas estén siendo manufacturadas en cantidades comerciales en los Estados Unidos de América.

Se prevé finalmente, la elegibilidad de aquellas confecciones que contengan fibras o hilados no enteramente formados en los Estados Unidos de América o en uno o más de los países beneficiarios, siempre y cuando el peso total de dichas fibras o hilados, no supere el 7% del peso total de dichas confecciones.

En este sentido el sector de confecciones, incorporado en ATPDEA, presenta gran sensibilidad en lo que respecta a la liberación del comercio, no solo en los países en desarrollo sino también en los desarrollados.

2.3.1. Inserción de los textiles al ATPA y ATPDEA

Desde 1974 hasta el final de la Ronda Uruguay el comercio de textiles se rigió por el Acuerdo Multifibras (AMF) ²³, que sirvió de marco a acuerdos bilaterales o medidas unilaterales de establecimiento de contingentes por los que se limitaban las importaciones de países en los que el rápido aumento de esas importaciones representaba un grave perjuicio para las ramas de producción nacionales.

La característica más destacada eran los contingentes, que estaban en conflicto con la preferencia general del GATT por los aranceles aduaneros en vez de las restricciones cuantitativas. Había también excepciones del principio del GATT de igualdad de trato para todos los interlocutores comerciales, ya que se especificaban las cantidades que el país importador aceptaría de los distintos países exportadores.

A partir de 1995, el Acuerdo Multifibras quedó sustituido por el, Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC. Para el 1º de enero de 2005, se había puesto término a los contingentes y los países importadores ya no podían discriminar entre los exportadores.

²³ (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/texti_s/texintro_s.htm)

Paralelamente a este acuerdo el 2 de julio de 1991, el Gobierno de los Estados Unidos de América promulga la ley de Preferencias Arancelaria Andinas, para promover el desarrollo económico de cuatro países andinos Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, permitiendo un impacto positivo con el comercio de los Estados Unidos. Pero bajo éste preferencia los textiles y confecciones seguían siendo sometidos de exclusión.

Como resultado de los esfuerzos en la erradicación de los cultivos ilícitos que han alcanzado los países andinos en la década de la vigencia del ATPA y con el fin de seguir apoyándolos en la producción de cultivos alternativos, así como de contar con mayores posibilidades de absorción de mano de obra en otras actividades económicas lícitas, el 6 de agosto de 2002 el Congreso de los Estados Unidos sancionó la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga ATPDEA, renovando y ampliando los beneficios de LPAA hasta el 31 de diciembre de 2006.

Debe notarse, que este mecanismo de cooperación comercial fue prorrogado y ampliado, luego que el Senado de los Estados Unidos de América diera su aprobación final (1 de agosto de 2002) al proyecto de leyes comerciales dentro del cual se encontraba el ATPA, luego de varios meses de incertidumbre en los países andinos. Con ello se abrió la posibilidad de exportar con “arancel cero”, bienes que originalmente estaban exceptuados de dicho tratamiento preferencial (calzados, manufacturas de cuero, derivados de petróleo, relojes y sus componentes; y textiles, aunque estos últimos, sujetos a requisitos de elegibilidad).

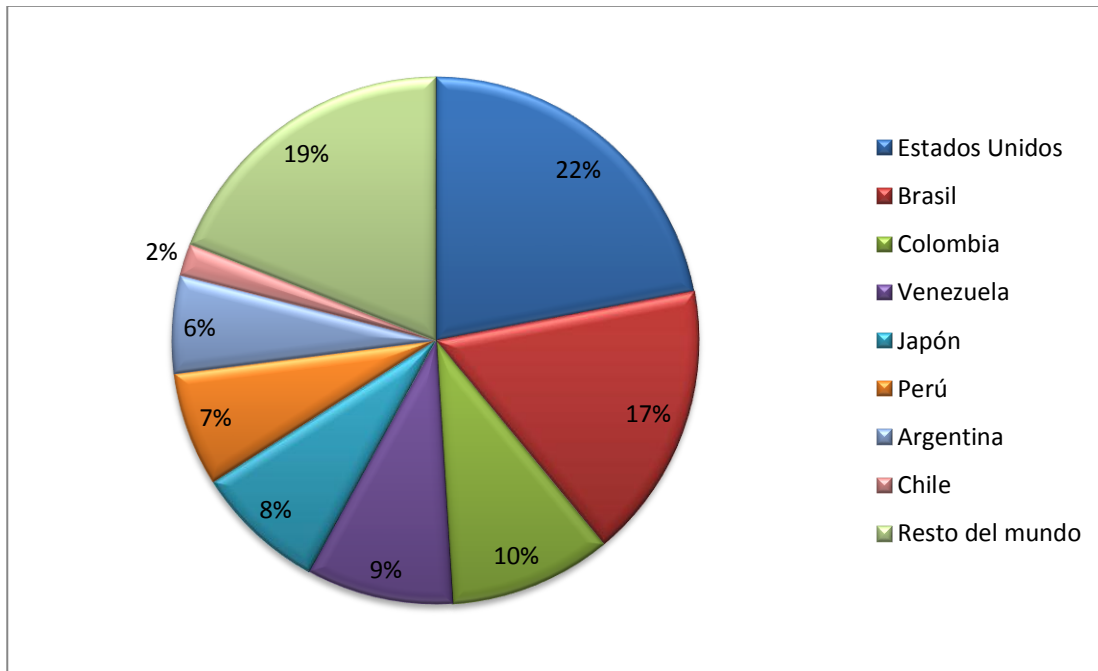
Y es para el caso de las confecciones, la ampliación de las preferencias entró en vigor el 1 de octubre de 2002, una vez que los países beneficiarios han cumplido los requisitos de elegibilidad establecidos, y regirá hasta el 31 de diciembre de 2006.

2.3.2. Comercio exterior sector textil de Bolivia con ATPDEA

En el caso de las manufacturas, buena parte del valor exportado se destinó a Estados Unidos. En el 2005 Estados Unidos fue el primer mercado comercial para la exportación nacional. En el 2005, las exportaciones de Bolivia a este país representaron 14% del total exportado, incluyendo el gas natural que mayormente se vende a Brasil. Con ello Estados Unidos es el segundo mercado en importancia para el país. Sin este hidrocarburo las exportaciones a Estados Unidos constituyeron 22% del total, haciendo con ello que este sea el principal mercado de destino de la exportación nacional.

Gráfico N° 1

**BOLIVIA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES SIN GAS NATURAL
(En Porcentaje)**

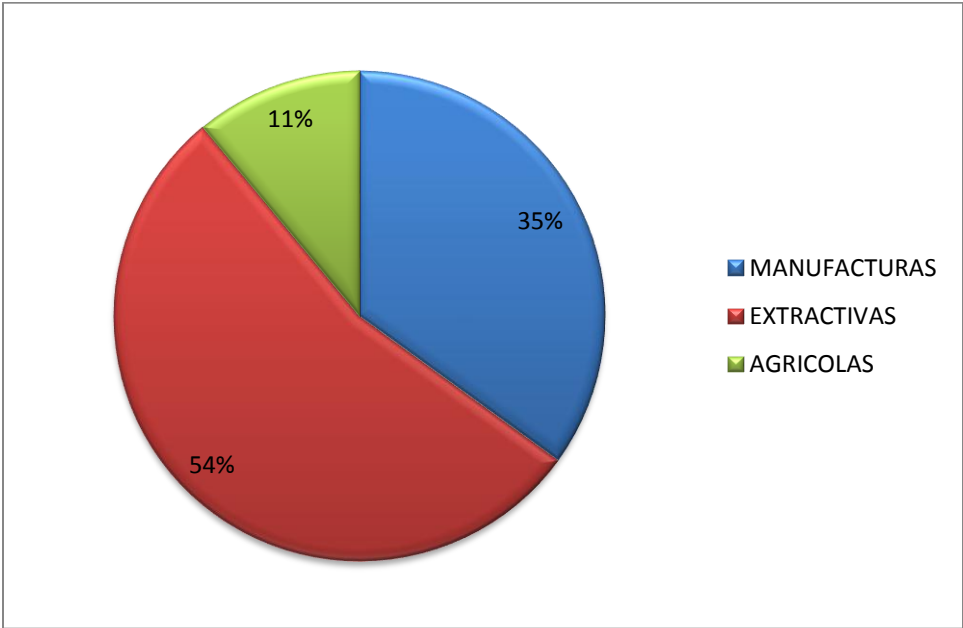


Fuente: CEPROBOL 2006
Elaboración propia

La mayor importancia del mercado de los Estados Unidos para el país radica en el hecho de que las exportaciones nacionales a ese mercado, a diferencia de la que se efectúan al mundo en general, reflejan una participación relativamente alta de las manufacturas. Estas reflejan del total exportado 35% con destino a Estados Unidos y 8% al resto del mundo. Y para los otros sectores como el extractivo representa 54% con destino a Estados Unidos y 70% al resto del mundo y en lo que representa el sector agrícola 11% con destino a Estados Unidos y 22% al resto del mundo.

Gráfico Nro. 2

BOLIVIA: EXPORTACIONES A EE.UU. POR RAMA DE ACTIVIDAD
(En porcentaje)



Fuente: CEPROBOL 2006
Elaboración propia

2.4. PRINCIPALES SECTORES DEL COMERCIO BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS CON ATPDEA

Los principales sectores beneficiados con ATPDEA del comercio Bolivia - Estados Unidos fueron directamente cinco, cuyas preferencias arancelarias beneficiaron directamente a los principales productos de la oferta exportable boliviana.

Por otra parte, el ATPDEA no libero las importaciones de la mayoría de las partidas arancelaria que corresponden a alimento y productos agropecuarios que Bolivia pudo exportar a Estados Unidos.

Este país continúa protegido y subvenciona su producción doméstica agropecuaria, sin ejercer políticas de libre comercio con las cuales podría llegar a ser un importador neto de una gran variedad de bienes.²⁴

2.4.1. Sector agroindustrial

Las exportaciones a Estados Unidos de este sector desarrolló un comportamiento creciente, siendo sus principales productos los que se muestran en el cuadro uno, dentro de los cuales se desarrollaron notablemente la castaña que mostró un comportamiento creciente del 2001 al 2005 de 48.6% y el palmito boliviano, que tuvo un crecimiento destacable demostrando su calidad y competitividad entre las esferas más exigentes del mercado, generando una demanda mayor a la capacidad de oferta de todas las empresas palmiteras.²⁵

²⁴ LOZA GABRIEL, ZAMBRANA HUMBERTO, GONZÁLES CAROLINA.. Ministerio de Planificación del Desarrollo. Unidad de Análisis de Políticos Sociales y Económicas, Nota de coyuntura Nro. 3, p.5.

²⁵ Publicación del Instituto Boliviano de Comercio Exterior Nro. 142 año 2006. Estados Unidos un mercado de oportunidades para las Exportaciones Bolivianas pág. 17

Cuadro Nro.1

BOLIVIA: EXPORTACIONES A EE.UU. SECTOR AGROINDUSTRIA

(Datos en millones de dólares)

PRODUCTOS AÑOS	2002	2003	2004	2005	2006
Tortas y arina de soya				1.186	366
Aceites comestibles				105	
Castaña	10.633	10.023	13.956	21.310	15.807
Café	960	2.098	1.907	2.665	2.283
Azucar	3.098	3.338	2.798	3.158	3.243
Palmitos en conserva	30	51	221	205	804
Carnes			1	48	282
Bebidas	133	129		80	105
Quinua	777	707	1.034	976	1.573
Frutas	7	43	70	105	322
Otros alimentos	119	327	247	431	1.250
TOTAL	15.757	16.716	20.365	30.270	26.035

Fuente: CEPROBOL 2006

Elaboración propia

En caso de perder las preferencias Arancelarias ATPDEA en este sector se incrementarían los aranceles, (pero no es el obstáculo más grande para acceder a este mercado, considerando que EEUU es el país desarrollado que tiene más barreras no arancelarias para proteger su mercado, así como subsidios a productos agrícolas) y el impacto que causaría en el sector sería mínimo en comparación a otros sectores, por lo que este sector no solo esta cobijado del ATPDEA sino también del SGP²⁶ (Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias) y algunos productos son exportados bajo régimen de nación más favorecida (NMF) como es el caso del café, por lo que el sector considera la capacidad de exportar a Estados Unidos bajo estas dos preferencias alternativas.

²⁶ Es un programa de preferencias comerciales de los Estados Unidos que tiene por objeto fomentar la diversificación de las economías. Este programa otorga un tratamiento arancelario preferencial a más de 5.000 productos importados provenientes de casi 140 naciones en desarrollo.

2.4.2. Sector cueros

El sector cuero es uno de los sectores que se ha beneficiado del ATPDEA, desarrollando gracias a esta preferencia un crecimiento de 19% durante el periodo (2002-2006), donde las principales exportaciones fueron las manufacturas de cuero que llegaron a \$us. 767 mil en el año 2006, pero fue el sector semi manufacturado de cuero el que desarrollo un notable crecimiento durante el periodo de vigencia de la preferencia llegando a representar el año 2006 el 26,4% del sector exportado a Estados Unidos a diferencia del 2002 que las exportaciones a este mercado representaban el 3.4% del sector.

Cuadro Nº 2

BOLIVIA: EXPORTACIONES A EE.UU. SECTOR MANUFACTURAS DE CUERO
(Datos en miles de dólares)

PRODUCTOS AÑOS	2002	2003	2004	2005	2006
MANUFACTURAS DE CUERO	847	910	734	803	767
CUERO SEMI-FACTURADOS	30	67	118	256	276
TOTAL	877	977	851	1.059	1.043

Fuente: CEPROBOL 2006
Elaboración propia

2.4.3. Sector joyería

La joyería es uno de los sectores que más exporta al mercado de Estados Unidos beneficiado desde el ATPA hasta el ATPDEA. Estas preferencias han otorgando grandes beneficios a éste sector, su crecimiento solo durante el periodo de vigencia del ATPDEA creció en 63.62% comparando las exportaciones a Estados Unidos en el último año del ATPA 2001 al año 2005.

Dentro de este sector fue la joyería de oro la que desarrolló un notable crecimiento representando 96.48% del sector exportado a Estados Unidos en el año 2005 en relación a la joyería de plata, que para el mismo año representó 3.51% del total exportado a Estados Unidos del sector.

Cuadro Nro.3
BOLIVIA: EXPORTACIONES A EE.UU. SECTOR JOYERÍA
(Datos en miles de dólares)

PRODUCTOS AÑOS	2001	2002	2003	2004	2005
JOYERIA DE PLATA	1.298	815	1.330	1.634	2.322
JOYERIA DE ORO	39.012	57.183	52.800	61.811	63.638
TOTAL	40.311	57.998	54.130	63.445	65.960

Fuente: CEPROBOL 2006

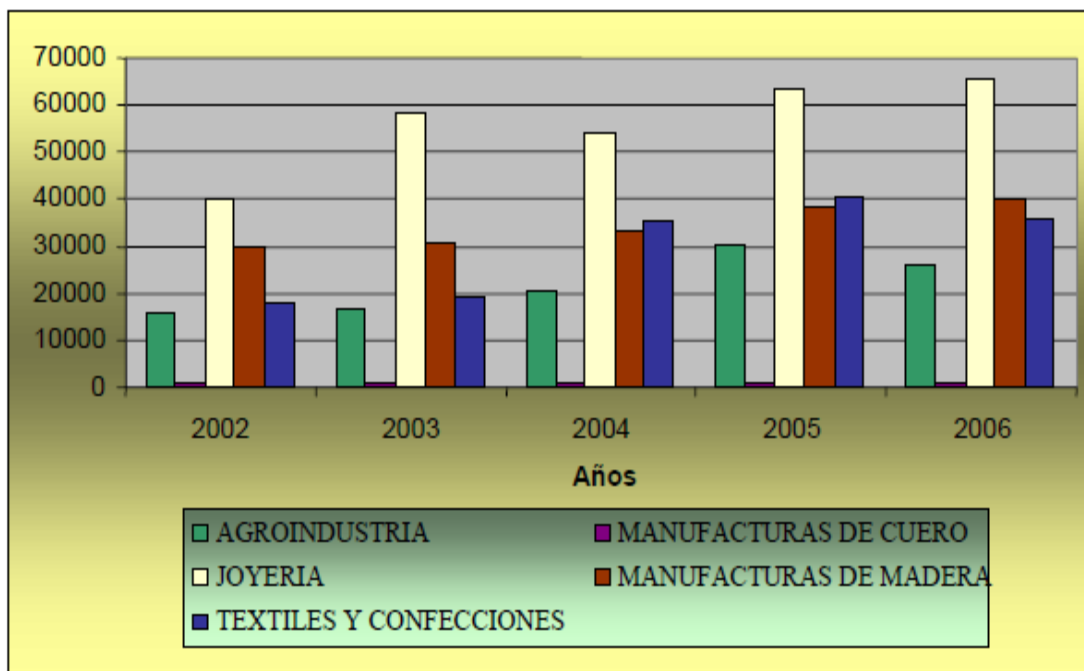
Elaboración propia

2.4.4. Sector textil y confecciones

El sector textil y confecciones han desarrollado en los últimos años un comportamiento creciente por las exportaciones que ha generado al mercado de Estados Unidos vía preferencia ATPDEA. Asimismo es considerado el más perjudicado en caso de no contar con esta preferencia arancelaria, porque la mayoría de sus productos se exporta vía ATPDEA para competir en el mercado estadounidense y no así vía SGP.

Gráfico N° 3

BOLIVIA: PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACIÓN AL MERCADO DE E.E.U.U. (Datos en millones de dólares)



Fuente: CEPROBOL 2006

Elaboración propia

El gráfico N° 3 muestra el comportamiento de los principales sectores exportados a Estados Unidos vía preferencia ATPDEA, en el que se puede observar que los sectores con mayor exportación fueron el año 2006: Joyería con \$us.65.959.564, manufacturas de madera con \$us 40.121.093 y seguida de textiles y confecciones con \$us. 36.091.687. El sector de menor exportación fue cuero con \$us. 1.043.487, que en relación al valor exportado por los otros sectores es mucho menor, pero se ha desarrollado y crecido considerablemente en relación a su sector como se muestra en el cuadro N° 2.

Estos sectores se han exportado con alto valor agregado al mercado de Estados Unidos generando empleo en el sector manufacturero boliviano e incrementando el valor de las exportaciones de productos no tradicionales.

2.4.5. Aprovechamiento del ATPDEA en los países andinos

Como se puede observar Bolivia fue el país con menor aprovechamiento del ATPDEA en relación a los otros países andinos, asimismo en lo que respecta al periodo de desarrolló un comportamiento creciente de \$us. 105 mil en el año 2002 a \$us. 39,78 millones en el año 2006, monto muy significativo aprovechado por Bolivia durante el periodo.

Cuadro N° 4
EE.UU.: IMPORTACIONES CON ATPDEA DE LOS PAISES ANDINOS
(Datos en miles de dólares)

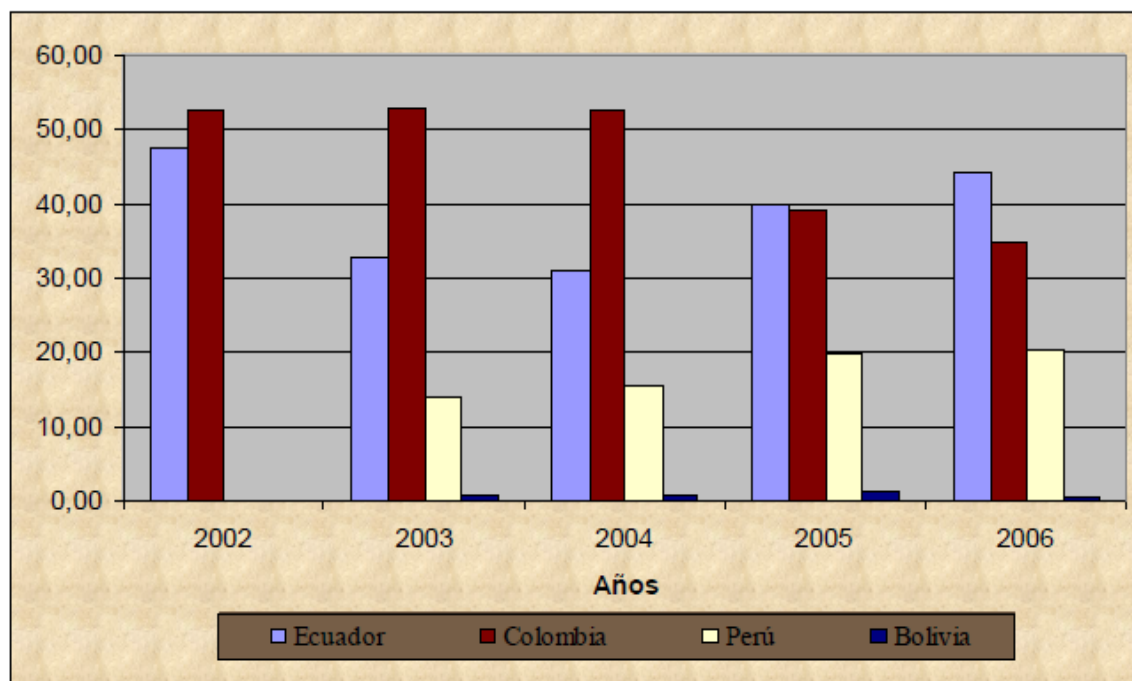
Países miembros del ATPDEA	2002	2003	2004	2005	2006
ECUADOR	84.102	1.329.177	1.571.640	2.579.990	2.973.238
COLOMBIA	93.496	2.147.475	2.653.898	2.517.199	2.335.214
PERU	8	571.809	783.328	1.277.528	1.368.900
BOLIVIA	105	31.119	43.220	80.061	39.783
TOTAL	177.711	4.079.580	5.052.086	6.454.778	6.717.135

Fuente: USITIC
Elaboración propia

El aprovechamiento del ATPDEA, por los países andinos beneficiarios de esta preferencia fue bastante significativo en algunos países como se puede observar en el grafico N° 4. Ecuador y Colombia según datos de la USITC fueron los países que más exportaron hacia Estados Unidos bajo esta preferencia, Ecuador llegó hasta un 44,26% en la gestión 2006 del total importado por Estados Unidos con ATPDEA, Colombia llegó a 52.53 % en la gestión 2004, Perú llegó a 20,38 % en la gestión 2006 seguida por Bolivia que llegó hasta un 1.24% en la gestión 2005.

Gráfico N° 4

EE.UU.: PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES CON ATPDEA DE LOS PAISES ANDINOS
(En porcentaje)



Fuente: USITIC
Elaboración propia

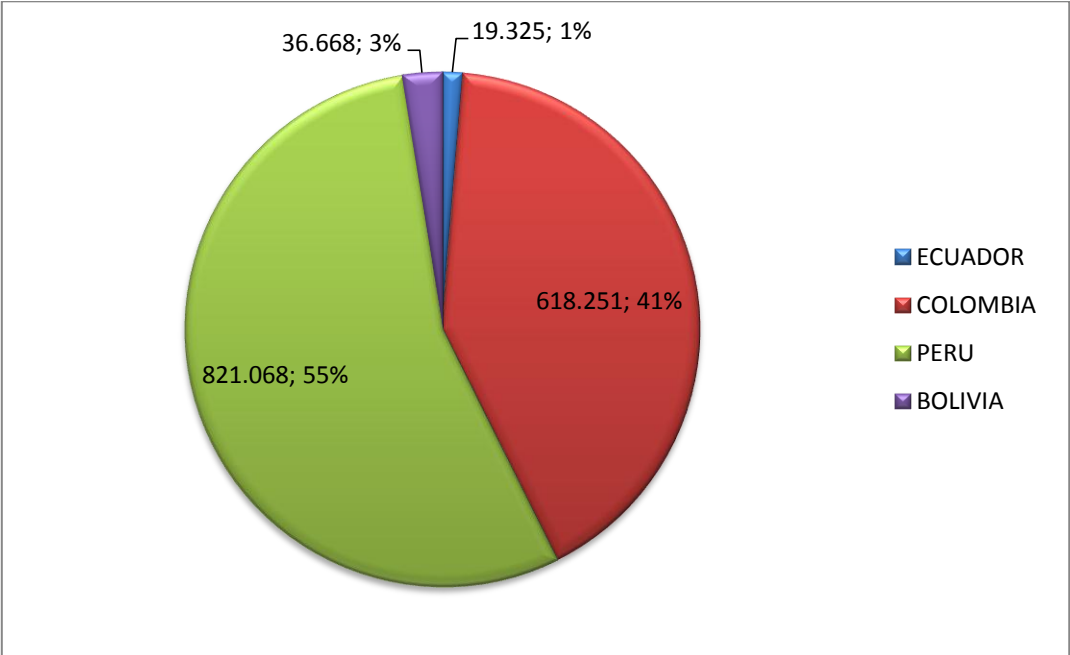
2.4.6. Nivel de Aprovechamiento sector textil y confecciones de los países Andinos beneficiarios del ATPDEA

La importancia de este sector viene explicada no solo por el crecimiento del monto exportado que ha venido mostrando, sino además, por el posicionamiento de buena calidad que tiene el producto andino y el reconocimiento de éstos en el mercado americano.

Para tener una idea de cuánto representamos como bloque comunitario los países andinos a nivel mundial, las importaciones realizadas por los Estados Unidos en este sector alcanzaron en la gestión 2006 un total de \$us. 1.495.312.000 de los cuatro países andinos beneficiarios, con la siguiente participación Perú (56%) y Colombia (41%), que son los países con mayor aprovechamiento en el sector (Ver

gráfico N° 5). En este sentido destacan los abrigos, chaquetones y artículos similares de algodón en el caso de Perú, y los pantalones largos de algodón para niños en el caso de Colombia.

Gráfico N° 5
PAISES ANDINOS: NIVEL DE APROVECHAMIENTO DEL ATPDEA
SECTOR TEXTILES Y CONFECCIONES
(Datos en millones de dólares)



Fuente: USITIC
Elaboración propia

Bolivia llegó a representar solo el 2% de importación estadounidense bajo ATPDEA, considerando que han crecido las exportaciones a Estados Unidos con la ampliación de esta preferencia y el sector ha desarrollado notablemente crecimiento, pero en comparación a los otros países no ha logrado aprovechar en su totalidad esta preferencia, debido a la falta de inversión, tecnología, incentivo del gobierno y lo más importante seguridad jurídica.

La variación porcentual en el periodo (2003–2006) respecto al nivel de aprovechamiento del ATPDEA del sector textil y confecciones más alta está representada por Perú con 107.7%, seguida de Bolivia con 95.90%, (ver cuadro N° 5).

Cuadro Nº 5

PAISES ANDINOS: NIVEL DE APROVECHAMIENTO DEL ATPDEA SECTOR TEXTILES Y CONFECCIONES (Datos en miles de dólares)

Países	2003	2004	2005	2006	Variación % 2003 - 2006
Perú	395.314	516.134	691.554	821.068	107,70
Colombia	369.531	538.925	636.349	618.251	67,31
Bolivia	18.718	34.277	39.524	36.668	95,90
Ecuador	15.855	18.070	19.929	19.325	21,89
Total	799.418	1.107.406	1.387.356	1.495.312	87.05

Fuente: USITIC

Elaboración propia

Las exportaciones andinas de textiles y confecciones han ido aumentando, aunque representan todavía una parte muy pequeña del total de las importaciones estadounidense en este sector, que llegó para el año 2006 a representar sólo el 1.55%.

2.5. ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DE AMETEX EN BOLIVIA

La empresa Ametex, tuvo su origen en la iniciativa de un empresario extranjero que, con la compra de una pequeña fábrica y maquinaria usada, comenzó a producir tejido plano en lana. En 1981, y como estrategia para enfrentar la crisis se unió al grupo de empresarios nacionales con la meta de confeccionar prendas para la exportación. Este viraje provocó que la empresa Ametex se especializara definitivamente en el tejido de algodón como insumos para empresa de su mismo grupo que de manera integrada, producen exclusivamente para la exportación de commodities o productos de especificaciones precisas que luego son vendidos con marcas internacionales.

La empresa, por su infraestructura y capacidad instalada, tiene necesidad de colocar sus productos en el mercado internacional, pues el consumo interno de los mismos es poco significativo, por lo tanto sus relaciones y capacidades, así como

la variedad que produce, son el resultado de la competencia mundial entre empresas de varios continentes cuyos productos se dirigen a los Estados Unidos de Norte América y Europa.

Su trayectoria tecnológica evidencia un incremento de las innovaciones y de la experiencia, cuando se inició una fuerte inversión en maquinaria y un viraje hacia la producción de gran escala, que lo genero cambios estructurales respecto del uso de la materia prima, la automatización en la producción, el control más estricto de la calidad y la consolidación del liderazgo exportador. La inversión en infraestructura y maquinaria ha generado en la empresa un fuerte endeudamiento financiero que puso en riesgo la estabilidad de la empresa.

La empresa según libros cuenta con activos totales por el valor de 73.9 millones de dólares, con una deuda total de 60.2 millones de dólares, así su patrimonio es de 6.9 millones de dólares. Esto implica que las utilidades no pueden ser distribuidas. El solo anuncio de la posible suspensión de la Ley ATPDEA, ha generado disminución de ventas el año 2007, originando una pérdida de 729 mil dólares.

La empresa atiende al mercado interno y externo con productos diferenciados su fuerte es el mercado externo significan el 80% de sus ingresos, en especial a EEUU, cuyo principal cliente es Polo Ralph Lauren y Tommy Hilfiger entre otras marcas de renombre. La empresa depende de los pedidos que varían demandas internacionales la empresa tiene poco que ver con las innovaciones propias, pues es el cliente quien define las características y las cantidades de las producción que genera una dependencia hacia un número de clientes.

La organización de la empresa es integrada, fundamentalmente a la exigencia en calidad y control de tiempos que exigen sus contratos. Así, se trata de una cadena productiva vertical donde se realiza todo el proceso productivo, la división de la empresa se comporta de manera independiente, que tiene nombre razón social propio (hilado, tejido, tinte, confección).

Su trato entre sus distintos eslabones es entre clientes y proveedores, esta cadena productiva le permite a la empresa tener su riguroso control de calidad, desde la materia prima hasta el producto terminado, lo cual constituye exigencia del mercado mundial textil, además definir estrategias para el posicionamiento de marcas

La empresa tiene predominio femenino (75% del total), sobre todo en el área de costura. Los varones usualmente tienen cargos mejor pagados y se encuentran en áreas segregadas de mantenimiento de maquinarias, corte, control de calidad, etc. Además existe una planta externa dedicada al embellecimiento de prendas (bordado) que es 100% femenina, es subcontratista y no figura como patrimonio de Ametex y trabaja solo exclusivo para ella. La empresa llegó a operar con aproximadamente 3000 trabajadores en planta y su nivel salarial es alto en la media de la Industria textil boliviana, para optimizar la productividad se utiliza los bonos de producción individual o de grupo, como incentivos para intensificar el trabajo.

Hace más de sesenta años la empresa UNIVERSALTEX inició la producción de hilados y tejidos de lana en la ciudad de Oruro. Años después se trasladó a La Paz y su excelente producción caracterizó la calidad de sus casimires, frazadas, mantas y aguayos.

La nueva generación inició la producción de tejidos de punto de algodón, trabajando las pocas máquinas circulares que producían telas de diferentes tipos como el jersey, La Coste y el famoso plusher que dio lugar a la confección de ropa deportiva que marco a toda una generación.

Para la producción de telas de algodón se organizó una nueva empresa PRINTEX y de esta forma se obtenía las telas de algodón con tejedoras circulares, teñido de tela, el secado y la estabilización de los tejidos. Los años ochenta fueron para esta nueva empresa la ocasión para constituir una industria para la producción de telas de algodón con la tecnología adecuada y moderna que garantice la producción de tejidos finos para la producción masiva de prendas de vestir.

Con esta visión nace el año 1996 la nueva empresa América Textil “AMETEX” con una capacidad de producción de 8 millones de prendas por año. La tela para esta producción sería producida por 60 máquinas de tejido de punto circulares y 27 máquinas para la producción de tejido de punto rectilíneo. Los hilados y los tejidos eran tratados en modernos sistemas de teñido y estabilizado acompañando todo el sistema de producción con controles de calidad estrictos (TIM) y el continuo asesoramiento de técnicos y expertos internacionales.

El hilo para los tejidos era producido por una de las empresas del grupo denominada HILASA, hilandería moderna alimentada con fibra peruana del tipo PIMA, que garantizaba la calidad de los hilos en los diferentes títulos. La tela producida por AMETEX, era entregada para la confección a las empresas del grupo: MEX. MATEX y BATT y otros talleres. La empresa POLAR se hacía cargo de reciclar los desperdicios para la fabricación de frazadas.²⁷

AMETEX era un complejo industrial moderno, posiblemente la empresa privada más moderna del país que se erigía con el orgullo nacional de producir productos destinados a la exportación con la responsabilidad de más de 3,000 trabajadores altamente calificados. Era, posiblemente, uno de los pocos ejemplos de una actividad industrial que generaba enlaces hacia atrás y hacia adelante. Los grandes compradores de Estados Unidos de América: Tomy Hilfiger, Polo, Náutica, Lee y otros eran los clientes de alta exigencia en la calidad de sus productos. AMETEX cumplía estas exigencias y normas en la producción de cada prenda que era destinada al mercado norteamericano. (Fundación Milenio, 2013).

América Textil SA. (Ametex), está compuesta por las empresas siguientes que trabajan en su entorno, en su proceso productivo:

- MATEX - UNIVERSAL TEX

- MEX – HILASA

²⁷ FUNDACIÓN MILENIO. 2013. Informe Nacional de Coyuntura N. 202: “AMETEX, Historia de un Emprendimiento”. La Paz – Bolivia.

2.5.1. Productos y desmontadores de algodón

Este proceso está vinculado al cultivo de algodón en áreas tropicales del país, caracterizados por una elevada inestabilidad en la producción y comercialización, debido a fenómenos climáticos y escaso grado de innovación tecnológica, generando producción insuficiente como para abastecer los requerimientos del mercado interno. Es en este sentido Ametex SA, además de consumir algodón nacional, importa algodón

2.5.2. Hilanderos

Son aquellos agentes económicos vinculados a las operaciones de preparación de fibras de textiles, tales como devanado y lavado de algodón y otras operaciones de preparación incluso cardado y peinado de fibras vegetales, así como todos los tipos de fibras textiles manufacturadas.

La empresa dedicada a este proceso productivo de pre tratado del algodón es HILASA creada aproximadamente hace 3 años atrás ubicada en la ciudad de El Alto, destinada a elaborar el hilo, con el cual se realiza el tejido de la tela. Esta empresa tiene una sala muy extensa donde se encuentra la maquinaria para la elaboración del hilo y está distribuida por sectores:

- El sector de depuración de las impurezas del algodón, esto mediante maquinaria que pasa por el siguiente proceso:

“Pre-sacado” de impurezas (con algunas impurezas)

“Sacado” de la impurezas (Refinación)

“Fino” para armarse mechas (Sin impurezas)

- El sector del armado de mechas del algodón, con maquinaria sigue el siguiente proceso: Armado de mechas gruesas, refinado del hilo e hilo fino terminado.
- El sector del armado del hilo, este sector está encargado de armar los hilos en bolillos (conos) y organizarlos para su posterior embalaje. Este sector también trabaja con maquinaria industrial.

Esta empresa trabaja con una planta generadora de energía, que procesa el gas para su transformación a energía.

2.5.3. Tejedores de tejido plano

Son agentes económicos que se dedican a la elaboración de telas con los hilados procedentes del proceso anterior; el tejido puede variar dependiendo el tipo de maquinas y la estabilidad de la industria para concluir en el acabado de telas para distintos fines.

2.5.4. Tejedores de tejido punto

Son agentes de la cadena que realizan tejido de punto (o ganchillo), que incorpora inclusive, operaciones hechas a mano, o maquina manual. En las fábricas las máquinas de punto circulares ocupan un espacio físico mayor que las de tejido plano, y tienen un producto más grueso, Utilizan algodón y mezclas de algodón como materia prima.

La Empresa encargada de este proceso productivo es UNIVERSAL TEX dedicada al pintado de hilos, tejido de la tela, planchado de la tela y corte de la tela para su respectiva confección. Esta empresa está estructurada por cuatro secciones distribuidas de la siguiente manera:

1) Sección de pintado de hilos: en esta sección entran los hilos ya elaborados en bolillos para su respectivo pintado, para el teñido de los hilos se utiliza máquinas industriales.

- Los hilos que llegan en bolillos pasan por máquinas industriales, a estas máquinas les incorporan pintura elaborada anteriormente para el cuidado tóxico.
- Estas máquinas utilizan mucha agua para el lavado de los hilos.
- Esta sección se encuentra en la planta baja de la Industria, por la cantidad de agua que corre para el respectivo pintado del hilo

2) Sección de teñido de la tela: en esta sección entra la tela ya tejida, para su respectivo teñido y para cumplir estas funciones también se utilizan máquinas industrializadas a base de vapor y agua.

Las telas pasan por el siguiente sistema productivo:

- Por una máquina que tiñe la tela en lonjas
- Pasa por otra máquina que lava la tela
- Pasa por otra máquina que seca la tela
- Y por otra máquina para su respectivo planchado

La tela planchada es recogida en montacargas, doblada ligeramente, para ser llevada a la sección de corte.

3) Sección de tejido de la tela: a esta sección es donde llegan los hilos elaborados por la fabrica HILASA en bolillos. Esta sección está encargada de tejer la tela con hilos ya teñidos. Para el tejido de la tela esta sección utiliza máquinas industriales organizadas en columnas en una sala. En estas máquinas los bolillos son acomodados en cuatro armazones, es decir se colocan los bolillos uno por uno en cada armazón y se ensartan en las agujas del centro de la maquina, para su posterior tejido. La tela que se elabora puede ser de un solo color o combinado según adquisición de producción.

4) Sección de cortado: la sección de cortado ocupa dos salas una grande y una pequeña.

La sala amplia tiene tres mesas grandes de 10 metros cada una, donde se elabora en un sector el molde de la prenda, para pasar a su respectivo cortado. La sala pequeña está conformada por mesa más pequeñas de cuatro metros, donde se realiza el corte solo de tipo manual con los moldes prediseñados.

El cortado que se realiza son de dos tipos el manual que lo hacen en pliegos de menor proporción y el con maquinaria que lo hacen en proporciones mayores, con moldes ya establecidos.

Los residuos de estos cortes de prendas no son desechados, son reciclados y empleados en otros tipos de prendas.

Esta empresa trabaja con un caldero que proporciona vapor a todas las máquinas que se utiliza dentro la empresa en sus respectivas funciones.

2.5.5. Confecciones industriales y artesanales

Este proceso productivo se dedica a la confección de prendas de vestir e incluye productos variados tales como ropa de vestir, ropa exterior, ropa interior, ropa de dormir para hombres, mujeres, niños. Y es el proceso productivo más amplio de Ametex SA., conformado por dos empresas Matex y Mex, dedicadas específicamente a la confección de prendas de vestir.

Matex es una empresa dedicada a la confección de poleras y camisetas de algodón. (T-shirts), estructurada por cuatro secciones para el terminado de su producción:

1) Sección de confecciones: la sección de confecciones es el lugar donde se elabora la prenda, para su terminado y acabado pero no en todos los casos, por lo que algunas prendas necesitan de bordado o estampado.

El proceso productivo que siguen estas prendas son mediante líneas de producción es decir las máquinas están ordenadas en líneas rectas de doce máquinas por línea, la tela parte de la primera máquina y llega al última máquina terminada la confección. En cada máquina realiza una función, como el terminado de la manga, el cuello botones, etc. Terminada la confección pasa por el control de calidad, que está ubicado al final de cada línea de producción, donde la confección es revisada en detalle prenda por prenda. Aprobada la prenda por control de calidad pasa a la sección de planchado y en algunos casos bordados o estampado según el modelo de prenda que se elabore.

La prenda tarda aproximadamente 12 minutos en elaborarse, considerándose que tarde un minuto por máquina. Y para que se siga este ritmo de trabajo, también hay máquinas con armazones en la parte inferior de cada máquina, para que el empleado pueda trabajar de pie no esté todo el tiempo sentado, esto según la elección de cada uno.

