

VII  
ANEXOS

**PRODUCTORES MAÑANEROS DE LA CIUDAD DE LA PAZ**



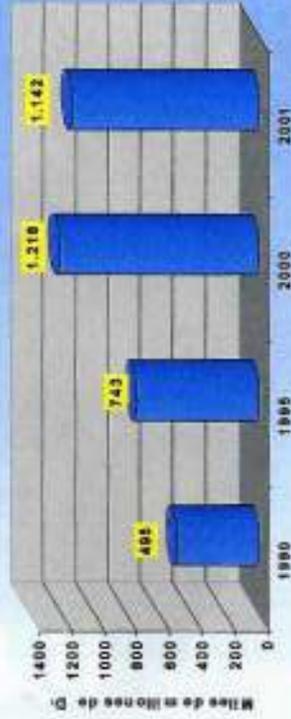
**CALLE TUMUSLA. EXPOSICIÓN DE PRODUCTOS**



**CALLE ISAAC TAMAYO: PUESTO DE VENTA EN HORARIO DE LA  
MAÑANA (06:00 a.m. a 09: a.m.)**

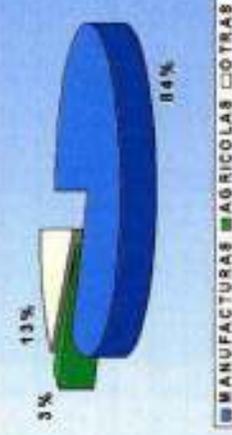
En la década de los noventa las importaciones de USA crecieron 131%

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS  
MILES DE MILLONES DE DOLARES



El 84% de las importaciones de Estados Unidos son Manufacturas

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS  
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS  
2001



Productos con mayor tamaño de mercado en EE.UU.

PRODUCTOS	IMPO 2001 Millones de US\$	PAR %
EQUIPO DE TRANSPORTE	214.972	18
COMPUTADORES Y PRODUCTOS ELECTRONICOS	208.288	18
QUIMICOS	82.976	7
MAQUINARIA NO ELECTRICA	74.078	6
CONFECIONES Y ACCESORIOS	64.873	6
MANUFACTURAS DIVERSAS	68.627	5
EQUIPO, APARATOS Y COMPONENTES ELECTRICOS	40.381	3
MANUFACTURAS DE METAL	37.827	3
DEMÁS PRODUCTOS DE METAL	27.218	2
ARTICULOS DE CUERO	23.028	2
ALIMENTOS	20.847	2
PAPEL	18.890	2
PRODUCTOS DE PLASTICO Y CAUCHO	17.892	2

Productos con crecimiento superior al promedio de las importaciones de EE.UU 1997 a 2001 (31%)

PRODUCTOS	IMPO 2001 Millones US\$	VAR % 97/01
MUEBLES Y ACCESORIOS	18.816	76
HILADOS	8.038	60
QUIMICOS	82.976	56
EQUIPO, APARATOS Y COMPONENTES ELECTRICOS	40.381	46
EQUIPO DE TRANSPORTE	214.972	43
ANIMALES Y SUS PRODUCTOS	3.627	41
BEBIDAS Y TABACO	9.159	40
PRODUCTOS DE PLASTICO Y CAUCHO	17.892	34
PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS	14.968	33
CONFECIONES Y ACCESORIOS	64.873	33
MANUFACTURAS DIVERSAS	68.627	32

## IMPORTACIONES TOTALES POR DISTRITO DE ENTRADA



## IMPORTACIONES DE USA

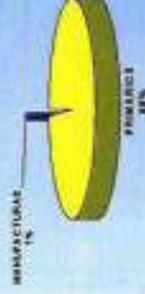
Textiles y Confecciones	
PROVEEDOR	2001
TOTAL	78.454
China	15.253
México	9.030
China	6.656
Hong Kong	4.573
Corea	3.487
Korea	3.285
India	3.028
Tailandia	2.619
Indonesias	2.526
Malasia	2.397
Indonesia	2.397

## Algunos nichos de mercado del sector confecciones

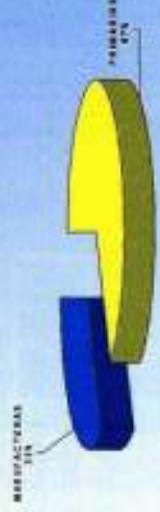
HTS Number	PRODUCTOS	1996		2001		Percent Change 2000-2001
		In 1,000,000 Dollars		2000-2001		
611020	Sueteres, jerseys y artículos similares de algodón en tejido de punto	2.460	5.637	5.042	8.042	7.2%
62042	Pantalones, largos y cantidad de algodón para mujeres y niñas	2.128	4.717	4.886	4.886	3.1%
62042	Pantalones, largos y cantidad de algodón para hombres y niños	2.897	5.041	4.467	4.467	-6.6%
611030	Sueteres, jerseys y artículos similares de fibras sintéticas en tejido de punto	2.022	3.414	3.444	3.444	0.9%
610310	Camisetas de punto de algodón	1.411	3.051	2.889	2.889	-4.6%
620650	Camisetas en tejido plano de algodón	2.236	2.634	2.214	2.214	-12.6%
610610	Camisetas de punto de algodón	1.538	1.591	1.519	1.519	-4.8%
	TOTAL	14.725	24.963	25.980	25.980	4.10%

## Estructura de las exportaciones de Bolivia

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE BOLIVIA EN 1970



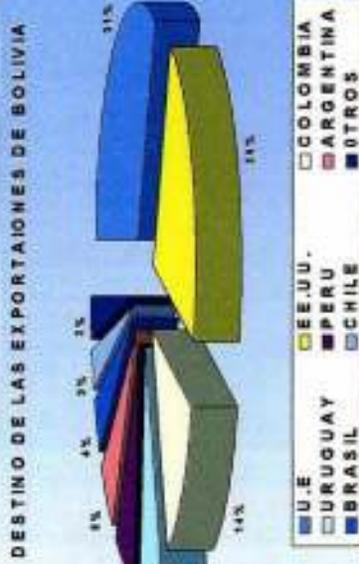
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE BOLIVIA 2000



### EE.UU. Principal país inversionista En Bolivia



### EE.UU. Es el segundo socio comercial de Bolivia después de la Unión Europea



### El 18% de las EXPORTACIONES de Bolivia a EE.UU son productos primarios

Productos	2001 Millones de dólares
Frutas y hucses	12
Petróleo y gas	8
Minerales	5
Azúcares	4
Joyería	40
Minerales no ferrosos fundidos y refinados	32
Confeciones	19
Madera	10
Manufacturas de madera	11
Muebles	8
Metalles no ferrosos trabajados	3
Maquinaria para la industria minera	2
Manufacturas de cuero	1
<b>Subtotal:</b>	<b>154</b>
Otros	10
<b>Total</b>	<b>172</b>

18%

78%

### Comercio Bilateral Bolivia - EE.UU- 2001



Comercio total  
US\$389 millones de dólares

De Bolivia a EE.UU  
US\$172 millones de dólares

## La industria maquiladora (IME) es un pilar de la actividad exportadora del país

Exportaciones de México



Fuente: Gobierno de Coahuila con datos de IMADCO

## La industria maquiladora es una importante fuente de empleo en México...

→ A diciembre de 2000, las maquiladoras proporcionaron empleo a 1 millón 307 mil 982 trabajadores, 840 mil más que en 1991

Personal ocupado en la industria maquiladora

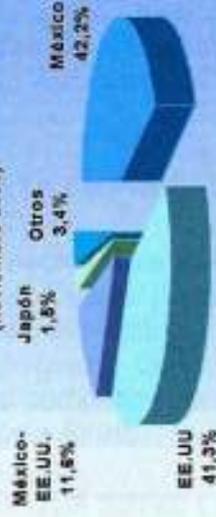


Fuente: Secretaría de Economía con datos del INEGI

## Casi la mitad de las empresas maquiladoras son mexicanas

→ 2,038 de las 4,820 maquiladoras que operan en el país a noviembre de 2000 son de capital cien por ciento mexicano.

Estructura del capital social por país de origen (noviembre 2000)



Fuente: Secretaría de Economía

## La maquiladora en México es fuertemente competitiva en productos de alta tecnología y bienes de consumo

Industria maquiladora manufacturera (dic 2000)

Sector	Número de empresas	Personal ocupado
Aparatos y accesorios eléctricos y electrónicos	574	346.928
Otros sectores	947	292.478
Textil y confección	1.119	286.584
Equipo y accesorios automotrices	260	244.238
Muebles de madera	402	62.423
Servicios	244	49.705
Químicos	157	25.626
Total	3.703	1.307.982

Fuente: Secretaría de Economía con datos INEGI

## ANEXO

### TARJETA EMPRESARIAL

Se crea la Tarjeta Empresarial, documento público de validez nacional, otorgado por los Gobiernos Municipales y emitido por el Concesionario del Servicio de Registro de Comercio, que habilita y permite a su titular participar en la provisión de bienes y servicios al Estado en las modalidades de compras u contrataciones menores y de invitación pública, según las cuantías establecidas en el Decreto Supremo N° 25964 del 21 de octubre de 2000 y la Resolución Ministerial N° 757, del 26 de agosto de 2002, del Ministerio de Hacienda.

