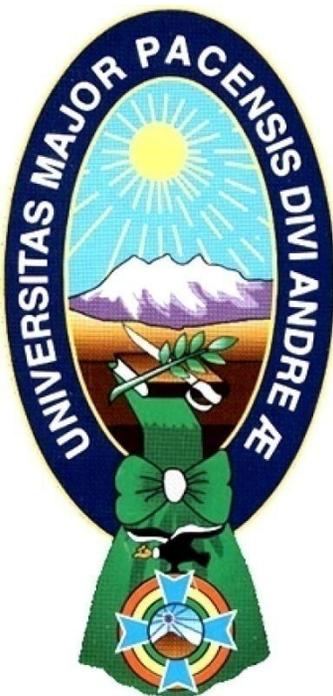


**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA**



TESIS DE GRADO

**“CAPACIDAD DEL MERCADO VENEZOLANO PARA
ABSORBER LA PRODUCCIÓN DE TEXTILES
CONFECCIONADOS EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ”**

**POSTULANTE : ANDRÉS CALVIMONTES CRESPO
TUTOR : LIC. HUMBERTO PALENQUE REYES
RELATOR : LIC. BORIS QUEVEDO CALDERON**

LA PAZ – BOLIVIA

2016

DEDICATORIA

Por darme su apoyo y amor incondicional:

A Dios y la Virgen por darme las oportunidades y las fuerzas.

A mis padres Victor Calvimontes e Ivana Crespo, a mis hermanas, a mi querida abuelita Zulema Asturizaga, a mi querido Nataniel Uriá, a mi enamorada Crisley Camacho y a toda mi familia como ser tíos, primos, sobrinas y cuñado que con su apoyo y cariño me brindaron paciencia, comprensión y tolerancia para realizar y culminar el presente Proyecto de Grado.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi más sincero y profundo agradecimiento a la Universidad Mayor de San Andrés que a través de sus Docentes me inculcó conocimientos y valores para toda mi vida profesional.

A mi Tutor Lic. Humberto Palenque Reyes y a mi Docente Relator Lic. Boris Zuevedo Calderón por su paciencia y orientación para conmigo y la culminación del presente trabajo.

A la Sra. Liba Kaltrich por su apoyo y colaboración incondicional en mi etapa Universitaria.

RESUMEN

El comercio internacional de Bolivia se fundamenta en la exportación de productos con poco valor agregado. Principalmente se exportan hidrocarburos y minerales, y se importan bienes con valor añadido como electrodomésticos y maquinaria.

La producción y comercialización de manufacturas y prendas de vestir, registraron un importante crecimiento, gracias a los acuerdos comerciales suscritos por Bolivia. En el marco del ATPDEA Bolivia pudo exportar hacia Estados Unidos una gama de productos intensivos en mano de obra, que repercutieron sustancialmente sobre el empleo local, asimismo este programa de preferencias permitió al sector productor textil de prendas de vestir, desarrollarse. Al estar concentrada la producción de prendas de vestir nacionales en las ciudades de La Paz y El Alto, la incidencia sobre el empleo y los ingresos en este departamento fueron elevadas, por ello cuando unilateralmente se retiró este beneficio, el sector productivo se contrajo, generando una importante pérdida de puestos de empleo.

En el presente trabajo, se indaga sobre la capacidad del mercado venezolano para absorber la producción local de prendas de vestir confeccionadas en La Paz que anteriormente eran exportadas hacia Estados Unidos en el marco del ATPDEA, encontrándose una alta dependencia de las exportaciones con la capacidad de pago de las compras internacionales de textiles, al ser este mercado altamente dependiente de las compras de divisas en el mercado internacional, se encuentra que en el mediano plazo no es viable la exportación de manufacturas hacia Venezuela, mientras esa economía no solucione su déficit de divisas.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTOS	ii
RESUMEN.....	iv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1: DISEÑO METODOLÓGICO	3
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA.....	3
1.1.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.1.2. FORMULACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA.....	5
1.2. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.....	5
1.3. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS	5
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	5
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
1.4. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	6
1.4.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	6
1.4.2. TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN.....	6
1.5. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES DE INVESTIGACIÓN.....	7
1.5.1. VARIABLE DEPENDIENTE	7
1.5.2. VARIABLES INDEPENDIENTES	7
1.6. DELIMITACIÓN TEMÁTICA	7
1.6.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL	7
1.6.2. DELIMITACIÓN ESPACIAL	7
1.7. JUSTIFICACIÓN	7
1.7.1. JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA	7
1.7.2. JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA	8
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	9
2.1. ESCUELA DE PENSAMIENTO ECONÓMICO	9
2.1.1. ESCUELA ESTRUCTURALISTA	9
2.2. MODELOS ECONÓMICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	10
2.2.1. EL MODELO HECKSCHER-OHLIN.....	10
2.2.2. INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTO	14
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	23
2.3.1. PRODUCTO INTERIOR BRUTO	23
2.3.2. BALANZA COMERCIAL.....	24
2.3.3. TIPO DE CAMBIO.....	25
2.3.4. TERMINOS DE INTERCAMBIO.....	26

2.4.	MODELO ECONOMÉTRICO DE ECUACIONES SIMULTÁNEAS.....	28
2.4.1.	SESGO DE MCO BAJO ECUACIONES SIMULTÁNEAS.....	30
2.4.2.	DETECCIÓN DEL PROBLEMA: PRUEBA DE HAUSMAN.....	31
2.4.3.	CONDICIÓN DE ORDEN.....	33
2.4.4.	CONDICIONES DE RANGO.....	33
2.4.5.	MÉTODO DE MÍNIMOS CUADRADOS EN TRES ETAPAS.....	34
CAPÍTULO 3: ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....		36
3.1.	ACUERDOS REGIONALES.....	37
3.1.1.	COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES.....	38
3.1.2.	MERCADO COMÚN DEL SUR (ACE 36).....	39
3.1.3.	BOLIVIA – CHILE (ACE 22).....	40
3.1.4.	BOLIVIA – MÉXICO (ACE 31).....	40
3.1.5.	BOLIVIA – CUBA (ACE 47).....	40
3.1.6.	PROGRAMAS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS.....	40
3.2.	ACUERDOS CON ESTADOS UNIDOS.....	41
3.2.1.	LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (ATPA).....	42
3.2.2.	LA LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACION DE LA DROGA (ATPDEA).....	44
3.3.	ACUERDOS CON VENEZUELA.....	47
3.3.1.	ANTECEDENTES DEL ALBA TCP.....	47
3.3.2.	ACUERDO DE COMERCIO ENTRE LOS PUEBLOS Y COMPLEMENTARIEDAD ECONÓMICA Y PRODUCTIVA BOLIVIA-VENEZUELA.....	53
CAPÍTULO 4: DESARROLLO DE OBJETIVOS.....		61
4.1.	ESTRUCTURA DEL SECTOR TEXTIL.....	61
4.2.	PROCESO PRODUCTIVO DEL SECTOR TEXTIL NACIONAL.....	63
4.3.	EVALUACIÓN DEL COMERCIO DE TEXTILES.....	66
4.3.1.	COMERCIO NACIONAL.....	68
4.3.2.	COMERCIO DE TEXTILES.....	75
4.3.2.1.	COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS.....	82
4.3.2.2.	COMERCIO CON VENEZUELA.....	88
4.3.2.3.	COMERCIO DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR.....	90
4.4.	PROBLEMAS EN EL COMERCIO CON VENEZUELA.....	94
4.5.	IMPACTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS ATPDEA SOBRE INDICADORES DE INGRESO Y EMPLEO.....	98
4.6.	MATRIZ DE CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.....	102
CAPÍTULO 5: CONTRASTE DE HIPÓTESIS.....		103
5.1.	MODELADO ECONOMÉTRICO.....	103

5.2. ESTIMACIÓN Y EVALUACIÓN DE RESULTADOS	103
5.3. CONTRASTE DE HIPÓTESIS.....	110
CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	111
6.1. CONCLUSIONES.....	111
6.2. RECOMENDACIONES.....	112
BIBLIOGRAFÍA.....	113
ANEXOS.....	115

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 4.1: Exportaciones de Bolivia, según principales países destino	70
Cuadro N° 4.2: Exportaciones de Bolivia, según grupo NANDINA.....	71
Cuadro N° 4.3: Importaciones de Bolivia según principales países de origen	72
Cuadro N° 4.4: Importaciones de Bolivia, según grupo NANDINA	73
Cuadro N° 4.5: Participación departamental sobre las exportaciones.....	74
Cuadro N° 4.6: Partidas NANDINA del grupo MATERAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS.....	77
Cuadro N° 4.7: La Paz, exportación de textiles según continente destino.....	81
Cuadro N° 4.8: La Paz, exportación de prendas de vestir y tejido según país de destino	82
Cuadro N° 4.9: Estadísticas del comercio de Estados Unidos	83
Cuadro N° 4.10: Importaciones y exportaciones de EEUU según país	84
Cuadro N° 4.11: Principales productos comerciados por Estados Unidos.....	84
Cuadro N° 4.12: Bolivia, exportación hacia Estados Unidos por departamento.....	87
Cuadro N° 4.13: La Paz, exportación general y de textiles hacia Estados Unidos	87
Cuadro N° 4.14: La Paz, participación de la exportación de prendas de vestir hacia Venezuela.....	94
Cuadro N° 4.15: Principales textileras exportadoras en el marco del ATPDEA	100
Cuadro N° 4.16: Población ocupada en el sector textil de La Paz, 2000-2014.....	101
Cuadro N° 5.1: Variables intervinientes en el modelo	104
Cuadro N° 5.2: Correlación de las variables intervinientes en el modelo	106

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 4.1: Participación de las actividades económicas sobre el PIB, 2000-2014	63
Gráfico N° 4.2: Participación de la producción de textiles y prendas de vestir sobre el valor de producción del sector manufacturero, 2014 (p)	64
Gráfico N° 4.3: Comercio mundial, 1948-2013.....	66
Gráfico N° 4.4: Exportaciones al interior de la CAN según países miembros.....	68
Gráfico N° 4.5: Balanza comercial boliviana	69
Gráfico N° 4.6: Exportaciones en Bolivia, según departamento de origen.....	75
Gráfico N° 4.7: Importaciones en Bolivia, según departamento de destino	75
Gráfico N° 4.8: Bolivia, empresas manufactureras y de textiles según departamento	76
Gráfico N° 4.9: Importación de Textiles y Manufacturas según clasificación	78
Gráfico N° 4.10: Exportación de Textiles y Manufacturas según clasificación	79
Gráfico N° 4.11: Bolivia, saldo del comercio de textiles y prendas de vestir (X-M)	79
Gráfico N° 4.12: Participación departamental sobre las exportaciones de textiles y manufacturas.....	80
Gráfico N° 4.13: Exportación de prendas de vestir y tejido según departamento	81
Gráfico N° 4.14: Bolivia, comercio exterior con Estados Unidos	85
Gráfico N° 4.15: Bolivia, composición de las exportaciones hacia Estados Unidos.....	86
Gráfico N° 4.16: La Paz, participación de las exportaciones de prendas de vestir sobre el total exportado hacia Estados Unidos.....	88
Gráfico N° 4.17: Bolivia, comercio con Venezuela	91
Gráfico N° 4.18: Bolivia, principales grupos importados desde Venezuela.....	92
Gráfico N° 4.19: Bolivia, principales grupos exportados hacia Venezuela.....	92
Gráfico N° 4.20: Bolivia, exportaciones hacia Venezuela según departamento	93
Gráfico N° 4.21: Comparación de exportación de textiles y prendas de vestir	95
Gráfico N° 4.22: Exportaciones de Bolivia según programa.....	99
Gráfico N° 4.23: Estadísticas de empleo generado por la actividad textilera en La Paz, 2000-2013	101
Gráfico N° 5.1: Variables del modelo durante el periodo de estudio.....	105
Gráfico N° 5.2: Variables transformadas en logaritmos.....	106

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 4.1: Economías según la magnitud del comercio de bienes, 2012	67
Figura N° 4.2: Estructura del sistema de compras internacionales de Venezuela	97
Figura N° 5.1: Resultados de la estimación en tres etapas	108

GLOSARIO DE ABREVIACIONES

A.A.P. : Acuerdo de Alcance Parcial.
A.A.R. : Acuerdo de Alcance Regional.
A.E.C.: Arancel Externo Común.
A.L.A.D.I. : Asociación Latinoamericana de Integración.
A.S.E.A.N. : Association of Southeast Asian Nations (Asociación de Países del Sudeste Asiático).
A/V : Ad valorem.
B.I.D. : Banco Interamericano de Desarrollo.
CARICOM. : Caribbean Community (Comunidad del Caribe).
C.C.I. UNCTAD/GATT : Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT.
C.E.P.A.L. : Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
COMBIDOC : Documento Combinado de transporte.
C.U.C.I. : Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional de Naciones Unidas.
D.E. : Derecho de Exportación.
D.E.G. : Derechos especiales de giro.
D.F.I. : Distribución Física Internacional.
D.I. : Derecho de Importación.
F.A.O. : Organización para el desarrollo de la Agricultura y Distribución de Alimentos.
F.M.I. : Fondo Monetario Internacional.
G.A.T.T. : General Agreement of Tariffs and Trade (Acuerdo general sobre Tarifas Aduaneras y Comercio).
INCOTERMS : International Commercial Terms (Términos de Comercio Internacional).
M.C.C.A. : Mercado Común Centro Americano.
M.C.E. : Mercado Común Europeo.
M.I.C. : Manifiesto Internacional de Cargas.
N.A.U.C.A. : Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centro Americana.
O.A.S. : Organization of American States (Organización de los Estados Americanos - OEA).
O.C.D.E. : Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.
O.C.T.I. : Oficina Central del Transporte Ferroviario Internacional.
O.E.A. : Organización de Estados Americanos.
O.I.T. : Organización Internacional del Trabajo.
O.N.U. : Organización de las Naciones Unidas.
P.E.U. : Permiso de Embarque Urgente.
PYME : Pequeña y Mediana empresa.
S.A. : Sistema Armonizado.
S.G.P. : Sistema General de Preferencias.
U.N.C.T.A.D. : Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo Económico.
W/M : Weight / measurement (peso / medida).
W.O.R. : Without our responsibility (sin responsabilidad de nuestra parte).
W.P.A. : with particular average (con avería particular).

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia, las exportaciones en Bolivia se han constituido en un componente fundamental de la producción interna y del desempeño económico. Los gobiernos de turno realizaron esfuerzos para implementar políticas que favorezcan el crecimiento y la diversificación de las ventas al extranjero, algunos de estos han sido, la construcción de gaseoductos hacia los principales mercados regionales, la generación de oportunidades para el desarrollo de la agroindustria concentrada en la producción sojera y sus derivados, además de la suscripción de importantes acuerdos comerciales por los cuales se han abierto nuevos mercados para la producción manufacturera entre otros. Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos, las exportaciones se han concentrado en muy pocos bienes; situación que se ha exacerbado en los últimos años dado el incremento extraordinario de la demanda mundial por minerales e hidrocarburos. Este desempeño ha sido cuestionado por fundadas razones; en primer lugar genera una suerte de vulnerabilidad macroeconómica frente a la variabilidad de los precios mundiales de estas mercancías, en segundo, por el bajo valor relativo agregado que generan estas ventas en su condición de productos con pocas transformaciones productivas (menor valor agregado).

En razón de esto, el comercio de textiles con el mercado mundial y en especial con el mercado estadounidense, se ha desenvuelto en un entorno en el cual han mediado acuerdos comerciales preferenciales otorgados en función de las estrategias de cooperación para el desarrollo de las economías menos desarrolladas. El acuerdo que más impacto y connotación económica reporta ha sido sin lugar a dudas el ATPDEA, que de manera conjunta se ha otorgado a principios de la década de los 2000 para los países de la comunidad andina, que en mayor o menor medida han visto beneficiado a un sector de la actividad que no podía competir en igualdad de condiciones dentro un mercado dominado por las empresas textiles transnacionales.

Han sido diversas las implicancias de este acuerdo, que ha sido aprovechado casi exclusivamente por el departamento de La Paz y que ha beneficiado de manera

directa a un importante proporción de productores y asociaciones manufactureras que han visto incrementarse las fuentes de trabajo así como los ingresos derivados. Sin lugar a dudas la suspensión unilateral de este beneficio ha impactado al menos en lo que a expectativas corresponde, a la economía en su conjunto no es de extrañar entonces los bajos niveles de exportación registrados durante el periodo de incertidumbre que precedía a las subsecuentes ampliaciones realizadas. El contexto posterior, en la misma línea, no da lugar a conjeturas estrictas acerca de la conveniencia pero sobre todo de la capacidad para absorber la producción nacional del mercado venezolano, cuya apertura corresponde a las gestiones realizadas para aminorar el impacto sobre el sector textilero tras el cierre del beneficio con Estados Unidos el año 2007.

El presente documento muestra los resultados de la investigación realizada acerca de la conveniencia del mercado venezolano como destino alternativo para la producción de textiles del departamento de La Paz. Se ha dividido en seis capítulos de los cuales el primero corresponde al detalle acerca de la metodología empleada, entre los más importantes se definen en ella el objeto y el planteamiento de la problemática; el segundo que corresponde a una breve descripción de los conceptos económicos pertinentes para el correcto abordaje de la problemática; el tercero en que se presenta un diagnóstico acerca de los acuerdos comerciales suscritos por Bolivia y de sus principales implicancias; el cuarto en que se hace una descripción estadística de la información específica relacionada al comercio nacional con estas dos economías, el quinto capítulo presenta los resultados del modelo econométrico estimado, y el capítulo sexto presenta las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO 1: DISEÑO METODOLÓGICO

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

1.1.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La generación de empleo ha sido un problema recurrente en Bolivia. Debido a su estructura productiva, centrada en la producción de materia prima, tanto el sector privado como el público limitaron su capacidad para generar puestos de empleo con calidad que permitan mejorar los indicadores de pobreza y desigualdad.

Bolivia hasta el año 2011, fue considerado país de ingresos bajos, hecho por el cual era beneficiario de algunos programas de cooperación internacional, gestionados por las economías más desarrolladas de Europa, como de Norte América. Estos, estaban destinados al financiamiento de la capacidad productiva local a través de préstamos multilaterales tendientes a incrementar el capital físico (infraestructuras y equipamiento), como a mejorar las condiciones de vida de la población, a través de la donación de alimentos, y medicamentos por ejemplo.

Establecido el Consenso de Washington, las principales economías cambiaron su visión de integración, centrándose en la mejora de relaciones comerciales con los países menos desarrollados. En este sentido, Bolivia se hizo beneficiaria de algunos programas de preferencias arancelarias para la exportación de sus productos, principalmente de los sectores manufactureros. Uno de los beneficios, de los cuales aún goza es el Sistema Generalizado de Preferencias arancelarias (SGP), que permitió ingresar al mercado europeo una importante gama de manufacturas, principalmente derivados de madera y joyería, en la cual se ocuparon una importante proporción de trabajadores calificados en los oficios manuales. Y aunque los impactos fueron destacables, un sector que no se beneficiaba de estos era el de las confecciones textiles.

A partir de 1990, unilateralmente Estados Unidos (EEUU), gestiona un sistema de preferencias arancelarias destinado al fomento de la producción manufacturera en Sud América, que implicaba un fuerte componente condicional, principalmente a la disminución de droga y cultivos de coca. El programa de preferencias arancelarias

andinas para la erradicación de la droga (ATPDEA), fue suscrito entre Bolivia y Estados Unidos en 2002, y por él, se permitió el ingreso libre de aranceles al mercado norteamericano de una amplia gama de productos manufacturados, entre ellos las prendas de vestir.

Los resultados de este programa sobre el empleo, indican que en el mejor momento, el número de trabajadores empleados en empresas dedicadas al comercio con EEUU en el marco del ATPDEA, sumaron más de 70.000, generando importantes recursos que de otra forma no hubieran sido posibles dado el débil aparato productivo y los costos derivados del enclaustramiento marítimo.

La suspensión unilateral de este beneficio en diciembre del año 2008, generó repercusiones internas por parte de los trabajadores y empresarios dedicados a esta actividad. Se estima que la pérdida de fuentes de trabajo sumó más de 30.000, y los ingresos derivados del comercio con EEUU, disminuyeron un 70%.

El gobierno nacional ante esta situación buscó mercados alternos y mejores condiciones de exportación para los productos manufactureros que anteriormente exportaban bajo las preferencias ATPDEA. El entorno político imperante, posibilitó la apertura del mercado venezolano para los productos relegados del ATPDEA, augurando un panorama beneficioso en el largo plazo, debido a las condiciones macroeconómicas de esa economía. Los resultados posteriores indican que las exportaciones hacia este mercado se deterioraron debido a la crisis imperante en este país, derivados de la caída del precio internacional del petróleo, principal fuente de divisas, así como del debilitamiento político del gobierno de turno que derivó en sucesivos incumplimientos de pago, además de la reducción de los volúmenes de importación comprometidos debido a las barreras de importación vigentes en este país. Entonces queda la duda de si dadas las condiciones actuales el mercado venezolano es factible como destino alternativo de las manufacturas nacionales que antes se exportaban hacia EEUU con el ATPDEA.

1.1.2. FORMULACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

¿El mercado Venezolano, en el marco del Acuerdo de Comercio entre los Pueblos y Complementariedad Económica y Productiva, estará en la capacidad de absorber el volumen de exportaciones de prendas de vestir y tejidos producidos en el Departamento de La Paz, que anteriormente se exportaban al mercado estadounidense en el marco del ATPDEA?

1.2. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

Las condiciones macroeconómicas, así como el deficiente sistema de pagos a las compras internacionales, no hacen viable la sostenibilidad de las exportaciones de textiles hacia el mercado venezolano.

1.3. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la capacidad del mercado venezolano para absorber la producción de textiles confeccionados en el departamento de La Paz, que anteriormente se exportaban a Estados Unidos en el marco del ATPDEA.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar el desempeño histórico del sector exportador de Bolivia en relación a los acuerdos comerciales.
- Identificar el proceso productivo, encadenamientos, y la capacidad productiva de textiles y prendas de vestir a nivel nacional y departamental.
- Evaluar los resultados del comercio internacional de textiles y prendas de vestir con Venezuela y Estados Unidos.
- Identificar los principales problemas que afectan el comercio con Venezuela.
- Determinar el impacto generado sobre los indicadores de ingresos y empleo de los programas de preferencias arancelarias a las manufacturas textiles durante el periodo de estudio.

1.4. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

1.4.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Se emplea el método de investigación deductivo, puesto que se deduce la evolución de las exportaciones de textiles y prendas de vestir nacionales, con base en información histórica del comercio exterior local en un marco distintivo entre exportaciones con y sin preferencias arancelarias.

En este método se desciende de lo general a lo particular; partiendo de enunciados de carácter universal y utilizando instrumentos científicos, se infieren enunciados particulares, pudiendo ser axiomático-deductivo cuando las premisas de partida la constituyen axiomas, o hipotético-deductivo si las premisas de partida son hipótesis contrastables. Al comenzar el trabajo de investigación, se ha formulado una hipótesis y a partir de ella, aplicando razonamientos lógico-deductivos, se ha acabado ampliando precisando y corrigiendo la misma, por tanto se emplea el método deductivo¹.

1.4.2. TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN

Se emplea la técnica de investigación descriptiva, por cuanto lo que se ha de realizar es una descripción del funcionamiento de las relaciones comerciales de Bolivia en el mercado internacional, asimismo sobre la base de este conocimiento se ha de contrastar esta evidencia empírica con la teoría económica subyacente.

En un estudio descriptivo se seleccionan una serie de conceptos o variables y se mide cada una de ellas independientemente de las otras, con el fin, precisamente, de describirlas. Estos estudios buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno. El énfasis está en el estudio independiente de cada característica, es posible que de alguna manera se integren la mediciones de dos o más características con el fin de determinar cómo es o cómo se manifiesta el fenómeno. Pero en ningún momento se pretende establecer la forma de relación entre estas características.

¹ Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2010). Metodología de la investigación. México DF.: Mc Graw Hill.

1.5. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

1.5.1. VARIABLE DEPENDIENTE

Se identifica el valor de las exportaciones de prendas de vestir y tejidos al mercado venezolano durante el periodo de estudio, expresado en dólares estadounidenses, según la clasificación uniforme de la Comunidad Andina (NANDINA)

1.5.2. VARIABLES INDEPENDIENTES

Se identifican como variables independientes:

- TIPO DE CAMBIO REAL
- TERMINOS DE INTERCAMBIO BOLIVIA-VENEZUELA
- CAPACIDAD DE PAGO A LAS COMPRAS INTERNACIONALES DESDE VENEZUELA
- INGRESO PROMEDIO DEL MERCADO DESTINO

1.6. DELIMITACIÓN TEMÁTICA

1.6.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL

El periodo de estudio establecido corresponde a los años entre 2000 y 2014, debido a que en este periodo estaba vigente las preferencias ATPDEA, y también se firmaron los acuerdos comerciales de cooperación entre Venezuela y Bolivia.

1.6.2. DELIMITACIÓN ESPACIAL

Corresponde a Bolivia y Venezuela en la región asimismo como caso de estudio se analizan las exportaciones de textiles y prendas de vestir producidos en el departamento de La Paz.

1.7. JUSTIFICACIÓN

1.7.1. JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

El estudio presente se justifica desde el punto de vista económico, porque contrasta la evidencia empírica con la teoría del comercio internacional. Estos

resultados obtenidos, permitirán posteriormente la toma de decisiones de los encargados de formular política económica en Bolivia. Disponer de una evidencia del comportamiento del comercio entre economías, aporta argumentos para la formulación de políticas de protección y fomento a la producción de sectores prioritarios. Son diversos los argumentos a favor de la diversificación de las exportaciones, principalmente referidos a los shocks generados ante cambios en la demanda, oferta o los precios internacionales, por ello el estudio aportará argumentos para mejorar el comercio internacional de manufacturas textiles.

1.7.2. JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA

El presente trabajo de investigación se justifica desde el punto de vista académico, debido a que emplea técnicas estadísticas y teoría económica referida al comercio internacional, que permitirán comprender mejor las relaciones comerciales de Bolivia con el Mundo, Estados Unidos, y Venezuela. En el entorno local, los trabajos relacionados a la eficiencia comercial de Bolivia en el mercado internacional, son variados, aunque no se ha enfocado desde el punto de vista del mercado receptor, en este sentido el trabajo destaca por su capacidad para entender además del mercado nacional, el mercado del país destino: Venezuela.

Los resultados podrán ser aplicados y replicados en futuras investigaciones que indaguen sobre los mercados de la producción manufacturera nacional y su sostenibilidad en el tiempo.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

2.1. ESCUELA DE PENSAMIENTO ECONÓMICO

2.1.1. ESCUELA ESTRUCTURALISTA

La corriente de pensamiento denominada Estructuralista, afirma que los principales problemas económicos y la condición de subdesarrollo que aún prevalecen en los países latinoamericanos, no se deben tanto a distorsiones inducidas por la política económica, sino más bien son de origen histórico y de índole endógeno y estructural.

En el marco de la escuela Cepalina, como respuesta a los problemas del desarrollo latinoamericano, plantea el denominado "Desarrollo desde adentro". Este planteamiento busca retomar y superar el desafío industrializador original de Prebisch en torno a generar un proceso endógeno de acumulación, de absorción y generación de progreso técnico, incluso por medio de la inversión privada extranjera, que origine una capacidad de decisión propia de crecer con dinamismo.

Esta propuesta deja abierta las opciones para orientar la industrialización desde adentro y hacia los mercados internos y externos, que se consideren prioritarios y prometedores en la estrategia de desarrollo de largo plazo.

La Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), nace en 1948, con el objeto de estudiar y tomar las medidas necesarias que permitan una acción conjunta para favorecer el proceso técnico y elevar el nivel de la actividad económica de los países latinoamericanos, además de mantener y estrechar los vínculos económicos con el resto del mundo.

Este pensamiento económico se desenvolvería durante la década del cincuenta a la par de la teoría metropolitana del desarrollo. Las fallas estructurales de tipo interno, la ausencia de un espíritu empresarial privado y la necesidad de una industrialización rápida como forma de mejorar la distribución del ingreso mundial, en criterio de la CEPAL, lleva a sostener como imperativo la planificación económica de las economías latinoamericanas, como sistema que asigna los

recursos en detrimento de la teoría de mercado. Este planteamiento lleva implícita la necesidad de expandir el tamaño y el papel del Estado en el quehacer de nuestras economías.

Sunkel y Paz, dos economistas surgidos de esta corriente, indican que la creación de condiciones favorables a la industrialización requerida de políticas deliberadas, mayores inversiones en infraestructura, ampliación de los servicios sociales, creación de instituciones financieras deberían estar a cargo del Estado. En otras palabras, el Estado pasó a desempeñar un papel central en la actividad económica de forma paralela al mercado, pero el Estado en América Latina, además de las funciones clásicas que debía cumplir, realiza las tareas que el sector privado debe ejercer en forma exclusiva, así como también la función financiera de canalizar ahorros y de asignarlos a la inversión, la función planificadora de la economía y la función social.²

2.2. MODELOS ECONÓMICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

2.2.1. EL MODELO HECKSCHER-OHLIN

El antecedente de las teorías avanzadas, es la *teoría de la ventaja comparativa*, generalmente asociada con la obra de David Ricardo, según este autor, con base en supuestos simplificadores *-existen solamente dos países y dos productos, cumplimiento de la teoría del valor trabajo clásica, costes unitarios constantes, e inexistencia de costes de transporte y barreras al comercio-*, puede demostrarse que un país exportaría (importaría) la mercancía que produce con un menor (mayor) coste relativo, en términos de la otra mercancía. Este principio lo deriva Ricardo mediante un ejemplo numérico con dos países *-Inglaterra y Portugal-* y dos mercancías *-paño y vino-*, según el cual, a pesar de la ventaja absoluta de costes a favor de Portugal en la producción de ambas mercancías, la especialización según el principio de la ventaja comparativa resultaría beneficiosa para ambos países, de manera que Inglaterra se especializaría en la producción y exportación de paño mientras que Portugal lo haría en la producción y exportación de vino.

² Zunkel, O. (1990). Nuevas fronteras académicas. HERASI casa editorial. México, DF., México.

Ahora bien, a pesar de que la teoría de la ventaja comparativa fue reformulada posteriormente en términos de la microeconomía neoclásica *-básicamente, a través de la sustitución de la teoría del valor trabajo por el concepto neoclásico de coste de oportunidad-*³, aquella fue criticada por su ambigüedad con respecto a las fuentes de la ventaja comparativa. En efecto, si bien el principio de la ventaja comparativa resultaba generalmente aceptado, la teoría no explicaba con claridad de dónde surgía dicha ventaja *-más allá de una vaga mención a las diferencias tecnológicas entre los países-*, lo que dio lugar a la aparición de explicaciones sobre el origen de la ventaja comparativa. A este respecto, la teoría de Heckscher-Ohlin resultó ser la más influyente durante un prolongado período de tiempo.

En su versión más simple, el modelo Heckscher-Ohlin *-también denominado teoría neoclásica del comercio internacional-* parte de los siguientes supuestos:

- a) Existen dos países (A y B), dos bienes (X e Y) y dos factores productivos, (K y L), que representan el capital y el trabajo, respectivamente.
- b) Los bienes son perfectamente móviles entre los países, pues no existen ni costes de transporte ni otros impedimentos al comercio. A su vez, los factores productivos se mueven sin costes entre ambas industrias dentro de cada país, pero son completamente inmóviles entre los países.
- c) Las funciones de producción son las mismas para cada bien en ambos países, y se caracterizan por presentar rendimientos constantes a escala y productos marginales decrecientes para ambos factores. Además, la tecnología es conocida plenamente y se incorpora instantáneamente y sin costes a los procesos productivos.
- d) Los factores productivos (cuya oferta está dada, y son de idéntica calidad en ambos países) se utilizan con diferentes intensidades en la producción de cada bien; además, las intensidades factoriales no son reversibles, es decir, son las mismas para cada bien cualquiera que sea el precio de los factores.

³ Haberler, G. (1936). *The theory of international trade with its applications to commercial policy*. W. Hodge and Company. London, England.

- e) Existe competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores productivos, que se vacían completamente a los precios de equilibrio.
- f) Por el lado de la demanda, las preferencias de los agentes se suponen idénticas y homotéticas⁴, lo que quiere decir que, dados unos mismos precios de los bienes, en ambos países se consumirán los dos bienes en las mismas proporciones independientemente del nivel de renta.

A partir de estos supuestos se deduce el teorema de Heckscher-Ohlin: un país exportaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante e importaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente escaso. Ello se debería a que el país en el que un determinado factor fuera relativamente abundante (escaso) podría producir el bien que utiliza más (menos) intensivamente dicho factor a un menor (mayor) precio relativo, en términos del otro bien, por lo que tendería a exportarlo (importarlo). Así, por ejemplo, si el país A fuera relativamente abundante en capital y el bien X relativamente capital-intensivo, dicho país exportaría el bien X, al tiempo que importaría el bien Y del país B *-que serían relativamente trabajo intensivo y abundante en trabajo, respectivamente-*.

Lo anterior implica que el país A sería relativamente abundante en capital cuando está dotado de una mayor proporción capital-trabajo respecto al país B, es decir:

$$\left(\frac{K}{L}\right)_A > \left(\frac{K}{L}\right)_B$$

Donde K y L representan las cantidades fijas de capital y trabajo disponibles en cada país. Ahora bien, junto a la anterior *-la denominada "definición física"-*, existe una definición alternativa *-la "definición de precios"-* que afirma que el país A sería relativamente abundante en capital si, antes de que se inicie el intercambio:

$$\left(\frac{r}{W}\right)_A < \left(\frac{r}{W}\right)_B$$

⁴ Se llaman preferencias homotéticas a aquellas caracterizadas por curvas de indiferencia con la misma tasa marginal de sustitución a lo largo de cualquier rayo que parte del origen.

Donde r y w indican las remuneraciones de los factores capital y trabajo, respectivamente.

¿Qué ocurriría entonces si el precio relativo de X en términos de Y antes de iniciarse el comercio fuera superior en el país A -*que suponemos relativamente abundante en capital de acuerdo con la definición física*- que en el país B? Ello podría suceder, por ejemplo, si en el país A existiese un fuerte sesgo de demanda en favor del bien X que se traduciría en una elevación del precio relativo del capital respecto al trabajo por encima del nivel alcanzado en el país B, de manera que el país A sería abundante en trabajo de acuerdo con la definición de precios.