El lugar tiene aire acondicionado, las máquinas están muy bien acomodadas y distribuidas, existe campo en los pasillos amplios para poder caminar libremente y además recoger las prendas en montacargas que son contenedores amplios para poder maniobrar de sección a sección.

Los empleados tienen su uniforme respectivo con el logo tipo de la empresa y ellos lo utilizan a elección, según su comodidad, algunos con poleras otros con chaquetas, pero todos con su respectivo barbijo.

2) Sección de bordado: la sección de bordado está conformada por máquinas industriales, que elaboran el diseño para la prenda respectiva; está supervisadas por unas cuantas personas, es una sección más pequeña que la anterior, con menos empleados.

La sala tiene sistema de ventilación, aire acondicionado, pasillos amplios y las maquinas siguen su orden respectivo, en su mayoría, en línea.

3) Sección de planchado: la sección de planchado tiene una sala amplia con máquinas acomodadas en columnas con sus respectivas filas, las planchas que utilizan cada empleado son de mano pero que están sujetadas a unos resortes replegados en un armazón, cada empleado tiene su respectiva alfombrita, para trabajar con mayor comodidad, por lo que en esta sección se trabaja de pie y para que cumpla su respectiva producción tiene un supervisor encargado.

4) Sección de estampado: la sección de estampado está compuesto de máquinas para Cartografía, tiene un horno de secado, sistema de ventilación.

Las pinturas que son utilizadas pasan antes por un proceso químico, para comprobarse la no toxicidad del producto; no todas las prendas pasan por este proceso de estampado, sólo las que están seleccionadas y diseñadas. MEX es otra de las empresas dedicada a la confección de poleras y camisetas de algodón (T-shirts).

Esta empresa está estructurada por tres salas amplias, para el terminado de su producción y una sala de control de calidad y embalaje, estas son:

1) Sala de confecciones: la sala de confecciones es el lugar donde se elabora la prenda, para su terminado y acabado.

El proceso productivo que siguen estas prendas es de igual manera que la empresa anterior, mediante líneas de producción es decir las máquinas están ordenadas en líneas rectas de 22 máquinas por línea, la tela parte de la primera máquina y llega al última máquina, terminada la confección. En cada máquina realiza una función, como el terminado de la manga, el cuello botones, etc. La sala está compuesta con máquinas para costura de 22 filas y 7 columnas para trabajar sentado y 16 máquinas para elaborar la confección de pié.

2) Sala de planchado y colocado de botones: el control de calidad está ubicada en un sector de esta sala, donde llegan todas las confecciones acabadas, para ser revisadas en detalle prenda por prenda.

Aprobada la prenda por control de calidad pasa a la sección de planchado que está ubicada en otro sector de la misma sala, con máquinas acomodadas en columnas con sus respectivas filas, las planchas que utilizan cada empleado son de mano pero que están sujetadas a unos resortes replegados en un armazón; cada empleado tiene su respectiva alfombrita, para trabajar con mayor comodidad, por lo que en esta sección se trabaja de pié, también se realiza otro tipo de planchado a vapor con máquinas industrializadas y para que cumpla su respectiva producción tiene un supervisor encargado.

En otro sector de la sala están ubicadas las máquinas botoneras, para el pegado de botones y mucho más al fondo están ubicadas otro tipo de máquinas con plaquetas para el fusionado de la tela con el algodón, que corresponde a la parte del cuello en algunos modelos de prenda, como camisas de algodón.

El lugar tiene aire acondicionado, las máquinas están muy bien acomodadas y distribuidas existe campo en los pasillos amplios para poder caminar libremente y además recoger las prendas en montacargas que son contenedores amplios para poder maniobrar de sección a sección.

3) Sala de control de calidad y embolsado: en un sector de esta sala está ubicado el control de calidad, donde llegan las prendas terminadas en montacargas para ser revisada en detalle prenda por prenda. En otro sector de la sala está ubicada la sección de doblado y embalado, el embalado se realiza en cajas de cartón donde entran según la talla 65 prendas de la talla más grande XL y de la talla más pequeñas, de 75 a 80 prendas.

2.5.6. La producción y comercialización de textiles

La producción y comercialización se realizaba en el marco del acuerdo denominado ATPDEA, que consistía en la concesión que realizaba Estados Unidos de Norteamérica (USA) a favor de Bolivia y otros países que cumplieran con las políticas y los objetivos de la erradicación de la producción de hoja de coca y la lucha contra el narcotráfico. Este tratado eximía del pago de aranceles a la importación a los productos bolivianos entre los que se encontraban: textiles, productos de cuero y joyería. En estas condiciones, los productos de exportación bolivianos y en especial los textiles como las denominadas T-Shirt y otras prendas de algodón, adquirirían ventajas competitivas respecto a cualquier otro país que exportaba los mismos productos a USA.

Esta ventaja se traducía en la disminución hasta el 19 por ciento del valor puesto USA. Esta era una ventaja competitiva que sumada a la eficiencia en la producción y el transporte, colocaba a AMETEX en un lugar preferencial respecto a competidores de Santo Domingo, Indonesia o Malasia.

2.5.7. Intento de expansión y conquista de otros mercados

AMETEX exploró otros mercados para la exportación de sus productos pero ninguno tenía el potencial de consumo y las facilidades de pago y de comercialización que ofrece Estados Unidos de Norte América. El punto de apoyo de América Textil era muy frágil, sobre todo en un país como Bolivia que cambia sus gobiernos y sus leyes con total discreción y a la sombra de los intereses del momento. No existía un mercado interno ni otras alternativas que en su momento pudieran suplir el Mercado del norte.

La crisis que desencadenó el atentado de las torres de New York el año 2001 fue un llamado de atención a los planes y programas de AMETEX. Los compradores de los productos textiles, decretaron un período de espera que afectó al funcionamiento de AMETEX.

El año 2008 se suspendió el ATPDEA en respuesta a las políticas y los conflictos entre el gobierno de Bolivia y el de USA. La suspensión de este acuerdo afectó en forma definitiva las exportaciones de textiles, productos del cuero y joyería. Con la eliminación del ATPDEA, la producción de textiles perdió su ventaja competitiva. El pago obligado de aranceles para la importación a USA, eliminó los márgenes de rentabilidad esperados por la empresa AMETEX.²⁸

2.5.8. La crisis y el endeudamiento de la Empresa Ametex

El gobierno ante la presión de la empresa, las organizaciones de industriales y de los trabajadores, logro adoptar ciertas medidas como el financiamiento de los aranceles. Sin embargo, es la estructura de costos y el pasivo de AMETEX que tenían problemas. La situación financiera de AMETEX se agravó ante las limitaciones para exportar y el atraso sistemático de la devolución de los

²⁸ Instituto de estudios avanzados en desarrollo (INESAD) 2009. Exportaciones y empleo en Bolivia.

Certificados de Reintegro Arancelario (CRA) y el Certificado de Devolución de Impuestos (CEDEIM) que son negociados y obtenidos con dificultad, debido a la burocracia estatal.

Las proclamadas políticas de apoyo y promoción a las exportaciones son tan sólo un enunciado que deja a las empresas indefensas ante las organizaciones estatales y ante los compromisos adquiridos con los mercados.

Esta fue la situación de AMETEX a partir del año 2009, frente a un mercado que ya no le facilitaba el acceso gratuito de sus productos y de un Estado deudor que obligaba a la empresa a incumplir sus compromisos financieros frente a sus accionistas y entre los que se cuentan a las administradoras de fondos de pensiones.

Esta situación llevo a AMETEX a obtener calificaciones internacionales de riesgo cada vez más preocupantes hasta declararla como una empresa CCC sin capacidad de pago de capital e intereses en los plazos pactados. (Fitch Rating)

Al año 2010, AMETEX tenía una deuda de Bs. 411 millones con un activo de Bs. 509 millones. La principal exportadora de textiles de Bolivia, que contaba con 2,275 empleados y subcontractaba 17 talleres textiles, se sumió en una difícil situación no obstante el financiamiento hasta diciembre del 2009 del cien por ciento de los aranceles a través de un crédito a diez años hasta US\$ 2.9 millones dispuesto por el gobierno.

Se han realizando los esfuerzos por parte de AMETEX y del gobierno de Bolivia de sustituir el mercado de los Estados Unidos de Norte América con el mercado Venezolano, menor en capacidad de compra y con un sistema de pago difícil y complicado que se basa en un sistema que considera el Sucre como moneda de transacción.²⁹

²⁹ CAMARA DE EXPORTADORES DE BOLIVIA. 2010. Boletines Informativos.

2.5.9. Impacto de la pérdida de la ATPDEA

Para el sector, la incertidumbre de la renovación de la ATPDEA ya ha generado una importante reducción de las exportaciones hacia ese mercado, para el año 2009, las exportaciones con acceso preferencial pasaron de registrar US\$ 10,042 millones, en el 2008, a US\$ 7,162 millones en el 2009, equivalentes a una tasa decreciente de 29%.

El sector textil para la economía nacional representa el 1% PIB, además se ha estimado que estarían en riesgo 30.000 empleos directos, 120.000 indirectos, alrededor de 600.00 personas dependientes del sector. También podrían verse afectadas la producción y el suministro de algodón, y por ende los indicadores de estos sectores componentes del clúster del sector textil, 900 familias.³⁰

2.5.10. Pérdida de competitividad por la No renovación del ATPDEA

Los sectores más afectados serían los textiles y las manufacturas de cuero. El costo que tendrían que asumir las exportaciones bolivianas por dicha conclusión difiere según el tipo de producto.

Por ejemplo, las prendas de vestir de tejidos de punto cancelarían un arancel promedio de 16.5%, los abrigos y camisas de algodón cancelarían en promedio 19.7%, las manufacturas de cuero cancelarían un arancel promedio de 5%.³¹

Todos estos productos no podrían ser acogidos por el SGP y, por lo tanto, tendrían que cancelar los aranceles.

Los artículos de joyería, estaño y manufacturas de madera podrían acogerse al sistema arancelario SGP, lo cual les permitiría ingresar al mercado estadounidense libres de aranceles.

³⁰ LA RAZÓN, Publicación del área Económica: "Caso AMETEX". 2009. Gobierno admite desempleo a causa del fin del ATPDEA, Ametex registra pérdidas y sus deudas llegan a \$us 56 millones.

³¹ CAMARA DE EXPORTADORES DE BOLIVIA. 2010. Boletines Informativos.

Los países andinos evidenciaron el 2006, un descenso en el índice de sus exportaciones textilera debido fundamentalmente a la incertidumbre generada por la culminación de las preferencias arancelarias ATPDEA.³²

2.5.11. La Situación del Empleo bajo el Régimen Arancelario ATPDEA

Las preferencias arancelarias implican el trabajo y el sustento de miles de familias que van orientados a la exportación a Estados Unidos, principalmente en el sector textil manufacturero.

Un aspecto cualitativo a destacar, es el hecho que por la propia exigencia de los compradores estadounidenses las empresas que exportan a ese mercado generan empleos de calidad, estables y formales, con seguridad social y la plena garantía de beneficios sociales para los trabajadores y sus familiares.

³² CAMARA DE EXPORTADORES DE BOLIVIA. 2008. Boletines Informativos.

ΚΑΠΪΤΥΛΟ ΙΙΙΙ
MARCO TEÓRICO y
CONCEPTUAL

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

3.1. MARCO TEORICO

3.1.1. HISTORIA DE LA INDUSTRIA

El sistema económico en el que los individuos privados y las empresas de negocios llevan a cabo la producción y el intercambio de bienes y servicios mediante complejas transacciones en las que intervienen los precios y los mercados. Aunque tiene sus orígenes en la antigüedad, el desarrollo del capitalismo es un fenómeno europeo; fue evolucionando en distintas etapas, hasta considerarse establecido en la segunda mitad del siglo XIX. Desde Europa, y en concreto desde Inglaterra, el sistema capitalista se fue extendiendo a todo el mundo, siendo el sistema socioeconómico casi exclusivo en el ámbito mundial hasta el estallido de la I Guerra Mundial, tras la cual se estableció un nuevo sistema socioeconómico, el comunismo, que se convirtió en el opuesto al capitalista. Los intereses sociales radican en lograr el máximo nivel de producción de los bienes que la gente desea poseer. Con una frase que se ha hecho famosa, Smith decía que la combinación del interés personal, la propiedad y la competencia entre vendedores en el mercado llevaría a los productores, "gracias a una mano invisible", a alcanzar un objetivo que no habían buscado de manera consciente: el bienestar de la sociedad.

3.1.1.1. La doctrina de Adam Smith

Las ideas de Adam Smith no sólo fueron un tratado sistemático de economía; fueron un ataque frontal a la doctrina mercantilista. Al igual que los fisiócratas, Smith intentaba demostrar la existencia de un orden económico natural, que funcionaría con más eficacia cuanto menos interviniese el Estado. Sin embargo, a diferencia de aquéllos, Smith no pensaba que la industria no fuera productiva, o que el sector agrícola era el único capaz de crear un excedente económico; por el

contrario, consideraba que la división del trabajo y la ampliación de los mercados abrían posibilidades ilimitadas para que la sociedad aumentara su riqueza y su bienestar mediante la producción especializada y el comercio entre las naciones.³³

Así pues, tanto los fisiócratas como Smith ayudaron a extender las ideas de que los poderes económicos de los Estados debían ser reducidos y de que existía un orden natural aplicable a la economía. Sin embargo fue Smith más que los fisiócratas, quien abrió el camino de la industrialización y de la aparición del capitalismo moderno en el siglo XIX.

3.1.1.2. La industrialización

Las ideas de Smith y de los fisiócratas crearon la base ideológica e intelectual que favoreció el inicio de la Revolución industrial, término que sintetiza las transformaciones económicas y sociales que se produjeron durante el siglo XIX. Se considera que el origen de estos cambios se produjo a finales del siglo XVIII en Gran Bretaña.

La característica fundamental del proceso de industrialización fue la introducción de la mecánica y de las máquinas de vapor para reemplazar la tracción animal y humana en la producción de bienes y servicios; esta mecanización del proceso productivo supuso una serie de cambios fundamentales: el proceso de producción se fue especializando y concentrando en grandes centros denominados fábricas; los artesanos y las pequeñas tiendas del siglo XVIII no desaparecieron pero fueron relegados como actividades marginales; surgió una nueva clase trabajadora que no era propietaria de los medios de producción por lo que ofrecían trabajo a cambio de un salario monetario; la aplicación de máquinas de vapor al proceso productivo provocó un espectacular aumento de la producción con menos costes. La consecuencia última fue el aumento del nivel de vida en todos los países en los que se produjo este proceso a lo largo del siglo XIX.

³³ SMITH, ADAM. 1776. Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Edición de Edwin Cannan, decima reimpresión, 1999. Fondo de Cultura Económica. México.

El desarrollo del capitalismo industrial tuvo importantes costes sociales. Al principio, la industrialización se caracterizó por las inhumanas condiciones de trabajo de la clase trabajadora. La explotación infantil, las jornadas laborales de 16 y 18 horas, y la insalubridad y peligrosidad de las fábricas eran circunstancias comunes. Estas condiciones llevaron a que surgieran numerosos críticos del sistema que defendían distintos sistemas de propiedad comunitaria o socializada; son los llamados socialistas utópicos. Sin embargo, el primero en desarrollar una teoría coherente fue Karl Marx, que pasó la mayor parte de su vida en Inglaterra, país precursor del proceso de industrialización. La obra de Marx, base intelectual de los sistemas comunistas que predominaron en la antigua Unión Soviética, atacaba el principio fundamental del capitalismo: la propiedad privada de los medios de producción. Marx pensaba que la tierra y el capital debían pertenecer a la comunidad y que los productos del sistema debían distribuirse en función de las distintas necesidades.

3.1.1.3. La revolución industrial

Fue un proceso de evolución que conduce a una sociedad desde una economía agrícola tradicional hasta otra caracterizada por procesos de producción mecanizados para fabricar bienes a gran escala. Este proceso se produce en distintas épocas dependiendo de cada país. Para los historiadores, el término Revolución Industrial es utilizado exclusivamente para comentar los cambios producidos en Inglaterra desde finales del siglo XVIII; para referirse a su expansión hacia otros países se refieren a la industrialización o desarrollo industrial de los mismos.

Algunos autores para referirse al desarrollo capitalista en el último tercio del siglo XX, con nuevas organizaciones empresariales (*trusts, holdings, cárteles*), nuevas fuentes energéticas (electricidad, petróleo) y nuevos sistemas de financiación hablan de Segunda Revolución Industrial.

3.1.2. EL COMERCIO INTERNACIONAL

Se define como comercio internacional al intercambio de bienes, productos y servicios entre dos países (uno exportador y otro importador). El comercio exterior se define como el intercambio de bienes y servicios entre dos bloques o regiones económicas. Como por ejemplo el intercambio de bienes y servicios entre la Unión Europea y Latinoamérica. Las economías que participan de éste se denominan abiertas. Este proceso de apertura externa se produce fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de los 90s al incorporarse las economías latinoamericanas y de Europa del Este.

Se diferencia el comercio internacional de bienes, mercancías, visible o tangible y el comercio internacional de servicios invisible o intangible. Los movimientos internacionales de factores productivos y, en particular, del capital, no forman parte del comercio internacional aunque sí influyen en este a través de las exportaciones e importaciones ya que afectan en el tipo de cambio.

El intercambio internacional es también una rama de la economía. Tradicionalmente, el comercio internacional es justificado dentro de la economía por la teoría de la ventaja comparativa o por la mayor existencia de productos o bienes intercambiados tendientes a incrementar la oferta en el mercado local.

La economía internacional trata acerca de la interdependencia económica entre países; estudia el flujo de bienes, servicios y pagos entre un país y el resto del mundo, analiza las políticas diseñadas para regular dicho flujo, así como sus efectos en el bienestar del país. Y son las relaciones políticas, sociales, culturales y militares entre naciones las que afectan dicha interdependencia económica y, a su vez tiene, una influencia sobre la misma.³⁴

³⁴ DOMINICK SALVATORE, Economía Internacional. Cuarta Edición. MCGRAW-HILL-INTERAMERICANA, S.A, Colombia 1997.

3.1.2.1. La importancia del comercio internacional

El comercio ha obtenido gran importancia en la producción capitalista tanto que ciertos economistas definen a la economía como la ciencia que se encarga de estudiar el comercio, o que al menos hace del comercio el centro de las actividades económicas. El estudio de mercado tiene gran importancia significativa debido a que la economía lucrativa en la que vivimos se desenvuelve o se desempeña a través del proceso del cambio que lo comercializa todo.

El comercio internacional es importante en la medida que contribuye a aumentar la riqueza de los países y de sus pueblos, riqueza que medimos a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente (PIB). Se ha definido la libertad de comercio como un instrumento que permite lograr un objetivo que podemos considerar universal la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial que está íntimamente relacionada con la renta económica generada y con su distribución.³⁵

Las naciones frecuentemente se mueven hacia la liberalización del comercio intencional. Básicamente, existen dos enfoques de este tipo de liberalización: el internacional y el regional.

El enfoque internacional comprende las conferencias internacionales bajo el escudo del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), tales como la Ronda de Kennedy y la Ronda de Tokio, cuyo propósito es de reducir los aranceles y las barreras no arancelarias al comercio internacional.

De otro lado, el enfoque regional comprende los acuerdos entre un pequeño número de países cuyo propósito es promover el libre comercio entre ellos, manteniendo las barreras al comercio con el resto del mundo, dentro de estos acuerdos regionales se encuentran casos como en la comunidad Andina y en las Preferencias Arancelarias entre los Estados Unidos y los países andinos.

³⁵ NORMA SOTO-WILLIAMS MONTILLA, Importancia del comercio internacional

3.1.3. LAS TEORÍAS ECONÓMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

3.1.3.1. Teoría de pensamiento del Comercio Internacional

La concepción mercantilista es la primera corriente del Pensamiento económico que se ocupa del intercambio comercial. Según los mercantilistas creían que una nación podía ganar en el comercio internacional solo a expensas de otras naciones. Como resultado, abogaban por restricciones a las importaciones, incentivos a las exportaciones y estricta reglamentación de todas las actividades económicas, en general son nacionalistas conceden gran importancia a los metales preciosos. "Creen que es conveniente que la cantidad de dinero metálico que circula en el país sea la más elevada posible"³⁶, y que este hecho determina la prosperidad de un pueblo.

Descubren el concepto de balanza comercial como la relación entre las importaciones y exportaciones y argumentan que para lograr el aumento de circulante en el país y alcanzar el bienestar debe procurarse una "balanza Comercial Favorable" para ello, deben imponerse impuestos y prohibiciones a determinadas importaciones y exportaciones.

Propugnan una Política arancelaria totalmente Proteccionista, proponiendo que las importaciones de materias primas no paguen aranceles, o en todo caso, lo paguen muy bajos; en cambio las exportaciones de estos artículos paguen derechos muy elevados o se prohíban simplemente. Para las manufacturas que puedan producirse en el país, el criterio debe ser el inverso, la exención de derechos de aduana, o derechos bajos para su exportación.

Basados en estos principios restrictivos, la máxima es vender siempre al extranjero y no comprarle jamás, los mercantilistas, eran partidarios de la intervención estatal en la vida Económica del país³⁷.

³⁶ BELTRAN, Lucas Historia de las Doctrinas Económicas. Pág. 22.

³⁷ KARATAEV, RYNDINA, STEPANOV y otros - Historia de las Doctrinas económicas.

Dejaron de insistir en el saldo favorable de la Balanza Comercial a objeto de dar mayor importancia a los efectos proteccionistas sobre las actividades internas. Las restricciones comerciales fueron consideradas cada vez más necesarias para fomentar la creación de fuentes de empleo y de desarrollo industrial.

Paulatinamente la Escuela mercantilista comenzó a decaer, por la naciente Revolución Industrial del siglo XVIII.

Según Adam Smith, el comercio se basa en la ventaja absoluta y beneficia a ambas naciones (la exposición supone un mundo de dos naciones y dos mercancías).

Esto es, cuando cada nación se especializa en la producción de la mercancía en la que tiene ventaja absoluta e intercambia parte de su producción por la mercancía de su desventaja absoluta, ambas naciones terminan consumiendo más de ambas mercancías. La ventaja absoluta, sin embargo, explica solo una parte del comercio internacional actual. Los clásicos sostenían que lo mismo que en la naturaleza existe una Ley que desempeña esa función, "la mano invisible" que lleva al bienestar a todos, el libre juego de las fuerzas naturales es de gran importancia práctica, ya que constituye un argumento de mucha fuerza contra el intervencionismo estatal, en la vida económica. La postura clásica o liberal sostiene que deben establecerse el menor número de intervención de parte del Estado en las relaciones comerciales con el extranjero.

El librecambio nació como reacción frente a las trabas comerciales introducidas durante el largo período mercantilista., puede definirse como aquella situación de las relaciones económicas en que era posible el comercio internacional sin trabas comerciales ni barreras arancelarias.

Los clásicos, afirman que son perjudiciales las interferencias en el comercio exterior, sea cualquiera la forma que adopten y que no solo son ineficaces sino nocivas las medidas que se tomen para lograr una balanza comercial favorable, apuntan que el establecimiento de tarifas arancelarias entre otros efectos

negativos tienen consecuencias adversas en el consumo, la calidad de la asignación de los recursos económicos, y las exportaciones.

3.1.3.2. Teorías clásicas del comercio internacional

Las teorías clásicas del comercio internacional, hacen referencia a la Ventaja Absoluta de Adam Smith, la Ventaja Comparativa de David Ricardo y la Dotación de Factores de Heckscher y Ohlin, que se verán a continuación. Sin embargo, es importante mencionar que la teoría del comercio internacional no se inicia con la visión clásica de Smith, más bien surge a partir siglo XVII con una visión mercantilista.³⁸

Para los mercantilistas, el comercio internacional, es favorable en la medida que sus exportaciones sean superiores a sus importaciones, logrando así, la afluencia de metales preciosos, sobre todo oro y plata. La acumulación de estos metales, hacía que un país se hiciera económicamente rico y poderoso ante los demás. De ahí que los mercantilistas estaban a favor de un estímulo por parte del Estado, a las exportaciones y una restricción a las importaciones. Esta teoría, conocida como mercantilismo predominó durante los siglos XVII y XVIII.³⁹

La teoría del Comercio Internacional, conocida como la Ventaja Absoluta, fue enunciada por el economista escocés Adam Smith en 1776 en su obra La riqueza de las naciones. Su planteamiento, a diferencia de los mercantilistas, se basó en una defensa del *laissez-faire* y de la libertad de comercio exterior; asimismo vió que el elemento que favorece o acelera la actividad económica era el interés individual y consideró que el trabajo era el único factor productivo que generaba valor alguno. Esto constituye una diferencia con lo planteado en siglos anteriores, donde los metales preciosos eran la única fuente de valor.

³⁸ KRUGMAN, P. Y OBSTFELD, M. "Teoría del Comercio Internacional" Cuarta Edición, España. 1999.

³⁹ DOMINICK SALVATORE, Economía Internacional. Cuarta Edición. MCGRAW-HILL-INTERAMERICANA, S.A, Colombia 1997.

En esencia, Smith introduce la teoría del valor trabajo, a través del principio de la ventaja absoluta, que consiste en la mayor eficiencia de un país para producir un bien, es decir, cuando cada país se especializa en la producción del bien en el cual tiene una ventaja absoluta donde sus costos sean más bajos e intercambia parte de su producción por el bien de su desventaja absoluta, logrando así el comercio entre dos países. Al final ambos países utilizan sus recursos de manera eficiente, incrementando así la producción de ambos bienes ⁴⁰. La obra de Smith representa el punto de partida de la escuela clásica de pensamiento económico. Medio siglo después, el economista inglés David Ricardo en su obra Principios de economía política y tributación, publicada en 1817, profundizó la teoría de Smith respecto al comercio internacional, planteando el concepto de Ventaja Comparativa⁴¹, en la cual, se establece que aunque un país tenga una ventaja absoluta, le convendrá importar aquel bien en cuya producción sea relativamente menos eficiente y exportar aquel bien en cuya producción sea relativamente más eficiente. Del mismo modo un país que no tenga ventajas absolutas en la producción de ningún bien puede beneficiarse del comercio internacional si se especializa en la producción de aquel en el que su producción es relativamente más eficiente.

Por lo que, la pauta de producción de un país viene determinada por su ventaja comparativa, es decir, los costos menores relativos son causa del intercambio comercial, originados por diferencias en la productividad de la mano de obra en las diferentes industrias. El resultado es un mayor nivel de producción mundial, una asignación eficiente de los recursos, lo que permite a los países consumir una mayor cantidad y diversidad de bienes.

La teoría de Hechscher - Ohlin amplía el modelo comercial analizado por Ricardo, en el cual, destaca las diferencias en las dotaciones relativas de factores y en los precios de los factores entre países y postula que: "Un país exportará el bien cuya

⁴⁰ Ídem. p.27.

⁴¹ KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1999) "Economía Internacional", Ed. McGraw - Hill/Interamericana S. A., 4ta ed., Madrid, España, p.12.

producción exija el uso intensivo en su factor relativamente abundante y de bajo costo con que cuenta el país, e importará el bien cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente escaso y costoso del que dispone el país”⁴², para lo cual, el modelo se basó en los siguientes supuestos: Bienes homogéneos, tecnología y preferencias similares entre países, rendimientos constantes a escala, diferentes intensidades factoriales, competencia perfecta entre países, no existen costos de transporte y los factores son móviles dentro de cada país pero no entre los dos países.⁴³

Tradicionalmente el comercio internacional de un país se había explicado durante muchas décadas a través de la teoría clásica de la ventaja comparativa. Sin embargo, la primera comprobación empírica de esta teoría, realizada por Wassily

Leontief (1951), utilizando datos de los Estados Unidos de 1947 encontró que la producción interna de bienes sustitutos de las importaciones eran aproximadamente un 30% más intensos en capital que sus exportaciones, siendo un país abundante en capital ⁴⁴. Bajo esta perspectiva, surgen Nuevas Teorías del Comercio Internacional, que tratan de explicar el comportamiento dinámico del comercio internacional.

3.1.3.3. El mercantilismo

No es posible efectuar un estudio de las teorías del comercio internacional sin hacer referencia al mercantilismo, fuente del proteccionismo que aún ejerce un gran atractivo, basada en argumentos simplistas y erróneos, pero que fascina por su sencillez y por su enfoque eminentemente nacionalista. El mercantilismo es conocido como la doctrina que establece como conveniente una balanza comercial favorable, porque de algún modo ésta genera la prosperidad nacional. Schumpeter presenta tres formulaciones alternativas de dicho argumento, calificando los tres enunciados de indefendibles.⁴⁵

⁴² SALVATORE, D. Op. cit., p.126.

⁴³ Ídem. p.118.

⁴⁴ Ídem. pp.140 -142.

⁴⁵ BHAGWATI, JAGDISH (1988): Protectionism. CAMBRIDGE, MASS.: MIT PRESS. Hay traducción española en Alianza Universidad, Proteccionismo.

“(1) El superávit o déficit de la exportación mide los beneficios o los perjuicios que una nación obtiene o sufre de su comercio internacional.

(2) El superávit o déficit de la exportación es precisamente aquello en que consiste el beneficio o el perjuicio dimanante del tráfico internacional.

(3) El superávit o déficit de la exportación es la única fuente de ganancia o pérdida de la nación en su conjunto”.

Los enunciados (2) y (3) sugieren que una política comercial proteccionista impulsará la prosperidad nacional, en tanto sea capaz de mantener una balanza comercial favorable, si la ganancia de un individuo implicaba la pérdida de otro, algo semejante ocurriría entre naciones, dando lugar al denominado “juego de suma cero”. Evidentemente, esa ganancia derivada del comercio consistiría en la entrada de metales preciosos ocasionada por una balanza comercial.⁴⁶

3.1.3.4. Modelo de la ventaja absoluta de ADAM SMITH

La teoría clásica del comercio internacional tiene sus raíces en la obra de Adam Smith, éste pensaba que las mercancías se producirían en el país donde el coste de producción (que en el marco de su teoría del valor-trabajo se valora en trabajo) fuera más bajo y desde allí se exportarían al resto de países. Defendía un comercio libre y sin trabas para alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento, era partidario del comercio basado en la ventaja absoluta y creía en la movilidad internacional de los factores productivos.

Según sus teorías, la ventaja absoluta la tienen aquellos países que son capaces de producir un bien utilizando menos factores productivos que otros, y por tanto, con un coste de producción inferior a la que se pudiera obtener no utilizándolo.⁴⁷

⁴⁶ BHAGWATI, JAGDISH (1988): Protectionism. CAMBRIDGE, MASS.: MIT PRESS. Hay traducción española en Alianza Universidad, Proteccionismo.

⁴⁷ Economía Internacional. Edición segunda. MCGRAW-HILL Interamericana,S.A. Santafé de Bogotá, Colombia 1992, p.20

3.1.3.5. La ventaja comparativa

En la ventaja comparativa se observa que los países comercian porque son diferentes, las naciones como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien y puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto de manera más eficiente que si intentara producir todo.

De acuerdo con David Ricardo se dice que el país en desarrollo tiene una ventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de inferioridad es menor y una desventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de inferioridad es mayor con relación al país avanzado, esto en caso de que el país avanzado tenga una ventaja absoluta en la producción de todos sus bienes.⁴⁸

La ventaja comparativa, contrariamente a la ventaja absoluta, es un término relativo. En un modelo de dos países y dos bienes, una vez que se determine que un país tiene una ventaja comparativa en un bien entonces automáticamente podemos concluir que el otro país tiene una ventaja comparativa en el otro bien.

La diferencia en el costo de oportunidad ofrece la posibilidad de una reordenación mutuamente beneficiosa de la producción mundial cada país pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien y puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto de manera más eficiente que si intentara producir todo; así, esta reordenación de la producción, aumentará el tamaño del pastel económico mundial y, al estar el mundo produciendo más, aumentará el nivel de vida de todo el mundo. Pero en el mundo real no existe una autoridad central que decida qué país tiene que producir determinados bienes y qué país no; la producción y el comercio internacional se determinan en el mercado, que se rige por la ley de la libre oferta y la demanda.

⁴⁸ MILTIADES CHACHOLIADES. Economía Internacional. Edición segunda. McGRAW-HILL Interamericana, S.A. Santafé de Bogotá, Colombia 2009, pag.20

Bolivia es considerado un país en desarrollo, exportador tradicional de materia prima y Estados Unidos un país altamente industrializado, no existiendo comparación productiva entre ambos países. No obstante ambos países son productivos, porque producen y comercializan sus productos en mercados tanto nacionales e internacionales. Bolivia es un país que se caracterizo por sus exportaciones manufactureras a Estados Unidos bajo ATPDEA, compitió con ventajas comparativas ofreciendo un buen producto de calidad a un buen precio generando empleo, con mano de obra calificada.

En países desarrollados el componente tecnológico tendrá mayor relevancia a la hora de definir competitividad y en países en desarrollo la mano de obra o la materia prima serán los elementos más relevantes; en este sentido las ventajas comparativas de EEUU que tienen su desarrollo en la competitividad son del uso de capital intensivo, y en el caso de Bolivia es la mano de obra calificada barata, generándose así un Trade - off (intercambio). Así mismo, de manera general, se puede afirmar que la competitividad guarda estrecha relación con el crecimiento económico de los países y sus regiones, debido a que su desarrollo obedece a un entorno nacional que apoya y cultiva la competitividad.

Si conceptualizamos la competitividad como “La capacidad que tienen los países como regiones y empresas para alcanzar niveles de crecimiento en forma sostenida promoviendo el más alto grado posible de mejoramiento del bienestar de la población”⁴⁹. Según éste concepto, por ejemplo: en un panorama en el cual se tiende a reducir el tamaño del Estado, son principalmente las empresas privadas quienes tienen que tomar una serie de iniciativas para competir en el mercado. No obstante, el rol del Estado es significativamente importante para la consecución de este propósito. Este agente económico tiene la gran responsabilidad de facilitar un ambiente en el cual sea factible desarrollar actividades económicas, eliminando procesos burocráticos engorrosos, dotando de infraestructura básica acorde con las necesidades de los productores,

⁴⁹ Consejo Departamental de Competitividad de La Paz, Estado de situación de la competitividad en el departamento de La Paz, 2002, p. 10

proveyendo educación y salud a los sectores más empobrecidos de la sociedad, generando así recursos humanos valiosos, y por sobre todo, generar un marco claro de normas que rijan la actividad productiva de las empresas y que otorgue seguridad y confianza a la inversión privada.

3.1.3.6. Modelo de Hecksher-Ohlin

Con la obra de E. Hecksher y B. Ohlin se da un avance específico en la teoría del comercio internacional, donde entra en juego una explicación que viene a complementar a la teoría de la ventaja comparativa para dar lugar a la denominada teoría moderna del comercio internacional: la teoría de las proporciones factoriales o modelo Hecksher-Ohlin.

En la actualidad, aunque el comercio es en parte explicado por diferencias en la productividad del trabajo, también se refleja las diferencias en los recursos de los países. Y su idea básica está dada por dos proposiciones:

- Los bienes difieren en sus requerimientos de factores.
- Los países difieren en sus dotaciones de factores.

De acuerdo al modelo “un país exportará el bien cuya producción exija el uso intensivo del factor relativamente abundante y de bajo costo con que cuenta un país e importará el bien cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente escaso y costoso de que dispone el país”⁵⁰. En consecuencia se observa que el teorema H-O explica la ventaja comparativa antes que suponerla como se lo hacía David Ricardo.

3.1.3.7. Proposiciones Teóricas del Modelo de Hecksher-Ohlin

En si el modelo H-O se resume en cuatro teoremas los cuales son: el teorema de Hecksher-Ohlin, el teorema de la igualación en el precio de los factores productivos, el teorema de Stolper-Samuelson y el teorema de Rybczynski.

⁵⁰ DOMINICK SALVATORE, Economía Internacional. Cuarta Edición. MCGRAW-HILL-INTERAMERICANA, S.A, Colombia 1997.

- **Teorema de Heckscher – Ohlin:** Un país exportará el producto que usa de forma intensiva el factor que es relativamente abundante domésticamente.
- **Teorema de ecualización de precios de los factores:** En su dimensión externa, Este teorema afirma que, sobre ciertas condiciones, el libre comercio de bienes finales será suficiente para igualar (ecualizar) internacionalmente los precios de los factores de producción. En su dimensión interna, el teorema afirma que, con un precio constante de las mercaderías, un pequeño cambio en la dotación de un factor de producción no afectará el precio de los otros factores de producción.
- **Teorema de Stolper – Samuelson:** Un incremento en el precio relativo de un bien aumenta la renta real del factor usado intensivamente en la producción de esa mercadería y disminuye la renta real de otro factor de producción.
- **Teorema de Rybczynski:** Cuando los coeficientes de producción están dados y paralelamente se están usando a plenitud las dotaciones iniciales de los factores de producción, un incremento en la dotación inicial de un factor genera un crecimiento más que proporcional en la producción del bien que utiliza ese factor intensivamente, y asimismo, disminuye la producción total de otra mercadería.

De este modo, las causas fundamentales de las redes de intercambio entre naciones parece encontrarse en las diferencias estructurales en cuanto a la disponibilidad de recursos, aunque estas no se encuentren distribuidas proporcionalmente entre las naciones y también en las dificultades para su movilización de una nación a otra, por lo que cada una tenderá a especializarse en la producción de bienes y servicios más apropiados a su tipología de recursos. Obviamente, los excedentes resultantes, tenderán a ser intercambiados en el exterior por productos cuya obtención no se ajuste a la estructura interna de recursos. Así, el comercio internacional es, en realidad una especie de intercambio de recursos abundantes por recursos escasos. Una vez que la calidad de los factores de producción y consecuentemente, su eficiencia o productividad tiendan

a variar de un país a otro, aquellos que presenten menos eficiencia media se verán alejados de los mercados internacionales, ya que estos remunerarán los mismos factores con los mismos precios pagados por los países, de modo general, más eficientes. Esto se aplica especialmente al costo de los factores humanos de producción, empleados y empresarios, cuya eficiencia difiere considerablemente, no solo debido a su conocimiento y experiencia diferentes, sino también porque actúan con diferentes técnicas y volúmenes de capital.

3.1.3.8. La ventaja competitiva

De acuerdo a Michael Porter desde su perspectiva, el desafío más grande para los países en vías de desarrollo, es crear un Estado competitivo, apoyado en sectores competitivos. Y según su observación empírica, señala que las naciones no alcanzan el éxito en sectores aislados sino en agrupaciones de sectores conectados o encadenados; en este sentido bajo este supuesto, identifica cuatro factores interrelacionados que forman un diamante y que son fundamentales para alcanzar la ventaja competitiva de una nación, de una región o de un área local. Estos factores son:

1) Condición de los factores: Comprende los insumos necesarios para que la empresa funcione y éstos se dividen en dos:

Generales Vs. Especializados: Los factores generales son comunes a todas las industrias y por lo tanto no generan ventajas sostenibles, mientras que los factores especializados, son específicos para cada industria o segmento como: educación, habilidades, tecnología de punta, investigación y desarrollo.

Básicos Vs. Avanzados: El desarrollo de factores básicos no requiere de gran esfuerzo y son de fácil acceso para los competidores. Los factores avanzados son los que requieren niveles de inversión elevados, recursos humanos sumamente calificados y una infraestructura moderna y eficiente.⁵¹

⁵¹ PORTER MICHAEL, Ventaja Competitiva, año 1987, p.113.

Esto implica que no es fácil montar cualquier empresa sin contar con proveedores de materia prima, ingredientes, material de empaque, etc. Uno puede pensar que con la globalización se puede importar todas estas cosas, pero la función del proveedor no es solamente de proveer sino también de compartir información y de resolver conjuntamente problemas de procesamiento, así que los proveedores son una parte muy importante de la cadena de la industria.

