

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



TESIS DE GRADO

**“EFECTOS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA EN LAS
PEQUEÑAS INDUSTRIAS TEXTILES. CASO:
CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR”**

Postulante:

Marcelo Gabriel Plata Ticona

LA PAZ – BOLIVIA

2012

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
CAPÍTULO I	
GENERALIDADES.....	1
1.1 JUSTIFICACIÓN	1
1.1.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	1
1.1.2 JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA.....	1
1.1.3 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA.....	2
1.1.4 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.4 OBJETIVOS	5
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	5
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
1.5 HIPÓTESIS	6
1.6 VARIABLES	6
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO.....	7
2.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	7
2.1.1 TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	8
2.1.1.1 TEORÍA MERCANTILISTA	9
2.1.1.2 LA TEORÍA DE LAS VENTAJAS ABSOLUTAS (ADAM SMITH)	10
2.1.1.3 TEORÍA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS (DAVID RICARDO)	11
2.1.1.4 NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL (HECKSCHER-OHLIN)	12
2.1.1.5 LA TEORÍA DE LA VENTAJA COMPETITIVA (MICHAEL PORTER Y OTROS).....	15
2.1.2 LA EXPORTACIÓN	17
2.1.2.1 VENTAJAS DE LAS EXPORTACIONES	18
2.1.2.2 LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	20
2.1.2.3 POLÍTICAS DE EXPORTACIÓN	24

2.2	LOS ACUERDOS COMERCIALES	26
2.2.1	BLOQUES COMERCIALES	27
2.2.2	TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES.....	30
2.2.3	LOS ACUERDOS COMERCIALES DE BOLIVIA	34
2.2.3.1	COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES.....	35
2.2.3.2	MERCADO COMÚN DEL SUR.....	36
2.2.3.3	ACUERDOS BILATERALES.....	37
2.2.3.4	PROGRAMAS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS	39
2.2.3.5	TRATADO DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS (TCP) .	39
2.2.4	LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA (ATPDEA)	41
2.2.4.1	ANTECEDENTES DEL ATPDEA.....	41
2.2.4.2	CRITERIOS PARA OTORGAR LA LEY DE DE PREFERENCIAS COMERCIALES ANDINAS	42
2.2.4.3	PRODUCTOS BENEFICIADOS CON LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DEL ATPDEA	47
2.2.4.4	REQUERIMIENTOS EXIGIDOS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR	48
2.3	LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL.....	50
2.3.1	LAS PYMES	50
2.3.2	EL SECTOR TEXTIL EN BOLIVIA	53
2.3.2.1	CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES.....	53
2.3.2.2	FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE INCIDEN EN LA INDUSTRIA TEXTIL.....	57
2.3.3	EL SECTOR TEXTIL DEL DEPARTAMENTO DE LA PAZ	66

CAPÍTULO III

	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	70
3.1	TIPO DE ESTUDIO	70
3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	70
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	71
3.3.1	POBLACIÓN.....	71
3.3.2	MUESTRA.....	71
3.4	MÉTODO.....	71

3.5 TÉCNICAS	72
--------------------	----

CAPÍTULO IV

RESULTADOS	73
-------------------------	-----------

4.1 IMPORTANCIA DEL ATPDEA DENTRO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES DE BOLIVIA.....	73
4.2 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS BOLIVIANOS AL MERCADO NORTEAMERICANO	77
4.3 EFECTOS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA	81
4.4 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL DE PRENDAS DE VESTIR, ENTRE EL PERIODO DE VIGENCIA DEL ATPDEA Y EL PERIODO POSTERIOR A LA SUSPENSIÓN.	83
4.4.1 VALOR DE LAS EXPORTACIONES	84
4.4.2 VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES	86
4.5 EFECTOS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA EN LAS PEQUEÑAS INDUSTRIAS TEXTILES DE PRENDAS DE VESTIR DE LA CIUDAD DE LA PAZ.....	89
4.5.1 TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DE LA MYPE	89
4.5.4 RAZONES POR LAS QUE EL NEGOCIO MARCHA “BIEN”	93
4.5.5 RAZONES POR LAS QUE EL NEGOCIO MARCHA “REGULAR” O “MAL”	95
4.5.6 CIERRE O PARALIZACIÓN DEL NEGOCIO DURANTE EL TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO	96
4.5.7 RAZÓN PRINCIPAL PARA EL CIERRE DE SU NEGOCIO POR ALGÚN TIEMPO.....	98
4.5.8 FORMA EN QUE AFECTÓ A LA MYPE EL CIERRE DEL ATPDEA	99
4.5.9 PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA TRAS LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA	101
4.5.10 COMPRA DE EQUIPOS O MAQUINARIA DESPUÉS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA	102
4.5.12 REFORMAS O REFACCIONES A SU LOCAL DESPUÉS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA.....	105
4.5.13 OBTENCIÓN DE CRÉDITO EN LOS AÑOS POSTERIORES A LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA	106

4.5.14 FINALIDAD DEL CRÉDITO SOLICITADO	108
4.5.15 NECESIDADES MÁS IMPORTANTES PARA MEJORAR EL RENDIMIENTO ACTUAL DE LA MYPE.....	109
4.6 PROPUESTA: BASES DE UNA ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN ALTERNATIVAS PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA TEXTILERA.....	111
4.6.1 LINEAMIENTO 1: PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD AL INTERIOR DEL CLÚSTER.....	113
4.6.2 LINEAMIENTO 2: APOYO PARA LA CONFORMACIÓN DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN	117
4.6.2.1 VENTAJAS DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN	118
4.6.2.2 DISEÑO DE LA PROPUESTA	120
4.6.2.3 CONSORCIO DE EXPORTADORES: FACTORES DE ÉXITO Y DE RIESGO	122
4.6.2.4 ETAPAS PARA LA CREACIÓN DEL CONSORCIO DE EXPORTACIÓN EN BOLIVIA	125
4.6.3 LINEAMIENTO 3: ESTABLECIMIENTO DE UNA EMPRESA SOCIAL-COMUNITARIA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL SECTOR TEXTIL.....	129
4.6.3.1 EL NUEVO MODELO NACIONAL PRODUCTIVO	130
4.6.3.2 DISEÑO DE LA PROPUESTA	130
4.6.3.3 EL MODELO DE EMPRESA.....	132
4.6.3.4 FASES PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA SOCIAL-COMUNITARIA	134
CAPÍTULO V	137
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	137
5.1 CONCLUSIONES.....	137
5.2 RECOMENDACIONES	141
BIBLIOGRAFÍA.....	143
ANEXOS.....	148

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1.1 JUSTIFICACIÓN

1.1.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

El presente estudio tiene relación con el comercio internacional y los acuerdos comerciales. Existen varios tipos de acuerdos comerciales, dentro de los cuales se conocen: las preferencias arancelarias, acuerdos de alcance parcial, Tratados de Libre Comercio, Uniones aduaneras y otros. El interés del presente estudio, es analizar las preferencias arancelarias contempladas en la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA por sus siglas en inglés)¹, y sus efectos en las pequeñas industrias textiles confeccionistas de prendas de vestir de la ciudad de La Paz.

1.1.2 JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

En términos económicos, la importancia del estudio radica en los siguientes aspectos:

- El comercio entre Bolivia y Estados Unidos, en el periodo 2003 – 2007, ha presentado un saldo comercial positivo; sin embargo, el año 2008 registró un déficit comercial de 43 millones de dólares, siendo éste el resultado de varios factores que han incidido en esta situación, entre ellos la inestabilidad e inseguridad existente por la suspensión del ATPDEA².

¹ Vigente desde el 6 de Agosto del 2002 hasta el 31 de Diciembre del 2006, con una extensión hasta Febrero del 2008 (aprobado por el congreso de EE.UU Andean Torijjs Programs Drugs Enforcement Agreement) Ley de promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, ATPDA por sus siglas en ingles.

² IBCE (2009). *EE.UU.: perfil de mercado para productos bolivianos*. Santa Cruz Bolivia, Pág. 7.

- A través del ATPDEA se han creado noventa mil empleos fundamentalmente en el sector textil en las ciudades de El Alto y La Paz; por tanto, las ventanas de exportación a través de ATPDEA constituían incentivos para las Mpymes (micro, pequeñas y medianas empresas) del sector textil³.
- Las Mpymes en Bolivia, “se constituyen en una alternativa de empleo, de generación de ingresos, para diversificar la producción nacional y de un aumento de la demanda interna del país”⁴. La pequeña industria representa el 80% de la actividad económica del país, generando el 85% del empleo, con un aporte al Producto Interno Bruto (PIB) de un 35%⁵.

1.1.3 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Desde el punto de vista práctico, los resultados de la investigación servirán de base para:

- a) La reorientación de las políticas de comercio exterior del Estado Plurinacional de Bolivia.
- b) El diseño de programas de incentivos para las pymes del sector textil.

Esto significa que a través del análisis de los efectos de la suspensión del ATPDEA, en las pequeñas industrias textiles confeccionistas de prendas de vestir de la ciudad de La Paz, se podrán formular lineamientos para que el Estado Plurinacional de Bolivia pueda implementar medidas e instrumentos

³ Borda Dionisio y Ramírez Julio Ramírez. (2006). Bolivia: *situación y perspectivas de las mpymes y su contribución a la economía*. Banco Interamericano de Desarrollo. Págs. 20-21.

⁴ Sousa Antonio, Alarcón Miguel Ángel y Dorado Rubín. (2006). *Desarrollo de las pymes y generación de empleo y renta como foco de inclusión social*. Santa Cruz.

⁵ Encinas Dikson y Arteaga José (2007). *Obstáculos, logros y desafíos de la Mipymes en Bolivia*. En: Las MIPYMES en Latinoamérica. Estudios e Investigaciones en la Organización Latinoamericana de Administración. OLA. Pág. 40.

orientados a promover el comercio internacional, de manera que se impulse la exportación de productos del sector textil y se dinamice el sector de las Mypes, lo que consecuentemente se traducirá en la generación de mayores ingresos, mayor participación en el PIB, generación de fuentes de empleo, y mayor bienestar para las personas involucradas en el sector.

1.1.4 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Según Hernández y colaboradores, los estudios explicativos “van más allá de la descripción de conceptos y fenómenos, o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales; su interés se encuentra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da este, o por qué dos o más variables están relacionadas”

En el presente trabajo se utilizará la Metodología Investigativa, con el propósito de establecer y determinar los efectos de la Suspensión del ATPDEA en las Pequeñas Industrias Textiles caso: Confección de prendas de vestir. El estudio considerará una muestra de 15 propietarios de Pymes confeccionistas de ropa liviana de la ciudad de La Paz, con el propósito de conocer su percepción respecto a los efectos de la suspensión del ATPDEA en sus unidades productivas.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La suspensión del ATPDEA, trajo diversas consecuencias para el país. Sergio Luizaga señala que “el cierre del ATPDEA, en el año 2008, ocasionó

que varias empresas manufactureras exportadoras quebraran o redujeran a su personal, dejando a muchas personas sin empleo⁶.

Por otra parte, la caída de las ventas a EE.UU. en 23 millones de dólares hasta abril de 2009, afectó principalmente a las confecciones textiles y marroquinería, que no cuentan con “arancel cero”. Las ventas vía ATPDEA bajaron casi 6 millones en el primer cuatrimestre del 2009. Según el IBCE, las consecuencias más severas de la pérdida del acceso preferencial a los EE.UU., en ausencia de mercados alternativos, se expresan para Bolivia en:⁷

- a) El cierre de pequeños talleres de confección;
- b) La migración de microempresarios al Perú, Argentina y Brasil;
- c) La caída del empleo en el sector manufacturero, lo que significa más pobreza para los bolivianos.

Según estimaciones del IBCE, las exportaciones de productos bolivianos a EE.UU. beneficiadas por el ATPDEA generaban por lo menos 40.000 empleos directos e indirectos, siendo las ciudades de El Alto y La Paz las que concentran más del 70% del empleo generado por las ventas vía ATPDEA. El sector textil por sí solo generaba cerca de 16.000 fuentes de empleos directos e indirectos, los cuales se habrían afectado, sin considerar otros sectores exportadores⁸.

Por tanto, con la suspensión de los beneficios arancelarios del ATPDEA, se ha perdido un segmento del mercado tan importante como los Estados

⁶ Luizaga Méndez Sergio (2011). *Diseño de estrategias promocionales a través del aprovechamiento de acuerdos preferenciales suscritos por Bolivia para la internacionalización de las pymes*. Compás empresarial, Vol. 3, N° 5. Cochabamba Bolivia. Pág. 59.

⁷ IBCE (2009). *Bolivia perdió el ATPDEA: Consideraciones importantes sobre el mercado de EE.UU.* Nota de prensa. Santa Cruz Bolivia.

⁸ IBCE (2009). Ob. Cit.

Unidos, que “ha sido clave para la diversificación del portafolio de productos exportados de Bolivia con mayor valor agregado”⁹.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los efectos que ha generado la suspensión de las preferencias arancelarias contempladas en el ATPDEA, en las pequeñas industrias textiles confeccionistas de prendas de vestir de la ciudad de La Paz?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar los efectos que ha generado la suspensión de las preferencias arancelarias contenidas en el ATPDEA, en las pequeñas industrias textiles confeccionistas de prendas de vestir de la ciudad de La Paz.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la evolución de la exportación de productos bolivianos al mercado norteamericano, entre el periodo de vigencia del ATPDEA y el periodo posterior a la suspensión.
- Describir la evolución de las exportaciones del sector textil de prendas de vestir entre el periodo de vigencia del ATPDEA y el periodo posterior a la suspensión.
- Identificar las principales consecuencias que trajo la suspensión del ATPDEA en las pequeñas industrias textiles de prendas de vestir.

⁹ Nueva Economía. (2006). *Balance de la economía. Primer semestre 2006*. La Paz, Bolivia. Pág. 13.

- Conocer las necesidades y expectativas de las Pymes productoras de prendas de vestir, con respecto a la exportación de sus productos.
- Proponer alternativas para promover la exportación de productos de la pequeña industria textilera.

1.5 HIPÓTESIS

“Los efectos de la suspensión de los beneficios arancelarios contenidos en el ATPDEA en las pequeñas industrias textiles confeccionistas de prendas de vestir de la ciudad de La Paz, se reflejan en la reducción de los niveles de producción textil y empleos”.

1.6 VARIABLES

- **Variable independiente** : Efectos de la suspensión de los beneficios arancelarios del ATPDEA
- **Variable dependiente** : Producción textil y empleos
- **Variable conectante** : Reducción de los niveles
- **Variable moderante** : Pequeñas industrias textiles confeccionistas de prendas de vestir de la ciudad de La Paz.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL

El Comercio Internacional es entendido como “el intercambio de bienes entre agentes de espacios económicos diversos, la sistematización de la actividad de comercio exterior, los intercambios entre los diferentes espacios económicos, donde intervienen agentes públicos y privados, no sólo entre los países, entre agentes de un país con agentes extranjeros de empresas privadas o públicas que actúan ajustadas a legislaciones nacionales y de intercambio comercial o mercantil”¹⁰.

De acuerdo a la evidencia teórica y empírica, el comercio internacional de bienes y servicios tiene un impacto positivo sobre el desarrollo y el crecimiento económico de las naciones. El comercio internacional permite a los países exportar bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos que son abundantes en el país mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere una intensidad en la utilización de recursos que son relativamente escasos, de esta manera los países adquieren un alto grado de especialización en la producción de sus bienes exportables, lo cual les permite reducir sus costos de producción, ampliar sus mercado de exportación, utilizar tecnologías de punta y reducir sus niveles de pobreza y desempleo entre otros beneficios.