En este caso, siguiendo el patrón sugerido por la ventaja comparativa, el país A exportaría el bien Y, e importaría el bien X (y lo contrario para el país B), lo que estaría en contradicción con el patrón sugerido por el teorema de Heckscher-Ohlin si se adopta la definición física de abundancia factorial, pero no si se adopta la definición de precios. Así pues, la definición de precios es más general puesto que garantiza siempre la validez del teorema de Heckscher-Ohlin independientemente de las condiciones existentes en el lado de la demanda. Por el contrario, el cumplimiento del teorema de Heckscher-Ohlin utilizando la definición física requiere la imposición de una serie de restricciones sobre la demanda -*es decir, la identidad y homoteticidad de las preferencias*- que impidan la existencia de sesgos por el lado de la demanda del tipo anteriormente mencionado.

Otra pieza fundamental de la teoría neoclásica del comercio internacional es el *teorema de la Igualación del precio de los factores*. Partiendo de los mismos supuestos utilizados por el teorema de Heckscher-Ohlin, junto al supuesto adicional de ausencia de especialización en la producción de cualquier bien en ambos países, este teorema afirma que la igualación de los precios de los bienes - *a causa del comercio internacional en un marco perfectamente competitivo*- llevaría a la igualación de los precios de los factores, tanto absolutos como relativos.

La teoría neoclásica del comercio internacional se complementa con una serie de teoremas y proposiciones relativos a temas de crecimiento y bienestar, a los que

nos referiremos brevemente. Así, los efectos del crecimiento económico sobre el comercio internacional son descritos por el *teorema de Rybczynski*, que afirma que, dados los precios de los bienes, un incremento en la oferta de un factor llevaría a un incremento en la producción del bien que utiliza intensivamente dicho factor y a una disminución en la producción del otro bien. Por otra parte, los efectos del comercio internacional y de la protección sobre la distribución de la renta son tratados por el *teorema de Stolper-Samuelson*, que establece que un incremento en el precio del bien de importación (lo que podría ocurrir si se impone un arancel sobre dicho bien) llevaría a un incremento en la remuneración del factor escaso y a una disminución en la remuneración del factor abundante. Por último, la teoría neoclásica del comercio internacional deriva una serie de proposiciones relativas a las *ganancias del comercio* según las cuales, bajo los supuestos del modelo de Heckscher-Ohlin, el comercio internacional produciría un aumento del bienestar en los países que lo llevan a cabo con respecto a la situación de ausencia de comercio.

2.2.2. INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTO

El enfoque examinado en la sección anterior constituyó la aproximación dominante al estudio del comercio internacional hasta hace relativamente poco tiempo. Sin embargo, el intenso crecimiento registrado por los intercambios internacionales de mercancías en los últimos cincuenta años habría tenido lugar en un contexto difícil de reconciliar con los postulados del modelo Heckscher-Ohlin. Así, la mayor parte del comercio internacional *-alrededor de un 70% del total-* la realizan los países industriales, al tiempo que la partida más importante y la más dinámica, la constituyen los productos manufacturados, destacando además la importancia adquirida por el intercambio de productos diferenciados pertenecientes a un mismo sector o industria *-esto es, el llamado comercio intra-industrial -*.

Ahora bien, por una parte, los países industriales deberían tener dotaciones factoriales similares; mientras que, por otra parte, tampoco sería fácil definir las intensidades factoriales relativas para muchos productos manufacturados, y muy

particularmente en el caso del comercio intra-industrial, ya que los productos intercambiados (que difieren unos de otros en pequeños rasgos tales como diferencias en diseño o marcas de fábrica) deberían tener similares (si no idénticas) intensidades factoriales. Lo anterior, pues, sería en principio difícil de reconciliar con el modelo Heckscher-Ohlin, que se basa en las diferencias de dotaciones factoriales entre países y de intensidades factoriales entre bienes. Este enfoque, por el contrario, proporcionaría una justificación más clara para el intercambio de productos manufacturados por materias primas entre países industriales y países en desarrollo, pero éste no parece ser el caso más importante a la luz de las estadísticas.

Todo ello, unido al creciente papel desempeñado en el comercio mundial por las grandes empresas –*la mayoría de ellas, multinacionales*–, que presumiblemente disfrutarían de poder de mercado, ha constituido el punto de partida de una serie de aportaciones cuyo objetivo sería el de intentar explicar las principales tendencias del comercio internacional en la actualidad. Estas teorías, especialmente elaboradas para la explicación del intercambio de productos manufacturados, tendrían en común la relajación de los supuestos del modelo de competencia perfecta en diferentes aspectos.

Un primer grupo de teorías vendría dado por las denominadas *teorías neo tecnológicas*, que subrayarían el papel de las diferencias internacionales en las condiciones tecnológicas como la fuente de la ventaja comparativa y el comercio internacional, si bien en este nuevo enfoque los procesos de generación y transmisión de tecnología son tratados con mayor profundidad, convirtiéndose en una variable endógena del modelo. Dentro de las teorías neo tecnológicas se pueden distinguir dos hipótesis principales:

El modelo del desfase tecnológico, según el cual un país que disfruta una ventaja tecnológica en la producción de un cierto bien tendería a exportarlo. Eventualmente, si la innovación disponible al principio solamente en el primer país pasa a ser conocida en el exterior, la fuente de la ventaja comparativa desaparecería pero surgirían nuevas innovaciones –*en el mismo país, en el*

mismo bien, o en diferentes bienes o países- y por tanto seguiría existiendo un motivo para el comercio internacional.

El modelo del ciclo del producto, que identifica diversas etapas en la vida de un producto, tomando como referencia el caso de los Estados Unidos. Así, en una primera etapa *el producto "nuevo"*, la producción se localizaría en los Estados Unidos sobre la base de comunicaciones más fáciles y economías externas, y el producto se vendería tanto en los Estados Unidos como fuera de ellos. A medida que la demanda de ese producto aumentase, las economías de escala y los costes se harían más importantes de modo que en una segunda etapa *el producto "maduro"* la producción se localizaría en el exterior, preferiblemente en países avanzados tales como los de Europa Occidental, sirviendo mercados locales e incluso exportando a los Estados Unidos *-si las diferencias de costes compensan los costes de transporte-*. Finalmente, en una tercera etapa el *"producto estandarizado"* la producción tendería a localizarse en países menos desarrollados, al ser más beneficioso debido a las características de los productos estandarizados.

Según las teorías neotecnológicas la ventaja comparativa se explicaría, no por diferencias en las dotaciones factoriales relativas, sino por diferencias en la distribución de la inversión entre las industrias. Entonces, la elección entre exportar o producir en el exterior dependería de la clase de ventaja disfrutada por la empresa en cuestión, junto a los costes de transporte y los aranceles. Si se escoge la exportación, ésta se basaría en la innovación tecnológica y continuaría hasta que dicha innovación se difundiera y la producción se extendiera a otros países, bien por parte de productores locales *-que pueden adquirir el conocimiento mediante imitación, licencia, o su propia investigación-* o bien a través de la inversión en el exterior lo que podría ocurrir como una reacción defensiva frente a posibles acciones de productores locales o de otros competidores internacionales. Mientras tanto, surgirían nuevas innovaciones tecnológicas, asegurando la continuidad del comercio mundial.

En este sentido las teorías neotecnológicas destacan la importancia de las decisiones adoptadas por las empresas envueltas en el comercio internacional, tanto en lo que respecta a la introducción y difusión de innovaciones como a la opción entre exportar o invertir en el exterior, frente a las teorías tradicionales basadas en las proporciones de factores productivos, donde las empresas desempeñan un papel pasivo al venir determinada la estructura de los intercambios internacionales por el marco existente de dotaciones e intensidades factoriales. Este es un hecho indicativo de la relación existente entre organización industrial y comercio internacional, que ha dado lugar a una serie de estudios que analizan aspectos tales como el papel de la demanda interna como prerrequisito para la exportación, la influencia de la estructura de los mercados interiores sobre los flujos de comercio internacional, los efectos del comercio internacional sobre la reducción del poder monopolístico y el aumento de la eficiencia técnica, o la interrelación entre comercio internacional y diferenciación de producto.

Profundizando en esta línea, la consideración explícita de dos elementos cruciales como van a ser las economías de escala y la diferenciación de producto va a permitir la elaboración de modelos formales destinados a explicar los patrones comerciales. Por lo que respecta a las *economías de escala*, se ha demostrado que la presencia de rendimientos crecientes a escala *-internos a la empresa-* en la producción de un bien constituye por sí sola un motivo para que exista comercio internacional: suponiendo dos países idénticos con igual tamaño, dotaciones factoriales y gustos, y dos bienes, al ser en este caso la curva de transformación convexa hacia el origen, la especialización de cada país en la producción de un único bien *-exportando el exceso sobre el consumo, e importando completamente el otro-* permitiría a ambos países situarse en curvas de indiferencia social más alejadas del origen respecto a la situación de autarquía. Si los dos países fueran de distinto tamaño, puede demostrarse que el país más grande tendería a exportar el bien cuya producción está sujeta a rendimientos crecientes a escala, al ser su precio en autarquía inferior en dicho país, si bien no habría certeza sobre la existencia de ganancias derivadas del comercio para los países implicados

En principio, es teóricamente posible la existencia de comercio intra-industrial en productos homogéneos. Así, por ejemplo, en el modelo de Brander⁵, donde se permite la existencia de mercados segmentados *-mercados en los que se practica la discriminación espacial de precios-*, la rivalidad entre empresas que actúan de acuerdo con el supuesto de Cournot llevaría a la exportación e importación simultánea de un mismo producto siempre que el coste unitario de transporte sea inferior al margen del precio sobre el coste.

La aportación pionera que introduce la diferenciación de producto en el comercio internacional se debe a Burenstam⁶, según este autor, el principal determinante de los intercambios internacionales de productos manufacturados debería buscarse no en las dotaciones factoriales, sino en la estructura de la demanda, de manera que un país tendería a producir bienes diseñados para satisfacer los gustos del mercado interior, los cuales se exportarían si existiera una demanda exterior para ellos. Dado que los gustos tienden a ser más parecidos en países con niveles de renta per cápita similares, se obtiene así la conocida proposición según la cual el volumen de comercio internacional en productos manufacturados tendería a ser mayor entre países con similares niveles de renta per cápita.

A pesar de algunas aportaciones posteriores, no es hasta finales de los años setenta que la diferenciación de producto pasa a primer plano en el estudio de los patrones de comercio internacional. A partir del trabajo de Krugman⁷ se popularizan una serie de modelos cuya característica común fue la de incorporar las economías de escala y la diferenciación de producto en una estructura de mercado de competencia monopolística. En particular, la diferenciación de producto considerada es del tipo "horizontal" *-donde los bienes se diferencian a partir de atributos particulares que los caracterizan, siendo todos ellos de similar calidad-* y las preferencias se especifican a partir del enfoque de Dixit y Stiglitz⁸

⁵ Brander, J. y Krugman, P. (1983). "A reciprocal dumping model of international trade", *Journal of International Economics*.

⁶ Burenstam, L. (1961). *Un ensayo acerca de la transformación del comercio*. Almqvist & Wiksell. Uppsala.

⁷ Krugman, P. (1979). "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade", *Journal of International Economics*.

⁸ Dixit, A. y Stiglitz, J. (1977). "Competencia monopolística y óptima diversificación del producto", *American Economic Review*.

según el cual los consumidores desean consumir el mayor número posible de variedades del bien diferenciado.

Estos modelos parten de dos supuestos básicos: (i) existe diferenciación de producto, así como una demanda en cada país para la gama completa de variedades de cada producto; y (ii) cada variedad del producto diferenciado se produce con economías de escala (internas a las empresas), en una estructura de mercado de competencia monopolística donde cada empresa produce una variedad diferente. Así pues, si en un equilibrio se producen diferentes variedades en diferentes países, y cada variedad se produce solamente en un país, el primer supuesto asegura la existencia de comercio internacional que, al tratarse de intercambios de distintas variedades de un mismo producto, sería en su totalidad comercio intra-industrial.

Un rasgo fundamental de estos modelos viene dado por el supuesto de que los dos países considerados son idénticos, en cuanto a gustos, tecnología y dotaciones factoriales. En el equilibrio resultante aumentarían el nivel de producción de cada variedad así como el número de variedades producidas, mientras que el volumen de comercio de cada país sería proporcional a su renta nacional, y la dirección del comercio quedaría indeterminada. Al mismo tiempo, el bienestar de ambos países sería mayor al reducirse los precios *-hecho que incrementaría el salario real-* y aumentar el número de variedades del bien diferenciado a disposición de los consumidores. En resumen, el comercio internacional sería una forma de ampliar el mercado y permitir la explotación de las economías de escala, y aparecería aunque los países tuvieran los mismos gustos, la misma tecnología y las mismas dotaciones factoriales.

Se han formulado también modelos que incorporan diferenciación de producto del tipo "vertical" *-esto es, basada en la diferente calidad de los bienes-*, si bien son mucho menos abundantes en la literatura. Entre los trabajos existentes destaca el de Shaked y Sutton⁹, que formulan un modelo de diferenciación vertical donde los costes variables medios crecen lentamente con la calidad. En este caso, el

⁹Shaked, A. y Sutton, J (1984): "Natural oligopolies and international trade", en Kierzkowski, H. (ed.): *Monopolistic competition and international trade*. Clarendon Press. Oxford.

comercio internacional llevaría, por el contrario, a una disminución del número de variedades producidas *-al ser expulsados del mercado los productores de las variedades de peor calidad-*, aumentando el bienestar de los países considerados al reducirse los precios y aumentar la calidad de los productos.

Los modelos anteriores se han podido integrar de manera satisfactoria con la teoría de Heckscher-Ohlin, a partir de las contribuciones de Lancaster, Helpman¹⁰ y Krugman¹¹, al respecto, mientras que Krugman modeliza las preferencias de los consumidores a la manera de Dixit y Stiglitz, Lancaster y Helpman lo hacen a partir del enfoque de Lancaster¹², según el cual los consumidores poseen una variedad favorita consistente en una combinación de las características más deseadas, la utilización de uno u otro supuesto lleva a conclusiones similares.

En particular, suponiendo dos países con diferentes dotaciones factoriales, la inclusión de dos industrias que utilizan con distinta intensidad los dos factores productivos existentes daría lugar a dos tipos de comercio: inter-industrial, basado en la diferencia de dotaciones factoriales entre los países, e intra-industrial, que se explicaría por la presencia de economías de escala y diferenciación de producto. Por otra parte, aunque en estos modelos no estaría garantizada la existencia de ganancias derivadas del comercio, la posibilidad de que éstas aparecieran sería mayor, cuanto mayor fuera el grado de diferenciación del producto y la similitud de las dotaciones factoriales de los países.

Los modelos anteriores pueden ampliarse mediante la consideración de empresas multinacionales. Así, el modelo de Helpman¹³, parte de la existencia de una serie de inputs específicos a una empresa que pueden utilizarse en plantas productivas situadas en países diferentes a aquél donde dichos inputs se emplean. De esta manera, si las dotaciones factoriales de los países son lo suficientemente distintas aparecerán empresas multinacionales debido a las diferencias en las remuneraciones relativas de los factores productivos. Suponiendo que existe un

¹⁰ Helpman, E. (1981): "International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Huckster-Ohlin approach", *Journal of International Economics*.

¹¹ Krugman (1981): "Intraindustry specialization and the gains from trade", *Journal of Political Economy*.

¹² Lancaster, K. (1979): *Variety, equity, and efficiency*. Columbia University Press. New York.

¹³ Helpman, (1984). "A simple theory of international trade with multinational corporations", *Journal of Political Economy*.

producto diferenciado y un producto homogéneo -donde el primero es relativamente intensivo en los inputs específicos a las empresas-, en el equilibrio final el país relativamente abundante en dichos inputs se especializará en la producción de bienes diferenciados y servirá de base para las empresas multinacionales, importará el bien homogéneo y existirá comercio intra-industrial en productos diferenciados, dependiendo tanto el patrón como el volumen de comercio de las diferencias en las dotaciones factoriales relativas y del tamaño relativo de los países. Existirá asimismo comercio intra-empresa en los servicios de los inputs específicos, que será tanto mayor cuanto más diferentes sean las dotaciones factoriales de los países.

Todas estas aportaciones han sido objeto de un tratamiento unificado, en términos de un marco analítico común, a partir del trabajo de Krugman y Helpman¹⁴, que supone además un intento de integración de las nuevas teorías basadas en la competencia imperfecta con la tradición anterior. A partir de entonces, los desarrollos más recientes en materia de comercio internacional se han producido fundamentalmente en dos áreas, a las que describimos a continuación.

En primer lugar, una línea de investigación de gran actualidad se centra en el análisis de la relación entre comercio internacional, innovación tecnológica y crecimiento económico. El punto de partida sería la consideración de los procesos de innovación tecnológica como una actividad productiva más, llevada a cabo por empresarios en busca del máximo beneficio. Los productores de tecnología pueden evitar la utilización de ésta por parte de otros agentes a través de los mecanismos legales sobre derechos de propiedad, lo que les va a permitir disfrutar de rentas de monopolio. A su vez, las externalidades asociadas con la difusión de la tecnología tendrán un carácter crucial a la hora de favorecer el desarrollo posterior de la innovación y, en consecuencia, el crecimiento continuado de la productividad.

Esta literatura ha producido una serie de resultados de gran interés, si bien la falta de un marco unificado limita bastante su aplicabilidad. En principio, un aumento

¹⁴ Helpman, E. y P. Krugman, (1985): *Market structure and foreign trade. Increasing returns, imperfect competition, and the International economy*. The MIT Press. Cambridge, Mass.

del comercio significaría un aumento del tamaño del mercado, lo que llevaría a un aumento de la investigación y por tanto un mayor crecimiento¹⁵. En particular, se pueden identificar dos efectos que influirían inequívoca y favorablemente sobre la tasa de crecimiento, un "*efecto integración*" -*la ampliación del tamaño del mercado permitiría aprovechar los rendimientos a escala crecientes del sector productor de I+D y, en consecuencia, aumentar la producción mundial*- y un "efecto redundancia" -*una mayor integración tendería a eliminar la investigación redundante, impidiendo que varios países destinaran sus recursos a una misma línea de investigación*- existiría, sin embargo, un tercer efecto que influiría con signo ambiguo sobre la tasa de crecimiento: el denominado "efecto asignación" -*la mayor apertura comercial llevaría a una reasignación de recursos entre sectores en función de sus ventajas comparativas*-, si bien este tercer efecto sería menos importante cuanto más similares fueran las estructuras productivas de los países considerados¹⁶.

Los resultados anteriores, por otra parte, dependerían del carácter local o global de los procesos de difusión del conocimiento. Así, si éstos son de tipo local o nacional, el patrón de especialización de los países vendría determinado por la historia, y un país abundante en recursos tecnológicos podría mantener indefinidamente su ventaja. Por el contrario, si el conocimiento se difunde internacionalmente de manera que los avances tecnológicos en un país afectan a la productividad de la investigación en todo el mundo, los patrones de especialización vendrían dictados por la abundancia relativa de factores¹⁷.

La otra línea de investigación citada previamente, tiene como objetivo el estudio de los factores que influyen en la *localización de las actividades económicas*, esto es, lo que se denominó "*geografía económica*". En efecto, como se vio en los modelos de comercio internacional en competencia monopolística, la presencia de rendimientos crecientes daría lugar a que el patrón comercial de las distintas variedades del bien diferenciado resultase indeterminado, ya que cada bien

¹⁵ Romer, P. (1990). "Desarrollo tecnológico endógeno", *Journal of Political Economy*.

¹⁶ Rivera, B. y P. Romer. (1991): "International trade with endogenous technological change", *European Economic Review*,

¹⁷ Grossman, G. y E. Helpman. (1991). *Innovación y crecimiento en la economía global*. The MIT Press. Cambridge, Mass.

tendería a producirse en un único lugar con objeto de aprovechar las economías de escala, de tal manera que la localización exacta dependería en última instancia de aspectos históricos e incluso accidentales. De esta manera, la teoría del comercio internacional no sería sino un caso particular de la teoría de la localización, cuando las distintas áreas geográficas están sometidas a jurisdicciones políticas diferentes¹⁸

Es posible estudiar la concentración geográfica de la actividad económica como resultado de la interacción de tres tipos de elementos: economías de escala, costes de transporte y nivel de demanda, relacionada a su vez esta última con el porcentaje de la población ocupada en la industria. Así, existiría una tendencia a la concentración del sector industrial puesto que las economías de escala justificarían la producción en un único lugar, el cual, si se desea minimizar los costes de transporte, debería caracterizarse por poseer un nivel de demanda elevado, lo que ocurriría precisamente en aquel lugar en el que se hubiera concentrado la mayor parte de la industria¹⁹.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. PRODUCTO INTERIOR BRUTO

El PIB es el valor total de la producción de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional, durante un periodo dado, normalmente un trimestre o un año. Una economía produce millones de bienes y servicios diferentes; el PIB suma toda esta operación y la reúne en una sola medida. Para sumar todos estos artículos, se deben expresar en una unidad común, típicamente en la unidad monetaria local. En Estados Unidos, el PIB se expresa como el valor en dólares de toda la producción; en Gran Bretaña, se expresa como el valor de producción en libras esterlinas y en Bolivia, en pesos bolivianos.

El PIB captura la producción corriente de bienes finales valorizada a precios de mercado. Producción corriente significa que no se considera la reventa de

¹⁸Krugman, P. (1993): "On the relationship between trade theory and location theory", *Review of International Economics*.

¹⁹Krugman, P. (1991b): "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy*,

artículos producidos en un periodo anterior, por ejemplo una casa nueva califica como producción corriente al momento de la venta original; es decir, contribuye al PIB en el periodo que se construye y se vende por primera vez; en contraste, la venta de una casa existente de una familia a otra no contribuye al PIB porque es una transferencia de un activo, no es por tanto producción corriente, como la casa existente se contó en el PIB cuando se construyó y se vendió por primera vez, considerarla una segunda vez, sería una forma de duplicar su contabilidad, lo que daría como resultado una sobrestimación del PIB.

Muchos bienes se producen por etapas, por ejemplo la construcción de una casa involucra muchas etapas intermedias de construcción y el uso de muchos bienes intermedios; así el costo final de una casa incluye el costo de todas las etapas intermedias de construcción. Por ello, contabilizar solo los bienes finales en la medición del PIB significa simplemente que no se considera el valor de materias primas y bienes intermedios que se usan como insumos en la producción de otros bienes, ya que el valor de ese tipo de bien está incorporado en el valor de los finales.

Sin embargo, algunos bienes y servicios no se venden en transacciones de mercado, por lo que su precio de mercado no está disponible o no existe. En el caso de la mayoría de los servicios del gobierno, la seguridad y el aparato regulador del Estado; aquí, a falta de un mejor indicador de su valor, la solución consiste en usar el costo de producción de dichos servicios, es decir, lo que el gobierno gasta en ellos. Hay otros bienes y servicios que no se encuentran en el PIB por que no se transan en el mercado y porque no hay información clara de costo.

2.3.2. BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período de referencia. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones, es la diferencia entre los bienes que un país vende al exterior y los que compra de otros países. Hay dos tipos de saldos, resultado de la diferencia, a saber, el saldo negativo, que sucede cuando el valor de las

exportaciones es inferior al de las importaciones, situación que típicamente se presenta en los países con poca capacidad productiva y el saldo positivo que sucede cuando el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones.

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

El saldo de la balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país.

Esta diferencia, según cuales sean las importaciones y las exportaciones en un momento determinado, podría ser positiva *-denominado superávit comercial-* o negativa *-denominado déficit comercial-*.

Por tanto, se puede decir que existe déficit comercial cuando la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es menor que la cantidad de bienes que importa. Por el contrario, un superávit comercial implica que la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es mayor a la cantidad de bienes y servicios que importa.

2.3.3. TIPO DE CAMBIO

a) Tipo de cambio nominal

El tipo de cambio es el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda local. A su vez, se distinguen dos tipos de cambio nominal, a saber el tipo de cambio comprador y el tipo de cambio vendedor; dado que las entidades financieras obtienen una ganancia por intermediar en el juego de la oferta y la demanda de moneda extranjera, la diferencia entre ambas tasas, es lo que se conoce como "spread".

Al igual que sucede con los bienes y servicios, el precio de una unidad de moneda extranjera, o sea el tipo de cambio, varía en el tiempo. Cuando aumenta, se dice que hay una depreciación de la moneda local –*respecto de la moneda extranjera con la cual se compara*-, ya que se debe pagar más unidades local por cada unidad de moneda extranjera. Cuando el tipo de cambio disminuye, se dice que hay una apreciación local.

b) Tipo de cambio real

El tipo de cambio real se define como la razón entre el precio de los bienes extranjeros en moneda local (EP^*) y el nivel de precios local (P).²⁰

$$r = \frac{EP^*}{P}$$

El tipo de cambio real entre las monedas de dos países es un indicador amplio de los precios de los bienes y servicios de un país respecto de los de otros. Porque la afirmación más importante de la PPA es que los tipos de cambio reales nunca varían, o al menos nunca lo hacen de forma permanente. Como veremos los tipos de cambios reales son importantes no solo para cuantificar las desviaciones de la PPA, sino también para analizar las condiciones de oferta y demanda macroeconómicas de una economía abierta. Cuando deseamos distinguir un tipo de cambio real, que es el precio relativo de dos canastas de bienes, de un precio relativo de dos monedas, nos referimos a este último como tipo de cambio nominal.

2.3.4. TERMINOS DE INTERCAMBIO

Los *Términos de Intercambio*, también denominadas *Relación Real de Intercambio* (TOT por su significado en inglés), es un término utilizado en economía y comercio internacional, para medir la evolución relativa de los precios de las exportaciones y

²⁰A veces se define el tipo de cambio real como el precio relativo de los bienes comerciables en términos de los bienes no comerciables ($R^1 = P_T/P_N$).

de las importaciones de un país, y puede expresar asimismo la evolución del precio de los productos exportados de los países, calculado según el valor de los productos que importa, a lo largo de un período, para saber si existen aumentos o disminuciones. Se habla de “*deterioro de los términos de intercambio*” cuando el precio de los productos exportados tiende a disminuir comparado con el de los productos importados.

Los términos de intercambio han sido utilizados a veces como indicador indirecto del bienestar, aunque esta valoración es muy cuestionable, es cierto que una mejora en los términos de intercambio es obviamente positiva para un país, porque eso significa que debe pagar menos por los productos que importa y por lo tanto puede comprar más cantidad de los mismos sin realizar un esfuerzo adicional.

El modelo básico para el cálculo de la relación de intercambio, es el que supone la existencia de dos países que comercian con dos productos, por ejemplo trigo y acero, el primer país exporta trigo y compra acero, mientras que el segundo exporta acero e importa trigo. Los términos de intercambio se establecen a partir de cuántas toneladas de cereales se precisan para comprar una tonelada de acero.

Para el caso más realista de muchos productos intercambiados entre varios países, la relación real de intercambio puede calcularse utilizando el índice Laspeyres. En este caso, el término de intercambio de un país es el resultado de dividir el índice de precios de Laspeyres de los productos exportados entre el índice Laspeyres de las importaciones.

El índice Laspeyres de las exportaciones es el valor a precios actuales de los productos exportados en el periodo base dividido entre el valor en el periodo base de las exportaciones ese mismo año, de manera similar se actúa para calcular el índice Laspeyres de las importaciones.

$$\frac{p_x^c q_x^0}{p_x^0 q_x^0} \bigg/ \frac{p_m^c q_m^0}{p_m^0 q_m^0}$$

Donde:

p_x^c = Precio de los productos exportados en el período actual

q_x^0 = Cantidad de productos exportados en el período base

p_x^0 = Precio de los productos exportados en el período base

p_m^c = Precio de los productos importados en el período actual

q_m^0 = Cantidad de productos importados en el período base

p_m^0 = Precio de los productos importados en el período base

2.4. MODELO ECONOMETRICO DE ECUACIONES SIMULTÁNEAS

En algunos modelos económicos, representar el funcionamiento de procesos y fenómenos como la formación de precios, el comercio internacional y las decisiones de consumo e inversión de los individuos, existe cierta interdependencia entre las variables endógenas, las cuales deben estudiarse por medio de ecuaciones simultáneas. Los modelos econométricos más comunes, se conforman de una sola ecuación, a diferencia de estos, los modelos de ecuaciones simultáneas, presentan características particulares que se pueden resumir en las siguientes:

1. Existe una relación de causalidad conjunta entre las variables independientes y la dependiente.
2. Las variables endógenas se determinan conjuntamente.
3. Se tienen tantas ecuaciones como variables endógenas.
4. Los errores no deben correlacionadas ecuaciones (ausencia de autocorrelación contemporánea).

Desde la perspectiva de causalidad, las definiciones de variables dependientes e independientes en los modelos de una sola ecuación, son remplazadas por los conceptos de variables endógenas (aquellas que se determinan dentro del modelo) y exógenas (determinadas fuera de éste o predeterminadas). Un ejemplo

de un modelo con dos ecuaciones simultáneas, dos variables endógenas (Y_{i1} y Y_{i2}) y ninguna variable exógena se presenta en las ecuaciones siguientes.

$$\begin{aligned} Y_{i1} &= \beta_1 Y_{i2} + U_{i1} \\ Y_{i2} &= \alpha_1 Y_{i1} + U_{i2} \end{aligned}$$

En la primera ecuación el efecto de la variable Y_{i2} sobre Y_{i1} es representada por el parámetro poblacional β_1 , y el efecto contrario por α_1 .

De esta forma, un modelo de ecuaciones simultáneas, es considerado completo si se tiene una ecuación estructural por cada variable endógena. Adicionalmente, es posible complementar este modelo incluyendo variables exógenas X_{i1} y X_{i2} .

$$\begin{aligned} Y_{i1} &= \beta_1 Y_{i2} + \beta_2 X_{i1} + U_{i1} \\ Y_{i2} &= \alpha_1 Y_{i1} + \alpha_2 X_{i2} + U_{i2} \end{aligned}$$

No obstante, en las ecuaciones anteriores el incumplimiento del supuesto de independencia condicional para el caso de simultaneidad se manifiesta en que $\text{Cov}(Y_{i2}, U_{i1}) \neq 0$ o $\text{Cov}(Y_{i1}, U_{i2}) \neq 0$. Al igual que en el caso de endogenidad, estimar estas ecuaciones individualmente por MCO conduce a coeficientes sesgados e inconsistentes.

Por otra parte, existe una forma adicional de presentar el problema de simultaneidad donde las variables endógenas se expresan únicamente en función de las exógenas, los parámetros estructurales y los errores estocásticos, representación conocida como forma reducida. Al igual que en el caso de endogenidad, cada forma estructural tiene una ecuación reducida asociada. Así reemplazando Y_{i2} de la ecuación anterior y suponiendo $\beta_1 \alpha_1 \neq 1$, se deduce que puede estimarse por MCO.

$$\begin{aligned} Y_{i1} &= \beta_1 (\alpha_1 Y_{i1} + \alpha_2 X_{i2} + e_{i2}) + \beta_2 X_{i1} + U_{i1} \\ Y_{i1} &= \beta_1 \alpha_1 Y_{i1} + \beta_1 \alpha_2 X_{i2} + \beta_1 U_{i2} + \beta_2 X_{i1} + U_{i1} \\ Y_{i1} &= \underbrace{\frac{\beta_2}{(1 - \beta_1 \alpha_1)}}_{\pi_1} X_{i1} + \underbrace{\frac{\beta_1 \alpha_2}{(1 - \beta_1 \alpha_1)}}_{\pi_2} X_{i2} + \underbrace{\frac{\beta_1 U_{i2} + U_{i1}}{(1 - \beta_1 \alpha_1)}}_{\pi_i} \end{aligned}$$

Sin embargo, puede especificarse un sistema con un número M de ecuaciones y variables endógenas, las cuales pueden definirse fácilmente de manera matricial. Esta notación también puede utilizarse para representar un sistema de dos ecuaciones.

$$Y_{i1}\beta_1 Y_{i2} - \beta_2 X_{i1} - U_{i1} = 0$$

$$\underbrace{Y_{i2} - \alpha_1 Y_{i1} - \alpha_2 X_{i2} - U_{i2}}_{Y\Gamma + XB + U} = 0$$

En la ecuación podemos ver que: **Y**, **X** y **U**, son matrices que contienen las variables endógenas, las exógenas y los errores del sistema, respectivamente. Γ es una matriz de parámetros de las variables endógenas, **B** la de las exógenas. Algunas de las características del modelo estructural son: **B** es no singular y de rango M, el rango de X es igual al número de variables exógenas y los términos de error de las distintas ecuaciones son independientes entre sí. A partir de lo anterior, es posible obtener la forma reducida del modelo.

$$Y = X\pi + V$$

Donde $\pi = -B\Gamma$ y $V = -U\Gamma$

El objetivo principal en un sistema de ecuaciones simultáneas es encontrar los estimadores de la forma estructural a partir de los parámetros de la forma reducida. Con este fin, en adelante se presenta el concepto de identificación del modelo y varios métodos de estimación recomendados según el caso.

2.4.1. SESGO DE MCO BAJO ECUACIONES SIMULTÁNEAS

Una vez introducido el modelo de ecuaciones simultáneas, se puede analizar formalmente el incumplimiento del supuesto de independencia condicional. Como se expuso anteriormente un modelo incumple esta condición cuando existe relación entre alguna de sus variables independientes y el término de error. Esto conduce a estimadores sesgados, e inconsistentes si se estiman por medio de MCO. Al desarrollar la ecuación es posible demostrar que un modelo de ecuaciones simultáneas es siempre endógeno.

$$Y_{i1} = \frac{\beta_2}{(1-\beta_1\alpha_1)} X_{i1} + \frac{\beta_1\alpha_1}{(1-\beta_1\alpha_1)} X_{i2} + \frac{\beta_1}{(1-\beta_1\alpha_1)} U_{i2} + \frac{1}{(1-\beta_1\alpha_1)} U_{i1}$$

De esta ecuación se deduce que existe correlación entre Y_{i1} y U_{i1} siempre y cuando $\frac{\beta_1\alpha_1}{(1-\beta_1\alpha_1)}$ sea diferente de cero. Dado que la ecuación anterior determina Y_{i2} , α_2 es diferente de cero. Asimismo, cuando Y_{i1} tenga un impacto en Y_{i2} , β_1 será un coeficiente significativo. Por lo tanto, existe simultaneidad y debe especificarse un sistema de ecuaciones.