2) Condiciones de la demanda: las condiciones de demanda interna pueden constituirse en la base para alcanzar la competitividad y de esta forma conquistar mercados de exportación. Las condiciones de la demanda interna para una industria, reflejan muchos atributos nacionales como ser: población, clima, normas sociales, y el conjunto de otras empresas de la economía.

Una competencia local activa mejora la demanda interna. La presencia de un número agresivo de competidores locales tiende a educar a los compradores locales, los hace más sofisticados y exigentes. Un grupo de competidores locales construyen una imagen nacional en la industria. Los compradores externos perciben e incluyen al país en sus listas de potenciales proveedores, reduciéndose las percepciones de riesgo de proveerse de bienes provenientes de ese país.⁵²

3) Sectores Afines y Auxiliares: las industrias relacionadas son aquellas en las cuales las empresas pueden coordinar o compartir actividades de la cadena de producción o producir de manera complementaria. La posibilidad de obtener conocimientos a partir de industrias extranjeras relacionadas con la producción nacional, instaladas en el país, permite un intercambio de tecnología y conocimientos, capaz de generar un "shock" positivo a la competitividad de las empresas locales. Este efecto varía conforme al tipo de empresa, dependiendo de los productos relacionados con la empresa extranjera involucrada.

⁵² Consejo Departamental de Competitividad de La Paz, Estado de situación de la competitividad en el departamento de La Paz, 2002.

4) Estructura, competencia y rivalidad: otro componente fundamental para comprender las ventajas competitivas de una empresa depende del contexto en el cual las firmas son creadas, organizadas, dirigidas y finalmente compiten.

La rivalidad entre empresas de un país es también un elemento generador de ventajas competitivas, ya que se constata que las empresas con una posición dominante en sus países son aquellas que encontraron en una primera instancia una fuerte competencia. Es así que las empresas que fueron subsidiadas y protegidas en una etapa inicial, no pudieron sobrevivir a una apertura de mercados. La rivalidad doméstica genera una presión para que las empresas bajen sus costos, innoven, mejoren sus productos y servicios y creen nuevos productos y procesos.

Esta rivalidad se presenta a todo nivel: precios, calidad de servicios y tecnología, entre otros. Las condiciones de demanda fortalecen la competencia local cuando los compradores domésticos exigentes buscan fuentes múltiples para adquirir sus productos, incentivando a nuevos proveedores. Hay un elemento adicional acerca de la rivalidad.

La rivalidad interna es mucho más fuerte que la pura competencia económica tradicional, la rivalidad internacional es a menudo la excusa para el proteccionismo o la intervención gubernamental, mientras que con la rivalidad interna no existen excusas, las reglas del juego son las mismas para todos.

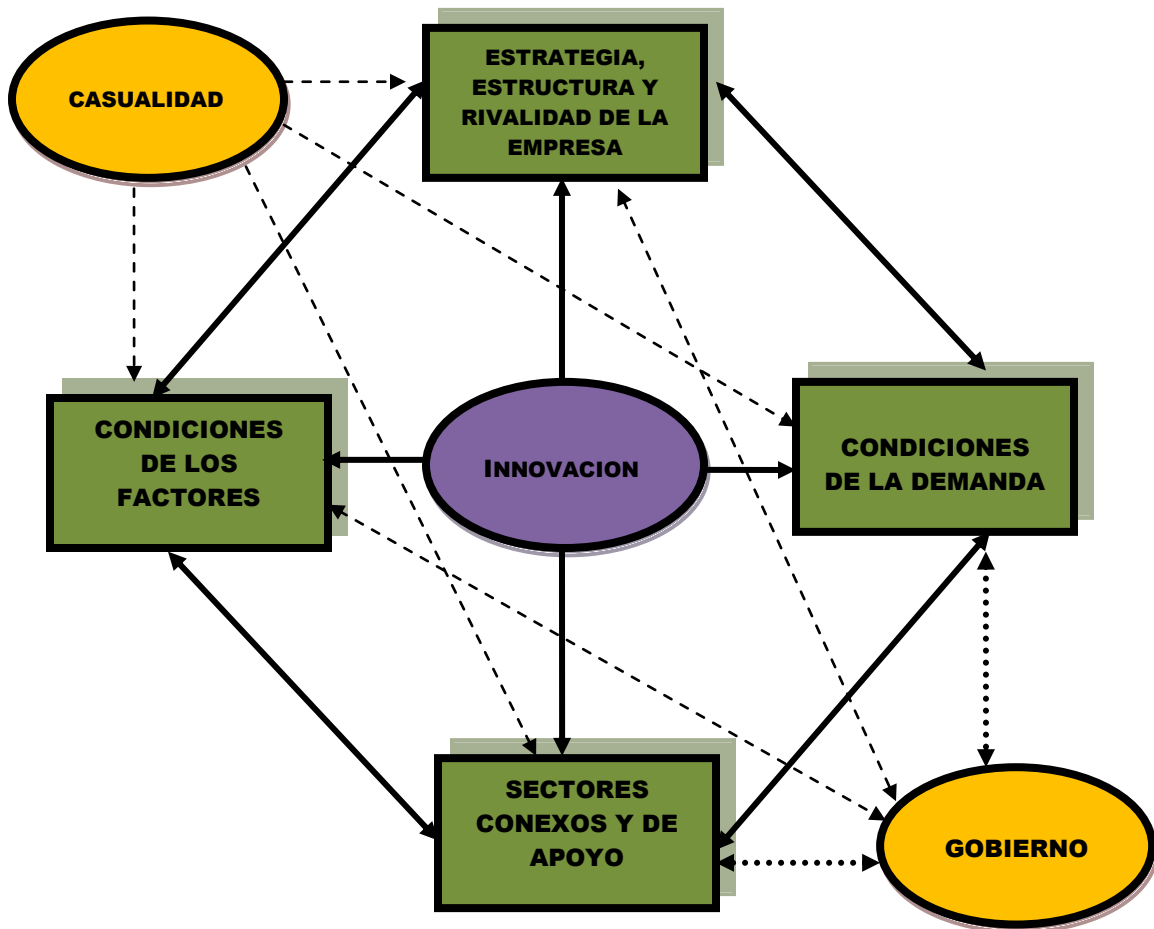
Adicionalmente a los cuatro factores de Porter debemos mencionar otro elemento que desempeñan un papel importante en el proceso de generación de ventaja competitiva: el Gobierno.

Gobierno: El grado de intervención del gobierno y sus políticas juegan un papel determinante en la competitividad de un país. Porter planea que, tradicionalmente, tiende a concebirse al gobierno como un elemento esencial, que proporciona ayuda a las empresas líderes y crea "campeones nacionales".

En el argumento de Porter, el papel real del gobierno es el de servir como catalizador de la innovación y el cambio, cuestionar posiciones estáticas, forzar al sistema a mejorar constantemente e impulsar a las empresas a competir para acelerar el proceso de innovación⁵³. Sin embargo, según su análisis, ello puede resultar en una erosión permanente de la competitividad. En el argumento de Porter, el papel real del gobierno es el de servir como catalizador de la innovación y el cambio, cuestionar posiciones estáticas, forzar al sistema a mejorar constantemente e impulsar a las empresas a competir para acelerar el proceso de innovación.⁵⁴

Grafico Nº 6

EL DIAMANTE DE MICHAEL PORTER



⁵³ MICHAEL PORTER, Ventaja Competitiva, año 1987, p.113.

⁵⁴ SYLOS LABANI, 1964

3.1.3.9. La competitividad y la estrategia empresarial

La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general.⁵⁵

Una organización, cualquiera sea la actividad que realiza, si desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de "planificación estratégica".

La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global.⁵⁶

Se debe considerar además, los niveles de competitividad, la competitividad interna y la competitividad externa. La competitividad interna se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, como personal, capital, materiales, ideas, etc., y los procesos de transformación. Al hablar de la competitividad interna nos viene la idea de que la empresa ha de competir contra sí misma, con expresión de su continuo esfuerzo de superación.⁵⁷

⁵⁵ PORTER, Michael. "Estrategia Competitiva". Editorial McGraw-Hill. México. 1995. Pág. 101.

⁵⁶ PORTER, Michael. Op. Cit. Pág. 102

⁵⁷ JORGE, José Eduardo. "La Competitividad Argentina No Depende Sólo del Tipo de Cambio". 2004.

3.1.4. ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LA INDUSTRIA PARA DETERMINAR LA COMPETITIVIDAD

Para Hax y Majluf el análisis competitivo de una industria se refiere a un mecanismo ordenado que trate de captar los factores estructurales que definen las expectativas de rentabilidad a largo plazo de un sector industrial, identificando y caracterizando la conducta de los competidores principales. Ellos centran su atención en tres metodologías básicas para llevar a cabo dicho análisis:⁵⁸

- Modelo de Porter
- Análisis de Factores Externos
- Análisis Financiero

3.1.4.1. Modelo de las 5 Fuerzas de Porter

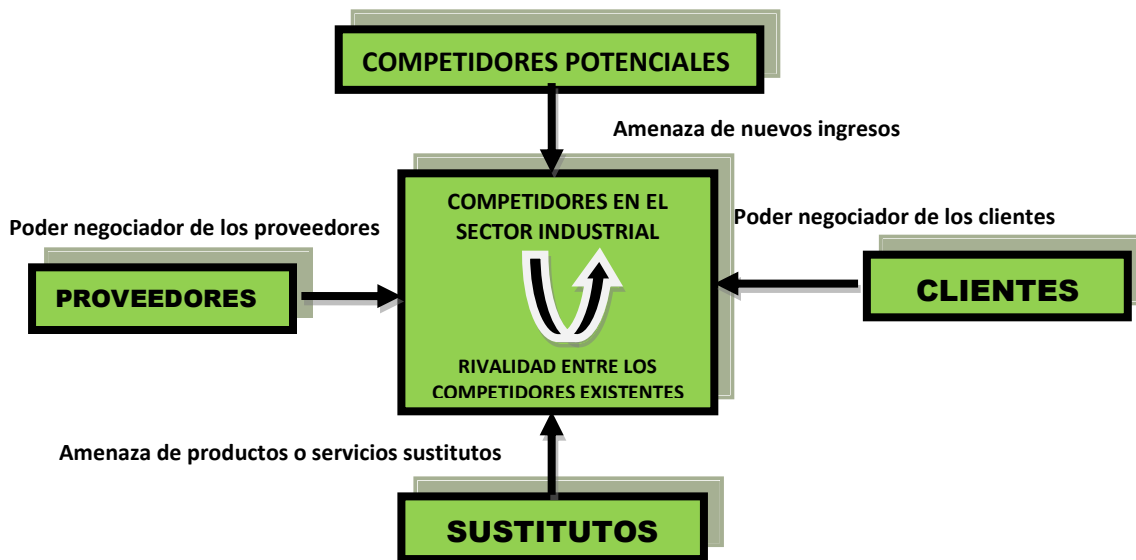
Desde la economía industrial han surgido modelos y conceptos que han influido sobre la formulación de la estrategia competitiva y, concretamente en la delimitación del entorno competitivo de la empresa. Un enfoque muy popular para la planificación de la estrategia fue propuesto en 1980 por Michael E. Porter en su libro *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*.

La finalidad principal del modelo de cinco fuerzas de Porter, es la de determinar el atractivo de un sector industrial en función de cinco elementos. En este sentido, una empresa debería tratar de situarse en un sector atractivo, ya que la rentabilidad media en estas industrias va a ser elevada. Según este modelo, esa rentabilidad media va a venir determinada por la naturaleza o grado de intensidad de la competencia en el sector, el cual va a depender de la forma en que actúen las cinco fuerzas, tal como se evidencia en el siguiente modelo.

⁵⁸ HAX, Arnoldo, y MAJLUF, Nicolás. *Gestión de Empresa con una Visión Estratégica*. Cuarta Edición, Dolmen Ediciones S.A., Santiago, 1996: Pág. 63.

Gráfico Nº 7

MODELO DE LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER



En el esquema de Porter hay dos elementos fundamentales: 1) Un modelo para examinar las fuerzas competitivas inherentes a una industria, y 2) la identificación de estrategias genéricas exitosas.

El modelo identifica las fuerzas que determinan la intensidad de la competencia que se tiene en una industria y por lo tanto la ventaja potencial. El subraya cinco fuerzas en su modelo que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste. La idea es que la firma debe evaluar sus objetivos y recursos frente a éstas cinco fuerzas que rigen en la competencia industrial:⁵⁹

- La amenaza de la entrada de nuevas firmas,
- La rivalidad entre las firmas existentes,
- La amenaza de productos sustitutos,
- El poder de regateo o de negociación de los compradores, y
- El poder de regateo o de negociación de los proveedores.

⁵⁹ PORTER, Michael. Ventaja Competitiva, año 1987

3.1.5. LA PRODUCTIVIDAD

La calidad de vida de un país está determinada por la productividad de su economía, la cual se mide por el valor de los bienes y servicios producidos por unidad de mano de obra, capital o recursos naturales del país.

La productividad depende tanto del valor de los productos y servicios nacionales, medido de acuerdo a los precios que estos obtengan en los mercados internacionales y la eficiencia en sus procesos productivos.

Se debe entender que son las empresas mismas las que logran generar ventajas competitivas en los mercados internacionales, cuando consiguen aumentar la productividad en el uso de los recursos que emplean. Esto puede alcanzarse a través de un aumento en la productividad de la fuerza de trabajo, una reducción de los insumos utilizados, desechos generados o en costos financieros, de logística o de administración. Asimismo puede alcanzarse por medio de un aumento en los precios unitarios de sus productos al mejorar su calidad, al diferenciarlos con respecto a los de la competencia o aumentar la productividad de la maquinaria, el equipo y demás bienes de capital que emplea en sus procesos productivos.

La suma de las productividades de todas las empresas de un país, deriva en la productividad general de una nación. De esa forma, la productividad determina la competitividad y permite aumentar el nivel de vida de los ciudadanos. Esto ocurre en parte, porque un aumento de la productividad del trabajo permite aumentar los salarios, sostener una moneda fuerte obtener una mayor rentabilidad del capital, contribuyendo así a un mejor estándar de vida para la población.⁶⁰

Por lo tanto, el verdadero objetivo no debe ser aumentar las exportaciones sino más bien la productividad. El reto central en el desarrollo económico es por tanto, cómo crear las condiciones para un crecimiento rápido y sostenido de la productividad, pues la calidad de vida de la población de un país dependerá en gran medida de esto. La economía mundial no es entonces un juego de suma en

⁶⁰ Sylos Labani, 1964 La Productividad

zero, pues muchas naciones al mismo tiempo pueden aumentar su prosperidad si su productividad crece.

3.1.6. EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA ACTUALIDAD

En los tiempos actuales que vive el mundo, la globalización de la economía, la interrelación e interdependencia de las naciones en las actividades económicas, se ha transformado para todas las naciones en una necesidad, en virtud que de su participación en la economía regional o mundial, depende su desarrollo económico interno, tanto presente como futuro, por lo cual, los países necesitan involucrarse de manera eficaz en los procesos de desarrollo del comercio internacional.

Un país que exporta bienes y servicios, genera a su favor divisas, que a su vez le permitirán adquirir en el exterior los satisfactores que sus propias necesidades demanden. De su capacidad exportadora, depende en forma muy importante la estabilidad de su economía interna. Si por el contrario, un Estado no tiene capacidad exportadora, los bienes y servicios que compre en el exterior, tendrá que hacerlo con divisas financiadas, que afectarán su economía en varias formas. El sabio manejo de este equilibrio comercial se conoce con el nombre de balanza de pagos, dentro de la cual se ubica también la llamada balanza comercial.⁶¹

En los actos comerciales de importación, los países pueden apoyar también un sano desarrollo económico interno, y esto se consigue, cuando además de cuidar los volúmenes de importación de bienes de consumo, se avocan a importar bienes de capital, tecnología y servicios que mejoren su propia capacidad productiva. Es indudable que el grado de participación de un país en el comercio internacional de bienes y servicios, como proveedor de ellos, le da a esa nación una posición e imagen tal, que le permiten participar activamente en el diseño de la política internacional. Como es el caso del llamado Grupo de los Siete, en el cual se encuentran representadas las naciones más industrializadas del mundo.

⁶¹ CHACHOLIADES, Miltiades. Comercio Internacional. Edit. McGraw-Hill. México. 1998. Pág. 42.

Es indudable que lo que estas naciones opinan, deciden y hacen impacta de manera importante a los demás países del mundo. Se es líder mundial, no cuando se tiene fuerza moral o religiosa, sino desgraciadamente, cuando se tiene poder económico que, hay que reiterar, se refleje en un grado importante de participación en el comercio internacional.⁶²

En 1947 se firmó el acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT) entre 23 países, lográndose ampliar este acuerdo a 96 en 1988. Su principal objetivo consiste en reducir las tarifas arancelarias y en eliminar las prácticas restrictivas del comercio internacional. Se acepta la existencia de acuerdos especiales entre países miembros del GATT que pretenden promover la cooperación y el comercio mutuos, destacando la UE (1993), la EFTA (1960), la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, 1960), el Mercado Común Centroamericano (MCCA, 1960) y el TLC (1994).⁶³

La actual complejidad de los tratados comerciales ha permitido una notable estabilización del comercio internacional, así como una gran homogeneización de las prácticas comerciales. Uno de los tratados comerciales más importantes, fue el firmado por Estados Unidos y la Unión Soviética en 1972; también resolvió antiguas diferencias y conflictos en los transportes y en el volumen de la deuda, proporcionando un nuevo marco para un comercio a gran escala.

3.1.7. LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL ESTADO

El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. El comercio también permite a un Estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía. Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.⁶⁴

⁶² CHACHOLIADES, Miltiades. Op cit. Pág. 44.

⁶³ GÓNZALES, Javier. Desarrollo del Comercio Internacional en el Siglo XX. Caracas. 2000. Pág. 9.

⁶⁴ GÓNZALES, Javier. OP CIT. Pág. 14.

Aunque el comercio internacional siempre ha sido importante, a partir del siglo XVI empezó a adquirir mayor relevancia; con la creación de los imperios coloniales europeos, el comercio se convirtió en un instrumento de política imperialista. La riqueza de un país se medía en función de la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata. El objetivo de un imperio era conseguir cuanta más riqueza mejor al menor coste posible. Esta concepción del papel del comercio internacional, conocida como mercantilismo, predominó durante los siglos XVII y XVIII.

El comercio internacional empezó a mostrar las características actuales con la aparición de los Estados nacionales durante los siglos XVII y XVIII. Los gobernantes descubrieron que al promocionar el comercio exterior podían aumentar la riqueza y, por lo tanto, el poder de su país. Durante este periodo aparecieron nuevas teorías económicas relacionadas con el comercio internacional.

Además de esta ventaja fundamental, hay otras ganancias económicas derivadas del comercio internacional: incrementa la producción mundial y hace que los recursos se asignen de forma más eficiente, lo que permite a los países (y por tanto a los individuos) consumir mayor cantidad y diversidad de bienes. Todos los países tienen una dotación limitada de recursos naturales, pero todos pueden producir y consumir más si se especializan y comercian entre ellos.

Como se ha señalado, la aparición del comercio internacional aumenta el número de mercados potenciales en los que un país puede vender los bienes que produce. El incremento de la demanda internacional de bienes y servicios se traduce en un aumento de la producción y en el uso más eficiente de las materias primas y del trabajo, lo que a su vez aumenta el nivel de empleo de un país. La competencia derivada del comercio internacional también obliga a las empresas nacionales a producir con más eficiencia, y a modernizarse a través de la innovación.⁶⁵

⁶⁵ CHACHOLIADES, Miltiades. Op cit. Pág. 51.

La importancia del comercio internacional varía en función de cada economía nacional. Ciertos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía.

Otros dependen del comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior. Durante los últimos años se considera al comercio internacional como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio.

Dada la importancia del comercio internacional para una economía concreta, los gobiernos a veces restringen la entrada de bienes foráneos para proteger los intereses nacionales: a esta política se la denomina proteccionismo.

La intervención de los gobiernos puede ser una reacción ante políticas comerciales emprendidas por otros países, o puede responder a un interés por proteger un sector industrial nacional poco desarrollado.

Desde que surgió el comercio internacional moderno, los países han intentado mantener una balanza comercial favorable, es decir, exportar más de lo que importan.⁶⁶

En una economía monetaria, los bienes no se intercambian por otros bienes, sino que se compran y venden en el mercado internacional utilizando unidades monetarias de un Estado. Para mejorar la balanza de pagos (es decir, para aumentar las reservas de divisas y disminuir las reservas de los demás), un país puede intentar limitar las importaciones. Esta política intenta disminuir el flujo de divisas de un país al exterior.

⁶⁶ CHACHOLIADES, Miltiades. Op cit. Pág. 59.

3.1.7.1. Economías de Escala

Las economías de escala “se refieren a la reducción de costos promedios de producción a medida que crece la productividad de la empresa”⁶⁷. El comercio internacional hace que las industrias de dos países satisfagan a su mercado interno con su producción de bienes, de este modo los países lleguen a intercambiar cada quien su excedente de producción de bienes y consiga una ventaja de las economías de escala sin sacrificar la variedad en el consumo interno, llegando a incrementarse los bienes disponibles de ambos países.

Existen dos clases de economías de escala: las internas y las externas: “las economías de escala externas, se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de la industria pero no necesariamente del tamaño de cada una de las empresas, las economías de escala internas, se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de una empresa individual, pero no necesariamente de la industria.”⁶⁸

Las economías de escala internas son más fáciles de identificar, esto se da por el número de empresas, y este tipo de economías generalmente dan a grandes empresas ventaja de costos sobre las pequeñas empresas, lo que conduce a una estructura de mercado de competencia imperfecta.

La presencia de economías de escala resulta elemental en el análisis del comercio internacional porque: Son la causa elemental, ya que por la diferenciación de los productos se da la existencia del comercio intraindustrial, lo que explica que el comercio no se fundamenta en la ventaja comparativa.

⁶⁷ SALVATORE, Dominick, “Economía Internacional” 4ta. Edición, Mc Graw-Hill.1997.Pág. 173.

⁶⁸ KRUGMAN, Paul R. “Economía Internacional, Teoría y Política”, Tercera Edición, 1995, Editorial McGraw Hill, Madrid-España. Pág. 142.

3.2. MARCO CONCEPTUAL

3.2.1. LAS EXPORTACIONES

3.2.1.1. Definición de exportación

La exportación es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su consumo o uso en el exterior. Es una venta más allá de las fronteras políticas de un país.⁶⁹

La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico.

Exportación: salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior. La exportación, como la importación, se halla condicionada para el desarrollo de la producción mercantil y por la división internacional del trabajo.

Bajo el capitalismo y, sobre todo, en la época del imperialismo, la realización de las mercancías, en los mercados exteriores se convierte en uno de los problemas más graves y difíciles, en una de las causas de la lucha entre los países capitalistas por los mercados, las esferas de inversión de capitales y las fuentes de materias primas. La exportación de mercancías de los países imperialistas sirve como media de sojuzgar económica y políticamente a otros atados sobre todo a los países débilmente desarrollados. El sistema de elevados precios de monopolio para las mercancías que se exportan y de bajos precios de monopolio para las compras de materias primas y productos alimenticios en los países coloniales y dependientes, conduce a incrementar las ganancias de los monopolios. La necesidad de exportar está dictada también por la limitación de los mercados interiores debida al retraso relativo de la demanda solvente de la población en los países capitalistas.

⁶⁹ Diccionario de economía política, de BORÍSOV, ZHAMIN Y MAKÁROVA

En la época imperialista, ha alcanzado un desarrollo preferente la exportación de capitales en forma de concesión de empréstitos estatales e inversiones directas de capital en el extranjero. La exportación de capitales hace que se amplíe la exportación de mercado.

La exportación de mercancías de los países socialistas en el interior del sistema mundial del socialismo constituye un intercambio de productos organizado sobre la base de la división socialista internacional del trabajo y de la coordinación de los planes de la economía nacional en las condiciones de una total igualdad de derechos y precios justos.

En los países socialistas, el fomento de la explotación tiene por objetivo utilizar de la manera más eficiente las condiciones económicas naturales y climatológicas de cada país para acelerar el crecimiento de la producción social y elevar el bienestar del pueblo.

El sistema socialista de economía mundial experta a los países en desarrollo, liberados del imperialismo, y les ayuda, con ello, a alcanzar su independencia económica.⁷⁰

La exportación puede presentarse de diversas maneras, según la modalidad y el tipo de envío de mercancías que desea realizar, entre las modalidades más importantes en la legislación boliviana tenemos:

- **Exportación definitiva:** esta modalidad se define como exportación definitiva de mercancías para el acto, por el cual mercancías o servicios son comercializados fuera del territorio nacional⁷¹. Las mercancías que retornen al territorio nacional pagaran los derechos arancelarios y se devolverán los valores actualizados de los beneficios recibidos.

⁷⁰ Diccionario de economía política, de BORÍSOV, ZHAMIN Y MAKÁROVA

⁷¹ Según la legislación aduanera, el territorio aduanero nacional es considerado como el espacio en el cual se encuentra ubicado el país incluyendo sus fronteras. Por tanto todo lo que comprende nuestro territorio es considerado como el territorio aduanero nacional.

- **Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo:** es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para ser sometida a transformación, elaboración, o reparación en el exterior o en zona franca industrial de bienes y de servicios, debiendo ser reimportadas dentro del plazo que la aduana autorice para cada caso antes de su exportación.
- **Exportación temporal para reimportación en el mismo estado:** esta modalidad de exportaciones para atender una finalidad específica en el exterior en un plazo determinado, durante el cual deberá ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ella se haga, por ejemplo, es la salida de productos que van a ser expuestos en una feria internacional, en la que la mercancía sale simplemente para cumplir una finalidad específica y solo se tienen en cuenta el desgaste de la misma en el exterior.
- **Reexportación:** es la modalidad que regula la salida definitiva del territorio aduanero nacional de mercancías, que estuvieran sometidas a una modalidad de importación temporal o la modalidad de transformación y ensamble.
- **Exportación de servicios:** en el caso de Bolivia se puede mencionar las siguientes clases de exportación de servicios:

a) Suministro transfronterizo: es la modalidad bajo la cual un servicio es exportado a otro país, sin la necesidad de movilizar personas para suministrar el servicio, por tanto lo que viaja es el servicio. Por ejemplo: telemercadeo.

b) Movimientos de personas: es la modalidad bajo la cual para prestar el servicio se tiene que desplazar el personal de manera temporal mientras cumple la función que va desarrollar en el exterior. Por ejemplo: capacitación.

c) Movimiento de consumidores: es la modalidad bajo la cual para prestar el servicio, la persona del exterior tiene que moverse al país local para que se suministre el servicio. Por ejemplo: servicio médico demandado por la persona extranjera.

d) Presencia comercial: es la modalidad bajo la cual, para poder prestar el servicio, la empresa debe establecer una sede o sucursal en el país donde va a prestar el servicio. Por ejemplo: las empresas del sector financiero.

3.2.1.2. Bases teóricas de las exportaciones

La relevancia de las exportaciones sobre la renta nacional fue postulada por los primeros pensadores. Adam Smith en su libro *la Riqueza de las Naciones* formuló que el comercio internacional trae beneficios a los países, puesto que los excedentes de producción que no tienen demanda interna pueden ser intercambiados por mercaderías que son necesarias.

Posteriormente, nació el concepto de ventajas comparativas y pudo ser explicado a través de las diferencias de los precios relativos de bienes semejantes entre países, lo que permitía que aquellos productos relativamente más baratos en la economía doméstica, en comparación al resto del mundo, puedan ser exportados.

De esta manera, los países podían experimentar una mayor renta (en términos de capacidad de compra), reasignando los recursos hacia los sectores más eficientes, ya sea aprovechando los rubros de relativa mayor productividad laboral (conocido como modelo de Ricardo) o de mayor uso de los recursos abundantes (llamado Teorema de Heckscher-Ohlin).⁷²

Finalmente, Paul Krugman mostró, inclusive, que bienes pertenecientes a un mismo sector producidos en diferentes economías pueden beneficiarse con la apertura comercial como resultado de las preferencias diversas de los consumidores, pudiendo generar ganancias en términos de producción y eficiencia.

⁷² MURIEL H. BEATRIZ. 2009. ¿Las exportaciones fueron importantes para explicar el crecimiento económico?. En *Nueva Economía*. La Paz, Bolivia.

Las ideas en torno al comercio internacional marcaron las tendencias de pensamiento e investigación en el área, sin embargo, al relacionarlas con el crecimiento económico lograban explicar solamente dos periodos de tiempo en esta dinámica (antes y después de la apertura comercial), por lo que pesquisas posteriores expusieron premisas adicionales para identificar causalidades adicionales entre exportaciones y crecimiento.

En primer lugar, el análisis de la historia económica mostró que las ventajas comparativas podían ser dinámicas en el tiempo, acompañando los cambios de las estructuras productivas de los países.

En segundo lugar, algunos estudios observaron que las exportaciones podían, por un lado, promover reinversiones en el sector incorporando nuevas innovaciones tecnológicas y, por otro lado, generar divisas suficientes para importar bienes de capital y de consumo intermedio.

Algunos autores destacan que el aprovechamiento del comercio puede ser efectivo si las economías logran alcanzar “un umbral mínimo de desarrollo”, lo que puede estar asociado a las capacidades institucionales y estructurales mínimas que deben tener los países.

Al respecto, la investigación de Fabián Loza titulado “La incidencia de las exportaciones en el crecimiento económico: Bolivia 1950 – 2007” – utilizando varios instrumentos econométricos – expone varios resultados interesantes.⁷³

En particular se observa que, un incremento del 1% en las exportaciones totales se asocia a un incremento del 0,22% del producto por trabajador, lo que sería relativamente importante, tomando en cuenta que el crecimiento económico (variación porcentual del PIB per cápita) ha sido bajo en el período de análisis.

No obstante, análisis estadísticos adicionales muestran que no fueron las exportaciones las que dinamizaron la economía, sino al contrario, lo que puede ser

⁷³ MURIEL H. BEATRIZ.

conciliado con el hecho de que Bolivia es esencialmente exportador de materias primas, requiriendo inicialmente fuertes niveles de inversión o renta (como en los rubros de gas y minería) para su posterior venta externa.

Se destacan también las importaciones de bienes de consumo, con un efecto negativo sobre el producto por trabajador; notando que las restantes categorías de importaciones (de capital y de consumo intermedio) incidieron de manera positiva, más no fueron incluidas en el análisis debido a que ya son explicadas mediante la variable “formación bruta de capital por trabajador”.

Finalmente, se registra una baja elasticidad relativa a los términos de intercambio, observando que las bonanzas en los precios de los minerales e hidrocarburos no presentan un impacto de largo plazo relevante sobre la producción por trabajador.

El autor realiza también análisis econométricos más específicos, desagregando las exportaciones en dos categorías: Bienes tradicionales (minerales e hidrocarburos) y no tradicionales (los restantes productos).

En el primer caso, las relaciones de largo plazo son parecidas a las explicitadas en la tabla anterior y nuevamente aquí se encuentra que es la dinámica de la renta la que explica la evolución de las exportaciones y no viceversa.

En el segundo caso, lamentablemente, no se halla ninguna relación de largo plazo con el producto por trabajador que sea estadísticamente significativa, lo que podría deberse al hecho de que la evolución y relevancia de las exportaciones no tradicionales se da recién a partir de finales de los años 80, siendo su efecto todavía limitado en un horizonte de largo plazo.

Para el caso de Bolivia, las exportaciones tradicionales no han dinamizado la economía de largo plazo, aunque sí se relaciona con ésta – muy probablemente por su baja incidencia sobre la expansión productiva en el resto de los sectores – y serían aquellas no tradicionales las que más bien podrían acelerar efectivamente el crecimiento económico.

3.2.1.3. Los subsidios a la exportación

Un subsidio a la exportación es un pago realizado a una empresa o individuo que vende un bien en el extranjero. Como un arancel, un subsidio a la exportación puede ser específico (una cantidad fija por unidad) o ad valorem (una proporción del valor exportado).⁷⁴

Cuando el estado ofrece un subsidio a la exportación, los vendedores exportan el bien hasta el punto en que los precios nacionales excedan a los extranjeros en la cantidad del subsidio.

Los efectos sobre los precios de un subsidio a la exportación son exactamente los opuestos que los de un arancel. El precio en el país exportador aumenta, puesto que el precio en el país importador se reduce, el incremento del precio es menor que el subsidio. En el país exportador, los consumidores resultan perjudicados, los productores ganan y el Estado pierde porque debe gastar dinero en subsidio.

El subsidio a la exportación empeora la relación de intercambio del país, va a reducir el precio de las exportaciones en el mercado exterior, esto conduce a pérdidas adicionales debidas a la relación de intercambio. Por tanto, un subsidio a la exportación conlleva, sin ambigüedad, un coste que supera sus beneficios a que toda exportación se haga por un precio o contraprestación de divisas.

3.2.1.4. Restricciones voluntarias a la exportación

Las restricciones voluntarias a la exportación son impuestas, normalmente, por exigencia del importador, y aceptadas por el exportador para evitar otras restricciones comerciales. Desde el punto de vista económico, una restricción voluntaria a la exportación es exactamente como una cuota de importación en que las licencias son asignadas a los gobiernos extranjeros y es, por tanto, muy cara para el país importador.⁷⁵

⁷⁴ SCRIBD.COM. Subsidios-a-las-exportaciones

⁷⁵ KRUGMAN Paul R., Maurice Obstfeld. Economía Internacional Teoría y Política. Quinta edición .Pearson Educación, S.A. Madrid 2006, p.209

Una restricción voluntaria de exportaciones es siempre más cara para el país importador que un arancel que limite las importaciones en la misma cantidad. La diferencia es que, lo que habría sido ingresos bajo el arancel, se convierten en rentas ganadas por los extranjeros bajo la restricción voluntarias de exportaciones, por tanto, ésta produce realmente una pérdida para el país importador.

3.2.2. BALANZA COMERCIAL

La Balanza comercial mide el saldo neto (positivo o negativo) de las exportaciones de bienes de un país al resto del mundo menos sus importaciones de bienes desde el resto del mundo en un periodo determinado. Si el valor de las exportaciones es mayor al valor de las importaciones se tiene una balanza comercial favorable o superavitaria, en el caso contrario, se tiene una balanza comercial desfavorable o deficitaria. Su forma de cálculo es la siguiente: $BC = X$ (exportaciones) – M (importaciones). No incluye la prestación ni la contratación de servicio con el exterior, como por ejemplo, transporte, seguros o intereses.

Balanza comercial = exportaciones - importaciones

Las importaciones son las compras que los ciudadanos, las empresas o el gobierno de un país hacen de bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países a él. Las exportaciones son los bienes o servicios que se producen en el país, los cuales son vendidos y posteriormente enviados a clientes de otros países.

Erróneamente a veces se afirma que para que un país se desarrolle es muy importante tener una balanza comercial positiva. Es decir, que las exportaciones superen a las importaciones. Esto es un error que deriva de la teoría mercantilista de la economía, donde se creía que la riqueza solo debía evaluarse según la acumulación de oro que se poseía (ahora por el dinero).

Esto tenía una consecuencia muy importante porque con esta visión, quien compra siempre pierde porque estaría entregando parte de su riqueza (oro, dinero, etc.)

La realidad es que cuando uno compra algo, en un mercado libre, también se enriquece en términos económicos. Para que se concrete una transacción comercial, quien compra evalúa como menos valioso el dinero que va a entregar que el bien o servicio que desea adquirir con él. Si esto no fuere así, la transacción no se llevaría adelante.

3.2.3. DUMPING

Dumping no es más que la venta de productos de un país a otro a precios inferiores a los de la exportación establecidos o por debajo de los costos de producción en el país de origen.⁷⁶

El dumping puede ser el resultado de subsidios por parte de los gobiernos o puede ser realizado por una empresa en este último caso el dumping es considerado como un acto monopolística de discriminación a los precios que las empresas aplican transitoriamente hasta desplazar a sus competidores para luego aumentar el precio. En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el dumping ecológico y social. Se denomina dumping ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente.

Se denomina dumping social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagado o esclavizado, trabajo infantil, trabajo de presos, etc.

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad a menor coste.

⁷⁶ GUDYNAS, Eduardo. Diccionario Latinoamericano de términos y conceptos. Editorial coscoroba. 2007. Pág. 14

Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.⁷⁷

3.2.4. EL ARANCEL

Arancel no es más que un impuesto que se grava sobre cada unidad de una mercancía importada por un país, con el efecto de elevar su precio de venta en el mercado interior, a su vez proteger los productos nacionales, así no tomar un efecto de competencia de mismos bienes más baratos.

Existen políticas comerciales que influyen sobre el comercio internacional mediante aranceles, barrera arancelarias, y subvenciones a la exportación.⁷⁸

3.2.4.1. Política arancelaria

Las políticas comerciales que toman algunos países como la devolución de impuestos a las exportaciones como forma de subsidio, sin embargo, estas presentan ciertas limitaciones los cuales provienen de los acuerdos que se firman en la OMC y los tratados de libre comercio. En los subsidios mientras más directos sean más podrán recurrir los demás países, entonces de debe realizar subsidios indirectos para evitar este tipo de conflictos.⁷⁹

3.2.4.2. Efectos arancelarios

El arancel tiene cuatro efectos importantes para la determinación positiva de un país: alienta empresas ineficientes a producir, induce a reducir sus compras del bien sobre el que se impone el arancel por debajo del nivel eficiente, eleva los ingresos del estado y permite que la producción nacional se incremente.

⁷⁷ GUDYNAS, Eduardo. Diccionario Latinoamericano de términos y conceptos. Editorial coscoroba. 2007. Pág. 14

⁷⁸ Wikipedia. /Arancel.

⁷⁹ Wikipedia/ Política -arancelaria.

El arancel ad valórem: este impuesto o gravamen se especifica legalmente como un porcentaje fijo del valor del bien importado o exportado incluyendo o excluyendo los costos de transporte.

El arancel específico: este impuesto se especifica legalmente como una cantidad fija de dinero por unidad física importada o exportada.

El arancel compuesto el arancel compuesto es una combinación de un arancel ad valórem y un arancel específico⁸⁰. Estos aranceles son considerados como la forma más antigua de instrumentos de política comercial y han sido utilizadas tradicionalmente como una fuente de ingreso para el Estado. Sin embargo, su verdadera finalidad ha sido, generalmente, no solo proporcionar ingresos, sino proteger sectores nacionales concretos de la competencia de las importaciones.

La importancia de los aranceles han disminuido en los tiempos modernos, por que actualmente los Estados generalmente prefieren proteger las industrias nacionales mediante una variedad de barreras no arancelarias tales, como cuotas de importación (limitaciones a la cantidad de importaciones) y restricciones a la exportación (limitaciones sobre la cantidad de exportaciones, normalmente impuestas por el país exportador a solicitud del país importador).⁸¹

Un Arancel sobre el bien importado aumenta el precio recibido por los productores nacionales de dicho bien. Este efecto es a menudo el principal objetivo del arancel (proteger a los productores nacionales frente a los bajos precios provenientes de la competencia de la importación).

3.2.4.3. Los costes y los beneficios de un arancel

Un arancel incrementa el precio de un bien en el país importador y lo reduce en el país exportador, Debido a este efecto de precios, los consumidores pierden en el país importador y ganan en el país exportador.

⁸⁰ Wikipedia/efectos arancelarios.

⁸¹ MILTIADES CHACHOLIADES .Economía Internacional. Edición segunda. MCGRAW-HILL, 2009

Los productores ganan en el país importador y pierden en el país exportador. Además, el estado que impone el arancel obtiene ingresos. Para comparar esos costes y beneficios es necesario cuantificarlos.

El método para medir los costes y beneficios de un arancel depende de dos conceptos muy comunes del análisis macroeconómico: el excedente del consumidor y del productor.⁸²

3.2.4.4. El excedente del consumidor

El excedente del consumidor mide la cantidad que un consumidor gana en una compra por la diferencia entre el precio que realmente paga y el precio que habría estado dispuesto a pagar.

3.2.4.5. El excedente del productor

Es un concepto análogo. Un productor que puede vender un bien por dos dólares pero que lo vende a cinco dólares gana un excedente del productor de tres dólares.