#### ➤ **TARJETA EMPRESARIAL.**

Ahora los microempresarios y artesanos pueden acceder a la venta de bienes y servicios al Estado (Ministerios, Prefecturas, Alcaldías, etc.) en igualdad de condiciones, sin exclusiones, con calidad y competitividad y opciones reales de mayores empleos. Con la Tarjeta Empresarial "Manos a la Obra", todos podrán ingresar a competir y participar en el mercado interno con una perspectiva de exportación a futuro.

#### ➤ **¿PARA QUÉ SIRVE LA TARJETA?**

Con la Tarjeta Empresarial, si usted es un pequeño empresario, productor o artesano, puede participar en la venta de bienes y servicios al Estado. Dicho de otra manera, no necesita estar inscrito en los registros comerciales para vender bienes y servicios al Estado.

#### ➤ **REQUISITOS PARA OBTENER LA TARJETA.**

Todas las personas individuales o asociaciones que se formen, deben cumplir los siguientes requisitos:

##### • **Personas Individuales:**

- 🔔 Presentar original y fotocopia de la cédula de identidad, pasaporte, certificado de nacimiento, libreta de servicio militar o cédula del Registro Único Nacional.
- 🔔 Señalar un domicilio permanente.
- 🔔 Presentar formulario de registro que tendrá carácter de declaración jurada.

##### • **Asociaciones Accidentales:**

- 🔔 Presentar documento privado de asociación.
- 🔔 Acreditar representante legal.
- 🔔 Señalar un domicilio permanente.
- 🔔 Presentar formulario de registro que tendrá carácter de declaración jurada.

**ENCUESTA INDUSTRIAL  
PARA LA MICROINDUSTRIA  
SISTEMA DE INFORMACIÓN INDUSTRIAL PRIVADO (SIIP)**

**I. EMPLEO.**

**1. PERSONAL EMPLEADO POR NIVEL DE FORMACIÓN Y ÁREA DE TRABAJO.**

Area de trabajo Nivel	1) Producción		2) Ventas		3) Administración		Total	Hrs/Hom/Trab ordinario		Hrs/Hom/Trab Extraord.		Nivel de instrucc. Cod.Desc.
	V	M	V	M	V	M		V	M	V	M	
	1 Propietario(tec.adm) 2 Propietario (técnico) 3 Propietario(adm.) 4 Técnico 5 Administrativo 6 Obrero calificado 7 Obrero no calificado 8 Personal de servicio											

**2. TRABAJADORES FAMILIARES NO REMUNERADOS.**

	Enero		Febr.		Marz.		Abril		Mayo		Jun.		Jul.		Ago.		Sept.		Oct.		Nov.		Dic.		% de impacto s/prod	Paren- tesco
	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M		
1 Prop.(tec.adm) 2 Prop.(técnico) 3 Prop.(adm.) 4 Técnico 5 Administrativo 6 Obrero calif. 7 Obr. no calif. 8 Pers. de serv.																										

**3. PERSONAL EVENTUAL OCUPADO DURANTE EL AÑO.**

mes nivel	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio		Agosto		Septiem.		Octubr.		Noviem.		Diciem.		
	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	
1 Asesores y consultores 2 Administrativ. 3 Técnicos 4 Operarios																									

**II. REMUNERACIONES**

**1. SUELDOS Y SALARIOS PAGADOS**

remuneración nivel	1 Sueldo base	2 Agui- naldo	3 Salario en esp.	4 Reserva	5	6 Bonos	7 Otras Rem.	PRESTACIONES SOCIALES				Antig. Promed.		
								FONVI	FOMO	CNS	FCF			
1 Prop.(tec.adm) 2 Prop.(técnico) 3 Prop.(adm.) 4 Técnico 5 Administrativo 6 Obrero calif. 7 Obr. no calif. 8 Pers. de serv.														

**2. REMUNERACIÓN A TRABAJADORES A DOMICILIO**

remuneración nivel	MONTO	MONTO
Obrero calificado		
Obrero no calificado		
Personal de servicio		

### 3. COMPRA DE MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EXISTENCIAS

Principales materias primas, materiales y envases	Unidad	Compradas			Vendidas		Cantidad y valor de las existencias			
		Cantidad	Valor	Origen	Cantidad	Valor	Al comienzo		Al final	
							Cant.	Valor	Cant.	Valor

### 4. PRODUCCIÓN VENTAS Y EXISTENCIAS DE PRODUCTOS ACABADOS

Productos acabados	Unidad	Producidos		Vendidos		Cantidad y valor de las existencias			
		Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Al comienzo		Al final	
						Cant.	Valor	Cant.	Valor

### 5. CONSUMO DE ENERGIA COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES

Especificaciones	Cantidad	Valor
1 Energía eléctrica		
2 Gas		
3 Aceites lubricantes		

### 6. IMPUESTOS PAGADOS POR EL ESTABLECIMIENTO

Concepto	Valor
1 Impuesto al patrimonio	
2 % anual	
2 Impuestos específicos	

### 7. OTROS INGRESOS

Concepto	Valor (Bs.)
Por trabajos de carácter industrial	
Por trabajos de reparación y mant.	
Venta de desperdicios y residuos	
Alquileres	
Otros ingresos	
Intereses cobrados	
Porcentaje del ingreso familiar que es cubierto por ingresos del establecimiento	%

### 8. OTROS GASTOS

Concepto	Valor (Bs.)
Alquileres pagados por terrenos	
Trabajos por reparación y mant.	
Repuestos	
Seguros	
Repa de trabajo	
Gastos de depósito	
Agua	
Pago por recojo de basura	

## III. VALOR DE LOS BIENES FIJOS

### 1. FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL Y DEPRECIACIÓN

Tipo de activo	Activos al 1-sep.-02	Inversión durante el año		Venta de activos		Depreciación de la gestión	Total de activos al 31-ago-03
		Compra de activos		Nuevos	Usados		
		Nuevos	Usados				
- Terrenos y mejoras de los terrenos vinculados al proceso productivo.							
- Edificios y otras construcciones vinculados al proceso productivo.							
- Equipo de transporte.							
- Maquinaria y equipos.							
- Muebles y enseres.							
- Terrenos no vinculados al proceso productivo.							
- Edificios no vinculados al proceso productivo.							
- Otros activos.							

### 2. CAPITAL DE OPERACIONES (TRABAJO)

Concepto	Montó (Bs.)	Rotación
1 Mano de obra		
2 Materias primas		
3 Otras materias		
4 Combustibles		
5 Otros		
6 Total		

### 3. CAPACIDAD INSTALADA Y CAPACIDAD UTILIZADA

Productos		Unidad	1. Volumen máximo de prod. anual	2. Turnos de 8 horas	3. % de utilización de la cap. instalada	4. Factores que afectan la no utilización de la cap. instalada

### 4. CREDITOS y/o FINANCIAMIENTO RECIBIDO

Número de la institución u organismo	Clase de institución	Monto del crédito \$us	Clase de crédito	Tipo de garantía	Plazo del crédito		Tasa de interés	Condiciones de pago				Otros gastos
	Código		Código	Código	mes	año	%	Por gracia			U\$s.	
								mes	año	mes	año	

## CUESTIONARIO CUALITATIVO

### I. ORIENTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.

1. Su producción actual considerando su escala está orientada al mercado:

- 1.-  Local
- 2.-  Regional
- 3.-  Nacional
- 4.-  Internacional

### II. COMERCIALIZACION.

1. Logra su establecimiento colocar o vender la totalidad de su producción:

- 1.-  sí (pase a la pregunta 2)    2.-  no

1.1. Cual de los siguientes problemas le impiden vender la totalidad de su producción:

- 1.-  Escaso mercado
- 2.-  Sus precios no son competitivos
  - 2.1.  Con los precios de la producción nacional
  - 2.2.  Con los precios de los productos importados
  - 2.3.  Con los precios de los productos de contrabando

1.2. Tienen dificultades para comercializar su producción por problemas de transporte?

- 1.-  Insuficiencia o ausencia de medios propios de transporte
- 2.-  Baja calidad en el servicio
- 3.-  Fletes elevados
- 4.-  Escasez de medios de transporte

1.3. Por desconocimiento de otros mercados?

2. En las condiciones actuales podría ampliar sus colocaciones o ventas de su producto?

- 1.-  sí                                    2.-  no (pase a la pregunta 3)

- 1.-  A nivel local
- 2.-  A nivel regional
- 3.-  A nivel nacional
- 4.-  A nivel internacional

3. Modalidad de ventas

- 1.-  Al contado    2.-  En consignación    3.-  Al crédito  
 4.- como distribuye sus ventas

3.1  hasta 3 meses  
 3.2  más de 3 meses

- 4.1  Al mayorista    4.2  Al minorista    4.3  Público consumidor

4. Su empresa exporta actualmente?

- 1.-  sí    2.-  no

1.- Ha exportado en los dos años anteriores al periodo de referencia

- 1.-  sí    2.-  no

1.- Indique las razones por las que dejó de exportar.