Las economías de muchos países han experimentado el paso de economías altamente intervencionistas y con bajo grado de apertura externa a economías de mercado más abiertas dando lugar a una mayor globalización

¹⁰ Bermúdez, Arencibia. P. (1998). *Evolución histórica del comercio internacional*. En: Economía Internacional, Colectivo de Autores. Tomo I. La Habana: Editorial Félix Varela. Pág. 101.

a nivel internacional y a una alta vinculación entre el comercio de bienes y servicios, la tecnología y la inversión extranjera.

En esta perspectiva la globalización de las economías se expresa en la existencia de un entorno más competitivo en el ámbito internacional, desregulación y apertura de los mercados comerciales y financieros tanto al interior de las economías industrializadas como entre éstas y los países en vías de desarrollo.¹¹

Además de los beneficios en los bienes y servicios tangibles Krugman analiza como el comercio internacional brinda otros beneficios adicionales para los bienes no tangibles en aspectos tales como:¹²

- Las migraciones internacionales que permiten realizar un intercambio entre las naciones de trabajo por bienes y servicios.
- La concesión de préstamos de endeudamiento internacionales que representan un intercambio de bienes presentes por promesas sobre bienes futuros.
- Finalmente los intercambios internacionales de activos con riesgo, como las acciones y los bonos, que también pueden beneficiar a todos los países al permitir a cada uno de ellos diversificar su riqueza y reducir la variabilidad de su renta.

2.1.1 TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Respecto del comercio internacional se han formulado diversas teorías, dentro de las cuales se pueden destacar las siguientes:

¹¹ CAMEX (1997). *Dossier de información Estadística de exportaciones no tradicionales de La Paz*. La Paz Bolivia: Gráfica Impresores, Pág. 17.

¹² Krugman, Paul y Obstfeld Maurice (1995). *Economía Internacional*. Tercera Edición. México: McGraw-Hill.

2.1.1.1 TEORÍA MERCANTILISTA

El mercantilismo fue la primera corriente que hizo objeto de su desarrollo durante los siglos XVI al XVIII, como consecuencia del movimiento comercial los seguidores de esta corriente lucharon dentro de sus respectivos países contra todo tipo de proteccionismo local que significaba trabas al libre juego de los intereses económicos, lo que aconseja promover el fomento de las exportaciones y la restricción de las importaciones.

El mercantilismo afirmaba que los países se volverían ricos acumulando oro y plata, y lograrían esto exportando (vendiendo bienes y servicios en el extranjero) todo lo posible e importando (comprando bienes y servicios) tan poco como fuera posible¹³.

El mercantilismo pasó por dos etapas diferentes en su desarrollo: la primera caracterizada por la teoría monetaria y, una segunda donde predomina la teoría de la balanza comercial:¹⁴

- a) **Teoría monetaria**, en este proceso, la base de la política económica consistía en atraer al país metales preciosos y consolidar una balanza de pagos favorables. Con el desarrollo de la producción y el comercio internacional, la política dejaba de corresponder a los intereses dominantes.

- b) **Teoría de la balanza comercial**, en esta fase, no se establece imposiciones a la acumulación de metales preciosos, sino más bien a la obtención de un saldo comercial favorable, mediante las exportaciones incluyendo la máxima proporción de trabajo.

¹³ Salvatore Dominick. (1999). *Economía Internacional*. 6ª edición., México. Prentice Hall,

¹⁴ Rodríguez, José Luis. (1987). *Economía internacional (problemas actuales)*. La Habana: Editora Política. Pág. 4.

2.1.1.2 LA TEORÍA DE LAS VENTAJAS ABSOLUTAS (ADAM SMITH)

Adam Smith (1999) no estaba de acuerdo con la visión de competitividad del mercantilismo, y presentó la idea revolucionaria de que la riqueza de una nación depende de los ingresos de las personas en el país y lo que pueden consumir, no el oro y la plata en poder de los monarcas y los nobles. Adam Smith decía que las importaciones de bienes y servicios más que las exportaciones son el propósito del comercio, y éstas más que la acumulación del oro y la plata mejoran el nivel de vida de las personas.

El imponer aranceles o impuestos a las importaciones, para limitarlas con el propósito de acumular oro y plata sólo sirve para empobrecer una nación. Adam Smith en lugar de los aranceles apoyados por los mercantilistas propuso una política de libre comercio (la eliminación de aranceles a las importaciones) y presentó cuatro razones específicas por las que un país podría ganar con el comercio:¹⁵

- Ganancias mutuas provenientes del intercambio voluntario de los bienes existentes
- Mayor competencia
- La división del trabajo
- Mejor uso de las habilidades y recursos en diferentes países

Según Adam Smith, el comercio entre dos naciones está basado en la ventaja absoluta. Cuando una nación es más competitiva que otra (o tiene una ventaja absoluta) en la producción de una mercancía, pero es menos eficiente que otra nación (o tiene una desventaja absoluta) al producir una segunda mercancía, entonces ambas naciones pueden ganar si se especializan en la producción de la mercancía de su ventaja absoluta e

¹⁵ Salvatore Dominick. Ob. Cit.

intercambian parte de su producción con la otra nación, a cambio de la mercancía de su desventaja absoluta.

Adam Smith y los economistas clásicos que le siguieron, creían que todas las naciones se beneficiaban del libre comercio y pedían enérgicamente una política de *laissez-faire* (la menor interferencia gubernamental posible en el sistema económico) la cual propiciaría que los recursos mundiales se utilizarían en la forma más eficiente y maximizarían el bienestar mundial¹⁶.

2.1.1.3 TEORÍA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS (DAVID RICARDO)

La teoría del comercio internacional llegó a un desarrollo pleno con los trabajos realizados por David Ricardo en su obra “Principios de Economía Política y Tributación” (1817). En realidad ha sido el primero que clara y conscientemente formuló la teoría de las ventajas comparativas. Según él, la decisión sobre qué bienes cambiar dependía no de los costos absolutos sino de los costos comparativos de producción¹⁷.

De acuerdo a David Ricardo, aún cuando una nación sea menos competitiva o eficiente que otra (o tiene una desventaja absoluta) en la producción de mercancías, queda todavía la posibilidad de comercio mutuamente benéfico recíproco (siempre y cuando la desventaja absoluta que la primera nación tiene respecto a la segunda nación no sea en la misma proporción en ambas mercancías).

La teoría de la ventaja comparativa predice que hay ganancias provenientes del comercio por la mayor producción en el bien en el que un país tiene una

¹⁶ Salvatore Dominick. Ob. Cit.

¹⁷ French-Davis, Ricardo. (1985). *Economía internacional: Teoría y Política para el desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica. Pág. 26.

ventaja comparativa y al reducir la producción del otro bien. Al exportar el bien en el que tiene ventaja comparativa un país puede aumentar el consumo de ambos bienes.

David Ricardo basó su ley de la ventaja comparativa en los siguientes supuestos:¹⁸

- Sólo hay dos países y dos mercancías
- Libre comercio
- La perfecta movilidad de la mano de obra dentro de cada nación, pero la inmovilidad entre las dos naciones
- Costos de producción constantes
- Ausencia de costos de transporte
- Ausencia de cambio tecnológico

En el modelo Ricardiano el trabajo es el único factor de producción, y los países difieren sólo en la productividad del trabajo en diferentes industrias. Los países exportarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente, o sea que la pauta de producción de un país está determinada por la ventaja comparativa¹⁹.

2.1.1.4 NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL (HECKSCHER-OHLIN)

La nueva teoría del comercio internacional, sostiene lo siguiente: un país exportará aquellos productos en los que un factor más abundante sea usado en proporción relativamente intensa, e importará aquellos otros que

¹⁸ Salvatore Dominick. Ob. Cit.

¹⁹ Krugman Paul R. y Obstfeld Maurice. (2003). *Economía Internacional: Teoría y Política*. 5ª edición, España: McGraw-Hill.

incorporen los factores más escasos, por consiguiente, “el intercambio internacional aproxima las remuneraciones de los factores porque dicta combinaciones productivas mejor adaptadas a las dotaciones de factores de cada país”²⁰.

Sí el trabajo fuese el único factor de producción, como suponía el modelo ricardiano, la ventaja comparativa podría surgir únicamente de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo.

En este sentido, el modelo Heckscher-Ohlin predice que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, o sea que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados²¹. Al mencionado modelo también se le conoce como la teoría de las proporciones factoriales.

Los principales supuestos en los que se sustenta el modelo básico de Heckscher-Ohlin, son los siguientes:²²

a) Condición de mercado:

- Existen dos países, dos factores de producción (trabajo y capital).
- Competencia perfecta, regula todos los mercados de factores y bienes.
- Libre comercio en los bienes y perfecta movilidad internacional de los factores.
- No existe costo de transporte.

²⁰ Torres Gaytan, Ricardo. (1987) *Teoría del comercio internacional*. México, Siglo XXI. Pág. 32

²¹ Krugman Paul R. y Obstfeld Maurice. Ob. Cit.

²² Chacholiades, Miltiades. (1986). *Economía internacional*. México: McGraw-Hill. Págs. 74-76.

b) Condición de oferta:

- Funciones de producción idénticas, para la preparación de un mismo bien en todos los países.
- Cada bien es producido bajo rendimientos constantes a escala.
- No existe cambio de reversibilidad en el uso intensivo de factores.

c) Condición de demanda:

- Existen consumos idénticos entre países, en un determinado rango de precios relativos”.

De acuerdo con los estudios realizados dentro del comercio internacional, estos supuestos se practicaron desde mediados del siglo XIX, por lo que se dio la participación dinámica de los productos primarios que representaron la mayor parte del comercio internacional. Con el desarrollo aumentaron el modo de organización del transporte que, por tanto, permitió transmisiones masivas del progreso tecnológico.

La teoría Heckscher-Ohlin (H-O) usualmente se presenta en forma de dos teoremas:²³

- a) Teorema H-O (que trata y predice el patrón de comercio).
- b) Teorema de igualación en los precios de los factores que aborda el efecto del comercio internacional sobre los precios de los factores.

El teorema Heckscher-Ohlin (H-O) nos dice que una nación exportará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato, e importará la mercancía cuya producción requiera de

²³ Salvatore Dominick. Ob. Cit.

uso intensivo del factor relativamente escaso y caro, en otras palabras, la nación relativamente rica en trabajo exporta la mercancía relativamente intensiva en trabajo, e importa la mercancía relativamente intensiva en capital.

Debido a que la teoría pone de relieve la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes, también se le conoce como teoría de las proporciones factoriales²⁴.

El teorema de igualación de los precios de los factores, nos dice que el comercio internacional dará lugar a la igualación en las remuneraciones relativas y absolutas a los factores homogéneos a través de las naciones. La igualación absoluta de los precios de los factores significa que el libre comercio internacional también iguala los salarios reales para el mismo tipo de trabajo en las dos naciones, así como la tasa real de interés para el mismo tipo de capital en ambas naciones. En la realidad, la igualación de los precios de los factores no se observa a causa de enormes diferencias de recursos, barreras comerciales y diferencias internacionales en tecnología.

2.1.1.5 LA TEORÍA DE LA VENTAJA COMPETITIVA (MICHAEL PORTER Y OTROS)

Michael Porter (1998) llevó a cabo una investigación para analizar el origen o causa de la competitividad de las naciones. Su objetivo era desarrollar un marco conceptual que sirviera tanto para orientar a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, como en la formulación de políticas orientadas a promover la competitividad de una nación.

²⁴ Krugman Paul R. y Obstfeld Maurice. Ob. Cit.

De acuerdo a la teoría de Porter, el marco en que se gestan las ventajas competitivas consta de cuatro atributos: Condiciones de los Factores, Condiciones de la Demanda, Sectores Conexos y de Apoyo; y Estrategia, Estructura y Rivalidad de las Empresas. Estos cuatro atributos conforman el sistema Los Determinantes de la Ventaja Nacional, al cual Porter denominó “Diamante”. Además de los cuatro determinantes, dos variables auxiliares complementan el marco del análisis: el gobierno y los hechos casuales²⁵.

El sistema de Los Determinantes de la Ventaja Nacional más las variables casualidad y gobierno, conforman El Diamante Nacional de Porter.

Desde los años 90 diversos autores (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer) desarrollaron el concepto de Competitividad Sistémica, en contraposición directa al elaborado por Michael Porter. Estos autores sostienen que la competitividad requiere incluir los niveles analíticos macro, micro, meso y meta que afectan a las empresas en el plano local, regional, nacional y supranacional. De acuerdo a estos autores la competitividad industrial no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de empresa a nivel micro. Es bien el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad²⁶.

²⁵ Porter, Michael. (1997). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires – Argentina: . Pág. 58

²⁶ León Velázquez José Arturo. (2004). *Modelo de competitividad global de la industria de piel de cocodrilo moreletii*. Universidad Autónoma de Sinaloa. Escuela de Economía. Culiacán, Sin. México.

2.1.2 LA EXPORTACIÓN

En términos concretos, “La exportación es el envío legal de mercancías nacionales para su uso o consumo en el extranjero”²⁷.

Las exportaciones corresponden al conjunto de bienes y servicios vendidos por los residentes de una economía a los residentes de otra economía. En otras palabras, corresponden a la proporción de la producción doméstica que no es consumida al interior de la economía. Su análisis es importante al menos desde tres ámbitos: a) desde la estructura; b) desde su evolución (o dinamismo); y c) desde su registro y valoración²⁸.

Jorge Witker define a la exportación de la siguiente manera: “La exportación es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta mas allá de las fronteras políticas de un país. Esta operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce como contra partida una entrada de divisas”²⁹.

La exportación está vinculada a tres criterios:

- a) Al transporte, como simple acto material.
- b) Al envío, como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial.
- c) A la venta, esto es, motivación del envío, limitándola a que toda exportación se haga por un precio o contraprestación de divisas.

²⁷ CEPROBOL (2008). *Cómo exportar. Guía para Productores, Micro y Pequeños Empresarios*. La Paz: CEPROBOL-Unión Europea. Pág. 5.

²⁸ Durán José y Álvarez Mariano. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Pág. 10.

²⁹ Witker Jorge (1991). *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*. México D.F.: UNAM.

El proceso de exportación, puede efectuarlo una persona individual, empresa o agencia despachante de aduana que presenta una declaración de mercancías de exportación con las formalidades previstas en disposiciones legales.

En cuanto a la composición de las exportaciones es necesario señalar que el tipo de productos incluidos mayoritariamente en la estructura exportadora de bienes determinará el patrón de comercio del país. Así, la mayor presencia de recursos naturales en las exportaciones totales de bienes determinará mayores ventajas en la exportación de productos de dicha categoría.

Lo mismo cabe para la categoría comercio de servicios, los cuales según el mayor o menor peso son indicadores complementarios al comercio de bienes y permiten una visión amplia del real efecto de la globalización de los patrones de producción en un mundo cada vez más interdependiente.

2.1.2.1 VENTAJAS DE LAS EXPORTACIONES

La exportación presenta diversas ventajas, dentro de las cuales se pueden mencionar las siguientes:³⁰

- Un mercado extenso: exportar implica introducir productos a mercados con mayor cantidad de consumidores potenciales que el mercado nacional.
- Oportunidad de ampliar la participación y el conocimiento de mercados internacionales: al exportar la empresa deberá conocer cómo trabajan sus competidores, cuáles son sus estrategias y como han conseguido penetrar en los principales mercados extranjeros, asimismo

³⁰ CEPROBOL Ob. Cit. Pág. 6.

complementará con el manejo logístico de trámites, seguros y transporte.