El mismo procedimiento utilizado para obtener el excedente del consumidor a partir de la curva de demanda puede ser utilizado para obtener el excedente del productor a partir de la curva de oferta.

⁸² PAUL R. KRUGMAN, MAURICE OBSTFELD. Economía Internacional Teoría y Política Quinta edición.2006

***CAPÍTULO IV
MARCO PRÁCTICO***

CAPITULO IV

MARCO PRÁCTICO

4.1. LA DINÁMICA EXPORTADORA DEL DEPARTAMENTO DE LA PAZ

4.1.1. Valor de exportación del sector textil

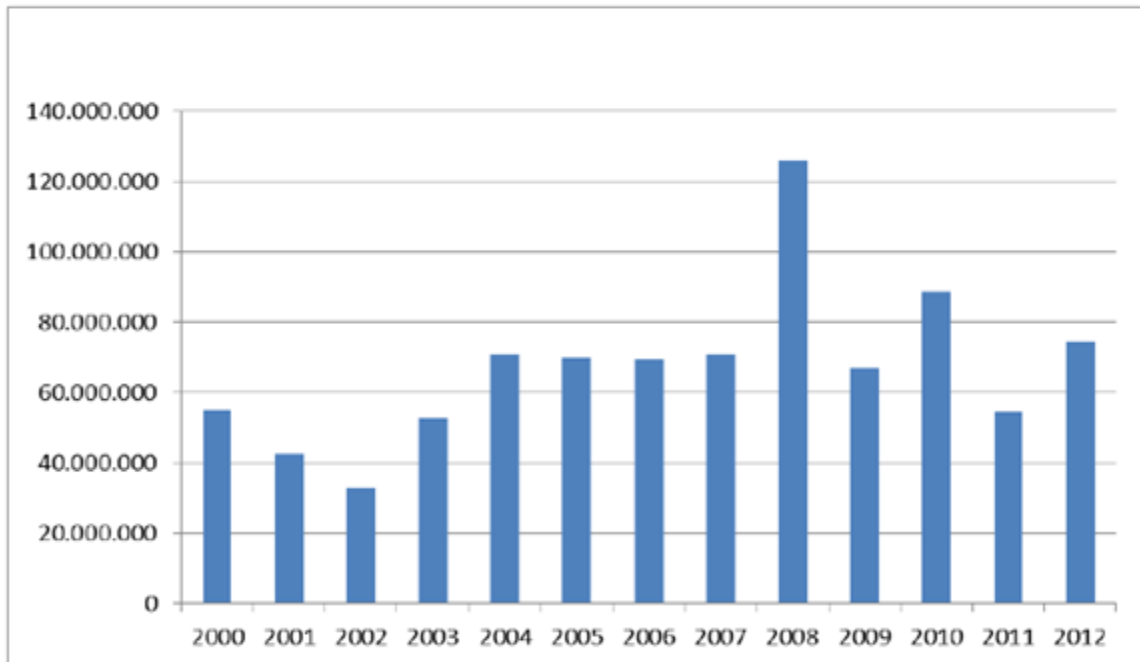
Es innegable que el motor de crecimiento de la actividad manufacturera textil son las ventas externas (exportaciones) que realiza anualmente. En trece años de actividad observada, pese a periodos de crisis en los mercados externos, las ventas a otros países pasaron de 21 millones en el año 1994 a 62 millones en el año 2000 posteriormente a 68 millones para el año 2004, tuvo su punto alto en el año 2008 llegando aproximadamente a 126 millones de dólares ya para el año 2012 llegó a decrecer alcanzando a 75 millones de dólares aproximadamente, se estima que el sector pueda exportar en la gestión 2013 un valor total de más de 30 millones de dólares, observando una caída drástica en el sector esto equivalente al -146% de las exportaciones del sector en términos totales de Bolivia.

El dinamismo exportador se expresa en las ventas de fabricación de prendas de vestir, que representa el 66% del total de las exportaciones, seguido de las ventas de hilados, un 20% y las ventas de tejidos de punto que representan el 14% del total de ventas externas de confecciones y textiles. (Ver el gráfico No. 8).

Según los exportadores de textiles, no ha sido fácil la penetración de mercados externos por sus productos, especialmente por los temas de volumen y calidad de las prendas de vestir exigidas por los compradores. Para el año 2012, los textiles de fabricación nacional son exportadas a mercados de Venezuela representando casi un 76%, Estados Unidos un 7%, Chile un 6%, Italia un 4% y México también con 4% y otros países, cuyo valor en millones de dólares representa el 84% del total vendido a mercados del mundo.

Grafico Nº 8

VALOR DE EXPORTACION DEL SECTOR TEXTIL (\$US)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas – INE

Las más grandes empresas exportadoras de textiles y confecciones son Ametex S.A. instalada en la ciudad de La Paz y Santa Mónica Cotton ubicada en la ciudad de Santa Cruz. La primera se ha especializado en prendas de vestir que vende regularmente al mercado norteamericano y la segunda en la venta de importantes volúmenes de hilo al mercado colombiano.

4.1.2. Balanza comercial del sector textil

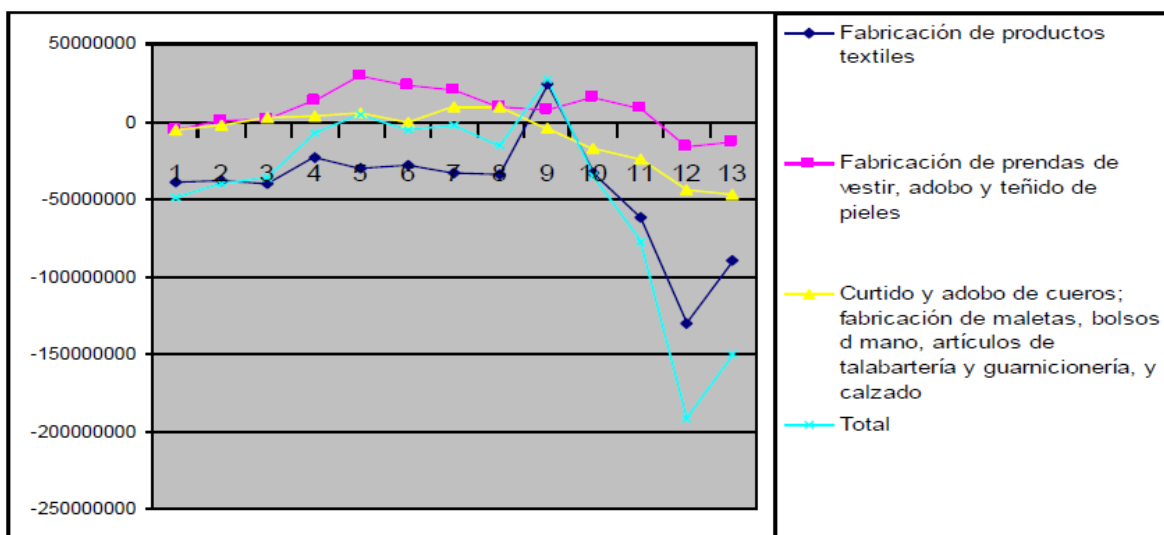
Las condiciones económicas predominantes en un país dependen en gran medida de lo que ocurre en la economía mundial. Ésta se materializa en el comercio internacional, la Producción Global y las Finanzas Internacionales. Aunque todas estas fuerzas vinculan sus economías con una economía mundial, el resultado no es homogéneo, como lo demuestra el desigual crecimiento económico de los distintos países, al permitir que algunos crezcan muy deprisa, mientras que otros se empobrecen.

Las naciones tienen que equilibrar sus ingresos y gastos a largo plazo con el fin de mantener una economía estable, pues, al igual que los individuos, un país no puede estar eternamente en deuda. Una forma de corregir un déficit de balanza de pagos es mediante el incremento de las exportaciones y la disminución de las importaciones. Por ejemplo un gobierno puede devaluar su moneda para lograr que los bienes nacionales sean más baratos fuera y de este modo hacer que las importaciones se encarezcan.

Se evidencia claramente que la evolución histórica de la balanza comercial del sector para el periodo analizado da como resultado que se mantiene un saldo deficitario a medida que transcurre el tiempo, año tras año, producido por un exceso de importaciones que en gran medida no son producidos con estándares de alta calidad o en su defecto sus precios son muy bajo o baratos que los del mercado nacional.

Gráfico N° 9

Evolución de la balanza comercial del sector textil 2000 – 2012



Fuente: INE

Para el año 2000, el saldo deficitario de la balanza comercial boliviana alcanzó a 49.125.482 dólares, marcado por una creciente importación de productos que corresponden a la actividad de fabricación textil, pero en el los años 2004 y 2008 el escenario se muestra diferente tenemos obteniendo un saldo comercial

favorable del sector con 4.815.439 dólares y 26.978.745 dólares respectivamente, para el 2012 el escenario no se muestra diferente a la mayoría del años deficitario donde se registro un saldo negativo que alcanzó a -149.899.526 dólares, que en este caso se debe al incremento de la importación de productos textiles y de cuero. El crecimiento promedio anual del déficit de la balanza comercial del sector textil para el periodo 2000 – 2012 ha sido en promedio de 33.76%.

4.1.3. Participación del sector industrial manufacturero al Producto Interno Bruto

En el cuadro adjunto se presenta el aporte de cada uno de los sectores al Producto Interno Bruto a precios corrientes y en términos porcentuales.

Cuadro Nro.6

BOLIVIA: PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA

DESCRIPCIÓN	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1 AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	15,0	15,2	14,9	15,4	15,3	14,3	13,8	12,8	13,4	13,8	12,8	12,5	12,9
2 EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	7,59	7,26	7,37	8,68	10,9	12,0	14,7	15,8	18,3	16,0	17,3	19,8	19,3
Petróleo crudo y gas natural	3,69	3,75	3,87	4,97	6,98	7,78	8,14	8,34	7,33	6,23	6,38	7,54	9,65
Minerales metálicos y no metálicos	3,90	5,51	3,50	3,71	3,93	4,22	6,60	7,47	11,0	9,85	10,9	12,3	9,65
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	15,3	15,3	14,9	14,6	14,4	14,1	14,3	14,6	14,4	14,4	13,9	13,2	13,4
4. ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	13,3	3,41	3,35	3,39	3,19	3,16	2,94	2,82	2,60	2,68	2,70	2,55	2,50
5. CONSTRUCCION	3,51	3,19	3,58	2,65	2,44	2,68	3,03	3,08	2,98	3,08	3,30	3,27	3,41
6. COMERCIO	8,33	8,26	8,22	7,86	8,06	8,06	8,14	8,73	9,05	8,94	9,15	9,12	8,82
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	13,1	13,2	13,7	14,1	13,6	13,7	12,9	12,0	10,8	10,9	11,1	10,7	10,5
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS	15,7	14,9	13,8	12,5	11,3	11,3	10,8	11,1	10,7	10,8	10,7	10,3	11,3
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES, PERSONALES Y DOMESTICO	6,00	6,18	6,31	6,19	6,01	5,89	5,68	5,55	5,15	5,34	5,11	4,75	4,80
10. RESTAURANTES Y HOTELES	3,64	3,61	3,69	3,61	3,46	3,36	3,23	3,06	2,97	3,13	3,01	2,93	2,87
11. SERVICIOS DE LA ADMINISTRACION PUBLICA	13,5	14,2	14,3	14,5	14,3	14,6	13,9	14,1	13,4	14,7	14,7	14,9	15,0

Fuente: INE

Se puede observar que a lo largo del tiempo los sectores con mayor aporte al Producto Interno Bruto siempre fueron, el sector agrícola, extractivo, industria manufacturera, transporte, comunicaciones y el sector financiero. En el país, la Industria Manufacturera hasta el año 2002, representaba la actividad económica con mayor participación en el Producto Interno Bruto, posteriormente, la misma se ve desplazada por las actividades extractivas y agropecuarias, ubicándose en el año 2012 en el tercer lugar (Cuadro N° 6).

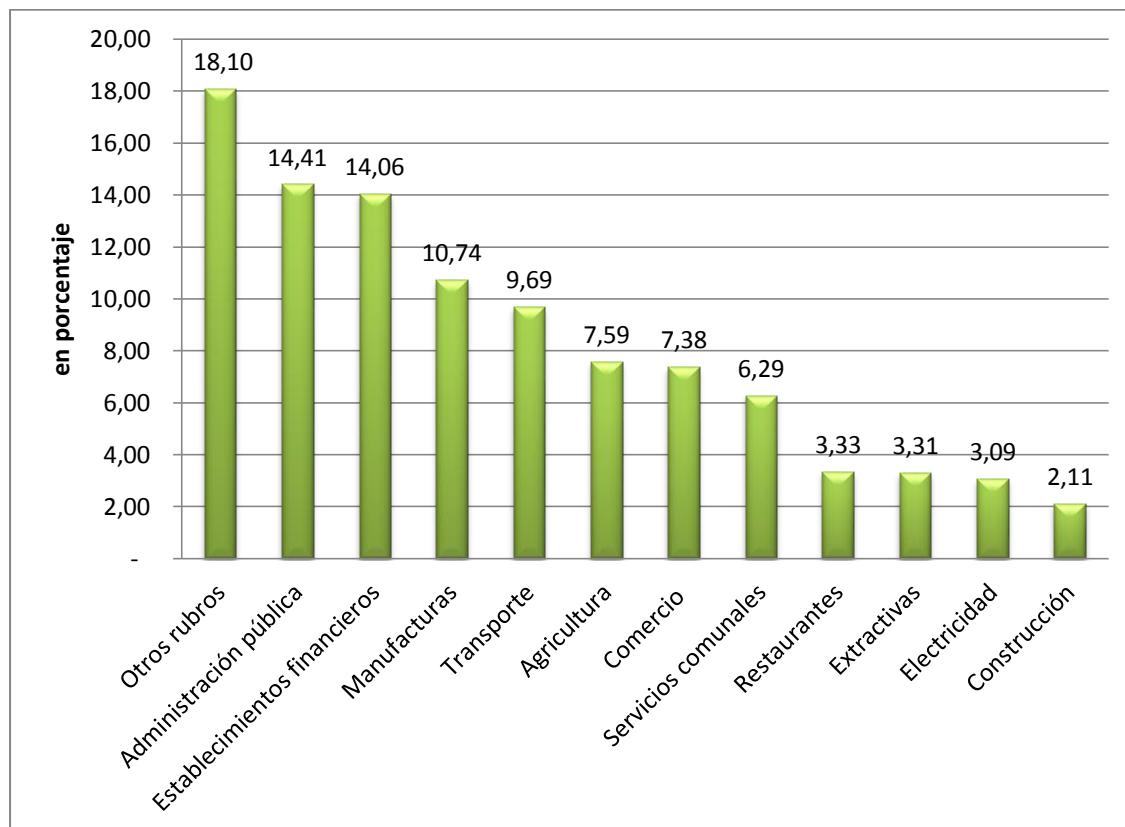
Es importante considerar que el departamento de La Paz, no es productor de hidrocarburos, lo cual la situación que la coloca en una posición rezagada entre los departamentos exportadores del país, pero que no deja de ser uno de los más importantes en sectores productivos en la industria manufactura, de uso intensivo de mano de obra y generador de empleos.

4.1.4. Orden de participación del sector industrial manufacturero al Producto Interno Bruto en el departamento de La Paz.

En el departamento de La Paz se realizan las siguientes actividades económicas: 1) Agricultura, 2) Ventas y comercio, 3) Explotación de minas, 4) Industria manufacturera, 5) Electricidad y agua, 6) Construcción, 7) Hoteles y restaurantes, 8) Transportes, 9) Intermediación financiera, 10) Servicios inmobiliarios, 11) Administración pública, 12) Educación, 13) Servicios sociales, 14) Servicios comunitarios, 15) Servicios a los hogares, 16) Servicios de organizaciones extraterritoriales, y 17) Sin especificar.

Gráfico N° 10

LA PAZ: PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia

Del valor total PIB registrado durante 2000–2010, en promedio el 18.01% está compuesto por otros rubros, 14.41% corresponde a administración pública, establecimientos financieros o intermediación financiera aporta 14.06%, industrias manufactureras participan con 10.74%, seguido por transportes que contribuye.

Por consiguiente, industrias manufactureras ocupan cuarto lugar en participación sobre el PIB departamental La Paz con 10.74% del valor global como promedio durante 2000–2009 (ver Gráfico N° 10). Esta cifra tiende a decrecer por efecto del cierre de ATPDEA con Estados Unidos, inclusive se puede profundizar la crisis del

empleo mientras no se adopten medidas correctivas para subsanar discrepancias bilaterales a raíz de instauración del nuevo gobierno izquierdista como es el MAS desde 2006 cuando adopta un nuevo “modelo económico pluralista” basado sobre principios comunitaristas en actividad productiva totalmente incoherentes con tendencias predominantes del Siglo XXI porque atenta las tendencias e inclinaciones naturales del hombre racional vinculado ampliamente a la libre decisión en sus actuaciones.

Las actividades productivas en ciudades de La Paz se encuentran seriamente afectadas por falta de políticas gubernamentales con apoyo hacia sectores intensivos en mano de obra y diversificación de mercados externos.

4.1.5. Aporte del sector textil al Producto Interno Bruto

En la actualidad el sector textil es una regular área de concentración económica y que representa un promedio del 10% del PIB industrial y el 0.67 % del Producto Interno Bruto. Esta participación representa un movimiento económico aproximado de 125 a 138 millones de dólares cada año por un concepto de generación de valor agregado.

En un periodo de 10 años (ver cuadro N° 7), el sector ha pasado de un PIB sectorial de Bs 398.756 en el año 2002 a Bs.453.748 para el año 2007, y a más de Bs 490.700 para el año 2012; lo que indica un alza constante durante los últimos años exceptuando el periodo 2009 donde hubo una baja respecto del año 2008 de Bs 459.453 a Bs 455.389 no considerable pero que no se debe pasar de largo para el análisis de cuáles fueron los hechos para que suceda esto. Contrariamente a lo que se podía suponer en relación al crecimiento del sector respecto al industrial y nacional, se ha reducido en el primer caso del 13% al 10% y en el segundo caso del 1.39% al 0.67%.

Cuadro N°7

BOLIVIA: SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES, APOORTE AL PRODUCTO INTERNO BRUTO

Año	Producto interno bruto (PIB)			Participación en %	
	Textiles y confecciones	Industrial	Nacional	Textiles y confecciones	industrial
2002	398.756	3.807.441	23.297.736	1,39	13,04
2003	405.029	3.952.364	23.929.417	1,32	12,78
2004	418.525	4.172.930	24.928.062	1,29	12,51
2005	428.527	4.298.295	26.030.240	1,21	11,63
2006	441.309	4.646.134	27.278.913	1,11	11,33
2007	453.148	4.929.111	28.524.027	1,06	11,41
2008	459.453	5.109.524	30.277.826	0,94	11,17
2009	455.389	5.355.324	31.294.253	0,89	11,62
2010	473.286	5.493.991	32.585.680	0,82	11,27
2011	483.970	5.698.175	34.271.640	0,73	10,35
2012	490.700	5.968.573	36.045.688	0,67	10,24

Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: Propia

Esta reducción porcentual de aporte de la actividad a la economía y a la industria nacional se explica fundamentalmente por el proceso que tuvo que atravesar el sector en los últimos años ya sea el rol del Estado y el modelo neoliberal hasta 2005, los procesos de cambio a partir de ese año que tuvieron otro obstáculo aun de mayor magnitud, debido a la cancelación del ATPDEA y el cierre de mercados para la producción nacional y también a la incompetencia de las empresas para no poder mantenerse en el mercado frente a estas circunstancias. Estas y, otras causas anteriormente mencionadas ocasionaron un gran número de cierre de empresas bajando así la dinámica económica del sector a nivel nacional, como se verá más adelante en la investigación realizada.

En el caso específico del departamento de La Paz la tendencia que componen al PIB es similar puesto que es uno de los departamentos junto con Cochabamba y Santa Cruz que más aporta y específicamente de mayor crecimiento a nivel del área textil (ver cuadro N° 8).

Actualmente el departamento de La Paz representa el 25.43% del PIB nacional lo cual es una cifra considerable dentro de la economía nacional, y si entramos un poco más allá se observa que de similar forma los 10 años que son base para este estudio mostraron un comportamiento ascendente exceptuando el año 2009 con Bs 138.350 respecto del 2008 con Bs 139.863, también se destaca el crecimiento continuo desde 2002 con Bs 116.672 hasta un periodo más actual como es el 2012 con Bs 153.295.

Sin embargo no se debe dejar de lado el crecimiento del valor agregado sectorial, su composición estructural en relación al producto industrial que se redujo de 11.25% al 9.23% en el año 2012.

Cuadro N°8

LA PAZ: SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES, APOORTE AL PRODUCTO INTERNO BRUTO

Año	PIB		Tasa de crecimiento en %	
	Textiles y confecciones	Industrial	Textiles y confecciones	industrial
2002	116.672	881.822	1,57	11,25
2003	119.325	924.532	1,49	11,31
2004	123.820	928.904	1,52	10,73
2005	129.042	956.300	1,47	10,37
2006	133.595	1.048.379	1,39	10,55
2007	138.547	1.111.058	1,32	10,44
2008	139.863	1.149.583	1,16	9,86
2009	138.350	1.209.325	1,08	10,17
2010	144.389	1.250.244	0,99	9,79
2011	149.861	1.309.943	0,9	9,16
2012	153.295	1.364.223	0,83	9,23

Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: Propia

4.1.6. Dinamismo del sector

El sector textil y de confecciones presenta un relativo grado de dinamismo de su actividad, aspecto que se refleja en tasas de crecimiento del volumen de su producción moderadas y por debajo de las expectativas que supone un

crecimiento dinámico, por ejemplo superior al crecimiento del promedio de la actividad industrial.

En el cuadro N° 9 se puede observar que con excepción del año 2010 la actividad presentó ritmos de crecimiento inferiores respecto al producto industrial y también al crecimiento de la actividad económica nacional. El año 2002 de acuerdo como se puede observar se presentó la peor tasa de crecimiento de los últimos 10 años (-2.4%) esto debido al deterioro de mercado del sector que se experimentó desde 1998, consecuencia de la dramática reducción de la demanda interna de bienes y servicios.

Cuadro N° 9
BOLIVIA: SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES, TASA DE CRECIMIENTO REAL
(Variaciones anuales en porcentaje)

Año	Producto interno bruto (PIB)			Participación en %		
	Confecciones	Industrial	confecciones	Textiles y confecciones	industrial	Nacional
2002	398.756	3.807.441	23.297.736	-2,4	0,25	2,49
2003	405.029	3.952.364	23.929.417	1,6	3,81	2,71
2004	418.525	4.172.930	24.928.062	3,3	5,58	4,17
2005	428.527	4.298.295	26.030.240	2,4	3	4,42
2006	441.309	4.646.134	27.278.913	3,0	8,09	4,8
2007	453.748	4.929.111	28.524.027	2,8	6,09	4,56
2008	459.453	5.109.524	30.277.826	1,3	3,66	6,15
2009	455.389	5.355.324	31.294.253	-0,9	4,81	3,36
2010	473.286	5.493.991	32.585.680	3,9	2,59	4,13
2011	483.970	5.698.175	34.271.640	2,3	3,72	5,17
2012	490.700	5.968.573	36.045.688	1,4	4,75	5,18

Fuente: Instituto Nacional de Estadística
 Elaboración: Propia

En la actualidad el crecimiento de sector textil está muy por debajo de las expectativas con un 1.4 % en relación al producto industrial con 4.75 % el crecimiento nacional de 5.18 %. Esto demuestra que incluso con las políticas para estabilizar al sector no se logra detectar mejora alguna en la dinámica sectorial.

Los años 2004 y 2005 representan una recuperación moderada de la dinámica sectorial que se debió fundamentalmente al contexto externo derivado de mejores precios y el logro de poder entrar al mercado estadounidense a través del programa ATPDEA; esto no significó una mejora a largo plazo puesto que en los próximos años se suspendió el beneficio arancelario desde diciembre de 2008 afectando así al sector textil nacional y se puede ver que el 2009 se produjo un considerable descenso de los niveles productivos (-0.9%).

4.1.7. Tasas de crecimiento del sector textil y de confecciones del departamento de La Paz.

Gráfico N° 11
LA PAZ: TASAS DE CRECIMIENTO DEL SECTOR TEXTIL Y DE
CONFECCIONES - PIB INDUSTRIAL
En porcentaje



Fuente: Instituto Nacional de Estadística
 Elaboración: Propia

La dinámica productiva del departamento de La Paz muestra un comportamiento también inferior en 2002 con -2.78 % de crecimiento, en los años 2004 a 2007 se observa un rendimiento leve respecto del producto industrial paceño. Donde hubo un mayor impacto del descenso de los niveles de producción y además constante

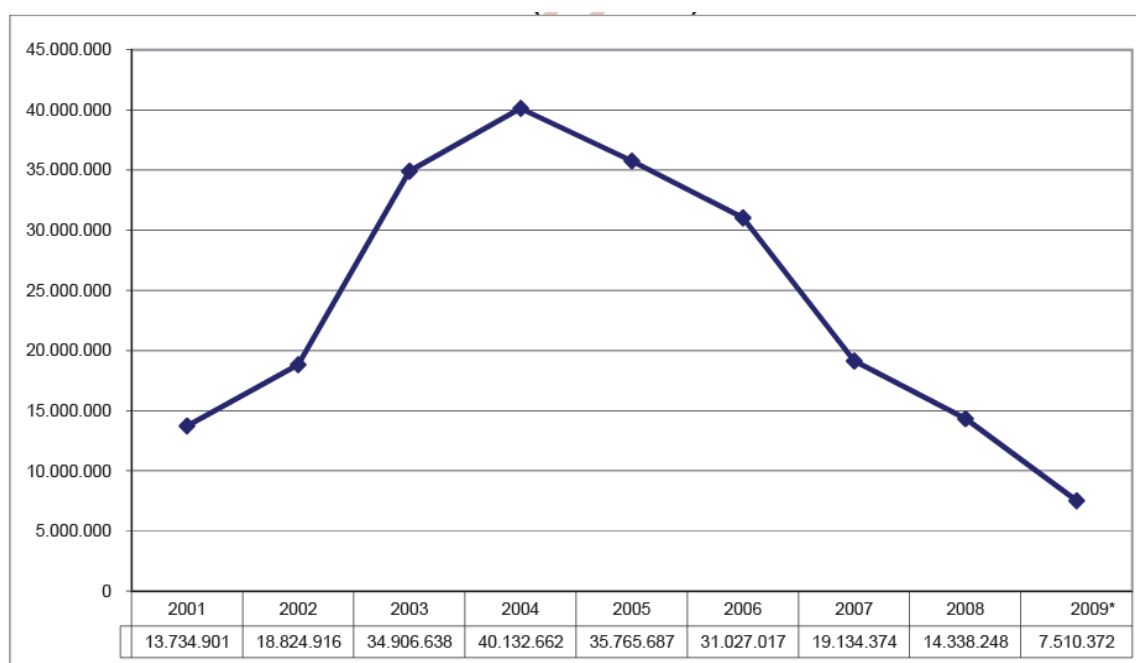
con excepción de 2010 fue a partir del año 2008 hasta la actualidad, lo que demuestra una dinámica económica sectorial deficiente. (Ver gráfico 11)

4.1.8. Departamento de La Paz exportaciones del sector textil a los E.E.U.U. con (ATPDEA)

Como se puede ver en la gráfica las exportaciones de textiles del departamento de La Paz, hacia Estados Unidos en el marco del ATPDEA, ha tenido un techo máximo en el año 2004, exportando más de 40 millones dólares, año a partir del cual, se ha sufrido una disminución de las exportaciones como consecuencia de la incertidumbre generada por las amenazas del país del norte de no continuar otorgando estas ventajas arancelarias, sobre todo a partir de la gestión 2006.

Gráfico N° 12

LA PAZ: EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL A LOS EEUU CON (ATPDEA)



Fuente: INE.

(*): El 2009, las exportaciones se dieron sin contar el ATPDEA.

En la gestión 2009, cuando el país ya no contaba con el ATPDEA, las exportaciones textiles de La Paz cayeron drásticamente a algo más de 7 millones

de dólares, lo que en ese momento se tradujo en la pérdida de importantes fuentes de empleo.

Así por ejemplo, en la gestión 2008, se confirmó el cierre de 23 pequeños talleres de confecciones textiles sólo en la ciudad de El Alto, quedando sin fuentes de empleo directo aproximadamente 460 personas; mientras que en el 2009, se confirmó el cierre de 62 pequeños talleres (45 en la ciudad de El Alto y 17 en la ciudad de La Paz).

Estos talleres de confección constituidas como micro o pequeñas empresas en la mayor parte de los casos conformaron consorcios de exportación exclusivamente para exportar a los Estados Unidos en el marco del ATPDEA, lo que implicó que al término de este beneficio no tengan la posibilidad en el corto plazo de cambiar de mercados alternativos.

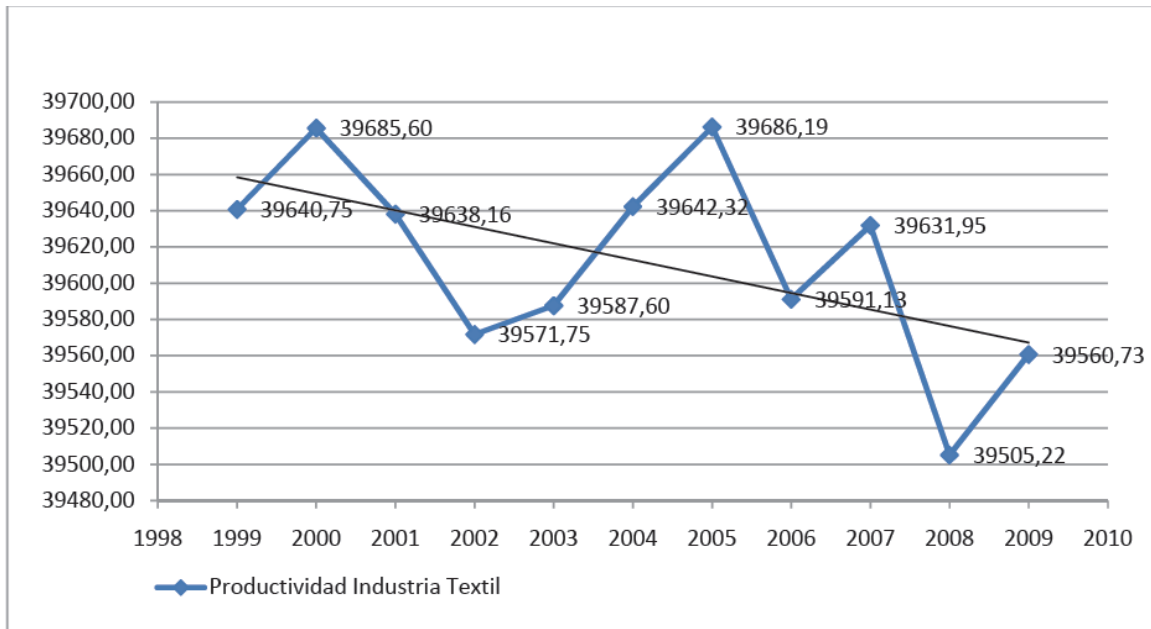
4.1.9. Productividad de la industria textil del departamento de La Paz

Para realizar el análisis de la Industria Textil en términos reales, se determina la productividad a partir del valor bruto de producción y el número de personas empleadas en el rubro textil, al observar la productividad de la última década del sector textil de La Paz, se observa que existe una tendencia descendente, es decir que la producción de textiles en La Paz se convierte cada vez más ineficiente con el transcurrir del tiempo como lo indica el siguiente grafico de Productividad. (Ver gráfico 13).

Estas fluctuaciones en la productividad industrial manufacturera Textil se deben principalmente a las variaciones de personal contratado por año dentro del sector.

Gráfico N°13

PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA TEXTIL DE LA PAZ



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Elaboración: Propia según datos de Valor Bruto de Producción y Personas Empleadas

4.1.10. Volumen físico de producción del sector industrial textil

En primer lugar se puede mencionar que la producción nacional hace varios años realiza esfuerzos para no perder su cuota de mercado en todos sus segmentos. Como se observa esta última década el índice de Volumen Físico de la producción de la industria textil brinda una aproximación del valor agregado a precios constantes, existiendo así una tendencia bastante fluctuante en todos los años. Vale destacar que en 2003 y 2006 se tuvo la mayor participación en toda la década, luego en los siguientes años hubo una baja considerable hasta 2009 intentando salir de esa crisis en el año 2010 se muestra una recuperación pero solo duro un poco ya que en la actualidad el descenso es considerable. (Ver gráfico 14).

Si bien una de las variables más importantes es el estudio y comportamiento de la producción, es preciso señalar que existe un deterioro evidente y experimentado de este indicador puesto que tiene una tendencia negativa.

Gráfico N° 14

INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIONES: EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN FÍSICO DE PRODUCCIÓN



Fuente: Instituto Nacional de Estadística
Elaboración: Propia

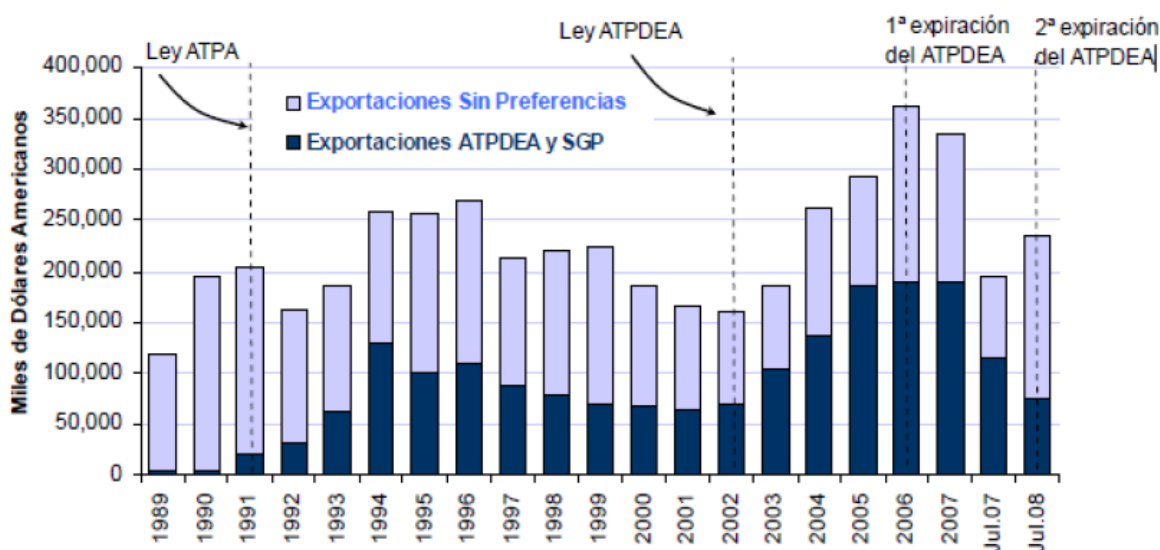
4.1.11. Evolución de las exportaciones según programa arancelario

Desde el año 2002, las exportaciones bajo el programa arancelario del ATPDEA tuvieron un crecimiento sostenible hasta el año 2006. A partir del año 2007, éstas tuvieron una pequeña contracción que se agudizó en los próximos años.

La principal explicación de esta disminución se debe a la incertidumbre generada en el sector exportador por la primera expiración del ATPDEA en diciembre de 2006, que luego fue ampliada 18 meses y posteriormente 6 meses.

Ambas ampliaciones al parecer no constituyeron un impulso para la realización de nuevas inversiones en los sectores exportadores de manufacturas. Finalmente, se tiene que alertar que a julio de 2008, la concentración de las exportaciones de materias primas nuevamente tiende a incrementarse y alcanzó aproximadamente el 50% de las exportaciones a EE.UU.

Gráfico Nro.15
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN PROGRAMA ARANCELARIO
1991-2008



Fuente: USITIC

Bajo ese escenario, se puede visualizar la sensibilidad que tienen las exportaciones de manufacturas ante el establecimiento de las preferencias arancelarias por parte de EE.UU., lo cual, a su vez visualiza la necesidad que existe de establecer negociaciones y análisis técnicos para lograr algún tipo de acuerdo comercial con dicho país.

4.1.12. Cierre de empresas del sector textil y de confecciones

Durante la gestión 2012 se registraron 2025 matrículas canceladas, en 2011 se registraron 1258 cancelación, lo que representa un crecimiento del 61 %, ya para el sector textil se observa que en la actualidad cerraron 12 empresas legalmente registradas en FUNDEMPRESA lo que hace un promedio del 46.15 % de participación del total de empresas cerradas en el sector industrial y también un similar comportamiento un poco mayor con un 48 % sobre el total de las empresas textiles en todo Bolivia.

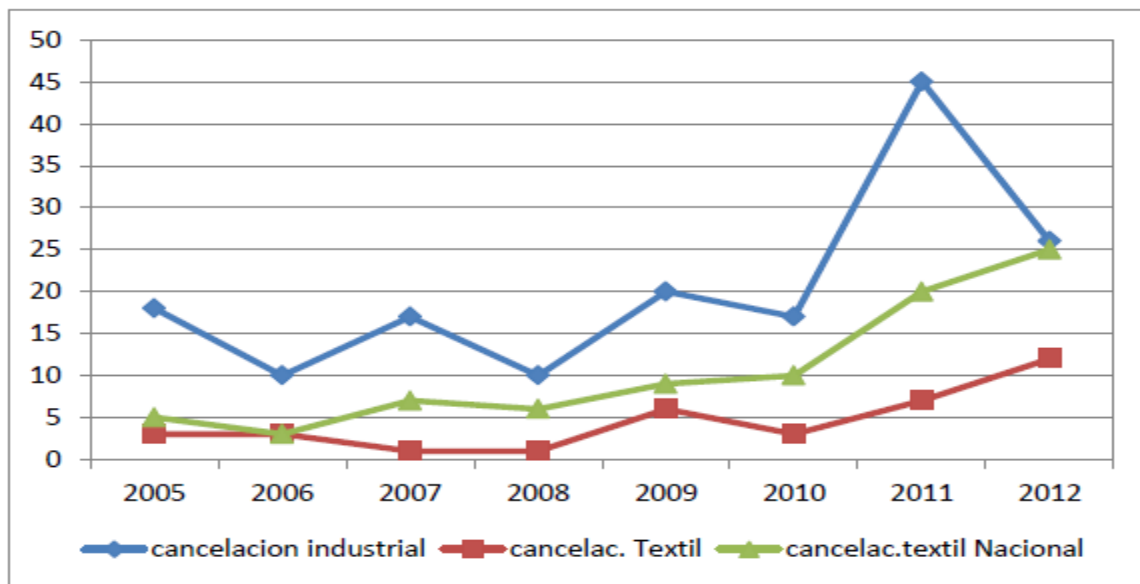
Es por eso que grandes textileras como AMETEX cerraron incluso con ayuda del gobierno por que en opinión de grande expertos en materia de estrategia no supieron dar frente a la fuerza competitiva de la competencia desleal y principalmente a la falta de mercados, porque eso simplemente falta de mercados un factor del que dependían mucho.

Sin duda alguna este es una factor indignante puesto que las empresas nuevas que se registran y entran a competir en el mercado deberían poder mantener una posición estable hablando en términos del mercado interno con todas las políticas e incentivos destinadas por el gobierno, pero aun así en esta situación por mas de que sea mínima la tasa de empresas cerradas en los últimos años en el departamento de La Paz, todas son importantes para el desarrollo económico del mismo y del sector.

Es por eso la importancia de este indicador puesto que si no se le toma la debida importancia seguirá en ascenso como se observa hasta que las magnitudes que son mínimas se vuelvan considerables e irreversibles.

Gráfico Nº 16

LA PAZ: CIERRE DE EMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES



Fuente: FUNDEMPRESA
Elaboración: Propia

4.1.13. El potencial del mercado de E.E.U.U.

EE.UU. es la economía más grande del mundo. Su Producto Interno Bruto bordea los 14 billones de dólares (14.000.000.000.000.000). Esto significa, que su economía es más de 1.000 veces mayor que la boliviana, algo que debe verse no como una amenaza, sino como una oportunidad de complementación productiva.