- a.  dificultades de financiamiento para exportación.
- b.  irregularidad en el abastecimiento de materias primas.
- c.  in competitividad de los precios
- d.  cambios en los de transporte
- e.  cambios en la política arancelaria del país de destino
- f.  dificultades en los controles de calidad IBNORCA
- g.  otros. (especificar) .....

III. PUNTUALIDAD Y RESPONSABILIDAD

1.- Ha perdido algunos contratos de trabajo por algunos contratiempos?

- Sí     no

- 1.1  problema de escasez de materias primas
- 1.2  trabajo recargado
- 1.3  no calcular el tiempo para elaborar el producto adecuadamente
- 1.4  incumplimiento de obreros
- 1.5  otros .....

2.- Que porcentaje de su producción fue exportado (en promedio anual)

1. En los dos años anteriores al  
 Periodo de referencia %

2. En el periodo de referencia %

3.- Cuales son los principales productos exportados

1. En los dos años anteriores al periodo de referencia

- 1 \_\_\_\_\_ C I I U
- 2 \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_

2. En el periodo de referencia (pase a la pregunta 4)

- 1 \_\_\_\_\_ C I I U
- 2 \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_

4.- Existen factores que le impiden aumentar sus exportaciones

- 1  sí    2  no (pase a III)

4.1 Señale cuales de los siguientes factores le impiden aumentar sus exportaciones.

- 1  financiamiento
- 2  información sobre posibilidades de exportación a otros países
- 3  Problemas de transporte
- 4  dificultades de almacenaje
  - 1  en planta
  - 2  en el exterior
- 5  otros (especifique) .....

5.- Si está interesado en exportar desearía recibir información en relación a:

- 1  oportunidad de comercialización en el exterior
- 2  asistencia técnica
- 3  facilidades financieras
- 4  regímenes arancelarios y requisitos en los países importadores
- 5  investigación de mercados externos por productos y países
- 5  otros (especifique) .....

6.- Indique los productos y cantidades que estaría en condiciones de exportar en el siguiente periodo de referencia:

PRODUCTOS	C I T U				UNIDAD	CANTIDAD
1.						
2.						
3.						

#### IV. FINANCIAMIENTO.

1.- Su establecimiento confronta problemas de financiamiento:

- 1  sí
- 2  no (pase a 3)

1.1 Indique las áreas de financiamiento en las que su empresa tiene:

Requerimientos:

- 1  para capital de operaciones
- 2  para ampliación del capital
  - 2.1  en edificaciones
  - 2.2  en maquinaria y equipos
  - 2.3  en instalaciones

2.- Cual o cuales han sido las principales fuentes de financiamiento de su empresa durante 1987

- 1  reinversión de utilidades
- 2  ampliación de capital de nuevos socios
- 3  créditos
  - 3.1  del sector bancario nacional
  - 3.2  de entidades de ahorro y préstamo
  - 3.3  de prestamistas particulares

3.- Conoce usted programas de financiamiento.

- 1  sí
- 2  no (pase a IV)

1 Cree usted que dichos programas responden a las necesidades de la industria.

1  sí (pase a IV)

2  no

3.2 Señale los problemas y/o limitaciones observadas por usted.

1  limitaciones en los montos

2  tasas de interés elevados

3  plazos cortos

4  garantías exigidas

5  dificultades de tramitación

6  otros problemas y/o limitaciones .....

3.3 Hacia que áreas considera que deben orientarse los créditos industriales (asigne prioridades de 1 a 5)

1  capital de trabajo

2  refinanciamiento de pasivos

3  capital para exportaciones

4  capital fijo

5  otros (especifique)

Prioridades

### V. REGIMEN INTERNO

1.- Empleo y formación profesional.

1.1 Su empresa confronta problemas por la falta de mano de obra calificada?

1  sí

2  no

1.1 Indique la ocupación, el código direccional y el N° de personas requeridas

O C U P A C I O N	C O D I G O *	N U M E R O

\* Coloque el código direccional de mano de obra

1.2 Considera necesario capacitar al personal de su empresa.

1  sí

2  no (pase a V)

1  en que niveles se encuentra el personal que requiere capacitar (anote el número de persona a capacitarse por nivel)

N I V E L	Numero de trabajadores

2.- Preferiría que la capacitación sea:

1  Dentro de la empresa

2  Fuera de la empresa

3.- Cual o cuales de los siguientes horarios serian apropiados para un curso de capacitación.

1  7:30 a 9:30

3  19:00 a 21:00

2  12:30 a 14:30

4  De \_\_\_ a \_\_\_ otros

4.- Según su criterio cual sería la duración ideal para un curso de capacitación.

- 1  3 semanas
- 2  6 semanas
- 3  9 semanas
- 4  \_\_\_\_\_ otros.

5.- En que áreas desearía capacitar al personal. Asigne prioridades de 1 a 5.

- 1  Área de marketing
- 2  Área de promoción de ventas
- 3  Área de contabilidad y finanzas
- 4  Área de producción
- 5  Área de administración.
- 6  Área de métodos cuantitativos
- 7  Área de computación.
- 8  Área de aspectos legales
- 9  Otros (especifique) \_\_\_\_\_

6.- Le interesaría recibir información sobre cursos de capacitación.

- 1  sí
- 2  no (pase a V)

7.- Cuanto estaría dispuesto a pagar por un curso.

- 1 De tres semanas \_\_\_\_\_
- 2 De seis semanas \_\_\_\_\_
- 3 De nueve semanas \_\_\_\_\_
- 4 Otros \_\_\_\_\_

## VI. PRODUCCIÓN Y CONTROL DE CALIDAD.

1.- Considera que su maquinaria es obsoleta.

- 1  sí
- 2  no

↓  
1 En que áreas considera obsoleta la maquinaria.

- 1  preparación de materia prima
- 2  fabricación de productos
- 3  control de calidad
- 4  embalaje

2.- Tienen dificultades para la realización de un mantenimiento adecuado a sus maquinaria, equipo e instalaciones.

- 1  sí
- 2  no

↓  
1 Que dificultades confronta para la realización de un mantenimiento adecuado.

- 1  escasez de recursos humanos
- 2  escasez de personal especializado
- 3  escasez de medios técnicos adecuados

3.- Materias primas e insumos

1 Indique el origen de las materias primas que emplea, especificando el porcentaje que significan sobre el total según sean de origen nacional o importado

- 1  nacional %  (pase a 1.1)
- 2  importado %  (pase a 2.1)

1.1 Tiene problemas con las materias primas que emplea.

- 1  sí
- 2  no

1 Cuales de los siguientes problemas confronta con sus materias primas nacionales.

- 1  irregularidad en el abastecimiento.
- 2  precios elevados.
- 3  baja calidad
- 4  calidad variable

1.2 Con que modalidad de compra adquiere sus materias primas nacionales (indica el % en cada caso).

1  al contado                      %

2  al credito                      %

2.1.  hasta 3 meses

2.2.  mas de 3 meses

2.1 Tiene problemas con las materias primas importadas que emplea

1  si                                      2  no (pase a 2.2)

1 Cuales de los siguientes problemas confronta con sus materias primas importadas.

- 1  irregularidad en el abastecimiento
- 2  precios elevados
- 3  baja calidad
- 4  calidad variable
- 5  excesiva duración y /o complejidad de los tramites aduaneros.

2.2 Con que modalidad de compra adquiere sus materias primas importadas (indique el % en cada caso)

1  al contado                      %

2  al crédito                      %

2.1  hasta 3 meses

2.2  mas de 3 meses

2 Tiene problemas con el suministro de agua

1  si                                      2  no

3 Tiene problemas con el suministro de energía eléctrica

1  si                                      2  no (pase a 2.1)

1  instalación inapropiada

2  irregularidad en el servicio

3  precios elevados

2.1 Aplica control de calidad en el proceso productivo.

1  si                                      2  no (pase a 2.1)