Así la ecuación anterior representa el sesgo de simultaneidad. Su dirección y magnitud están determinadas por la forma en que están relacionadas las variables endógenas. Igualmente, la significancia estadística del sesgo puede determinarse mediante la prueba estadística de Hausman que se constituye en la principal herramienta para sesgos de los parámetros en un modelo econométrico.

2.4.2. DETECCIÓN DEL PROBLEMA: PRUEBA DE HAUSMAN

La existencia de simultaneidad, genera sesgos en las estimaciones de MCO. Por ello se debe evaluar la existencia de simultaneidad. Este procedimiento compara los estimadores de MCO de una ecuación estructural, que estarían sesgados ante la presencia de este problema, con los coeficientes obtenidos mediante alguna otra metodología (como MC2E y MC3E)²¹ que los haga insesgados y consistentes. De manera general la prueba de Hausman plantea que si los estimadores de MCO y MC2E no son estadísticamente diferentes, es posible concluir que el modelo no presenta problema de simultaneidad. De lo contrario, si los estimadores son diferentes estadísticamente, se supone que esto es el resultado de algún sesgo de endogenidad y será necesario emplear una metodología más apropiada.

$$H_0 : \beta_{MCO} = \beta_{MC2E} \text{ No existe simultaneidad.}$$

$$H_1 : \beta_{MCO} \neq \beta_{MC2E} \text{ Existe simultaneidad.}$$

²¹ Mínimos cuadrados en dos y tres etapas respectivamente.

El estadístico de prueba, que se conoce como estadístico de Hausman, está dado por la siguiente ecuación:

$$H = (\hat{\beta}_{MC2E} - \hat{\beta}_{MCO}) \text{var}[\hat{\beta}_{MC2E} - \hat{\beta}_{MCO}] (\hat{\beta}_{MC2E} - \hat{\beta}_{MCO}) - X_k^2$$

Los términos $(\hat{\beta}_{MC2E} - \hat{\beta}_{MCO})$ y $(\hat{\beta}_{MC2E} - \hat{\beta}_{MCO})$ capturan la distancia entre los estimadores de MC2E y los de MCO. El término restante, $\text{Var}[\hat{\beta}_{MC2E} - \hat{\beta}_{MCO}]$, pondera por la varianza conjunta de los estimadores y se puede reescribir como la resta de las varianzas al suponer eficiencia del estimador MCO. La hipótesis nula se rechaza si el valor del estadístico es mayor que el valor crítico determinado por X_k^2 (donde k es el número de grados de libertad equivalente al número de parámetros comparados) para el nivel de significancia deseado. En este caso se afirmaría que hay un problema de simultaneidad y que el método de estimación recomendado podría ser MC2E o MC3E. Si, por el contrario, no es posible rechazar la hipótesis nula, es posible concluir que no hay ningún sesgo relevante en los estimadores de MCO. Para resumir el procedimiento general de la prueba de Hausman es:

1. Realizar la estimación de la ecuación estructural que se quiere estudiar por MCO.
2. Realizar la estimación mediante alguna otra metodología (en este caso MC2E o MC3E).
3. Construir el estimador de Hausman y verificar el resultado de la prueba de hipótesis.

En los casos de simultaneidad, en los que no es recomendable la aplicación de MCO se requiere determinar primero el estado de identificación de cada una de las ecuaciones del sistema, con el fin de establecer el método de estimación más apropiado.

2.4.3. CONDICIÓN DE ORDEN

El primer criterio utilizado para determinar el estado de identificación de un sistema de ecuaciones simultáneas es la condición de orden, cuyo cumplimiento es necesario aunque no suficiente para obtener parámetros estructurales. La notación es la siguiente: J es el número de variable endógena y exógena del sistema que no se puede apreciar en la ecuación de interés, y M es el número total de variables endógenas o de ecuaciones en el sistema.

Si alguna de las ecuaciones en la expresión estructural determinada tiene $J=M-1$, la ecuación se encuentra exactamente identificada, lo que implica que a partir de la matriz π se encuentran los estimadores únicos de los parámetros estructurales del sistema. Si por el contrario $J > M - 1$, la ecuación está sobre identificada, lo que genera múltiples estimadores para cada uno de los parámetros estructurales del sistema. Finalmente, cuando $J < M - 1$ la ecuación no es identificada y por eso no es posible obtener aproximaciones de los parámetros estructurales desde los estimadores reducidos.

De acuerdo con los anteriores ejemplos se tiene un total de ecuaciones igual a $2(M=2)$. En cada una de las ecuaciones $J=1$ debido a que en las dos no existen variables endógenas excluidas y cada una cuenta con una variable exógena excluida (X_{i1} y X_{i2}) entonces $J = M - 1$ por lo cual puede afirmarse que cada una de las ecuaciones está exactamente identificada.

2.4.4. CONDICIONES DE RANGO

El segundo criterio utilizado para determinar el estado de identificación de un sistema de ecuaciones simultáneas es la condición de rango y, a diferencia de la condición de orden, determinada exactamente cuál es el estado de identificación de cada ecuación en la forma estructural. No obstante, su cálculo requiere establecer el rango de la matriz R_i de tamaño $[J * (M + K)]$, donde el número de las filas es J (número de variables endógenas y exógenas del sistema excluidas en una determinada ecuación de la forma estructural).

Asimismo, la cantidad de columnas en la matriz R_i denota el total de variables endógenas y exógenas en el sistema. Este análisis debe contar con una matriz Δ que contenga los parámetros de las variables endógenas y exógenas del sistema. Su número de filas es el mismo número de columnas en R_i (es decir $M + K$) y el de sus columnas es la cantidad de variables endógenas.

A partir de lo anterior, la regla de identificación es la siguiente si el rango de $R_i \Delta$ es menor que $M - 1$ y el rango de R_i es menor que $M - 1$, puede concluirse que la ecuación i no está identificada. Por último, si el rango de $R_i \Delta$ es igual a $M - 1$ y el rango de R_i es mayor que $M - 1$, se deduce que la ecuación i está sobre identificada.

2.4.5. MÉTODO DE MÍNIMOS CUADRADOS EN TRES ETAPAS

La última técnica relevante, se conoce como mínimos cuadrados en tres etapas (MC3E), donde se estima el sistema de ecuaciones de forma conjunta en lugar de ecuación por ecuación (como lo hace MCI y MC2E). De manera general, este tipo de métodos se denominan de “información completa” debido a que utilizan todas las ecuaciones del sistema conjuntamente. En comparación a las otras técnicas de estimación, aquí la información adicional conduce a estimaciones más eficientes (o de menor varianza).

MC3E es una metodología que parte del método de MC2E, pero tiene en cuenta las correlaciones entre los términos de error de las ecuaciones. El procedimiento general se resume en:

1. Calcular los estimadores MC2E de las ecuaciones identificadas.
2. Utilizar los estimadores del paso uno, para estimar los errores de cada una de las ecuaciones estructurales. Con esta información, se construye la matriz de varianzas y covarianzas de los errores contemporáneos de las ecuaciones estructurales.

3. En la tercera etapa se realiza una estimación por MCG, donde se especifica la matriz encontrada en el paso dos. De esta forma se obtienen los estimadores de MC3E.

$$\hat{\delta}_{MC3E} = (\mathbf{W}'\hat{\mathbf{V}}^{-1}\mathbf{W})^{-1}\mathbf{W}'\hat{\mathbf{V}}^{-1}\mathbf{w}$$

En la expresión anterior, se define $\mathbf{w}=\mathbf{P}'\mathbf{X}'\mathbf{y}_i$ y $\mathbf{W}=\mathbf{P}'\mathbf{X}'\mathbf{Z}_i$ con \mathbf{P} , una matriz de transformación con las variables exógenas o predeterminadas del sistema. Así mismo, \mathbf{V} es una matriz que contiene las varianzas de los errores estimados. Ante la inexistencia de correlación serial de los errores, el estimador de MC3E es equivalente al de MC2E. En caso contrario, a través de esta metodología se consiguen estimadores con mayor eficiencia.

CAPÍTULO 3: ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Históricamente, las exportaciones en Bolivia han conformado un componente fundamental del crecimiento económico; sin embargo se han concentrado en muy pocos bienes, generalmente con poco valor agregado. En este escenario, se han ideado alternativas para conseguir su diversificación. A través de diferentes políticas públicas de apoyo a la producción, al fomento de la actividad industrial, y a la sustitución de importaciones, cuyo impacto no fue del todo identificado y que son sujetos de profundo análisis.

Tras la crisis económica mundial de 1930, en Bolivia se implementan medidas de fomento a la diversificación de la mercadería de exportación, en procura de reducir la dependencia de las exportaciones de materias primas, especialmente del Estaño y la Plata. La promoción agrícola inicia en 1942 con la implementación del Plan Bohan, que permitió expandir la frontera agrícola exportable del país en procura de la soberanía alimentaria. Asimismo a finales de 1970, se inicia la ampliación de actividades comerciales de hidrocarburos en la región construyéndose los primeros gasoductos y oleoductos hacia Argentina. En la década de 1990, se asienta el comercio de hidrocarburos (Gas principalmente), como pilar de los ingresos nacional, tras la suscripción de los contratos de venta de gas hacia Brasil.

En el ámbito productivo, se elaboraron varias políticas para el fomento al sector industrial, a saber, la *Estrategia de Sustitución de Importaciones*, vigente hasta 1985, cuyo objetivo fue incrementar la producción de manufactura nacional, como alternativa de generación de ingresos y empleo local en rubros de valor agregado. Se implementaron a comienzos de 1990 las zonas francas industriales bajo el principio de segregación aduanera y fiscal; además se crearon las exenciones tributarias sobre las actividades industriales instaladas en las ciudades de Oruro, Potosí y El Alto, como programas más relevantes.

Los sesgos anti-exportadores²² han sido aminorados a través de sistemas como la devolución de impuestos, que se fueron perfeccionando con el transcurso del tiempo, hasta llegar a instaurarse un mecanismo formal de compensación denominado Certificado de Devolución de Impuestos (CEDEIM) -a través de la *Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones de 1993*-. En este marco, los tributos sujetos a devolución fueron: el *Impuesto al Valor Agregado (IVA)*, el *Impuesto al Consumo Específico (ICE)*, el *Impuesto a las Transacciones (IT)*, además del *Gravamen Aduanero Consolidado (GAC)*.

Los Gobiernos de turno han establecido varias instituciones con la finalidad de promover la actividad industrial y exportadora del país, a saber, el *Sistema de Ventanilla Única de Exportación (SIVEX)*, creado a principios de la década de los noventa para simplificar y centralizar los trámites de exportación, el *Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL)* creado en 1998, sucesor del *Instituto Nacional de Exportaciones (INPEX)*, con la responsabilidad de impulsar el crecimiento de la capacidad exportadora del país, ampliar el acceso a mercados internacionales, promover la atracción de inversiones nacionales y extranjeras e incentivar el desarrollo del turismo en todos sus campos; la *Unidad de Productividad y Competitividad (UPC)*, cuyo trabajo estaba orientado a mejorar la productividad y competitividad del sector industrial, y el *Banco de Desarrollo Productivo SAM (BDP)*, establecido para financiar el desarrollo productivo nacional.

A pesar de estos esfuerzos para potenciar el sector productivo, los gobiernos de turno no han podido mantenerse del todo al margen de la intervención en el mercado, acción contraproducente, en tanto que se han establecido -*particularmente a partir de 2006*- restricciones a la exportación de productos alimenticios básicos del sector agrícola.

3.1. ACUERDOS REGIONALES

En el marco de las políticas de promoción a las exportaciones, Bolivia ha participado de varios acuerdos comerciales regionales bilaterales y multilaterales,

²² Se denominan como sesgos anti exportadores aquellos derivados de los impuestos o aranceles a los insumos, que incrementan los costos de producción de los bienes de exportación.

principalmente desde la década de 1990, acompañando la dinámica global de apertura de mercados.

Los acuerdos regionales han sido: la Comunidad Andina de Nacionales (CAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP). Asimismo es parte de varios acuerdos bilaterales en la región y con Norte América.

Tabla N° 3-1
Acuerdos comerciales suscritos por Bolivia

ACUERDO	AÑO INICIO	PAISES MIEMBROS
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	1969	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, y Venezuela hasta 2006
Sistema Generalizado de Preferencias Bolivia (SGP)	1971	Bolivia, actual Unión Europea y posteriormente con Canadá, Japón y Estados Unidos
Asociación latinoamericana de integración (ALADI)	1980	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela
Ley de Preferencias Arancelarias Andinas	1991	Bolivia y Estados Unidos (revocada en 2008)
Acuerdo Comercial Perú-Bolivia	1992	Bolivia y Perú
Acuerdo de Complementación Económica Bolivia - MERCOSUR (ACE 36)	1997	Argentina, Paraguay, Brasil y Uruguay
Acuerdo de Complementación Económica Bolivia - México (ACE 31)	1994	Bolivia y México
Acuerdo de Complementación Económica Bolivia - Chile (ACE 22)	1993	Bolivia y Chile
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Bolivia - Cuba (ACE 47)	2000	Bolivia y Cuba
Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA)	2001	Bolivia y Estados Unidos
Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP-ALBA)	2006	Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua, Venezuela, Dominica, San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda
Acuerdo de Comercio Entre los Pueblos y Complementariedad Económica y Productiva	2011	Bolivia y Venezuela

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores

Elaboración propia

3.1.1. COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES

La CAN es un organismo de integración económica y social, con personería jurídica internacional, constituido por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Está estructurado por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración, y es el resultado de la evolución del Acuerdo de Cartagena -comúnmente llamado Pacto Andino-, suscrito el 2 de mayo de 1969 por Bolivia, Chile, Colombia, Perú y

Venezuela, con miras a lograr una unión aduanera. El grado de avance alcanzado en la integración regional y la necesidad de incorporar nuevas dimensiones en ese marco dieron lugar a una reestructuración del Pacto Andino, a través del Protocolo de Trujillo, en julio de 1997.

Los más importantes avances programáticos en el marco de la CAN son: la incorporación de una Agenda Social, lo cual implica disminuir la preeminencia temática de las relaciones económicas entre los países miembros; enfatizar la proyección externa, dando una mayor importancia al posicionamiento del bloque subregional en el marco de la economía internacional y profundizar el proceso hacia el logro de un Mercado Común.

3.1.2. MERCADO COMÚN DEL SUR (ACE 36)

La formación del acuerdo del MERCOSUR como tratado de integración se remonta a una serie de 23 protocolos bilaterales suscritos por Argentina y Brasil entre 1984 y 1989, en los que se regula una amplia gama de temas relativos a las relaciones económicas bilaterales. Hacia 1990, los dos países deciden encaminarse hacia la implementación de un mercado común, iniciativa a la que posteriormente solicitaron incorporarse Paraguay y Uruguay. El Mercado Común tiene como finalidad permitir la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; el establecimiento de un arancel externo común; la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales; así como la armonización de las legislaciones de los países miembros en las áreas pertinentes para fortalecer el proceso de integración.

Bolivia interactúa con el MERCOSUR a través del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica, No. 36 del 28 de febrero de 1997, en el cual se establecen principalmente los siguientes objetivos: formar un área de libre comercio en un plazo de 18 años, establecer un marco normativo para la protección y la promoción de inversiones; así como promover la complementación y la cooperación económica, energética, científica y tecnológica.

3.1.3. BOLIVIA – CHILE (ACE 22)

El ACE 22, con la república de Chile, entró en vigor el 1 de julio de 1993 y originalmente liberalizó el ingreso de 115 productos de origen chileno al territorio nacional, a cambio de la liberalización de 200 productos de origen boliviano para el ingreso a Chile. En 1997 se renegoció este acuerdo, puesto que, pese al creciente dinamismo de las exportaciones bolivianas, no se lograba superar la brecha de déficit bilateral con Chile; la renegociación logró, entre otras cosas, nuevas preferencias arancelarias para enriquecer el acuerdo original, la ampliación de los cupos para productos clave de la oferta exportadora boliviana y la suscripción de un acuerdo en materia sanitaria para lograr que Bolivia habilite la exportación de frutas y hortalizas al mercado chileno .

3.1.4. BOLIVIA – MÉXICO (ACE 31)

El ACE 31, con la República de México, se suscribió en Río de Janeiro el 10 de septiembre de 1994 y prevé un programa de desgravación arancelaria según diferentes categorías que están en función de la sensibilidad económica. Así, se ha planteado un mecanismo múltiple de desgravaciones, que va desde las desgravaciones automáticas a las desgravaciones lineales a 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12 y 15 años, según la sensibilidad de los productos.

3.1.5. BOLIVIA – CUBA (ACE 47)

El ACE 47 con la República de Cuba se firmó el 8 de mayo de 2000, y prevé la rebaja arancelaria del 100% para cien productos cubanos, mientras que Cuba otorga una rebaja arancelaria para noventa productos bolivianos.

3.1.6. PROGRAMAS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS

Bolivia no tiene acuerdos comerciales bilaterales con los EEUU ni con la Unión Europea. En ambos casos, sólo participa de los programas de preferencias arancelarias que estos países otorgan bajo ciertos criterios a diversas regiones del mundo. En 2010, Bolivia exportó a la Unión Europea US\$ 382 millones e importó un total de US\$ 249 millones. A pesar de todos estos esfuerzos de integración

subregional, y de calificar como uno de los países pobres a los cuales se destina algunas preferencias arancelarias unilaterales, los resultados concretos tras cerca de veinticinco años en procura de la mejora de las condiciones exportadoras escasamente han incidido positivamente.

3.2. ACUERDOS CON ESTADOS UNIDOS

Los Estados Unidos, tienen una red de 13 Acuerdos de Libre Comercio -dos de ellos de alcance regional-, de los cuales 8 ya entraron en vigor, 4 están aún en negociación y uno está ya ratificado y pendiente de entrar en vigor. En todos los casos, los acuerdos tienen tres puntos esenciales: la liberalización del comercio de bienes y servicios, el levantamiento de barreras para la inversión de los EEUU y la protección de derechos de propiedad intelectual.

Los acuerdos preferenciales son tratados mediante los cuales un país desarrollado otorga preferencias arancelarias no recíprocas (unilaterales), que como ayuda para el desarrollo, benefician a un grupo de productos de uno o varios países menos desarrollados. Una característica particular, es que el acceso a las preferencias arancelarias está condicionado al cumplimiento de una serie de requisitos de elegibilidad, tanto a los productos que dejarán pasar sus fronteras, como a los países a los que otorgarán el trato preferencial. Por esa vía, los acuerdos de preferencias comerciales se convierten en instrumentos para influir en las políticas internas de los países menos desarrollados.

EEUU tiene una amplia gama de programas de preferencias arancelarias que cubren los cinco continentes. Se establecen preferencias arancelarias a los países beneficiarios a cambio de mantener o establecer políticas internas –no necesariamente relacionadas con el comercio– que estén en línea con los intereses de los EEUU; los principales son:

Tabla N° 3-2
Acuerdos comerciales de Estados Unidos

PROGRAMA	AÑO	COBERTURA GEOGRÁFICA	OBJETIVO
Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)	1976	Todo el mundo	Promover el crecimiento económico entre los países menos desarrollados.
Ley de Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA, según su sigla en inglés)	2000	África Sub-Sahariana	Promover reformas de libre mercado, apertura económica y generalizar el imperio de la ley.
Ley de Preferencias Arancelarias Comerciales Andinas y Erradicación de Droga (ATPDA, según su sigla en inglés)	1991	Países andinos: Bolivia (2009), Perú, Ecuador y Colombia	Ayudar a los países del área andina en su lucha contra el narcotráfico a través de la ampliación de oportunidades comerciales.
Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI, según su sigla en inglés)	1983	24 países del Caribe	Promover el desarrollo económico y la diversificación de las exportaciones de los países del Caribe.
Zonas Industriales Cualificadas (Qualifying Industrial Zones – QIZ)	1996	Selección de artículos producidos en Jordania y Egipto, que contengan insumos de Israel.	Promover la paz en el medio oriente a través del comercio internacional.

Fuente: USITC

Elaboración propia

3.2.1. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (ATPA)

El ATPA (Andean Trade Preferences Act) fue promulgado por el gobierno de EEUU en diciembre de 1991, con el objetivo explícito de ayudar a los países del área andina en su lucha contra el narcotráfico a través de la ampliación de oportunidades comerciales. A la fecha, se han conseguido varias ampliaciones por plazos cortos y cada una de ellas implicó un esfuerzo político particular de la región andina.

En este apartado, se desarrolla en detalle la Ley, sus implicaciones políticas, su desempeño comercial, para - luego de exponer los casos emblemáticos de la inserción de tres sectores productivos manufactureros - hacer un balance sobre los impactos en el desarrollo industrial boliviano después de diecisiete años de utilización de esta política comercial.

El ATPA establecía criterios obligatorios y discrecionales de elegibilidad para los países que deseen acceder al Programa de Preferencias Arancelarias. Los criterios obligatorios aplicables son los siguientes.

- a. No ser un país comunista. Este criterio se establece en todos los demás programas de preferencias de los EEUU, y puede ser comprendido como un resabio de su política exterior durante la guerra fría.
- b. No haber nacionalizado propiedad de particulares estadounidenses (empresas o individuos).
- c. No haber tomado acciones que anulen contratos, acuerdos, patentes, marcas
- d. registradas o propiedad intelectual de particulares Estadounidenses, cuyo efecto sea el de nacionalizar, expropiar o confiscar el control de la propiedad.
- e. No haber impuesto o fortalecido tributos u otras exacciones que restrinjan el mantenimiento o las condiciones de operación, u otras medidas con respecto a la propiedad de particulares estadounidenses, cuyo efecto sea el de nacionalizar, expropiar o confiscar el control de la propiedad, a menos que el Presidente de los EEUU determine que se ha otorgado una pronta y adecuada compensación, o que se están llevando a cabo negociaciones de buena fe para otorgar tal compensación, o que el país está tomando acciones para descargar sus obligaciones según la normativa internacional, o que la disputa referida a las acciones confiscatorias está siendo arbitrada.
- f. El país beneficiario no debe impedir el acatamiento de fallos arbitrales a favor de particulares estadounidenses, que sean emitidos por tribunales arbitrales a los cuales las partes acudan para la resolución de sus disputas.
- g. El país beneficiario no debe otorgar tratamiento preferencial a los productos provenientes de otro país desarrollado aparte de los EEUU, y si tal tratamiento preferencial tiene, o puede tener un efecto adverso sobre el comercio de los EEUU el Presidente debe asegurarse de que tal trato preferencial será eliminado.
- h. El país beneficiario no debe atentar contra los derechos de autor de nacionales estadounidenses, ni debe fallar en proveer protección efectiva para los derechos de propiedad intelectual.

- i. El país beneficiario debe ser signatario de un tratado, convención o protocolo que permita la extradición de ciudadanos estadounidenses.
- j. El país beneficiario no debe atentar contra los derechos internacionalmente reconocidos de los trabajadores.

Los criterios discrecionales, eran delegados al presidente de los EEUU, y se pueden sistematizar en cuatro grupos el primero referido al fomento de la protección de los intereses comerciales específicos de los EEUU en lo que se refiere a acceso a mercados, protección de propiedad intelectual y recursos naturales; el segundo que contempla los aspectos que pretenden promover una agenda amplia de liberalización comercial; el tercero que promueve los intereses de política exterior de los EEUU sobre el narcotráfico y el terrorismo; y el último que incorpora temas típicos de una agenda de cooperación.

3.2.2. LA LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACION DE LA DROGA (ATPDEA)

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) fue un régimen de excepción otorgado unilateralmente por los Estados Unidos a: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú para apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas. Fue otorgada por primera vez el 4 de diciembre de 1991 ofreciendo ingreso libre de aranceles a cerca de 5,500 productos, dónde no se encontraban incluidos, entre otros, los textiles y las confecciones. El régimen tenía por objeto incentivar las exportaciones, mediante el establecimiento de un acceso preferencial, que genere fuentes de trabajo alternativos, que apoyen la sustitución del cultivo ilícito de la hoja de coca y la reducción del narcotráfico. Venció el 4 de diciembre del 2001.

Luego de más de tres años de gestiones coordinadas entre el sector público y privado, el Congreso de los Estados Unidos aprobó un nuevo texto renovando y ampliando los beneficios del ATPA, que pasó a ser denominado "Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga" (ATPDEA). La firma del Presidente concretó el 6 de agosto del 2002 el texto, en Ley definitiva, acabando de esta manera con la incertidumbre generada tras no renovarse desde el 4 de diciembre de 2001.

El ATPDEA renueva hasta el 31 de diciembre del 2006 las preferencias arancelarias a los productos que se beneficiaban del ATPA de 1991, es decir, desde el 7 de agosto del 2002 todos los productos que gozaban de los beneficios del ATPA anterior, gozan nuevamente de dichas preferencias. Por otro lado, extiende dichos beneficios, desde el 11 de noviembre del 2002 hasta el 31 de diciembre del 2006, a los siguientes nuevos productos:

- Ingreso libre de aranceles a las prendas de vestir elaboradas con insumos regionales andinos, hasta por un monto equivalente al 2%, en millones de m², del total de prendas de vestir importadas por los Estados Unidos. Dicha cuota se incrementará cada año en 0.75%, hasta llegar al 5% en el 2006 (en el 2001, las exportaciones de prendas de vestir de los 4 países andinos beneficiarios representaron, en m², 0.64%). Para el periodo comprendido entre el 1 de octubre del 2002 y el 31 de septiembre del 2003, la cuota era de 347'010,859 millones de m².
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con insumos de los Estados Unidos (maquila).
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con pelos finos de alpaca, llama y vicuña.
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, al atún envasado al vacío en empaques flexibles (bolsas de aluminio). No recibe beneficios el atún en conserva.

El tratamiento preferencial arancelario no se extiende a los siguientes productos:

- Textiles (hilados y tejidos) y confecciones con excepción de las prendas de vestir,
- Ron y Tafia (aguardiente de caña),
- Azúcar, concentrados líquidos y productos que contengan azúcar (ejemplo: almíbar, jarabes) excedidos de la cuota fijada.
- Atún preparado o preservado por cualquier medio en empaques al vacío (ejemplo: atún en conservas).

En la Nota de Aduanas de los Estados Unidos de fecha 8 de Noviembre de 2002, se hace mención a los requerimientos que deben cumplir los exportadores, para poder exportar prendas de vestir a los Estados Unidos.

Entre las cláusulas más importantes de la Nota, destaca que para que una exportación de prendas de vestir procedentes de los países beneficiarios del ATPDEA ingrese al mercado estadounidense sin pagar aranceles, se debe cumplir TODOS los siguientes requisitos:

- a) Que el país sea declarado país elegible de los beneficios del ATPDEA. Este requisito ya fue cumplido, pues el Presidente Bush firmó la Proclamación de Elegibilidad del Perú, así como de Ecuador, Colombia y Bolivia el 31 de Octubre del 2002.
- b) Que los bienes se encuentren clasificados bajo las siguientes partidas HTS (Harmonized Tariff System), clasificación arancelaria de los Estados Unidos cuyos primeros seis dígitos son idénticos a la nomenclatura NANDINA.
- c) Que los exportadores, para acogerse a la cuota del ATPDEA correspondiente a la nueva clasificación arancelaria 9821.11.25, completen un Certificado de Origen que debe quedar en posesión de los importadores de los Estados Unidos y que puede ser solicitado en cualquier momento por las Aduanas de dicho país. Los Certificados de Origen NO serán necesarios en los siguientes casos:
 - Bienes para los cuáles el Director del Puerto ha emitido un "waiver" (dispensa) pues se encuentra conforme con las características que definen el origen del producto.
 - Una importación no comercial (ejemplo: envío de muestras)
 - Una importación comercial de bienes que no exceda los US \$ 2,500.
- d) Que la mercadería sea importada a los Estados Unidos directamente desde un país designado como beneficiario.
- e) Que la mercadería sea una prenda de vestir clasificada en los capítulos HTS 61 ó 62, o en las partidas 6501, 6502, 6503, 6504 o en las sub partidas 6406.99.15 ó 6505.90 o que sea equipaje textil clasificado bajo el capítulo 42 de la Ley.

Estos requisitos son complementarios a cualquier otro documento de ingreso a los Estados Unidos. Los requerimientos de la visación textil no han sido eliminados tanto para Colombia como para Perú.

El MINCETUR lleva a cabo las negociaciones comerciales internacionales en el marco de la política macroeconómica del gobierno y las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual el Perú es socio constitutivo. En ese sentido el MINCETUR centra sus esfuerzos de análisis de los flujos de comercio y tendencias del comercio internacional en obtener mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales para nuestras exportaciones, maximizar los beneficios de la participación del Perú en los esquemas de integración y fomentar la inversión junto con la promoción del comercio internacional.

3.3. ACUERDOS CON VENEZUELA

3.3.1. ANTECEDENTES DEL ALBA TCP

Las relaciones comerciales entre Bolivia y Venezuela, son recientes y se han sustentado principalmente en la afinidad política entre los gobiernos de turno. El *Acuerdo de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP)*, es el antecedente del acuerdo comercial de preferencias arancelarias entre Bolivia y Venezuela, alternas a las preferencias suspendidas unilateralmente por Estado Unidos. Surge como alternativa al proyecto del gobierno norteamericano, propuesto a los países del Hemisferio, denominada “*Área de Libre Comercio de las Américas*” (ALCA), y es un acuerdo de cooperación, en áreas complementarias al componente económico, tales como educación, cultura y salud. Tiene sus antecedentes en las iniciativas de los próceres americanos que buscaban la integración de la “*Patria Grande*”, como gobiernos plenamente independientes de la injerencia extranjera.

Después de la caída del *Muro de Berlín* y el fin de la *Guerra Fría*, la política exterior de los EEUU, concentra sus esfuerzos en mejorar su relacionamiento con América Latina. En este sentido, se diseña la Iniciativa para las Américas (IPA), en 1990, centrado en tres pilares: i) Comercio, ii) Inversión, y iii) Deuda Externa. EEUU planteaba la conformación de un área de libre comercio a largo plazo, que

comprendía desde Alaska, hasta Tierra del Fuego. En el corto y mediano plazo sugerían liberalizar el comercio para que los países caribeños y sudamericanos, puedan aprovechar el mercado norteamericano. Los países latinoamericanos necesitaban fuentes de recursos económicos, tras haber superado la “*Década Perdida*”; en este sentido, la inyección de capital, ofrecida por EEUU, resultaba tentadora. Además la deuda externa era un problema agudo, por ello, la propuesta de negociar la reducción de la deuda contratada y utilizar los recursos en programas de desarrollo, resultaba atractiva. La propuesta del (IPA), es la base sobre la cual se formula el ALCA.

El ALCA se fue negociando desde 1991 hasta 1994, cuando se celebró la 1° *Cumbre de las Américas*, donde se decide iniciar el establecimiento del ALCA eliminando progresivamente las barreras al comercio y la inversión, fijándose un plazo máximo hasta el año 2005, para implementar plenamente el acuerdo. Las negociaciones avanzaron en todos los ámbitos, sin embargo el problema central surgió por la negativa de los EEUU a negociar las subvenciones a la producción agrícola, sin la intermediación de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Venezuela fue el país que más cuestionó las negociaciones, por principios y diferencias del concepto y filosofía contenidas en el modelo propuesto, así como por el tratamiento dado a las materias específicas y a los plazos establecidos. En febrero de 2004 se suspenden indefinidamente las negociaciones del ALCA, por la posición de Venezuela, y la de los países del MERCOSUR, que se opusieron a continuar con el proceso sin una solución respecto a los subsidios agrícolas.

En diciembre del mismo 2004, se firma el acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), entre los representantes de la República Bolivariana de Venezuela y de Cuba, con lo cual se inicia el proceso de integración regional en Sud América.

En este primer acuerdo del ALBA, Cuba y Venezuela acuerdan 11 compromisos recíprocos y 13 compromisos unilaterales diferentes por cada uno de los países. Este primer acuerdo es una mezcla de compromisos de cooperación, comercio,

inversiones y temas sociales, que se sustenta básicamente en el suministro de petróleo de Venezuela a Cuba y cooperación educativa de Cuba.

El segundo acuerdo ALBA fue el de la *Alternativa Bolivariana para nuestros Pueblos de América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA–TCP)*, firmado entre Bolivia, Cuba y Venezuela, en abril de 2006. Se basa en los principios y contenidos del primer ALBA, mantiene el mismo formato del primero, se establecen compromisos recíprocos y unilaterales entre los tres países. En este acuerdo, Bolivia asume un papel pasivo más bien como proveedor de conocimientos ancestrales, alimentos y energía a Cuba y Venezuela.

Bolivia se compromete a realizar las siguientes acciones en sus relaciones con Cuba y Venezuela en el marco del ALBA –TCP:

- Exportaciones mineras, agrícolas, agroindustriales, pecuarias e industriales de acuerdo a requerimiento de Cuba y Venezuela
- Apoyo a la seguridad energética de Cuba y Venezuela con producción hidrocarburífera excedente de Bolivia
- Exención de impuestos sobre utilidades a toda inversión de Cuba y Venezuela
- Apoyo de Bolivia con su experiencia en el estudio de los pueblos originarios a Cuba y Venezuela
- Intercambio de experiencias sobre conocimientos ancestrales de la medicina tradicional
- Intercambio de experiencia sobre recursos naturales y de patrones genéticos agrícolas y ganaderos

Por su parte, las acciones conjuntas a desarrollar por Cuba y Venezuela en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP fueron:

- Eliminación de aranceles y barreras no arancelarias para importaciones procedentes de Bolivia
- Compra de productos bolivianos afectados por la aplicación de TLC de los EEUU y Unión Europea

- Cooperación financiera, técnica y de recursos humanos para una línea aérea genuinamente boliviana
- Cooperación para desarrollar el deporte
- Apoyo a la demanda boliviana de condonación de la deuda externa

Los compromisos asumidos entre los tres países, se centran en aspectos financieros, económicos, comerciales, inversiones y de cooperación.