Bolivia no tiene el tamaño de aquel mercado. EE.UU. no solo es un gran productor, sino que es el mayor comprador del planeta.

Las importaciones que realiza cada año bordean los 2 billones de dólares (2.000.000.000.000). Todo lo que Bolivia vende a EE.UU. significa el 0,02% de ese gran total: hay mucho por crecer.

Es tal la magnitud del mercado de EE.UU. que todo lo que Bolivia vendió al mundo el año 2009, (cerca de 6.900 millones de dólares, incluyendo minerales e hidrocarburos), viene a significar menos de "5 horas" del consumo anual de los EE.UU.

“Ningún mercado del mundo se asemeja a semejante nivel de importación, ni siquiera Europa, Asia, y mucho menos los países latinoamericanos”.

Solo para tener una idea de cómo otros países están aprovechando el mercado estadounidense, bastará indicar que en el año 2007:

- Venezuela, sin ATPDEA, pese a su divorcio ideológico, pero con gran pragmatismo, exportó cerca de 39.000 millones de dólares a los EE.UU., principalmente petróleo.
- Chile vendió casi 10.000 millones de dólares a los EE.UU., aprovechando el TLC en vigencia desde el 2004 (hasta ese entonces, le vendía poco más de 4.000 millones)
- Colombia exporta poco más de 9.000 millones de dólares a los EE.UU., habiéndose favorecido del ATPDEA (frente a casi 6.000 millones del año 2001)

- Ecuador, otro beneficiario del ATPDEA, vendió más de 6.000 millones de dólares a los EE.UU. en el 2007, frente a casi 2 mil millones de dólares en el 2001
- Perú ha visto crecer sus exportaciones a los EE.UU. hasta casi 5.500 millones de dólares el pasado año, mientras que en el 2001 exportaba menos de 2.000 millones

La experiencia en los países en desarrollo que más apostaron por la apertura al mundo, el comercio como instrumento del desarrollo, así como por la integración y complementación productiva, son quienes hoy más exportan, captan más inversión, tienen mejor crecimiento, más empleo y más estabilidad y progreso en sus economías, para beneficio de sus ciudadanos.

En el plano de los ejemplos sobre el potencial de colocación de productos bolivianos y, por tanto, todo lo que el país podría crecer en función del mercado de los EE.UU., se podría señalar lo siguiente:

Bolivia vendió casi 19 millones de dólares en “confecciones textiles” a los EE.UU. el año 2007, en tanto que dicho país importó desde el mundo aproximadamente 79.000 millones en esos productos. Habiendo Bolivia cubierto solo el 0,02% de su requerimiento, nuestras ventas podrían crecer más de 4.000 veces sin problemas.

Por otro lado, no se debe dejar de hablar de la importancia que tiene para el país, el mercado de los Estados Unidos, dado que proporcionalmente, se constituye en el principal mercado de destino, si se hace una valoración al margen de la exportación de gas natural.

La siguiente tabla muestra el detalle de la participación porcentual de los mercados de destino.

Cuadro N° 10
IMPORTANCIA DEL MERCADO DE E.E.U.U. EN LAS EXPORTACIONES DEL
PAÍS
(En porcentajes)

País	Con gas natural	País	Sin gas natural
Brasil	40,5	Estados Unidos	21,7
Estados Unidos	14,0	Brasil	16,5
Argentina	9,5	Colombia	10,2
Colombia	6,6	Venezuela	9,0
Venezuela	5,8	Japón	7,6
Japón	4,9	Perú	7,0
Perú	4,5	Argentina	5,6
Chile	1,3	Chile	2,1
Resto	12,9	Resto	20,3
Total	100	Total	100

Fuente: Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE.

Como se puede apreciar, tomando en cuenta la exportación de gas natural, Brasil se constituye en el principal mercado de destino, situación distinta si no se toma en cuenta la exportación de gas natural, donde los Estados Unidos se constituyen en el principal mercado.

Por lo tanto, los Estados Unidos se constituyen en el principal mercado de destino para las exportaciones bolivianas, cuando no se considera la exportación de gas natural.

4.1.14. Caída de exportaciones en 2009

En el 2009, las exportaciones a Estados Unidos sin ATPDEA llegaron sólo a siete millones de dólares. El comercio al país del norte cayó sistemáticamente desde 2005.

La suspensión del beneficio arancelario desde el 15 de diciembre del 2008 contribuyó a la caída de las ventas a EE.UU. en 23 millones de dólares hasta abril, afectando a las confecciones textiles y confecciones, que no cuentan con “arancel cero”. Las ventas vía ATPDEA bajaron casi 6 millones en el primer cuatrimestre del año.

Según el IBCE, las consecuencias más severas de la pérdida del acceso preferencial a los EE.UU., en ausencia de mercados alternativos, se expresan para Bolivia en: a) el cierre de pequeños talleres de confección; b) la migración de microempresarios al y, c) la caída del empleo en el sector manufacturero, lo que significa más pobreza y dolor para los bolivianos.

4.1.15. Estados Unidos deja a Bolivia sin ATPDEA

Bolivia perdió las preferencias del ATPDEA el 15 de diciembre de 2008 por “falta de cooperación en la lucha antidrogas”. En 2008, el 26% de las exportaciones de Bolivia a Estados Unidos gozaban de las preferencias del ATPDEA y el 8,8% se beneficiaba con el SGP. En 2009, luego de la pérdida del ATPDEA, el SGP cubrió al 25% de las exportaciones bolivianas, informaron el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos.

“El corte del ATPDEA significó que cada exportador pague un arancel del 17 y 20%, dependiendo del tipo de producto e hilado”.

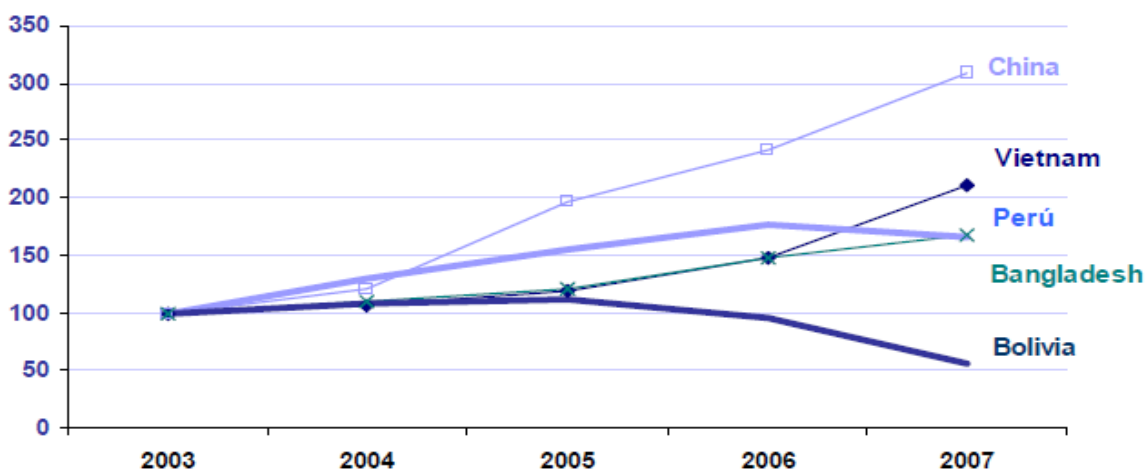
"Las preferencias arancelarias implican el trabajo y el sustento de miles de familias que van orientados a la exportación a Estados Unidos, principalmente manufacturas". Los empresarios del departamento de La Paz calculan que son entre 5 a 7 mil empresas las que ya fueron afectadas en el departamento con la suspensión de las preferencias arancelarias. Las exportaciones a Estados Unidos (EEUU) en el período 2000-2012 acumularon 5.134 millones de dólares, mientras que las importaciones sumaron 5.798 millones dejando un saldo negativo de 664 millones.

4.1.16. Sector Textil y sector de manufacturas de cuero: Los más afectados

Los principales países competidores de los textiles y las manufacturas de cuero bolivianas en el mercado estadounidense son Perú, Vietnam, China, Bangladesh y otros países asiáticos. La evolución de las exportaciones de estos países mostró una tendencia creciente en los últimos cinco años. Por su parte, los países andinos evidenciaron el 2006 un descenso en el índice de sus exportaciones textiles debido fundamentalmente a la incertidumbre generada por la culminación de las preferencias arancelarias que otorgaba el ATPDEA.

A diferencia de Bolivia, Perú inició las negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos que posteriormente fue consolidado con la aprobación de los congresos nacionales de ambos países. Este hecho fue avance importante para el país vecino puesto que permitió reducir la incertidumbre generada por la finalización de las preferencias arancelarias del ATPDEA y también explicó el por qué las exportaciones de textiles peruanos no sufrieran un shock negativo contundente como el que se observó en Bolivia. Por ejemplo, en Bolivia el 2007, las exportaciones de textiles apenas alcanzaron un poco más de la mitad que las exportaciones evidenciadas en el año 2003. Sin duda estos resultados muestran la incertidumbre generada por la no renovación del ATPDEA y la falta de promoción de un acuerdo comercial de largo plazo con EE.UU.

Grafico N° 17
Índice de evolución de las exportaciones de textiles



Fuente: USITIC

La pérdida de las preferencias arancelarias puede llegar a ser un factor decisivo para la sobrevivencia de las exportaciones de textiles y manufacturas de cuero. Primero, porque la imposición de aranceles en un promedio de 19% reduce significativamente la competitividad del sector frente a otras economías que exportan análogos productos a EE.UU.

4.1.17. Productos afectados por la no renovación del ATPDEA

Asimismo, en el rubro de las confecciones textiles y semi-manufacturas, los valores exportados según el grado de participación y que no fueron renovados en las preferencias otorgadas por el ATPDEA se observan en la siguiente tabla:

Cuadro Nro.11
Productos afectados por la no renovación del ATPDEA

PRODUCTOS AFECTADOS	Miles de \$u\$	Part%
1 Abrigos y pantalones para hombre de algodón	13.16,3	33,0
2. Blusas, vestidos de noche para mujer de algodón, lana u otras fibras	8.131,6	20,4
3. Camisetas "t-shirts" de algodón	7.786,0	19,5
4. Chompas de algodón , lana u otras fibras	6.020,7	15,1
5. Prendas de vestir para bebe, de algodón, fibras sintéticas o lana, de punto	1.034,3	2,6
6. Prendas de vestir no tejidas para mujeres, de algodón, lana u otras fibras	595,2	1,5
7. Prendas de vestir no tejidas para mujeres, de algodón, lana u otras fibras	508,9	1,3
8. Artículos variados de lana, algodón o pelo fino, de punto	412,6	1,0
9. Artículos variados de cuero, material textil o plástico	387,3	1,0
10. Sacos, faldas pantalones y vestidos para mujer, de algodón, lana y otras	377,4	0,9
11. Bolsos de mano de cuero, material textil o fibra vulcanizada	303,1	0,8
12. Abrigos para mujer de algodón lana o pelo fino	249,2	0,6
13. Sombreros de algodón lana, de punto	242,1	0,6
14. Abrigos para mujer de algodón, lana u otros materiales	235,7	0,6
15. Chamarras y sacos para hombres de lana, algodón u otras fibras	119,8	0,3
16. Mosaicos de cerámica	116,7	0,3
17. Artículos variados no tejidos de lana, algodón o pelo fino	69,1	0,2
18. Calzados con zuela de cuero, goma o plástico, con exterior de cuero	68,7	0,2
19. Mantel y artículos de decoración de materiales textiles	23,5	0,1
20. Maletas de equipaje de cuero o plástico	8,2	0,0
21. Abrigos para hombres, de lana o pelo fino de animal	5,7	0,0
TOTAL	39.858,2	100,0

Fuente: UDAPE

4.1.18. Consecuencias de perder el ATPDEA

La pérdida del acceso a Ley de Preferencias Arancelarias ATPDEA, además de significar un grave perjuicio para la ya deprimida economía boliviana, tiene otras consecuencias que van más allá de los simples valores destinados a la estadística.

A través de los mecanismos que permitía el ATPDEA, uno de los primeros logros obtenidos fue abrir el mercado estadounidense para los productos bolivianos, sin dejar de considerar que el mercado nacional, además de pequeño, no es un consumidor de los productos que se exportaban a EEUU.

Las exigencias estadounidenses de calidad y otras propias de cada producto son tan específicas que no sólo se refieren a la calidad, sino, incorporan exigencias para la seguridad del usuario y otras desconocidas en nuestro mercado.

Con estas exigencias el exportador boliviano tuvo que aprender a producir productos de mejor calidad y a utilizar materia prima de elevado nivel. La apertura de un mercado exigente y el cambio de mentalidad en la producción extractiva de materia prima, constituían de por sí lo positivo de encontrarse bajo el paraguas que otorgada el ATPDEA

Pero además de lo señalado, hay otros elementos valiosos e importantes que han cambiado la mentalidad del productor boliviano y no pueden dejar de mencionarse.

Los productos de exportación en el marco del ATPDEA tenían el valor agregado del trabajo de los bolivianos, superando la sempiterna tradición de exportar únicamente materias primas.

Las exportaciones abarcaban productos acabados de cuero (carteras, cinturones, billeteras y otros); muebles con diseños industriales de última generación y utilización de alta tecnología en su producción; textiles pero no sólo las telas, sino también ropa confeccionada, donde se notaba el trabajo de las manos bolivianas.

Las exportaciones a través del ATPDEA superaban ampliamente en calidad, contenido y valor agregado a las exportaciones tradicionales de materia prima y las llamadas desde hace cuatro décadas "exportaciones no tradicionales", como hidrocarburos, madera, soya y otros granos, sin que hasta la fecha haya una explicación coherente e inteligente de por qué, hasta ahora, se sigue hablando de "exportación de productos no tradicionales", cuando la economía boliviana se sustentó en estas exportaciones los últimos 40 años.

Al haberse excluido a Bolivia de las preferencias que otorgaba el ATPDEA, más allá de los fríos números que van a las estadísticas sobre reducción de ingresos, empleos y otros indicadores, esa exclusión incidirá en la pérdida de mercados, que serán difícilmente recuperables; en personas sin empleo y sin ingresos para poder llevar el pan a sus familias; en empresas, sean pequeñas, medianas o grandes, que perderán perspectivas de crecimiento, futuro y desarrollo; en un retorno de la dependencia respecto a las "exportaciones no tradicionales" hasta que se acaben los minerales o hidrocarburos, con lo que se perderá el valioso aporte del valor agregado que los bolivianos daban a los productos de exportación bajo el ATPDEA.

La Confederación Nacional de Trabajadores Fabriles de Bolivia aseguró que al momento su organización sindical reportó que son 10.000 los trabajadores que perdieron su fuente de empleo por la suspensión del ATPDEA.

4.1.19. Alternativas de exportación

El ATPDEA garantizaba el acceso con arancel cero al mercado de los EEUU y conquistarlo era tarea del empresario. Según datos del INE, entre 2002 y 2008 Bolivia exportó ropa a los EEUU por \$us 194 millones y 10.776 toneladas, mucho para nosotros pero nada para un país tan poderoso que, en plena crisis de 2009, importó \$us 66 mil millones solo en textiles. Ese mercado perdimos. Irán, Libia, Corea del Norte, Vietnam y Cuba, mercados alternativos No llegaron a comprarnos ni \$us 5.000 en conjunto.

Y qué del Brasil, Argentina y Venezuela. Prometieron mucho, pero ayudaron poco. Según datos del INE, Venezuela nunca pudo igualar el valor y mucho menos el volumen que en su mejor momento vendimos a EEUU. Entre 2006 y abril de 2012 Venezuela nos compró \$us 78 millones por 2.255 toneladas de textiles, la mitad en valor y la cuarta parte del volumen que vendimos a EEUU en siete años de ATPDEA. Brasil dijo que nos compraría \$us 21 millones anuales; y Argentina, nueve millones, así que de 2008 a 2011 debimos venderles \$us 120 millones, pero sólo llegamos a 20, por su proteccionismo. Chile, sin prometer nada, nos compró casi igual que los dos. Por eso es que el volumen de los textiles exportados al mundo por Bolivia en 2011 fue la mitad, comparado con 2006. El resultado, menos manufactura, menos empleo.

Venezuela se veía como una buena opción para los exportadores de textiles, los empresarios afirman que Venezuela no representa un gran mercado y que no tiene la capacidad de compra suficiente para reemplazar al mercado norteamericano. En los últimos años el mercado venezolano, para las exportaciones de textiles confecciones, perdió su atractivo como mercado seguro, debido a los cambios políticos ocurridos y al incumplimiento de los pagos en favor de los productores bolivianos.

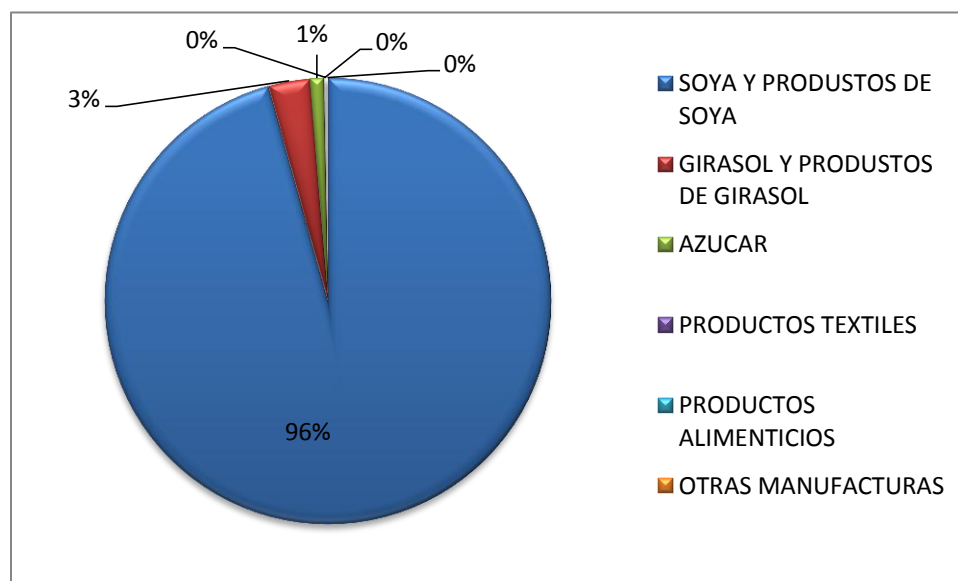
4.1.20. Principales productos manufactureros exportados a Venezuela

Entre los principales productos de exportación a la Republica de Venezuela considerando el volumen bruto, la soya es muy representativa con un 96% del total de las exportaciones de productos manufactureros, seguido de productos de girasol con un 3% que también es una oleaginosa, lo que significa que el sector oleaginosa ocupa un 99% del total de las exportaciones a este país durante todo este periodo (Gráfico 19). Las exportaciones Bolivianas a la República Bolivariana de Venezuela totalizaron 1322 millones de USD en los años 2006-2010, cifra superior en 37 por ciento a la registrada el periodo anterior.

El sector manufacturero textil es generador de empleo, directo e indirecto. Y en los últimos años a experimentado un crecimiento negativo. Según el gráfico no llega ni al uno por ciento del total de exportaciones de manufacturas al mercado venezolano. El cierre de algunos mercados y la apertura de otros le han significado desventajas y oportunidades. Sin duda alguna la pérdida de la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de la Droga (ATPDEA) ha significado un duro golpe a la industria textil; la apertura del mercado venezolano, para compensar la pérdida, apacigua de alguna manera el impacto, pero no soluciona el tema, ya que el estadounidense compra las prendas a precios significativos, mientras los consumidores de Venezuela la adquieren a bajo costo.

Gráfico N° 18

Participación porcentual de los principales productos del sector manufacturero exportados a Venezuela 2006-2011



Fuente: INE
Elaboración propia

Con este panorama, es que la empresa más grande de textiles de Bolivia y una de las más representativas de Latinoamérica cierra sus operaciones, en 2012, y si para esta empresa el impacto fue de esa magnitud, lo fue también para otras empresas más pequeñas dedicadas a la exportación manufacturera textil.

4.2. SITUACION DEL EMPLEO TRAS LA SUSPENSION DEL ATPDEA

4.2.1. Incidencia del sector textil en la generación de fuentes de empleo

Según estimaciones del IBCE, las exportaciones de productos bolivianos a EE.UU. beneficiadas por el ATPDEA generaban por lo menos 40.000 empleos directos e indirectos. Si tan solo un 70% de dichos trabajadores fuera Jefe de Hogar, con 3 dependientes cada uno, el número de “beneficiarios directos e indirectos” del ATPDEA en Bolivia habría superado las 120.000 personas, cifra considerada conservadora. Una parte de esos productos se cobija ahora en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), sin embargo las confecciones textiles, productos de cuero, ciertas maderas trabajadas y otros productos no tienen esta cobertura y deben pagar aranceles para entrar a EEUU.

Se estima que el sector textil por sí solo generaba cerca de 16.000 fuentes de empleos directos e indirectos, mientras que en el sector de la industrialización del cuero aproximadamente, los derivados de las maderas trabajadas no cubiertas por el SGP y otros, 4.000 empleos adicionales.

Con ello, 20.000 empleos directos e indirectos están afectados por la falta del ATPDEA. Considerando que la mayor parte de aquellos son jefes de hogar y tienen familia, el número de personas que dependen de dicho mercado supera las 80.000. Se calcula que La Paz concentraban más del 70% del empleo generado por las ventas vía ATPDEA. El estudio INE-UDAPE revela que en 2005, el empleo vinculado con la actividad exportadora, generaba 370.000 empleos totales, de los cuales 42.000 son directos y 328.000 indirectos. La industria manufacturera demandaría alrededor de 32.800 empleos directos y 24.300 empleos indirectos, incluyendo la exportación de metales y refinados de hidrocarburos.

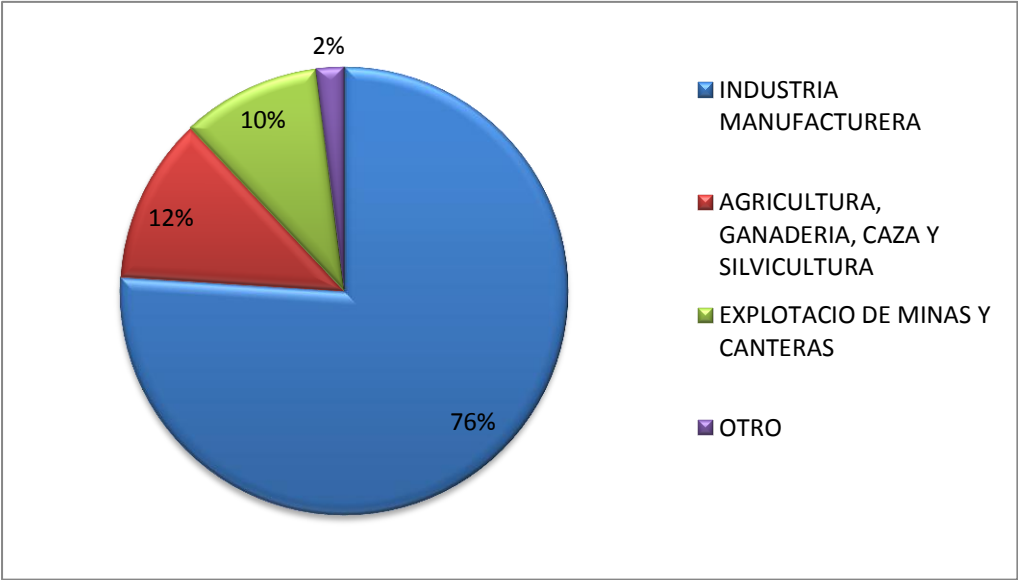
4.2.2. Situación del empleo en el sector exportador del departamento de La Paz

La Paz, es uno de los más importantes productores y exportadores de productos manufacturados, situación que favorece el uso de mano de obra.

Estas empresas demandaron casi el 80% en promedio del total de ocupados en el conjunto de unidades encuestadas en los años “2001, 2004 y 2007”. Las empresas exportadoras de bienes producidos en sectores extractivos (minería) demandaron sólo 10% del total de ocupados y el resto de trabajadores, fue ocupado por las unidades clasificadas en las demás actividades económicas. Dentro del conjunto de unidades, la categoría de empresas calificadas como “productora exportadoras y comercializadoras” es la que demanda mayor empleo, con más de 20 mil personas ocupadas en promedio, por trimestre.

Gráfico Nro.19

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE OCUPADOS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA



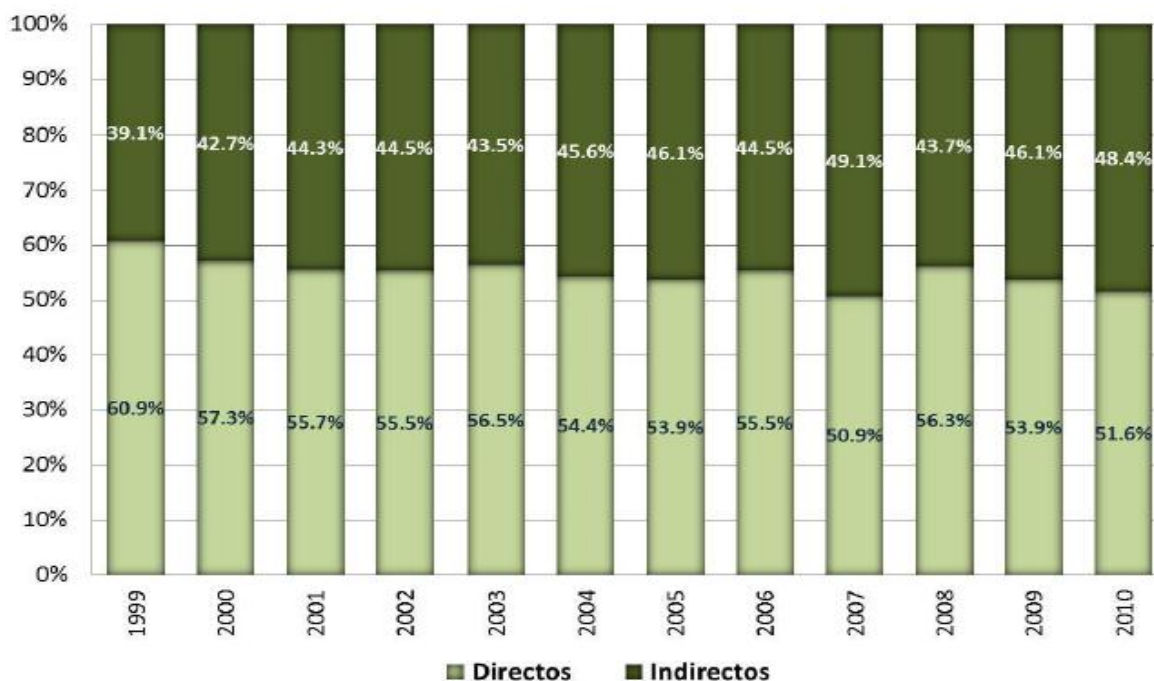
Fuente: INE-CANEB

4.2.3. Composición del empleo generado por las exportaciones Bolivianas 1999-2010

Mientras que los bienes intensivos en mano de obra estarían representados por la exportación de otras manufacturas estarían en una tendencia descendente. Expone la composición de las fuentes laborales derivadas de las exportaciones;

estimadas de acuerdo a la desagregación de empleo directo (obtenido del valor agregado) e indirecto (derivado del consumo intermedio).

Gráfico Nro. 20
COMPOSICIÓN DEL EMPLEO GENERADO POR LAS EXPORTACIONES
BOLIVIANAS 1999-2010



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

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

4.2.4. Exportación y generación de empleos por acuerdo preferencial ATPDEA

En el torno al “ATPDEA” alrededor del año 2007 y su posterior revocación en 2008 se hace evidente en términos de pérdidas de empleos como se aprecia. En particular, 2006 resalta por contar con el nivel más alto de generación de fuentes

laborales, 160.1 mil; mientras que 2010 destaca por presentar el valor más bajo, 64.6 mil; con una tasa de decrecimiento promedio año entre ambos periodos de 20.3 por ciento.

Gráfico Nro. 21
EXPORTACIÓN Y GENERACIÓN DE EMPLEOS POR ACUERDO
PREFERENCIAL ATPDEA 1999-2010



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

4.3. ANALISIS SOBRE LA DINAMICA DE LA EMPRESA AMETEX S.A. CON RELACION A LA SUSPENSION DEL ATPDEA.

4.3.1. Principales actividades de la Empresa

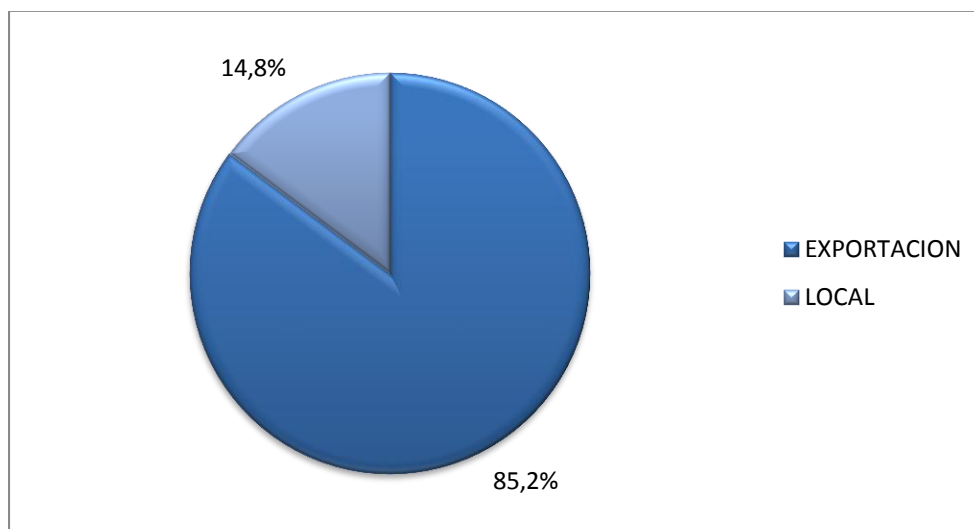
Las distintas actividades que realiza Ametex se dividen principalmente en tres etapas: La primera se refiere al abastecimiento de los distintos insumos, luego continúa la transformación de éstos en un proceso que dependerá del producto a manufacturar, y por último se realiza la venta a los distintos mercados de destino,

ya sea local o de exportación. Luego de haber terminado el proceso productivo, América textil debe vender sus productos en dos mercados: Local y Externo.

Para vender en el mercado local, la compañía distribuye sus productos de la línea plana por medio de canales propios de Polar o por distribuidores y mayoristas que se encuentran en todo el país. Para la línea de punto, la distribución se realiza a través de Bat't. Las exportaciones, explicadas por la línea de punto, muestran una tendencia creciente dentro del total de ventas de la empresa. Su participación pasó de 77% y 78% en marzo 2002 y marzo 2003, respectivamente, a 85,2% en marzo 2008.

Gráfico N° 22

VENTAS EN \$U\$ A MARZO 2008



Fuente: Ametex

El mercado de exportación se encuentra concentrado principalmente en un solo país Estados Unidos. En él, América Textil distribuye sus productos por medio de Old Castle, la cual corresponde a una sociedad en la que Ametex posee una participación minoritaria. Esta se encarga de despachar los pedidos a las bodegas de los clientes, las cuales se encuentran ubicadas en NY y Miami.

Su segundo mercado de destino es Latinoamérica, en donde el 70% de sus envíos latinoamericanos son a Argentina y Brasil. Para la distribución a Latinoamérica, la compañía envía sus productos directamente a los distintos clientes.

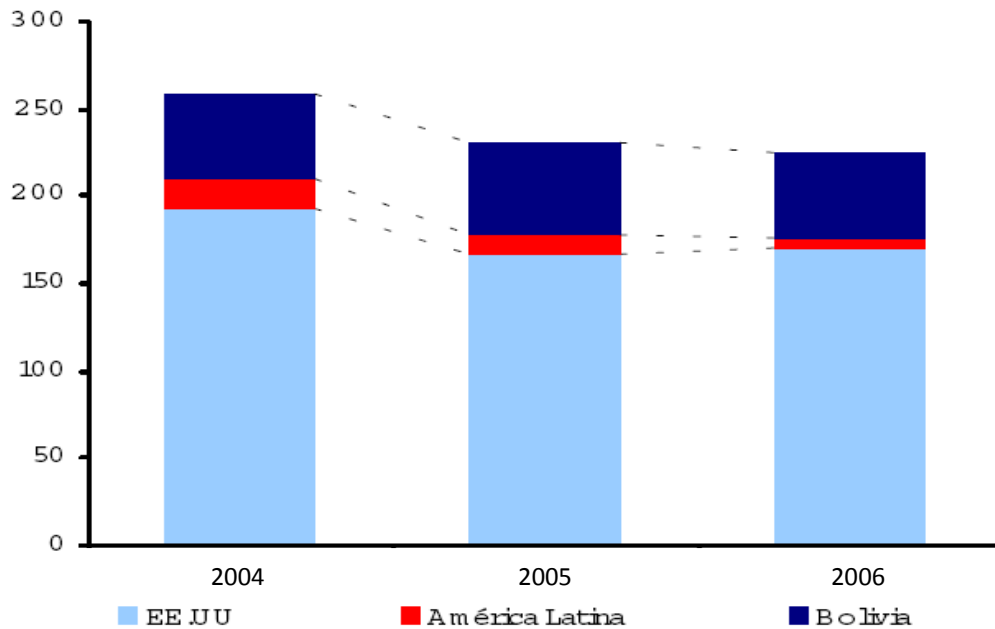
Es importante mencionar que los despachos tanto a EE.UU. como a los otros mercados de destino, se realizan vía aérea a causa de la ventaja que posee en costos frente a otros medios de transporte. Esta ventaja surge de la capacidad de carga ociosa en los aviones que salen de Bolivia, por lo que sus despachos se pueden realizar en forma rápida y a un valor competitivo.

En relación a los clientes, la compañía mantenía una alta concentración de las exportaciones en un solo cliente, Polo Raph Lauren (hombres). Esta línea durante la gestión de 1998 representaba un 77% de los envíos totales de América Textil S.A. Dada esta alta dependencia, el área comercial inició la búsqueda de nuevos clientes y un mayor desarrollo de los que representaban un menor porcentaje, con esto se logró un mayor crecimiento en Tommy Hilfiger y en otras marcas, con lo cual se redujo la dependencia de Polo a un 43% a mar 2003. Asimismo, se incursionó en el mercado de ropa para damas y niños. Durante la gestión 2004, se logró obtener la división Polo Mujeres, con lo cual la participación de mujeres pasó de 18% en marzo 2003 a 32% en marzo 2004.

Con respecto a la capacidad de producción, en los años 1999-2001 se invirtieron cerca de US\$ 25 millones (financiados con su cash flow), destinándose principalmente a la ampliación de la capacidad de producción desde 120 a 270 toneladas. Sin embargo, los pedidos de América Textil disminuyeron a partir de septiembre 2001 debido a dos factores. El primero y más importante se refiere al ataque a las torres gemelas que implicó una caída de manera sustancial en las ventas a EE.UU (su principal mercado de destino) y el otro se refiere a los problemas económicos sucedidos en Argentina y luego Brasil ya que son el segundo y tercer mercado más importante para Ametex. Otro factor que influyó en las ventas de la empresa fue la caída en la actividad económica de Bolivia.

Gráfico N° 23

VENTAS VALORADAS POR ÁREA GEOGRÁFICA



Fuente: Ametex

4.3.2. Efecto en las exportaciones de la Empresa AMETEX S.A., por la pérdida de las preferencias arancelarias ATPDEA.

La industria textil es un sector altamente competitivo entre países que poseen un bajo costo de mano de obra. Esto ha llevado a un profundo proceso de redistribución geográfica en la producción textil mundial durante las últimas décadas, concentrándose actualmente esta actividad en países asiáticos, encabezados por China, India e Indonesia, que inundan los mercados, al tener como principal ventaja competitiva el bajo costo salarial.

Al ser un sector intensivo en mano de obra, se presenta la disyuntiva a nivel de país de propiciar una mayor apertura comercial incentivando la competencia con el exterior y beneficiando a los consumidores o por el contrario, proteger a la industria de una u otra forma, sobre todo para evitar la pérdida de puestos de trabajo. Al respecto, la apertura comercial boliviana, iniciada en la segunda mitad de la década de los 80, en general no protege la producción nacional,

beneficiándose de los incentivos normales del gobierno a la exportación, como son un arancel más bajo para la importación de bienes de capital y un crédito fiscal (CEDEIM's) que descuenta impuestos.

Dentro de las políticas del gobierno con respecto a la industria textil, se destaca el acuerdo firmado con EE.UU. en octubre de 2002, llamado ATPDEA, el cual consiste en una rebaja arancelaria de los envíos en base a fibra de algodón y sintéticos para los países de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, a cambio del compromiso con los respectivos gobiernos de erradicar los cultivos de coca.

AMETEX era un complejo industrial moderno, posiblemente la empresa privada más moderna del país que se erigía con el orgullo nacional de producir productos destinados a la exportación con la responsabilidad de más de 3,000 trabajadores altamente calificados. Era, posiblemente, uno de los pocos ejemplos de una actividad industrial que generaba enlaces hacia atrás y hacia adelante. Los grandes compradores de Estados Unidos de América: Tomy Hilfiger, Polo, Náutica, Lee y otros eran los clientes de alta exigencia en la calidad de sus productos. AMETEX cumplía estas exigencias y normas en la producción de cada prenda que era destinada al mercado norteamericano.

En estas condiciones, los productos de exportación bolivianos y en especial los textiles como las denominadas T-Shirt y otras prendas de algodón, adquirirían ventajas competitivas respecto a cualquier otro país que exportaba los mismos productos a USA. Esta ventaja se traducía en la disminución hasta el 19 por ciento del valor puesto USA. Esta era una ventaja competitiva que sumada a la eficiencia en la producción y el transporte, colocaba a AMETEX en un lugar preferencial respecto a sus competidores. Es así que las exportaciones de AMETEX para el año 2007 se reflejan en el siguiente cuadro.

Cuadro Nº 12

EXPORTACIÓN DE PRENDAS VIA OLD CASTLE DE ABRIL 2007 A MARZO 2008

(Clasificadas por Cliente)

CLIENTE	Cantidad Prendas	Kilos Exportados	U\$ Precio Total de Venta	Costo Estándar De Producción				U\$ Margen Bruto
				U\$ Costo Materiales Directos	U\$ Costo Fijo	U\$ Costo Variable	U\$ Costo de Ventas Total	
Polo Kids	2.179.529	365.120	10.272.967	2.437.799	2.651.173	1.948.785	7.037.758	3.235.209
Polo Women	1.621.175	373.450	11.402.770	2.816.726	2.628.497	1.677.187	7.122.410	4.280.361
Abercrombie & Fitch	823.070	84.564	2.244.334	606.389	789.730	596.415	1.992.534	251.800
Hollister	699.914	138.197	2.552.379	872.528	703.289	678.360	2.254.177	298.201
Nautica	296.121	91.045	1.857.635	631.184	713.765	444.991	1.789.940	67.695
Polo	146.055	44.588	1.124.540	292.054	259.520	176.315	727.889	396.651
Aeropostale	80.521	15.910	427.728	117.867	157.682	121.355	396.904	30.824
Limited Too	75.234	7.874	294.041	159.398	122.379	94.142	375.920	-81.879
Andy Morell - HIHO	11.467	2.039	65.084	18.132	18.955	15.155	52.242	12.842
Urban Outfitter, Inc.	10.398	3.017	89.012	26.837	17.813	14.456	59.106	29.906
C.C. Filson Co.	7.938	3.389	82.185	27.191	12.102	13.473	52.767	29.418
Vine Yard	2.196	653	18.910	4.811	5.001	3.166	12.979	5.931
Castor	565	162	5.085	852	1.226	965	3.043	2.042
Too Brands	492	51	2.217	621	518	425	1.563	654
Total	5.954.675	1.130.059	30.438.886	8.012.389	8.081.650	5.785.191	21.879.231	8.559.656

Fuente: Ametex
Elaboración propia

Como muestra el cuadro eran 14 los clientes a quienes vendían el producto final, la cantidad de prendas vendidas ascendían a 5,954,675; los kilos exportados ascendían a 1,130,059 el precio de venta fue de 30,438,886 millones de dólares, dejando un margen bruto de 8,559,565 de dólares, son cifras que mostraban los beneficios que tenían el acuerdo preferencial firmado por el gobierno.