1 En que rubros:

1.1 materias primas

- 1  fisico
- 2  químico
- 3  visual
- 4  otros \_\_\_\_\_

1.2 productos en proceso

- 1  fisico
- 2  químico
- 3  visual
- 4  otros \_\_\_\_\_

1.3 productos acabados

- 1  fisico
- 2  químico
- 3  visual
- 4  otros \_\_\_\_\_

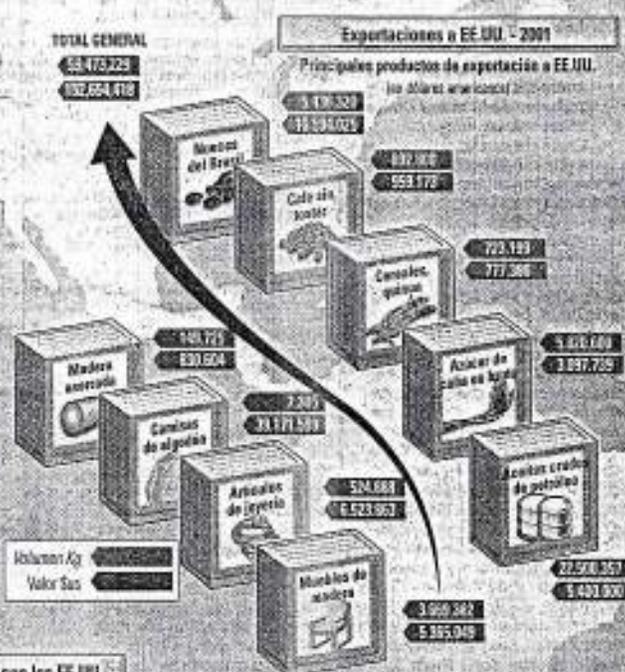
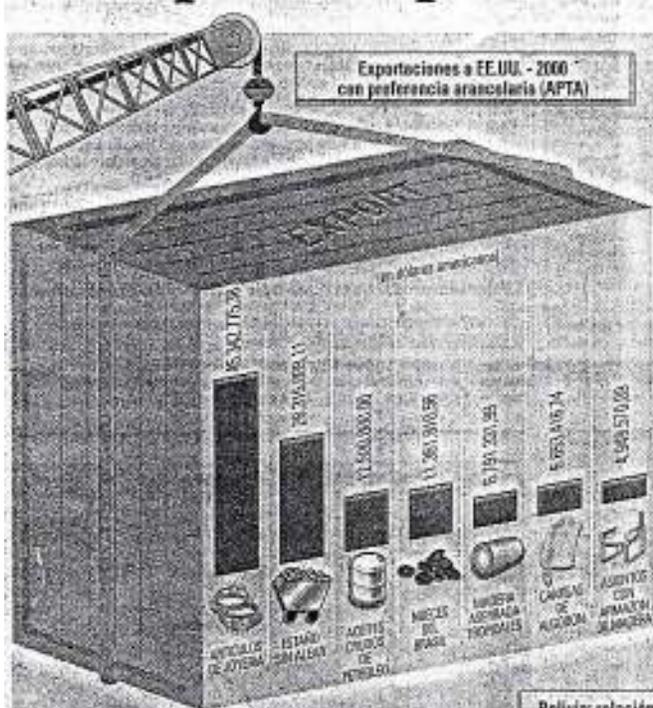


# NEGOCIOS C



La erradicación de coca y el apoyo a la lucha contra el terrorismo, entre otras

## Para vender textiles a EE.UU. Bolivia debe cumplir imposiciones



Bolivia: relación comercial con los EE.UU.

PAISES	1996			1999			2000 (p)			2001 (p)		
	X	M	Soldo	X	M	Soldo	X	M	Soldo	X	M	Soldo
ESTADOS UNIDOS	213.671	447.674	(234.203)	222.437	399.944	(177.407)	181.918	430.580	(230.972)	182.684	300.770	(157.115)
TOTAL BOLIVIA	1.122.825	2.449.694	(1.206.909)	1.042.863	1.854.472	(811.603)	1.242.944	1.375.611	(733.936)	231.306	1.241.154	(18.445)
EE.UU./TOTAL BOLIVIA (%)	21,89	18,44	21,78	21,39	21,63	21,78	14,63	17,89	53,08	18,72	14,83	1,54

Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador podrán exportar textiles a Estados Unidos con arancel cero desde el 1 de octubre de este año, pero deben cumplir las condiciones impuestas por el gobierno de ese país si quieren acceder al diez por ciento del mercado norteamericano.

Adhesión y apoyo a los tratados sobre el libre comercio hemisférico, una decidida lucha contra la piratería para asegurar

la propiedad intelectual, la eliminación del trabajo infantil, la erradicación de cultivos de coca y el respaldo a las acciones estadounidenses de combate al terrorismo son las exigencias.

La Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de la Droga (ATPDEA, antes ATRA) permite la exportación de textiles con arancel cero en tres modalidades:

- La primera es con un cupo

del dos por ciento—que se ampliará a cuatro por ciento entre octubre de 2003 y el mismo mes de 2004, y al cinco por ciento entre 2004 y 2006—y se refiere a las exportaciones con fibra de algodón de origen.

La segunda y tercera modalidades no tienen cupos y se aplican para las prendas con fibra de origen de camélidos y maquila, es decir, confecciones con tela norteamericana.

**Crédito, inversión extranjera, seguridad jurídica, promoción y capacitación**

# Urden 5 medidas clave para lograr ventajas del ATPDEA

Mónica Saucedo

■ Para que Bolivia pueda conquistar el mercado norteamericano y aprovechar los beneficios de la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de la Droga (ATPDEA, por su sigla en inglés), el gobierno deberá flexibilizar el acceso al crédito, atraer inversión extranjera directa, garantizar la seguridad jurídica y promocionar al país. Los empresarios, a su vez, tendrán que capacitarse para ofrecer un producto competitivo y de calidad y trabajar de la mano de los microempresarios.

Caso contrario, no podrán competir con los otros tres países de la Comunidad Andina, beneficiados también por la norma.

Además, Bolivia quedaría en pañales para hacer frente al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que entrará en vigencia el 1 de enero de 2005, con la desgravación arancelaria.

La conquista del mercado de Estados Unidos, con la exportación de textiles con arancel cero y fibra de origen, permitirá generar —inicialmente— 15 mil empleos permanentes, cifra que se incrementará si se toma en cuenta que Bolivia puede exportar al país del norte 6.100 productos que están totalmente liberados del pago de aranceles.

Esto permitirá incrementar la generación de mano de obra permanente y eventual en los sectores madereros, de joyería en oro, plata, piedras preciosas y semipreciosas, entre otros.

Antes de que se aprobara la ATPDEA (lo que era ATPA) el gobierno calculó que con la estrategia textilera de exportación a Estados Unidos se podían generar 30 mil empleos e incremen-

## Los problemas del sector productivo

Las limitaciones de infraestructura en el país, la debilidad de su aparato productivo, la falta de incentivos a la exportación, el estrangulamiento financiero en el sector productivo y la rigidez de las normas prudenciales en la banca han sido factores determinantes para que no se aprovechen los beneficios de la anterior Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA).

La falta de caminos encarece los costos de acopia, mucho más elevados en Bolivia que en otros países de la Comunidad Andina.

Según el IBCE, Bolivia fue el país andino que menos aprovechó las preferencias del ATPA, en relación a Colombia, Perú y Ecuador, que le sacaron ventajas. Sobre un global de cerca de 2.000 millones de dólares que exporta la Comunidad Andina a EE.UU., Bolivia participó con menos del ocho por ciento.

Bolivia registra una escasa capacidad de ahorro interno, por lo que la atracción de inversiones es fundamental, especialmente para activar el enorme potencial del país en materia agrícola, pecuaria, forestal, minera no tradicional, agroindustria, industria manufacturera y turismo.

La industria manufacturera del país precisa, por lo menos, de una inversión de 200 millones de dólares para poder ingresar con éxito al mercado estadounidense.

Para que la ATPDEA sea aprovechada por los empresarios bolivianos se debe solucionar los problemas financieros que enfrentan las medianas y pequeñas empresas que tienen elevadas deudas en mora, altos costos productivos, maquinaria obsoleta y una baja productividad.

En la industria manufacturera boliviana, el 80,5 por ciento de los establecimientos productivos textiles está conformado por microempresas informales, el siete por ciento por pequeñas empresas, el 0,5 por ciento por empresas de mediana envergadura, y sólo el dos por ciento por grandes empresas.

tar la venta de confecciones de 40 millones de dólares al año, a 290 millones anuales, con miras a vender 1.000 millones de dólares en los próximos cuatro años.

## APROVECHAR LOS BENEFICIOS

El presidente de la Cámara Nacional de Industrias (CNI), Roberto Mustafá, sostiene que el gobierno debe apostar con todo a la ATPDEA porque a Bolivia le costó "mucho sacrificio" conseguir la apertura del mercado norteamericano.

Precisamente por eso, la normativa no sólo debe favorecer a algunas empresas en el país, sino a la mayor cantidad

posible. En ese afán, hace tres meses se puso en marcha la bolsa de subcontratación a fin de promover asociaciones que apunten a exportar.

También se firmó un convenio con el Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (Inbocca) para cumplir con las exigencias de calidad y medioambientales —ISO 9000 y 14000—, caso contrario no se podrá competir en el mercado norteamericano.

Sin embargo, estas medidas son insuficientes, según Mustafá y el presidente del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), Oswaldo Barriga, quienes sostienen que primero se debe resolver

## Las propuestas empresariales

Los problemas que puedan frenar el acceso al ATPDEA por las limitaciones en el acceso al crédito y de financiamiento que permita al sector exportador tener capital de operaciones y liquidar su mora.

Los empresarios propusieron al gobierno la aplicación del concordato, que consiste en que los acreedores del sistema financiero realicen una capitalización temporal de las acreencias hasta que la empresa pueda salir a flote.