Posteriormente, se incorporaron al ALBA: Nicaragua, Honduras, Dominica, Antigua y Barbuda, San Vicente y Las Granadinas; las relaciones comerciales y la importancia económica de estos no requirieron más modificaciones, sin embargo cuando Ecuador se adhiere al acuerdo el año 2009, suma importancia regional, porque junto a Bolivia, pertenecen a la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Tras la incorporación de Ecuador, se establecen también algunos planes GRANNACIONALES, soportes de acción de carácter internacional con presencia en todos los países firmantes, en el caso de Bolivia se tenía planeado:

- Distribución de combustible a través del abanderamiento de quince estaciones de servicio por un monto de \$US 4.7 MM.
- Construcción de dos (2) plantas de extracción de líquidos de gas natural:
 - Planta situada en el norte del país en Santa Cruz con una capacidad de 200 MMPCD y una inversión de \$US 70 MM.
 - Situada al sur del país con una capacidad de 300 MMPCD y una inversión estimada de \$US 100 MM.
- Proyecto para la generación térmica (diesel) de potencia eléctrica con una capacidad 40 MW, con un costo estimado de \$US 30 MM.
- Proyecto para el mejoramiento de la eficiencia en el uso de la energía eléctrica mediante la sustitución de equipos ineficientes por equipos ahorradores con una inversión estimada de \$US 5 MM.
- Planta de producción de asfalto con una capacidad de 10 MBD y con una inversión estimada de \$US 150 MM.
- Proyecto para la exploración y explotación en cuatro campos de gas en Bolivia con una inversión estimada para la fase inicial de \$US 620 MM.

Los proyectos y empresas GRANNACIONAL fueron ambiciosos, sin embargo casi la totalidad no se han iniciado. Algunos argumentos indican que esta propuesta fue realizada en pleno auge económico mundial, con altos precios de las materias primas, especialmente de los hidrocarburos. Sin embargo las crisis posteriores, promovieron su modificación.

Un proceso adicional para establecer la integración, fue la propuesta de crear la moneda del ALBA, el SUCRE, iniciativa que se desprende del proyecto de creación del Banco del ALBA en junio de 2007.

Los resultados más relevantes para Bolivia, como resultado del acuerdo, se dieron en la cooperación recibida en materia de salud y educación. El Programa Nacional de Alfabetización permitió que 820.000 personas aprendan a leer y escribir. Asimismo, en el Programa *Operación Milagro*, alrededor de 400.000 personas fueron operadas por médicos cubanos. Si bien este Programa se inició el año 2005, antes de la firma del ALBA – TCP, se lo incorporó en el acuerdo posteriormente.

En contraposición, el comercio de bienes representó el eslabón más débil de la cadena, puesto que no benefició del todo a Bolivia. En este ámbito, lo más importante es el compromiso conjunto de Cuba y Venezuela, de “... *[garantizar] a Bolivia la compra de las cantidades de productos de la cadena oleaginosa y otros productos agrícolas e industriales exportados por Bolivia, que pudieran quedar sin mercado como resultado de la aplicación de un Tratado o Tratados de Libre Comercio promovidos por el gobierno de Estados Unidos o gobiernos europeos.*”²³

Existía entonces un compromiso de compra de productos oleaginosos, agrícolas y manufacturados (textiles entre ellos), por parte de los dos socios comerciales. Se comprende que las exportaciones en esos rubros, que sean afectadas por los tratados de libre comercio (TLC) de Colombia y Perú con los EEUU, encontrarían un mercado seguro.

²³ Texto del acuerdo de la Alternativa Bolivariana para nuestros Pueblos de América y el Tratado de Comercio de los Pueblos. Párrafo 2, (2009).

Es también importante el compromiso de Venezuela de incrementar notablemente sus importaciones de productos bolivianos para aumentar sus reservas estratégicas de alimentos y manufacturas.

El primer compromiso conjunto de Cuba y Venezuela, plantea la eliminación “...de modo inmediato los aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria aplicable a todas las importaciones del universo arancelario hechas por Cuba y Venezuela, que sean procedentes de la República de Bolivia”. Este no surte efectos prácticos, puesto que en el marco de los compromisos de la CAN, Venezuela estaba obligada a conceder arancel cero a las importaciones bolivianas y a no aplicar otras barreras no arancelarias. En la misma línea, en el marco del ACE 47, Cuba ya otorgaba este tratamiento especial a 96 partidas arancelarias bolivianas y sus disposiciones permiten la ampliación de estas preferencias a otros productos.

Un aspecto adicional tiene que ver con las modalidades de pago por las transacciones realizadas al interior del ALBA-TLC. El artículo 8 determina que “para facilitar los pagos y cobros correspondientes a transacciones comerciales y financieras entre los países, se acuerda la concertación de Convenios de Crédito Recíproco entre las instituciones bancarias designadas a estos efectos por los gobiernos”. Esta forma de transacciones dificulta el comercio cuando los actores son privados, puesto que demora los plazos de cancelación, afectando las ganancias y la disposición de capital de operación.

La importancia de Venezuela en las exportaciones bolivianas fue decreciendo desde el año 2000, pasando de representar cerca del 7,4% en ese entonces, hasta solo el 3,2% el año 2013. Las principales exportaciones bolivianas a Venezuela fueron tradicionalmente los productos de la cadena oleaginosa, especialmente soya y sus derivados. Lo que llama la atención es el incremento que tuvieron las exportaciones de productos textiles a Venezuela durante el año 2008, que alcanzó los \$US 84,47 millones, un año antes del cierre definitivo del ATPDEA con EEUU. Las causas para que las exportaciones bolivianas no se hayan incrementado sustancialmente hacia el mercado venezolano tienen su

explicación en la política comercial proteccionista de ese país, que ha implantado varias barreras comerciales, entre las que se cuenta:

- Comercio exterior controlado por una empresa estatal
- Licencias de importación
- Asignación de divisas por una entidad estatal
- Certificado de no producción o producción insuficiente

El Acuerdo ALBA–TCP firmado entre Bolivia, Cuba y Venezuela tiene una característica importante, dispuso de un fondo inicial de \$US 130 millones, que posibilitaron la gestión de los compromisos. Al componerse de temas comerciales, de inversiones y de cooperación, los resultados directos, se materializaron en beneficio de la población. Un factor determinante del ALBA–TCP radica su carácter reafirmante de la dignidad y soberanía de los pueblos

3.3.2. ACUERDO DE COMERCIO ENTRE LOS PUEBLOS Y COMPLEMENTARIEDAD ECONÓMICA Y PRODUCTIVA BOLIVIA-VENEZUELA

Una vez que se sucedió el cierre del mercado norteamericano a las manufacturas bolivianas con preferencias ATPDEA, el gobierno nacional gestiona alternativas de mercado para los productos nacionales que antes se exportaban hacia EEUU. Precisamente, en una forma análoga a una extensión, sobre la base del acuerdo ALBA-TCP, se gestiona un acuerdo entre los gobiernos de Bolivia y Venezuela, para permitir que el mercado venezolano adquiriera la producción manufacturera nacional, con exenciones arancelarias. Este acuerdo fue suscrito en marzo de 2011 bajo la denominación de “*Acuerdo de Comercio entre los Pueblos y Complementariedad Económica y Productiva*”, con la finalidad de dar continuidad a las preferencias derivadas de la CAN y para garantizar el “libre acceso” al mercado venezolano por los próximos 5 años.

El acuerdo busca dar continuidad a las preferencias derivadas de la Comunidad Andina, garantizando libre acceso al mercado venezolano en los próximos cinco años con posibilidad de firmar un tratado definitivo. Libera en un 100% el universo

arancelario, con la posibilidad de modificarse en algunos casos para asegurar la protección de la producción nacional y la industria naciente de ambos países. Con respecto a la compensación de pagos, se ha acordado implementar y consolidar la utilización del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE).

Este consenso forma parte de un cuerpo de acuerdos realizados en la misma fecha por la Comisión de Integración Conjunta Bolivia-Venezuela que hubo de contar con la presencia de los Presidentes de Bolivia y Venezuela, se realizó una revisión in extenso de la agenda bilateral en mesas de trabajo sectoriales. A continuación se citan los 18 acuerdos concertados:

1. Acuerdo de Comercio entre los pueblos y complementariedad económica productiva, entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia.

Objeto: Identificar las necesidades, capacidades y potencialidades productivas y comerciales de cada país con el propósito de definir y establecer los mecanismos para fortalecer y diversificar el desarrollo de cadenas productivas de ambos países y en la zona económica del ALBA, así como promover un intercambio comercial equilibrado y complementario. Se ha estimado que esta acción permitiría construir un nuevo esquema conjunto de relaciones económicas y productivas, a partir de la definición e impulso de cadenas productivas binacionales.

2. Acuerdo Marco entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia para la constitución de la Gran-nacional de Producción de Alimentos.

Objeto: Garantizar la seguridad y soberanía alimentaria de nuestros pueblos, mediante la producción, procesamiento, intercambio, distribución y comercialización de diferentes productos y rubros alimentarios. Esto a través de la creación y constitución de la Empresa Gran-nacional de Producción de Alimentos.

3. Memorandum de Entendimiento. Operaciones de la Empresa Gran-nacional de Producción de Alimentos, periodo 2011 – 2012.

Objeto: Definir el Plan Operativo de la Empresa Grannacional de Alimentos para los próximos 12 meses. Así como preparar el Plan de siembra para los rubros: maíz amarillo duro, trigo, soya, arroz, papa; e identificar posibles áreas de inversión en el procesamiento industrial de rubros agrícolas y pecuarios. De igual manera elaborar un programa para la investigación, producción, beneficiado y comercialización de Quinoa.

4. Acta de Compromiso entre el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural del Estado Plurinacional de Bolivia.

Objeto: Desarrollar los mecanismos de factibilidad para la comercialización hacia la República Bolivariana de Venezuela de rubros alimenticios desde el Estado Plurinacional de Bolivia, con especial énfasis en el sector de oleaginosas, en el rubro aceite crudo de soya.

5. Acuerdo de cooperación para la producción de tecnologías agrícolas.

Objeto: diseñar y desarrollar programas de cooperación científica y de innovación tecnológica en materia agrícola, a fin de garantizar la soberanía y la seguridad alimentaria.

6. Programa Específico de Trabajo para la investigación e instalación de una unidad piloto de producción de Stevia y demás actividades de divulgación e intercambio científico en el Área de Ciencias de la vida entre el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Educación del Estado Plurinacional de Bolivia

Objeto: Investigación e instalación de una unidad piloto como primer módulo de producción de Stevia y demás actividades de divulgación e intercambio científico en el área de ciencias de la vida, el cual contempla, entre otros asuntos, la creación de un equipo de trabajo para la definición y desarrollo conjunto de proyectos y actividades de formación, capacitación e intercambio de talento humano, la transferencia, asimilación, adaptación y desarrollo de conocimiento científico-tecnológico común y el intercambio justo y solidario.

7. Memorando de Entendimiento sobre el Plan de Trabajo de factibilidad de un Proyecto Productivo Conjunto en el Sector Cemento en el Marco de la Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia.

Objeto: fortalecer las cadenas productivas del sector cementero de ambos países, a través del establecimiento de un plan de trabajo para completar los estudios de factibilidad de un proyecto productivo conjunto, en el marco de la Gran Nacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología.

8. Memorandum de Entendimiento sobre el Plan de Trabajo para la instalación de plantas en Venezuela y Bolivia de tejidos complementarios en el Marco de la Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología entre el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural del Estado Plurinacional de Bolivia.

Objeto: fortalecer las cadenas productivas del sector textil de ambos países y establecer mecanismos de complementación y coordinación para el intercambio tecnológico, producción y comercialización de productos textiles en el ámbito del ALBA, a través del establecimiento de un plan de trabajo para la instalación de plantas en Venezuela y Bolivia de tejidos complementarios, en el marco de la Gran Nacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología.

9. Cronograma de Trabajo para evaluar la factibilidad de un proyecto de fábrica de pilas y baterías de litio entre el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Minería y Metalurgia del Estado Plurinacional de Bolivia.

Objeto: Establecimiento de un cronograma de trabajo para desarrollar un proyecto productivo conjunto de fábrica de pilas y baterías de litio, así como la creación de un equipo técnico de trabajo encargado de estudiar los términos y condiciones requeridas.

10. Programa de Trabajo entre el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Educación del Estado Plurinacional de Bolivia para la implementación de actividades de investigación y capacitación en el área de física médica.

Objeto: Implementación de un plan de trabajo para la implementación de actividades de investigación y capacitación en física médica, el cual contempla, entre otros asuntos, la definición y desarrollo conjunto de proyectos y actividades; la formación, capacitación e intercambio de talento humano, la transferencia, asimilación, adaptación y desarrollo de conocimiento científico-tecnológico común y el intercambio justo y solidario.

11. Memorando de Entendimiento entre el Gobierno de la República Bolivariana de Bolivia para el desarrollo de actividades de intercambio y capacitación en ciencia y tecnología para la exploración y utilización del espacio ultraterrestre con fines pacíficos de Venezuela y el Gobierno del Estado Plurinacional

Objeto: consolidar y promover el intercambio y capacitación científica y tecnológica en el campo de la exploración y utilización del espacio ultraterrestre con fines pacíficos, para el beneficio mutuo de ambos países, a través de la promoción del desarrollo de actividades conjuntas como: telecomunicaciones, observación físico-territorial, tecnologías espaciales y sus aplicaciones, gestión pública de distribución de datos espaciales y gestión científico-técnica aeroespacial.

12. Programa Específico de Trabajo entre el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Educación del Estado Plurinacional de Bolivia para implementar actividades de intercambio científico y tecnológico en el área agroindustrial.

Objeto: definición y desarrollo conjunto de proyectos y actividades de formación, capacitación e intercambio de talento humano, la transferencia, asimilación, adaptación y desarrollo de conocimiento científico-tecnológico común y el

intercambio justo y solidario, por medio del establecimiento de un plan de trabajo para la implementación de actividades de intercambio de conocimientos científicos y tecnológicos en el área agroindustrial.

13. Programa Específico de Trabajo entre el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Educación del Estado Plurinacional de Bolivia para la asesoría y capacitación en el área de infocentros y/o telecentros.

Objeto: Implementación del plan de trabajo para la asesoría y capacitación en el área de infocentros y/o telecentros, de conformidad con las disposiciones legales y administrativas establecidas en el ordenamiento jurídico interno de cada parte, el cual contempla, entre otros asuntos, la definición y desarrollo de un plan de alistamiento digital/ alfabetización tecnología, capacitación en la instalación y uso de los generadores de contenidos creados por las comunidades, e intercambiar el modelo de articulación del infocentro con la comunidad, por medio de la participación entre las instituciones públicas de ambos países en esta área.

14. Programa Específico de trabajo entre el Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Educación del Estado Plurinacional de Bolivia para la Realización Conjunta de Actividades de Investigación y Capacitación en el Área de Observación y Modelación Físico-Territorial

Objeto: Implementación de un plan de trabajo para la realización conjunta de actividades de investigación y capacitación en el área de observación y modelación físico-territorial, el cual contempla, entre otros asuntos, el manejo práctico de software de procesamiento digital de imágenes, el manejo práctico del software libre de sistemas de información geográfica y teledetección aplicada a la evaluación del entorno geográfico de planteles educativos, por medio de la articulación entre las instituciones públicas de ambos países en esta área.

15. Acta de compromiso entre el Ministro del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Educación del Estado Plurinacional de Bolivia para la

implementación de seguridad de información y la conformación del centro de respuestas a incidentes telemáticos “Bol Cert”.

Objeto: Establecer las modalidades y mecanismos de cooperación en el campo de seguridad informática, desde las vertientes de la certificación electrónica y la gestión de incidentes telemáticos, mediante el desarrollo de iniciativas dirigidas al intercambio de experiencias y conocimientos; capacitación y formación de talento humano; prestación de asesorías técnicas y jurídicas y el desarrollo conjunto de proyectos de mutuo interés, para la implementación del uso certificación y firma electrónica, en los procesos de apalancamiento del gobierno electrónico y la conformación del centro de respuestas ante incidentes telemáticos del Estado Plurinacional de Bolivia “BOL-CERT”, con miras a la conformación de la iniciativa regional del centro de respuesta a Incidentes de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA-CERT).

16. Protocolo Adicional al Acuerdo “Gran Mariscal de Ayacucho” Complementario al Convenio Básico de Cooperación Técnica entre el Gobierno de la República de Bolivia y el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, en Materia de Cooperación Educativa.

Objeto: Fortalecer la evaluación del Programa de Becas, a través de un Comité Binacional para el desarrollo de las siguientes áreas: Proceso de asignación de becas sujeto a reglamentación; rendimiento académico de los becarios; condiciones de vida (residencia, alimentación, transporte y estipendio); situación de salud de los becarios; acompañamiento del Estado boliviano a los becarios en Venezuela; bajas/desincorporaciones ocurridas en el periodo 2006 – 2010; retorno de becarios desvinculados por diversas causas; titulación, legalización y homologación de estudios.

17. Convenio de Cooperación entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia, en Materia de Prevención del Uso Indebido y la Represión del Tráfico ilícito de Drogas.

Objeto: fomentar, promover e impulsar la cooperación en materia de prevención del uso indebido y la represión del tráfico ilícito de drogas.

18. Acta de Compromiso entre el Ministerio del Poder Popular para las Industrias Básicas y Minería de la República Bolivariana de Venezuela y el Ministerio de Minería y Metalurgia del Estado Plurinacional de Bolivia.

Objeto: Crear un grupo de trabajo encargado de abordar los términos y condiciones jurídicas del “Contrato de Compraventa de estaño refinado entre la Siderúrgica del Orinoco Alfredo Maneiro y la Empresa Metalurgica Vinto”

CAPÍTULO 4: DESARROLLO DE OBJETIVOS

4.1. ESTRUCTURA DEL SECTOR TEXTIL

A partir de la década de 1980, cuando se implementó la denominada “*Estrategia de Sustitución de Importaciones*”, se fomenta el desarrollo del sector textil nacional. En el mercado nacional, surgieron las primeras empresas textiles de mediana capacidad, cuya producción principalmente estaba destinada a atender la demanda interna. En razón de la apertura comercial, luego del fracaso de la citada estrategia, Bolivia consigue suscribir acuerdos comerciales en beneficio principalmente de la producción manufacturera, que abarca diferentes actividades tales como la manufactura de metales, madera y elaboración de textiles.

Bajo las preferencias concedidas por el ATPDEA, se fomentaron tanto la producción como la exportación de prendas de vestir nacionales y los centros productivos con mayor concentración de empresas productoras, se centraron en el eje central: Santa Cruz, Cochabamba y La Paz. Este último departamento concentró durante el periodo de vigencia de las preferencias casi exclusivamente la producción destinada a exportaciones. Los beneficios del ATPDEA, se extendieron hasta el año 2009, fecha tras la cual la incidencia de las exportaciones de textiles sobre el valor de exportaciones total del departamento de La Paz, descendieron sustancialmente.

Durante el periodo de vigencia del ATPDEA, una empresa a nivel nacional, acaparaba la producción y exportación de textiles, además de centrar sus esfuerzos en posicionar los textiles bolivianos el mercado internacional, atendía la demanda interna, a través de una cadena de empresas que a su vez proveían insumos, como material textil confeccionado, esta empresa se denominó América Textil SA. (AMETEX), y fue el resultado de la consolidación de operaciones de ocho empresas textiles, que previamente operaban en forma independiente, pero estaban relacionadas entre sí a través de algunos accionistas.

La comentada consolidación de actividades comenzó en marzo de 2000, involucrando a las siguientes empresas:

Tabla N° 4.1: Estructura del grupo AMETEX

Empresa	Característica
HILASA	Produce hilo de algodón, para uso exclusivo de UNIVERSALTEX. Tiene una de las tecnologías más modernas en hilandería, con máquinas automatizadas.
UNIVERSALTEX	Dedicada a la fabricación de varios tipos de tela con líneas de producción de tejido plano (mantas, casimires, frazadas, aguayos) y tejido de punto (tela de algodón). Los primeros están enfocados al mercado local y los segundos a proveer a las demás empresas del grupo.
TEMISA FUSIONADA CON MATEX, MEX	Dedicadas al corte, confección y estampado o bordado de prendas de vestir informales de algodón, proveyéndose del producto fabricado por UNIVERSALTEX. Producen principalmente para exportar según pedidos que se efectúan directamente o a través de la oficina en Estados Unidos.
BATT	También fabrica prendas de vestir informales de algodón, con insumos provistos por UNIVERSALTEX, especialmente deportivas. El mercado objetivo de BATT es el local, en el cual son líderes de mercado en Bolivia. BATT se trasladó a instalaciones propias de AMETEX con el fin de ahorrar en depreciación, servicios y personal.
SELTEX FUSIONADA CON POLAR TEXTIL	Selecciona restos y desperdicios de la Línea de Punto (tejido de algodón) y se producen frazadas, mantas y telas de tejido plano. El 90% de su producción es comercializado en Bolivia, país donde es líder de mercado, y el saldo es exportado a Argentina y Perú.

Fuente: América Textil SA.

Elaboración propia

Lastimosamente el año 2010, tras el cierre del mercado americano, la producción de esta empresa decreció profundamente, momento en el cual se comenzaron a gestionar por un lado la venta y por el otro la fusión con otras empresas para proveer de textiles a otros destinos además del mercado nacional.

El año 2012, esta empresa, pasa a ser administrada por el Estado a través del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, bajo la figura de alquiler de las instalaciones y maquinaria del complejo industrial, bajo el denominativo de Empresa Nacional de Textiles (ENATEX). Actualmente esta empresa se encuentra realizando actividades productivas a menor escala respecto su capacidad instalada. Los mercados de destino actuales de ENATEX se concentran en Bolivia y algunos países de la región: Argentina, Chile, Brasil, Venezuela, Costa Rica; y Europa: Países Bajos, Eslovenia, Suecia, Italia. En Bolivia, se comercializa esta producción bajo el denominativo de BATT, y actualmente funcionan sus oficinas en el eje central, además de la ciudad de El Alto.

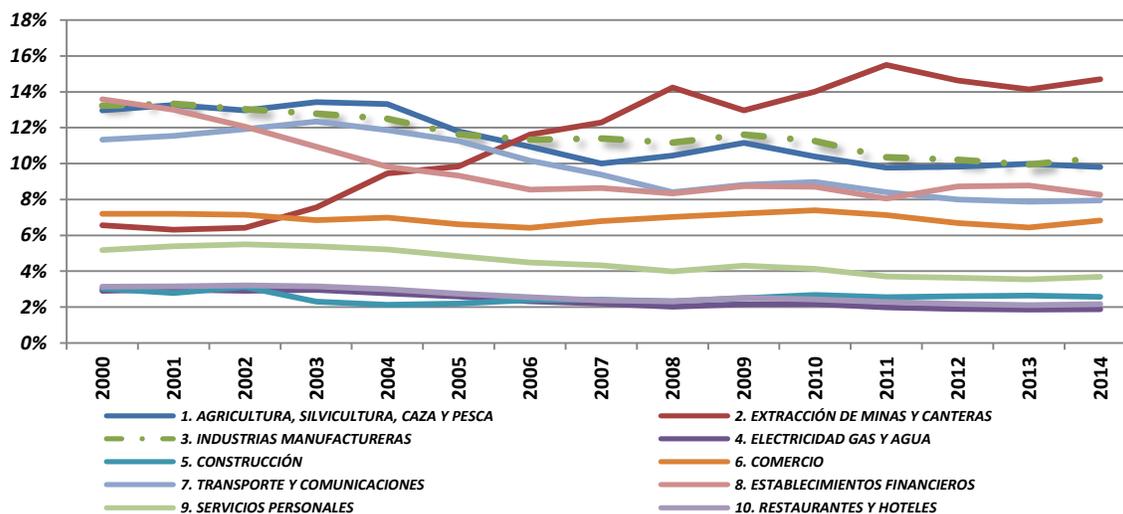
Se hace referencia a ENATEX por ser la empresa más representativa por su capacidad productiva instalada, así como por el volumen de producción que en sus mejores momentos alcanzó el 100% de las exportaciones nacionales bajo el

beneficio ATPDEA. El resto de la producción nacional de textiles en la actualidad, se concentra en pequeñas empresas de baja capacidad, cuyo mercado principal es el doméstico, la característica es que su producción es intensiva en el empleo de mano de obra, y debido al bajo capital empleado, se encuentran restringidas del acceso a mercados internacionales en condiciones de competencia normal.

4.2. PROCESO PRODUCTIVO DEL SECTOR TEXTIL NACIONAL

La confección de textiles y prendas de vestir, forma parte de un grupo de actividades denominada producción manufacturera, del cual también participan las actividades productivas de alimentos, servicios, transformación industrial, procesamiento de madera, cuero y otras relacionadas con la elaboración de bienes de consumo final.²⁴ Durante la década de 1990-1999, la producción manufacturera, fue la actividad que en mayor medida aportó al PIB nacional, en promedio con el 18%, asimismo se empleó el 26% de la mano de obra ocupada. Entre 2000-2014, esta participación disminuyó hasta alcanzar un promedio anual de 11,6%, reduciéndose el empleo hasta el 22% de la población ocupada.

Gráfico N° 4.1: Participación de las actividades económicas sobre el PIB, 2000-2014 (En porcentaje)

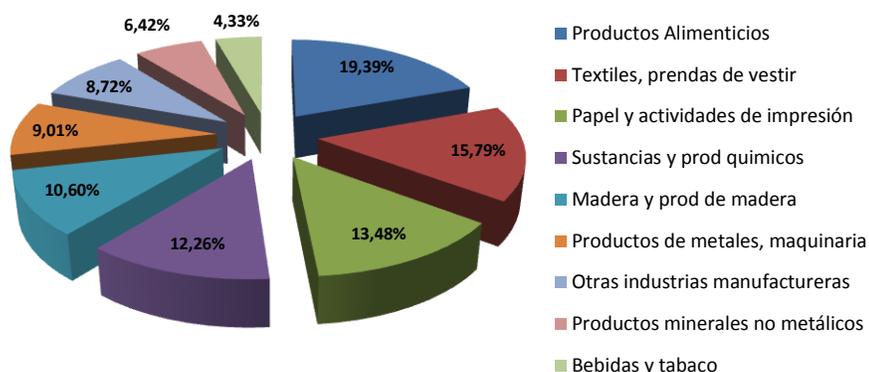


Elaboración propia con datos del INE

²⁴ Véase la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de Naciones Unidas. En ella, se distinguen 9 grupos de actividad: 1. Alimentos 2. Textiles, 3. Madera, 4. Papel, 5. Químicos, 6. Minerales, 7. Industria metálica 8. Productos metálicos y 9. Otras manufacturas.

La participación del sector textil, sobre la industria manufacturera se mantiene estable, en promedio con el 18,3% en el periodo de estudio. El año 2014, la producción del sector textil representó el 15,8% respecto del valor de producción del sector manufacturero, siendo la segunda actividad en importancia.

Gráfico N° 4.2: Participación de la producción de textiles y prendas de vestir sobre el valor de producción del sector manufacturero, 2014 (p)
(En porcentaje)



(p): Preliminar

Elaboración propia con datos de FUNDEMPRESA, INE

El proceso productivo del sector textil y de prendas de vestir nacionales, se conforma por la interrelación de actividades de pequeña escala. Centrados en el trabajo manual, de mucha especialización, aunque con baja productividad.

Tabla N° 4.2. Estructura de los encadenamientos de la producción textil nacional

ESLABONES	SEGMENTOS POR ESLABON
Hilatura	Hilatura industrial y artesanal de Fibra corta y larga
Tejeduría	Tejeduría plana industrial y artesanal Tejeduría de punto industrial y artesanal
Manufactura o confección	Empresas de confección industrial de clase mundial eslabonadas verticalmente. Empresas alta moda y alta costura Empresas de confección industrial de nivel tecnológico intermedio y bajo
Servicios a la manufactura o confección	Servicios de embellecimiento (lavado, bordado, estampado, acabado) Servicios de mantenimiento Servicios de producción (diseño, patronaje, corte) Servicios de formación de mano de obra
Comercialización	Empresas de exportación (Brokers) Intermediarios informales Comercialización directa
Comercialización MP, insumos y maquinaria	Proveedores de tela, insumos y maquinaria

Elaboración propia con datos de IDEPRO

Se identificaron seis eslabones en la cadena productiva de textiles nacionales, el primero relacionado con la fabricación de hilo y material textil, que puede ser tela de confección o tejidos, de los cuales se derivan tejidos de punto para la elaboración de mantas y ornamenta de vestir. En el mercado local, salvo las empresas del grupo AMETEX, encargadas de la elaboración de telas de confección, casi el total del material es importado. Asimismo HILASA, miembro del grupo AMETEX, es la única empresa que fabrica hilo de costura y lana de tejido.

La manufactura y confección de prendas de vestir y textiles se conforma por actividades netamente productivas, vale decir, en las cuales se confecciona tela, tejidos o prendas de vestir semi-acabadas o acabadas. Estas se elaboran en pequeñas factorías empleando maquinaria importada con poca tecnología como máquinas costuradoras rectas, overlock, colleretas y cortadoras de tela. De acuerdo a información del INE, estas fábricas, salvo AMETEX, cuentan en su generalidad con menos de 20 trabajadores dispersos en pequeñas unidades productivas, clasificándose como pequeñas y micro empresas.²⁵

Los servicios complementarios a la industria textil, están relacionados con procesos de embellecimiento, mantenimiento a la maquinaria, capacitación y de diseño. De estos, el último representa el más importante, se desarrollaron servicios de patronaje y diseño muy especializados, en la mayor parte de los casos, esta actividad se subcontrata representando una importante proporción del costo de producción.

La comercialización, comprende actividades de intermediación para la disposición final de la mercadería, esta puede ser realizada por empresas gestoras (brokers) o mediante agentes despachantes cuando se trata de exportaciones. En el mercado local, la comercialización se desarrolla por cuenta ajena, generalmente a través de comercializadores en las principales ciudades o en los mercados locales, a través de una modalidad de destajo, porque solo la mercadería comercializada es

²⁵ De acuerdo con la categorización que hace UDAPE, una microempresa es una unidad productiva que cuenta con entre 1 y 9 trabajadores; la pequeña empresa tiene de 10 a 19 trabajadores; la mediana empresa de 20 a 49 empleados y la gran empresa, más de 50 trabajadores.

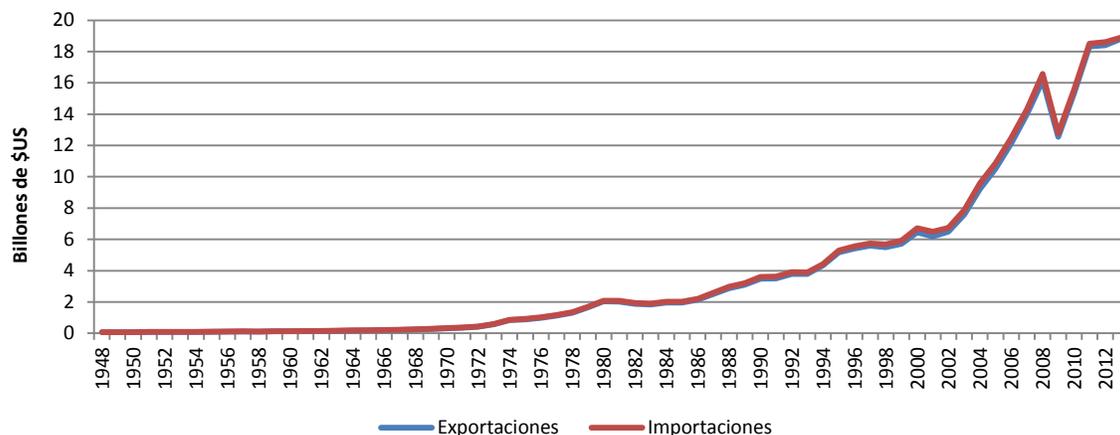
cancelada al productor. Esta modalidad está actualmente muy extendida en su empleo, debido a que los comerciantes poseen los puestos de comercialización.

Un factor determinante en la cadena productiva, lo conforman los proveedores de maquinaria industrial, que al no ser producida en el país, debe ser importada, se conocen de fuertes inversiones realizadas por empresarios dedicados a la comercialización de insumos y maquinaria textil, que hacen difícil el ingreso y competencia de nuevos actores.

4.3. EVALUACIÓN DEL COMERCIO DE TEXTILES

El comercio en el mundo creció sustancialmente durante las últimas décadas. Hasta los años 1970, se mantuvo en niveles bajos inferiores a los 2 billones de USD, mientras que tras las reformas al comercio propiciadas desde el GATT, y dadas las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994), se posibilita la apertura comercial entre las economías, que hasta entonces no se fundamentaban en políticas claras de fomento a las relaciones comerciales, este proceso concluye en 1995, con el establecimiento en Ginebra de la Organización Mundial del Comercio (WTO).²⁶

Gráfico N° 4.3: Comercio mundial, 1948-2013
(Millones de millones de dólares)

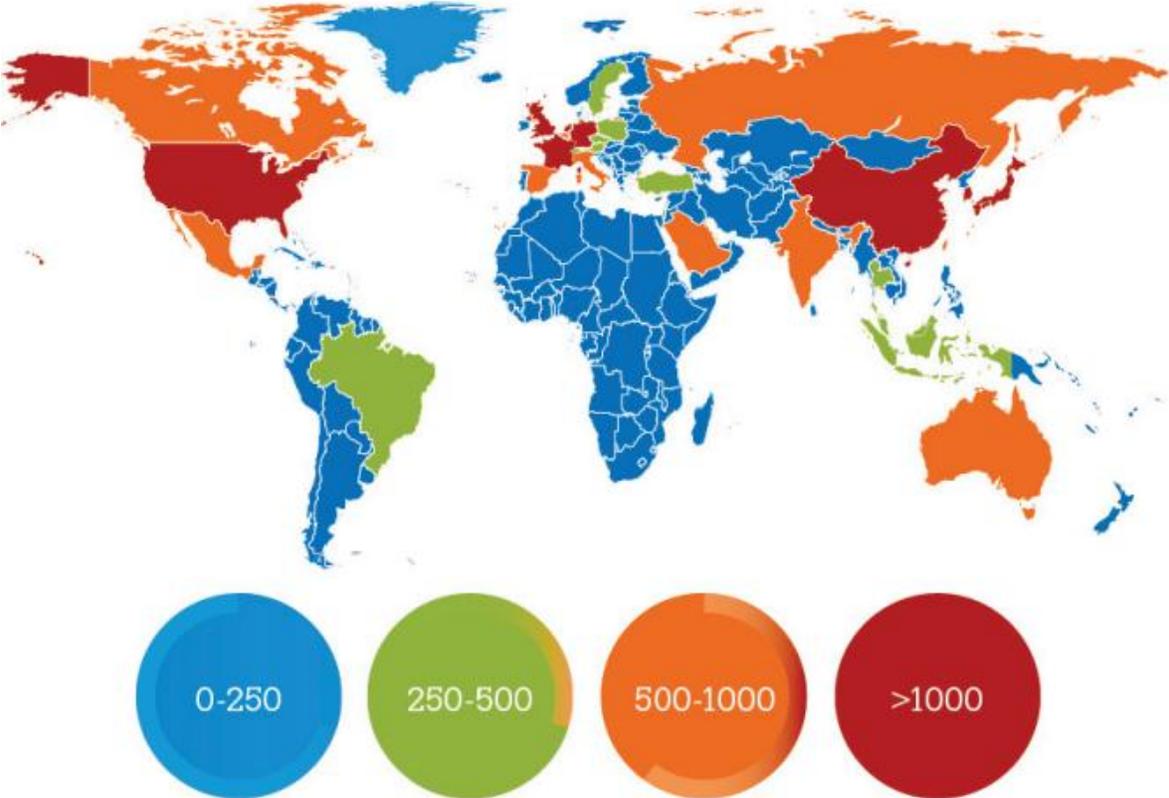


Elaboración propia con datos de WTO

²⁶ Actualmente, la OMC (WTO), agrupa 160 países, con un presupuesto superior a los 190 millones de Francos. Entre sus competencias principales están: i) Administra los acuerdos comerciales de la OMC, ii) Foro para negociaciones comerciales, iii) Trata de resolver las diferencias comerciales, iv) Supervisa las políticas comerciales nacionales, v) Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo y vi) Cooperación con otras organizaciones internacionales.