El año 2008 se suspendió el ATPDEA en respuesta a las políticas y los conflictos entre el gobierno de Bolivia y el de E.E.U.U., La suspensión de este acuerdo afectó en forma definitiva las exportaciones de textiles, productos del cuero y joyería. Con la eliminación del ATPDEA, la producción de textiles perdió su ventaja

competitiva. El pago obligado de aranceles para la importación a E.E.U.U., eliminó los márgenes de rentabilidad esperados por la empresa AMETEX. El gobierno ante la presión de la empresa, las organizaciones de industriales y de los trabajadores, logro adoptar ciertas medidas como el financiamiento de los aranceles, sin embargo esto no fue suficiente para la empresa que ya para el año 2008 empezaba un descenso en sus exportaciones como lo muestra el cuadro 13.

Cuadro Nº 13

EXPORTACIÓN DE PRENDAS VIA OLD CASTLE DE ABRIL 2008 A MARZO 2009 (Clasificadas por Cliente)

CLIENTE	Cantidad Prendas	Kilos Exportados	U\$ Precio Total de Venta	Costo Estándar De Producción				U\$ Margen Bruto
				U\$ Costo Materiales Directos	U\$ Costo Fijo	U\$ Costo Variable	U\$ Costo de Ventas Total	
Polo Kids	1.497.105	221.506	6.493.273	1.869.858	1.925.394	1.197.530	4.992.782	1.500.491
Polo Women	1.115.329	244.762	8.350.941	2.094.468	2.379.869	1.294.702	5.769.040	2.581.901
Nautica	481.841	145.168	3.338.695	1.122.705	1.378.772	746.864	3.248.341	90.354
Abercrombie & Fitch	320.355	35.824	1.027.110	316.926	355.969	233.131	906.026	121.084
Polo	241.920	79.090	1.704.796	492.916	518.921	312.205	1.324.042	380.754
Vine Yard	70.802	15.655	377.936	137.438	108.551	73.104	319.094	58.842
Imagewear Inc.	9.329	1.297	37.339	10.338	15.730	9.174	35.242	2.097
Anthropologie	7.663	734	42.700	21.380	10.684	6.810	38.875	3.825
Urban Outfitter, Inc.	5.451	1.123	40.501	15.517	10.821	5.954	32.291	8.210
The Territory Ahead	3.997	1.375	40.530	8.060	12.124	6.100	26.285	14.245
Andy Morell - HHO	955	162	4.381	1.340	1.642	1.148	4.129	252
Total	3.754.747	746.696	21.458.202	6.090.946	6.718.478	3.886.723	16.696.148	4.762.054

Fuente: Ametex
Elaboración propia

Como muestra el cuadro los clientes bajaron de 14 a 11 a quienes se vendían el producto final, la cantidad de prendas vendidas se redujeron de 5,954,675 a 3,754,747; los kilos exportados se redujeron de 1,130,059 a 746, 696; el precio de venta disminuyó de 30,438,886 millones de dólares a 21,458,202 millones de dólares y el margen bruto disminuyó de 8,559,565 de dólares, a 4,762,054 millones de dólares. La situación financiera de AMETEX se agravó ante las limitaciones para exportar y el atraso sistemático de la devolución de los Certificados de Reintegro Arancelario (CRA) y el Certificado de Devolución de

Impuestos (CEDEIM) que son negociados y obtenidos con dificultad, debido a la burocracia estatal. Las proclamadas políticas de apoyo y promoción a las exportaciones son sólo un enunciado que deja a las empresas indefensas ante las organizaciones estatales y ante los compromisos adquiridos con los mercados.

Esta fue la situación de AMETEX a partir del año 2009, frente a un mercado que ya no le facilitaba el acceso gratuito de sus productos y de un Estado deudor que obligaba a la empresa a incumplir sus compromisos financieros frente a sus accionistas y entre los que se cuentan a las administradoras de fondos de pensiones. Esta situación llevo a AMETEX a obtener calificaciones internacionales de riesgo cada vez más preocupantes hasta declararla como una empresa CCC sin capacidad de pago de capital e intereses en los plazos pactados, (Fitch Rating), agravándose más la situación de las expropiaciones como lo muestra el siguiente cuadro.

Cuadro Nº 14

EXPORTACIÓN DE PRENDAS VIA OLD CASTLE DE ABRIL 2009 A MARZO 2010 (Clasificadas por Cliente)

CLIENTE	Cantidad Prendas	Kilos Exportados	U\$ Precio Total de Venta	Costo Estándar De Producción				U\$ Margen Bruto
				U\$ Costo Materiales Directos	U\$ Costo Fijo	U\$ Costo Variable	U\$ Costo de Ventas Total	
Polo Kids	1.097.105	211.506	4.493.273	1.869.858	1.925.394	1.197.530	4.992.782	1.200.491
Polo Women	1.000.329	144.762	6.350.941	2.094.468	2.379.869	1.294.702	5.769.040	1.581.901
Nautica	281.841	100.168	2.338.695	1.122.705	1.378.772	746.864	3.248.341	90.354
Abercrombie & Fitch	120.355	35.824	1.027.110	316.926	355.969	233.131	906.026	121.084
Polo	241.920	79.090	1.000.796	492.916	518.921	312.205	1.324.042	380.754
Vine Yard	70.802	15.655	377.936	137.438	108.551	73.104	319.094	58.842
Imagewear Inc.	9.329	1.297	37.339	10.338	15.730	9.174	35.242	2.097
Anthropologie	7.663	734	42.700	21.380	10.684	6.810	38.875	3.825
Urban Outfitter, Inc.	5.451	1.123	40.501	15.517	10.821	5.954	32.291	8.210
The Territory Ahead	3.997	1.375	40.530	8.060	12.124	6.100	26.285	14.245
Andy Morell - HHO	955	162	4.381	1.340	1.642	1.148	4.129	252
Total	2.839.747	591.696	15.754.202	6.090.946	6.718.478	3.886.723	16.696.148	3.462.054

Fuente: Ametex
Elaboración propia

Como muestra el cuadro el panorama de la empresa siguió en caída, si bien los clientes se mantenían, la cantidad de prendas vendidas se redujeron de 3,754,747 a 2,839,747; los kilos exportados se redujeron de 746, 696 a 591.696; el precio de venta disminuyó de 21,458,202 millones de dólares a 15, 754,202 millones de dólares y el margen bruto disminuyó de 4,762,054 millones de dólares a 3,462,054 millones de dólares.

Al año 2010, AMETEX tenía una deuda de Bs. 411 millones con un activo de Bs. 509 millones. La principal exportadora de textiles de Bolivia, que contaba con 2,275 empelados y subcontrataba 17 talleres textiles, se sumió en una difícil situación no obstante el financiamiento hasta diciembre del 2009 del cien por ciento de los aranceles a través de un crédito a diez años hasta US\$ 2.9 millones dispuesto por el gobierno. Al mismo tiempo que la realidad exportadora de la Empresa seguía en declive como lo demuestra el siguiente cuadro.

Cuadro Nº 15

EXPORTACIÓN DE PRENDAS VIA OLD CASTLE DE ABRIL 2010 A MARZO 2011

(Clasificadas por Cliente)

CLIENTE	Cantidad Prendas	Kilos Exportados	U\$ Precio Total de venta	Costo Estándar De Producción				U\$ Margen Bruto
				U\$ Costo Materiales Directos	U\$ Costo Fijo	U\$ Costo Variable	U\$ Costo de Ventas Total	
Polo Women	745.607	177.301	6.753.594	2.227.562	1.772.128	1.184.950	5.184.640	1.568.954
Polo	731.633	263.913	5.877.675	2.010.850	1.805.003	1.403.233	5.219.087	658.588
Under Armour	242.793	45.719	1.374.083	715.219	381.074	360.522	1.456.815	-82.732
Vine Yard	50.273	11.719	321.969	93.781	80.739	62.359	236.879	85.090
Nautica	46.124	17.947	338.830	150.504	146.583	83.397	380.484	-41.654
The Territory Ahead	14.992	5.062	168.816	43.564	41.924	28.133	113.621	55.195
Bonobos	5.878	1.486	80.365	20.331	12.300	5.443	38.073	42.292
Etiqueta Negra	4.872	1.850	63.846	22.809	16.886	12.123	51.818	12.028
Total	1.842.172	524.996	14.979.178	5.284.620	4.256.637	3.140.159	12.681.416	2.297.762

Fuente: Ametex
Elaboración propia

El cuadro es elocuente sobre la difícil situación exportadora de la empresa, los clientes se redujeron a solo 8, la cantidad de prendas vendidas se redujeron de 2,839,747 a 1,842,172; los kilos exportados se redujeron de 591.696 a 524.996; el precio de venta disminuyó de 15, 754,202 millones de dólares a 14,979,178 millones de dólares y el margen bruto disminuyó de 3,462,054 millones de dólares a 2,297,762 millones de dólares.

Se han realizando los esfuerzos por parte de AMETEX y del gobierno de Bolivia de sustituir el mercado de los Estados Unidos de Norte América con el mercado Venezolano, menor en capacidad de compra y con un sistema de pago difícil y complicado que se basa en un sistema que considera el Sucre como moneda de transacción. Ya para la última etapa de la empresa presentaba el siguiente cuadro.

Cuadro Nº 16

EXPORTACIÓN DE PRENDAS VIA OLD CASTLE DE ABRIL 2011 A MARZO 2012

(Clasificadas por Cliente)

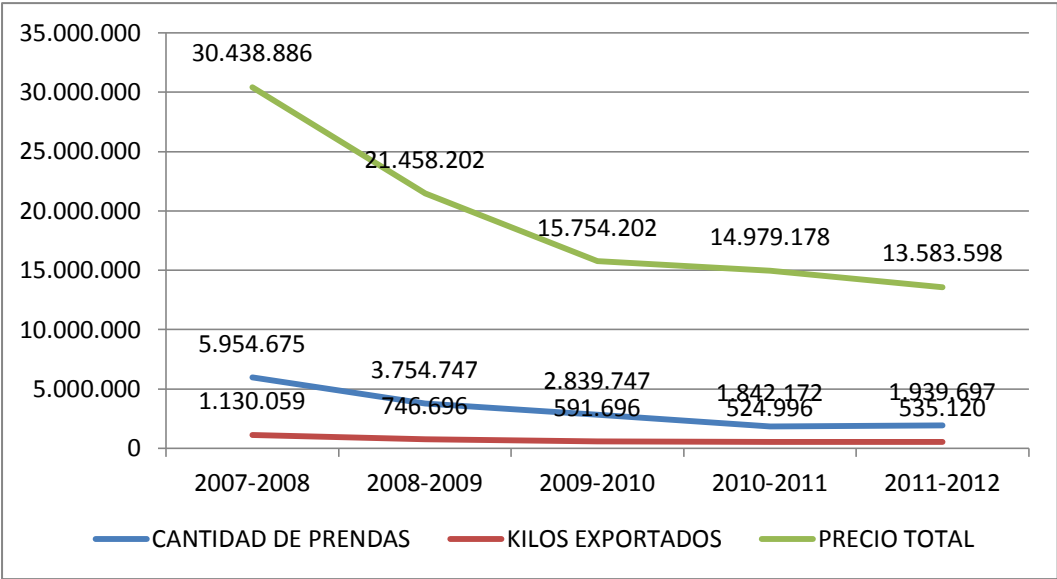
CLIENTE	Cantidad Prendas	Kilos Exportados	U\$ Precio Total OC	Costo Estándar De Producción				U\$ Margen Bruto
				U\$ Costo Materiales Directos	U\$ Costo Fijo	U\$ Costo Variable	U\$ Costo de Ventas Total	
Polo	1.148.670	348.202	6.653.540	3.143.343	2.324.175	1.663.460	7.130.979	-477.439
Polo Women	666.289	155.010	5.942.281	2.692.248	1.477.856	1.134.881	5.304.985	637.296
Under Armour	89.506	23.129	669.729	404.496	250.354	177.520	832.370	162.641
Vine Yard	26.681	5.917	175.686	62.941	39.907	33.835	136.683	39.002
Etiqueta Negra	7.760	2.585	127.665	44.506	29.815	23.102	97.424	30.242
The Territory Ahead	791	275	14.697	4.252	3.976	2.731	10.959	3.737
Total general	1.939.697	535.120	13.583.598	6.351.787	4.126.083	3.035.531	13.513.401	70.197

Fuente: Ametex
Elaboración propia

La cantidad de clientes se redujo a solo 6, la cantidad de prendas vendidas tuvo un pequeño ascenso de 1,842,172 a 1,939,697; los kilos exportados también mostraron un leve ascenso de 524.996 a 535,120; el precio de venta disminuyó de 14,979,178 millones de dólares a 13,583,598 millones de solares y el margen bruto disminuyó de 2,297,762 millones de dólares a 70,197 millones de dólares.

Gráfico N° 24

Efecto en las exportaciones de la Empresa AMETEX S.A., por la pérdida de las preferencias arancelarias ATPDEA 2007-2012

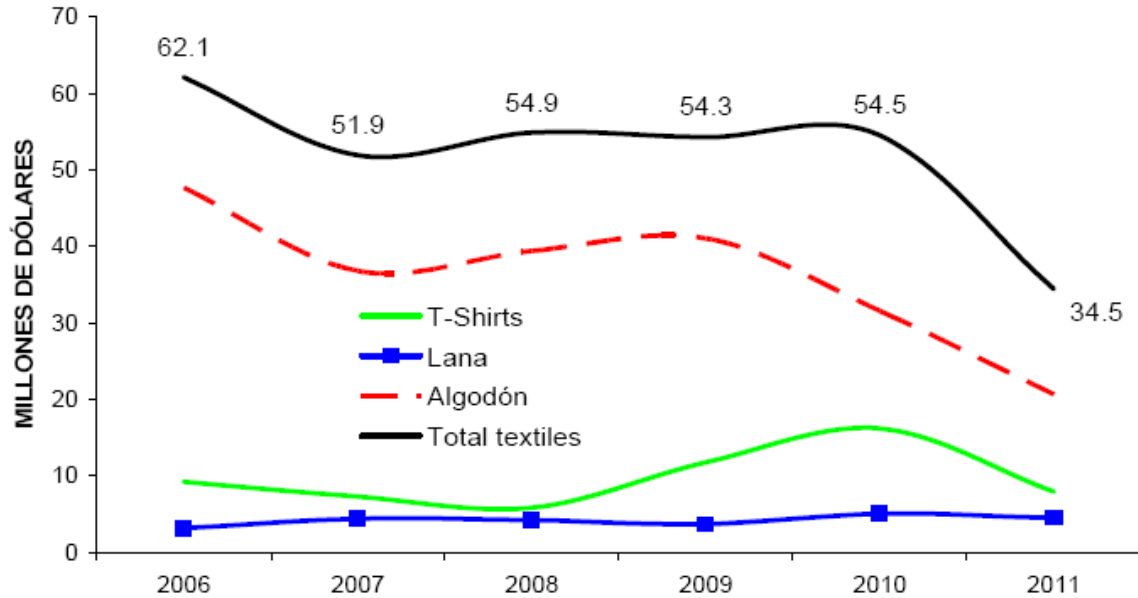


Fuente: Ametex
Elaboración propia

AMETEX exploró otros mercados para la exportación de sus productos pero ninguno tenía el potencial de consumo y las facilidades de pago y de comercialización que ofrece Estados Unidos de Norte América. El punto de apoyo de América Textil era muy frágil, sobre todo en un país como Bolivia que cambia sus gobiernos y sus leyes con total discreción y a la sombra de los intereses del momento. No existía un mercado interno ni otras alternativas que en su momento pudieran suplir el mercado del norte. El siguiente gráfico muestra tendencia negativa de las exportaciones durante ese periodo.

Gráfico N° 25

EXPORTACIONES DE TEXTILES AÑO 2006-2011



FUENTE: elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística.

El 12 de julio del 2012, AMETEX entregó al Ministerio de la Producción del Estado Plurinacional las instalaciones industriales, las que ahora funcionan bajo una nueva denominación: ENATEX y que es administrada como empresa pública.

Es así que la Empresa AMETEX tuvo un extraordinario emprendimiento que mostró que es posible hacer industria en el país con las condiciones y exigencias del mercado internacional, utilizando y aplicando tecnologías modernas, sistemas de administración competentes y lo más importante, crear empleos dignos para los bolivianos y las bolivianas, haciendo evidente el efecto negativo que tuvo la suspensión del ATPDEA, en sus operaciones hasta llegar al cierre de Empresa.

4.3.3. Cierre de la empresa AMETEX

Después que se canceló el acuerdo entre el gobierno de Bolivia y el Gobierno de los Estados Unidos denominado ATPDEA, el cual otorgaba arancel cero a exportaciones bolivianas en materia textil, empezó una debacle del sector textil en

Bolivia que terminó en el cierre de muchas de estas empresas y entre otros, el conflicto generado con los trabajadores de la empresa AMETEX.

Cuando el gobierno decidió no continuar el acuerdo con Estados Unidos, terminaron las preferencias arancelarias para la exportación, esto ocasionó que los compradores estadounidenses prefieran volcar su mercado a productos más baratos de otros países que gozan de arancel cero.

Poco a poco se fue perdiendo un mercado tremendamente grande y además de ser un mercado consumista como es el de Estados Unidos, es un mercado que otro país muy difícilmente puede llegar a igualar, mucho más difícil si no hay un incentivo arancelario.

En una primera instancia se dijo que Venezuela iba a saldar ese hueco dejado por el mercado norteamericano, pero se vio en los hechos que no pudo comprar las mismas cantidades como lo hacían los compradores del norte, esto ocasionó que muchas empresas fueran cerrando y de esta manera aumentando el desempleo de los trabajadores textiles. Estas empresas textiles en la época del ATPDEA daban cobertura a miles de empleados, generando también ingresos económicos al estado, por no decir también que favorecía a un circuito económico en torno al sector textil.

Frente a esta situación el sector textil decayó, y es por eso que muchas empresas textiles están en peligro de cerrar y que se produzcan despidos masivos, uno de estos casos es el de AMETEX que trata de alguna forma de salvaguardar sus fuentes de empleo y el estado al parecer nacionalizará las empresas para salvar dicha, asegurando del mismo modo que mantendrá la productividad de la empresa textil.

Pagar salarios y mantener la productividad en una empresa deficitaria que no tiene el mercado para comprar todo lo que produce, indica que el dinero del pueblo boliviano servirá para pagar los salarios y para pagar el mantenimiento y funcionamiento de una empresa deficitaria, tratando de palear un problema al

modo rentista, que se podía haber solucionado, asegurando ese mercado tan enorme que ofrecía el ATPDEA.

El presidente de AMETEX, Marcos Iberkleid, confirmó a los medios que negocia con el Gobierno de Evo Morales para alquilar al Estado las cinco fábricas que posee para crear una compañía estatal que también absorberá a sus trabajadores.

"Nuestra empresa se ha quedado sin mercados, sin acceso a mercados. En los últimos años ha ido cayendo la posibilidad de Bolivia de vender, desde que los Estados Unidos nos ha cortado y los otros países no nos han abierto los mercados", declaró Iberkleid.

Bolivia perdió el acceso preferencial al mercado estadounidense a fines de 2008 cuando el entonces presidente George W. Bush decidió suspender al país de la aplicación de su Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga (ATPDEA), con el argumento de que no había cooperado en la lucha contra el narcotráfico.

Iberkleid agregó que en los últimos años la fábrica, que también trabaja como maquiladora para marcas internacionales, tuvo muchos problemas para continuar porque su producción cayó a la quinta parte y redujo el número de sus empleados de 3.900 a 1.900.

La mayor exportadora boliviana de textiles AMETEX comenzó un proceso de liquidación por falta de mercados, en particular el de EE.UU., perdido en 2008 por la suspensión de Bolivia del programa arancelario andino ATPDEA, informó la empresa. Empero el Gobierno Nacional creó, mediante el Decreto Supremo 1253, la Empresa Pública Nacional Estratégica Textil (ENATEX), para salvaguardar la industria textil en Bolivia.

4.3.4. Ametex y Enatex: dos caras de la misma moneda

Hasta su cierre, Ametex contaba con una planta de trabajadores de algo más de 1,800 empleados y una capacidad instalada de entre 480 mil y 670 mil prendas

por mes, requiriendo mercados capaces de absorber una producción mínima que permita un equilibrio financiero cercana a las 338 mil prendas mensuales, lo que era equivalente a un ingreso mensual de US\$ 2.5 millones mensuales, ya que el precio promedio de las prendas producidas se había colocado en el orden de los US\$ 7.50.

Este precio promedio estaba explicado en un 53 por ciento por prendas "de moda" y no consideraba los costos de comercialización, que en promedio alcanzaban el 60 por ciento del total de los ingresos por ventas, lo que supone que estos costos se colocaban en el orden de los US\$ 1.5 millones mensuales.

Las prendas "de moda" implican prendas con alto grado de elaboración, procesos de embellecimiento y cortes especiales entre otros, destinadas a los mercados de exportación por su alto valor agregado ya que los precios de venta de este tipo de prendas se situaban entre los US\$ 7.67 y US\$ 12.85, mientras que el precio de las prendas básicas oscilaba entre los US\$ 3.95 y US\$ 6.40 por unidad.

Esto significa que las ventas mínimas anuales para lograr la sostenibilidad de la empresa debían ser de al menos US\$ 48.6 millones (equivalentes a Bs. 333.4 millones) representando, en términos de producción, algo más de 4 millones de prendas.

En este contexto, la sostenibilidad de la empresa solo se podía lograr a partir de mercados regulares, capaces de comprar la producción mínima, pero también en criterios de eficiencia en la producción, no solo desde el aspecto técnico, sino también desde el manejo de los recursos humanos, haciendo énfasis en la productividad de los trabajadores con un sistema de incentivos progresivos buscando la eficiencia del trabajador, el trabajo en equipo, el fomento de la polivalencia y la producción de calidad. Estos incentivos estaban basados en un sistema de bonos calculados como un porcentaje del salario básico del trabajador, a los que se agregaban criterios de eficiencia.

Entre otros, estos bonos comprendían un bono básico, pagos por categorías, por jerarquías, por calidad, por producción, por eficiencia, por metas de trabajo, etc., siempre aplicables a partir del logro del 75 por ciento de la producción planificada y con una eficiencia de la mano de obra igual o superior al 98 por ciento, diferenciando el área de trabajo del empleado (hilandería, tejeduría, tintorería, corte, confección, bordado, estampado, lavandería y vendedores).

Se debe recalcar, que los indicadores de sostenibilidad y la política salarial antes mencionadas partían de un salario promedio de Bs. 1,900 al 31 de marzo de 2012.

4.3.5. Enatex: políticas y mercados diferentes

Enatex fue creada el 11 de junio del 2012 con un capital inicial de Bs. 53.6 millones, contratando a todos los empleados de Ametex y alquilando inicialmente las instalaciones de las unidades que conformaban su cadena productiva. El objetivo principal de esta nueva empresa estatal es el de proveer al mercado interno y algunos mercados como los de Cuba y Venezuela. En este contexto, los resultados mostrados en el informe de rendición pública de cuentas, los administradores de Enatex declaran un total de ventas, por prendas y otros productos, en el mercado interno y externo, de algo más de Bs. 15 millones, equivalentes a tan solo US\$ 2.2 millones.

Para el 2013, las estimaciones de la actual administración prevén una exportación de 60 mil prendas, con un nivel de ventas anuales, entre el mercado interno y externo, de Bs. 200 millones (US\$ 29.2 millones). Por otro lado, los precios de venta al público, para el mercado interno, han sido fijados, para prendas básicas, en el orden de los Bs. 20 (US\$ 2.91).

En términos salariales, Enatex ha implementado una política muy diferente a la aplicada en la anterior administración, ya que esta está compuesta por un salario básico promedio superior a los Bs. 1,800 y un bono de para todas las unidades productivas de hasta Bs. 1,500, aplicable a partir del logro del 35 por ciento de la producción efectiva. En este contexto, la estrategia de comercialización de los

productos de Enatex en el mercado interno muestra rasgos sumamente agresivos, con promociones que implican descuentos de hasta el 50 por ciento.

4.4. TRABAJO DE CAMPO

La encuesta se la realizó a los trabajadores de la ex fábrica AMETEX, que exportaban textiles en el departamento de La Paz, bajo las preferencias arancelarias que otorgaba Estados Unidos.

El trabajo de campo fue realizado a objeto de lograr precisar el efecto que tuvo la suspensión del ATPDEA, desde la perspectiva de los trabajadores que durante años vienen trabajando en la empresa.

Con el fin de verificar la hipótesis planteada en la investigación, es que se elaboró esta encuesta, obteniendo mayor información referente al impacto laboral que tuvo el cierre del ATPDEA, además de los datos estadísticos.

4.4.1. DETERMINACION DEL UNIVERSO Y DE LA MUESTRA

4.4.1.1. Determinación del Universo

El universo de estudio que este trabajo pretende llegar es “la población perteneciente al caso de estudio entendiéndose por el universo no sólo a personas, sino también a las empresas, grupos de personas, industrias, sindicatos, etc., el universo o la población es todo el grupo de objetos, personas u organismos que tienen características en común, las cuales le permiten diferenciarse de cualquier otro grupo.”⁸³

El universo del presente trabajo constituye todos los trabajadores de la empresa AMETEX que alcanzan a un total de 600 trabajadores.

⁸³ HERNANDEZ, R. “Metodología de la Investigación” Editorial McGraw-Hill, México, 1998. Pág. 189

4.4.1.2. Determinación de la Muestra

La muestra del universo de estudio se la determinó mediante el método del muestreo probabilístico, caracterizado por consideraciones que son básicas:

- Todos los elementos muestrales de la población tienen la misma probabilidad de elegirse.
- Se deben utilizar elementos de aleatoriedad para seleccionar el sujeto de estudio.

El tamaño de la muestra probabilística se determinó utilizando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{(Z^2 * P * Q) + (N * e^2)}$$

Donde:

Z = Nivel de Confianza

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

e = Nivel de error

N = Población o universo

n = Tamaño de la muestra

Para el presente trabajo se pretende establecer un margen de error del 10% para los 600 trabajadores de la empresa que corresponden al universo de estudio, ya que mientras más pequeño es el tamaño del universo, mayor es el margen de error. Con la información recabada, se considera a "N", como población finita, ya que:

$$N=600 < 100.000$$

Z = 90% 1.645 (Valor en tablas de distribución normal para un nivel de confianza del 90%)

P= 50% = 0.5 (Probabilidad de ocurrencia)

Q= 50% = 0.5 (Probabilidad de no ocurrencia)

e= 10% = 0.1 (Nivel de error)

N= 600 (Número de trabajadores de la empresa AMETEX)

n = ¿?

Reemplazando:

$$n = \frac{(1.645)^2 * 0.5 * 0.5 * 600}{((1.645)^2 * 0.5 * 0.5) + (600 * (0.1)^2)}$$

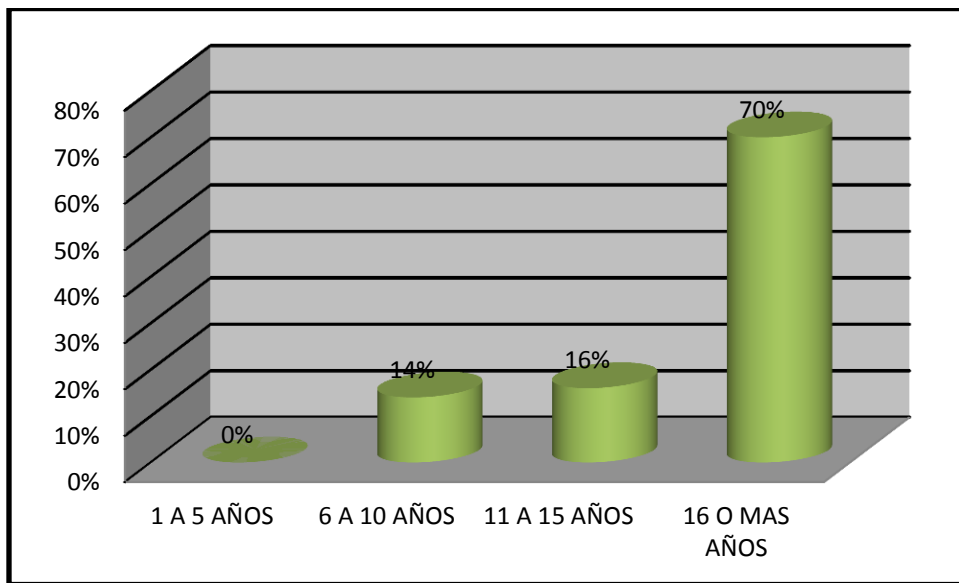
$$n = 70$$

Con estos datos el resultado del tamaño de la muestra (n) sale 70, por lo que se realizarán encuestas a 70 trabajadores de la empresa AMETEX, que son la muestra requerida para la confianza.

4.5. RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Gráfico N° 26

TIEMPO DE TRABAJO EN LA FÁBRICA

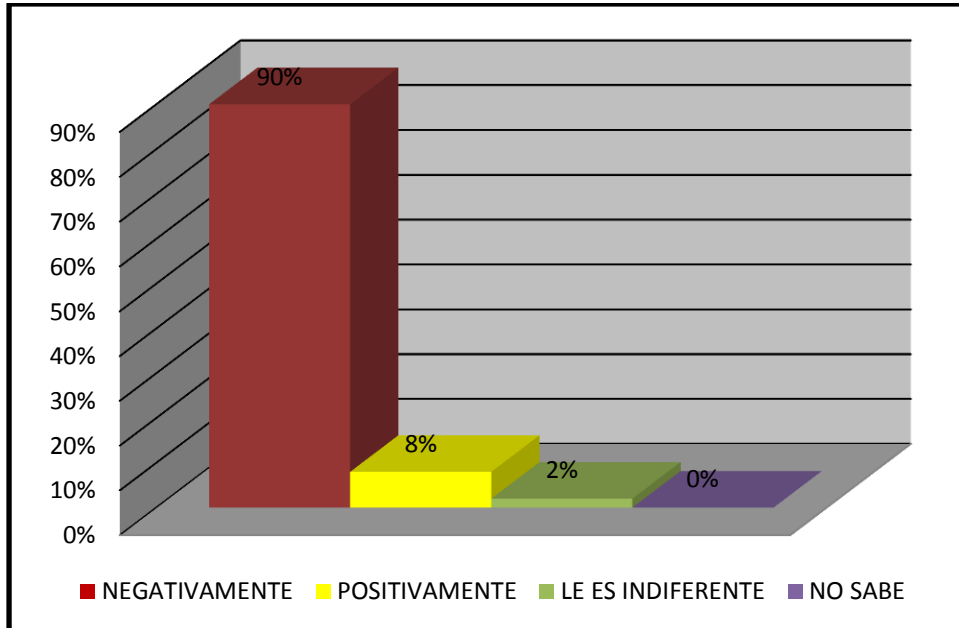


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

En la encuesta realizada a los trabajadores el 70% señaló que continúan trabajando en la empresa por más de 16 años y un 30% señaló que trabaja entre 6 a 15 años, gracias a la creación de la empresa ENATEX, que es de carácter público, es que se mantuvo a un importante número de trabajadores, pero esto no significó la garantía de trabajo de otros tantos trabajadores que si fueron despedidos.

Gráfico N° 27

**EFFECTO ECONOMICO EN EL TRABAJADOR POR LA SUSPESION DEL
ATPDEA**



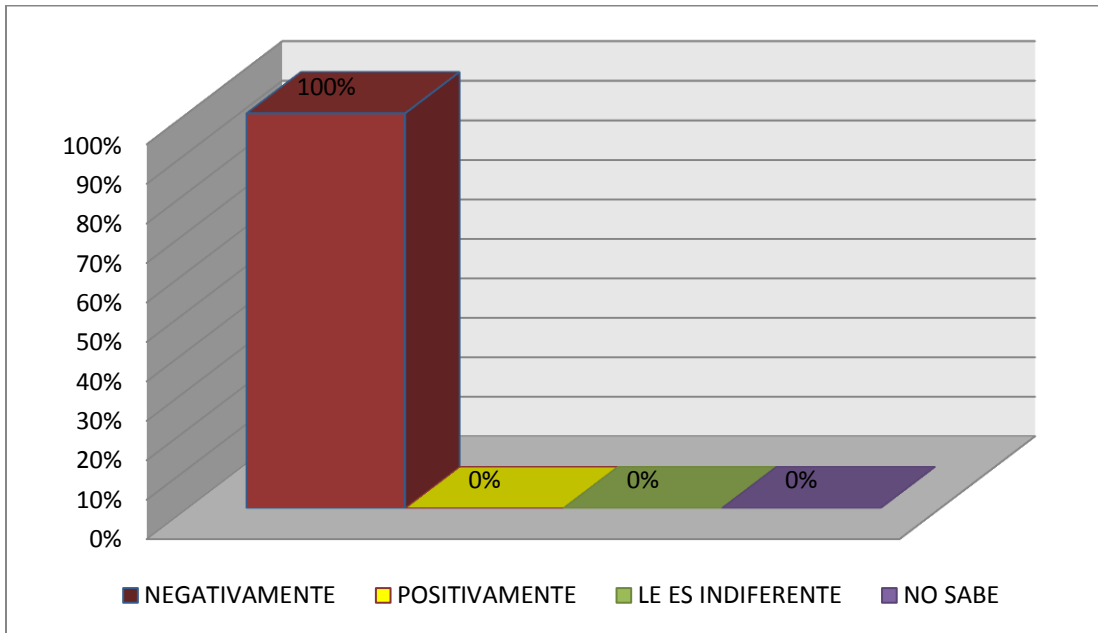
Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

El grafico revela que el 90% de los encuestados ha sido afectado en su situación económica, luego de la suspensión del ATPDEA.

La respuesta de los trabajadores es elocuente respecto al efecto que tuvo esta medida por parte del gobierno, ya que tuvieron que buscar nuevas oportunidades de mejorar sus condiciones económicas, debido al recorte de sus salarios y la incertidumbre que tenían de poder seguir trabajando en la empresa textil más grande de Bolivia.

Gráfico N° 28

EFFECTO LABORAL EN EL TRABAJADOR POR LA SUSPESION DEL ATPDEA

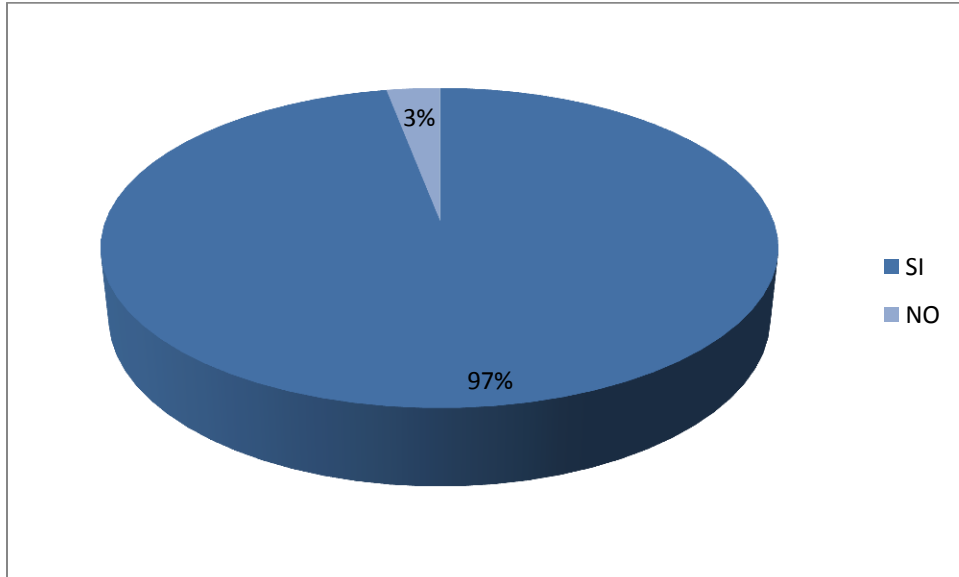


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

El gráfico muestra que el 100% de los trabajadores de la fábrica se vio afectado en su situación laboral.

El cierre de la empresa América Textil (AMETEX), estuvo anunciada conjuntamente por las autoridades gubernamentales. Esto no es casual, además del intento de suavizar la pérdida de alrededor de 500 fuentes de empleo formal, solo en la fábrica, también está el hecho de puntualizar la toma de la empresa por parte del Estado, que intenta el desarrollo tecnológico del sector manufacturero boliviano, para de alguna manera mejorar las condiciones laborales del trabajador textil.

Gráfico N° 29
DEUDAS DE LA EMPRESA CON LOS TRABAJADORES



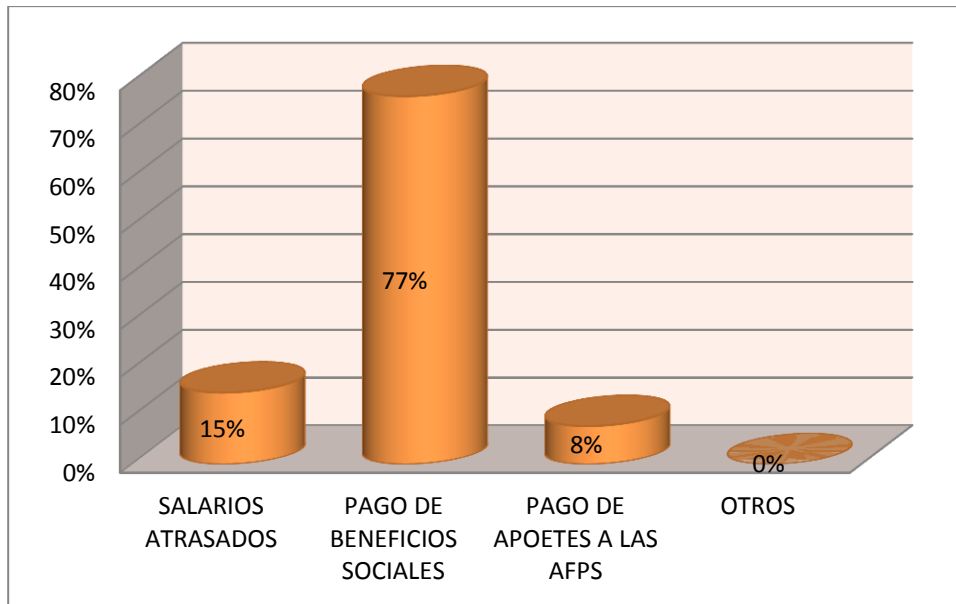
Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Según la encuesta la empresa tiene deudas con los trabajadores en un 97% del personal que trabaja en la planta y solo el 3% indica que no tienen ninguna deuda.

La deuda de la empresa solo con las administradoras de pensiones ascendía a 17 millones de dólares, por concepto de bonos, según los registros oficiales que manejaba el gobierno, lo que origino la protesta de los trabajadores en las calles de la ciudad de La Paz, que hasta hoy en día se observa.