Si bien existe el incentivo del arancel cero para la importación de bienes de capital, los empresarios piden la eliminación o el diferimiento del pago proporcional del impuesto al Valor Agregado de Importaciones.

Pagar el IVA de forma anticipada perjudica al sector exportador, según indican, porque tienen que desviar el capital de operaciones para la cancelación de este impuesto, cuando los recursos podrían destinarse a la adquisición de materia prima.

Para solucionar la recesión, el gobierno estudia la capitalización de las acreencias. Además se ampliará el plazo del Fondo Especial de Reactivación Económica (FERE), a fin de que más empresarios puedan acceder al programa.

Se buscará la atracción de inversiones extranjeras de medianas empresas, especialmente de Brasil, Argentina y China.

El ministerio de Comercio Exterior trabajará en la promoción comercial y asistencia técnica de las pequeñas y grandes empresas.

Los empresarios privados crearon la Bolsa de Subcontratación para fomentar la asociación entre empresas. Actualmente están registradas 160 compañías que son capacitadas para brindar buena calidad y cantidad de productos a EE.UU.

El sector textilero nacional genera 80 mil empleos directos. La microempresa informal concentra el 85,7 por ciento del empleo y el sector formal aporta con el 10,4 por ciento del empleo.



Estrenar: las manufacturas de moda son cotizadas en EE.UU.



Tecnología: los artesanos textiles trabajan en condiciones precarias

## Los microempresarios también apuntan a Norteamérica

Los microempresarios también quieren beneficiarse con las ventajas que da la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de la Droga (ATPDEA), por ello elaboraron el plan "Cooperación Productiva de la Manufactura Boliviana de la Micro y Pequeña Empresa".

El representante de los pequeños y microempresarios, Emilio Gutiérrez, explicó que la mayor parte de ellos trabajó con el mercado norteamericano a través de intermediarios. Sólo algunos logran exportar directamente a Estados Unidos tejidos de cholapas de alpaca, llama y oveta, aunque los volúmenes llegaron únicamente a los 60 mil dólares.

Por ello, ahora deciden prescindir de los intermediarios y vender de forma directa, objetivo que lograrán —indican— con la Corporación. Se espera que los microempresarios organicen talleres de confección de 200, 500 y 1.000 personas en la ciudad de El Alto.

Pero para llevar a cabo este plan necesitan el apoyo del gobierno en asistencia técnica y capacitación a fin de cumplir las exigencias del mercado norteamericano.

La microempresa concentra el 85,7 por ciento del empleo. Tienen, en promedio, tres empleados por unidad productiva y trabajan en condiciones muy precarias.

### Ventajas y desventajas competitivas

En el rubro de cueros, Bolivia tiene ventajas sobre el Perú, porque es un país deficitario en materia prima y actualmente se provee de la producción boliviana.

En la producción de maderas, Bolivia tiene ventajas sobre toda la Comunidad Andina, porque se constituye en el primer productor forestal certificado en bosques templados.

El mapa forestal de Bolivia define 32,5 millones de hectáreas de bosques para su explotación. Actualmente, la producción forestal es de 0,6 millones de metros cúbicos al año.

Pero en el rubro textil la situación es más difícil. Colombia y Perú tienen mayores ventajas porque tienen más desarrollado el aspecto tecnológico de la producción.

Bolivia exporta tejidos de alpaca utilizando materia prima peruana, aunque tiene 222.230 cabezas al 2001, e importa algodón de Perú porque no tiene capacidad de producción.

Por ello, los empresarios cueroños plantean que se autorice nuevamente la utilización de la semilla transgénica para reactivar la producción algodonera y dejar de depender de Perú.

Bolivia tiene ventajas comparativas en el costo de mano de obra y la disponibilidad de materia prima.

Los microempresarios están dispuestos a trabajar de la mano con los industriales medianos y grandes, por ello piden al gobierno que les brinde asesoramiento técnico, capacitación y acceso a la tecnología.

Los microempresarios tienen un plan para crear la Corporación Productiva de la Manufactura Boliviana de la Micro y Pequeña Empresa, que se enfocará en cinco líneas de producción: cuero, madera, confecciones textiles, tejidos y orfebrenas.

Su plan contempla la creación de navas de confección, que reforzará el trabajo de las cadenas productivas.



Bosques tropicales. Bolivia tiene industrias forestal.

### Las exportaciones a Estados Unidos se derrumbaron

Bolivia ha tenido la oportunidad de aprovechar el mercado estadounidense entre el 4 de diciembre de 1991 y el 4 de diciembre de 2001, es decir, mientras tuvo vigencia la ATPA, norma que permite que más de 6.100 productos bolivianos ingresen a EE.UU. con arancel cero.

Sin embargo, según el economista Gary Rodríguez, luego de un sostenido crecimiento de las ventas bolivianas hacia el país del norte, hasta más de 333 millones de dólares, principalmente en maderas, joyas, aceites de petróleo, minerales y manufacturas diversas, las exportaciones cayeron a 157,2 millones en 2001 por el descenso de los precios internacionales y la falta de políticas de incentivo para la agregación de valor en el país.

A ello se sumó el contrabando procedente de países vecinos, cuyo efecto fue encañonar los productos nacionales stando los competitivos.

Al mismo tiempo la economía estadounidense se desaceleró fuertemente.

El mercado norteamericano, dijo, es vasto y con oportunidades de comercio, siempre y cuando se tenga la capacidad como país y se deje de pensar que "la exportación es algo más que colocar excedentes en un mercado".

Por ello, señaló que la participación del Estado es imprescindible en materia de promoción comercial y asistencia técnica, para incorporar a más empresas a la producción organizada de bienes con acceso preferencial, no sólo al mercado de EE.UU., sino a otros tan amplios como la Unión Europea—donde Bolivia gana del libre acceso a través del Sistema Generalizado de Preferencias—u otros en el marco de la ALADI.

Lo cierto es que el empresario—pequeño o mediano—dificilmente podrá hacer la tarea en solitario.

el problema de financiamiento—tanto en términos de condiciones de acceso como en las tasas de interés—, atraer inversiones extranjeras y garantizar la seguridad jurídica. Además, el Estado debe trabajar en la promoción comercial del país y prestar asistencia técnica para incorporar cada vez más empresas a la producción organizada de bienes con acceso preferencial al país del norte.

**CAPITALIZACIÓN DE ACRENCIAS**  
El viceministro de Comercio Exterior, Juan Carlos Vireira, admitió que las trabas que existen en el sector financiero frenan la competitividad y la reactivación

económica en Bolivia, por ello se está trabajando desde el gobierno para lograr más apertura de los recursos en los sistemas bancario y no bancario.

Vireira admitió que se ha producido una fuerte contracción del crédito, por lo que la capitalización de las acreencias es una buena forma de aliviar en el corto plazo a la empresa e Industrias que registran mora, medida que otorgará un fuerte respaldo financiero. Además que se ampliará el plazo del Fondo Especial de Reactivación Económica (FERE).

No obstante, está consciente de que esto no será suficiente,

por lo que se buscará atraer inversiones extranjeras de medianas empresas.

**APROVECHAMIENTO**  
Según el IBCE, el grado de aprovechamiento de las preferencias del ATPDEA, por parte de Bolivia, muestra una alta concentración en pocos productos.

Destacó que, pese a la caída del valor exportado en el tiempo, es rescatable el hecho de que la oferta exportable hacia Estados Unidos se haya ampliado de 114 productos en 1990 (un año antes de la vigencia del ATPA), hasta los 332 bienes exportados a Norteamérica en 2001.

### Bolivia debe lograr cupos adecuados ante la Comunidad Andina

Bolivia deberá solicitar a sus socios de la Comunidad Andina que el cupo del dos por ciento asignado por Estados Unidos para la exportación de textiles sea repartido en partes iguales; de ocurrir lo contrario, se correrá el riesgo de que los beneficios puedan concentrarse altamente en los países con mejores condiciones para llegar al mercado norteamericano, afirmó el economista Gary Rodríguez.

Ello, según Rodríguez, postergaría las aspiraciones de las pequeñas y medianas empresas que tienen dificultades para incursionar en el campo de la exportación por la falta de conocimiento, tecnología, crédito y organización, entre otros factores.

El ministro de Comercio Exterior, Juan Carlos Vireira, explicó que para evitar una posible guerra comercial, Bolivia comenzó a una reunión de ministros de Comercio Exterior de los países andinos a fines de mes, donde se definirán los cupos de exportación

de textiles. Paralelamente, Rodríguez explicó que Bolivia está muy distante de países como Colombia o Perú, que además de tener una vasta trayectoria en la exportación de textiles tienen a su favor puertos propios sobre el Pacífico. Además su sector productivo aprovecha de buena manera la ayuda gubernamental, que incluye desde la cesión de créditos preferenciales hasta la promoción externa de sus productos.

"Ojalá que el ATPDEA marque el inicio de una verdadera alianza estratégica entre el Estado y el sector privado, a través de un trabajo mancomunado", dijo Rodríguez.