Claramente se aprecia el despegue del comercio mundial a partir de 2000, cuando tanto las importaciones como las exportaciones totales (bienes y servicios), crecieron a tasas superiores al 120%, además de registrarse una contracción de magnitudes entre los años 2008 y 2009, cuando el mundo soportaba la crisis del mercado inmobiliario norteamericano.

Figura N° 4.1: Economías según la magnitud del comercio de bienes, 2012
(Miles de millones de dólares)



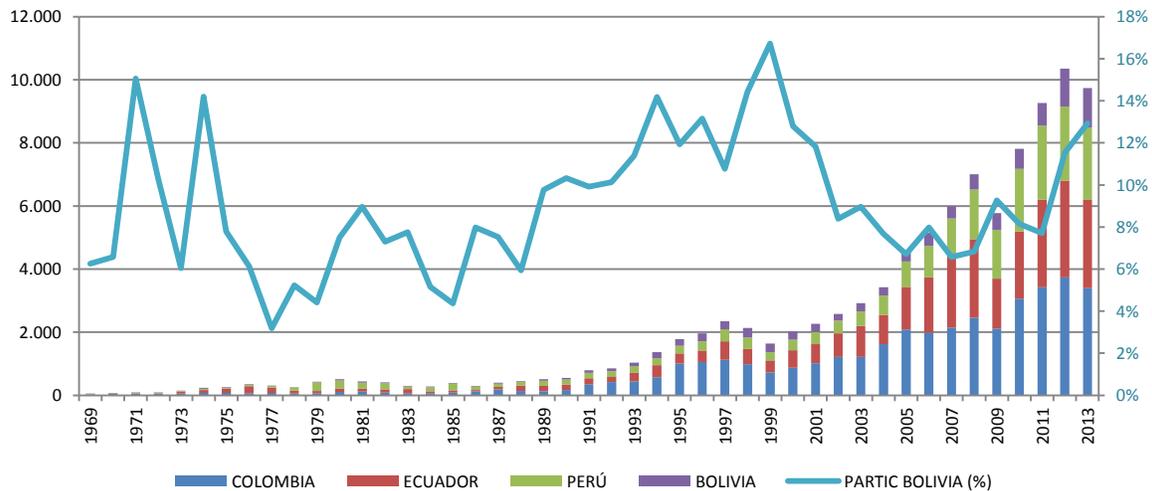
Elaboración de WTO-2014

El mayor flujo comercial, se registra entre las economías más desarrolladas, que se concentran en 10 países (pitados de guindo), que en conjunto representaron el 52% del volumen total de comercio de bienes, asimismo los países considerados en desarrollo, representaron el 43% del total del comercio mundial. El valor de las importaciones totales ascendió hasta un valor de 18,9 billones de USD, mientras que el valor de las importaciones alcanzó los 18,8 billones de USD, que representan un crecimiento del 2% promedio respecto del año 2012.

4.3.1. COMERCIO NACIONAL

Bolivia es una economía relativamente abierta, debido a que participa de importantes acuerdos comerciales regionales desde hace mucho tiempo. Donde mejores resultados alcanzó fue al interior de la CAN, debido a las condiciones no arancelarias para las partidas NANDINA entre los países miembros. A este mercado, Bolivia, exporta principalmente productos derivados de la agroindustria: oleaginosas, cereales, y manufacturas. El año 2013, el valor de las exportaciones intrarregionales de la CAN, alcanzó los 9.742 millones de USD, y durante la última década este comercio creció a una tasa promedio anual del 14,4%, registrándose crecimientos negativos los años 2009 y 2013, con 17,6% y 5,9% respectivamente, se debe recordar que el año 2009, la región sufrió los efectos de la crisis inmobiliaria, y en 2013, se registró una importante escasez de alimentos originados por los fenómenos naturales.

Gráfico N° 4.4: Exportaciones al interior de la CAN según países miembros (Millones de dólares)



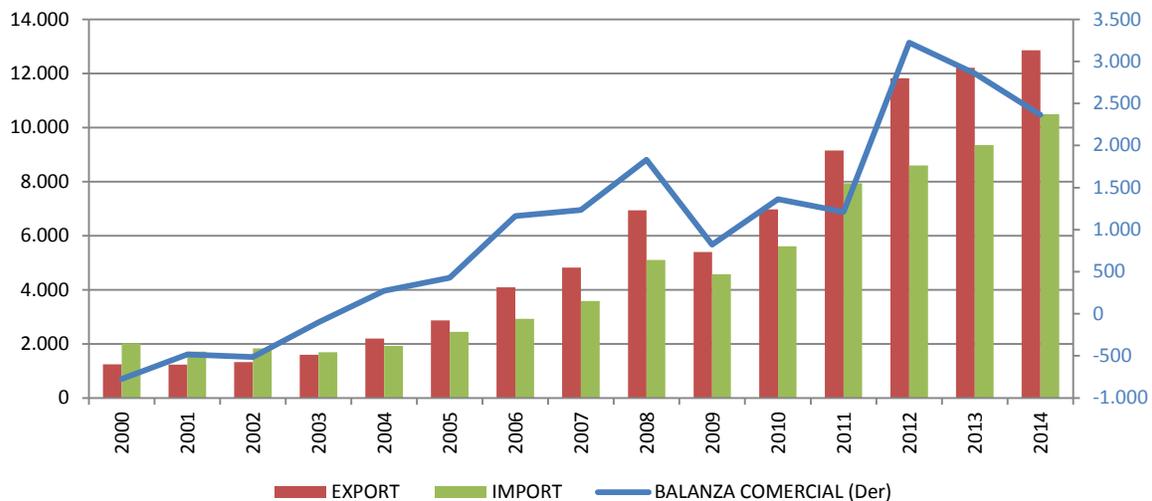
Elaboración propia con datos de la CAN

Bolivia tiene una participación mínima en el bloque, en promedio con un 9,1% los 14 últimos años. El año 2000, exportó un valor de 259 millones de USD, y el año 2013 este valor alcanzó los 1.259 millones de USD. Como se puede apreciar, la participación de Bolivia sobre las exportaciones hacia el interior de la CAN, fueron variando y su valor inferior se registra el 2007, con el 6,6%. Colombia es la

economía que más exporta hacia la CAN (40%), seguida de Ecuador (30,2%) y un poco por debajo Perú (20,5%).

Bolivia la mayor parte de su historia, fue deficitaria en la balanza de pagos, debido a la estructura económica sostenida por la exportación de materia prima (minerales e hidrocarburos) y al aparato productivo debilitado por las importaciones de manufacturas y el contrabando. Obtuvo resultados favorables en la balanza comercial a partir del año 2004, los cuatro años anteriores, el déficit sumó 1.870 millones de USD. Algunos factores que explican este déficit, fueron las bajas inversiones privadas y públicas que afectaron el crecimiento; el valor de las inversiones extranjeras directas (IED) en 1993, alcanzó los 129 millones de USD, este valor ascendió hasta los 1.026 millones de USD en 1998 como punto más alto, mientras que en 2003, solo se invirtieron 566 millones de USD, de la misma manera, se registra un periodo de inestabilidad política y social que derivó posteriormente en la renuncia del gobierno de turno.

Gráfico N° 4.5: Balanza comercial boliviana (Millones de dólares)



Elaboración propia con datos del INE

Los principales países a los cuales Bolivia exportó sus bienes y servicios el año 2000, fueron: Colombia, EEUU, Reino Unido, Suiza y Brasil; estos representaron el 70,4% del valor total de exportaciones, que alcanzaron los 1.246 millones de USD, la participación de Venezuela este año representó solo el 4%, por debajo de Uruguay y Perú. Asimismo el año 2014 los principales países destino de las

exportaciones nacionales fueron: Brasil, Argentina, EEUU, Colombia y Perú. En este caso, las exportaciones hacia Brasil representaron cerca del 30% del total que alcanzó los 12.856,1 millones de USD, los tres primeros destinos sumaron el 65,1% del valor de exportaciones lo que indica una fuerte concentración y dependencia del comercio con estas naciones. Por su parte, el 0,9% del valor de exportaciones tuvieron como destino Venezuela, un porcentaje muy bajo considerando las preferencias vigentes entre ambos países.

Cuadro N° 4.1: Exportaciones de Bolivia, según principales países destino (Millones de dólares)

2000			2014		
		(%)			(%)
TOTAL	1246,3		TOTAL	12856,1	
COLOMBIA	195,6	15,7%	BRASIL	3818,4	29,7%
ESTADOS UNIDOS	192,6	15,5%	ARGENTINA	2539	19,7%
REINO UNIDO	167,6	13,4%	ESTADOS UNIDOS	2011,7	15,6%
SUIZA	163,1	13,1%	COLOMBIA	678,7	5,3%
BRASIL	158,7	12,7%	PERU	525,3	4,1%
URUGUAY	69,2	5,6%	COREA (SUR). REPUBLICA DE	496,1	3,9%
PERU	57,4	4,6%	CHINA	434	3,4%
VENEZUELA	49,9	4,0%	JAPON	432,3	3,4%
BELGICA-LUXEMBURGO	41,4	3,3%	BELGICA-LUXEMBURGO	231,3	1,8%
ARGENTINA	29,2	2,3%	CANADA	200,1	1,6%
CHILE	25,8	2,1%	AUSTRALIA	125,6	1,0%
ITALIA	16,6	1,3%	REINO UNIDO	122,7	1,0%
ALEMANIA	13,1	1,1%	VENEZUELA	112,2	0,9%
ZONA FRANCA DE BOLIVIA	6,9	0,6%	PAISES BAJOS	111,3	0,9%
CANADA	6,5	0,5%	CHILE	105,2	0,8%
MEXICO	6,4	0,5%	SINGAPUR	100,5	0,8%
PAISES BAJOS	5,6	0,4%	ESPAÑA	96,4	0,7%
CHINA	5,5	0,4%	SUIZA	96,3	0,7%
MALASIA	5,3	0,4%	ECUADOR	95,3	0,7%
ECUADOR	4,7	0,4%	HONG KONG	86,8	0,7%

Elaboración propia con datos del INE, Aduana Nacional

El cambio en la composición de países destino, se debe a factores relacionados con la especialización de nuestra economía en la producción de bienes y servicios. Los principales grupos de bienes exportados, son en orden de importancia: minerales e hidrocarburos, alimentos y manufacturas de piedras (joyería). A partir de 1994, tras la capitalización, se firmaron importantes acuerdos de venta de gas y petróleo con Argentina y Brasil, estos fueron ratificados y modificados en la década de 2000, generándose además importantes inversiones en exploración y explotación. Como se aprecia, el 2000, el 35% del valor de exportaciones, fueron minerales e hidrocarburos, mientras que el año 2014, este

grupo representó el 65,7% del valor de las exportaciones, a Brasil se exportan 31 millones de pies cúbicos de gas diarios, a un precio que ha oscilado entre 6 y 10 SD por millón de BTU's entre 2010 y 2013, y se estima incrementar estos volúmenes exportados el año 2015, tras la modificación de los contratos actuales.

Por su parte la exportación de alimentos ha disminuido su importancia, puesto que de 13,8% el 2000, pasó a representar solamente el 6,3%, esto debido a las políticas proteccionistas implementadas a través de la prohibición de exportación de alimentos esenciales para la alimentación como el aceite, la carne y el trigo. Mientras que la exportación de joyas y manufacturas de piedras preciosas se incrementó. La exportación de manufacturas textiles, redujo su participación del 5,5% el 2000, hasta menos del 1% el año 2014. Esto indica que Bolivia, continúa siendo muy dependiente de la exportación de bienes tradicionales primarios de bajo valor agregado.

Cuadro N° 4.2: Exportaciones de Bolivia, según grupo NANDINA (Millones de dólares)

CLASIFICACIÓN	2000	(%)	2014	(%)
TOTAL	1246,3		12856,1	
MINERALES, HIDROCARBUROS	439,7	35,3%	8675,7	67,5%
ALIMENTOS	171,4	13,8%	812	6,3%
PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS	149,1	12,0%	1588,2	12,4%
PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	141,2	11,3%	669,3	5,2%
ACEITES VEGETALES, ANIMALES	103	8,3%	357,5	2,8%
METALES Y MANUFACTURAS	68	5,5%	393,9	3,1%
MADERA Y MANUFACTURAS	57,8	4,6%	59	0,5%
MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	55,3	4,4%	61,7	0,5%
PIELES Y MANUFACTURAS	22,8	1,8%	66,6	0,5%
MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	17,9	1,4%	8,8	0,1%
ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	7,3	0,6%	61,2	0,5%
DERIVADOS QUÍMICOS	6,1	0,5%	65,4	0,5%
PAPEL, CARTON, PASTA DE MADERA	1,8	0,1%	1,4	0,0%
MANUFACTURAS DE PIEDRA, CEMENTO, VIDRIO	1,5	0,1%	11	0,1%
CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS,	1,2	0,1%	8,3	0,1%
PLASTICO, CAUCHO Y MANUFACTURAS	1,1	0,1%	7,3	0,1%
MAQUINAS Y APARATOS	0,9	0,1%	6,7	0,1%
INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDIDA, APARATOS MEDICOQUIRURGICOS,	0,2	0,0%	2,1	0,0%
MATERIAL DE TRANSPORTE	0,1	0,0%	0	0,0%
ARMAS, MUNICIONES Y PARTES Y ACCESORIOS	0	0,0%	0	0,0%
OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGUEDADES	0	0,0%	0	0,0%

Elaboración propia con datos del INE, Aduana Nacional

Por su parte, los principales países desde donde Bolivia importó bienes y servicios el año 2000, son en orden de importancia: EEUU, Argentina y Brasil, de estos, principalmente se importaban maquinaria, equipamiento, aparatos electrónicos, además de alimentos, tales como trigo y arroz, este año se alcanzó un valor total de importaciones de 2.020 millones de USD, las importaciones de estos tres países, representaron el 52,3% del valor total, mientras que la participación de importaciones del resto de países es sumamente baja, en la región, las importaciones de Venezuela representaron solo el 0,8%.

Cuadro N° 4.3: Importaciones de Bolivia según principales países de origen (Millones de dólares)

2000		(%)	2014		(%)
TOTAL	2020,3		TOTAL	10492,1	
ESTADOS UNIDOS	454,3	22,5%	CHINA	1811,1	17,3%
ARGENTINA	317,2	15,7%	BRASIL	1653,7	15,8%
BRASIL	284,4	14,1%	ESTADOS UNIDOS	1232,3	11,7%
CHILE	170,3	8,4%	ARGENTINA	1136,7	10,8%
JAPON	105,8	5,2%	PERU	646,3	6,2%
PERU	102,2	5,1%	JAPON	508,5	4,8%
CHINA	69,7	3,4%	CHILE	435,6	4,2%
ESPAÑA	51,7	2,6%	MEXICO	300,6	2,9%
MEXICO	48,2	2,4%	ESPAÑA	242,9	2,3%
COLOMBIA	48	2,4%	ALEMANIA	210,4	2,0%
ITALIA	42,9	2,1%	SUECIA	191,9	1,8%
ALEMANIA	41	2,0%	ITALIA	188,8	1,8%
TAIWAN	38,4	1,9%	FRANCIA	184,9	1,8%
PARAGUAY	27,1	1,3%	COLOMBIA	181,2	1,7%
COREA (SUR)	25,4	1,3%	COREA (SUR)	173,7	1,7%
SUECIA	24,2	1,2%	INDIA	173,5	1,7%
FINLANDIA	18,5	0,9%	SINGAPUR	119,9	1,1%
VENEZUELA	15,5	0,8%	TAILANDIA	114,8	1,1%
CANADA	15,2	0,8%	CANADA	93,5	0,9%
FRANCIA	13,9	0,7%	PARAGUAY	92,8	0,9%

Elaboración propia con datos del INE, Aduana Nacional

El año 2014, el 17,3% de las importaciones de Bolivia procedieron de China, a este país se le compra una amplia gama de bienes, entre los cuales se cuentan, aparatos eléctricos, materiales manufacturados de textiles, y equipamiento, adicionalmente los últimos años una gama de bienes duraderos como vehículos y motocicletas. Las importaciones desde Brasil y EEUU, continúan siendo importantes, aunque se ha incrementado las importaciones desde la región en especial desde Perú, del cual se importan textiles y plástico manufacturado.

Como se aprecia, en el cuadro siguiente, el principal ítem importado desde el extranjero para el año 2014, se refiere a aparatos electrónicos, estos se componen por electrodomésticos de línea blanca, radios, televisores y equipos relacionados, estos representaron el 26,2% del total este año, mientras que el 2013 representaron el 23,3%. Asimismo se importan artículos de transporte, en los que se cuentan vehículos, repuestos, accesorios de vehículos, que representaron el 2014 un porcentaje de 14,6%, mientras que el año 2013 este porcentaje ascendió hasta 12,6%. Las importaciones de textiles y sus manufacturas, representaron el 2,3% del total el 2014, cerca de 3 puntos porcentuales menos que el año 2013.

**Cuadro N° 4.4: Importaciones de Bolivia, según grupo NANDINA
(Millones de dólares)**

IMPORTACIONES	2000	(%)	2014	(%)
TOTAL	2020,3		10492,1	
APARATOS ELÉCTRICOS	470	23,3%	2748,8	26,2%
MATERIAL DE TRANSPORTE	254,8	12,6%	1533,9	14,6%
PRODUCTOS QUIMICOS	232,3	11,5%	1060,2	10,1%
METALES COMUNES Y MANUFACTURAS	187,4	9,3%	1114,5	10,6%
PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	152,5	7,5%	315,6	3,0%
PRODUCTOR MINERALES	135	6,7%	1290,6	12,3%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	123,6	6,1%	649,2	6,2%
MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	113,6	5,6%	244,7	2,3%
ALIMENTARIAS, BEBIDAS, TABACO	83,7	4,1%	443,2	4,2%
PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	74,6	3,7%	203,5	1,9%
MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	38,6	1,9%	249,9	2,4%
APARATOS DE MEDIDA	35,4	1,8%	230,7	2,2%
PIEDRAS PRECIOSAS Y MANUFACTURAS	28,7	1,4%	114,3	1,1%
CALZADO, SOMBREROS Y TOCADOS	25,6	1,3%	119,1	1,1%
ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	24,3	1,2%	45,8	0,4%
PERLAS FINAS,PIEDRAS PRECIOSAS	14,3	0,7%	51,6	0,5%
ACEITES ANIMALES O VEGETALES,	11,9	0,6%	14,2	0,1%
MADERA Y MANUFACTURAS DE MADERA	6,4	0,3%	32,9	0,3%
ARMAS, MUNICIONES Y PARTES Y ACCESORIOS	4,4	0,2%	6,5	0,1%
CUEROS Y MANUFACTURAS	3,2	0,2%	15,2	0,1%
OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGUEDADES	0,2	0,0%	0,1	0,0%
MERCANCIAS CON TRATAMIENTO ESPECIAL	0	0,0%	1,2	0,0%
EFFECTOS PERSONALES	0	0,0%	6,5	0,1%

Elaboración propia con datos del INE, Aduana Nacional

Por su parte, Tarija, Santa Cruz, Potosí y La Paz, son los departamentos que mayor participación tienen sobre el valor de exportaciones total. Es destacable el incremento de exportaciones desde Tarija, puesto que pasó de representar el 3,9% el 2000, hasta el 37,1% el año 2014, debido a la exportación de hidrocarburos. En 2000 produjo 763 millones de metros cúbicos de gas y un millón

de barriles de hidrocarburos líquidos que equivalían al 24 y 8% respectivamente de la producción nacional. En 2013 subió la producción hasta 13.908 millones de metros cúbicos y 14,6 millones de barriles que representaron el 71% de la producción nacional de gas natural como de hidrocarburos líquidos. También Santa Cruz incrementó su participación sobre el volumen de exportaciones, con un promedio de 30% en 14 años, diversificado entre hidrocarburos, productos agroindustriales y carne, este departamento es el principal productor de soya, girasol y algodón. Asimismo Potosí representa en promedio el 16% del total de exportaciones, centrado en la exportación de minerales, donde destaca el Estaño, Plata, Wólfram y el Oro. Las exportaciones del departamento de La Paz, representaron en promedio el 8,8% sobre el total, y se sustenta en minerales (oro principalmente), recursos forestales y manufacturas, entre ellas las derivadas de textiles, joyería y madera.

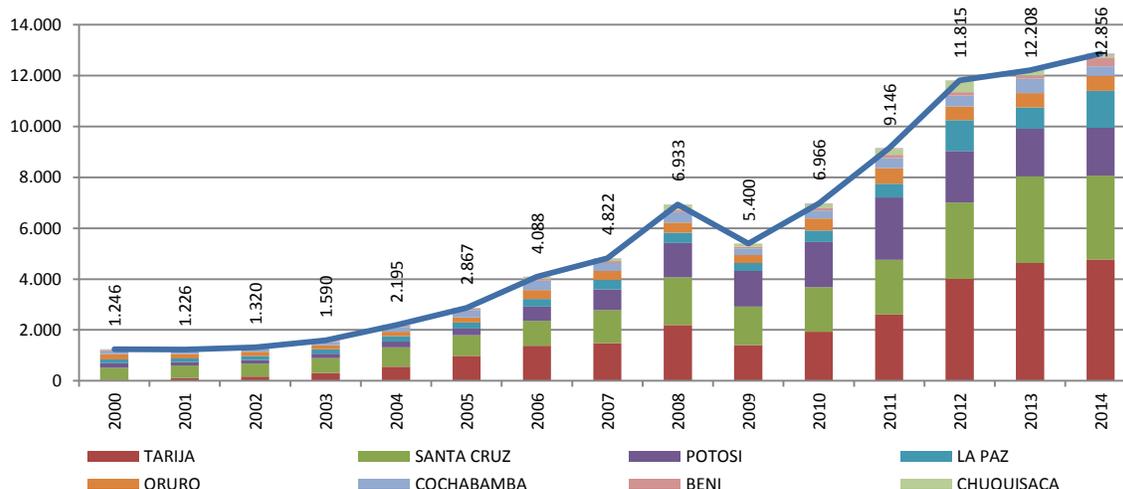
**Cuadro N° 4.5: Participación departamental sobre las exportaciones
(En porcentaje)**

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
TARIJA	3,9%	34,3%	27,7%	28,5%	34,0%	38,0%	37,1%
SANTA CRUZ	37,4%	28,1%	25,0%	23,5%	25,4%	27,9%	25,7%
POTOSI	14,3%	9,2%	25,6%	26,9%	17,1%	15,3%	14,6%
LA PAZ	12,3%	8,4%	6,5%	5,9%	10,3%	6,8%	11,2%
ORURO	17,3%	6,8%	6,7%	6,6%	4,5%	4,6%	4,6%
COCHABAMBA	7,8%	10,2%	4,5%	4,3%	3,7%	4,7%	2,9%
BENI	3,2%	2,2%	1,3%	1,4%	1,1%	1,0%	2,7%
CHUQUISACA	1,5%	0,6%	2,4%	2,7%	3,8%	1,6%	0,9%
PANDO	1,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%

Elaboración propia con datos del INE, Aduana Nacional

Lo anterior, se puede apreciar en el gráfico siguiente, para el año 2014, Tarija exporto un valor de 4.769 millones de USD, mientras que Santa Cruz alcanzó un valor de 3.300 millones de USD, Potosí con 1.878 millones de USD, y La Paz, con 1.445 millones de USD.

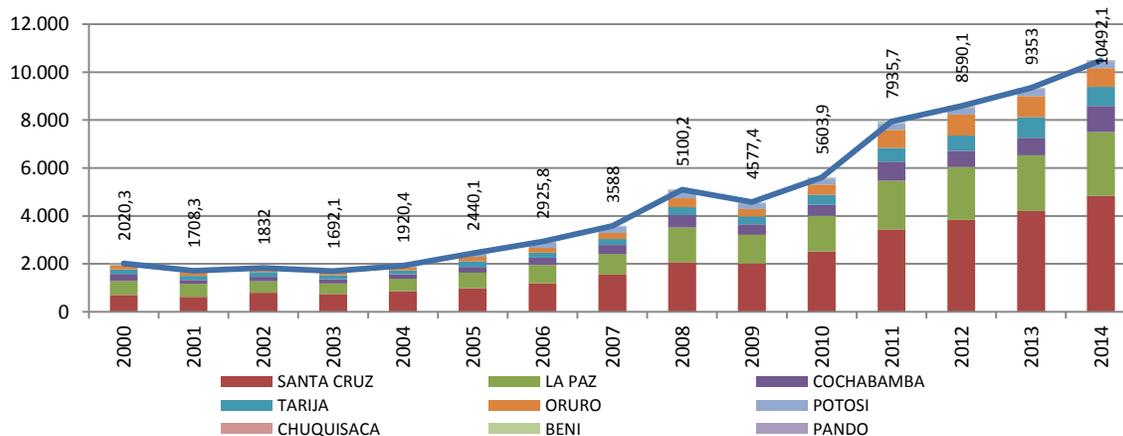
Gráfico N° 4.6: Exportaciones en Bolivia, según departamento de origen (Millones de dólares-FOB)



Elaboración propia con datos de INE

Por su parte, los tres departamentos del eje: La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, son los que más bienes y servicios importan, en 2014, las importaciones de Santa Cruz, ascendieron hasta 4.839 millones de USD y las de La Paz, sumaron 2.666 millones de USD; en conjunto estas representan el 71,5% del total de importaciones, que el 2014 alcanzaron 10.492 millones de USD.

Gráfico N° 4.7: Importaciones en Bolivia, según departamento de destino (Millones de dólares-CIF)



Elaboración propia con datos de INE

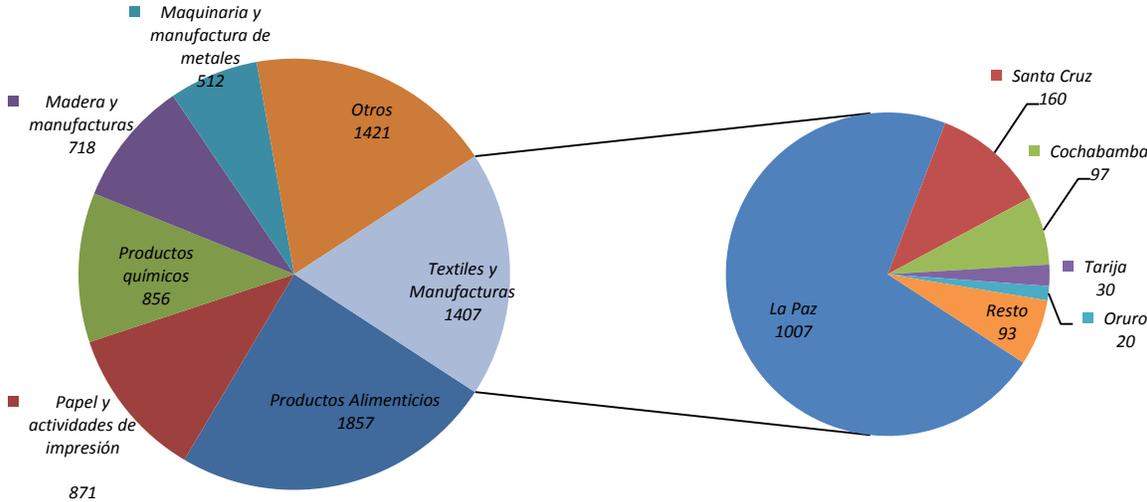
4.3.2. COMERCIO DE TEXTILES

El sector productor textil nacional, es uno de los más importantes debido a la incidencia que tiene como generadora de empleo e ingresos laborales a un amplio sector de trabajadores nacionales. En general, el mercado local está estructurado

por una gran cantidad de empresas de pequeña y mediana escala. De acuerdo a datos del conglomerado textil boliviano (COTEXBO), el año 2013, en Bolivia existirían cerca de 15.000 empresarios dedicados en actividades de toda la cadena productiva de prendas de vestir: hilandería, tejeduría, provisión de insumos, confecciones, artesanía, embellecimiento y servicios conexos. Asimismo se estima que existirían más de 230.000 trabajadores dedicados al sector textil. El número promedio de trabajadores oscila entre 100 para las empresas textiles medianas, 30 para las medianas y de 10 para las empresas microtextileras.

La producción de textiles, forma parte de un grupo más grande denominado de *producción manufacturera*, en casi todas las economías, principalmente en las menos desarrolladas, este grupo emplea la mayor proporción de trabajadores. Las actividades que abarca este grupo son diversas y las más importantes son la producción y procesamiento de alimentos, bebidas, confección de textiles, procesamiento de la madera, derivados de papel, productos químicos y manufactura de piedras preciosas y joyería entre los más importantes.²⁷

Gráfico N° 4.8: Bolivia, empresas manufactureras y de textiles según departamento (Número de empresas)



Elaboración propia con información de FUNDEMPRESA

²⁷ Véase Naciones Unidas-Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Actividades (CIIU).

El año 2013, en Bolivia, se registraron 7.641 empresas dedicadas a la industria manufacturera, de ellas, el 24,3% estaba dedicada a la elaboración de alimentos (1.857), 11% (871) a las actividades de procesamiento de papel e impresiones, mientras que el 18,4% estaba dedicada a la confección y procesamiento de materiales textiles, que sumaron 1.407 empresas. De este total, el 71,6% (1007) estaban ubicadas en el departamento de La Paz, 11,4% (160) en Santa Cruz, mientras que el 6,9% (97) estaban ubicadas en Cochabamba, el resto se distribuye minoritariamente en el resto del país.

En razón de la heterogeneidad de cada actividad, se emplean criterios generales para clasificar las empresas dedicadas a las actividades manufactureras. Asimismo para el comercio exterior, se registran la salida como la entrada de bienes en función de la clasificación NANDINA, común para los países de la comunidad Andina, en esta, las actividades manufactureras textiles, abarcan 14 partidas, de las cuales solamente cuatro se consideran como de producción de prendas de vestir, que corresponden a las partidas 60, 61, 62 y 63, el resto registra el comercio de bienes elaborados con materiales textiles para otros fines.

Cuadro N° 4.6: Partidas NANDINA del grupo MATERAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS

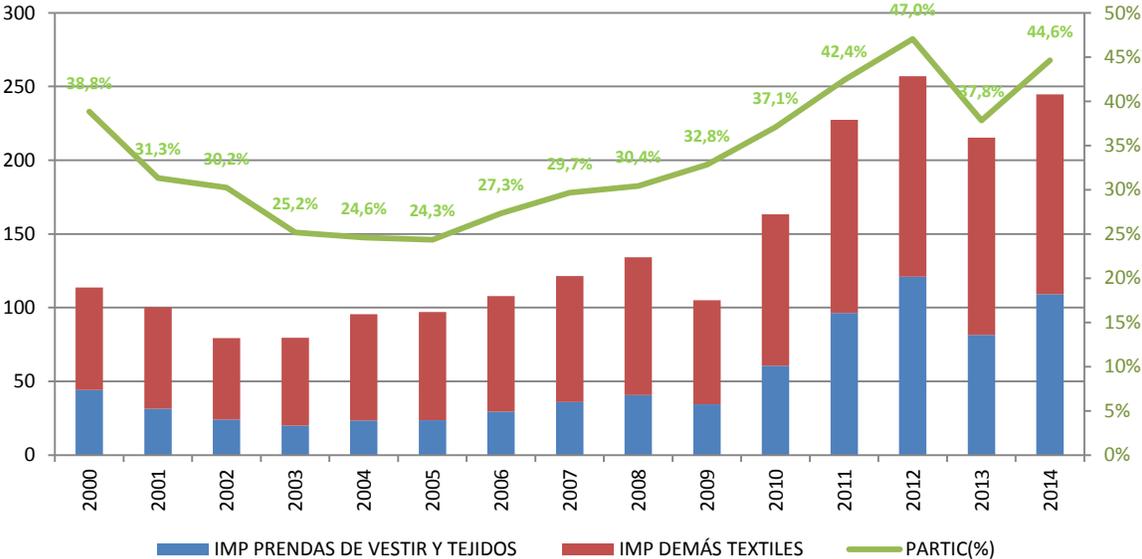
Código	Descripción
50	SEDA
51	LANA Y PELO FINO U ORDINARIO; HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN.
52	ALGODON
53	LAS DEMAS FIBRAS TEXTILES VEGETALES; HILADOS DE PAPEL Y TEJIDOS DE HILADOS DE PAPEL
54	FILAMENTOS SINTETICOS O ARTIFICIALES
55	FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS
56	GUATA, FIELTRO Y TELA SIN TEJER; HILADOS ESPECIALES; CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES; ARTÍCULOS DE CORDELERIA.
57	ALFOMBRAS Y DEMAS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIAS TEXTILES
58	TEJIDOS ESPECIALES; SUPERFICIES TEXTILES CON PELO INSERTADO; ENCAJES; TAPICERIA; PASAMANERIA; BORDADOS
59	TEJIDOS IMPREGNADOS; RECUBIERTOS, REVESTIDOS O ESTRATIFICADOS; ARTÍCULOS TECNICOS DE MATERIAS TEXTILES
60	TEJIDOS DE PUNTO
61	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE PUNTO
62	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO
63	LOS DEMAS ARTICULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; CONJUNTOS O SURTIDOS; PRENDERIA Y TRAPOS

Elaboración propia con datos de la Aduana Nacional de Bolivia

La producción y exportación de textiles en Bolivia, es una actividad sumamente importante, por el volumen, el valor y el impacto sobre el empleo. El año 2000, se importaron un total de 113 millones de USD, mientras, de los cuales, las prendas

de vestir representaron el 38,8%, el porcentaje restante corresponde a material textil materia prima para la confección: telas, hilos, embellecedores, espuma y otros complementos. El volumen de importación de textiles fue reduciéndose hasta el año 2003, cuando el 35,2% del valor total importado correspondía a prendas de vestir, por un valor de 20 millones de USD. A partir de entonces, las importaciones de insumos como de prendas de vestir se incrementaron, el pico máximo se registra el año 2012, cuando se importaron 257 millones de USD, 121 millones (47%) en prendas de vestir, y 136 (53%), que correspondieron a otros textiles. El año 2014, el 44,6% de la importación fueron prendas de vestir.