Gráfico N° 30

DEUDAS ESPECÍFICAS DE LA EMPRESA CON LOS TRABAJADORES

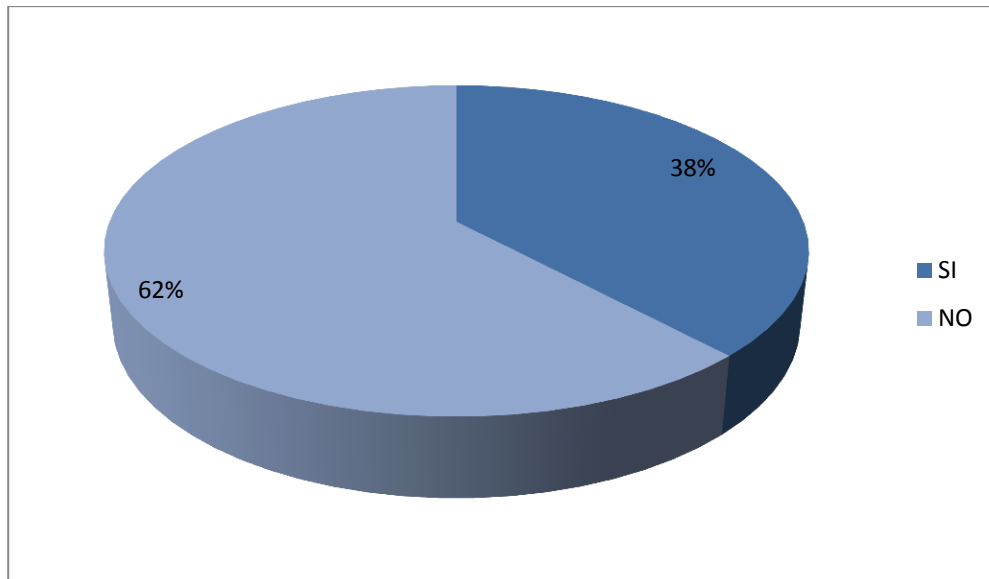


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Los resultados de la encuesta muestra que las deudas acumuladas por la empresa en la actualidad, van referidas principalmente al pago de beneficios sociales, con un 77%; otro elemento es el de los salarios atrasados, donde se aprecia que el 15% de los encuestados tienen problemas con el pago de sus salarios; y por último el 8% indica que la empresa les debe el pago de aportes a las administradores de pensiones.

Cabe señalar que en la actualidad la lucha de los trabajadores por el pago de sus beneficios sociales se viene dando con marchas y protestas en las calles de la ciudad, porque indican que son muchos los años en la que les promete el pago y lamentablemente no lo cumplen.

Gráfico N° 31
ANTIGÜEDAD DE LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA AMETEX

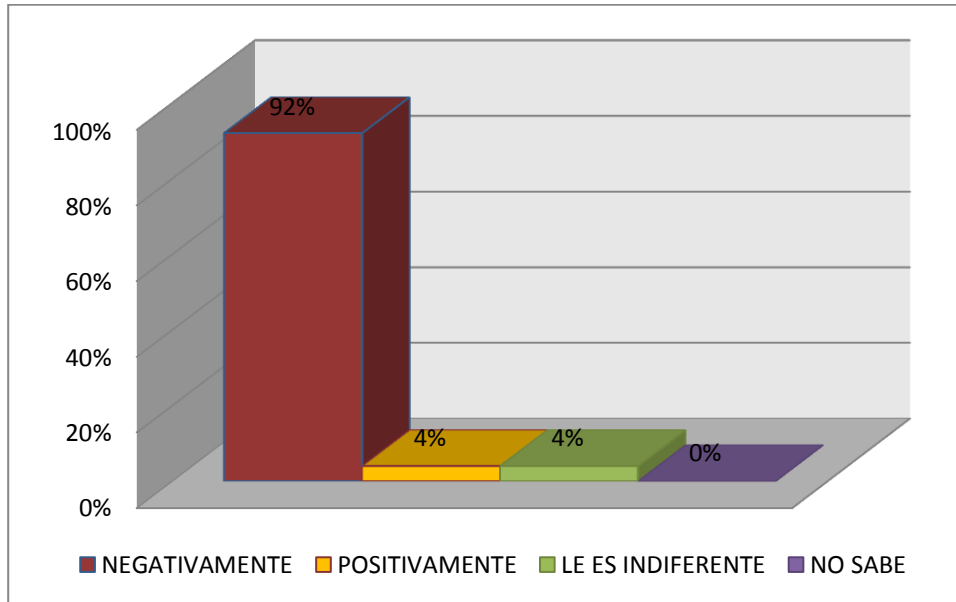


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Una variable importante para el mejoramiento del salario, es la antigüedad del trabajador en la empresa, ya que las empresas pagan un bono extra por la antigüedad que tenga el trabajador. Según el gráfico el 62% indica que la empresa no les respeta la antigüedad, que como vimos más arriba es de muchos años. En contrapartida el 38% de los encuestados afirmó que si se les respeta su antigüedad creando así un mejor rendimiento en su salario.

Los bonos que pagaba la fábrica fueron; un bono básico, pagos por categorías, por jerarquías, por calidad, por producción, por eficiencia, por metas de trabajo, entre otros.

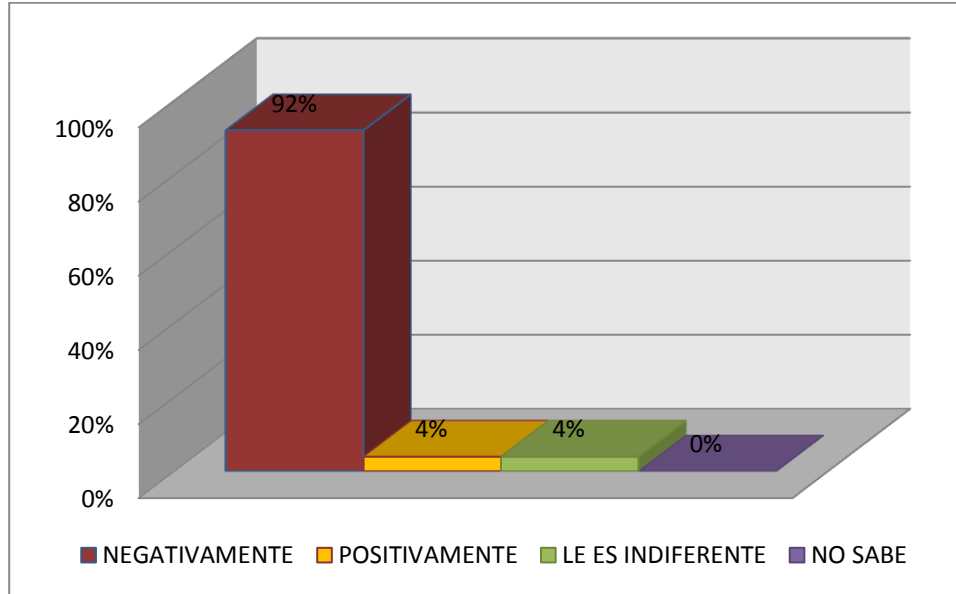
Gráfico N° 32
EFFECTO DE LA SUSPESION DE ATPDEA EN EL ENTORNO FAMILIAR
DEL TRABAJADOR



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Uno de los efectos más directos que tuvo la suspensión del ATPDEA es al entorno familiar, ya que el 99% de los trabajadores son jefes de hogar y responsables de los gastos de la familia. El gráfico muestra que el 92% de los encuestados, vio afectado negativamente en su entorno familiar, la suspensión de las preferencias arancelarias, el 4% indicó que el efecto fue de manera positiva y por otra parte el 4% indicó que le era indiferente.

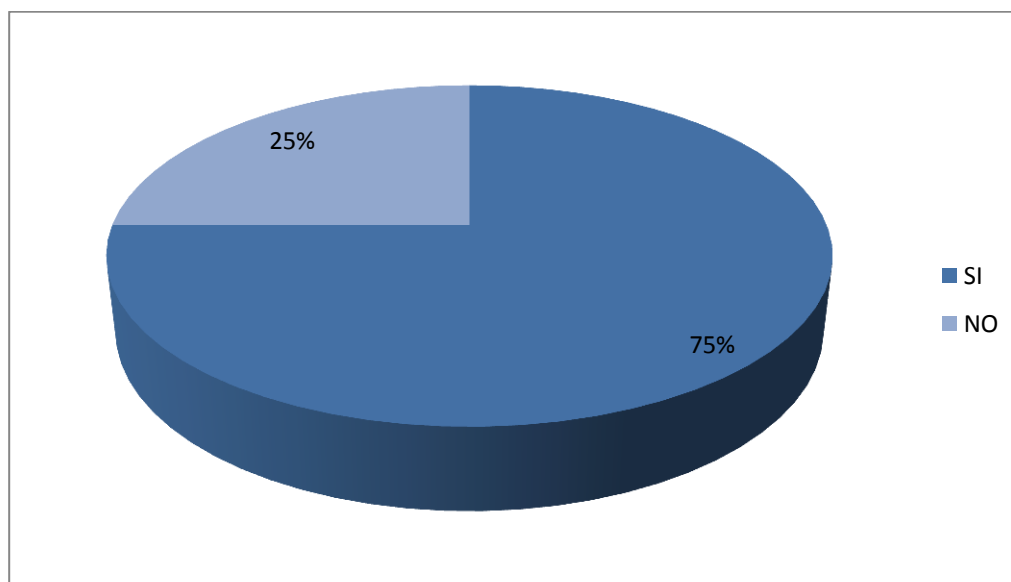
Gráfico N° 33
EFFECTO DE LA SUSPESION DE ATPDEA EN EL SALARIO DEL
TRABAJADOR



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Antes del cierre de las operaciones de AMETEX el salario promedio del trabajador oscilaba entre 2000 a 2500 Bs, que no comprendía ciertos bonos como ser: un bono básico, pagos por categorías, por jerarquías, por calidad, por producción, por eficiencia, por metas de trabajo, etc., en este sentido la grafica muestra que les afecto de manera negativa en su salario a un 92% del total de los encuestados, el 4% indicó que les afecto de manera positiva y el otro 4% indico que le era indiferente.

Gráfico N° 34
CONOCIMIENTO DE DESPIDOS DE TRABAJADORES A CAUSA DE LA
SUPENSION DEL ATPDEA

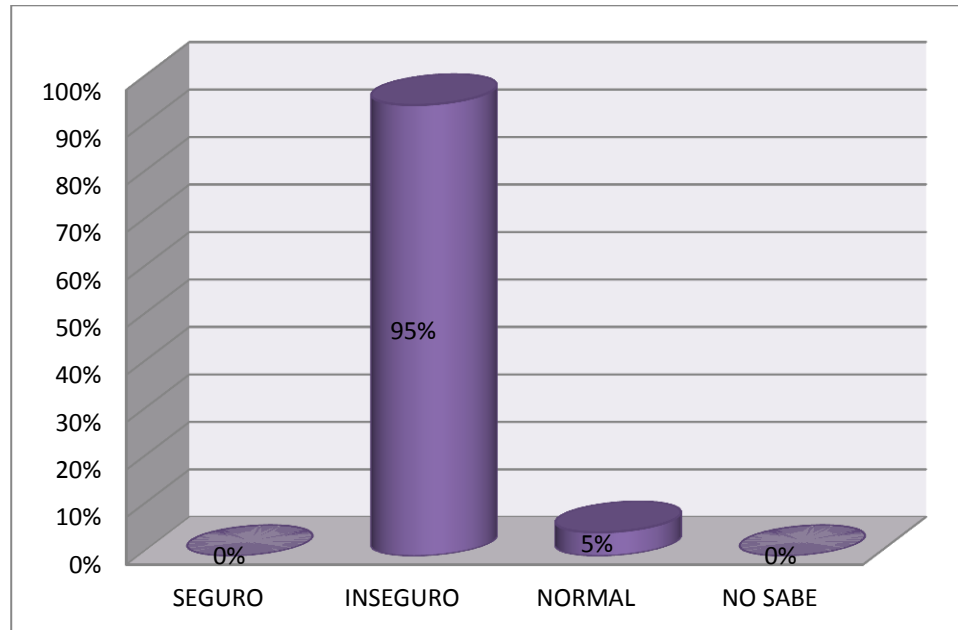


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

AMETEX era un complejo industrial moderno, posiblemente la empresa privada más moderna del país y una de las más importantes de Latinoamérica, que se erigía con el orgullo nacional en la fabricación de productos destinados a la exportación, con la responsabilidad de más de 3,000 trabajadores altamente calificados.

Después de la suspensión del ATPDEA este número se redujo a 2500 trabajadores. Así mismo la población encuestada menciona que tiene conocimiento de estos despidos en un 75% y por otra parte el 25% indica que no conoce.

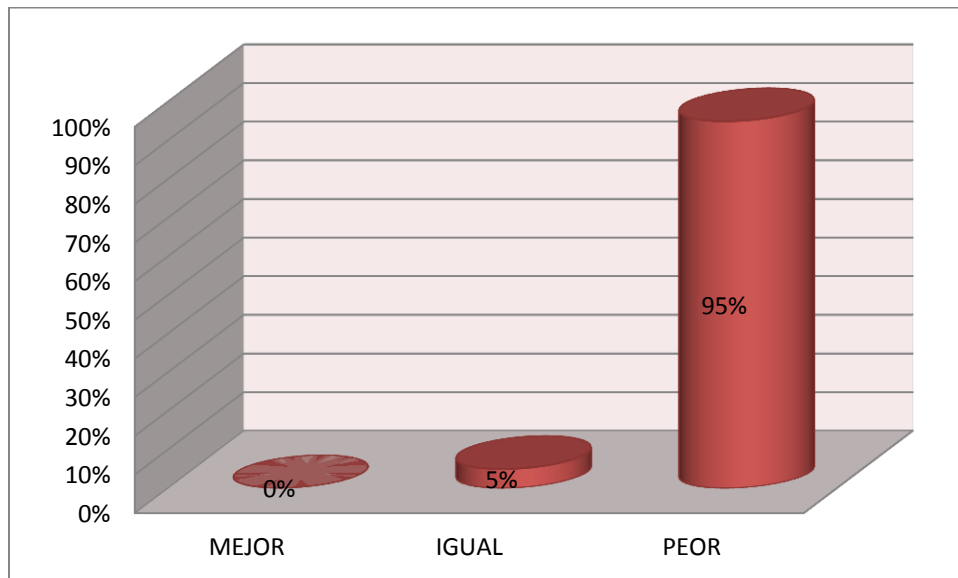
Gráfico N° 35
SITUACION DEL TRABAJADOR, LUEGO DE LA SUSPENSION DEL
ATPDEA



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Bajo la suspensión del ATPDEA, los trabajadores no se sienten seguros de continuar trabajando en la empresa, porque no observan mercados alternativos de exportación, la encuesta muestra que el 95% se siente inseguro de seguir trabajando en la fábrica, ya sea por falta de oportunidad de la empresa en el mercado u otros motivos, así mismo el 5% indica que se siente normal con el cierre de las preferencias arancelarias.

Gráfico N° 36
SITUACION DE LA FÁBRICA SIN EL ATPDEA

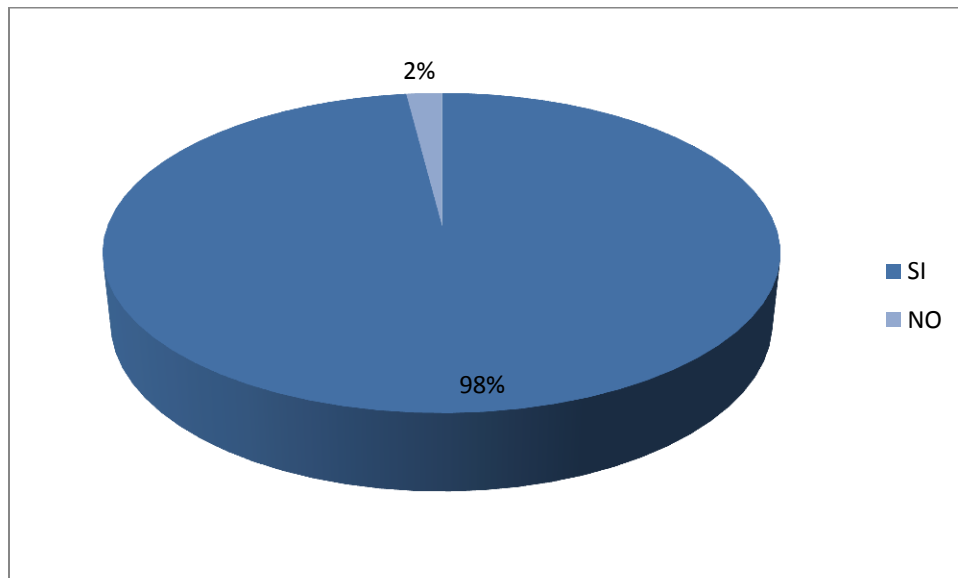


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

No creo que tenemos ninguna razón para creer que la empresa está mejor sin el ATPDEA considerando, por un lado, las limitaciones institucionales y de recursos humanos de las instancias responsables por las políticas de desarrollo productivo y, por el otro, la existencia de un número ya considerable de nuevas empresas públicas que todavía enfrentan problemas básicos para una gestión mínimamente eficiente.

La encuesta a los trabajadores corrobora esta situación y el 95% de los trabajadores asegura que la empresa se encuentra peor que hace años atrás y solo el 5% menciona que esta igual.

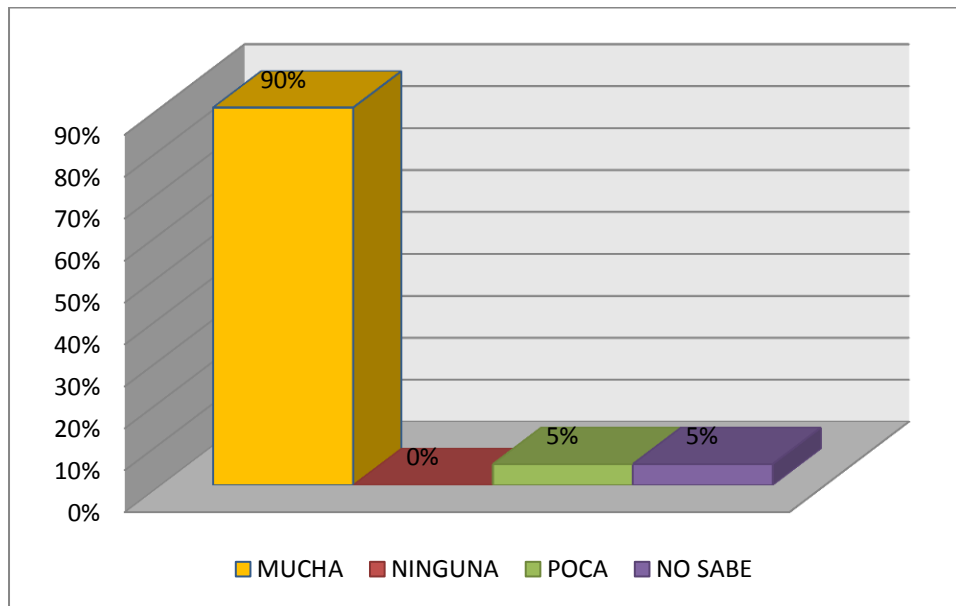
Gráfico N° 37
EFFECTO DEL ATPDEA EN LA GENERACION DE EMPLEO



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

AMETEX hasta antes del cierre del ATPDEA contaba con 3000 trabajadores en sus distintas plantas de producción, Universaltext, Matex, Hilasa y Mex, al cierre de la empresa solo contaba con 1800 trabajadores, esta situación también fue observada por los trabajadores que en un 98 % respondieron que la suspensión del ATPDEA tiene un efecto directo en la generación de empleo por parte de la empresa.

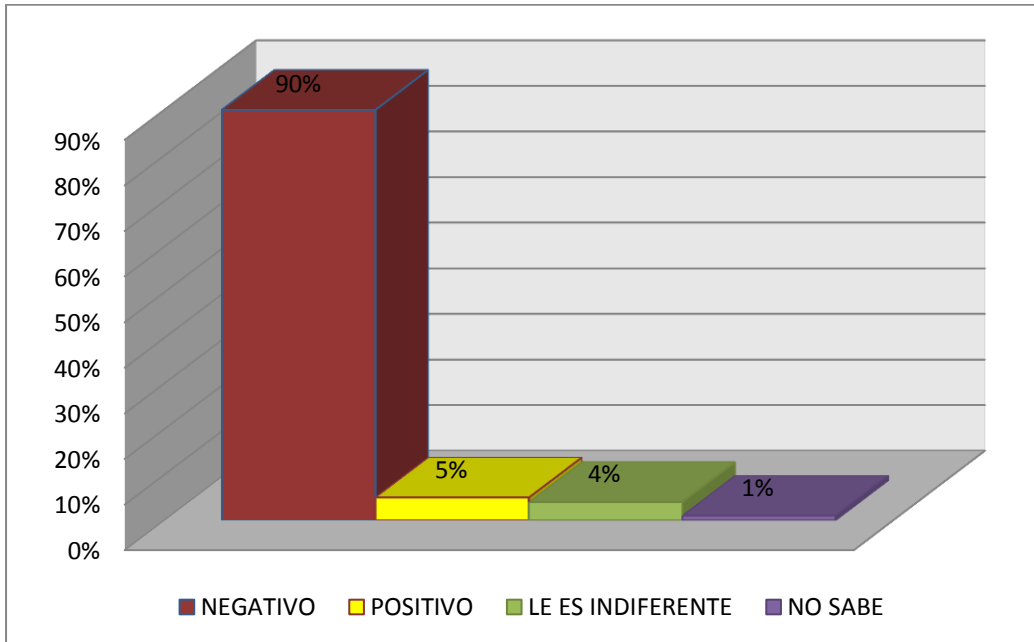
Gráfico N° 38
IMPORTANCIA DEL ATPDEA PARA EL TRABAJADOR



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

La importancia para el trabajador, que tiene el ATPDEA es mucha en un 90%, ya que sin estas preferencias arancelarias se sienten inseguros de continuar con sus actividades laborales, ellos también vislumbran un futuro incierto sobre su situación laboral, el 5% indicó que es poca la importancia que le dan al ATPDEA y el otro 5% no sabe.

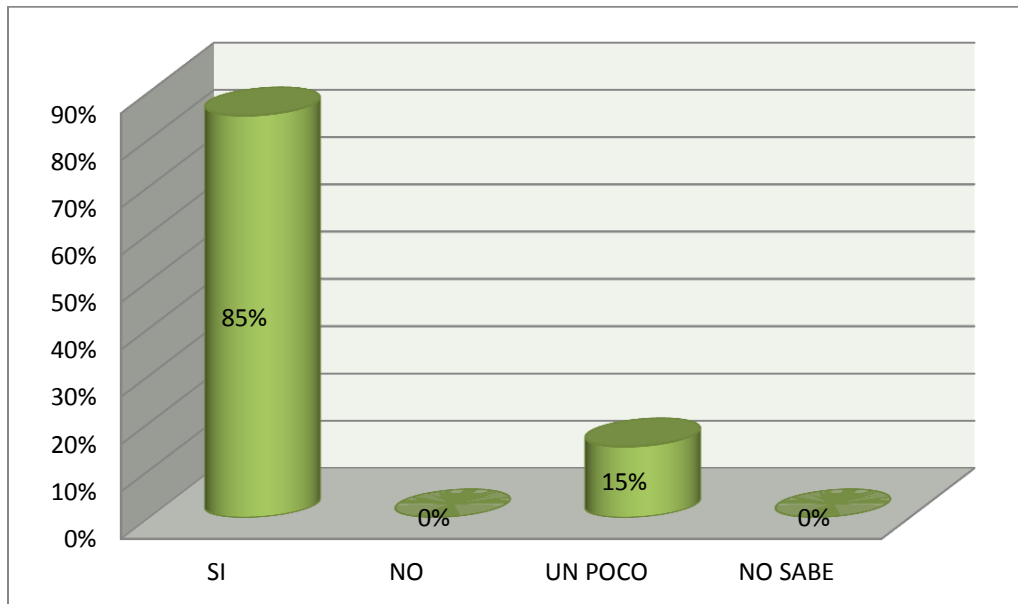
Gráfico N° 39
IMPACTO ECONOMICO POR LA SUSPENSION DEL ATPDEA EN EL
TRABAJADOR



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Desde todo punto de vista el impacto de la suspensión del ATPDEA en el trabajador es negativo, ya que se demostró en todo el trabajo de investigación y la encuesta muestra que el 90% de los trabajadores observan un impacto negativo que se generó a causa de la suspensión del ATPDEA en la fábrica, el 5% indicó que es positivo, el 4% menciono que le es indiferente y el 1% indicó que no sabe.

Gráfico N° 40
EFFECTO DE LA SUSPENSION DEL ATPDEA EN EL VOLUMEN DE EXPORTACION

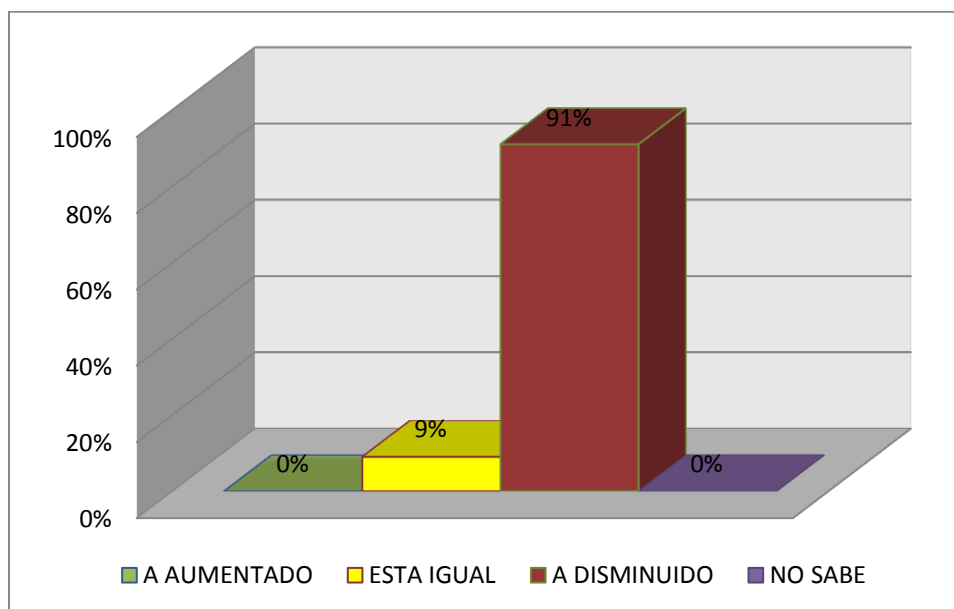


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Las exportaciones al mercado estadounidense de AMETEX para el 2007, llegaba a 5, 954,675 prendas y para el 2008 fue de 3, 754,747 prendas. Con la suspensión del ATPDEA, esto fue disminuyendo progresivamente, hasta llegar en su cierre el 2012 a solo 1, 939,697 prendas.

En la encuesta a los trabajadores, el 85% menciona que la suspensión del ATPDEA afecto al volumen de exportación y el 15% menciono que solo afecto un poco.

Gráfico N° 41
INCIDENCIA DE LA PRODUCCION LUEGO DE LA SUSPENSION DEL
ATPDEA



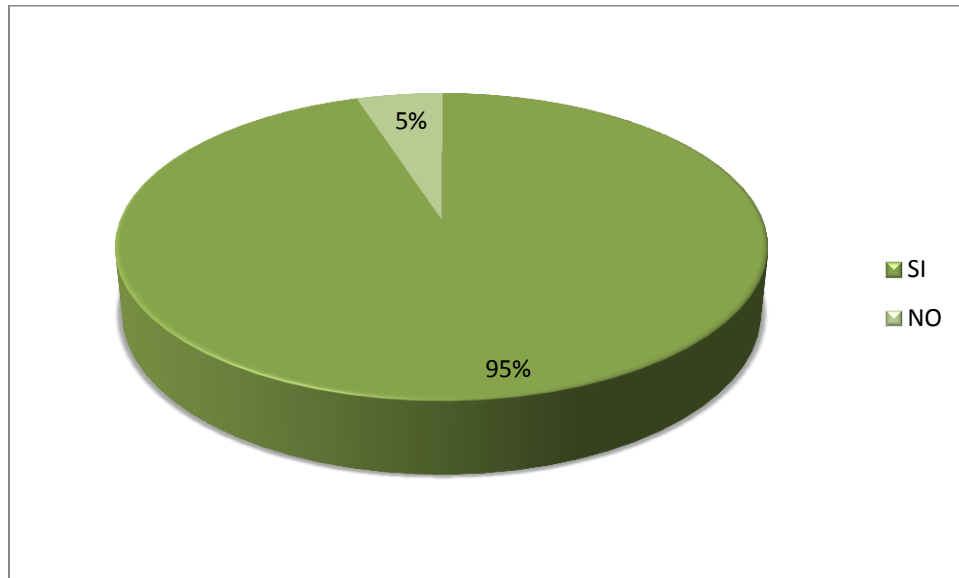
Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

La producción de AMETEX era cercana a las 338 mil prendas mensuales, lo que era equivalente a un ingreso mensual de US\$ 2.5 millones mensuales, ya que el precio promedio de las prendas producidas se había colocado en el orden de los US\$ 7.50.

Con la suspensión del ATPDEA, esto fue disminuyendo progresivamente, en la encuesta a los trabajadores, el 91% menciona que la suspensión del ATPDEA afecto la producción de la empresa y el 9% menciona esta igual.

Gráfico N° 42

PERCEPCION DEL TRABAJADOR SOBRE LA POLITICA DEL ATPDEA

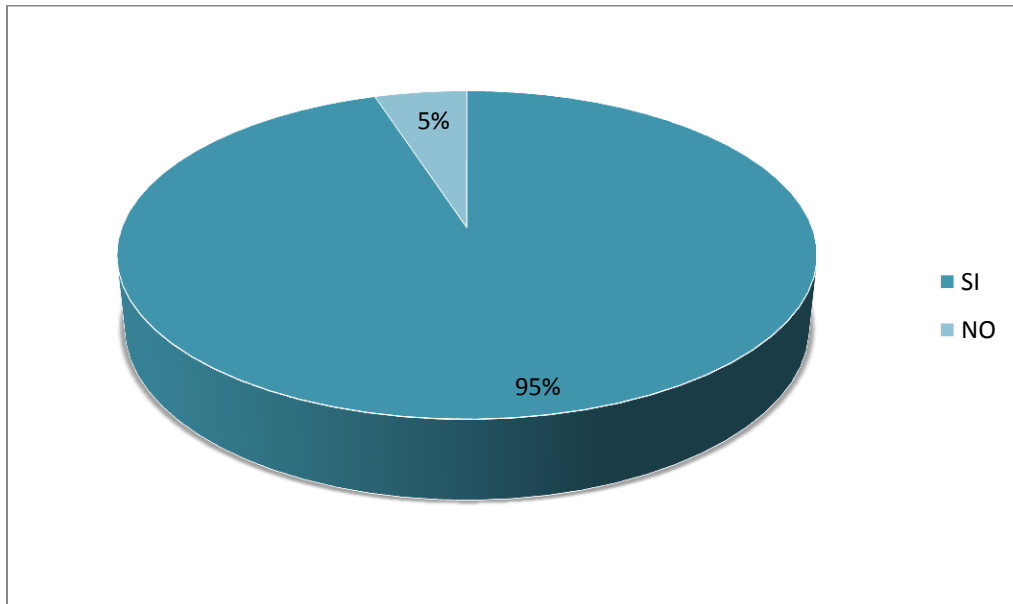


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

El grafico muestra que el 95% de los trabajadores expresan su opinión en cuanto a que el gobierno debe negociar el tema del ATPDEA y el 5% menciona que no.

Debe reanudarse los acuerdos comerciales con Estados Unidos, restableciendo preferencias arancelarias en términos de ATPDEA, dado que empresas textiles bolivianas y particularmente de la ciudad de La Paz, como AMETEX, que gozaban de esta preferencia por el mercado norteamericano, se ven afectados notablemente en su producción y exportación. De esta forma reactivar las empresas textiles para una producción a gran escala recuperando así el EMPLEO perdido.

Gráfico N° 43
LA NECESIDAD DE EXPORTACION PARA EL TRABAJADOR



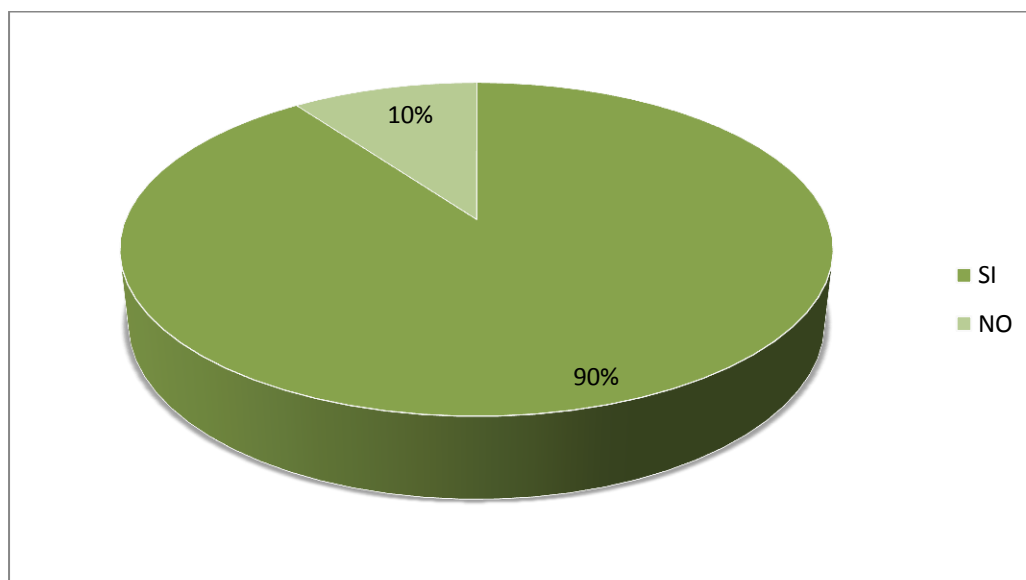
Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

El gráfico muestra que el 95% de los trabajadores expresan su opinión en cuanto a que se debe exportar a EEUU y el 5% menciona que no.

Debe reanudarse los acuerdos comerciales con Estados Unidos, restableciendo preferencias arancelarias en términos de ATPDEA, dado que textiles bolivianos particularmente de ciudades La Paz, que gozaban de esta preferencia por parte del mercado norteamericano, son afectadas y así nuevamente reactivar las empresas textiles.

Gráfico N° 44

AUMENTO DEL DESEMPLEO LUEGO DE LA SUSPENSION DEL ATPDEA

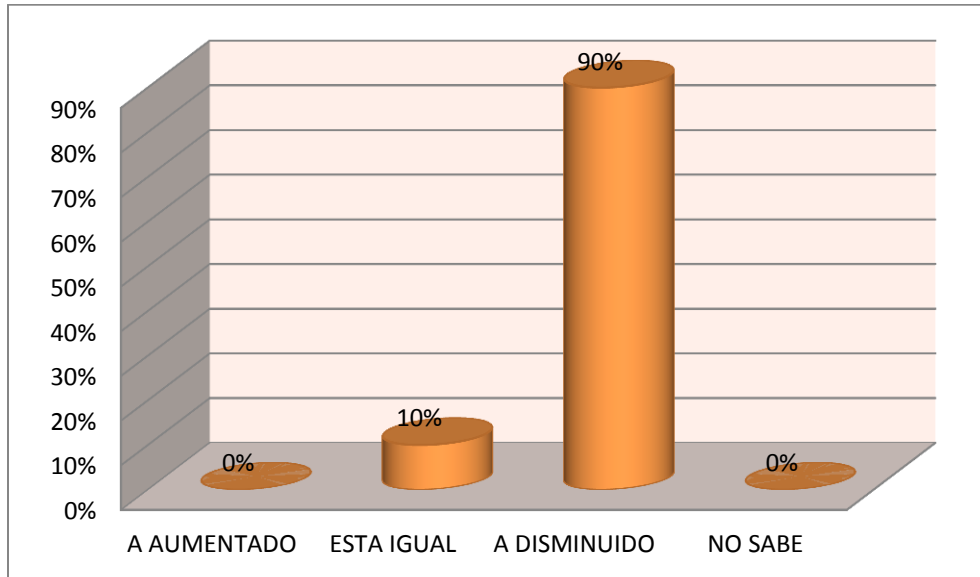


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

AMETEX hasta antes del cierre del ATPDEA contaba con 3000 trabajadores en sus distintas plantas de producción, al cierre de la empresa solo contaba con 1800 trabajadores, esta situación también fue observada por los trabajadores que en un 90 % asegura que la suspensión del ATPDEA generó un aumento en el desempleo, mientras tanto solo el 10% indica que no.

Se estima que el sector textil genera por sí solo 16.000 fuentes de empleo, mientras que en el sector de la industrialización del cuero es de aproximadamente 1.200 trabajadores.

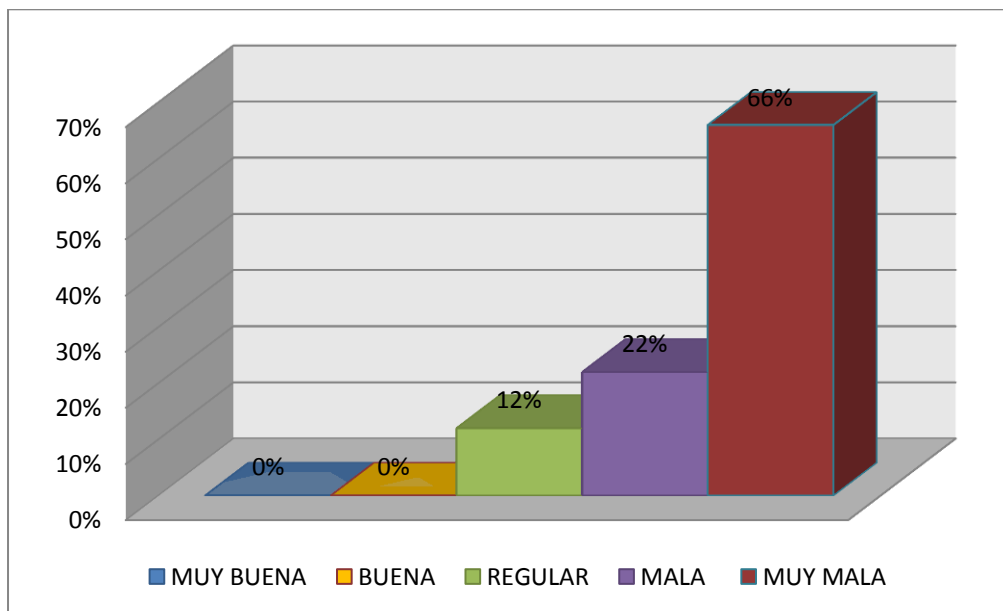
Gráfico N° 45
ACTIVIDAD LABORAL EN LA FÁBRICA LUEGO DE LA SUSPENSIÓN DEL
ATPDEA



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

La producción de AMETEX era cercana a las 338 mil prendas mensuales, lo que era equivalente a un ingreso mensual de US\$ 2.5 millones mensuales, ya que el precio promedio de las prendas producidas se había colocado en el orden de los US\$ 7.50. Lo que hacía que el trabajo sea arduo en la fábrica, en la actualidad según la encuesta el 90% indica que el trabajo a disminuido y el 10% indica que esta igual.

Gráfico N° 46
CALIFICACION SOBRE LA SUSPENSION DEL ATPDEA PARA EL
TRABAJADOR



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

La suspensión del ATPDEA trajo muchos problemas para el Estado y para los trabajadores, luego de este panorama negativo, la encuesta muestra, que al interior de la fábrica AMETEX, el 66% de los trabajadores califica como muy mala la suspensión de este acuerdo, el 22% lo califica de mala y el 12% lo califica de regular, ninguno de los encuestados se refirió al hecho de que sea una buena decisión asumida por parte del Estado.

4.6. ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE AMETEX

Actualmente la empresa AMETEX, continúa con sus actividades, luego de su cierre, esto con el propósito de liquidar a sus trabajadores, que de manera continua reclamen el pago de sus beneficios sociales. El objetivo de la entrevista es conocer la apreciación que tiene el gerente de la empresa AMETEX, sobre la pérdida de las preferencias arancelarias ATPDEA.

Los resultados de dicha entrevista se reflejan de la siguiente manera:

1.- ¿Desde su punto de vista cuál es el efecto que generó la suspensión del ATPDEA, en la empresa AMETEX?

R.- Bueno, el efecto que tuvo el cierre del ATPDEA, en la empresa AMETEX, fue totalmente negativo, ya que esto generó una merma en la producción y un desincentivo para la inversión de los accionistas de la empresa, creo que con el cierre del ATPDEA, le quitaron la fuente de ingresos que sostenía a la empresa, ya que su producción en un 90% se destinaba el mercado externo y más propiamente dicho a Estados Unidos.