- Incremento en la producción: si no está operando con toda su capacidad instalada en el mercado nacional; al exportar, la capacidad y duración de los periodos de producción pueden aumentar, disminuyendo los costos medios por unidad e incrementando las economías de escala.
- Desarrollo y crecimiento de la empresa: al generarse mayor dinamismo en ventas e ingresos.
- Rentabilidad: al generarse ingresos mayores y disminuir costos por el incremento de volúmenes.
- No depender de un solo mercado diversificando riesgos: al exportar, la empresa incrementará su base de mercado y reducirá la competencia interna en el país disminuyendo sus riesgos.
- Estabilizar las fluctuaciones de mercado: se reduce la dependencia de la empresa por los cambios económicos, gustos del consumidor y fluctuaciones estacionales, dentro de la economía nacional.
- Mejorar y uniformar la calidad de los productos: frente a las exigencias del mercado internacional.
- Actualización tecnológica: al tomar conocimiento de las diversas alternativas sobre la tecnología existente en el mercado internacional.
- Mejora de la competitividad de la empresa: la exportación aumenta las ventajas competitivas de las empresas y esto deriva a su vez en el incremento de las ventajas competitivas del país en su conjunto.
- Imagen empresarial: al desarrollar contactos y relaciones comerciales con potenciales clientes e instituciones.
- Generación de empleos: al desarrollarse la capacidad productiva y comercial de la empresa.
- Generación de divisas: al generarse mayor cantidad y calidad de las ventas en el mercado internacional.

- Buen argumento para obtener financiación ante los bancos: ya que la actividad exportadora entraña una serie de beneficios y ventajas (facilidades) ante las entidades financieras.
- Regímenes especiales de fomento: el exportador puede tener acceso a regímenes especiales de fomento a las exportaciones como ser RITEX, devolución impositiva, Zonas francas.

2.1.2.2 LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Inicialmente las exportaciones no tradicionales se asociaban a los productos de exportación manufacturados y nuevos, cuyas ventas debían aumentarse de modo sustancial. En otras palabras, los productos exportables no tradicionales eran definidos por los objetivos de la política de comercio exterior de cada país, orientada a diversificarlos³¹.

Con el paso del tiempo, en la mente de los investigadores y en las publicaciones se formó paulatinamente la noción de que las exportaciones no tradicionales incluían los productos básicos, es decir, materias primas y productos de sus primeros tratamientos.³²

En un informe publicado por la División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, de la CEPAL, se plantearon los siguientes criterios y limitaciones para caracterizar los productos básicos como no tradicionales:³³

³¹ Kouzmine Valentine. (2000). *Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional*. Serie Comercio Internacional. Santiago de Chile: CEPAL: División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo. Pág. 8.

³² Según la clasificación de las Naciones Unidas, los productos básicos incluyen un conjunto de rubros que figuran en las secciones 0,1,2,3,4 y 9, y el capítulo 68 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

³³ CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1992), *La exportación de productos básicos no tradicionales de América Latina (LC/L.705)*, Santiago de Chile.

- El producto no debe estar incluido en el Programa Integrado para los Productos Básicos (los 18 enumerados en la Resolución 93 (IV) de la UNCTAD)³⁴
- El producto no debe pertenecer al grupo de los energéticos; su exportación puede ser un fenómeno nuevo para el país productor; el país exportador podría encontrar un nuevo mercado para este rubro;
- El producto puede aparecer en el mercado fuera de la temporada tradicional; y la exportación del producto debe ser de cierta importancia para algún sector de la economía del país.

De acuerdo con esos criterios se han seleccionado los productos pesqueros, forestales y algunos agroindustriales. El rasgo común que caracteriza a esos productos básicos es que se originan en procesos biológicos y representan una considerable proporción de la biomasa de la Tierra. Cabe agregar que esos criterios no son absolutos ni rígidos, ya que en el curso del tiempo esos productos pueden dejar de considerarse como no tradicionales.

La definición de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales que presenta Alberto Gabriele³⁵, apunta a su uso práctico y se basa en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), es decir, en un criterio uniforme y relativamente simple: Las exportaciones de productos tradicionales comprenden cacao, tabaco (sin procesar), especias, carne y animales vivos, camarón y otros productos del mar, madera, petróleo, cuero, plata, plomo, zinc, café, algodón y azúcar. Todos los demás productos corresponden a las exportaciones no tradicionales, que pueden subdividirse en intensivas en capital humano e intensivas en tecnología.

³⁴ Esos productos son banano; cacao; café; algodón e hilaza de algodón; fibra dura y sus productos; yute y sus productos manufacturados; carne bovina; caucho; azúcar; té; madera tropical; aceite vegetal y semillas oleaginosas; bauxita; cobre; mineral de hierro; manganeso; fosfato y estaño.

³⁵ GABRIELE, Alberto (1997), *¿Cuán no tradicionales son las exportaciones no tradicionales? La experiencia de siete países de la Cuenca de Caribe*, Revista de la CEPAL, N° 63 (LC/G.1986-P), Santiago de Chile, diciembre.

Estas últimas comprenden los productos más avanzados y modernos, que tienden a insertarse a los segmentos de los mercados internacionales que crecen con mayor rapidez.

Las consideraciones precedentes ponen de relieve que en cada investigación de las exportaciones no tradicionales hay que establecer un conjunto de criterios claros y expresivos. La tarea de analizar el comportamiento de las exportaciones no tradicionales (principalmente productos básicos con diferentes grados de transformación o sin ella) exige por lo menos tres criterios:

- a) Elegir uno o más productos cuya dinámica de exportación incide o incidía en la estructura de las ventas externas de un país;
- b) Determinar el período de mayor dinamismo de esas exportaciones en algún país, después del cual ya se vuelven tradicionales;
- c) Enfocar y analizar dichas ventas externas en uno o más países, por separado, en el curso de ese período y hasta el momento actual, con énfasis en su importancia cuantitativa en las exportaciones totales.

En el caso boliviano, con el comienzo del proceso de ajuste en 1985, se ha dado gran consideración al crecimiento de las Exportaciones No Tradicionales por su contribución en términos de efecto multiplicador para la economía. Se considera “que es innegable el dinamismo observado por las ventas externas de productos no tradicionales”³⁶, que también tienen un comportamiento relevante desde 1986, es decir del periodo post-estabilización.

³⁶ Seballos, Ivan. (1991). *Análisis y recomendaciones sobre la política de promoción de las Exportaciones No Tradicionales en Bolivia*. UDAPE. Pág. 3.

Esta representación debe ser enlazada a los productos que se han producido o exportado en cantidades menores hacia nuevos mercados fuera de América Latina.

De la representación antes descrita surgen dos observaciones que deben ser precisadas:³⁷

- a) Son productos tradicionales aquellos que se han producido en el país por más de un siglo, tal como el café, y que no se deben considerar como exportaciones nuevas o recientes.
- b) Y que los mercados mundiales de exportación son los países vecinos.

De esta manera, se debe adoptar una nueva clasificación para los productos no tradicionales que incluya solamente productos nuevos destinados a mercados extra-regionales con, tal vez, una que otra excepción. El costo fiscal implícito para apoyar las exportaciones se debe orientar en la brevedad posible a estos productos, así como a reducir paralelamente los incentivos o compensaciones a los hasta ahora considerados productos No Tradicionales.

En lo que respecta al comportamiento de las Exportaciones No Tradicionales bolivianas se caracterizan por la diversificación y aumento de su oferta exportable; pero, lo que es más importante es el alto contenido del valor agregado en su estructura exportadora, lo que demuestra el gran aporte de la industria manufacturera al desarrollo económico de Bolivia.

³⁷ Seballos, Ivan. Ob. Cit. Pág. 3.

2.1.2.3 POLÍTICAS DE EXPORTACIÓN

Las políticas de exportación son instrumentos cruciales en el comercio internacional que regulan y son operaciones dirigidas a dinamizar el sector productor de un país. Bolivia, desde los años 1960 participa activamente en los acuerdos de Integración tomando como un elemento principal su situación geográfica en el Centro del continente Sudamericano que le permite acceder con mayor posibilidad de utilización esta ventaja comparativa con visión de la extensión de mercados para sus exportaciones hacia la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur, en este sentido, “Las distintas modalidades de política comercial tratan primordialmente de conseguir un control del volumen de las importaciones en un determinado país. La intervención del Estado en los cambios internacionales no se agota, sin embargo, con esta acción limitativa, sino que comprende también una acción de incentivo que se exterioriza en la concesión, en forma directa o indirecta, de subvenciones a favor de determinadas actividades productivas nacionales”³⁸.

Las intervenciones de esta naturaleza pueden revestir el carácter de incentivos (o primas) a la producción y de incentivos (o primas) a la exportación. Los primeros van dirigidos a apoyar el esfuerzo que los productores nacionales realizan para hacer frente a la concurrencia internacional y tratan, por consiguiente, en última instancia, de limitar el volumen de las importaciones. En cambio, los segundos intentan apoyar los esfuerzos que los exportadores nacionales realizan para aumentar las ventas en el exterior y conquistar nuevos mercados para la producción nacional. Su finalidad última es, por consiguiente, desarrollar el comercio de exportación.

³⁸ Napoleoni, Claudio. (1999). *Diccionario de Economía Política*, Madrid España: Edic. Castilla. Pág. 235

Los incentivos a la exportación y a la producción pueden tener un carácter manifiesto o larvado. En forma manifiesta se asignan generalmente las primas a la producción, que se resuelven en la concesión a los productores interesados de específicas subvenciones a cargo del presupuesto del Estado. No faltan, sin embargo, también en relación a la producción, incentivos de carácter larvado. Tales deben considerarse, por ejemplo, las concesiones de exención del pago, por un determinado período de tiempo, de los impuestos sobre los beneficios a las nuevas industrias establecidas en un determinado país.”

La Política de Exportación tiene como objetivos la promoción de las exportaciones, el incremento del volumen de los productos con valor agregado, su diversificación, la apertura de mercados el mejoramiento de su infraestructura en carreteras, fluvial, aérea, lacustre, los avances en lo que se refiere a los corredores interoceánicos, la ampliación de zonas francas comerciales e industriales, el aprovechamiento de la integración física impulsar el mejoramiento de incentivos a la exportación.

Los mecanismos eficientes que adopte un Estado a las políticas de exportación, se encuentran definidos en forma enunciativa en el cuadro siguiente:³⁹

³⁹ Cuadrado, R. Juan. (2003). *Política Económica*. MacGraw Hill; 2º Edición; Pág. 503

CUADRO Nº 1
INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL TENDENTES A AUMENTAR
LAS EXPORTACIONES

A) Ayudas a la exportación
A.1) Subvenciones directas
A.2) Desgravación fiscal y ventajas crediticias
B) Regímenes económicos en aduana
B.1) Admisión Temporal
B.2) Otros regímenes económicos en aduana
C) Actuaciones institucionales
C.1) Seguro a la exportación
C.2) Centros de promoción de Exportaciones
C.3) Zonas francas
D) Supresión de barreras a la exportación
D.1) licencias a la exportación
D.2) Impuestos a la exportación
D.3) Monopolios de exportación
D.4) Trabas administrativas
D.5) Trabas a la inversión extranjera
D.6) Precios de referencia
D.7) Depósitos previos a la importación para empresas exportadoras
E) Supresión del control de cambios a la exportación.

Fuente: Cuadrado, R. Juan. (2003).

2.2 LOS ACUERDOS COMERCIALES

El Acuerdo Comercial “es un entendimiento bilateral o multilateral entre estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales”⁴⁰. El acuerdo comercial puede ser un Convenio, Tratado o cualquier otro acto vinculante, por el cual dos o más naciones se comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual incluye de ordinario concesiones mutuamente benéficas.

⁴⁰ Díaz C. y Williamson C. (1998). *Acuerdos comerciales y competitividad: evidencia del sector lácteo chileno*, Revista ABANTE.

Los acuerdos comerciales firmados entre los países, que pueden adoptar muy diversas formas, cada una de ellas con sus ventajas e inconvenientes, serán siempre la opción elegida frente a la ausencia de acuerdos, ya que pese a dar lugar a la denominada *desviación de comercio*, la creación de éste también se genera, siendo en la mayoría de los casos los beneficios superiores a los costes al tener que agregarse a los primeros los efectos dinámicos de la integración.

A medida que el Acuerdo Comercial cobra fuerza, y la integración entre los países constituyentes se acrecienta, se puede comenzar a hablar de Bloque Comercial, es decir, cuanto mayor es el número de aspectos tratados por el Acuerdo y mayor la eliminación de las barreras comerciales entre ellos, mayor es el acercamiento del Acuerdo al concepto de Bloque.

2.2.1 BLOQUES COMERCIALES

La autosuficiencia económica de los países se rechaza por la pérdida de bienestar económico que supone dada la ineficiencia en la asignación de los recursos productivos, por ello, se tienden a incrementar los lazos comerciales entre los países, comercio que no está libre de obstáculos como ya se ha visto, pero a cuya liberalización se trata de contribuir mediante la formación de Bloques (naturales o artificiales)⁴¹, que estrechen las relaciones con otros países.

⁴¹ Se entiende por Bloque Natural aquel Acuerdo político que facilita los flujos comerciales entre ciertos países próximos geográficamente, y que dados los bajos costes de transporte entre ellos, comerciarían aunque no hubiesen constituido un Bloque. Por su parte el Bloque Artificial es aquel que agrupa a países, para que estimulen el comercio entre ellos, independientemente de su posición geográfica. En este último caso el estrechamiento de los lazos comerciales no se habría llevado a cabo de no ser por el acuerdo político, por lo que resultan esenciales en la liberalización comercial.

La formación de Bloques comerciales, tanto de un tipo como de otro, está permitida por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio⁴². Su importancia, así como su número, se ha incrementado en los últimos años, especialmente a partir de 1980, cuando Estados Unidos, defensor a ultranza del multilateralismo económico en épocas anteriores, experimenta un giro de 180 grados en su corriente de pensamiento comercial, convirtiéndose así al regionalismo. Entre las causas de este cambio se encuentran según Bhagwati:⁴³

- a) Los Bloques son una buena alternativa al **multilateralismo**, movimiento contra el que se habían alzado muchas e importantes voces en Norteamérica, dada la pérdida de interés por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y por todo lo que le rodea. Ello, acompañado del declive de la hegemonía americana al haber surgido otras potencias económicas, tales como Europa y Japón, que hicieron a Estados Unidos perder su influencia mundial, influencia que trató de recuperar potenciando su economía con la firma de Acuerdos comerciales con otros países.
- b) El fuerte y persistente déficit comercial norteamericano, que se trata de corregir con negociaciones a nivel regional que aceleren la demanda agregada⁴⁴ norteamericana.

⁴² El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio es un Acuerdo internacional firmado en 1947 sobre la base de ciertas disposiciones y artículos incluidos en la Carta de la Habana que con anterioridad, y tras varios años de negociación, no consiguió el consenso necesario para ser aprobada. Este Acuerdo fue sustituido en 1995 por la Organización Mundial del Comercio.

⁴³ Bhagwati, J. N. (1993). *Regionalism and multilateralism: An overview*. En: De Melo, J. y Panagariya, A., (1993). *New dimensions in regional integration*. 1ª edición. Nueva York: Ed Cambridge University Press. Pág. 22.

⁴⁴ La demanda agregada debe entenderse como la suma de Consumo, Inversión, Gasto Público y Exportaciones, a las que deben restarse las importaciones, por lo que el comercio exterior (exportaciones e importaciones) juega un papel importante en el valor de la demanda del país.

- c) Los buenos resultados alcanzados por la Comunidad Económica Europea en sus relaciones externas, que refuerzan la creación de otros Bloques con los que hacer frente al desafío europeo.
- d) La formación de Bloques Comerciales latinoamericanos, de los que se espera, puedan vincularse a los Estados Unidos favoreciendo las opciones de éstos a nivel mundial.

Además, como afirmaron Frankel, Stein y Wei en 1996 “Los Acuerdos Regionales son siempre deseables, porque pese a introducir distorsiones en los precios relativos entre los bienes de los países miembros y los no miembros, elimina dichas distorsiones entre los precios de los bienes domésticos y los de otros países del Acuerdo”⁴⁵.