Este trabajo mancomunado sólo se lograría dentro el concepto de Cadena Productiva de Textiles y Confección, para mejorar todos los aspectos inherentes, desde conseguir la mejor materia prima (lana), transformarla en hilados (hilados), convertirlos en productos (tejidos) y convertirlos en productos (confección).



Orfebrenas: la joyería en oro es otro puntal de las exportaciones.

### LOS APUNTES

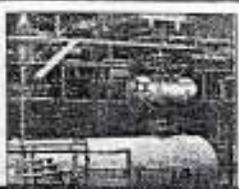
► El sector textil aporta entre el 18 y 20 por ciento el Producto Interno Bruto (PIB) en comparación con el gas natural, cuyo aporte es de tan sólo el cuatro por ciento y no genera mano de obra ni demanda agregada.

► El ATPA que venció no eximió a los textiles del pago de aranceles. Por estas restricciones impuestas a los shirts, camisetas, suéteres, pullovers, cardigans, camisones, pijamas de algodón, tan sólo se exportaron 22 millones de dólares en prendas.



### EE.UU. dice que subsidios no afectan al mercado

El Ministro de Agricultura de Costa Rica está en desacuerdo, pues no se pueda competir con países que destinan millones a los subsidios.



### Bajaré la tarifa para el transporte de gas

La empresa Gas Transboliviano anunció que rebajará su tarifa de transporte de gas de 0,37 a 0,28 dólares por millar de pies cúbicos.

**Suscribase**  
Tel. 2313781  
ABC  
Ya está en circulación el N° 27

# LA PRENSA LA PAZ, SABADO 6 DE OCTUBRE DE 2002

# NEGOCIOS C

## El gobierno buscará otras fuentes

### No se consiguió apoyo del FMI para evitar el gasolinazo

Las negociaciones del gobierno y el FMI en Washington no prosperaron respecto de la propuesta de financiar el congelamiento de los carburantes, pues el organismo no apoya este tipo de medidas, informó

ayer el Ministro de Hacienda. Tampoco se resolvió el asunto del déficit fiscal, pero las conversaciones continuarán en La Paz con una misión del Fondo.

PÁGINAS 4-5

## Elegirá a los nuevos gerentes sin evaluación

### El Director del FPS sólo se quedará con el personal "rescatable"

Los 400 funcionarios que trabajan en el Fondo Productivo Social (FPS) están en cuerda floja, pues no existen los recursos

para mantenerlos a todos. El Director Ejecutivo del Fondo, que se quedará sólo con los "rescatables", alinó que pidió la renun-

cia de los gerentes regionales por su ineficiencia.

PÁGINA 3

## El Dow cayó a su nivel más bajo en cinco años

Nueva York / EFE

El índice Dow Jones, el más importante de Wall Street, cerró en números rojos por sexta semana consecutiva y al nivel más bajo en cinco años, por la creciente discordancia de los inversores sobre las ganancias empresariales.

Entre los sectores más afectados por las bajas se encuentra el de microprocesadores y el farmacéutico, así como también el financiero.

En el último mes ha habido al menos más de 500 advertencias por parte de las propias empresas o las agencias de calificación sobre ganancias inferiores a las previstas para la segunda mitad de 2002 e incluso 2003.

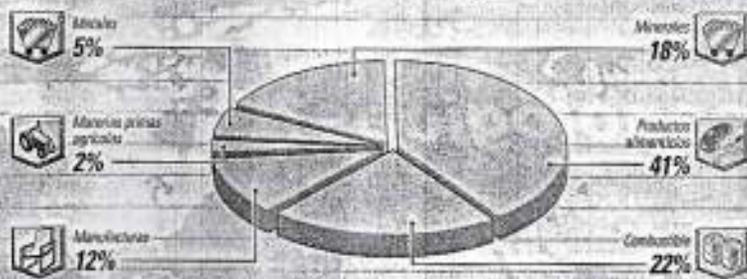
PÁGINA 6

Longa distancia el precio más bajo

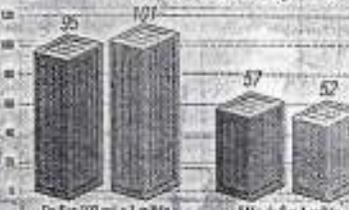
# 17

Más barato. Más cerca.

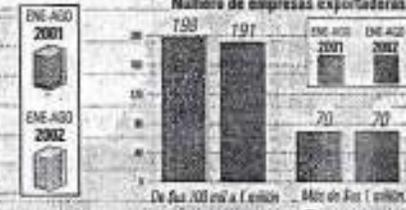
## Exportaciones bolivianas (Agosto-2002)



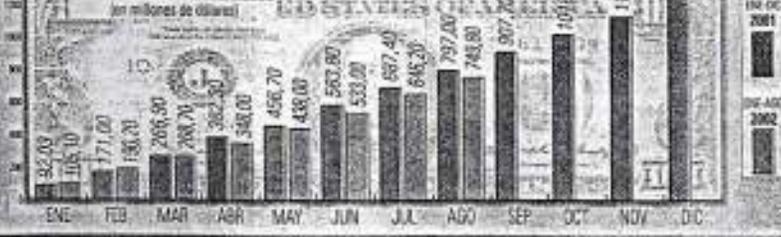
### Número de productos exportados



### Número de empresas exportadoras



## Datos mensuales acumulados (en millones de dólares)



## Exportaciones cayeron 6% en ocho meses

Según el informe de la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (Caneb), las ventas bolivianas a los mercados externos registraron una caída de 47,7 millones de dólares, equivalentes al seis por ciento, entre enero y agosto de este año respecto del mismo periodo de 2001.

Entre los sectores más perjudicados está la minería, que cayó en 51 millones de dólares, aunque también disminuyeron las ventas de gas natural en 13 millones.

PÁGINA 2

LLAMADAS NACIONALES

# Bs 1.79

LA MAS BAJA DEL PAIS

# 17

En el período enero-agosto de 2002, según la Caneb

# Las exportaciones cayeron en 47,7 millones de dólares

Las exportaciones bolivianas registraron una caída del seis por ciento entre enero y agosto de este año respecto a la gestión anterior, según un informe de la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (Caneb).

En los primeros nueve meses de este año, Bolivia exportó 749,2 millones de dólares, lo que significa 47,7 millones menos que en 2001, cuando las ventas ascendieron a 797 millones.

De acuerdo con el análisis empresarial, "el comportamiento negativo de las exportaciones muestra una alarmante caída en el ingreso de Bolivia".

No obstante, hacen notar que los productores no tradicionales lograron incrementar sus exportaciones. Es el caso de los sectores agrícola y de manufacturas, que registraron alzas significativas del 12,38 y 2,07 por ciento respectivamente.

El informe destaca que justamente esos dos rubros son los que generan más empleo y bien mayor efecto en la economía en general. Por ello la importancia de fortalecerlos, pues se constituyen en un potencial de exportación.



Este año se vendió más soya que en 2001

## LAS CAÍDAS

El sector más perjudicado fue el de la minería, cuyas exportaciones registraron una caída de 51 millones de dólares respecto a similar período del año pasado.

Las exportaciones de gas natural experimentaron una baja de 13 millones de dólares, lo que equivale a un 9,38 por ciento.

En general, la exportación de los productos de la industria extractiva cayó en un 19,8 por ciento, de 46,2 millones de dólares entre enero y agosto de 2001 a 341,9 millones en similar período de este año.

En el rubro de las manufacturas, la exportación de textiles cayó en 63,9 por ciento, mientras que la de cueros disminuyó en

23,28 por ciento. Ambos tipos de productos, una vez que se oficialice la elegibilidad de Bolivia para acceder a los beneficios de la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de la Droga (ATPDEA) no pagarán aranceles para ingresar en el mercado de Estados Unidos con lo que se prevé un fuerte incremento en las ventas.

## LAS ESTRELLAS

Entre los productos cuyas ventas al exterior registraron incrementos está el grano de soya con 237,19 por ciento más que entre enero y agosto del año pasado. Las exportaciones subieron de 1,4 millones de dólares a 4,7 millones.

La venta de tortas y harina de soya también subió, aunque a un ritmo más lento, del 19,9 por ciento.

Entre los productos químicos, el ácido bórico registró un récord de incremento, ya que pasó de 52.600 dólares entre enero y agosto de 2001 a 1.486.680 dólares en similar período de este año, lo que significa un aumento del 2.731,7 por ciento.

## SANTA CRUZ POR DELANTE

Del total de ventas al exterior La Paz exportó 87 millones de dólares, lo que significa una caída del dos por ciento, mientras que Santa Cruz vendió 423 millones, es decir, tres por ciento más que el año pasado.

Las exportaciones bolivianas tuvieron una reducción en todos los mercados del mundo, con excepción de la Comunidad Andina.

El 36 por ciento de las exportaciones bolivianas se dirige a la Comunidad Andina de Naciones, es decir, 271 millones de dólares, 16 por ciento más que el año pasado.