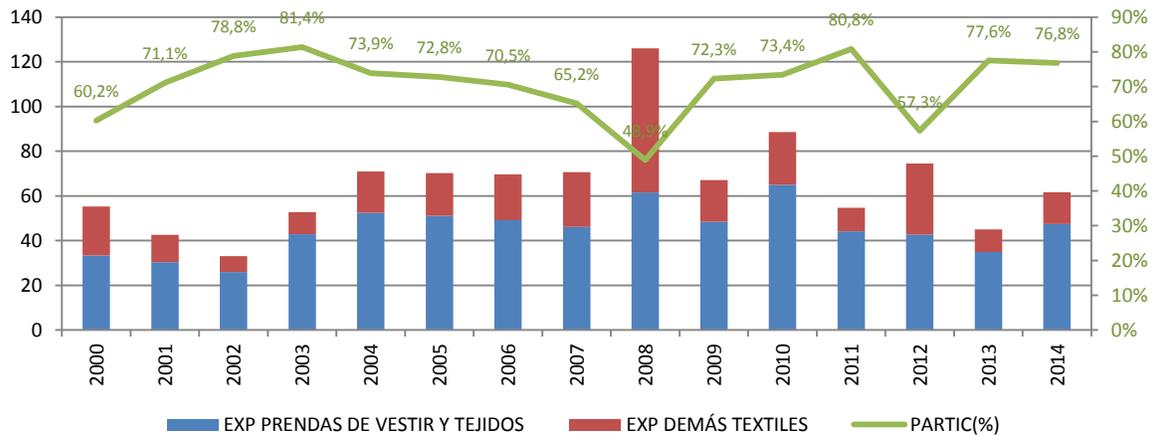
Gráfico N° 4.9: Importación de Textiles y Manufacturas según clasificación (Millones de dólares)



Elaboración propia con datos de INE

Por su parte, las exportaciones de textiles registran un comportamiento cíclico, en razón de haberse incrementado entre 2003 y 2010, para contraerse posteriormente. El año 2000, se exportó al mundo un valor de 113,6 millones de USD, de los cuales el 60,2% (33,3 millones de USD) fueron prendas de vestir y tejidos, mientras que el restante porcentaje corresponde a demás textiles.

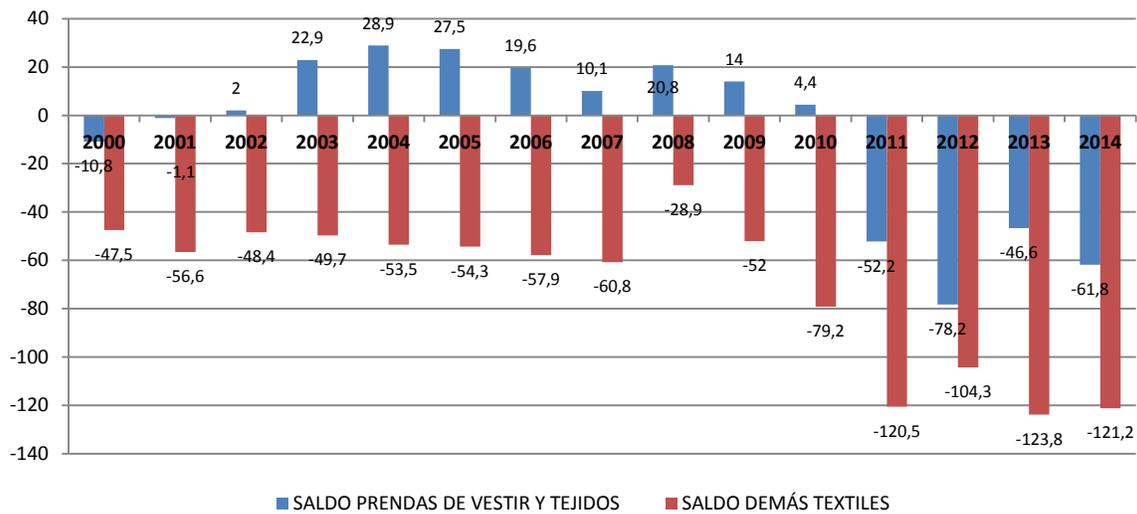
Gráfico N° 4.10: Exportación de Textiles y Manufacturas según clasificación (Millones de dólares)



Elaboración propia con datos de INE

Buena parte de las exportaciones de textiles, corresponden a textiles exportados como desechos, mientras que las exportaciones de tejidos representan un porcentaje mínimo del valor de exportaciones. El máximo valor de exportaciones se registró el 2008, cuando se alcanzó un valor de 126 millones de USD, de los cuales 61,6 millones de USD (48,9%) correspondían a prendas de vestir, mientras que 64,4 millones de USD (51,1%) correspondían a otros textiles. El valor de exportaciones el 2014, ascendió hasta los 61,7 millones de USD de los cuales 47,4 millones correspondieron a prendas de vestir.

Gráfico N° 4.11: Bolivia, saldo del comercio de textiles y prendas de vestir (X-M) (Millones de dólares)

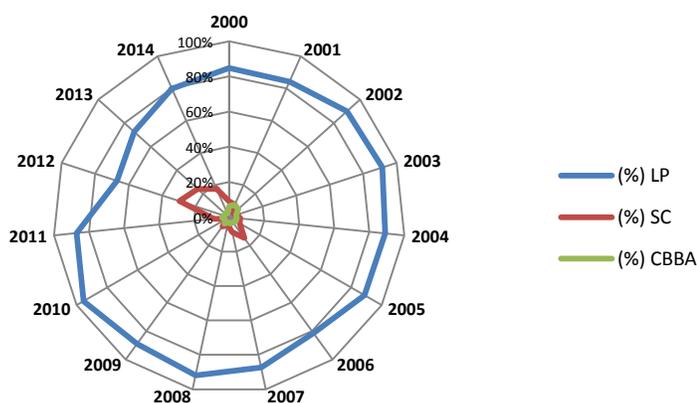


Elaboración propia con datos de INE

Como se aprecia, durante todo el periodo de estudio, el comercio de textiles de Bolivia fue deficitario, el año 2000, se registró un déficit por 47,5 millones de USD, mientras que el año 2014 este déficit se triplicó y alcanza los 121,2 millones de USD. Un análisis desagregado muestra que por 9 años, mientras estuvieron vigentes las preferencias del ATPDEA en Bolivia, el saldo en el comercio de prendas de vestir, fue favorable, registrándose el máximo superávit el 2004 por un valor de 28,9 millones de USD, a partir de 2010, incluso el comercio de prendas de vestir es deficitario, principalmente por la competencia de confecciones de China y el Norte de Asia.

Los principales departamentos productores y exportadores de prendas de vestir durante el periodo de estudio, fueron en orden de importancia: La Paz, Santa Cruz y Cochabamba. La participación promedio de La Paz, alcanzó el 85,3% entre 2000-2014, siguiéndole Santa Cruz, con 10,3%, mientras que Cochabamba aportó a las exportaciones de prendas de vestir en promedio con el 4%.

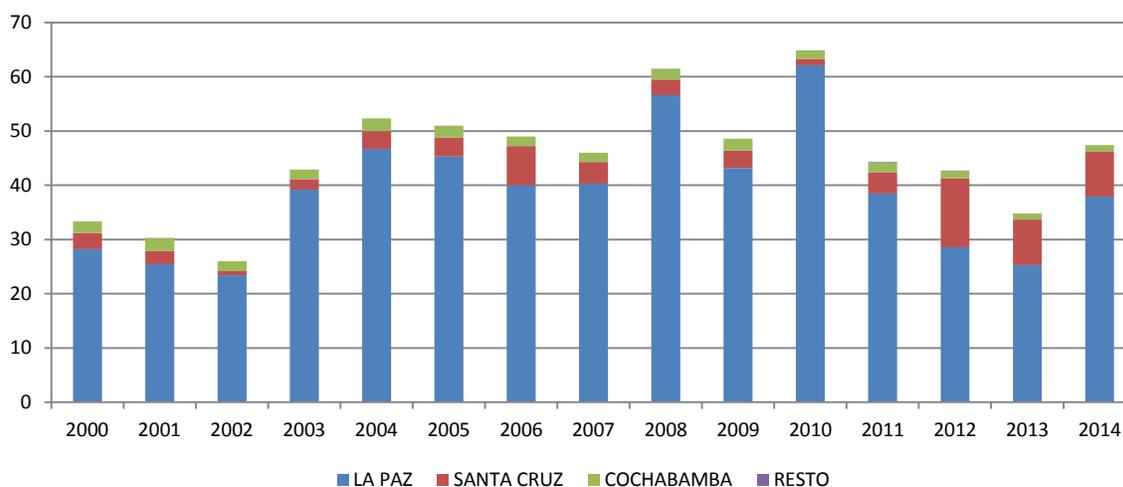
Gráfico N° 4.12: Participación departamental sobre las exportaciones de textiles y manufacturas (En porcentaje)



Elaboración propia con datos de INE

El valor de exportaciones de La Paz, el año 2000, alcanzó los 28,2 millones de USD, fue incrementándose a una tasa promedio de 4,1% anual, hasta alcanzar un valor máximo de 62,1 millones de USD el año 2010, para luego disminuir hasta un valor de 37,9 millones de USD el año 2014.

Gráfico N° 4.13: Exportación de prendas de vestir y tejido según departamento



Elaboración propia con datos de INE

Los principales destinos de la producción de textiles de La Paz, se encuentran en el mismo continente, seguido de Europa y Norteamérica.

Cuadro N° 4.7: La Paz, exportación de textiles según continente destino (Millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	28,2	25,5	23,4	39,2	46,7	45,3	40	40,3	56,6	43,2	62,1	38,5	28,6	25,3	37,9
SUDAMÉRICA	4,9	4,9	2,5	2,3	3,1	3,7	4,5	16	36,3	30,6	50,6	24,2	21,1	20,1	32,8
EUROPA	2,8	2,4	2	2,6	3,7	4,2	5,9	3,8	4,1	3,8	3,6	4,6	2,9	2,8	2,8
NORTEAMÉRICA	19,3	17,3	18,3	33,3	38,4	35,6	27,7	18,7	14,1	7,3	6,4	7,7	4,1	1,7	1,5
ASIA	0,1	0,2	0,2	0,7	0,9	0,8	1,3	1,4	1,6	1	1,2	1,6	0,4	0,5	0,4
AFRICA	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1
CENTRO AMÉRICA	1	0,4	0,2	0,1	0,3	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0,1
OCEANIA	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,8	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1

Elaboración propia con datos de INE

Los principales países destino los dos últimos años de acuerdo a cada ítem, fueron Argentina, Venezuela, Chile, y Alemania en Europa, anteriormente el principal destino de las exportaciones de La Paz, era Estados Unidos.

Cuadro N° 4.8: La Paz, exportación de prendas de vestir y tejido según país de destino (Millones de dólares)

PARTIDA NANDINA	PAÍS	2013	2014
TEJIDOS DE PUNTO	TOTAL	1,2	6,4
	ALEMANIA	1,1	6,1
	ARGENTINA	0,1	0,1
	AUSTRALIA	0	0,1
	AUSTRIA	0	0
	BRASIL	0	0
PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE PUNTO	TOTAL	15,8	25,2
	ALEMANIA	0,9	15,6
	ANDORRA	0	2
	ARABIA SAUDITA	0	1,1
	ARGENTINA	2,5	0,9
	ARUBA	0	0,9
PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO	TOTAL	5,1	4,7
	VENEZUELA	2,1	2,4
	CHILE	2,6	1,9
	PARAGUAY	0,2	0,3
	MEXICO	0,1	0,1
	JAPON	0	0
LOS DEMAS ARTICULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; CONJUNTOS O SURTIDOS; PRENDERIA Y TRAPOS	TOTAL	3,2	1,6
	VENEZUELA	2	0,5
	DINAMARCA	0,2	0,3
	CHILE	0,2	0,3
	ARGENTINA	0,2	0,3
	ECUADOR	0,2	0,1

Elaboración propia con datos de INE

4.3.2.1. COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

El comercio con estados Unidos tiene larga data de dependencia, en particular, las ultimas décadas, la balanza comercial con ese país fue deficitaria, existía una fuerte dependencia de los bienes procesados, así como de las importaciones de alimentos en los cuales Bolivia era deficitaria, principalmente la harina de trigo.

Esta economía que abarca una extensión territorial de más de 9 millones de Km², cuenta con una población superior a los 300 millones de habitantes, y suma el segundo PIB más elevado, por valor de 17 billones de USD el año 2014²⁸. Se organiza políticamente en 50 estados, de los cuales los más importantes son: Nueva York, California, Illinois, Texas y Arizona, considerando la densidad demográfica y la actividad industrial. La población latina residente en este país,

²⁸ National Bureau of Economic Research (2015). Trade statistics.

asciende al 17%, siendo la minoría más grande, estos preferentemente se ubican en California (8%) y Texas (5%).

Estados Unidos es el país con mayor apertura comercial, fundado en la idea de que el comercio promueve el crecimiento económico, la estabilidad social y la democracia entre las naciones individuales, por ello promueve mejores relaciones internacionales. Sin embargo, el comercio representa una proporción inferior al 30% de su PIB.

Cuadro N° 4.9: Estadísticas del comercio de Estados Unidos

Indicadores de comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (<i>millones de USD</i>)	1.605.300	1.969.184	2.265.894	2.335.537	2.331.367
Exportación de bienes (<i>millones de USD</i>)	1.056.040	1.278.263	1.480.432	1.545.710	1.578.972
Importación de servicios (<i>millones de USD</i>)	334.310	374.894	400.561	416.813	427.260
Exportación de servicios (<i>millones de USD</i>)	475.979	540.587	597.925	630.284	662.111
Importación de bienes y servicios (<i>crecimiento anual en %</i>)	-13,7	12,7	5,5	2,3	1,1
Exportación de bienes y servicios (<i>crecimiento anual en %</i>)	-8,8	11,9	6,9	3,3	3
Importación de bienes y servicios (<i>en % del PIB</i>)	13,8	15,8	17,3	17,1	16,5
Exportación de bienes y servicios (<i>en % del PIB</i>)	11	12,4	13,6	13,6	13,5
Balanza comercial (<i>millones de USD</i>)	-509.696	-648.678	-740.644	-742.093	-701.667
Balanza comercial (incluyendo servicios)(<i>millones de USD</i>)	-383.778	-494.659	-548.629	-537.598	-476.391
Comercio exterior (<i>en % del PIB</i>)	24,8	28,2	30,9	30,7	30

Elaboración propia con datos de USITC, WTO, FAO

Estados Unidos es el primer importador y el segundo exportador mundial de mercancías, además el primer importador y exportador mundial de servicios comerciales. En 2010, en el marco del plan de estímulo, la administración adoptó una política de promoción de las exportaciones con el objetivo de duplicarlas en un plazo de cinco años.

La balanza comercial de Estados Unidos es estructuralmente muy deficitaria. Como consecuencia de la crisis, cayeron las importaciones, lo que redujo el déficit. Sin embargo, a partir la recuperación éste aumentó de nuevo en 2011. El déficit comercial se contrajo parcialmente en 2013, debido a la reanudación de las exportaciones y a la baja del costo del consumo energético.

**Cuadro N° 4.10: Importaciones y exportaciones de EEUU según país
(En porcentaje)**

Principales destinos (% de las exportaciones)	2013	Principales proveedores (% de las importaciones)	2013
Canadá	19,00%	China	19,80%
México	14,30%	Canadá	14,50%
China	7,70%	México	12,20%
Japón	4,10%	Japón	6,10%
Reino Unido	3,00%	Alemania	5,00%
Alemania	3,00%	Corea del Sur	2,80%
Brasil	2,80%	Reino Unido	2,30%
Países Bajos	2,70%	Arabia Saudita	2,30%
Hong Kong	2,70%	Francia	2,00%
Corea del Sur	2,60%	India	1,90%

Elaboración propia con datos de USITC, WTO, FAO

Los principales socios comerciales de los Estados Unidos son los países del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que incluye a Estados Unidos, México y Canadá), China y la Unión Europea. Desde julio de 2013, Estados Unidos negocia con esta última para firmar un acuerdo de libre comercio.

El comercio de bienes, es muy variado, y se centra en bienes procesados por la industria automotriz, asimismo exporta derivados de petróleo. Por su parte las importaciones abarcan los mismos rubros, incluyéndose la maquinaria altamente especializada, principalmente médico-quirúrgica, los medicamentos y los derivados de la industria informática y de telecomunicaciones.

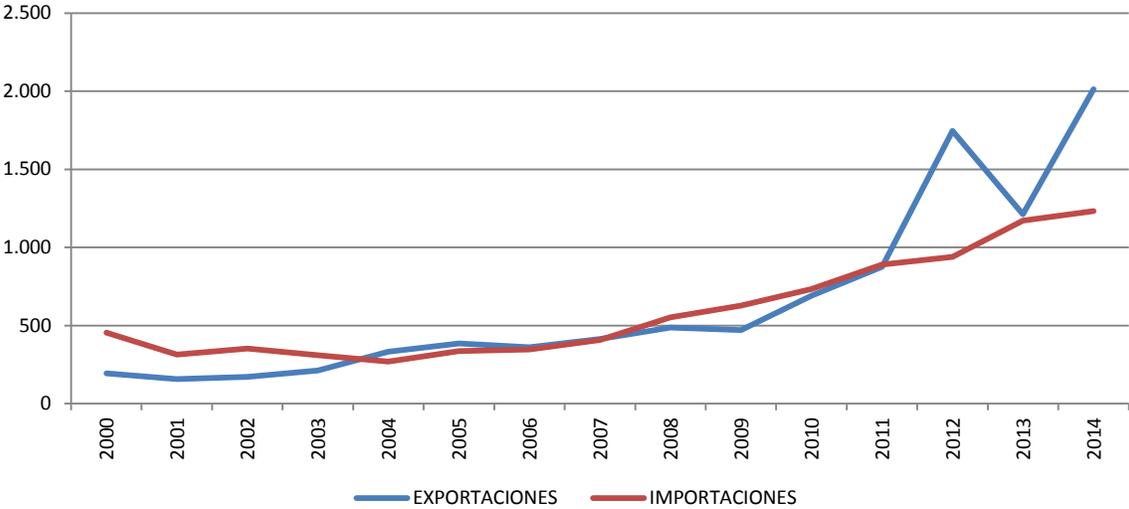
**Cuadro N° 4.11: Principales productos comerciados por Estados Unidos
(En porcentaje)**

Principales productos exportados 2013		Principales productos importados 2013	
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	7,10%	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	12,00%
Automóviles de turismo y demás vehículos	3,60%	Automóviles de turismo y demás vehículos	6,70%
Partes y accesorios de tractores, vehículos	2,70%	Máquinas automáticas para tratamiento o	4,00%
Circuitos integrados y microestructuras	2,20%	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	3,80%
Oro, oro platinado, en bruto, semilabrado	2,00%	Aparatos emisores de radiotelefonía	2,60%
Máquinas automáticas para tratamiento o	1,80%	Partes y accesorios de tractores, vehículos	2,50%
Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía	1,60%	Medicamentos constituidos por productos mezclados	2,00%
Medicamentos	1,50%	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	1,70%
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	1,40%	Circuitos integrados y microestructuras	1,30%
Habas porotos, frijoles, fréjoles de soja soya	1,40%	Aparatos receptores de televisión,	1,00%

Elaboración propia con datos de COMTRADE

Las exportaciones bolivianas representan en promedio solo de 0,02% de las importaciones de EEUU. El año 2014 se exportaron a ese país 2.011 millones de USD, mientras que se importaron un valor de 1.232 millones de USD, registrando un saldo neto favorable de 779 millones de USD. Sin embargo en el primer tercio del periodo, el saldo del comercio con Estados Unidos fue deficitario, el año 2000, se exportaron 192 millones y se importaron 454 millones de USD, con un saldo neto negativo de 261 millones de USD. Entre 2004 y 2009 se aprecia un leve superávit, fruto de la incidencia de las preferencias arancelarias unilaterales.

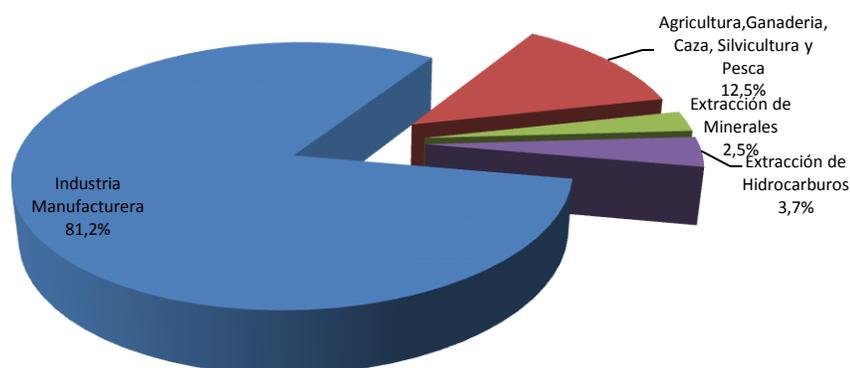
Gráfico N° 4.14: Bolivia, comercio exterior con Estados Unidos (Millones de dólares)



Elaboración propia con datos de INE

El año 2014, el 81,2% del valor total de exportaciones hacia EEUU, fueron productos de la industria manufacturera, que se componen de bienes con valor agregado derivados de madera, cuero, textiles, joyería, alimentos y bebidas; el 12,5% productos del sector agricultura, principalmente granos de soya, frutas y carne; el 2,5% son productos minerales que se componen de minerales en estado bruto y piedras preciosas, asimismo el 3,7% fueron hidrocarburos.

Gráfico N° 4.15: Bolivia, composición de las exportaciones hacia Estados Unidos (En porcentaje)



Elaboración propia con datos de INE

Los departamentos que más exportaron hacia Estados Unidos el año 2014 fueron La Paz, que exportó un valor superior a los 1.167 millones de USD (58%), Oruro que alcanzó los 243,5 millones (12,1%) y Beni que sumó 229,7 millones de USD (11,4%). En el primer caso, esta cifra corresponde principalmente a manufacturas textiles y joyería, durante el periodo de estudio al valor de exportaciones hacia EEUU, creció un 1.170%, pasó de un valor de 91,7 millones de USD, hasta los 1.167,3 millones de USD, la tasa anual promedio de crecimiento fue del 32,5%. De la misma manera las exportaciones de Oruro, desplazaron a las realizadas por Potosí, en razón de que desde estos departamentos se exportan minerales, el año 2000, Oruro Exportó 26,9 millones de USD, mientras que el 2014, este valor sumó los 243,5 millones. El año 2000, desde Potosí se exportaron 4,4 millones de USD, mientras que este valor creció hasta un máximo de 188 millones de USD el año 2011, desde el cual bajó perdiendo su importancia relativa. El 2014, las exportaciones de Beni, alcanzaron 229,7 millones de USD, este resultado es sorprendente porque el principal producto que exporta Beni es la castaña (Nuez del Brasil), estas exportaciones se incrementaron un 624% respecto del año 2013 y es el valor más alto durante el periodo, el mismo resultado se registra en Pando, segundo principal productor y exportador de castaña.²⁹

²⁹ Véase: IBCE (2014). Exportaciones bolivianas de castaña. Boletín electrónico bisemanal N° 294, Febrero. Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

**Cuadro N° 4.12: Bolivia, exportación hacia Estados Unidos por departamento
(Millones de dólares)**

	TOTAL	LA PAZ	ORURO	BENI	POTOSI	SCZ	CBBA	PANDO	CHUQ	TARIJA
2000	192,6	91,7	26,9	18,4	4,4	10,7	19,5	14,2	0	0,7
2001	157,8	84,5	16,9	13,9	9,3	15,3	8	4,1	0	0,7
2002	171	105,5	18,9	13,8	5,2	11,9	7,6	2,6	0	0,7
2003	211	123,9	31,5	18,3	9,2	12,4	7,1	2,7	0	0,3
2004	332,4	138,1	81,6	21,6	9,7	18	54,4	2,5	0	0,6
2005	384,6	156,2	53	11,8	14,8	25,8	81,4	2,3	0,1	39,2
2006	360,3	161,2	68,3	14,4	17	38,3	18,8	4,3	0,2	37,6
2007	413,8	154,5	73,7	20,6	20,2	96,2	41,6	6	0,3	0,6
2008	486,9	132,3	100,2	21,3	41,4	164,5	20,5	5,7	0,5	0,7
2009	471	126,2	86,2	18,8	82,8	135,8	15,3	4,7	0,4	0,7
2010	690,7	164,2	151,5	24,9	112,6	212,8	20,1	4,2	0,6	0
2011	876,7	239,6	159,9	32	188,2	170,2	13,5	3,4	69,8	0
2012	1746,4	920,7	176	31,3	113,1	192,1	15,1	6,4	291,7	0
2013	1212,4	619,7	188	31,7	159,9	141,5	18,5	4,7	47,7	0,7
2014	2011,7	1167,3	243,5	229,7	170,2	153,2	29,1	17,4	1,2	0,1

Elaboración propia con datos del INE

Durante el periodo de estudio, la participación de las exportaciones de textiles sobre el total exportado desde La Paz hacia EEUU, presenta un ciclo completo, iniciado con una caída entre 2000 y 2002 donde solo representó el 17% promedio anual (18 millones de USD promedio), una recuperación entre 2003 y 2005 con una participación promedio de 30% sobre el total (31 millones de USD promedio), y una caída posterior a una tasa anual del 25%, hasta 2014, cuando representó solo el 0,1% del total (1,3 millones de USD).

**Cuadro N° 4.13: La Paz, exportación general y de textiles hacia Estados Unidos
(Millones de dólares y porcentaje)**

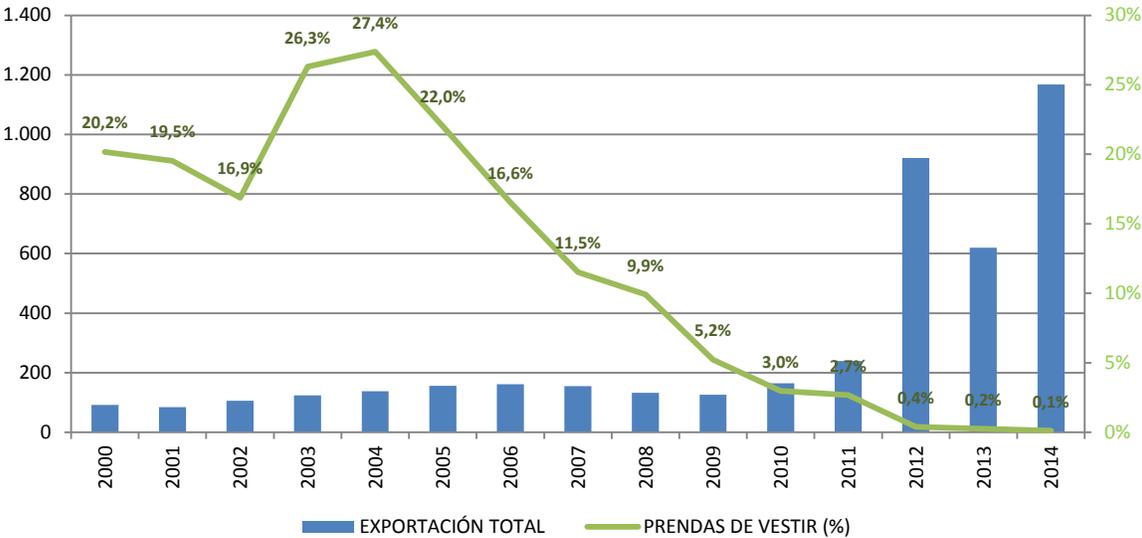
AÑO	EXPORTACIÓN TOTAL	TEXTILES Y MANUFACTURA	(%)	PRENDAS DE VESTIR Y TEJIDO	(%)
2000	91,7	18,5	20,2%	18,4	20,1%
2001	84,5	16,5	19,5%	16,5	19,5%
2002	105,5	17,8	16,9%	17,8	16,9%
2003	123,9	32,6	26,3%	32,6	26,3%
2004	138,1	37,8	27,4%	37,6	27,2%
2005	156,2	34,4	22,0%	34,3	22,0%
2006	161,2	26,7	16,6%	26,7	16,6%
2007	154,5	17,8	11,5%	17,8	11,5%
2008	132,3	13,1	9,9%	13	9,8%
2009	126,2	6,6	5,2%	6,5	5,2%
2010	164,2	4,9	3,0%	4,8	2,9%
2011	239,6	6,4	2,7%	6,2	2,6%
2012	920,7	3,5	0,4%	3,3	0,4%
2013	619,7	1,5	0,2%	1,3	0,2%
2014	1.167,3	1,3	0,1%	1,1	0,1%

Elaboración propia con datos de INE

La Paz, se caracteriza por especializarse en la elaboración de prendas de vestir, mientras en que Bolivia, desde otros departamentos se exportan otras manufacturas y desechos de textiles, en La Paz, casi el 100% del valor de exportaciones del Grupo Textiles y manufactura de textiles, corresponde a las exportaciones de prendas de vestir en la cuatro partidas identificadas previamente.

Si bien las exportaciones totales se han incrementado sustancialmente en particular a partir de 2012, las exportaciones de prendas de vestir prácticamente desaparecieron como componentes de las exportaciones, lo que indica que el departamento está especializándose en la producción y exportación de otro tipo de bienes, para los cuales el mercado mantiene sus preferencias.

Gráfico N° 4.16: La Paz, participación de las exportaciones de prendas de vestir sobre el total exportado hacia Estados Unidos (Millones de dólares y porcentaje)



4.3.2.2. COMERCIO CON VENEZUELA

Venezuela es un país propicio para el relacionamiento comercial. Posee una economía cuya base es la extracción y refinamiento de petróleo para la exportación y consumo interno. Es la quinta economía de América Latina, después de Brasil, México, Argentina y Colombia según su PIB nominal, que el año 2014, alcanzó un valor de 345.651 millones de USD. Con una extensión territorial inferior a la boliviana, cuenta con 33 millones de habitantes, y una densidad promedio de

36 Hab/Km², donde el 94% habita en las ciudades, lo que la convierte en el país más urbanizado del continente.

A lo largo del siglo XX se posicionó como la economía más próspera de la región debido al boom petrolero comenzado a mediados de la época, mientras que su moneda era una de las de mayor apreciación frente al dólar, aunque la caída en la cotización del petróleo la década de 1980, originó una fuerte recesión y problemas financieros.

Sus principales socios comerciales son Estados Unidos, Colombia, China, Países Bajos, México, Ecuador y Brasil. También ha aumentado el comercio con los países miembros de la Comunidad Andina, la Comunidad del Caribe, el Mercado Común Centroamericano y el Mercosur³⁰.

Los principales productos industriales son derivados del petróleo, acero, aluminio, fertilizantes, cemento, neumáticos, vehículos de motor, alimentos procesados, bebidas, textiles, ropa, calzado y artículos de plástico y madera. La industria se concentra en las ciudades de la región Capital y de la región Central. En las últimas décadas del siglo XX se va afianzando la localización de industrias de diverso tipo en las regiones Centro Occidental, Andes y Guayana, destacando la importancia de la industria pesada en Ciudad Guayana.

El petróleo es la base de la economía venezolana, generando en promedio el 75% de los ingresos por exportación. Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) es la empresa más importante del país, y la que más divisas aporta, en promedio genera 4 de cada 10 bolívares de los ingresos fiscales ordinarios. No obstante las condiciones macroeconómicas favorables, el 52,4% de su población, se encuentra en situación de pobreza moderada, algo más de 15,6 millones de personas, asimismo el 25, 2% de estos se encuentran en situación de pobreza extrema que representa cerca de 7,5 millones de personas. La inflación acumulada el año 2014, ascendió a 75,4%, la más alta de la región, aunque un tanto más baja de la registrada el periodo anterior.

³⁰ Venezuela es miembro pleno del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) desde 2012, estas negociaciones iniciaron en 2006 y se concretó la aceptación como miembro invitado el año 2006, cuando abandona la CAN, para centrarse en ese mercado.

Venezuela, participa activamente del MERCOSUR, y es miembro fundador de la OPEP, en este sentido sus relaciones comerciales se centran en la exportación de petróleo y derivados de petróleo y la importación de alimentos y bienes procesados con valor agregado como los bienes de capital.