La importancia que están adquiriendo los Bloques Comerciales se debe a que los Acuerdos Comerciales, y consecuentemente los Bloques, son la forma más rápida de liberalizar el comercio a nivel mundial, y es dicho comercio el que en boca de Nurkse se convierte en motor de la economía “El comercio fue, en el siglo XIX, la locomotora del desarrollo de algunos países de nueva industrialización”⁴⁶.

Lo aquí dicho permite aceptar como válido que existen distintos tipos de Acuerdos Comerciales según el grado de integración, surgiendo el Bloque cuando el nivel de integración adquiere un determinado valor. Se considera así necesario, hacer un breve resumen de los tipos de Acuerdos Comerciales que se han venido firmando entre los países, tratando de determinar las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.

⁴⁵ Frankel, J. A.; Stein, E.; Wei, S. J. (1996). *Regional Trading Arrangements: Natural or Super natural?* The American Economic Review Vol. 86, Nº 2, Cambridge, Massachusetts, Ed. The American Economic Review. Págs. 52-56.

⁴⁶ Nurkse, R (1962). *Patterns of trade and development*. 1ª edición. Oxford. Ed Basil Blackwell. Pág. 35.

2.2.2 TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES

Los procesos de integración comercial, que suponen la creación de una estructura económica internacional más deseable, suprimiendo las barreras artificiales para el funcionamiento del comercio libre e introduciendo todas las formas de cooperación y unificación, pueden presentarse bajo distintas esferas. Así se pueden distinguir, según criterio, los siguientes tipos de Acuerdos Comerciales entre países:⁴⁷

a) Según la distancia entre los países integrantes:

- **Bloques Naturales:** Acuerdo de carácter principalmente comercial integrado por países próximos geográficamente, y que comerciarían de igual modo aunque no se hubiese firmado el Acuerdo entre ellos.
- **Bloques Artificiales o Supernaturales:** Acuerdo de carácter principalmente comercial integrado por países alejados geográficamente, por lo que en ausencia del Acuerdo de Asociación las relaciones comerciales mutuas quedarían reducidas a simples intercambios esporádicos de escaso valor económico. La distancia encarecería los costes de transporte, lo que unido a las barreras comerciales existentes entre los países en ausencia de Acuerdos, entorpecería las relaciones.

⁴⁷ Mingorance Ana (2000). *La Unión Europea como bloque en el comercio internacional*. Tesis de Doctorado. Universidad San Pablo CEU. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Págs. 84-85.

b) Según el grado de integración alcanzado:

- **Acuerdo Preferencial:** Surge cuando dos o más países deciden concederse entre sí una serie de preferencias o ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, con el objetivo de impulsar el comercio. Este tipo de acuerdo afecta especialmente al sector industrial. Y aunque puede entenderse que choca con las normas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, cuenta con cierta vigencia, principalmente como Acuerdos firmados entre Bloques o entre Bloques y países, con el objetivo de concederse ventajas y evitar así las guerras comerciales. Hay que reconocer, sin embargo, que este tipo de Acuerdos resulta ser una solución subóptima para los países pequeños, siendo la mejor política en este caso, la liberalización comercial unilateral.
- **Zona de Libre Comercio:** Se caracterizan por ser formaciones inestables, en las que dos o más países se unen para suprimir los aranceles y cualquier otro tipo de obstáculos al comercio entre ellos, pero mantienen su propio arancel frente a terceros. Es este hecho, el que termina por convertirse en un inconveniente, ya que dada la diversidad de aranceles cualquier país ajeno a la zona, siempre que lo desee, podrá introducir sus productos en cualquier Estado miembro del Acuerdo a través del país integrante de la zona que tenga menores aranceles. Con el objetivo de solventar este inconveniente se han establecido complejas *normas de origen*⁴⁸, lo que obliga a mantener en frontera fuertes controles aduaneros incrementándose los costes.

⁴⁸ Las normas de origen son todas aquellas normas con las que se pretende determinar el país de procedencia de un bien y poder así gravarle con el arancel que realmente le corresponde, independientemente del país al que se le adquiera. Se utiliza como criterio para determinar el país productor del bien, aquel en el que se haya realizado la última operación, o la última elaboración sustancial, en caso de que imperen los sistemas no preferenciales, o bien el país en el que se haya realizado una transformación suficiente, y que suponga por tanto un cambio en su

- **Unión Aduanera:** Es una Zona de Libre Comercio en la que los países integrantes han decidido adoptar un arancel exterior común frente a las exportaciones de terceros países, eliminándose así el problema de los certificados de origen.
- **Mercado Común:** Supone un paso más en la integración, ya que consiste en la formación de una Unión Aduanera donde no sólo hay libre circulación de bienes, sino también de factores productivos como son el trabajo y el capital⁶⁸.
- **Mercado Único:** Es una simple perfección del Mercado Común, ya que junto a la supresión de las fronteras físicas supone, la eliminación de las fronteras técnicas y fiscales. Son estas dos supresiones, las que nos obligan a armonizar las normas sobre calidades de productos, así como algunos de los impuestos, al menos indirectos, de los países que pretenden formar parte del Mercado Único.
- **Unión Económica:** Es un Mercado Único en el que las políticas macroeconómicas se encuentran coordinadas, para lo que se necesita una importante cesión de soberanía a Organismos Supranacionales.
- **Unión Monetaria:** Junto a la coordinación de las políticas económicas a la que nos obliga la Unión Económica, se fijan irrevocablemente los tipos de cambio entre las monedas de los países miembros con el objetivo de dar estabilidad al sistema. Ahora bien, si se pretende dar credibilidad al Acuerdo, la fijación irrevocable de los tipos de cambio

clasificación dentro de la partida arancelaria, en el caso de que imperen los sistemas preferenciales.

no basta, y conviene progresar sustituyendo las monedas de cada uno de los países por una moneda común.

- **Integración Económica Completa:** Supone la integración total de las economías de los países firmantes del Acuerdo, así como la unificación política, lo que obliga a crear una única Autoridad Supranacional que toma decisiones vinculantes para todos los Estados miembros, que han llegado a convertirse en un único país, en una única cabeza que toma decisiones de toda índole en el plano internacional.

Respecto a este último criterio de clasificación se debe precisar, en primer lugar, que no hay líneas divisorias claras entre cada uno de los tipos de integración que se distinguen, debido a la existencia de fórmulas intermedias con mezcla de características. Además, la decisión para pasar de unas etapas de integración a otras será básicamente política, y no tanto económica, ya que la decisión de la propia formación del Bloque, sea del tipo que sea, es en la mayoría de los casos, una decisión política, adoptada en función de intereses sociales (evitar conflictos), más que económicos.

En segundo lugar, mientras los tres primeros tipos de agrupaciones son sólo de carácter comercial, el resto suponen una mayor profundización en la integración, debido a que tocan aspectos económicos que no son puramente comerciales, tales como la libre circulación de personas, o la unificación de políticas económicas, monetarias, e incluso sociales, lo que pone mayor énfasis en la importancia política de los Acuerdos.

2.2.3 LOS ACUERDOS COMERCIALES DE BOLIVIA

Buscando mejorar su posición en el continente y el mundo, Bolivia se encuentra inserta en una compleja red de acuerdos comerciales bilaterales, regionales y multilaterales, a pesar de no contar con una clara política diplomática de Estado que exprese la intencionalidad de su relacionamiento mundial. Por ello, hasta hoy, las participaciones en los acuerdos son sólo resultado de las diversas voluntades y visiones ideológicas del gobierno de turno⁴⁹.

Bolivia, en un esfuerzo de diversificación de mercados, firmó acuerdos comerciales que le dan la posibilidad de exportar en condiciones preferenciales a otros países. Asimismo, es beneficiaria de mecanismos de cooperación comercial unilateral que le otorgan los países desarrollados a través de los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGPs).

En síntesis, Bolivia es miembro pleno de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), miembro asociado del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), tiene acuerdos de complementación económica con Chile, México y Cuba; por otro lado, participa del SGP y del ATPA con los EEUU así como del SGP con la Unión Europea. Adicionalmente, el país participa del recientemente creado bloque de la Alternativa Bolivariana de las Américas – Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP). No obstante, a pesar de los esfuerzos de integración, esta densa red de acuerdos no se aprovecha con las actividades comerciales del país, puesto que nuestra estructura productiva no cubre los potenciales mercados resultados de los acuerdos.

⁴⁹ Montero Lourdes y Rossell Pablo (2008). *EL ATPDEA en Bolivia Políticas, discursos y actores.* . Serie: Cuaderno de trabajo No. 12. La Paz: Red Boliviana de Mujeres Transformando la Economía (REMTE). Pág. 53.

En el siguiente cuadro se citan los principales acuerdos comerciales suscritos por Bolivia:

**CUADRO Nº 2
ESQUEMAS Y ACUERDOS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE
LOS QUE PARTICIPA BOLIVIA**

Nº	Acuerdo	Tipo de Acuerdo	Países	Vigencia
1	Comunidad Andina CAN	Zona de Libre Comercio	Colombia Ecuador, Perú y Venezuela	Indefinida
2	ACE 22	Zona de preferencias arancelarias recíprocas	Chile	Indefinida
3	ACE 31	Zona de preferencias arancelarias recíprocas	México	Indefinida
4	ACE 36	Zona de preferencias arancelarias recíprocas	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay	Indefinida
5	ACE 47	Zona de preferencias arancelarias recíprocas	Cuba	Indefinida
6	ATPDEA	Zona de preferencias arancelarias unilaterales	Estados Unidos de América	Suspendida desde diciembre de 2008
7	SGP Norteamericano	Preferencias arancelarias unilaterales	Estados Unidos de América	En gestión para su ampliación
8	SGP Plus Unión Europea	Preferencias arancelarias unilaterales	Países de la Unión Europea	31 de Diciembre de 2015
9	SGP Japonés	Preferencias arancelarias unilaterales	Japón	31 de Diciembre de 2011
10	TCP ALBA	Acuerdo de cooperación de fondos compensatorios	Venezuela y Cuba	Indefinida

Fuente: elaboración propia.

A continuación se describen las características de los principales acuerdos de los que participa Bolivia.

2.2.3.1 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

Integración⁵⁰, 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 Venezuela⁵¹, 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. El valor de las exportaciones bolivianas a los países de la CAN en el 2010 alcanzó la suma 676 millones de US\$, y las importaciones desde este bloque ascendieron a 523 millones de US\$ en el mismo periodo⁵².

2.2.3.2 MERCADO COMÚN DEL SUR

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 el logro de un mercado común, iniciativa a la que solicitaron incorporarse Paraguay y Uruguay. El Mercado Común se propone la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; el

⁵⁰ Arano, Lorgio (2003) *Análisis del Comercio Exterior de Bolivia y Aprovechamiento de Acuerdos Preferenciales* (Santa Cruz: IBCE/SECO/COSUDE). Pág. 37.

⁵¹ Chile abandonó el Pacto Andino en 1977 y Venezuela, en 2006.

⁵² Instituto Nacional de Estadística.

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 integración⁵³.

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 tecnológica⁵⁴. El 2010, Bolivia exportó 2.986 millones de US\$ al Mercosur e importó de este bloque bienes por un valor de 1.757 millones de US\$⁵⁵.

2.2.3.3 ACUERDOS BILATERALES

Bolivia ha suscrito Acuerdos de Complementación Económica con Chile (ACE 22), México (ACE 31) y Cuba (ACE 47), mediante los cuales se ha establecido la liberalización comercial de amplios grupos de productos.

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 Chile⁵⁶. 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

⁵³ Arano, Lorgio. Ob. Cit. Pág. 67-68.

⁵⁴ Arano, Lorgio. Ob. Cit. Pág. 72.

⁵⁵ Instituto Nacional de Estadística.

⁵⁶ Arano, Lorgio. Ob. Cit.

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 chileno⁵⁷. Aún así, las cifras siguen siendo deficitarias para Bolivia: en 2010 el país exportó US\$ 83 millones a Chile, e importó US\$ 303 millones⁵⁸.

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 productos⁵⁹. El comercio con México es relativamente marginal para ambos países: el año 2010, Bolivia exportó un valor de US\$ 31 millones e importó por un valor de US\$ 127 millones⁶⁰.

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 bolivianos⁶¹. El año 2006, las exportaciones a Cuba sumaron algo menos de US\$ 10,000 y las importaciones fueron de US\$ 1.1 millones.

⁵⁷ Arano, Lorgio. Ob. Cit. Pág. 67-68.

⁵⁸ Instituto Nacional de Estadística.

⁵⁹ Arano, Lorgio. Ob. Cit. Pág. 67-68.

⁶⁰ Instituto Nacional de Estadística.

⁶¹ Arano, Lorgio. Ob. Cit. Pág. 67-68.

2.2.3.4 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 el año 2010, Bolivia exportó a la Unión Europea US\$ 490 millones e importó un total de US\$ 242 millones. Para el mismo año, las exportaciones a los EEUU sumaron US\$ 690 millones, y las importaciones fueron de US\$ 713 millones⁶². Por tratarse del tema central de este trabajo, los programas con los EEUU serán abordados de forma más amplia en el acápite 2.2.4 del presente estudio.

A pesar de todos estos esfuerzos de integración subregional, y de calificar como uno de los países pobres a los cuales se destinan preferencias arancelarias unilaterales, el siguiente apartado describe los escasos resultados concretos de veinte años de apuesta nacional en mejorar nuestro desempeño en el mapa mundial del intercambio económico.

2.2.3.5 TRATADO DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS (TCP)

El 14 de diciembre de 2004 se suscribe el ALBA por parte de Venezuela y Cuba, como una alternativa al ALCA. El objetivo de este Acuerdo es la cooperación de fondos compensatorios para corregir las disparidades que colocan en desventaja a los países débiles frente a las primeras potencias.

El 29 de abril de 2006, Bolivia se adscribe al Acuerdo ALBA, ocasión en la cual se firma el TCP con Cuba y Venezuela, en La Habana, Cuba. Este

⁶² Instituto Nacional de Estadística.

nuevo mecanismo introduce a la integración comercial entre estos países aspectos como:

- Solidaridad
- Reciprocidad
- Prosperidad
- Respeto a la soberanía de los países

El objetivo comercial del TCP no es la liberalización absoluta de los mercados sino el beneficio de los pueblos. Promueve un modelo de integración comercial que limita y regula los derechos de los inversionistas extranjeros y las transnacionales, bajo el lema de “socios y no dueños”, incentivando la suscripción de acuerdos entre empresas públicas.

Los principales objetivos del TCP para Bolivia son:

- Elaboración de un Plan Estratégico de Complementación Productiva
- Eliminar el analfabetismo
- Ejecutar inversiones de interés mutuo
- Intercambio de paquetes tecnológicos
- Apertura de subsidiarias de bancos de propiedad estatal
- Concertación de Convenios de Crédito Recíproco
- Practicar mecanismos de compensación comercial de bienes y servicios
- Profundizar la cooperación en el tema comunicacional
- Colaboración financiera, técnica y recursos humanos para establecer una Línea Aérea del Estado boliviano.

En temas comerciales:

- Eliminar inmediatamente aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria para las exportaciones de productos bolivianos.
- Garantizar la compra de productos que pudieran quedar sin mercado, resultado de un TLC con EE.UU. o gobiernos europeos.
- Incrementar las importaciones de productos bolivianos que contribuyan a elevar sus reservas estratégicas de alimentos de Cuba y Venezuela.

En el marco del ALBA, Bolivia exportó a Venezuela durante la gestión 2008, bienes por un valor de 269,04 millones de dólares americanos, habiendo importado del mismo país, un total de 253,12 millones de dólares⁶³.

2.2.4 LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA (ATPDEA)

2.2.4.1 ANTECEDENTES DEL ATPDEA

El ATPDEA es una extensión de la Ley de Preferencias Arancelarias (ATPA) que 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, eliminando las barreras tarifarias para 1.600 productos provenientes de los países beneficiarios a los EEUU. Fue otorgada por primera vez el 4 de Diciembre de 1991 que luego venció el 4 de Diciembre del 2001. El régimen tenía por objetivo incentivar las exportaciones, mediante el establecimiento de un acceso preferencial, que genere fuentes de trabajos alternativos, que apoyen la reducción del narcotráfico.