El Mercosur es el segundo mercado para Bolivia, pues las ventas a esa región representan el 24 por ciento.

## Bolivia criticó a la CAN por los incumplimientos

La Paz / PL

Detras críticas a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que llegan a considerarla "un bote que hace agua", lanzaron en las últimas horas miembros del gobierno por los incumplimientos comerciales en vías de superación.

El canciller Carlos Saavedra, el ministro de Desarrollo Sostenible, José Justiniano, y otros miembros del Ejecutivo cesuraron la violación de acuerdos de liberación comercial en perjuicio de las oleaginosas bolivianas por parte de Ecuador y Colombia.

Sin embargo, el ministro de Comercio Exterior, Juan Carlos Vireira, aseguró que los socios andinos —Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela— acordaron dejar sin efecto las salvaguardias o aranceles proteccionistas aplicadas a esos productos bolivianos.

Dijo que la medida entrará en vigencia el miércoles, cuando también habrá en Lima —sede de la CAN— una reunión de cancilleres y ministros de Relaciones Exteriores, Economía y Agricultura de los cinco países para definir el Arancel Externo Común, es decir, el aplicable por los socios a los productos ajenos a la subregión.

Las oleaginosas bolivianas tienen como principal mercado a la CAN y registran un valor exportador anual de 321 millones de dólares, casi un 30 por ciento de los ingresos del país por ventas al exterior.

Ante las barreras impuestas sobre todo por Ecuador —que motivaron una reciente gira del ministro Vireira y un comunicado oficial de protesta—, el canciller Saavedra dijo que los países andinos deben abstenerse de esas medidas si realmente quieren que la integración funcione.

Más duro fue el ministro de Desarrollo Sostenible, José Justiniano, quien dijo que la CAN es "un bote que está haciendo agua" donde "la norma es no cumplir la norma", lo que pone al grupo subregional en peligro de desaparición.

"La norma en la CAN es el incumplimiento y la incertidumbre permanente, la excepción es el cumplimiento y eso obedece al hecho de que nuestros países andinos tienen unos giros radicales de gobierno a gobierno", afirmó.

Vireira señaló que la estructura de la CAN no está actualizada ni tiene representatividad ni equidad entre los socios.

## Dudas tecnológicas?



es la solución!

**Bolvisión**  
LA RED DE TV POR CABLE

Domingo  
Hrs. 19:00



## ANÁLISIS

La exportación de los productos bolivianos a Estados Unidos se ha reducido. Muchos productos pueden desarrollarse aún más utilizando los beneficios de la ley de preferencias arancelarias con EEUU. Los privados firmarán acuerdos.

# EEUU importa con o sin ATPA más de 34 productos bolivianos

## EMPRENDIMIENTOS

Productos bolivianos se exportan a Estados Unidos, varios de ellos nunca contaron con el beneficio del arancel cero para ingresar en ese mercado, pero continúan haciéndolo. Para otros, la renovación de la Ley ATPA (por la ATPDEA) y las futuras negociaciones en el marco del fast track permitirán que se desarrollen aún más, generando empleo en el país.

Café, castaña, lubricantes, minerales, flores, productos terminados de maderas, textiles, químicos y otros (ver cuadro) se exportan hace décadas a los Estados Unidos. En 1999 el valor de las exportaciones fue superior a los 226 millones de dólares. Cifra que disminuyó en el 2001 a un poco más de 153 millones de dólares. En volumen, para las mismas gestiones, la reducción fue de 123 millones a 15 millones de kilos, según datos del Ministerio de Comercio Exterior.

Hasta junio de este año se exportaron a ese mismo destino 65,3 millones de dólares. Los productos con mayor volumen y valor son el estaño metálico, la joyería de oro y le siguen las prendas de vestir, castaña, la madera y los muebles de madera.

En este momento el Gobierno y el sector privado (grandes, medianas pequeñas y microempresas) están trabajando para definir una estrategia que permita a una mayor cantidad de empresas beneficiarse de la Ley de Promoción Andina Comercial de Eranización de Drogas.

El objetivo es firmar Acuerdos ATPDEA a mediados del mes de septiembre entre las partes más visibles de las cadenas productivas de textiles, madera, cueros y joyería. Estos últimos tres están en un nivel inferior del proceso de organización para que definan qué es lo que quieren como sector, sus necesidades, obstáculos, para que junto al Gobierno definan la estrategia —que incluya políticas públicas— para llegar en mejores condiciones al mercado estadounidense.

El Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad está promoviendo reuniones con los sectores señalados para acelerar la firma de esos acuerdos que son similares a los acuerdos

## Exportaciones bolivianas a los Estados Unidos



Producto	1999	2000	2001	2002 (a junio)
Castaña	9.432.130	11.441.954	10.594.025	4.407.938
Café	1.240.328	1.080.047	959.852	628.881
Azúcar	1.703.512	2.051.974	3.097.739	0
Palmitos en conserva	0	24.000	77.54	0
Bebidas	31.351	132.747	150.536	30.476
Quinua	1.125.437	653.517	777.388	151.926
Frutas	17.431	6.439	45.902	4.930
Otros alimentos	50.631	278.159	118.705	109.479
Madera	9.664.331	12.809.803	12.569.633	3.777.993
Flores y follaje	522.187	397.252	230.341	347.265
Otras materias primas	380.995	8.486	15.144	7.102
Mineral de zinc	0	0	0	41.461
Mineral de plata	207.861	0	0	1.207
Mineral de plomo	37.065	0	0	0
Oro	3.207.460	2.822.483	9.127.627	2.256.187
Oxido de antimonio	1.361.285	756.151	891.326	427.042
Otros minerales	2.159.003	2.563.268	4.337.344	1.111.118
Otros combustibles	273.79.957	283.02.041	5.400.050	7.20
Estaño metálico	56.036.132	28.325.009	26.087.018	10.142.887
Plata metálica	37.803	95.174	0	0
Otros metales	46.282	106.840	107.376	0
Acido bórico	7.312.228	997.798	114.929	576.044
Otros prod. químicos	122.833	116.800	360.951	30.000
Puertas, ventanas mad.	74.163.662	12.643.151	11.289.806	5.734.054
Otros deriva. de madera	4.705.803	32.214.950	1.359.856	342.951
Cueros semimanual	719.527	741.909	29.883	2.566
Otros prod. semimanual	222.468	294.846	457.343	1.254.378
Textiles	33.590	11.759	116.176	83.028
Prendas de vestir	15.615.616	19.766.445	17.936.946	8.585.522
Joyería de oro	41.916.062	45.073.019	39.171.599	22.062.150
Muebles de madera	25.926.698	11.778.819	5.337.489	2.394.114
Manufacturas de cuero	944.484	687.251	946.857	294.036
Otros bienes de consumo	4.010.059	785.234	3.901.513	949.440
Otras manufacturas	15.900	0	39.243	158.605
TOTALES	226.216.894	192.485.689	153.445.744	65.327.919

de competitividad que ya firmaron las cadenas productivas de soya y quinua, el mes pasado. Eso significa que las empresas que puedan continuar o desarrollar exportaciones en un tiempo corto serán fortalecidas y apoyadas, conforme al objetivo que ellas se fijen.

El SBPC realizará talleres para que diseñen estrategias de trabajo con división de responsabilidades del sector privado y público, explicó el director ejecutivo de la Unidad de Productividad y Competitividad, Gerardo Avila.

Para los textiles, una de las disposiciones claras es que se puede utilizar fibra de origen, de llamas, algodón, etc., para fabricar textiles y prendas de vestir que pueden exportarse con arancel cero. Para los otros produc-

tos bolivianos que deseen exportar productos con materia prima nacional deben registrarse a una serie de nuevas disposiciones como las nuevas disposiciones para importación de bienes de capital que serán utilizados en la fabricación del producto a ser exportado a Estados Unidos.

¿Cuáles son las empresas potenciales que serán apoyadas en este momento? Son aquellas que tengan los recursos necesarios para obtener la calidad y tipo de productos que requiere el mercado americano que no necesariamente está exportando en este momento por problemas financieros, y las otras son las que pueden ser proveedoras de las que ya están en ese mercado y que tengan la calidad o cerca de ella y también las cantidades necesarias de exportación.

## Una opción para las deudas

El Gobierno analiza la posibilidad de comprar la deuda de las empresas y se espera que la banca también se involucre en los Acuerdos ATPDEA.

Eso significaría que el Estado compraría la deuda de las empresas y va a ser propietaria, en parte, hasta que éstas salgan y después revender esa deuda con las empresas que ya estén sancionadas y exportando más de lo actual. "Eso abriría una amplia gama de posibilidades de trabajo que antes no estaba en consideración", explicó el director del SBPC, Gerardo Avila.

La banca nacional también será involucrada en este proceso de los acuerdos porque hay una

gran parte de ellos que se convirtieron en propietarios de maquinaria. "Eso no les sirve si están en depósitos. Se tiene que conversar y ver alguna forma para que esa maquinaria empiece a funcionar". Es un trabajo de organización del sector privado.