2.- ¿Cómo se mantuvo la empresa AMETEX, sin preferencias arancelarias, luego de su suspensión?

R.- Bueno, primeramente se tuvo que despedir a una gran cantidad de trabajadores, en donde destacaban los más antiguos y los de contrato, por la falta de mercados para exportar, empero después del 2008, se siguió exportando a Estados Unidos, pero pagando aranceles, aranceles que era cubierto por el gobierno, eso alivio de algún modo el momento de crisis que sostenía la empresa, pero que no aguantó hasta llegar a su cierre definitivo el año 2012.

3.- ¿Cuántos trabajadores estima que perdieron su fuente laboral, a causa de la suspensión del ATPDEA?

R.- En los años donde la empresa exportaba alrededor de 1 millón de prendas por mes contaba con una planilla de hasta 4 mil trabajadores, esto se redujo de manera gradual, llegando hasta su cierre a 1800 trabajadores, ya que solo se producía el 25% de años pasados.

4.- ¿Cuánto afectó el cierre del ATPDEA, en la producción y ventas de la empresa AMETEX?

R.- Demasiado, hasta antes del cierre del ATPDEA, la empresa exportaba al mercado norteamericano cerca de 1 millón de prendas por mes lo que significaba mayor demanda de mano de obra y por ende fuentes de empleo, pero como dije antes esta producción para el cierre solo llegó a menos de 250 mil prendas por mes que provocó el cierre de la Empresa.

5.- ¿Cuáles fueron los mercados alternativos de exportación, luego de la suspensión del ATPDEA?

R.- Bueno, el primer mercado para exportar, luego del cierre del ATPDEA, era el mercado venezolano, pero para los accionistas de la empresa ese mercado es insuficiente para cubrir los costos de producción y los gastos de la Empresa, se intento entrar a ese mercado pero siempre hubo incertidumbre por la política asumida por ese gobierno. Actualmente tengo conocimiento que la empresa no exporta a ningún país, y si lo hace es en volúmenes que no tienen mucha significancia, a Argentina si no me equivoco, es mas la producción se concentra hacia el mercado interno.

6.- ¿Cree usted que el gobierno debe negociar el tema del ATPDEA con los Estados Unidos de Norteamérica?

R.- Si, sin lugar a dudas, puesto que no existe en el mundo otro mercado parecido al de Estados Unidos, además creo que la industria textil es el mejor mecanismo para la generación de fuentes de empleo, pero sin mercados confiables es muy difícil que emprendedores como lo era Marcos Iberkleid, inviertan en nuestro país.

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

El impacto que tuvieron las preferencias arancelarias sobre las exportaciones bolivianas se concentró fundamentalmente en el sector textil y confecciones. Por ejemplo, el año 2002 el PIB industrial representaba el 13%, de donde el sector textil aportaba con el 1.39%. Para el año 2012 se redujo en el primer caso al 10% y el segundo al 0.67%, esto debido a la suspensión del ATPDEA y al cierre de mercados.

Las exportaciones a los Estados Unidos gracias al ATPDEA, ha constituido hasta la gestión 2008, la principal alternativa de destino de los productos industria manufacturera textil. Siendo este rubro intensivo en ocupación de obra, se concluye que su repercusión económica, ha sido enorme, teniendo en cuenta la cantidad de empleados que tuvieron que ser despedidos ante la pérdida de mercado, lo que implica además el efecto entre sus dependientes.

La sensibilidad que tienen las exportaciones de manufacturas ante el establecimiento de las preferencias arancelarias por parte de EE.UU., lo cual a su vez visualiza la necesidad que existe de establecer negociaciones y análisis técnicos para lograr algún tipo de acuerdo comercial con dicho país

Gracias a la fuerte inducción exportadora del ATPDEA, EE.UU. fue el primer mercado destinatario para los productos textiles bolivianos, y el mercado por excelencia en el rubro manufacturero.

Nadie pone en duda que el ATPDEA ha permitido generar empleos de calidad, seguros, estables y formales, y mejores remuneraciones y prestaciones sociales para los trabajadores y las familias bolivianas.

La exportación a un mercado tan competitivo como el de los EE.UU. ha inducido a los empresarios bolivianos a una mayor capacitación de los trabajadores bolivianos, de donde ellos reciben una mejor remuneración comparativamente a otros sectores.

Asimismo, los efectos económicos en la empresa Ametex son paralelos a los de la industria textil, en realidad el primer efecto como consecuencia del cierre del ATPDEA, fue de carácter económico, teniendo en cuenta que ante la pérdida de este mercado tan importante, la empresa se vio obligada a reducir sus volúmenes de producción y ventas por lo menos mientras se buscan nuevos mercados de destino, pero que no lograron cubrir todas sus expectativas de ventas.

Son los propios empresarios quienes admiten el hecho de que a partir del cierre del ATPDEA para Bolivia, se ha tenido que reducir la capacidad productiva, generando así recursos ociosos que implican un costo, lo que a su vez obliga a prescindir de gran parte del personal.

El ATPDEA en nuestro país llegó a generar alrededor de 149.277 millones de dólares, esto considerando diferentes rubros de producción, en especial el de manufactura y confección, el cual también estaba sujeto a ciertas especificaciones de calidad; el aspecto más sobresaliente del tratado comercial fueron principalmente el ámbito arancelario, el cual permitía a los exportadores de nuestro país un aliciente económico para exportar sus productos con destino a Estados Unidos, a la culminación del mismo los ingresos económicos se redujeron en casi la misma de lo que se percibía, es decir, se redujo los ingresos económicos a 42.373 millones de dólares, generando una diferencia de 16.290 millones de dólares.

Está claro que la estructura productiva montada por Ametex respondía sobre todo a las necesidades de un mercado externo, sumamente exigente en términos de calidad y tiempos de respuesta, capaces de soportar altos costos y recargos como los que enfrenta un productor boliviano.

Esto obligó a configurar una empresa de punta en términos de diseño y procesos productivos, que podía funcionar como el proveedor inicial de determinados productos que luego, si estos funcionaban en las pruebas de mercado, serían manufacturados en regiones mucho más competitivas y capaces de producir volúmenes considerablemente más altos, pero siempre bajo los estándares determinados por Ametex.

Una consecuencia positiva de este modelo de negocio, fue el alto grado de capacitación que obtenían sus empleados, quienes luego, si se independizaban, atendían al mercado interno y externo en segmentos donde Ametex no incursionaba.

Enatex, por su parte, adquiere esta estructura pero cambia sustancialmente la visión empresarial, apuntando a mercados mucho menos estables y considerablemente más pequeños que aquellos para los que se ha diseñado la cadena productiva. Esto ha derivado en estrategias de venta que sugieren operaciones a pérdida, ofreciendo precios de venta al público del mercado interno muy por debajo de los precios estimados de producción, a los que hay que agregarles además los costos de venta y comercialización.

En este sentido, y más allá de los objetivos sociales que se puedan estar buscando a través de Enatex, está claro que esta nueva política empresarial difícilmente va a ser sostenible en el tiempo, agregando un efecto colateral más, relacionado a la competencia desleal que se estaría introduciendo en el mercado interno hacia aquellos productores de textiles privados, desincentivando su actividad.

Las empresas del sector textil tienen la característica de ser los mayores generadores de empleo permanente. Empleo que requiere de recursos humanos capacitados por las diferentes especialidades con la cuenta esta actividad industrial: desde la apertura de los fardos de fibra, la alimentación a las cardadoras, hilatura, teñido, tejido de punto, tejido plano, acabado, lavado, diseño, corte, confección y embellecimiento. Considerando los niveles de administración y

gerencia, controles de calidad y comercialización. Es un sector de excelencia para la creación de empleos calificados y permanentes por ello cualquier esfuerzo para su conservación y crecimiento es necesario tanto desde las políticas de gobierno orientadas a la creación de empleo y la modernización del sector productivo nacional.

5.2. Recomendaciones

Debe reanudarse los acuerdos comerciales con Estados Unidos, restableciendo preferencias arancelarias en términos de ATPDEA, dado que textiles bolivianos particularmente de ciudades La Paz, gozaban de mucha preferencia por mercado norteamericano, y nuevamente reactivar empresas textiles a gran escala recuperando así el EMPLEO perdido.

El Estado debe preocuparse por la búsqueda de nuevas alternativas de mercado similares a la de Estados Unidos para atenuar la crisis del EMPLEO existente por falta de oportunidades. Debe apostar al anhelado proyecto “Transformación productiva e industrialización del país”, donde el sector textil se encuentre en mejores condiciones competitivas para insertarse al mercado externo.

Dentro de estos propósitos estratégicos, el sector textil de Exportación del departamento de La Paz, para competir globalmente debe implementar políticas comerciales internacionales y promover la instalación de fábricas de tejidos y componentes y de esta manera contribuir al crecimiento económico del departamento de la Paz y por ende al de Bolivia.

Finalmente, se tiene que tener en cuenta que la política comercial de un país no debería solamente esperar y luchar por obtener preferencias o beneficios arancelarios que otorgan los países desarrollados, sino que fundamentalmente debe velar por la concreción de acuerdos comerciales de largo plazo que permitan la generación de un clima de confianza de mercados.

De tal modo que se debe recurrir a los acuerdos de integración económica regional y subregional como ser la ALADI, CAN, Mercosur, ALBA, TCP, los cuales establecen preferencias arancelarias y opción de ingreso a mercados externos en condiciones más ventajosas para nuestro país, teniendo en cuenta el carácter de país mediterráneo y el costo marítimo que significa exportar en estas condiciones. En este sentido, la concreción de acuerdos comerciales de largo plazo fomenta la inversión a gran escala y también fomenta el surgimiento de nuevas industrias en el país.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFIA

- ADUANA NACIONAL DE BOLIVIA. 2009. Gerencia Nacional de Normas, Titulo: Preferencias Arancelarias Andinas.
- BELTRAN, Lucas Historia de las Doctrinas Económicas. Pág. 22.
- BHAGWATI, JAGDISH (1988): Protectionism. CAMBRIDGE, MASS.: MIT PRESS. Hay traducción española en Alianza Universidad, Proteccionismo.
- BORÍSOV, ZHAMIN Y MAKÁROVA: Diccionario de economía política.
- CAMARA DE EXPORTADORES DE BOLIVIA. 2010 - 2012. Boletines Informativos.
- CARRASCO DIAZ, Sergio (2005) “Metodología de la investigación científica” 2005.
- CHACHOLIADES, Miltiades. 2009. Economía Internacional. Edición segunda. MCGRAW-HILL.
- CHACHOLIADES Miltiades. 1998. Comercio Internacional. Edición segunda. MCGRAW-HILL.
- Consejo Departamental de Competitividad de La Paz, Estado de situación de la competitividad en el departamento de La Paz, 2002.
- DOMINICK SALVATORE, Economía Internacional. 1997. Cuarta Edición. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A, Colombia.
- Economía Internacional. Edición segunda. MCGRAW-HILL Interamericana,S.A. Santafé de Bogotá, Colombia 1992
- ESPINOZA, Jaime A., Sánchez Fernández, Elda “La entrevista en las organizaciones” Editorial El Manual Moderno, S.A. México 1993.
- FUNDACIÓN MILENIO. 2013. Informe Nacional de Coyuntura N. 202: “AMETEX, Historia de un Emprendimiento”. La Paz – Bolivia.
- Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA).2013. Datos respecto del cierre y apertura de nuevas empresas desde los periodos 2006 – 2012.

- GÓNZALES, Javier. Desarrollo del Comercio Internacional en el Siglo XX. Caracas. 2000.
- GUDYNAS, Eduardo. Diccionario Latinoamericano de términos y conceptos. Editorial coscoroba. 2007
- HAX, Arnoldo, y MAJLUF, Nicolás. Gestión de Empresa con una Visión Estratégica. Cuarta Edición, Dolmen Ediciones S.A., Santiago, 1996.
- HERNÁNDEZ, Sampieri Roberto. 2002. "Metodología de la Investigación", Segunda Edición, Editorial Mc Graw Hill, México.
- HERNANDEZ SAMPIERI. Metodología de la Investigación. México 2006. Cuarta Edición.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA. Memória Anual 2000-2009.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS AVANZADOS EN DESARROLLO (INESAD) 2009. Exportaciones y Empleo en Bolivia.
- INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR (IBCE), 2013.
- JORGE, José Eduardo. "La Competitividad Argentina No Depende Sólo del Tipo de Cambio". 2004
- KARATAEV, RYNDINA, STEPANOV y otros - Historia de las Doctrinas económicas.
- KRUGMAN P.; OBSTFELD M. 1995. Economía Internacional, Tercera Edición, Mc Graw- Hill, Madrid.
- KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. 2006. Economía Internacional Teoría y Política Quinta edición.
- KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Teoría del comercio internacional, Cuarta edición, España, 1999.
- LA RAZÓN, Publicación del área Económica: "Caso AMETEX". 2009. Gobierno admite desempleo a causa del fin del ATPDEA, **Ametex registra pérdidas y sus deudas llegan a \$us 56 millones.**
- LOZA Gabriel, ZAMBRANA Humberto, GONZÁLES Carolina.. Ministerio de Planificación del Desarrollo. Unidad de Análisis de Políticos Sociales y Económicas, Nota de coyuntura Nro. 3, p,5.

- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS.2009. Indicadores Económicos del Departamento de La Paz.
- MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL. 2013. Declaración de la Ministra Teresa Morales Olivera respecto de la situación de la Empresa AMETEX.
- MURIEL H. BEATRIZ. 2009. ¿Las exportaciones fueron importantes para explicar el crecimiento económico?. En Nueva Economía. La Paz, Bolivia.
- PORTER, Michael, Ventaja Competitiva, año 1987, p.113.
- PORTER, Michael. “Estrategia Competitiva”. Editorial McGraw-Hill. México. 1995. Pág. 101.
- SMITH, Adam. 1776. Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Edición de Edwin Cannan, decima reimpresión, 1999. Fondo de Cultura Económica. México.
- SOTO-WILLIAMS MONTILLA Norma, Importancia del comercio internacional.
- SYLOS LABANI, 1964 La Productividad.
- TAYLOR. S Y BOGDAN R. Introducción a los métodos cualitativos de investigación 1989.

SITIOS WEB

- Wikipedia- Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga
- Wikipedia. /Efectos arancelarios
- Wikipedia/ Política - arancelaria.
- Wikipedia, Exportación -JOHN D. DANIELS, L. H. (2004). *Negocios internacionales*. PRENTICE HALL.
- CAINCO, Análisis del ATPDEA: La exportación de manufacturas está en riesgo.
- CIBERCONTA - las barreras al comercio internacional.
- SCRIBD.COM. Subsidios-a-las-exportaciones.
- http://www.wto.org/spanish/tratop_s/texti_s/texintro_s.htm

ANEXOS

ANEXOS

ANEXO 1

LEY ATPDEA (RESUMEN)

El Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica, señor George W. Bush, sancionó, el 6 de agosto de 2002, la Ley Comercial de 2002, la cual confiere al ejecutivo de ese país la autoridad para negociar y suscribir acuerdos comerciales con terceros (TPA) y establecer las medidas pertinentes para adjudicar asistencia compensatoria al comercio (TAA). Contempla, asimismo, la renovación y ampliación de las preferencias comerciales andinas (ATPDEA) a la vez que enmienda y prorroga la vigencia y del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), entre otras medidas.

La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), mediante el cual se renuevan y amplían los beneficios unilateralmente otorgados por el gobierno de ese país, a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú mediante la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA), se aplicará retroactivamente a partir del 4 de diciembre de 2001 hasta el 31 de diciembre de 2006.

Para el caso de las confecciones, la ampliación de las preferencias entrará en vigor el 1 de octubre del presente año, una vez que los países beneficiarios hayan cumplido los requisitos de elegibilidad establecidos, y regirá hasta el 31 de diciembre del 2006.

Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de la Droga - ATPDEA

El ATPDEA renueva y amplía las preferencias comerciales otorgadas por el ATPA a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (países beneficiarios), pero no extiende las mismas a la República Bolivariana de Venezuela pese a las reiteradas solicitudes de los Países Miembros de la Comunidad Andina.

La Ley, según los legisladores, está dirigida a propiciar el incremento de los flujos comerciales entre los países beneficiarios y los Estados Unidos y generar empleo e inversión, a fin de fortalecer las economías andinas y promover la estabilidad política, económica y social en la subregión, con la finalidad de definir e implementar alternativas viables de desarrollo, sostenibles en el largo plazo.

Las preferencias comerciales deberán contribuir, asimismo, en opinión de los legisladores, a la consolidación de los valores, principios y prácticas democráticas en la subregión, indispensables para la convivencia pacífica en el Hemisferio, así como a la lucha concertada contra el tráfico ilícito de estupefacientes y delitos conexos y a la lucha contra el terrorismo, al tiempo que atiende los objetivos de seguridad nacional de los Estados Unidos.

El ATPDEA enmienda la Sección 204 del ATPA (19 U.S.C. 3203), la cual contempla la elegibilidad de los productos que podrán obtener tratamiento preferente, eliminando la subsección (c) y modificando la subsección (b).

En este sentido establece, a título de Excepciones y Reglas Especiales, que el Presidente de los Estados Unidos está facultado para otorgar tratamiento preferente, libre de tarifas arancelarias, a los productos o manufacturas procedentes de los países beneficiarios, siempre y cuando éstos no sean considerados como bienes sensibles dentro del contexto de las importaciones a ese país, provenientes de los países andinos.

Los productos que podrán gozar de dicho tratamiento son:

- A. El calzado que no esté contemplado como elegible dentro del sistema generalizado de preferencias (SGP) bajo el Título V del Trade Act del 1974;
- B. El petróleo y sus derivados contemplados en las partidas 2709 y 2710 del Sistema de Tarifas Armonizado (HTS);
- C. Los relojes y sus componentes que contengan insumos producidos por países a los que se apliquen las tarifas contempladas en la columna 2 del HTS (Economías Socialistas);
- D. Carteras, maletas, artículos planos, guantes de trabajo y confecciones de cuero que no fueron designadas en agosto 5 de 1983 como elegibles dentro del sistema generalizado de preferencias (SGP) bajo el Título V del "Trade Act" de 1974.

Se encuentran excluidos de este tratamiento preferente:

- A. Los textiles y confecciones que no eran elegibles para los propósitos de este Título en 1 de enero de 1994.
- B. El ron y la tafia (aguardiente de caña), clasificados en la subpartida 2208.40.00 del HTS;
- C. Azúcares, mieles y productos que contienen azúcares;
- D. Atún preparado o preservado y empacado al vacío en latas u otros contenedores, excepto aquel cosechado por naves de bandera estadounidense o de un país beneficiario, empacado al vacío en contenedores de aluminio u otros de tipo flexible, cuyo peso individual no supere los 6.8 kilogramos. Las importaciones de dicho producto estarán sujetas a la limitación cuantitativa introducida mediante enmienda a la subpartida 1604.14.20 del HTS, que establece un límite máximo del 4.8% del consumo aparente de los Estados Unidos de atún empacado al vacío.

El ATPDEA contempla asimismo la importación, libre de tarifas arancelarias, restricciones cuantitativas o niveles de consulta, de las confecciones y artículos textiles andinos producidos o ensamblados con insumos procedentes de los Estados Unidos o de los países beneficiarios, o con aquellos insumos cuya producción interna en ese país sea insuficiente para suplir su demanda.

En este sentido, serán elegibles las confecciones o artículos cosidos o ensamblados en uno o más países beneficiarios, los Estados Unidos, o ambos, a partir de una opción o de la combinación de las siguientes opciones:

- I. Telas o sus componentes formados, o componentes tejidos de punto ("knit-to-shape"), en los Estados Unidos o uno o más países beneficiarios (incluyendo

telas no formadas de hilados, si éstas pueden ser clasificadas bajo las partidas 5602 o 5603 del HTS y fueron formadas en los Estados Unidos). En todos los casos sólo se beneficiarán las confecciones realizadas a partir de telas, tejidas o formadas, cuyo proceso de teñido, estampado o terminado se haya realizado en los Estados Unidos.

II. Telas o sus componentes formados, o componentes tejidos de punto ("knit-to-shape"), en uno o más países beneficiarios con hilados formados a su vez en uno o más países beneficiarios, si dichas telas (incluyendo telas no formadas con hilados, si éstas pueden ser clasificadas bajo las partidas 5602 o 5603 del HTS y fueron formadas en uno o más países beneficiarios) o componentes fueron elaboradas principalmente con pelos finos de llama, alpaca o vicuña.

III. Telas o hilados, en la medida en que las confecciones elaboradas a partir de éstas fueran elegibles para el tratamiento preferencial sin considerar la fuente de las telas o hilados bajo el Anexo 401 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN - NAFTA);

Serán elegibles, asimismo, aquellas telas o hilados para los cuales el Presidente de los Estados Unidos determine, a solicitud de una parte interesada, que la demanda interna de ese país no puede ser cubierta de manera oportuna y en cantidades comerciales por la industria local, una vez cumplidos todos los requisitos procesales (recomendaciones, consultas y plazos) establecidos para tales efectos.

La Ley prevé, adicionalmente, un tratamiento preferente para las confecciones producidas o ensambladas en uno o más países beneficiarios con telas o sus componentes formados, o componentes tejidos de punto ("knit-to-shape") en uno o más países beneficiarios, a partir de hilados formados en los Estados Unidos o en uno o más países beneficiarios (incluyendo telas no formadas con hilados, si éstas pueden ser clasificadas bajo las partidas 5602 o 5603 del HTS y fueron formadas en uno o más países beneficiarios), aún cuando estas confecciones se elaboren a partir de las telas, sus componentes formados o componentes tejidos de punto ("knit-to-shape") mencionados en los numerales I, II y III.

En este contexto, establece un porcentaje máximo aplicable para las importaciones a los Estados Unidos de estas confecciones con insumos regionales del 2%, calculado con base en el total de importaciones de confecciones realizadas por los Estados Unidos en el período de los últimos doce meses precedentes para los cuales haya cifras certeras.

Dicho porcentaje se incrementará proporcionalmente en un 0.75% durante cada uno de los períodos siguientes, sujetos a prórroga, contados a partir del 1 de octubre de 2003, de manera tal que no supere el 5% para el período que se inicia el 1 de octubre de 2006.

Establece, de igual manera, que también se encuentran cubiertas las confecciones hechas o tejidas a mano, y artesanales folclóricas certificadas como tales por la autoridad nacional competente del país beneficiario de origen. Para ello, el Presidente de los Estados Unidos deberá realizar consultas con los representantes del país beneficiario interesado, con miras a identificar de manera conjunta los textiles y las confecciones que estarán contempladas en esta categoría y estén descritos en la sección 2.3(a), (b) o (c) del Anexo 300-B del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN - NAFTA) o en el Apéndice 3.1.B.11 del mismo Anexo.

Otorga tratamiento preferencial, asimismo, a las confecciones que podrían clasificarse bajo la subpartida 6212.10 del HTS, exceptuadas todas las anteriores, si éstas son tanto cortadas como cosidas o ensambladas en los Estados Unidos, uno o más países beneficiarios, o ambos.

Dichas confecciones o sus productores serán elegibles para el tratamiento preferencial tan solo si el costo agregado de las telas o hilados, excluidos los ribetes y avíos (hilo de coser, ganchos, botones, lazos decorativos, cremalleras, entre otros), formados en los Estados Unidos y utilizados en la producción o ensamblado de las confecciones, representa por lo menos el 75% del valor agregado de la tela o hilado (excluyendo los ribetes y avíos) declarado en aduanas y gozaron de los beneficios de dicho tratamiento durante el año precedente.

Cabe señalar, además, que las confecciones andinas que contengan ribetes y avíos o algunas entretelas ("interlinings"), originarios de terceros países, serán elegibles para tratamiento preferente siempre y cuando el costo de los mismos no exceda el 25% del costo total de los componentes del producto ensamblado.

El Presidente podrá revocar el tratamiento preferente para las confecciones que contengan las mencionadas entretelas si dictamina que las mismas estén siendo manufacturadas en cantidades comerciales en los Estados Unidos.

Prevé, finalmente, la elegibilidad de aquellas confecciones que contengan fibras o hilados no enteramente formados en los Estados Unidos o en uno o más de los países beneficiarios, siempre y cuando el peso total de dichas fibras o hilados no supere el 7% del peso total de dichas confecciones (De Minimis).

En este orden de ideas, señala que una confección elegible para un tratamiento preferente no será considerada inelegible por el mero hecho de que el hilo contenga filamentos de nylon (diferentes del hilo elastomérico) susceptible de clasificarse bajo las subpartidas 5402.10.30, 5402.10.60, 5402.31.30, 5402.31.60, 5402.32.30, 5402.32.60, 5402.41.10, 5402.41.90, 5402.51.00 o 5402.61.00 del HTS, originario de un país que forme parte de una zona de libre comercio con los Estados Unidos, vigente a partir del 1 de enero de 1995.

Finalmente, prevé tratamiento preferencial para el equipaje de fabricación textil enteramente formada y cortada en los Estados Unidos a partir de hilados totalmente formados en ese país, contemplados en la subpartida 9802.00.80, o

ensamblados con tela cortada en un país beneficiario, de tela completamente formada en Estados Unidos, a partir de hilados enteramente formados en el mismo.

El ATPDEA establece que el Presidente deberá revocar todos los beneficios otorgados a las confecciones de un exportador de un país beneficiario por un período de dos (2) años si dictamina, con base en pruebas suficientes, que éste haya realizado operaciones de transbordo ("transshipment") de dichas confecciones.

De presentarse un transbordo desde un país beneficiario, el Presidente de los Estados Unidos deberá solicitar a dicho país que adopte todas las medidas necesarias y suficientes para prevenir este patrón de comportamiento.

Si el Presidente determina que el mencionado país beneficiario no está adoptando los correctivos solicitados, deberá reducir la cantidad total de confecciones importadas a los Estados Unidos desde dicho país en una cifra equivalente a tres veces la cantidad de las confecciones transbordadas, en congruencia con las obligaciones asumidas por los Estados Unidos en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El Presidente estará facultado, de igual manera, para adoptar las medidas de emergencia bilaterales (salvaguardias arancelarias) contempladas en la Sección 4 del mencionado Anexo del TLCAN, con relación a las confecciones importadas desde un país beneficiario, si la aplicación del tratamiento preferente a dichas confecciones genera condiciones que pudieran causar la adopción de medidas similares con respecto a confecciones clasificadas en la misma subpartida del HTS importadas desde México.

Para efectos de la adopción de dichas medidas, no se aplicarán los requerimientos establecidos en el párrafo 5 de dicha sección 4, referido al reconocimiento de compensaciones comerciales en forma de concesiones que tengan efectos comerciales sustancialmente equivalentes, o sean equivalentes respecto del valor de los gravámenes adicionales que se esperen como consecuencia de la medida.

Para tales efectos, y de igual manera, se entenderá que el "período de transición" es el de la vigencia de la ley de preferencias, es decir el que culmina el 31 de diciembre de 2006. Cabe señalar, por último, que los requerimientos de consulta se darán por satisfechos si el Presidente de los Estados Unidos solicita la consulta al país beneficiario en cuestión y éste último no accede a la misma dentro del plazo establecido.

En relación con los procedimientos aduaneros, el ATPDEA establece que los importadores de los Estados Unidos que soliciten un tratamiento preferente para los bienes calificados como no sensibles y para las confecciones elegibles, provenientes de los países beneficiarios, deberán cumplir los procedimientos aduaneros requeridos por el Artículo 502(1) del TLCAN, de conformidad con las reglamentaciones promulgadas por la Secretaría del Tesoro de los Estados

Unidos.

A efectos de calificar para el tratamiento preferente y verificar la validez del Certificado de Origen, el Presidente de los Estados Unidos deberá dictaminar que cada país beneficiario ha implementado y cumple, o ha logrado progresos sustanciales en la adopción y cumplimiento de, los procedimientos y requerimientos establecidos en el capítulo 5 del TLCAN.

En este contexto, no se requerirá Certificado de Origen para los citados bienes y confecciones cuando los bienes y confecciones de la misma naturaleza importados a los Estados Unidos desde México no requieran dicho certificado, de conformidad con lo señalado en el Artículo 503 del TLCAN.

Cabe señalar, por último, que el término "país beneficiario" se refiere a aquellos países descritos en la sección 203 (a)(1) del ATPA, que sean asimismo designados por el Presidente de los Estados Unidos como países beneficiarios del ATPDEA, tomando en consideración los criterios contenidos en las subsecciones (c) y (d) de la mencionada sección, así como cualquier otro criterio que resulte apropiado, incluyendo:

1. El grado de compromiso demostrado por dichos países con sus obligaciones ante la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como su activa participación en las negociaciones para la conformación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) u otro acuerdo de libre comercio.
2. Los niveles de protección establecidos por dichos países para los derechos de propiedad intelectual, los cuales deberán ser iguales o mayores que los niveles de protección garantizados por el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio.
3. La medida en que los países protegen los derechos laborales internacionalmente reconocidos, incluyendo: el derecho de asociación; el derecho a la organización y negociación colectiva; la prohibición de cualquier tipo de trabajo abusivo o forzoso; la fijación de una edad mínima para el trabajo infantil; y, el establecimiento de condiciones aceptables de trabajo, relacionadas con el salario mínimo, la jornada de trabajo, y la seguridad y salud ocupacionales.
4. El grado en que los países han avanzado en la eliminación de las peores formas de trabajo infantil, tal y como se encuentran definidas en la sección 507(6) del Trade Act de 1974.
5. La medida en que los países han cumplido los criterios de certificación antidrogas establecidos por la sección 490 del Foreign Assistance Act de 1961, para su elegibilidad como receptores de la asistencia de los Estados Unidos.
6. La aplicación, por parte de los países, de procedimientos destinados a garantizar la transparencia, la no discriminación y la libre competencia en las compras del sector público, equivalentes a los procedimientos descritos en el Acuerdo Sobre Contratación Pública de la OMC, así como los esfuerzos realizados por dichos países en foros internacionales para desarrollar e

implementar normas internacionales en materia de transparencia en las compras del sector público.

7. Las medidas adoptadas por los países para convertirse en Parte de la Convención Interamericana de Lucha contra la Corrupción.

8. El grado en que un país haya tomado las medidas necesarias para apoyar los esfuerzos de los Estados Unidos en la lucha para combatir el terrorismo (traducción de la Secretaría General CAN).

El texto en inglés se lo puede encontrar en la web:

<http://waysandmeans.house.gov>

Los productos que ingresan por el sistema de preferencias y el arancel americano se los puede ubicar en la siguiente página web: (letra J: preferencias por ATPA):

<http://www.usitc.gov/taffairs.htm>

ANEXO 2
TRABAS BUROCRÁTICAS PARA EXPORTAR
PASOS Y TRÁMITES

LUGAR DE TRÁMITE	REQUISITOS Y PASOS	COSTO ESTIMADO (\$us)	TIEMPO ESTIMADO (días hábiles)
FUNDEMPRESA	Requisitos Iniciales		
	1. Fotocopia del N.I.T., legalizada por el Servicio Nacional de Impuestos Internos	0	
	2. Matrícula otorgada por el FUNDEMPRESA (actualizada)	4	3
CANEB Unidad de certificación de origen	Inscripción a la Cámara Nacional de Exportadores (2)	25	1
CANEB Vigencia: Un año	1. Formulario de inscripción al Registro del Exportador (REX) Debidamente llenado	15	1
Elaborada por el exportador	2. Facturas comerciales (un original y dos copias (3)	1	1
CANEB Vigencia: por exportación	3. Certificados de Origen (4)	9	
Agencia despachante de aduana o elaborada por el exportador	4. Declaración Única de Exportación (5) Requisitos: Llenado de formulario, factura comercial, lista de empaque, certificado de origen (cuando corresponda) y fotocopia REX (en caso necesario).	12	1
CANEB Vigencia: por cada trámite de exportación	5. Recibo Oficial DUE (Documento Único del Exportador (6)	6	
CANEB o Administración de Aduana Vigencia: por cada trámite de exportación	6. Despacho de exportación (7) Requisitos: Recibo Oficial DUE Certificado de origen (cuando corresponda) Declaración de Exportación	0	
TOTALES	TOTAL EN COSTO Y TIEMPO PARA REALIZAR LOS PASOS MENCIONADOS	59	5
	TOTAL EN COSTO Y TIEMPO PARA REALIZAR LA EXPORTACIÓN	63	8

Fuente: Difundida por el Viceministerio de Industria y Comercio y Exportaciones.

Elaboración Propia: En base a la guía de trámites para exportación (GTE) y guía para productores CEPROBOL.

(1) Para objeto del presente estudio se entiende que la empresa que desea exportar es una empresa formal y registrada debidamente en las instancias correspondientes, antes de exportar, por lo que el costo de los requisitos iniciales está dado sólo por el costo de la Matrícula de Registro de Comercio.

- (2) Para el ejemplo se toma como dato la tarifa de inscripción a la Cámara de Exportadores de La Paz. Si bien ese punto no es un requisito formal para exportar, influye de alguna manera al momento de agilizar los trámites de exportación.
- (3) La factura comercial debe llevar: los datos personales del exportador, el N° de factura, descripción de la forma de pago y otros datos.
- (4) El Certificado de Origen tiene un costo oficial de 60 Bs. De acuerdo al GTE. Este certificado es sólo para mercancías que cumplen normas de origen y se le otorga sólo a requerimiento del exportador.
- (5) La declaración de exportación puede ser realizada por el exportador o una Agencia Despachante de Aduana. Este servicio tiene una tarifa mínimo de Bs. 17. Este trámite puede ser realizado en oficinas del SIVEX, ya que se cuenta con una sucursal de la Aduana Nacional.
- (6) El recibo oficial FUE tiene un costo oficial de 40 Bs. De acuerdo a la GTE. Para otorgar la FUE, primero el SIVEX recibe los documentos.
- (7) Una vez emitido el FUE, un funcionario de aduana controla la correcta elaboración de la Declaración o Póliza de Exportación y verifica la documentación adjunta, si existe conformidad se autoriza la exportación, a través de firma y sello, y se entrega la documentación al exportador. El tiempo mostrado de 1 día, incluye el tiempo requerido para realizar los pasos 3, 4,5 y 6.

ANEXO 3**LISTA DE PRODUCTOS IMPORTADOS POR ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA DEL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES**

	Producto	Valor 2005 en miles de UUS	Valor 2004 en miles de USS	Valor 2003 en miles de USS	Valor 2002 en miles de USS	Valor 2001 en miles de USS
Total	Todos los productos	96.293,669	90.330.502	82.984.841	76.423.937	73.490.915
50	seda	316.232	304.365	258	245	245
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	352.624	359.432	320	302	377
52	Algodón	1.745.981	2.019.470	1.910.751	2.071.169	1.894.749
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados y tejidos de papel	203	204.363	163	156	153
54	Filamentos sintéticos o artificiales	2.337.436	2.053.635	1.934.286	1.947.233	1.896.761
55	Fibras sintéticas o discontinuas	1.573.473	1.390.317	1.224.198	1.230.581	1.147.476
56	Guata, fieltro, telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, etc.	1.469.689	1.340.860	1.126.320	1.017.934	951
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de mater. textiles	2.117.000	1.945.460	1.761.984	1.617.975	1.490.384
58	Tejidos especiales; superfic. Textiles con pelo insertado; encajes	871	761	667	630	579
59	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados...	1.431.206	1.287.765	1.083.506	966	804
60	Tejidos de punto	1.091.216	1.048.063	1.099.274	1.147.031	1.070.615
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	34.852.170	33.035.981	31.054.520	29.099.689	27.909.628
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	39.302.496	36.926.876	34.674.156	32.273.061	32.910.816
63	Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos/surtidos	9.703.072	8.413.154	7.114.438	6.016.965	5.167.358

ANEXO 4

ENCUESTA PARA LOS TRABAJADORES DE LA FABRICA AMETEX

1. ¿Cuánto tiempo trabaja en la Empresa? (en años)

- a. 1 a 5 años.....
- b. 6 a 10 años.....
- c. 11 a 15 años....
- d. 16 o más.....

2. ¿Cómo le ha afectado la suspensión del ATPDEA en su situación económica?

- a. Negativamente.....
- b. Positivamente.....
- c. Le es indiferente.....
- d. No sabe.....

3. ¿Cómo le ha afectado la suspensión del ATPDEA en su situación laboral?

- a. Negativamente.....
- b. Positivamente.....
- c. Le es indiferente.....
- d. No sabe.....

4. ¿La Empresa tiene deudas pendientes con usted?

- a. Si.....
- b. No.....(pase a la pregunta 6)

5. ¿Podría indicar alguna de ellas?

- a. Salarios atrasados.....
- b. Pago de beneficios sociales.....
- c. Pago de aportes de las AFPs.....
- d. Otros.....

6. ¿Le respetan la antigüedad en la Empresa, luego de la suspensión del ATPDEA?

a. Si.....

b. No....

7. ¿Cómo afecto en su familia la suspensión del ATPDEA?

a. Negativamente.....

b. Positivamente.....

c. Le es indiferente.....

d. No sabe.....

8. ¿De qué manera afecto la suspensión del ATPDEA en su salario?

a. Negativamente.....

b. Positivamente.....

c. Le es indiferente.....

d. No sabe.....

9. ¿Conoce usted de despidos que se habrían dado luego de la suspensión del ATPDEA?

a. Si..... ¿Cuántos?.....

b. No....

10. ¿Cómo se siente usted en su trabajo, luego de la suspensión del ATPDEA?

a. Seguro.....

b. Inseguro.....

c. Normal.....

d. No sabe....

11. ¿Cómo cree usted que se encuentra la Empresa sin el ATPDEA?

a. Mejor.....

b. Igual.....

c. Peor.....

12. ¿Cree usted que la suspensión del ATPDEA, afecta en la generación de empleos por parte de la Empresa?

- a. Si.....
- b. No.....

13. ¿Qué importancia tiene para usted el ATPDEA?

- c. Mucha.....
- d. Ninguna.....
- e. Poca.....
- f. No sabe....

14. ¿Según usted, cual es el impacto económico que genero la suspensión del ATPDEA?

- a. Negativo.....
- b. Positivo.....
- c. Le es indiferente.....
- d. No sabe.....

15. ¿Cree usted que el Estado debería negociar el tema del ATPDEA?

- a. Si.....
- b. No.....

16. ¿Según su criterio se debería exportar a E.E.U.U.?

- a. Si.....
- b. No.....

17. ¿Cree usted que aumento el desempleo, luego de la suspensión del ATPDEA?

- a. Si.....
- b. No.....

18. ¿Según su conocimiento, como se encuentra la producción en la Empresa, luego de la suspensión del ATPDEA?

- a. A aumentado.....
- b. Esta igual.....
- c. A disminuido.....
- d. No sabe....

19. ¿Cómo es el trabajo en la Empresa luego de la suspensión del ATPDEA?

- a. A aumentado.....
- b. Esta igual.....
- c. A disminuido.....
- d. No sabe....

20. ¿Cómo califica usted la suspensión del ATPDEA?

- a. Muy buena.....
- b. Buena.....
- c. Regular.....
- d. Mala....
- e. Muy mala....

ANEXO 5

GUIA DE ENTREVISTA AL GERENTE DE LA EMPRESA AMETEX RESIDUAL

- 1.- ¿Desde su punto de vista cuál es el efecto que generó la suspensión del ATPDEA, en la empresa AMETEX?
- 2.- ¿Cómo se mantuvo la empresa AMETEX, sin preferencias arancelarias, luego de su suspensión?
- 3.- ¿Cuántos trabajadores estima que perdieron su fuente laboral, a causa de la suspensión del ATPDEA?
- 4.- ¿Cuánto afectó el cierre del ATPDEA, en la producción y ventas de la empresa AMETEX?
- 5.- ¿Cuáles fueron los mercados alternativos de exportación, luego de la suspensión del ATPDEA?
- 6.- ¿Cree usted que el gobierno debe negociar el tema del ATPDEA con los Estados Unidos de Norteamérica?