⁶³ Instituto Nacional de Estadística.

Las preferencias otorgadas por el ATPA 1991 fenecieron en diciembre de 2001, pero el Congreso de los Estados Unidos aprobó un nuevo texto renovado y aplicando los beneficios del ATPA, que ahora pasó a ser llamado “Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga” (ATPDEA) el 6 de Agosto del 2002, que a su vez, fenecía en diciembre de 2006.

Antes de que fenezca la ampliación del programa ATPDEA, el congreso estadounidense aprobó una nueva Ley que retomó el nombre de ATPA, el cual extendió el programa de preferencias hasta junio de 2007, otorgando seis meses adicionales de preferencias comerciales para los países beneficiarios que firmen un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los EEUU, bajo el supuesto que, tanto el congreso estadounidense como el congreso del país beneficiario, ratificarían un TLC hasta fines de junio de 2007. El 30 de junio de 2007, fecha en que nuevamente fenecía la ampliación, se aprobó una nueva extensión; esta vez hasta febrero de 2008, manteniendo la previsión de la ratificación congresal de los TLCs ya negociados, particularmente el de Colombia. El congreso norteamericano volvió a extender los beneficios de la Ley por diez meses más, suponiendo su conclusión en diciembre del 2008⁶⁴.

2.2.4.2 CRITERIOS PARA OTORGAR LA LEY DE DE PREFERENCIAS COMERCIALES ANDINAS

El ATPA establece criterios obligatorios y discrecionales de elegibilidad para los países que deseen acceder al Programa de Preferencias Arancelarias. Los criterios obligatorios aplicables son los siguientes:⁶⁵

1. No ser un país comunista. Este criterio se establece en todos los demás programas de preferencias de los EEUU, y puede ser

⁶⁴ Montero Lourdes y Rossell Pablo. Ob. Cit. Pág. 115.

⁶⁵ Montero Lourdes y Rossell Pablo. Ob. Cit. Pág. 110.

comprendido como un resabio de su política exterior durante la guerra fría.

2. No haber nacionalizado propiedad de particulares estadounidenses (empresas o individuos).
3. No haber tomado acciones que anulen contratos, acuerdos, patentes, marcas registradas o propiedad intelectual de particulares estadounidenses, cuyo efecto sea el de nacionalizar, expropiar o confiscar el control de la propiedad.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. 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.

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

Como se puede constatar, la redacción de los criterios obligatorios tiene varios objetivos ligados a la política estadounidense de protección de sus capitales. En primer lugar, prevenir cualquier intento de nacionalización de inversiones de particulares estadounidenses, además de limitar reformas comerciales o tributarias que podrían perjudicar los intereses de la inversión norteamericana (incisos 2 al 4). De este grupo de condicionalidades, uno de los compromisos más cuestionables (el inciso 5) es el que obliga al país beneficiario a someterse a tribunales arbitrales internacionales.

En segundo lugar, el inciso 6 limita la competencia de otros países para los productos estadounidenses en el territorio del país beneficiario. Este tipo de imposición es excesiva y atenta contra los consumidores de los países beneficiarios, sobre todo considerando el tamaño del mercado en disputa: del total de productos importados por EEUU, sólo el 5% proviene de los países beneficiarios de los Acuerdos Preferenciales. Si se considera sólo el Acuerdo del ATPA en la región andina, esta cantidad se reduce a 1.2% de todas las importaciones de EEUU.

En tercer lugar, la inclusión de la cláusula 7 supera el ámbito comercial y se constituye en un incentivo para la protección de los derechos de propiedad intelectual de EEUU; esta estrategia es coherente con lo que se pretende en las negociaciones sobre derechos de autoría en la OMC. Otra cláusula no comercial es la referida a la extradición de ciudadanos norteamericanos, la única que tendría relación directa con el objetivo que se explicita en el ATPA: la cooperación en la lucha contra el narcotráfico. Por último, en referencia a la protección de la fuerza laboral, la cláusula es prácticamente nominal y

nunca se considera para sancionar a un país, como sucede en casi todos los programas de preferencias arancelarias.

Notablemente, a pesar de ser criterios obligatorios, el mismo listado de elegibilidad, advierte que “el incumplimiento de los criterios 1, 2, 3, 5 y 7 no impedirá la designación de cualquier país como beneficiario, si el Presidente de EEUU determina que tal designación está de acuerdo con los intereses nacionales económicos o de seguridad, y así lo reporta al Congreso”⁶⁶. Este apartado permite que el ATPA sea utilizado para múltiples objetivos, dependiendo de las prioridades coyunturales en la política exterior de los EEUU.

Adicionalmente, el acuerdo contiene un listado de otros temas que son aplicables como criterios a considerar por el Presidente de EEUU al momento de evaluar un país, y son denominados criterios discrecionales:⁶⁷

1. La expresión de deseo de un país para ser beneficiario del Programa.
2. Las condiciones económicas del país.
3. El grado en el que el país ha asegurado a los EEUU el acceso equitativo y razonable a sus mercados y a sus recursos naturales.
4. El grado en el que el país ha aceptado las reglas sobre comercio internacional según los acuerdos de la OMC.
5. El grado en el que el país aplica subsidios a la exportación o impone requisitos de desempeño de exportación que distorsionan el comercio internacional.
6. El grado en el que las políticas comerciales del país contribuyen a la revitalización de la región.

⁶⁶ Montero Lourdes y Rossell Pablo. Ob. Cit. Pág. 112.

⁶⁷ Montero Lourdes y Rossell Pablo. Ob. Cit. Pág. 112.

7. El grado en el que el país está tomando medidas de auto ayuda para generar su propio desarrollo económico.
8. Las acciones que el país está asumiendo para garantizar los derechos laborales internacionalmente reconocidos.
9. El grado en el que el país provee protección a los derechos de propiedad intelectual para particulares extranjeros.
10. El grado en el que el país prohíbe a sus nacionales la difusión de material con derechos reservados, pertenecientes a particulares estadounidenses.
11. El grado en el que el país cumple con los criterios de certificación antidrogas de los EEUU.
12. El grado en el cual el país solicitante está preparado para cooperar con los EEUU en las provisiones que el acuerdo preferencial específica.
13. El grado en el cual el país beneficiario ha demostrado su compromiso para cumplir con sus obligaciones ante la OMC, y participa activamente en las negociaciones para completar el ALCA u otro Tratado de Libre Comercio.
14. El grado en el cual en el país se ejercen los derechos fundamentales de los trabajadores.
15. El grado en el cual el país ha cumplido sus compromisos para eliminar las peores formas de trabajo infantil.
16. El grado en el cual el país ha avanzado para ser parte e implementar la Convención Interamericana Contra la Corrupción.
17. El grado en el cual el país aplica procedimientos transparentes, competitivos y no discriminatorios para sus contrataciones públicas.
18. El grado en el cual el país ha avanzado para cooperar con los EEUU en la lucha contra el terrorismo.

Todos estos criterios discrecionales pueden ser sistematizados en cuatro grupos: en primer término, los que refuerzan 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 (criterios discrecionales 3, 10, 13). En segundo término, los que pretenden promover una agenda amplia de liberalización comercial (criterios discrecionales 4, 5, 9, 13 y 17). Tercero, los que promueven los intereses de política exterior de los EEUU sobre narcotráfico y terrorismo (criterios discrecionales 11 y 18); y por último, los que incorporan temas típicos de una agenda de cooperación (criterios discrecionales 1, 2, 6, 7, 8, 12, 14, 15, 16).

2.2.4.3 PRODUCTOS BENEFICIADOS CON LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DEL ATPDEA

El ATPDEA brindaba preferencias arancelarias a 6800 productos (700 productos adicionales al ATPA) que ingresaban libres de aranceles al mercado de EE.UU., dentro de los cuales se mencionan los siguientes:⁶⁸

- 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.

- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con insumos de los Estados Unidos (maquila).

⁶⁸ Mansilla Núñez Nina (2005). *Impacto del ATPDEA en el sector textil y confecciones peruano, caso TSC*. Monografía para optar al Título Profesional de Ingeniero Industrial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Facultad de Ingeniería Industrial. EAP de Ingeniería Industrial. Lima Perú. Pág. 21

- 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 (p.e. bolsas de aluminio). No recibe beneficios el atún en conserva.

2.2.4.4 REQUERIMIENTOS EXIGIDOS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR

En la Nota de Aduanas de los Estados Unidos del 08 de Noviembre del 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.⁶⁹

- a) Que el país sea declarado país elegible de los beneficios del ATPDEA.
- 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.

⁶⁹ Mansilla Núñez Nina. Ob. Cit. Pág. 23.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

...9802.00.8048	(equipaje textil ensamblado en uno o más países beneficiarios elaborado a partir de tejidos totalmente formados y cosidos en los Estados Unidos de hilados totalmente formados en los Estados Unidos) y/o
...9821.11	
9821.11.01	(maquila)
9821.11.04	(artesanías textiles elaboradas a partir de fibras de llama, alpaca o vicuña)
9821.11.07	(partidas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte)
9821.11.10	(no proveídas en cantidades comerciales suficientes por la industria nacional de los Estados Unidos).
9821.11.13	(combinación de las cuatro partidas anteriores)
9821.11.16	(artículos hechos a mano o folclóricos)
9821.11.19	(brassieres)
9821.11.22	(equipaje textil)
9821.11.25	(prendas de vestir elaboradas a partir de insumos regionales andinos sujetas al 2% de cuota)

Fuente: Mansilla Núñez Nina. Ob. Cit. Pág. 24

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 subpartidas 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.

2.3 LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL

2.3.1 LAS PYMES

Existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPES), dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (OCDE), las empresas se pueden clasificar como sigue:⁷⁰

**CUADRO N° 3
CLASIFICACIÓN DE LAS MYPES SEGÚN OCDE**

	Nº de trabajadores
Micro	0 – 19
Pequeña	20 – 99
Mediana	100 – 499
Grande	500 – más

Fuente: Elaboración propia con base en: Saavedra García María Luisa y Hernández Callejas.

⁷⁰ Saavedra María Luisa y Hernández Yolanda. (2002). *Caracterización de las MPYMES en Latinoamérica: Un Estudio Comparativo*. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo/México.

A nivel de Latinoamérica, los diferentes países utilizan criterios diferentes para clasificar las estructuras empresariales y a partir de ellos establecen políticas y programas de fomentos a las mismas, con el propósito de mejorar la competitividad y la participación de las Mpymes.

CUADRO Nº 4
DIFERENTES CRITERIOS PARA CLASIFICAR A LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA, EMPRESA POR NÚMERO DE EMPLEADOS EN PAÍSES DE
LATINOAMÉRICA

País Mediana	Microempresa	Pequeña	Mediana
Argentina	Hasta 5		6 – 100
Brasil	Hasta 19	20 - 99	100 - 499
Colombia	0	1 - 49	50 - 199
Chile	Hasta 9	10 - 49	50 - 199
Costa Rica	Hasta 30		31 - 100
Ecuador	Hasta 9	10 - 49	50 - 99
El Salvador	Hasta 20	21 - 50	51 - 100
México	Hasta 15	16 - 100	101 - 250
Nicaragua	Hasta 3	4 - 30	
Paraguay	Hasta 5	6 - 20	21 - 100
Perú	Hasta 10	11 - 20	21 - 200
Trinidad y Tobago	Hasta 5		6 - 100
Uruguay	Hasta 4		5 - 99
Venezuela	Hasta 4	5 - 20	21 - 100

Fuente: González Alvarado Tania E. "Problemas en la Definición de Microempresa". Revista Venezolana de Gerencia, julio – septiembre, 2005, año/Vol. 10, número 031. Universidad del Zulia – Maracaibo, Venezuela.

González Tania señala que existen algunos autores que identifican criterios Cualitativos que diferencian entre las empresas pequeñas del resto de las empresas; como son: "pequeña unidad socioeconómica de producción, comercialización o prestación de servicios; cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos"⁷¹. Esta definición lleva implícito el criterio cuantitativo, cuando incorpora la categoría tamaño.

⁷¹ González Alvarado Tania E. (2005). *Problemas en la Definición de Microempresa*. Revista Venezolana de Gerencia, julio – septiembre, año/Vol. 10, número 031. Universidad del Zulia – Maracaibo, Venezuela.

En el caso de Bolivia, el criterio utilizado para clasificar a las unidades económicas es el número de trabajadores, aunque existen instituciones que utilizan otros criterios, como el capital de operaciones con que cuenta, el tiempo que tiene en la actividad, y también el número de trabajadores asalariados, que son generalmente ocupados por familiares. Según Ingrid Julies Rentaría D., que cita a la Cámara de Industria y Comercio de Santa Cruz (CAINCO) y el Centro de Estudios de la Micro y Pequeña Empresa (CEDEMYPE), la clasificación de la Estructura empresarial es la siguiente:⁷²

CUADRO Nº 5
CLASIFICACIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Clasificación	Nº de personas
Microempresa	De 1 a 5
Pequeña Empresa	De 6 a 20
Mediana Empresa	De 21 a 120
Grande	De 121 a más

FUENTE: Ingridt Julies Renteria Duchén. Tesis de grado, Factores más frecuentes de rechazo de créditos a microempresarios de Santa Cruz en el Fondo Financiero Privado. Santa Cruz, Junio, 2006. Pág. 61.

Las divergencias son innumerables y cada institución pública o privada de apoyo utiliza una clasificación en vista a sus objetivos específicos. Así por ejemplo dos organismos oficiales del gobierno boliviano clasifican las empresas con criterio distinto en relación a cantidad de trabajadores. Mientras para la UDAPE (Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales), una microempresa es aquella que tiene entre 1 a 4 empleados, la pequeña entre 11 a 30 y la mediana hasta 100, para el Vice ministerio del

⁷² Renteria Duchén Ingridt Julies. (2006). *Factores más frecuentes de rechazo de créditos a microempresarios de Santa Cruz en el Fondo Financiero Privado*. Tesis de grado Santa Cruz. Pág. 61.

Micro y Pequeño Productor una micro es la que tiene entre 1 a 10 empleados, una pequeña entre 5 a 19 y la mediana hasta 49 trabajadores⁷³.

2.3.2 EL SECTOR TEXTIL EN BOLIVIA

2.3.2.1 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

La cadena textil es una actividad importante para el proceso de industrialización de muchos países desarrollados y de la mayoría de las economías emergentes en las últimas décadas. El desarrollo de nuevos procesos de industrialización ha ido captando nuevos flujos de inversión, factor que ha contribuido a que esta actividad se consolide como una de las actividades más dinámicas del comercio internacional.

El clúster de textiles y confecciones, en términos generales, está compuesto por los eslabones de producción primaria, transformación y comercialización:⁷⁴

- a) El primer eslabón está vinculado a la producción de algodón, desde la provisión de asistencia técnica e investigación, la provisión de semillas, el proceso de preparación, siembra y cosecha de algodón, el vínculo con el uso de maquinaria para todas las actividades de este eslabón hasta el desmotado y enfardado.