Para acelerar aún más este desarrollo se está trabajando en la estrategia macro del Gobierno para ayudar a las empresas y específicamente en la capacitación y el SBPC en la asistencia técnica, en control de calidad y mejorar la producción.

Pero Avila dejó claro que esos programas de capacitación serán sólo para las empresas con potencial exportador.

## ESTRATEGIAS

Una empresa familiar boliviana corporativa. Genera 2.300 empleos. Llegan a Europa y Asia.

# Ametex ganó el mercado de EEUU desde 1986

## PERSEVERANCIA

La primera exportación de prendas de vestir de lo que hoy es el Consorcio Ametex se realizó en 1986 a una tienda ubicada en Indianapolis, Estados Unidos.

Hoy exportan, al mismo mercado, para Polo Ralph Lauren, St. John's Bay, J.C. Penney, The Limited. Son algunas de las marcas de prestigio internacional que solicitan al Consorcio Ametex la fabricación de sus prendas de vestir. Falabella, en Chile, es también cliente del grupo.

"Nuestro objetivo es hacer el mejor hilo del mundo. Es la base y lo hacemos", asegura Marcos Ibeckleid.

La cadena es fuerte. No podemos tener ningún eslabón débil", enfatiza Jimmy Apt.

Ambos son los principales ejecutivos de una empresa familiar con visión corporativa. Esa es una de las claves que explica el crecimiento continuo del consorcio exportador de textiles más importante de Bolivia.

Temperatura, luz, calidad del aire son las condiciones mínimas climatológicas imprescindibles para la producción del hilo y la tela. Luego están la maquinaria de última tecnología y la fibra de algodón adquirida de varios proveedores internacionales y nacionales.

La cadena se completa con el principal eslabón que son sus recursos humanos a los que transmiten la visión de excelencia. Ilassa, Universaltext, Batt, Polar, Mex, Temisa y Matex forman el consorcio América Textil. "Somos una empresa boliviana intensiva en capital y en mano de obra calificada".

En la gestión pasada exportaron 6,5 millones de prendas de

vestir. A marzo de este año fueron 7,5 millones de prendas. Explican que además de la calidad ofrecen al cliente un servicio de la prenda. Trabajan en forma integrada con cada uno de ellos para satisfacer el mínimo detalle.

El 23 de julio de 1994 fueron calificados como "Primer proveedor autorizado a nivel mundial a certificar Polo Ralph Lauren".

Eso quiere decir que cuentan con personal calificado y capacitado que audita la producción de las poleras y puede vender directamente a los distribuidores autorizados de la marca en cualquier parte del mundo.

Ahora están trabajando en un par de proyectos que además de hacer crecer al consorcio, aportará en mejorar la imagen del país por la calidad que ofrecen.

Estados Unidos y más de 17 países demandaron la producción boliviana. Ecuador, Guyanas, Uruguay y Paraguay son los únicos países a los cuales aún no llegaron en la región. En Europa están en Inglaterra, Irlanda, Holanda,

Francia, España y Alemania. Y en el Asia, en Corea, Singapur y Japón. Los asiáticos prefieren las poleras Tommy Hillfiger.

"No vendemos a ninguna empresa que no admita la etiqueta que diga Made in Bolivia". Ya rechazaron varias solicitudes. Esa es otra de las claves que aporta al prestigio internacional del Consorcio Ametex que tiene como fabricante de textiles.

El 90 por ciento de la producción de hilo y tela es destinado a productos de exportación; el resto es para el mercado nacional. Es decir que las prendas que fabrica y comercializa Batt en Bolivia tienen la misma calidad.



LO COTIDIANO • Una vista de los empleados en el momento de la costura de poleras para mujer.

## Corporación que llegará a 2.500 empleos

Hasta fin de año, la Corporación Ametex contará con 2.500 empleados. De octubre a noviembre crearán más de 300 nuevos empleos.

Hace 30 años empezaron con una pequeña fábrica donde trabajaban 30 personas, era Universaltext. Muchas de ellas continúan trabajando en las diferentes empresas que forman parte del consorcio Ametex.

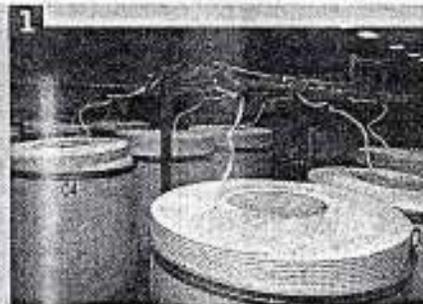
Hoy cuentan con una escuela de confección. Los nuevos empleados, luego de ser seleccionados son capacitados durante tres meses y reciben un salario. Es una política del grupo empresarial.

La semana pasada largas colas de postulantes esperaban su turno en las puertas de Ametex, ubicada en Villa Fátima.

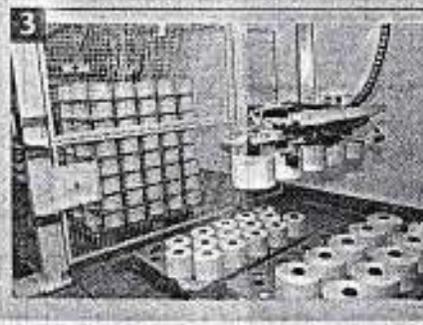
La apertura de Estados Unidos explica el nuevo incremento de personal en confección.

## El proceso de fabricación del mejor hilo de

En el límite entre tres municipios. El Abo, Viacha y Laja, está la fábrica Ilassa. Allí empieza el proceso de producción de las mejores prendas de vestir del



Primero llegan los largos de algodón. Luego de ser seleccionados por una máquina se elabora un hilo grueso. El proceso de cualquier sujeción, a temperatura y humedad regulada por un sistema de ventilación.



Al final de la línea de producción el brazo mecánico se ocupa de levantar los conos de hilo para armar los paquetes. Son embaldosados con plástico, también en forma automática. Luego se despachan a Universaltext.

## ESTRATEGIAS



Un pedido de exportación para la marca Polo Ralph Lauren.

## algodón del mundo

mundo. Es una fábrica intensiva en capital. La tecnología de punta permite que la producción en línea, totalmente automatizada, asegure la calidad.



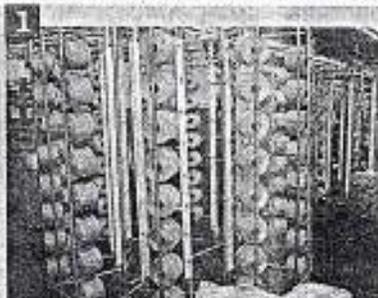
Un empleado observa el proceso de producción del hilo más delgado. Eventualmente ayuda a la máquina a continuar el proceso. El hilo no se toca porque las impurezas de la mano perjudicarían la calidad final del producto.



Los técnicos realizan las pruebas de análisis de la calidad del algodón recibido en los fardos para iniciar la producción del hilo bajo estándares internacionales. En máquinas a escala fabrican los hilos de prueba.

## En los telares de Universaltext, en Miraflores

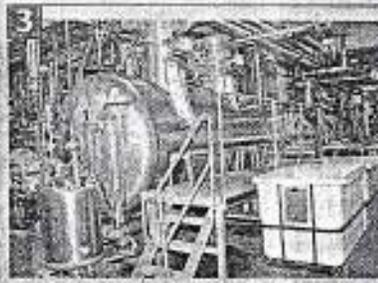
146.000 colores diferentes crearon en la fábrica Universaltext para cumplir con los pedidos de telas. Más de 300 personas trabajan en esta empresa. La humedad continúa siendo la clave para obtener telas de calidad.



Esta es una de las máquinas tejedoras. Los colores azules están listos para empezar a ser tejidos conforme al diseño exigido por el cliente final.



El momento en el que un empleado cambia un cono de hilo de algodón para que la máquina termine de tejer. Es obligatorio llevar un barbijo.



Una de las máquinas tejedoras. El color preciso es elaborado en un pequeño laboratorio. Si fallan el tono la tela ya no se destina al producto exigido.



Dos empleados en el momento final del doblado de la tela. Si cumple con exigencias de color servirá para la confección de prendas de exportación.

## El proceso de confección de las prendas de vestir exportables

En Villa Fátima se encuentra la planta de confección de las prendas solicitadas por los clientes de Ametex. Alrededor de 60 exportaciones anuales realizan. Utilizan el avión carguero de UPS, con tres vuelos semanales.



El momento en que los empleados organizan los pedazos de tela, cortados automáticamente por una máquina, para enviarlos al área de costura.



Una muchacha cose las partes de una polera. Ella, como la mayoría de los trabajadores, vive cerca de la fábrica. Es una característica de Ametex.



En el momento en que se colocan los botones a la polera que forma parte del pedido de Polo Ralph Lauren. Luego se plancha y empaqueta.



Las etiquetas Made in Bolivia van en todas las prendas que fabrica Ametex. Las prendas se exportan al distribuidor autorizado de esas marcas.