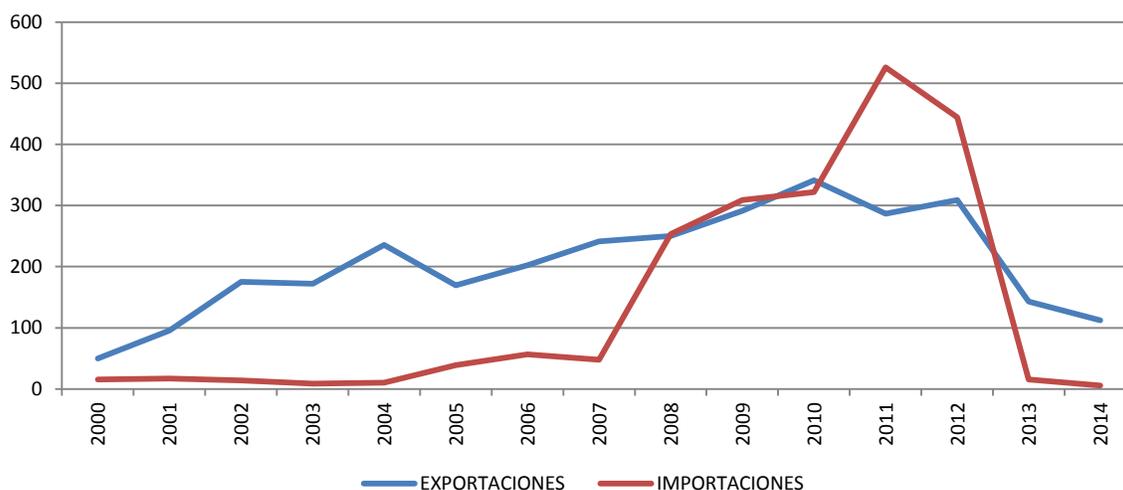
4.3.2.3. COMERCIO DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR

El comercio entre Bolivia y Venezuela, es relativamente poco significativo, la relación entre ambas se centra en la complementariedad, en razón de que históricamente Venezuela ha sido el principal proveedor de gasolina y diesel hacia el mercado boliviano, y recíprocamente Bolivia ha provisto alimentos procesados a esa economía. Los principales ítems exportados desde Bolivia fueron: Aceite vegetal, soya, azúcar, alcohol, y en menor medida cereales como el arroz.

Debido a la insuficiencia para la producción, Bolivia importa combustibles: diesel y gasolina. Los principales proveedores de estos carburantes son Argentina, Chile, Venezuela y Estados Unidos. El año 2014, Bolivia importó un valor total de 828 millones de USD en combustibles, para satisfacer una demanda aproximada de 27.809 barriles diarios, de los cuales solo alcanza a producir un total de 14.229 barriles, generando un déficit cercano a 13.500 barriles diarios. Venezuela históricamente es el tercer país desde donde se importa estos carburantes, con una participación promedio del 36,9% sobre el total importado, hasta 2007, el 14% del combustible importado provenía desde Venezuela, tras el nuevo gobierno de Evo Morales, la importación se incrementa sustancialmente y el año 2009, cerca del 79% del carburante procedía de este país, las importaciones fueron disminuyendo paulatinamente, y el año 2014, representaron solo el 0,1% con un valor total de 530.000 USD.

El año 2000, el valor total de importaciones desde Venezuela, alcanzó los 15,5 millones de USD, mientras que las exportaciones hacia ese país sumaron los 49,9 millones de USD. El saldo comercial en esta gestión suma 34,4 millones, y se amplía posteriormente creciendo a una tasa promedio de 68,2% hasta 2004, cuando se exportaron a ese país 235,5 millones de USD, con un saldo favorable de 225,4 millones de USD.

**Gráfico N° 4.17: Bolivia, comercio con Venezuela
(Millones de dólares)**



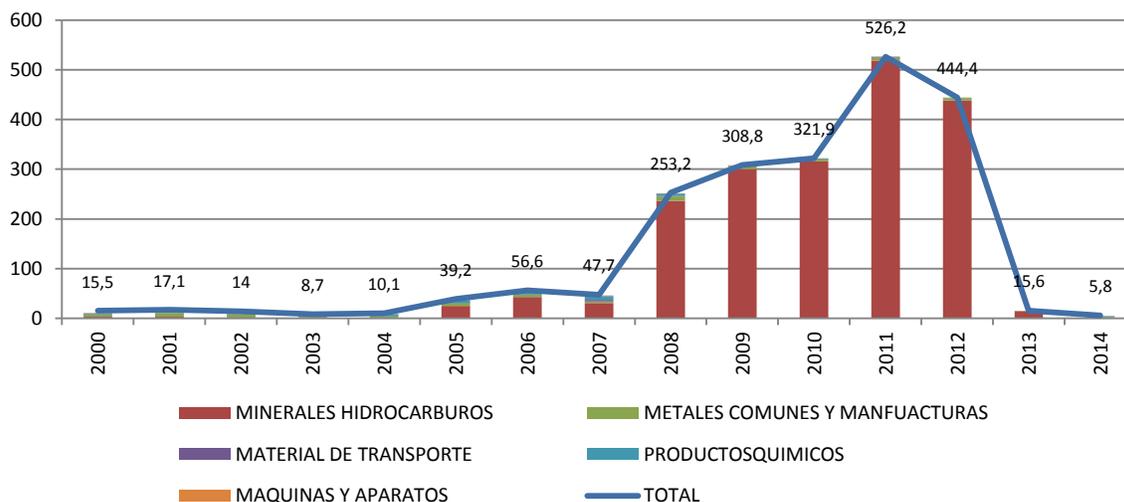
Elaboración propia con datos del INE

A partir de 2008, se incrementan las importaciones desde Venezuela, que crecen a una tasa promedio de 130,1% anual, registrando su mayor incremento el 2011, cuando se importaron 526,2 millones de USD y se exportaron solamente 286,4 millones de USD, generando un déficit de 239,8 millones de USD. El comercio con Venezuela se ha deteriorado entre 2013 y 2014, este último año se exportaron 112 millones de USD, mientras que se importaron 5,8 millones de USD.

Durante el periodo de estudio, el principal grupo de bienes importados desde Venezuela fueron los componentes de minerales e hidrocarburos, que se componen además de hidrocarburos, por hullas, turba, alquitrán y asfalto, insumos esenciales de la industria de la construcción y transformación.³¹ Estas importaciones representaron en promedio el 58,6% del valor total importado.

³¹ En este caso, Bolivia también importa petróleo pesado para procesar diesel y gasolina.

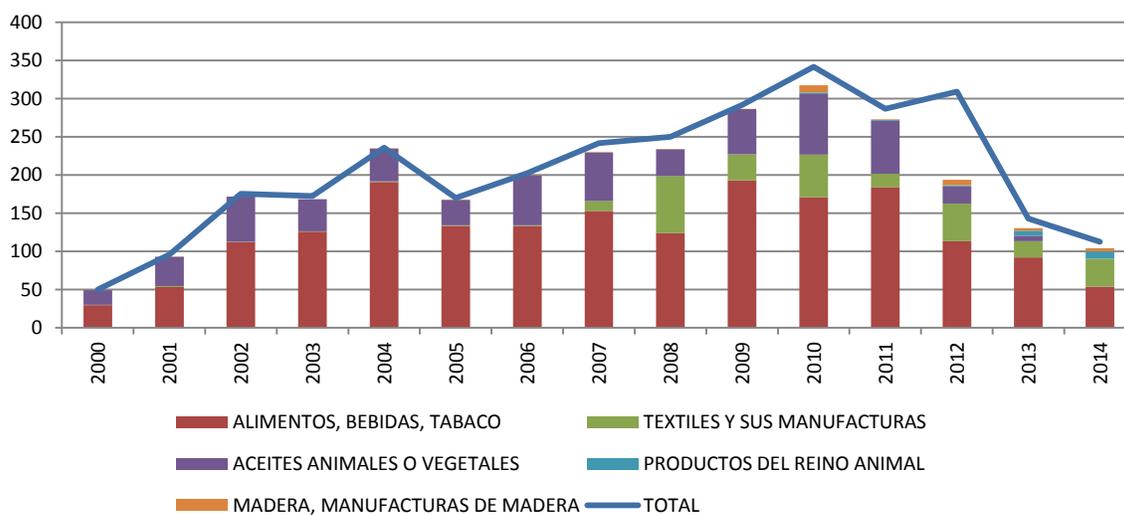
Gráfico N° 4.18: Bolivia, principales grupos importados desde Venezuela (Millones de dólares)



Elaboración propia con datos del INE

Por su parte, los principales grupos exportados hacia ese mercado corresponden a los alimentos (61,3% promedio), seguidos de los productos de la agroindustria (21,8% promedio) y más recientemente de los textiles y manufacturas a partir del año 2007 (16,6% promedio). Los restantes productos exportados corresponden a manufacturas de madera -principalmente puertas, ventanas y muebles-, y en menor medida carne y animales vivos.

Gráfico N° 4.19: Bolivia, principales grupos exportados hacia Venezuela (Millones de dólares)

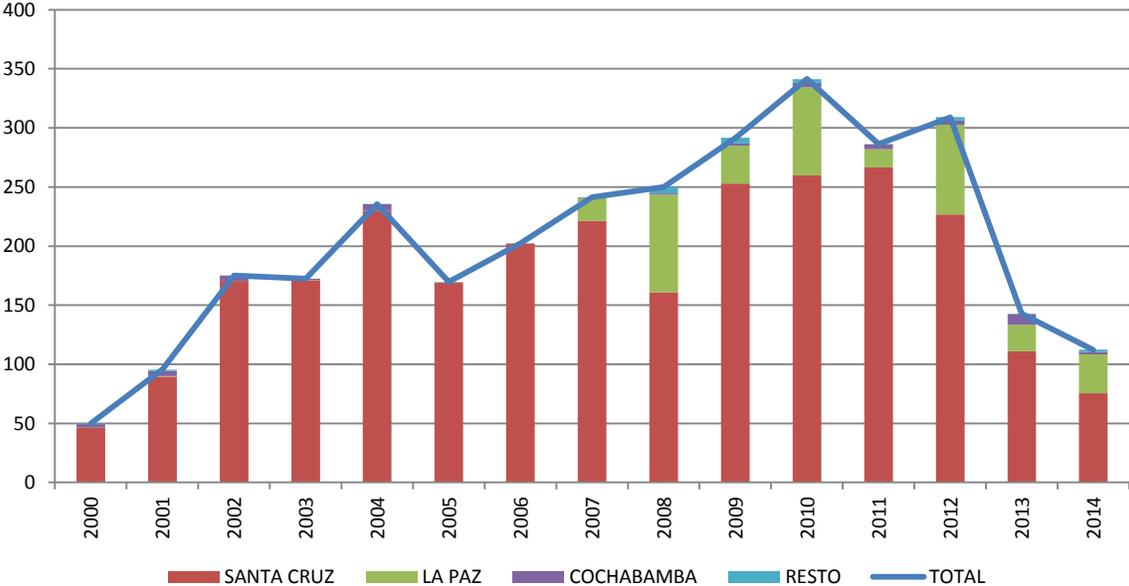


Elaboración propia con datos del INE

El departamento con mayor valor de exportaciones durante el periodo de estudio, fue Santa Cruz, seguido de La Paz y Cochabamba, estos tres departamentos en promedio representaron el 99,3% del total exportado.

El año 2000, Santa Cruz exportó hacia Venezuela un valor total de 46,7 millones de USD, mientras que La Paz, solamente exportó 100.000 USD, y Cochabamba alcanzó 2,6 millones de USD. El año 2014, el valor de exportaciones de Santa Cruz, suma los 75,5 millones de USD, mientras que La Paz, alcanza 32,9 millones de USD, quedando en tercer lugar las exportaciones desde Cochabamba que sumaron 2 millones de USD.

Gráfico N° 4.20: Bolivia, exportaciones hacia Venezuela según departamento (Millones de dólares)



Elaboración propia con datos del INE

Si bien Las exportaciones generales de La Paz, están por debajo de las exportaciones de Santa Cruz, los productos exportados por ambos departamentos son diametralmente distintos. Mientras que Santa Cruz exporta productos agroindustriales a Venezuela, La Paz, se especializa en exportar productos manufacturados con alto valor añadido e intensivos en uso de mano de obra.

Las exportaciones del departamento de La Paz correspondientes a textiles, pasaron de representar 106.800 USD el 2000, hasta un valor de 32 millones de USD el 2014. El mayor valor se registró el año 2012, cuando se exportaron 75

millones de USD, principalmente motivados por los acuerdos comerciales suscritos entre el gobierno de Bolivia y Venezuela.

Entre 2000 y 2004, las exportaciones de textiles y manufacturas desde La Paz hacia Venezuela, representó en promedio el 18,2% del total, mientras que entre 2005 y 2007, representó el 59,1% , para incrementarse en razón del 82,8% entre 2008 y 2011, para luego descender hasta representar nuevamente el 62% del total entre 2012 y 2014, como se aprecia, casi el 100% del valor total exportado corresponde solamente a prendas de vestir, dejando de lado los restantes productos textiles.

Cuadro N° 4.14: La Paz, participación de la exportación de prendas de vestir hacia Venezuela (En dólares)

AÑO	EXPORT TOTAL	EXPORT TEXT Y MANUF	(%)	PRENDAS DE VESTIR Y TEJIDO	(%)
2000	106.829	27.371	25,6%	26.904	25,2%
2001	546.073	46.947	8,6%	46.947	8,6%
2002	76.882	15.563	20,2%	15.563	20,2%
2003	82.863	14.787	17,8%	14.787	17,8%
2004	214.847	28.714	13,4%	28.714	13,4%
2005	129.184	54.981	42,6%	54.981	42,6%
2006	108.703	82.696	76,1%	82.696	76,1%
2007	19.105.401	11.197.441	58,6%	8.304.191	43,5%
2008	82.801.778	71.318.046	86,1%	24.433.116	29,5%
2009	31.943.605	29.013.182	90,8%	21.738.053	68,1%
2010	74.545.163	54.038.801	72,5%	37.929.857	50,9%
2011	15.298.273	12.509.126	81,8%	9.790.636	64,0%
2012	75.712.436	30.032.087	39,7%	12.227.223	16,1%
2013	22.379.777	13.693.253	61,2%	10.904.730	48,7%
2014	32.873.567	28.547.646	86,8%	24.543.428	74,7%

Elaboración propia con datos del INE

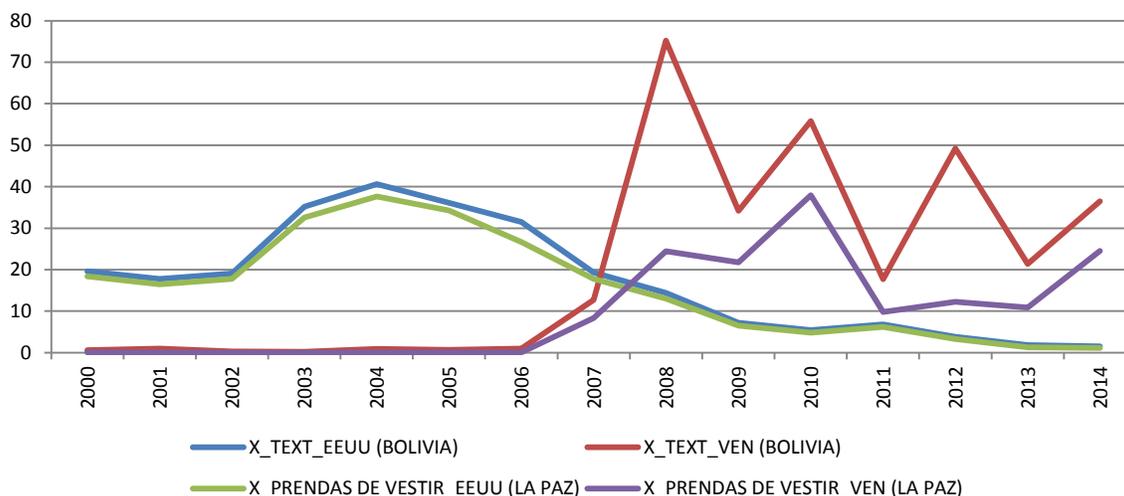
4.4. PROBLEMAS EN EL COMERCIO CON VENEZUELA

Como se mostró anteriormente, el comercio con Venezuela, no mejoró sustancialmente durante el periodo de estudio, y se centran en bienes muy diferenciados por su naturaleza. El objetivo de los acuerdos comerciales firmados entre los gobiernos de Bolivia y Venezuela, rayaba en generar las condiciones para que la producción de prendas de vestir y los restantes productos que

anteriormente se exportaban al mercado norteamericano, cuentan con un mercado alternativo en ese país, para aminorar y de ser posible, mantener los niveles de empleo e ingresos de los empresarios y trabajadores dedicados a la elaboración de manufacturas.

Los datos comparados muestran que efectivamente tanto las exportaciones de textiles (Agregado) de Bolivia, como las exportaciones de prendas de vestir del departamento de La Paz hacia Venezuela, se incrementaron a partir de 2008, año cuando se suspenden las preferencias del ATPDEA. En el mismo periodo, tanto las exportaciones de textiles (Agregado) de Bolivia, como las exportaciones de prendas de vestir desde La Paz hacia Estados Unidos fueron disminuyendo.

Gráfico N° 4.21: Comparación de exportación de textiles y prendas de vestir (Millones de dólares)



Elaboración propia con datos del INE

Aunque en el primer caso se debe considerar que en cada gestión el valor de exportaciones incrementa y disminuye en el periodo siguiente. Uno de los argumentos de este comportamiento, radica en que las exportaciones hacia Venezuela están muy condicionadas por el entorno económico de Venezuela, hecho que propicia expectativas cíclicas en los exportadores nacionales. Las tres últimas gestiones, las exportaciones de prendas de vestir desde La Paz hacia Venezuela registraron sus niveles más bajos entre 10 y millones de USD, creciendo a una tasa promedio de 1,2% anual.

Una de las principales limitantes para el pleno aprovechamiento de las preferencias concedidas por Venezuela, tiene que ver con el procedimiento de importaciones de Venezuela. Dado que Venezuela es un país altamente dependiente de la producción de alimentos y manufactura elaborada en el extranjero, la limitada disponibilidad de reservas internacionales, y el costo de adquisición de divisas, actualmente existen en ese país tres sistemas de pago obsoletos, que cotizan según tres diferentes sistemas cambiarios, estos son: i) el Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX), cuyo tipo de cambio es de 6,3 Bolívares fuertes por unidad de dólar, ii) el Sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD), que cotiza en 12 Bolívares fuertes por dólar, y iii) el Sistema Marginal de Divisas (SIMADI), que cotiza en 174 Bolívares fuertes por unidad de dólar.

De acuerdo al Banco Central de Venezuela, la Metodología para la adjudicación de divisas, implementada desde el Órgano Superior para la Optimización del Sistema Cambiario (OSOSC), integrado por los Ministerios del Poder Popular con competencias en materia de Planificación y Finanzas, y Petróleo, Minería, junto al Banco Central de Venezuela, consiste en un mecanismo no permanente de subasta³², en el cual confluyen empresas privadas inscritas en el Registro de Usuarios del Sistema de Administración de Divisas (RUSAD), quienes demandan divisas para importar bienes y servicios, a través de la Banca Privada, que funge como agente de intermediación financiera. Éstas realizan su oferta ante la OSOSC para la adquisición de dólares a un precio superior a la cotización oficial (6,30 Bs/USD en el sistema CENCOEX). El OSOSC, considerando entre otros el destino de los recursos, la prioridad de los mismos, el monto solicitado y la población beneficiaria, adjudica las divisas de acuerdo al stock disponible, en todo o parte de los montos solicitados. Una vez aprobada la solicitud, la Banca Privada o Pública, emite a favor del importador una *Carta de Crédito*, con la cual estas comprarán lo solicitado en el mercado internacional. Una vez recibidas las mercancías, el BCV realiza directamente el pago al proveedor internacional.

³² Se realiza en función de las solicitudes y del presupuesto disponible, entre 2012 y 2014, se realizaron dos veces mensuales.

Figura N° 4.2: Estructura del sistema de compras internacionales de Venezuela



Elaboración propia con información del Banco Central de Venezuela

En teoría este sistema de compras de bienes en el mercado internacional, resulta efectivo, sin embargo en la práctica se aprecia una incipiente demora de los pagos realizados por el BCV, debido a la escasez de divisas y la limitada capacidad de adquisición de los mismos. Venezuela adquiere divisas de dos formas: i) la compra directa a la reserva de Estados Unidos u otros bancos centrales y ii) a través de las divisas obtenidas por concepto de exportación de petróleo realizada por PDVSA. Esta instancia está obligada a vender al BCV, el 50% de las divisas que obtiene por concepto de exportaciones de crudo.

Los recursos obtenidos por venta de petróleo, fueron elevados durante más de una década, sin embargo los últimos años debido a la baja en la cotización del crudo, disminuyeron sustancialmente. Asimismo de un tiempo a esta parte, Venezuela, perdió su capacidad industrial y competitiva. Sufrió cambios significativos con la disminución de la oferta exportable, el cierre y nacionalización de empresas, y la crisis de las industrias de Guayana. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas, entre 2012 y 2014, cuando se inició el comercio en el MERCOSUR, se cerraron más de 170.000 empresas, cerca de 26,7%. Reduciéndose desde 617.000 empresas, hasta 447.000 al final de 2014.

4.5. IMPACTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS ATPDEA SOBRE INDICADORES DE INGRESO Y EMPLEO

El comercio entre Bolivia y Estados Unidos, se centra en la complementariedad, en razón de exportarse productos manufacturados primarios, e importarse bienes de capital (productos de alto valor agregado y tecnología) y servicios financieros. Las exportaciones de Bolivia hacia este mercado durante el periodo de estudio, se realizaron fundamentalmente bajo tres programas: i) ATPDEA, ii) Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y iii) Nación menos favorecida. En este sentido cuatro sectores fueron beneficiados: i) prendas de vestir, ii) joyería, iii) manufactura de madera y iv) Productos alimenticios orgánicos.

El ATPDEA otorgó preferencias arancelarias a 6.800 productos (700 productos adicionales al ATPA), que ingresaron libres de aranceles al mercado norteamericano. El impacto que tuvieron las preferencias arancelarias sobre las exportaciones bolivianas se concentró fundamentalmente en el sector de manufacturas e industria. 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 2008, solamente el 37% de las exportaciones bolivianas a EEUU correspondían a materias primas y más del 60% correspondían a manufacturas (textiles, manufacturas de cueros, artículos de joyería y manufacturas de madera).

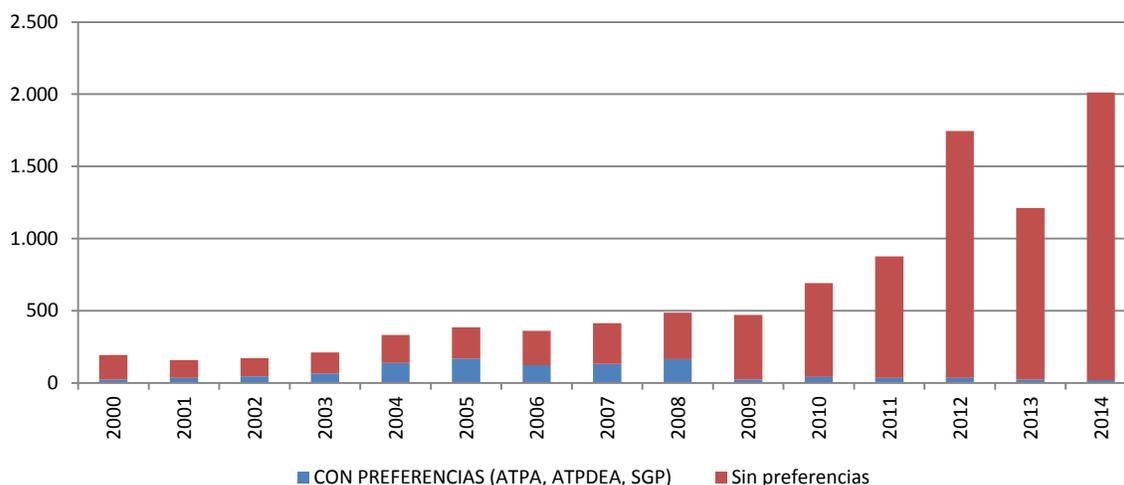
Las preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por EEUU a la economía boliviana permitieron, en su momento, promover la producción y la exportación, principalmente de los productos de manufactura como textiles, artículos de joyería de metales preciosos y manufacturas de madera, han sido los más importantes. Los principales productos de exportación bajo el régimen arancelario del ATPDEA son los artículos de joyería, textiles y manufacturas de cuero. Los artículos de joyería como los textiles representaron la partida arancelaria de exportación más importante para Bolivia en los últimos años en vigencia arancelaria.

En el periodo 2002-2008, del total de las exportaciones realizadas por Bolivia a los Estados Unidos, en promedio, el 46% se realizó bajo el programa del ATPDEA, un

8% se efectuó bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y un 46% en promedio ingresa sin un programa de preferencias específico. Al mismo tiempo el total de empresas participantes en el comercio con ese país, alcanzó un total de 528 entre medianas y pequeñas. En total el comercio con EEUU, generó 50.000 empleos, y se estima que bajo el programa de preferencias ATPDEA, se generaron 28.000 nuevos empleos.

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 registran una contracción sustancial que se agudizó el 2009. 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. Durante el periodo de vigencia de las 13.963 sub-partidas de su estructura arancelaria, el programa ATPDEA, abarcaba 1.686 sub-partidas, en tanto que otorga arancel cero a más de 5000 productos de 140 países en desarrollo mediante el Sistema Generalizado de Preferencias.

Gráfico N° 4.22: Exportaciones de Bolivia según programa (Millones de dólares)



Elaboración propia con datos de USITC, INE

Para el año 2008, del total de las exportaciones el 28% se realizó bajo el programa ATPDEA y 6% bajo el SGP, alcanzado un valor de 165 millones de USD que en general suman el 34% del total.

En el ámbito de textiles, las preferencias dinamizaron no solamente el sector de las confecciones, sino además la producción de algodón y lana de camélidos, que debieron mejorar su eficiencia para competir en el mercado norteamericano. Se fomentaron 131 productos diversos en la cadena de textiles, concentrados en 131 empresas exportadoras de mediana y pequeña capacidad, categorizadas como empresas y asociaciones, ubicados en El Alto, Cochabamba y Santa Cruz. El 70% de estas empresas, se ubicaban en la ciudad de El Alto. De estas, la empresa América Textil (ENATEX actualmente), generaba en promedio el 94,3% del valor y volúmenes totales de prendas de vestir exportados hacia EEUU en el marco del ATPDEA debido a su capacidad instalada y a su red de producción que abarcaba la elaboración de telas, hilos, insumos y la confección en su complejo (HILASA, MATEX, BATT y AMERICA TEXTIL).

Cuadro N° 4.15: Principales textileras exportadoras en el marco del ATPDEA

EMPRESA	EMPRESA
América Textil SA.	Waliki exportadora
Millma SA.	Milos internacional
Sayri Handcrafts	Altifibers
Josdo Ltda	Textiles Burcal
Artesanía Inti Wara	Malena SRL

Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

Las partidas relacionadas con manufacturas textiles, no están comprendidas en el SGP, por ello el cierre unilateral del mercado norteamericano repercutió sustancialmente sobre los ingresos de los exportadores, así como sobre el empleo. Se estima que más de 20.000 empleos se perdieron por el cierre de las principales empresas exportadoras. Un porcentaje significativo de productos continúa exportándose con arancel cero mediante el SGP, como por ejemplo las joyas, productos conexos y materias primas, que representan en promedio el 21% del total exportado en el periodo de estudio.

El año 2000 en el departamento de La Paz, se emplearon 47 mil personas en todas las actividades relacionadas con el sector textil, estas representaron el 5% del total de personas empleadas en La Paz, que sumó cerca de 964 mil personas. El año 2006, se emplearon cerca de 120 mil trabajadores en esta actividad, que incluye la confección y la comercialización de prendas de vestir.

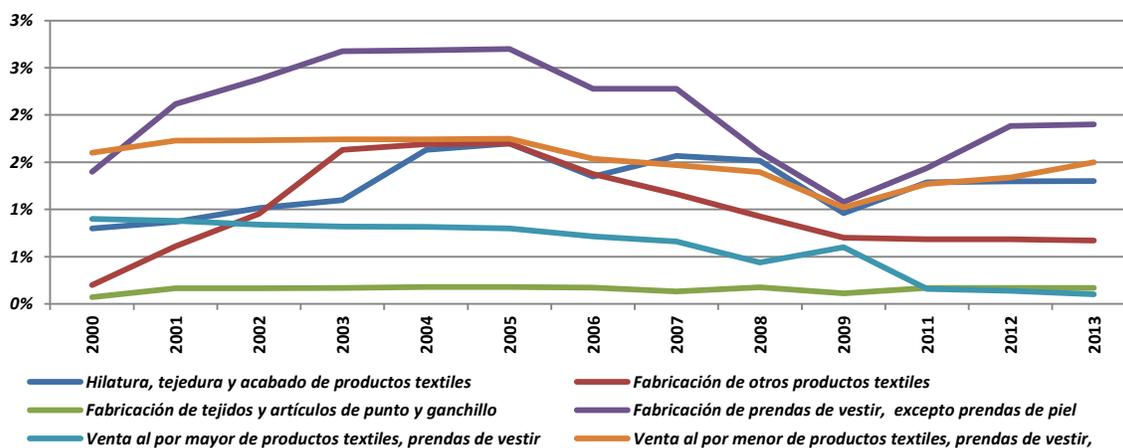
Cuadro N° 4.16: Población ocupada en el sector textil de La Paz, 2000-2014
(Número de personas y porcentaje)

Rama de actividad	2000	2005	2009	2013
Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles	7.718	23.265	14.930	22.534
Fabricación de otros productos textiles	1.929	23.265	10.887	11.613
Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	675	2.463	1.711	2.947
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	13.506	36.951	16.796	32.934
Venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir	8.682	10.948	9.331	1.733
Venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir,	15.436	23.949	15.863	26.000
Total Cadena Textil	47.947	120.842	69.519	97.761
Población Ocupada La Paz	964.722	1.368.541	1.555.228	1.733.351
Participación (%)	5,0%	8,8%	4,5%	5,6%

Elaboración propia con datos del INE

El año 2006, se registra la mayor participación de las actividades relacionadas al sector textil, con una participación del 8,8%, sobre una población ocupada de 1,3 millones de trabajadores, por su parte el año con menor participación fue 2009, cuando se suspendieron unilateralmente los beneficios del ATPDEA. Como se aprecia se produjo una reducción de cerca del 119% desde 36.951 trabajadores en 2005, hasta 16.796 en 2009. En 2013, se aprecia una leve recuperación de estas actividades, que en conjunto suman el 5,6% de la población trabajadora del departamento de La Paz.³³

Gráfico N° 4.23: Estadísticas de empleo generado por la actividad textilera en La Paz, 2000-2013
(En porcentaje)



Nota: el año 2010 no se realizó ninguna encuesta de hogares en el INE, asimismo las gestiones 2007 y 2013 los datos se obtuvieron de la encuesta permanente de hogares

Elaboración propia con datos de la encuesta de empleo del INE

³³ Los datos departamentales, corresponden a La Paz y El Alto, porque las encuestas de hogares y de empleo del INE se realizan en las ciudades capitales de Bolivia.

4.6. MATRIZ DE CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En línea con los objetivos formulados, a continuación se presentan los resultados tras haber desarrollado los objetivos planteados en el capítulo primero. El objetivo general de la investigación es:

Determinar la capacidad del mercado venezolano para absorber la producción de textiles confeccionados en el departamento de La Paz, que anteriormente se exportaban a Estados Unidos en el marco del ATPDEA.

Y los objetivos específicos definidos son cinco, los cuales se cumplieron a cabalidad en el capítulo anterior, quedando pendiente el contraste de hipótesis en el capítulo siguiente.

Tabla N° 4.3: Matriz de cumplimiento de objetivos específicos

Objetivo Específico	Alcance
Analizar el desempeño histórico del sector exportador de Bolivia en relación a los acuerdos comerciales.	Se presentó un detalle de la evolución de los acuerdos comerciales, clasificado por país, periodo y características principales
Identificar el proceso productivo, encadenamientos, y la capacidad productiva de textiles y prendas de vestir a nivel nacional y departamental.	Se muestra en detalle la estructura de conformación del sector textil nacional, identificando actores productivos y encadenamientos intra-sectoriales.
Evaluar los resultados del comercio internacional de textiles y prendas de vestir con Venezuela y Estados Unidos.	Se presenta en detalle la evolución del comercio internacional de mercadería y prendas de vestir con Estados Unidos y Venezuela durante el periodo de estudio
Identificar los principales problemas que afectan el comercio con Venezuela.	Se muestra un detalle de las limitantes principales que afectan el relacionamiento comercial de Bolivia con Venezuela en función del sistema de pagos de esa economía.
Determinar el impacto generado sobre los indicadores de ingresos y empleo de los programas de preferencias arancelarias a las manufacturas textiles durante el periodo de estudio.	Se presenta un detalle de los impactos sobre los ingresos derivados del comercio con Estados Unidos con y sin preferencias arancelarias, con énfasis en la identificación de la incidencia sobre ingreso y empleo local del departamento de La Paz

Elaboración propia

CAPÍTULO 5: CONTRASTE DE HIPÓTESIS

5.1. MODELADO ECONOMETRICO

El objetivo de la presente investigación radica en la identificación de la capacidad de Venezuela, para absorber la producción de textiles producidos en el departamento de La Paz, y que anteriormente eran comercializados bajo las preferencias arancelarias del ATPDEA en Estados Unidos. En este sentido, se busca conocer la influencia de los factores de terminantes de la economía nacional y venezolana como limitantes del valor de exportación de textiles desde La Paz hacia Venezuela. Para ello, se definen en primera instancia las variables relevantes que ingresan en el modelo, y que darán consistencia a los resultados, algunas de ellas se incluyen para evitar el sesgo de especificación.

5.2. ESTIMACIÓN Y EVALUACIÓN DE RESULTADOS

El modelo planteado en la presente investigación, requiere la estimación de un sistema de tres ecuaciones estructurales, relacionadas con los determinantes del sistema de pagos de Venezuela, con los determinantes de las exportaciones de textiles desde La Paz hacia Venezuela y la interrelación entre ambas variables endógenas para determinar la significatividad individual y conjunta del modelo.

La relación funcional implica tres ecuaciones referidas a los determinantes del comercio internacional de ambas economías: Bolivia y Venezuela.