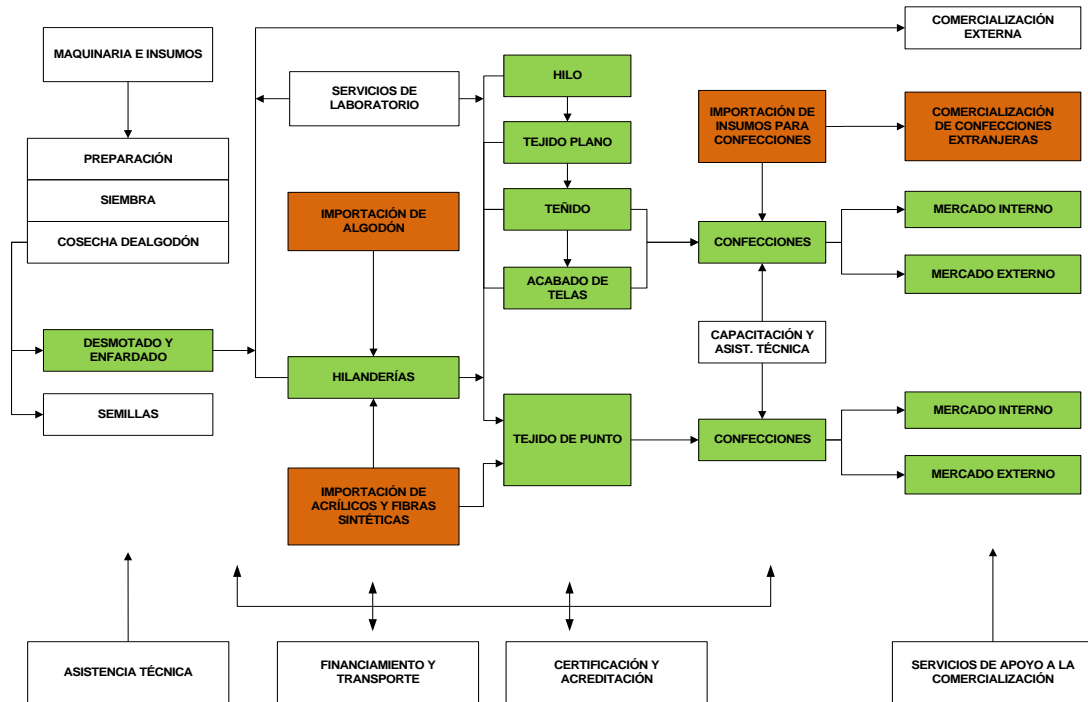
⁷³ Borda Dionisio y Ramírez Julio (2006). *Bolivia: situación y perspectivas de las MPYMES y su contribución a la economía*. Banco Interamericano de Desarrollo. Pág. 14.

⁷⁴ Olgún Claudio (2009). *Mecanismos de comercialización de productos. Un estudio de mercados alternativos para el sector textil en Bolivia*. Publicación del DAPMDER N° 06/09. Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Págs. 28-29.

b) El eslabón de transformación tiene tres etapas:

- La primera etapa concentra actividades vinculadas con procesos de hilandería, donde participa nuevamente la investigación en la definición y análisis de las características de los insumos, la importación de materia prima adicional y los servicios de financiamiento y transporte necesarios su normal funcionamiento.
- La segunda etapa tiene que ver con procesos de tejido, donde las hilanderías proveen de insumos, junto con otros insumos importados y con ellos se produce tanto tejidos de punto como tejidos planos, además de actividades de teñido y acabado de telas. En estas etapas se torna muy importante aspectos de calidad, certificación y acreditación.
- La tercera etapa tiene que ver con proceso de confección, tanto a partir de tejidos de punto como de tejidos planos. Un factor muy importante en la etapa de confecciones es la participación de insumos importados y el factor de capacitación y asistencia técnica para la mano de obra.

ESQUEMA Nº 1 ESQUEMA SIMPLIFICADO DEL CLÚSTER TEXTILES Y CONFECCIONES EN BOLIVIA



Fuente: CAF (2004)

- c) El tercer eslabón tiene que ver con la comercialización de los productos del clúster, tanto en el mercado interno como en el mercado externo. Los principales productos comercializados son: productos de hilandería y cordelería, confecciones de tejidos de punto y confecciones a partir de tejidos planos. También es muy importante aquí la participación de actores que brindan servicios de apoyo a la exportación y comercialización (brokers, etc.)

Según la CAF, los principales productos comercializados en el mercado interno, es decir, los más ofertados entre los propios actores de la cadena son:⁷⁵

- Algodón (a pesar de la escasa oferta de los últimos años).
- Hilos, hilaturas, cardados, hilos sintéticos, mezclas.
- Telas planas, telas de punto de varias fibras, naturales y sintéticas.
- Cintas, elásticos, cuerdas y cordeles de varios tamaños y tipos.

Por otra parte, también en el mercado interno, los productos terminados con mayor presencia en el mercado son:

- Camisas de fibras acrílicas o modacrílicas de punto para hombre y mujer.
- Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte de fibras sintéticas.
- Camisones y pijamas de algodón para hombres, mujeres y niñas.
- Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones).
- Guantes, mitones y manoplas de lana o pelo fino de punto.
- Las demás prendas y complementos (accesorios) de vestir.
- Las demás prendas de vestir de lana de oveja o de pelo de conejo de punto.
- Sacos, chaquetas de algodón de punto para mujeres o niñas.
- Calzas, pantimedias, leotardos, medias, calcetines y demás.
- Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos.
- Sombreros y demás tocados de punto o confeccionados.
- Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y similares.
- Sábanas, toallas y mantillas.

⁷⁵ CAF (2004). *Mapeo y Análisis del Cluster de Textiles y Confecciones en Bolivia*. Estudio elaborado para la Unidad de Productividad y Competitividad de Bolivia dentro del Programa Andino de Competitividad de la Corporación Andina de Fomento, Mayo, 2004.

Los principales productos que la cadena de textiles y confecciones vende en mercados extranjeros son:

- T-Shirts y camisetas de algodón de punto.
- Camisas de algodón y de punto para hombres o niños.
- Pantalones largos, y Shorts de algodón, para mujeres o niñas.
- Sweters, Jerseys, Pullovers, de algodón de punto.
- Camisas, blusas de algodón de punto para mujeres o niñas.
- Pantalones largos y Shorts de algodón para hombres o niños.
- Sweters, Pullovers, Cardigans, Chalecos de lana.
- Pantalones largos y shorts de fibra sintética para hombres o niños.
- Prendas y complementos (accesorios) de vestir, para bebé de algodón.
- Camisas, blusas camiseras de algodón para mujeres o niñas.

2.3.2.2 FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE INCIDEN EN LA INDUSTRIA TEXTIL

A continuación se presenta un análisis de los factores endógenos y exógenos que afectan a la capacidad del sector de mejorar su producción, estandarizar y ampliar la oferta exportable, mejorar la calidad de los productos y de aquellos elementos que tienen que ver con las condiciones internas y externas de comercialización:⁷⁶

a) Fortalezas

- Permanente crecimiento de las exportaciones del sector textil y confecciones, ya que los últimos dos años la tasa de crecimiento de la

⁷⁶ Olgúin Claudio. Ob. Cit. Págs. 30 – 35.

industria manufacturera ha sido superior a la tasa de crecimiento del PIB.

- Buen conocimiento del mercado, sea este americano, venezolano, brasilero, etc. Este es un factor apreciado por los importadores a la hora de decidir de dónde comprar, porque significa que se tendrá menos problemas con el proveedor y el producto comprado va a satisfacer en términos de calidad.
- Buen conocimiento del negocio. Existen empresas que se encuentran en el rubro más de 18 años, es decir estas empresas cuentan con el “know how” en comercialización y producción, factor que les permite competir adecuadamente en el mercado internacional.
- Flexibilidad en la oferta de productos con respecto a la demanda. Esto significa que la industria textil tiene un componente de versatilidad, por lo que puede fácilmente adecuarse a cualquier tipo de diseño que el demandante requiera, esto ocurre especialmente en cuanto al tejido de las chompas.
- Los bajos costos de producción con los que cuenta Bolivia, especialmente la mano obra abaratan el producto en comparación con los costos de producción en los países vecinos, convirtiéndose en una ventaja comparativa.
- Existen programas de capacitación orientados al sector, especialmente a través de varias instituciones como ONG’s, el Servicio Nacional de Desarrollo Productivo (SENADEPRO), PROCOIN, e IDEPRO a través del Centro de Desarrollo de Diseño Textil - CEDETEX etc.

- Buena calidad de productos del clúster debido al uso de adecuada materia prima, lo que le permite poder competir con productos del mercado asiático de menor calidad.
- Perseverancia de las empresas. Pese a la competencia del hilado, tejido lana extranjera (de calidad superior o regular) y ropa usada, existen empresas nacionales que invierten nuevo capital en hilanderías, tejeduría y confección.
- El sector manufacturero textil es uno de los sectores más confiables para las financieras, lo que le facilita su acceso al crédito.
- Existen algunas empresas integradas verticalmente que pueden ofrecer a sus clientes un servicio más rápido y completo. Estas empresas cuentan con hilanderías, tejeduría, tintorería, corte, confección, estampado, bordado y comercialización.
- Existencia del Comité Textil de Bolivia (COTEXBO), creado con el fin de unificar y fortalecer al conglomerado textil, considerando todos los eslabones, desde los proveedores de materia prima, hilanderos, tintorerías, maquinaria, confección, acabado, para poder ingresar a todos los mercados externos.

b) Oportunidades

- Mayor apertura comercial, reflejada en un mayor crecimiento de la industria del sector textil y confecciones, siendo un incentivo para aumentar la producción generando mayores niveles de inversión y empleo.

- Creciente interés de algunas empresas de Estados Unidos por comprar confecciones bolivianas, principalmente debido a sus precios competitivos, la calidad del producto y menores períodos de espera por la cercanía territorial.
- Los acuerdos con mercados internacionales regionales como la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), representan mercados fronterizos potenciales a provechar dadas las ventajas arancelarias y la cercanía de los territorios. Bolivia tiene ventajas comparativas y competitivas para exportar confecciones prácticamente a todos los países fronterizos.
- Bolivia es un país productor de algodón, ya que cuenta con regiones adecuadas para su cultivo como Santa Cruz, que por sus condiciones geográficas se convierte en un sitio ideal.
- Bolivia tiene experiencia en cultivo de algodón, a pesar de que el producto tuvo su auge en los años setenta y que, debido a la ausencia de políticas productivas de incentivo por la entrada de China al mercado mundial, llevó a que el área de cultivo haya descendido sustancialmente.
- Bolivia no ha explotado la posibilidad de trabajar con empresas extranjeras a través de contratos de maquila, presentándose como una buena oportunidad a explorar porque su ubicación geográfica estratégica para el desarrollo de industrias de maquila.
- El clúster textil tiene gran potencial de generar empleo, desde los agricultores de algodón hasta los comercializadores de las confecciones, el empleo exportador es mayoritariamente formal, ya

que cuenta con condiciones ventajosas con respecto al resto de empleos de la industria manufacturera.

- Muchas pymes trabajan a través de la subcontratación con empresas grandes de exportación, por lo tanto están exportando y en este momento las pymes cuentan con el apoyo del sector financiero si quieren obtener un préstamo, ya que el incremento de las ventas aumenta el interés de las instituciones financieras para conceder créditos accesibles.
- La buena experiencia exportadora de este sector, lo hace receptivo a recibir una mayor y mejor capacitación en comparación con otros sectores.
- El Banca de Desarrollo Productivo, constituido para aumentar el acceso al crédito a los microempresarios y a las pequeñas asociaciones productivas, preferentemente de los rubros: textiles, maderas, cueros alimentos y turismo.

c) Debilidades

- Bolivia tiene una producción y comercialización inestable e insuficiente de algodón ya que los niveles de producción no cubren las necesidades de la cadena, lo que dificulta el proceso de integración vertical.
- La competitividad del clúster depende en gran medida, de las relaciones de dependencia con proveedores externos de bienes complementarios (como cierres, botones, alfileres) dada la escasez de

los mismos en la industria nacional. Este es un aspecto al que se le debe prestar mucha importancia.

- Los costos de transporte en Bolivia afectan a la competitividad del clúster.
- Bolivia cuenta con un muy reducido y casi inexistente número de productores de bienes de capital. Casi toda la maquinaria que se utiliza en la industria textil es fruto de la compra del exterior. La oferta nacional corresponde a maquinaria de segunda mano: maquinaria todavía útil de fábricas que cierran o salen del mercado.
- Mano de obra no calificada y con problemas desde la formación técnica. La falta de personal especializado en control de calidad, métodos de producción, supervisores de planta es notable en las industrias textiles y de confección. La formación de personal especial en tejeduría, tintorería, corte, acabado de tela, costura llega a ser insuficiente.
- No existe una estrecha relación entre las universidades y centros técnicos para la planificación de licenciaturas o carreras técnicas que favorezcan al sector. Sin embargo, se ha observado un avance con respecto a otros períodos gracias a los cursos de capacitación que refuerzan de alguna manera, pero no son suficientes.
- En el sector manufacturero existe un alto grado de rotación de mano de obra, algunos empleados se contratan temporalmente debido a la fluctuación de las ventas y la mano de obra capacitada emigra.

- El sector textil no cuenta con centros de innovación tecnológica. La competitividad es un proceso dinámico que exige una constante innovación de métodos, técnicas e instrumentos.
- Falta apoyo a las empresas exportadoras. Si bien el trabajo que realiza CEPROBOL es valioso, éste se ve debilitado cuando no se cuenta con un soporte institucional complementario en los asuntos de capacitación, crédito, etc.
- Volúmenes de producción bajos en relación a los volúmenes requeridos en los mercados internacionales debido a factores como maquinaria, capital de operaciones, materia prima y otros.
- No existen suficientes hilanderías ni tejedurías que provean al mercado interno de hilo y telas de calidad. Es necesario que las empresas realicen inversiones para que permitan su crecimiento.
- Las exportaciones de confecciones están concentradas en pocas empresas que generan el 90 % del valor total exportado, el resto de las empresas son Pymes que concentran la mayor parte de la mano de obra. Algunas Pymes han logrado exportar gracias a la subcontratación, sin embargo la mayoría de ellas permanecen aun en la informalidad, siendo la principal traba para su crecimiento.
- Las industrias que no forman parte de todos los eslabones de producción, están sujetas a la oferta limitada de telas, tanto importadas como nacionales, enfrentándose a la escasez y a precios elevados de materia prima.

- El impacto acumulado por la importación y comercialización de ropa usada a la industria textil es bastante elevado ya que este sector ha visto avasallado su mercado nacional por un producto que no responde a la estructura productiva definida tradicionalmente.
- Muchas empresas concentran la mayoría de sus ventas en el mercado internacional debido a que el consumidor nacional tiene poca confianza en el producto nacional o el precio es elevado.

d) Amenazas

- China antes de que sea miembro de la OMC ya se perfilaba como un país potencial en la producción de textiles. El mercado textil está inundado con manufacturas chinas. China es el primer país exportador e importador de algodón. Ningún país latinoamericano tiene salarios más bajos que China o que cualquier país asiático (Singapur, Corea, Taiwán, Hong Kong) sin mencionar que China tiene una capacidad de producción en masa muy elevada y un alto coeficiente tecnológico.
- Otros grandes competidores de textiles y sus manufacturas bolivianas son Perú, México, países caribeños y algunos países de Europa Oriental. México y República Dominicana han desarrollado velozmente su industria gracias a los acuerdos bilaterales con Estados Unidos y su cercanía geográfica.
- Bolivia tiene una elevada concentración en el mercado norteamericano, el que operaba bajo el ATPDEA.
- Existen factores que hacen peligrar la producción de algodón a nivel mundial en los próximos años, como el cambio climático que afecta a

todas las zonas agrícolas, en cambio de cultivo en las zonas aldoneras por soya, maíz, caña de azúcar, debido a su mayor rentabilidad y demanda para la producción de biocombustibles.

- No existe inversión o hay muy poca inversión en hilanderías debido a que se requiere un capital muy fuerte y el período de recuperación es largo. Esta pequeña industria nacional no ha abastecido la demanda de la industria manufacturera nacional, por lo que muchas empresas importan hilados y tejido del Perú. La falta de innovación también amenaza al sector especialmente a las industrias más pequeñas, porque no cuentan con el capital necesario y sus productos no cumplirían con las expectativas de los clientes en términos de calidad y diseño.
- La existencia de acuerdos de acceso al mercado norteamericano, tanto para Chile como para Perú, (TLC's) se convierte en una amenaza no solamente en el acceso al mercado norteamericano sino también a la hora de la localización de inversiones en el sector dado que se puede considerar su instalación en Chile o Perú ya que podrá acceder con los mismos privilegios a Estados Unidos.
- La falta de restricciones a la comercialización de la ropa usada puede continuar afectando negativamente a la producción de confecciones nacionales especialmente de las pequeñas industrias.
- Constante rotación de personal, migración de operarios en busca de mejores ingresos y la incursión de la mano de obra en actividades de comercialización de ropa usada, reducen la capacidad de producción, lo que a su vez disminuye la capacidad de respuesta.

- La escasa oferta de materia prima de primera calidad resta competitividad al sector teniendo una repuesta mucho más lenta a la demanda, ya que dependen de programas de producción y proveedores externos.

2.3.3 EL SECTOR TEXTIL DEL DEPARTAMENTO DE LA PAZ

La producción de textiles y confecciones es una de las actividades más importantes de la estructura industrial del Departamento. Actualmente, esta actividad representa el 11% del producto interno bruto industrial y genera un valor agregado anual entre 30 a 35 MM de dólares. La distribución de este valor agregado generado es la siguiente: 46% en salarios para trabajadores, 53% en utilidades para las empresas y 1% en impuestos directos para el Estado.

A continuación se efectúa un análisis competitivo del sector textil del departamento de La Paz en base al estudio realizado por José León y colaboradores:⁷⁷

a) Condiciones de la demanda.

El mercado externo se convierte en un elemento que potencia la competitividad del sector textiles y confecciones. El mercado de los productos textiles tiene una doble orientación, tanto al mercado interno como al mercado externo.

En el mercado interno no existe suficiente demanda para los productos manufacturados de textiles y el cliente no es exigente; además, en este

⁷⁷ León José y otros. (2004). *Estado de situación de la competitividad en el departamento de La Paz*. Consejo Departamental de Competitividad de La Paz. Federación de Empresarios Privados de La Paz. Cámara de Industrias de La Paz, Unidad de Productividad y Competitividad. Págs. 52 – 55.

mercado se compite básicamente por el precio y con reducidos volúmenes de comercio, por lo que su capacidad de generar economías de escala es muy reducida, actualmente dentro de la composición de este sector abarca un 30% del total de ingresos que genera. Éste está fuertemente condicionado a la capacidad de compra del consumidor, aspecto que viene a ser el primer factor que considera la demanda antes de tomar la decisión de compra, ya sea por factor precio o por calidad. A esto debe sumarse un contexto interno de competencia desleal, que nace de la importación legal de productos textiles usados que distorsionan el mercado a través de un desequilibrio en los precios y desorientación en el consumidor.

Por su parte, el mercado externo es mucho más exigente en cuanto a temas de calidad y volúmenes, aspecto que hace que algunas empresas tengan un fuerte énfasis exportador y, paradójicamente, destinen sus excedentes de producción hacia el mercado doméstico.

b) Condiciones de los factores de producción

Las condiciones de los factores de producción son elementos inhibidores de la competitividad. El acceso y la calidad de los servicios básicos para este sector son buenos y en general se obtienen con facilidad pues muchas de las unidades industriales se localizan en áreas urbanas. Sin embargo, el costo de los servicios es un factor que incide negativamente en la estructura de costos de la producción, especialmente el del servicio eléctrico.

La mano de obra es abundante pero no está debidamente calificada, especialmente en aquellos temas relacionados con la dinámica exportadora. Por su parte, los empresarios están relativamente capacitados, aunque deben mejorar su formación en áreas específicas de comercialización y prospectiva de mercados externos para el incremento de las exportaciones.

El sector ha invertido mucho durante los últimos años en un proceso de adecuación tecnológica, pero esta inversión es todavía insuficiente para los grandes objetivos que son los mercados internacionales. El desarrollo del sector depende en alto grado de las inversiones en tecnología y su capacidad de innovación de nuevos productos y diseños.

No existe integración con universidades para formar recursos humanos en el rubro.

Existen dificultades del marco normativo para el desarrollo de las empresas, especialmente aquellas que provienen de la regulación municipal.

c) Sectores Afines y Auxiliares

Los sectores auxiliares son elementos que inhiben la competitividad sectorial. El elemento más importante que no permite el eslabonamiento adecuado de la cadena productiva es la ausencia de integración con los proveedores de materias primas e insumos. Este problema nace, inclusive, desde el mejoramiento sistemático del cultivo de algodón hasta el proceso de innovación tecnológica para el tratamiento de las fibras textiles, sean éstas naturales o sintéticas.

Por su parte, los servicios de asistencia técnica son escasos y no favorecen a un desarrollo del sector, especialmente en el rubro de la pequeña empresa.

d) Estructura Competencia y Rivalidad

La presencia de muchas empresas es un factor que potencia la actividad sectorial. Existen muchas unidades productivas, de diversa escala, muchas de ellas buscando asociarse para ingresar hacia los mercados externos es

en el sector textil y de confecciones, lo que crea un marco de competencia importante y de potencialidad para el desarrollo de la producción.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 632 productores aproximadamente.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 TIPO DE ESTUDIO

El presente estudio es de tipo explicativo, en razón de que su propósito es establecer los efectos que tiene la suspensión del ATPDEA en las pequeñas industrias textiles de la ciudad de La Paz.

Según Hernández y colaboradores, los estudios explicativos "van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos, o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales; su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas"⁷⁸.

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio será "no experimental", ya que las variables no serán manipuladas en forma deliberada, sino que se analizarán los hechos tal como suceden en la realidad. "La investigación no experimental es investigación sistemática y empírica en las que las variables independientes no se manipulan por que ya han sucedido. Las inferencias sobre las relaciones entre variables se realizan sin intervención o influencia directa y, dichas relaciones se observan tal y como se han dado en su contexto natural"⁷⁹.

⁷⁸ Hernández Sampieri, Roberto y Otros (2007). *Metodología de la Investigación*. México. McGraw - Hill. Pág. 66.

⁷⁹ Hernández Sampieri Roberto y Otros, Ob. Cit. Pág. 184

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 POBLACIÓN

La población de estudio estará conformada por los propietarios de las micro y pequeñas empresas confeccionistas y exportadoras de prendas de vestir de la ciudad de La Paz.

3.3.2 MUESTRA

La muestra de estudio será dirigida, determinándose considerar a un total de 15 Mypes confeccionistas de prendas de vestir de la ciudad de La Paz.

3.4 MÉTODO

El método de investigación será cuantitativo. Este método permitirá realizar la descripción porcentual de los resultados obtenidos mediante las técnicas de recolección de información que se detallan más adelante.

“La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables, estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede”⁸⁰.

⁸⁰ Calero JL. (2000). *Investigación cualitativa y cuantitativa. Problemas no resueltos en los debates actuales*. Rev. Cubana Endocrinol. La Habana. Pág. 8

3.5 TÉCNICAS

Para la recopilación de información se utilizarán las siguientes técnicas:

- a) **La encuesta.-** Esta técnica se efectivizará mediante la aplicación de un cuestionario con preguntas abiertas y cerradas, que será dirigida a los propietarios de las Pymes confeccionistas de ropa liviana de la ciudad de La Paz, con la finalidad de conocer la incidencia que tuvo la suspensión del ATPDEA en sus unidades productivas, además de sus necesidades y expectativas respecto a la exportación de sus productos. “La encuesta es una técnica que consiste en obtener información acerca de una parte de la población o muestra, mediante el uso del cuestionario. La recopilación de información se realiza mediante preguntas que midan los diversos indicadores que se han realizado en la operacionalización de los términos del problema o de las variables de la hipótesis”⁸¹

- b) **La investigación bibliográfica.-** Mediante esta técnica se recopilará información bibliográfica relacionada con el comercio internacional, los acuerdos comerciales, el ATPDEA y otros temas relacionados; además se recabará información estadística sobre la evolución de las exportaciones durante la vigencia del ATPDEA y luego de la suspensión de este acuerdo. La investigación bibliográfica “se caracteriza por la utilización de documentos; recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes. Utiliza los procedimientos lógicos y mentales de toda investigación; análisis, síntesis, deducción, inducción, etc.”⁸²

⁸¹ Münch Lourdes y Ángeles Ernesto. (2003). *Métodos y Técnicas de Investigación*. Edit. Trillas. México. Pág. 55.

⁸² Bravo J. Luis, Méndez Pedro, y Ramírez Tulio. (1997). *La investigación documental y bibliográfica*. Caracas, Venezuela. Edit. Panapo.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1 IMPORTANCIA DEL ATPDEA DENTRO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES DE BOLIVIA

Bolivia desde los años 90' siguiendo una creciente tendencia mundial hacia la conformación de bloques económicos comerciales, inició la suscripción de diferentes Acuerdos Comerciales bilaterales y gestionó tratamientos preferenciales unilaterales para sus exportaciones, especialmente ante Estados Unidos y la Unión Europea (UE), gracias a la política comercial de apertura al mercado de bienes y servicios, decisión que ha significado grandes oportunidades de acceso preferencial a diferentes mercados externos, para casi la totalidad de la oferta exportable boliviana.

Desde aquella década, Bolivia tiene acuerdos bilaterales comerciales con distintos países y es beneficiario de preferenciales arancelarias unilaterales para el ingreso de bienes bolivianos a diversos países del mundo. Esto ha tenido una repercusión favorable en la balanza comercial boliviana, especialmente a partir del año 1994 cuando se supera nuevamente la barrera de los 1.000 millones de dólares en exportaciones, monto que fuera alcanzado por última vez en la gestión 1980.

Desde entonces, las ventas bolivianas impulsadas por las preferencias arancelarias concedidas en los diferentes Acuerdos negociados, no han dejado de crecer hasta lograr en el año 2004 nuevamente superávit en la balanza comercial por 308 millones de dólares.

En el nuevo milenio, durante los últimos tres años (2006-2008) el contexto internacional fue extremadamente favorable para Bolivia por los altos precios

para los minerales, hidrocarburos y alimentos que exportaba el país, permitiendo el ingreso de ingentes cantidades de divisas al país, gracias al benéfico “efecto-precio” y no así a un incremento en la producción, como hubiera sido deseable.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), el valor de las ventas externas de Bolivia al mes de septiembre de 2009 llegó a 3.849 millones de dólares, denotando una baja del 26% respecto a igual período de la gestión anterior (5.195 millones de dólares), mientras que las importaciones apenas crecieron en un 14%. Como era de esperar, el año 2009 debía haber un retroceso en la economía boliviana pues la crisis internacional golpeó a Bolivia afectando su comercio exterior, sin embargo y a pesar de que las ventas externas cayeron por más de 1.300 millones de dólares, el Producto Interno Bruto (PIB) registró un crecimiento superior al 3%, y hay mucho circulante⁸³.

Haciendo un análisis del panorama de los principales mercados para las ventas bolivianas y las cifras que devuelve el relacionamiento comercial de Bolivia, se puede observar que la Comunidad Andina (CAN) -destino natural de las exportaciones agropecuarias- es el único bloque comercial que ha venido registrando constantes saldos comerciales favorables para Bolivia.

Durante el período enero-septiembre de 2009, cerca de 411 millones de dólares fueron exportados, generando un superávit en la balanza comercial por más de 100 millones, lo que representa aproximadamente el 11% del total exportado por Bolivia. Los países miembros de la CAN han suscrito diferentes Acuerdos (TLC de EE.UU. con Perú y Colombia; ACE's CAN, MERCOSUR) que estaría haciendo peligrar el carácter preferencial que

⁸³ Peña Cuéllar María Esther (2009). *Acuerdos Comerciales de Bolivia. Bolivia está perdiendo sus mercados preferenciales*. Exportemos N° 38. Publicación mensual - Año 4, octubre/noviembre. IBCE. Santa Cruz Bolivia. Pág. 5

durante muchos años han gozado los productos bolivianos al amparo de la Zona de Libre Comercio andina.

Estos Acuerdos están avanzando en sus desgravaciones arancelarias y en algún momento llegarán al libre comercio, desplazando los productos bolivianos por su mayor nivel competitivo y de oferta.

Con MERCOSUR se vienen registrando saldos comerciales positivos desde hace 5 años debido al incremento de las ventas de gas natural -principal producto boliviano de exportación-, logrando ventas cercanas a los 3.600 millones de dólares en la gestión 2008, más del 50% del total exportado por Bolivia. Al mes de septiembre de 2009, las exportaciones fueron de 1.600 millones, dejando un superávit de 574 millones de dólares⁸⁴.

Descontando el gas natural, las ventas apenas superaron los 89 millones durante enero y septiembre, demostrando una vez más el carácter proteccionista del bloque que no han permitido el crecimiento de las ventas bolivianas de manufacturas especialmente, a pesar que más el 90% de los bienes negociados están en Zona de Libre Comercio.

Con México y Chile históricamente se tiene saldos comerciales deficitarios. A septiembre de 2009 Bolivia exportó a México casi 23 millones de dólares con un déficit de 51 millones, mientras que a Chile vendió 50 millones de dólares, registrando un déficit superior a los 115 millones.

Con Estados Unidos -el mercado más importante del mundo, y el mayor importador- la suspensión del ATPDEA desde 15 de diciembre de 2008 significó para Bolivia no sólo el perder miles de empleos, sino perder clientes

⁸⁴ Peña Cuéllar María Esther Ob. Cit. Pág. 5

(mercados) ya conquistados. A este mercado Bolivia exporta más de 400 millones de dólares al año en manufacturas, con alto valor agregado⁸⁵.

En lo que respecta a la Unión Europea (UE), Bolivia junto al resto de los países andinos, es beneficiario del “SPG Plus”, mecanismo que concede tratamiento preferencial para más de 7.000 productos. A septiembre de 2009, el relacionamiento comercial con la UE ha sido positivo en 39 millones de dólares, donde las exportaciones fueron de 305 millones y las importaciones desde el bloque europeo de 266 millones de dólares.

La UE es el bloque más poderoso del planeta, mientras que Bolivia pierde la oportunidad de consolidar este mercado al auto marginarse de la negociación del Acuerdo de Asociación CAN-UE.

Finalizando el recuento de mercados preferenciales, se debe mencionar que el relacionamiento comercial con los países del ALBA/TCP es marginal con excepción de Venezuela, en razón de que son economías vulnerables y altamente dependientes de la exportación de materias primas a los países desarrollados.

Según datos del INE a septiembre de 2009, las ventas al ALBA fueron de 262 millones de dólares, dejando un saldo comercial positivo de 34 millones; de éstos, Venezuela significó más del 97% de las ventas bolivianas al bloque.

El retorno de Bolivia a su viejo “perfil primario exportador” (hidrocarburos, minerales) lo hace altamente dependiente del comportamiento de la economía mundial, por tanto, si bien hay signos de recuperación en los precios internacionales, no se descarta una recaída afectando nuevamente

⁸⁵ Peña Cuéllar María Esther Ob. Cit. Pág. 5

los ingresos por concepto de exportaciones y sobre todo, al “empleo digno y soberano”.

4.2 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS BOLIVIANOS AL MERCADO NORTEAMERICANO

Las relaciones comerciales con los Estados Unidos son importantes y siempre lo serán en la medida en que su mercado sea uno de los más importantes del mundo en términos de capacidad adquisitiva, tamaño y demanda de productos manufacturados.

El impacto que tuvieron las preferencias arancelarias sobre las exportaciones bolivianas se concentró fundamentalmente en el sector de manufacturas e industria. Por ejemplo, hasta el año 1990, un año anterior del inicio del ATPA, el 80% de las exportaciones bolivianas a EE.UU. correspondían a materias primas (estaño, oro y madera), en cambio, entre 2002 y 2007, solamente el 37% de las exportaciones bolivianas a EE.UU. correspondían a materias primas y más del 60% ya correspondían a manufacturas (textiles, manufacturas de cueros, artículos de joyería y manufacturas de madera)⁸⁶.