$\text{Export text bol} = f(\text{Producción, tipo de cambio})$

$\text{Pagos por importaciones} = f(\text{tipo de cambio, importación de textiles})$

$\text{Export text bol} = f(\text{Pagos por compras de textil, terminos de intercambio})$

No se puede establecer una relación causal anticipadamente, en razón de no conocer la magnitud de cada variable. Sin embargo se espera que los determinantes de la última ecuación sean significativos, en razón de estar condicionada las exportaciones de textiles nacionales desde La Paz, al cumplimiento de pagos de importaciones por parte de Venezuela, asimismo los términos de intercambio entre ambas economías deberían ser muy significativos.

Las variables intervinientes en el modelo econométrico, están relacionadas con los determinantes de exportaciones, competitividad de las exportaciones y la producción nacional.

Cuadro N° 5.1: Variables intervinientes en el modelo

Variable	Abreviación	Unidad	Periodicidad	Definición
Exportación de textiles	vta	Dólar	Trim	Valor de las exportaciones de prendas de vestir confeccionadas en La Paz, hacia Venezuela.
Producción nacional	pibb	Bolivianos	Trim	Valor del PIB real de Bolivia
Producción de Venezuela	pibv	Bolívares	Trim	Valor del PIB real de Venezuela
Términos de intercambio	tin	Puntos	Trim	Cociente entre el índice de precios de exportación y el índice de precios de importación entre Bolivia y Venezuela
Tipo de cambio real	tcr	Puntos	Trim	Precio de la moneda venezolana, expresada en bolivianos
Reservas internacionales de Venezuela	res	Millones de dólares	Trim	Valor de las reservas internacionales de divisas en Venezuela
Pagos internacionales de Venezuela	pag	Millones de dólares	Trim	Monto de los pagos realizados por el Banco Central de Venezuela por concepto de importaciones desde la región
Tipo de cambio venezolano	tcv	Puntos	Trim	Precio del dólar, expresado en bolívares
Importación de textiles desde Venezuela	itv	Millones de dólares	Trim	Valor de las importaciones de textiles realizadas por Venezuela

Elaboración propia

El sistema de ecuaciones definido a través de la forma funcional, asume los siguientes coeficientes:

$$1) \ln vta = \alpha_0 + \alpha_1 \ln pibb + \alpha_2 \ln tcr + u_i$$

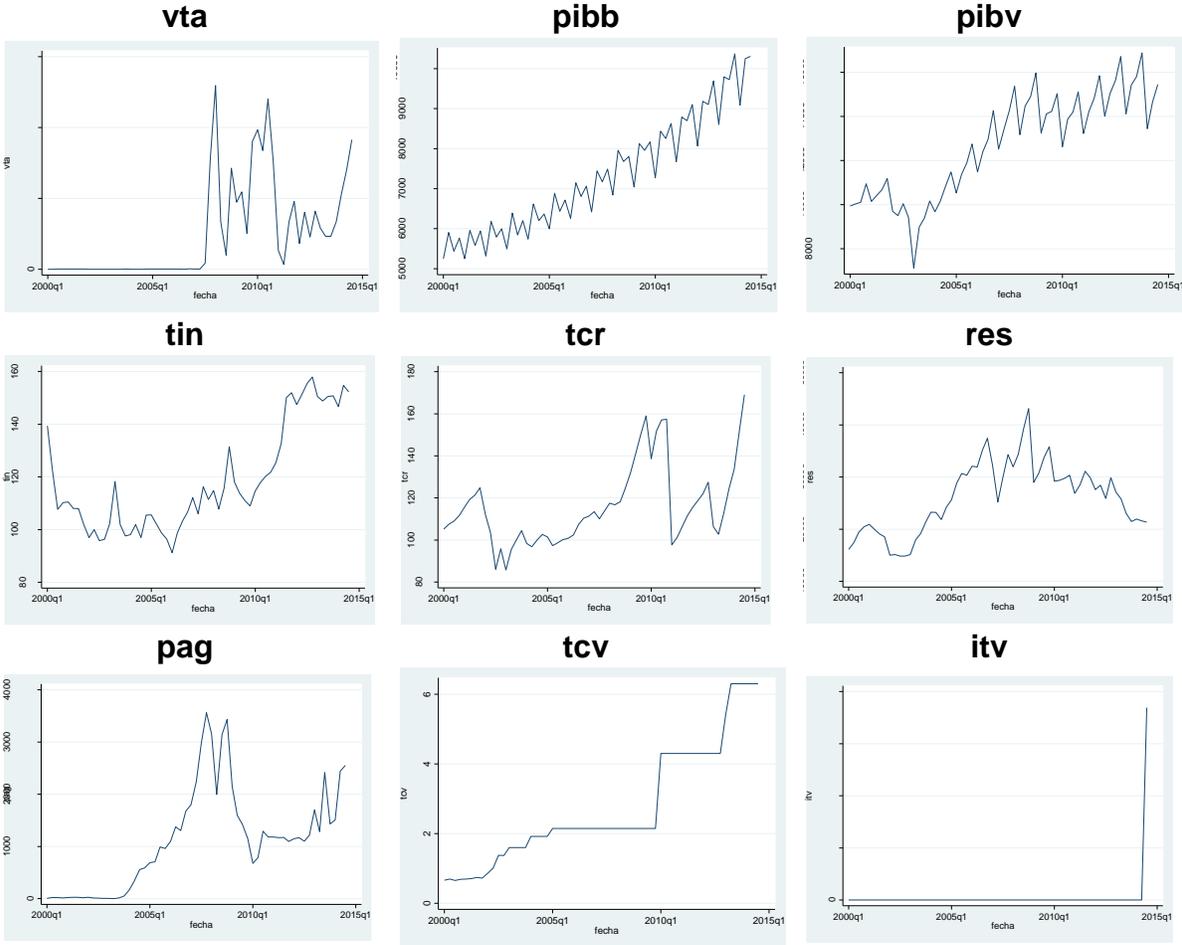
$$2) \ln pag = \beta_0 + \beta_1 \ln tcv + \beta_2 \ln itv + v_i$$

$$3) \ln vta = \phi_0 + \phi_1 \ln pag + \phi_2 \ln tin + \varepsilon_i$$

Donde todas las variables menos una independiente están tomadas en logaritmos, en este sentido, lo que se pretende estimar es la elasticidad de las exportaciones de textiles hacia Venezuela en función de los cambios proporcionales y absolutos del sistema de pagos venezolano, así como de los términos de intercambio entre Bolivia y Venezuela.

Todas las variables intervinientes en el modelo, siguen una secuencia variable respecto su tendencia, es decir, son no estacionarias en media ni en varianza, por tanto es necesario realizar una transformación a fin de eliminar el componente estacionario de tendencia y de variaciones periódicas.

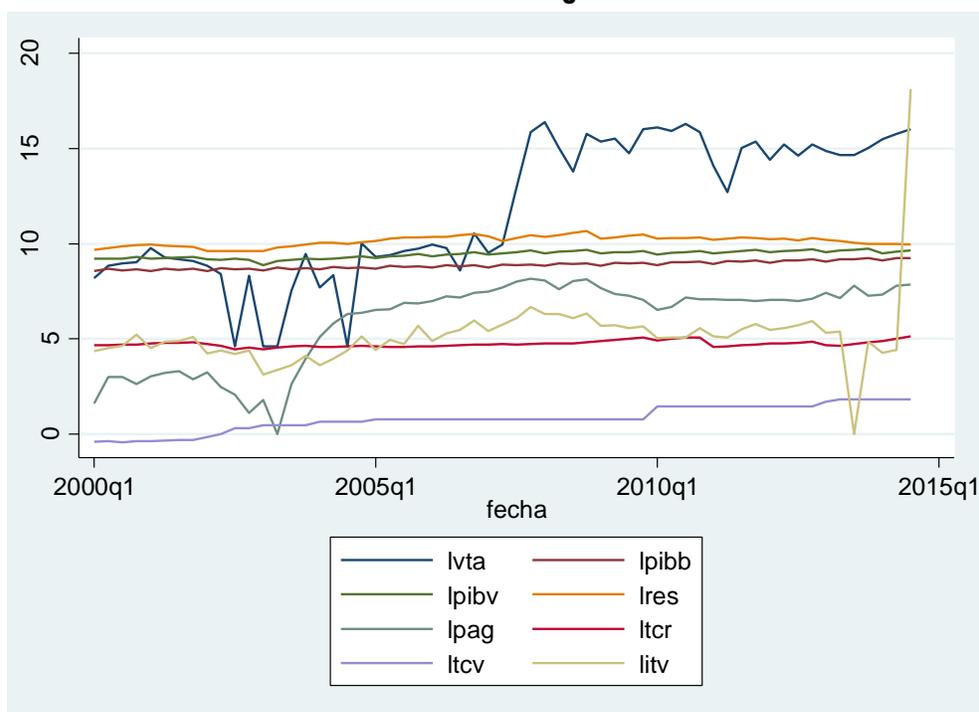
Gráfico N° 5.1: Variables del modelo durante el periodo de estudio (Medidos en nivel)



Elaboración propia

Las variables transformadas en logaritmos, registran un comportamiento más homogéneo y se presentan a continuación. Como se aprecia, tras la transformación en logaritmos, todas se hacen comparables, y de esta manera se suavizaron las variaciones de media eliminando la tendencia, se aprecia además que las oscilaciones son mínimas y positivas respecto su tendencia.

Gráfico N° 5.2: Variables transformadas en logaritmos



Elaboración propia

Posteriormente se analizan las correlaciones de las variables para establecer una posible asociación lineal que impida la estimación por mínimos cuadrados en dos o tres etapas. Como se aprecia, ninguna de la variables registra una asociación lineal elevada con las restantes, pudiéndose estimar un modelo lineal sin problema de multicolinealidad.

Cuadro N° 5.2: Correlación de las variables intervinientes en el modelo

	vta	pibb	pibv	tin	tcr	res	pag	tcv	itv
vta	1.0000								
pibb	0.5570	1.0000							
pibv	0.5728	0.8829	1.0000						
tin	0.3911	0.8028	0.6748	1.0000					
tcr	0.7511	0.5343	0.5475	0.3516	1.0000				
res	0.3923	0.3759	0.6654	0.0907	0.2849	1.0000			
pag	0.5209	0.5718	0.7466	0.3573	0.3554	0.6931	1.0000		
tcv	0.4973	0.9106	0.7137	0.7885	0.4025	0.2006	0.4316	1.0000	
itv	0.2523	0.2737	0.1549	0.2231	0.3705	-0.0933	0.1940	0.2741	1.0000

Elaboración propia

Una vez identificados los principales aspectos del modelo seleccionado, se procede a estimar el mismo a través del modelo de ecuaciones simultáneas. Para ello, se realizan las condiciones de conformabilidad de rango y de orden.

Para la resolución de estas ecuaciones se deberá elegir un método de los planteados: MCI, MC2E y MC3E, para la identificación del modelo adecuado, evaluamos las condiciones de orden y de rango de cada ecuación. La condición de orden será:

Ecuación	Endógenas	J Exógenas	Total	M-1	Estado de identificación
1)	1	2	3	2	Sobreidentificada
2)	1	2	3	2	Sobreidentificada
3)	1	1	2	2	Exactamente identificada

De acuerdo a estos resultados, es posible la estimación por los métodos de MC2E o MC3E, aunque es necesario revisar la condición de rango, para lo cual estimamos las ecuaciones alternativas.

$$Rlvta = [0 \ 1 \ 1 \ 0 \ 0 \ 1 \ 0 \ 0 \ 0 \ 1]$$

$$Rlpag = [1 \ 0 \ 1 \ 0 \ 1 \ 1 \ 0 \ 0 \ 0 \ 1]$$

$$Rlvta = [0 \ 1 \ 0 \ 1 \ 0 \ 1 \ 0 \ 0 \ 0 \ 0]$$

$$Rlvta^*A = [0 \quad 1-\alpha_2 \quad 1-\gamma_1-\gamma_2]$$

$$Rlpag^*A = [1-\beta_1-\beta_2 \ 0 \quad 1-\gamma_1-\gamma_2-\gamma_3]$$

$$Rlvta^*A = [1-\beta_1-\beta_2-\beta_3 \ 1-\alpha_2-\alpha_3 \ 0]$$

Ecuación	Rango (Ri)	Rango (RiA)	M-1	Estado de identificación
1)	4	2	3	Sobreidentificada
2)	5	2	3	Sobreidentificada
3)	3	2	3	Sobreidentificada

Por tanto de acuerdo a estos resultados todas las ecuaciones están sobreidentificadas, hecho que permite estimarlas por MC2E o MC3E. Por ello procedemos a estimar las ecuaciones a través del método de estimación en tres etapas, estas ecuaciones estimadas, representan un paso adicional en el proceso, debido a que si no existiera asociación entre las variables originales y las variables estimadas en las primeras dos ecuaciones, tan solo correspondería estimar la tercera ecuación a través de MCO, para ello realizaremos la prueba de Hausman.

Figura N° 5.1: Resultados de la estimación en tres etapas

Three-stage least-squares regression

Equation	Obs	Parms	RMSE	"R-sq"	chi2	P
lvta	59	2	1.80758	0.7433	178.73	0.0000
lpag	59	2	1.469965	0.5522	65.99	0.0000
3lvta	59	2	2.107084	0.6512	121.74	0.0000

	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lvta					
lpibb	12.22529	1.250751	9.77	0.000	9.773859 14.67671
ltcr	4.493609	1.296836	3.47	0.001	1.951857 7.035361
_cons	-118.0692	9.852493	-11.98	0.000	-137.3798 -98.7587
lpag					
ltcv	2.079528	.2823324	7.37	0.000	1.526166 2.632889
litv	.1852832	.0835224	2.22	0.027	.0215824 .3489841
_cons	3.260945	.4959099	6.58	0.000	2.288979 4.232911
3lvta					
lpag	-1.290355	.1498427	8.61	0.000	.9966689 1.584042
tin	.0495215	.0124586	3.97	0.000	.0251032 .0739399
_cons	-1.711452	1.49697	-1.14	0.253	-4.645459 1.222556

Endogenous variables: lvta lpag

Exogenous variables: lpibb ltcr ltcv litv tin

Elaboración propia

Como se puede apreciar, todos los coeficientes de la regresión son significativos al 95%, expresado por los (P>|z|) p-values=0.0000, y se aprecia una significatividad mayor en los coeficientes de la tercera ecuación, que se denomina estructural porque relaciona las dos variables endógenas. El estadístico R², indica un buen ajuste en las tres ecuaciones, puesto que es superior al 55%, 65% y 74% respectivamente. Asimismo el estadístico Chi cuadrado se interpreta como contraste de significatividad conjunta en reemplazo de la prueba F, sus p-valores estimados, son muy bajos, rechazándose la hipótesis conjunta de no significatividad conjunta de cada ecuación respecto de sus variables.

En la primera ecuación, ante un incremento del 1% en el PIB de Bolivia, el valor de las exportaciones de textiles hacia Venezuela, se incrementan en promedio 12,2%. Mientras que cuando el tipo de cambio real, se incrementa en 1%, el valor

de las exportaciones hacia Venezuela, se incrementan en promedio 4,49%, es decir que el valor de las exportaciones es muy sensible hacia cambios en estas dos variables domésticas.

En la segunda estimación se aprecia que ante un incremento del 1% en el tipo de cambio de Venezuela, con relación al dólar, los pagos internacionales se incrementan en promedio 2,07%; mientras que cuando las importaciones de textiles desde Venezuela se incrementan 1%, los pagos se incrementan menos que proporcionalmente, solo en 0,18%, es decir que por un lado el tipo de cambio de Venezuela y sus pagos internacionales registran una asociación muy elástica, mientras que la relación entre pagos internacionales e importaciones, es inelástica, vale decir que mientras se incrementan las importaciones, los pagos no se agilizan y se contraen mientras más elevados sean, indicando una situación de impago potencial para sus socios comerciales.

Los resultados en la ecuación estructural (tercera regresión), indican que durante el periodo de estudio, existió una relación inversa entre el valor de las ventas a Venezuela con los pagos realizados por importaciones desde esa economía, ante un incremento de 1% en el valor de los pagos al extranjero de Venezuela, origina una reducción en el valor de las exportaciones hacia ese país, alternativamente podríamos decir que cuando el valor de las exportaciones a ese país, se incrementan, el valor de los pagos internacionales disminuye más que proporcionalmente; la relación es elástica ($e > 1$), vale decir que un cambio en la posición de pagos internacionales, genera un cambio más que proporcional en el valor de exportaciones de textiles hacia ese país. Por otra parte, ante un incremento de 1% en la relación de términos de intercambio, que representa una apreciación real de las exportaciones de Bolivia, se genera un incremento de 4,9% en las exportaciones de textiles de Bolivia hacia Venezuela.

El problema con este resultado radica en la significatividad del coeficiente que relaciona pagos con exportación de textiles (-1.290355), si esta fuera unívoca, daría entender que la relación con este mercado es muy inestable e inviable en el tiempo, debido a la sensibilidad de los pagos internacionales.

5.3. CONTRASTE DE HIPÓTESIS

La hipótesis formulada implica la imposibilidad de que el mercado venezolano, este en la capacidad de absorber el volumen de textiles producidos en el departamento de La Paz, y que antes eran exportados hacia el mercado estadounidense por medio del ATPDEA. Nuestras hipótesis nula y alterna se formulan como sigue:

$$H_0 : \phi_1 = 0$$

$$H_1 : \phi_1 \neq 0$$

La hipótesis nula implica que el valor de las exportaciones de textiles producidos en La Paz hacia Venezuela, no depende de la capacidad de pago de las importaciones de textiles, realizada por el sector privado de consumidores en ese país. La hipótesis alterna implica que las exportaciones de textiles, es dependiente de la capacidad de pago de las compras internacionales, asimismo si es muy significativa, esta variable sería una limitante para el comercio internacional de Bolivia con Venezuela. Los resultados son:

```
. test lpag=0

( 1)  [3lvtallpag = 0

      chi2( 1) =   74.16
      Prob > chi2 =   0.0000
```

Como se aprecia de los resultados encontrados ($\text{Prob} > \chi^2 = 0.000$), se rechaza la hipótesis nula, por tanto se puede asegurar que debido a la elevada significatividad, el mercado venezolano no está en capacidad de absorber las exportaciones de textiles de La Paz, debido a que es muy dependiente de la capacidad de pago por importaciones, mientras mayores importaciones realiza Venezuela, menor capacidad de pago de sus obligaciones cuenta, en el mediano plazo esta limitante podría traer consecuencias enormes a los exportadores nacionales porque los tiempos de pago son extensos, perjudicándose sustancialmente la disposición de capital de operaciones.

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

La producción y exportación de prendas de vestir en Bolivia, registró un apoyo sustancial cuando unilateralmente se apertura el mercado estadounidense para las confecciones y manufactura nacionales. Una característica de este acuerdo fue la promoción de exportaciones no tradicionales con alto valor agregado. Tanto las confecciones textiles como los productos derivados de madera, cuero y alimentos orgánicos promovieron la inserción laboral de una importante cantidad de trabajadores. La posterior suspensión contrajo el aparato productivo de este sector, llegándose a afectar las empresas y las fuentes de trabajo principalmente de trabajadores pobres con elevadas capacidades.

Los factores que propiciaron la suspensión unilateral de las preferencias arancelarias, son sabidos y están ligados a las relaciones políticas entre ambos gobiernos, muy deterioradas a partir de la asunción al mando del gobierno de carácter popular el año 2006.

El sector manufacturero nacional es muy dependiente de las facilidades en el mercado de destino, en razón de no estar incluidos en los beneficios de SGP ni en el acuerdo de nación más favorecida, principales sistemas por los cuales se exportan manufacturas. Aunque son más de 50 las empresas principales exportadoras al mercado estadounidense, estas están muy dispersas, y el mayor aprovechamiento de las preferencias durante el periodo de vigencia del ATPDEA, fueron realizadas por una empresa de gran capacidad.

Las exportaciones bolivianas de textiles a este mercado, se concentraron en la producción de América Textil SRL. (AMETEX), esta contaba con importantes inversiones, que le facilitaban ser competitiva puesto que se autoabastecía de los insumos necesarios para la confección textil.

El comercio con Venezuela para Bolivia en el contexto actual es muy inestable, en principio los problemas registrados por la caída del barril de petróleo en el mercado internacional, no parecer tener solución en el mediano plazo, generarían

una importante reducción de sus ingresos por este concepto, asimismo la inestabilidad política, limita el poder de cumplimiento de sus obligaciones. Existe un fuerte control a la comercialización de divisas que limita la dinámica de los pagos internacionales, asimismo este mercado está incapacitado de autoabastecerse de alimentos, hecho que hace que a la hora de asignar divisas para importaciones, se de preferencia a estos ítems, antes que otro tipo de bienes como las confecciones.

La compra de divisas está agotando las reservas internacionales en esa economía, asimismo la capacidad de generación de divisas está reducida, efecto de la cotización internacional del crudo, por ello se relega el cumplimiento de los pagos internacionales, en este contexto los pequeños productores nacionales, que aun exportan hacia ese mercado, deben esperar prolongados periodos para recibir su pago, hecho que limita su capacidad de expansión, sus costos fijos suman y no dan pie a la expansión de la actividad.

6.2. RECOMENDACIONES

En razón de haberse estudiado un mercado que está muy intervenido por el Estado, como es el mercado venezolano, se deben precisar algunas sugerencias tendientes a buscar nuevas opciones de mercado para la producción nacional.

Las preferencias vigentes actualmente en el marco del mercado natural de Bolivia –la CAN-, puesto que en este mercado se establece arancel cero para las exportaciones intra-comunidad. Existe un mercado importante para las exportaciones de textiles hacia Ecuador por ejemplo, asimismo el mercado peruano de insumos textiles como telas e hilos, que podrían aprovecharse para dar eficiencia a la producción local de prendas de vestir.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, A. y Arendano, R. (2007): Adaptarse al surgimiento de China: ¿Cómo pueden lograrlo las empresas latinoamericanas?
- Burenstam, L. (1991). Un ensayo acerca de la transformación del comercio. Minnessota: UPPSALA.
- Cárdenas, H.(2007):México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos, Comercio Exterior,57,7,pp 513-545.
- Centro de Economía Internacional (2008): El comercio de la Argentina con China. Ministerio de relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas internacionales, disponible en: <http://www.cei.gov.ar>
- Grossman, S. (1990). Desarrollo tecnológico endógeno. Journal of political economy, 88-96.
- Grossman, S., & Helpman, E. (1991). Innovación y crecimiento en la economía global. Cambridge: The MIT Press.
- Gómez, J (2008): El hundimiento de Coltejer a la hecatombe e la industria textil colombiana, en Deslinde,43.pp 2-13.
- Hale D. (2008): China y América Latina Hernández, R. (2004): El comercio exterior de China. Una perspectiva mexicana. XI Congreso Internacional de ALADAA,
- Haberler, G. (1996). The theory of international trade with this applications to commercial policy. Londres: Hodge & Co.
- Hernanadez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2010). Metodología de la investigación. México DF.: Mc Graw Hill.
- IBCE. (2014). Estadísticas de comercio exterior 2013. La Paz: IBCE.
- INE. (2014). Anuario estadístico de Bolivia 2013. La Paz: INE.
- Krugman, P. (1993). On the relationship between trade theory and location theory. Review of international economics, 106-154.
- Krugman, P. (2003). Incremento de retornos, competencia monopolística y comercio internacional. Journal of international economics, 67-104.
- Krugman, P., & Brander, J. (2003). A reciprocal dumping model of international trade. Journal of international economics, 53-61.
- Krugman, P., & Helpman, E. (1995). Estructura de mercado y comercio exterior. Incrementando retornos, competencia imperfecta y economía internacional. Cambridge: The MIT press.
- Marradi, A., Archenti, N., & Piovani, J. (2007). Metodología de las ciencias sociales. Buenos Aires: EMECE.

- Mejía, C. (2007): El desafío del comercio en la industria textil y de la confección españolas con los nuevos miembros de la UE (Bulgaria y Rumania) y China. IX Reunión de Economía Mundial, Madrid, España.
- Mundell, R. (1957). Comercio internacional y movilidad de factores. Boston.
- Ojeda, R. (2011). Los tigres asiáticos y su influencia en Bolivia. Nueva Economía, 40-47.
- Paredes, R.(2007): La importancia de China en el mercado textil y de confecciones Servicio Unión Europea (2005): Informe sobre la situación textil en la UE y las relaciones con China.
- Robey, D. (1996). Introducción al estructuralismo. Buenos Aires: Alianza.
- Robinson, J. (1987). La segunda crisis del pensamiento económico. Cambridge: Actual.
- Romer, P., & Rivera, B. (1991). International trade with endogenous technical change. European economic review, 62-81.
- Shaked, A., & Sutton, J. (1994). Oligopolios naturales y comercio internacional. En H. Kierkowzki, Competencia monopolística y comercio internacional (págs. 31-57). Oxford: Oxford University Press.
- Stiglitz, J., & Dixit, A. (1977). Competencia monopolística y optina diversificación del producto. American Economic Review, 12-43.
- Vanek, J. (1998). Teoría de proporcionalidad de factores. Maryland: Kyklos.

ANEXOS

**ANEXO 01:
COMERCIO DE LA CAN**

AÑO	TOTAL MUNDO	EXTRA COMUNITARIO	TOTAL	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERÚ
1969	1.798	1.745	53	3	31	7	11
1970	2.199	2.124	75	5	47	9	14
1971	1.998	1.900	98	15	55	13	16
1972	2.377	2.280	97	10	55	16	16
1973	3.092	2.948	144	9	59	54	22
1974	4.722	4.484	238	34	76	88	40
1975	4.284	4.024	260	20	76	130	33
1976	4.943	4.597	346	21	62	227	36
1977	6.258	5.946	312	10	80	170	52
1978	7.105	6.843	262	14	61	87	99
1979	9.625	9.199	426	19	70	71	266
1980	11.163	10.657	506	38	109	106	253
1981	8.927	8.488	439	39	115	89	195
1982	9.122	8.712	410	30	87	104	189
1983	8.702	8.398	304	24	64	130	86
1984	9.614	9.337	277	14	72	53	137
1985	10.188	9.802	386	17	89	71	209
1986	10.293	9.989	304	24	131	40	108
1987	9.999	9.594	405	30	185	87	102
1988	10.462	10.009	454	27	137	173	117
1989	12.350	11.842	508	50	124	177	157
1990	13.715	13.161	554	57	169	171	156
1991	14.222	13.426	795	79	349	197	171
1992	14.194	13.345	849	86	419	165	179
1993	14.281	13.242	1.039	118	443	285	193
1994	17.535	16.163	1.372	195	573	378	226
1995	20.699	18.918	1.781	212	1.001	325	242
1996	22.375	20.410	1.965	259	1.059	356	292
1997	24.846	22.502	2.344	252	1.130	585	376
1998	21.895	19.758	2.137	308	986	483	360
1999	23.131	21.495	1.637	274	721	387	255
2000	26.199	24.176	2.023	259	871	554	339
2001	25.032	22.762	2.270	268	1.015	605	382
2002	26.088	23.508	2.580	217	1.216	742	405
2003	29.923	27.003	2.920	262	1.212	988	458
2004	39.504	36.075	3.429	263	1.623	929	614
2005	51.320	46.768	4.552	305	2.084	1.350	812
2006	64.478	59.328	5.150	411	1.987	1.748	1.003
2007	76.892	70.893	5.998	395	2.148	2.243	1.214
2008	93.654	86.649	7.004	479	2.456	2.491	1.579
2009	77.680	71.906	5.774	535	2.116	1.586	1.538
2010	98.003	90.192	7.810	636	3.063	2.127	1.984
2011	133.370	124.109	9.261	714	3.428	2.770	2.350
2012	137.991	127.642	10.349	1.194	3.741	3.066	2.348
2013	134.478	124.736	9.742	1.259	3.392	2.820	2.271

**ANEXO 02:
DATOS DEL MODELO ECONOMÉTRICO**

año	trim	vta	pibb	pibv	tin	tcr	res	pag	tcv	itv
2000	1	3649	5.249,5	9.934,3	139,4	105,2	16.125	5	0,7	77,3
2000	2	6876	5.904,0	10.032,9	122,2	107,5	17.369	20	0,7	92,1
2000	3	7973	5.440,8	10.103,9	107,7	109	19.443	20	0,7	102,8
2000	4	8406	5.762,0	10.942,2	110,2	111,8	20.471	14	0,7	187,1
2001	1	17600	5.249,1	10.147,6	110,5	115,7	20.901	21	0,7	92,4
2001	2	10868	5.957,3	10.408,0	108,0	119,3	19.992	25	0,7	128,3
2001	3	9707,54	5.581,8	10.674,0	108,0	121,3	19.090	27	0,7	133,9
2001	4	8771,9	5.944,5	11.175,9	102,0	124,8	18.523	18	0,7	166,2
2002	1	6950,9	5.321,7	9.698,9	97,0	112,2	15.029	26	0,9	70
2002	2	4564,6	6.187,3	9.499,8	100,0	103,5	15.142	12	1,0	79,8
2002	3	100	5.790,5	10.039,7	95,8	86,1	14.826	8	1,4	66,8
2002	4	4047	5.998,2	9.411,7	96,3	95,8	14.860	3	1,4	81,2
2003	1	100	5.498,2	7.113,9	102,2	85,7	15.142	6	1,6	23
2003	2	100	6.388,0	8.978,5	118,3	95,5	17.959	0	1,6	29,3
2003	3	1914,8	5.842,8	9.391,6	101,9	100,1	19.184	14	1,6	37
2003	4	12872	6.200,4	10.168,7	97,6	104,4	21.366	52	1,6	61,8
2004	1	2196	5.739,4	9.679,2	98,1	98,4	23.262	166	1,9	37,6
2004	2	4281,4	6.620,9	10.150,9	101,9	96,8	23.226	340	1,9	52,7
2004	3	100	6.202,3	10.862,0	97	100,1	21.841	558	1,9	81,5
2004	4	22236,12	6.365,4	11.480,2	105,5	102,6	24.208	591	1,9	170,6
2005	1	11105,76	5.994,8	10.523,8	105,6	101,4	25.646	690	2,2	84,5
2005	2	12042,86	6.884,1	11.366,0	102,1	97,3	28.790	707	2,2	140,9
2005	3	14856,5	6.438,4	11.884,5	98,7	98,7	30.667	990	2,2	113,7
2005	4	16975,4	6.712,9	12.749,3	96,4	100,2	30.368	960	2,2	292,6
2006	1	21345,34	6.259,4	11.482,7	91,2	100,8	32.097	1.096	2,2	132,4
2006	2	17333,65	7.150,3	12.390,2	98,7	102,4	31.917	1.375	2,2	200,7
2006	3	5372,59	6.807,9	12.970,3	103,2	107,4	35.088	1.306	2,2	235,4
2006	4	38644,21	7.061,3	14.273,4	106,7	110,4	37.440	1.677	2,2	390,2
2007	1	13668,19	6.417,3	12.520,7	112,1	111,3	32.299	1.795	2,2	226,7
2007	2	20989,52	7.442,7	13.428,2	106	113,5	25.213	2.237	2,2	316,9
2007	3	429311	7.171,6	14.275,1	116,3	110,1	29.954	2.986	2,2	447,6
2007	4	7840222,6	7.492,4	15.367,1	111,4	113,8	34.286	3.563	2,2	795
2008	1	12960472,2	6.837,9	13.170,4	114,8	117,5	31.946	3.157	2,2	545,8
2008	2	3349497,9	7.955,2	14.480,6	107,8	116,7	34.335	1.997	2,2	550,9
2008	3	983053,68	7.678,2	14.904,0	115,8	118,1	39.206	3.143	2,2	439,7
2008	4	7140092,32	7.806,6	15.970,1	131,5	124,6	43.127	3.433	2,2	564,6
2009	1	4724771,46	7.039,5	13.257,5	118,1	131,8	28.992	2.144	2,2	291,9
2009	2	5471062,18	8.130,2	14.118,8	113,8	140,9	30.750	1.591	2,2	306,8
2009	3	2527810,83	7.956,8	14.231,7	111,1	150,1	33.697	1.422	2,2	262,9
2009	4	9014408,75	8.167,8	15.042,8	109	159	35.830	1.149	2,2	287,3
2010	1	9839960,63	7.266,2	12.619,9	114,7	138,6	29.186	674	4,3	155,4
2010	2	8378502,87	8.437,6	13.876,5	117,9	151,7	29.351	785	4,3	161,3
2010	3	12026825,2	8.252,0	14.200,3	120,2	157,1	29.768	1.290	4,3	158,8
2010	4	7684568,59	8.629,8	15.110,8	121,8	157,4	30.332	1.180	4,3	258,5
2011	1	1315174,54	7.675,0	13.225,1	125,4	97,6	26.864	1.180	4,3	170,9

2011	2	329937,47	8.790,6	14.235,5	132,7	101,2	28.540	1.169	4,3	161,5
2011	3	3344465,42	8.700,1	14.828,4	150,1	106,4	31.109	1.173	4,3	243,9
2011	4	4801058,54	9.105,9	15.849,2	152	111,5	29.892	1.095	4,3	321,2
2012	1	1818874,27	8.066,3	14.010,5	147,5	115,5	27.590	1.147	4,3	242,2
2012	2	4035359,36	9.182,0	15.036,8	151,3	118,6	28.427	1.168	4,3	259,6
2012	3	2274743,69	9.104,2	15.644,7	155,5	122,1	25.890	1.100	4,3	306,2
2012	4	4098245,95	9.693,3	16.717,0	157,9	127,5	29.890	1.214	4,3	380,8
2013	1	2906186,9	8.603,2	14.116,0	150,5	106,3	27.104	1.700	5,4	204,8
2013	2	2320668,18	9.794,5	15.423,2	148,8	102,7	25.804	1.281	6,3	214,3
2013	3	2322402,65	9.723,2	15.811,6	150,5	112,5	23.047	2.418	6,3	0
2013	4	3355472,7	10.366,9	16.883,1	150,8	124,4	21.481	1.430	6,3	126,5
2014	1	5323471,41	9.085,8	13.439,5	146,7	133,5	21.948	1.510	6,3	72,3
2014	2	7016359,99	10.249,8	14.660,3	154,8	151,6	21.604	2.441	6,3	84,5
2014	3	9139187,52	10.304,9	15.452,1	152,3	169,1	21.349	2.552	6,3	82,5