Desde el año 2002, las exportaciones bajo el programa arancelario del ATPDEA tuvieron un crecimiento sostenible hasta el año 2006. A partir del año 2007, éstas tuvieron una pequeña contracción. La principal explicación de esta disminución se debe a la incertidumbre generada en el sector exportador por la primera expiración del ATPDEA en diciembre de 2006, que luego fue ampliada 18 meses y posteriormente 6 meses. Ambas ampliaciones al parecer no constituyeron un impulso para la realización de nuevas inversiones en los sectores exportadores de manufacturas.

⁸⁶ CAINCO (2008). *Análisis del ATPDEA: La exportación de manufacturas está en riesgo*. Coyuntura Económica, N° 4. Santa Cruz Bolivia. Pág. 2.

Finalmente, a julio de 2008, la concentración de las exportaciones de materias primas nuevamente tiende a incrementarse y alcanzó aproximadamente el 50% de las exportaciones a EE.UU.

Es innegable que la apertura del mercado de los EE.UU. ha tenido un efecto benéfico para las exportaciones de Bolivia. Según datos oficiales, de los 85 millones de dólares exportados a ese mercado en 1986, solo 12 millones eran ventas “no tradicionales” abarcando apenas 24 productos. Las ventas “no tradicionales” son muy importantes en materia de generación de empleo, al tratarse de bienes diferentes a los minerales e hidrocarburos, como recursos extractivos, no renovables y con baja absorción de mano de obra y poco valor agregado⁸⁷.

Las ventas a EE.UU. experimentaron un gran “despegue exportador” con el ATPA, a partir de las incrementadas posibilidades de exportación con “arancel cero” que inició el 1991.

Las exportaciones no tradicionales de Bolivia hacia los EE.UU. llegaron a un tope de 229 millones de dólares en 1994 (sobre un valor global de 348 millones), incrementándose el número de bienes exportados a 163 productos (destacando los artículos de joyería, maderas trabajadas, flores, quinua).

Si bien a la conclusión del ATPA en el año 2001 las ventas no tradicionales hacia los EE.UU. cayeron a 113 millones de dólares (por razones de la crisis en la región), pese a ello el número de productos exportados a ese mercado se incrementó a 312 ítems, gracias a la “apertura real” del mercado consumidor más importante del mundo⁸⁸.

⁸⁷ CAINCO. Ob. Cit. Pág. 2.

⁸⁸ CAINCO. Ob. Cit. Pág. 2.

La diversificación de las ventas preferenciales del país con alto valor agregado, significó un mayor desarrollo productivo en Bolivia, siendo que el número de exportadores a los EE.UU. casi se triplicó durante los últimos 10 años, hasta llegar a las 551 empresas en la gestión 2007 –la mayor parte de ellas micro, pequeñas y medianas empresas- ocupando abundante mano de obra boliviana en su mayor parte en el sector de las Pymes ubicadas en El Alto y La Paz, sin dejar de lado el creciente tramado industrial en otros Departamentos del país, en muchos de los casos, generando esquemas de asociación (Club de Madres, Asociaciones de Productores, etc.) y complementación horizontal con industrias productoras y grandes exportadoras líderes⁸⁹.

En el periodo 2003 a julio de 2008 se exportó un total de US\$369 millones, el 91% de estos productos ingresó a EE.UU. bajo el régimen ATPDEA y, el restante 9% bajo el régimen SGP. Las exportaciones de prendas de vestir en los últimos seis años acumularon un total de US\$150 millones. El 100% de éstas se acogieron al programa ATPDEA⁹⁰.

En los primeros seis meses de 2009 las exportaciones a los Estados Unidos alcanzaron 162,5 millones de dólares frente a 203,5 exportados en el primer semestre de 2008 configurando una caída del 14%, mostrando de esa manera los efectos adversos de la pérdida del ATPDEA, uno de los 4 regímenes arancelarios bajo los cuales Bolivia exportó hasta el mes de diciembre de 2008⁹¹.

⁸⁹ CAINCO. Ob. Cit. Pág. 3.

⁹⁰ CAINCO. Ob. Cit. Pág. 3.

⁹¹ Larrazábal Canedo Iván Ramiro. (2009). *Los nuevos acuerdos comerciales para Bolivia: Un análisis y evaluación sobre la necesidad de su establecimiento y perspectivas de los acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea*. En: *Comercio y Política Exterior Boliviana. Evaluación de su desempeño y desafíos para el futuro*. Konrad Adenauer Stiftung e.V. Pág. 301-304.

Las exportaciones anuales al mercado norteamericano incluyendo el período enero - mayo de 2009 bajo los regímenes de Nación Más Favorecida (NMF), Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y Aeronaves Civiles se efectuaron de acuerdo a la siguiente distribución:

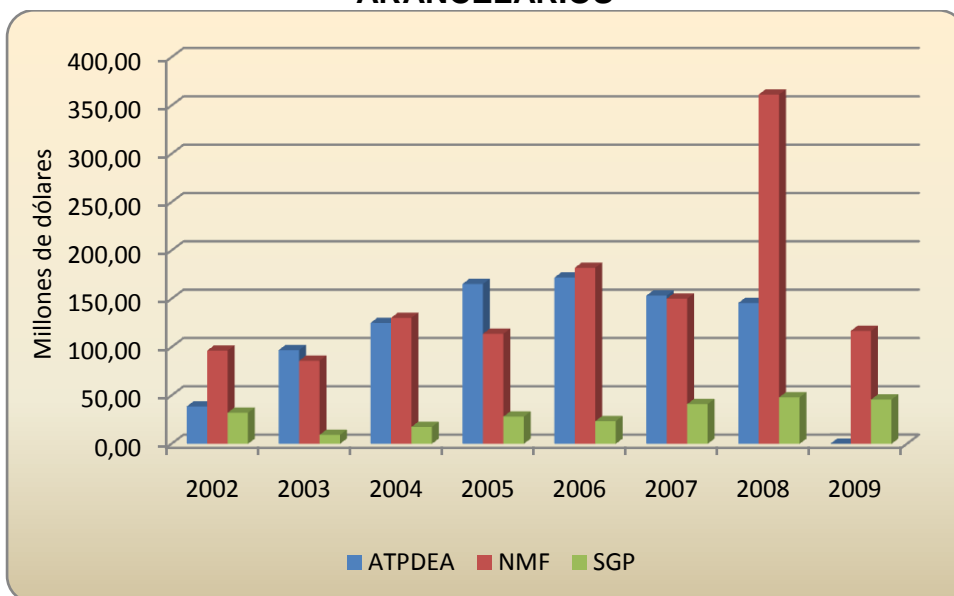
CUADRO Nº 6
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A EE.UU SEGÚN PROGRAMAS
ARANCELARIOS (En millones de dólares americanos)

	ATPDEA	NMF	SGP	AER. CIV.	Total
2002	38.699,80	96.470,60	32.161,90	0,00	167.332,30
2003	96.971,00	85.902,60	9.211,50	0,00	192.085,10
2004	125.161,40	130.328,30	17.510,90	0,00	273.000,60
2005	165.402,00	113.821,50	28.109,10	0,00	307.332,60
2006	172.069,70	182.171,80	23.417,90	50.051,00	427.710,40
2007	153.301,60	150.254,60	41.108,50	20.845,00	365.509,70
2008	145.740,30	361.457,20	48.099,10	120.182,00	675.478,60
2009 (*)	0,00	116.732,70	45.757,40	0,00	162.490,10

Fuente: Larrazábal Canedo Iván Ramiro. (2009).

Nota: (*) : datos al primer semestre de 2009.

**GRÁFICO N° 1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A EE.UU SEGÚN PROGRAMAS
ARANCELARIOS**



La contribución del ATPDEA a las exportaciones fue significativa, llegando a representar más del 50% del total de las exportaciones a los Estados Unidos. El régimen ATPDEA, se caracteriza por otorgar preferencias a productos no contemplados en el régimen SGP, tal es el caso de los productos textiles y sus manufacturas así como las de cuero.

4.3 EFECTOS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA

La pérdida del ATPDEA en diciembre de 2008 originó una caída de las exportaciones bolivianas, y para el año 2009 las exportaciones bajo este régimen arancelario son nulas.

Muchos otros productos que se exportaban bajo el ATPDEA ahora son exportados bajo el SGP que ha mostrado un incremento del 118% en los primeros seis meses de 2009 respecto a similar período de 2008, aunque en

condiciones un tanto distintas especialmente en lo que concierne a las normas de origen. La regla de origen aplicada era más flexible que la otorgada por el SGP en cuanto a las fuentes de acumulación se refiere. En este sentido, para cumplir las reglas de origen se permitía la acumulación de uno o más países beneficiarios del ATPDEA, de cualquiera de los países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), de Puerto Rico o de las Islas Vírgenes estadounidenses. Adicionalmente, es posible acumular origen con los Estados Unidos, pero únicamente hasta un máximo de 15% del valor gravable del producto importado.

El empleo generado por las exportaciones ATPDEA ascendería a más de 25.000 puestos directos con un efecto multiplicador importante que alcanza a más de 100.000 beneficiarios o empleos indirectos. Por su parte las exportaciones NMF gozan de arancel cero en alrededor del 35% del total de las líneas arancelarias en los Estados Unidos, frente a un 26% de líneas con arancel cero que otorga el ATPDEA a los países beneficiarios. Los productos textiles y sus manufacturas así como las de cuero, pagan ahora en promedio 17% de arancel ad-valorem para acceder al mercado estadounidense⁹².

La importancia del ATPDEA al conceder condiciones de acceso preferenciales, ha generado pérdida de competitividad a las exportaciones bolivianas.

Los criterios de elegibilidad del ATPDEA que resaltan por su importancia para Bolivia son los referidos a la lucha contra el narcotráfico, nacionalización con indemnización, participar del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o de otros acuerdos de libre comercio, protección de los derechos de propiedad intelectual, respeto a las normas laborales y eliminación de las peores formas de trabajo infantil. El incumplimiento de una lucha efectiva

⁹² Larrazábal Canedo Iván Ramiro. Ob. Cit.

contra el narcotráfico, ocasionó que el Gobierno de los Estados Unidos suspendiera primero y eliminara posteriormente a Bolivia del régimen arancelario preferencial, aunque los impasses de orden político tuvieron un impacto adverso al momento de renovar las preferencias.

Si bien los productos que se acogían al régimen del ATPDEA ahora se acogen al SGP, existen diferencias sustantivas entre estos dos mecanismos. En primer lugar, el ATPDEA cobija a un mayor número de productos libre de aranceles incluyendo algunos textiles y vestimenta inelegibles por el SGP. En segundo lugar, el ATPDEA no tiene el mecanismo de graduación ni los límites de necesidades de competencia tal como lo tiene el SGP que genera incertidumbre en los exportadores que se benefician con dicha preferencia y, finalmente, las reglas de origen son más flexibles mientras que el SGP requiere 35% del valor final del producto de un país individual o acumulado de una asociación específica (en este caso de países andinos) el ATPDEA permite la acumulación regional más Estados Unidos y los países del Caribe⁹³.

4.4 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL DE PRENDAS DE VESTIR, ENTRE EL PERIODO DE VIGENCIA DEL ATPDEA Y EL PERIODO POSTERIOR A LA SUSPENSIÓN.

En el presente acápite se evalúa, en forma específica, el comportamiento de las exportaciones del sector prendas de vestir, durante el periodo de vigencia del ATPDEA y el periodo posterior a la suspensión.

⁹³ Larrazábal Canedo Iván Ramiro. Ob. Cit.

4.4.1 VALOR DE LAS EXPORTACIONES

En el siguiente cuadro se muestra la evolución de las exportaciones de las prendas de vestir bolivianas, en términos monetarios:

CUADRO Nº 7
VALOR DE LAS EXPORTACIONES
PRENDAS DE VESTIR, 2000 - 2010

Año	Valor (en millones de dólares)	Variación relativa (en relación al año anterior en %)
2000	20,7	
2001	20,0	-3,38
2002	18,9	-5,50
2003	33,6	77,78
2004	41,1	22,32
2005	43,2	5,11
2006	41,9	-3,01
2007	31,5	-24,82
2008	30,5	-3,17
2009	24,8	-18,69
2010	28,9	16,53

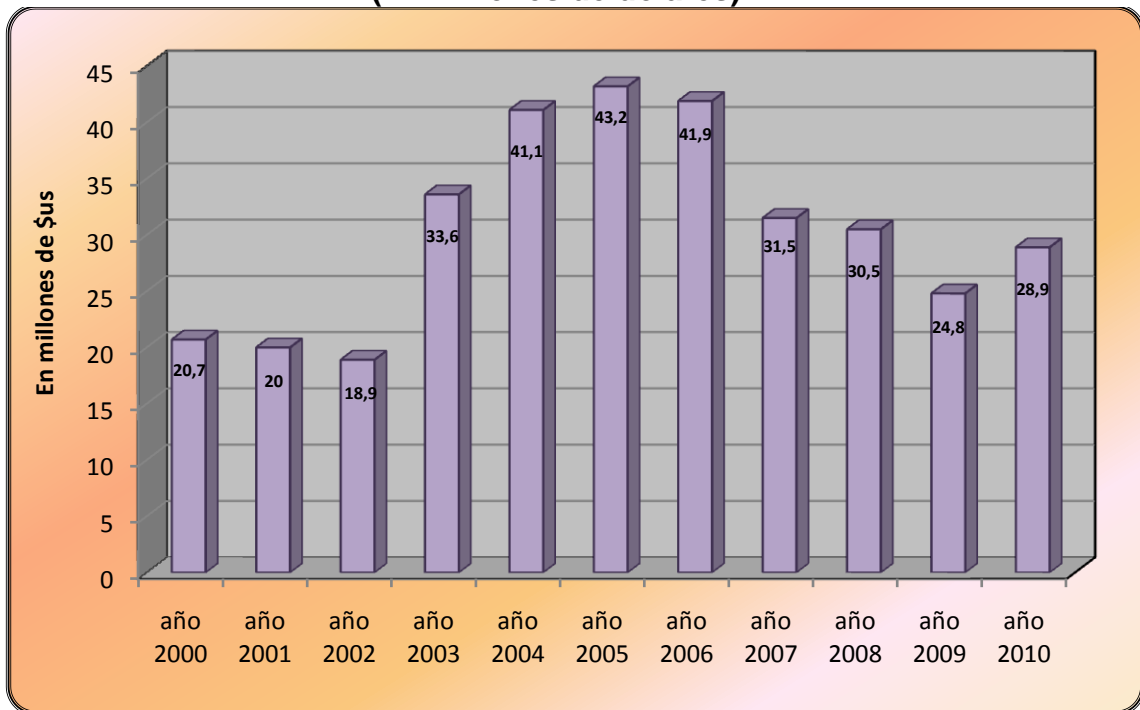
Fuente: Memorias del Banco Central de Bolivia, gestiones 2000 al 2010

Los datos recabados del Banco Central de Bolivia, en relación al valor de las exportaciones bolivianas, muestran que durante la vigencia del ATPDEA las exportaciones se mantenían constantes con leves variaciones, por ejemplo el año 2000 Bolivia exportó prendas de vestir, por un valor de 20,7 millones de \$us, el 2001 por un valor de 20 millones de \$us y el 2002 por 18,9 millones de \$us. Luego de la extensión del ATPA por el ATPDEA (2002), el valor de las exportaciones asciende considerablemente desde 33,6 millones de \$us el año 2003 hasta alcanzar el año 2005 un monto de 43,2 millones de \$us. A partir de esta gestión se produce una caída, siendo las exportaciones el año

2006 de 41,9 millones de Sus, de ahí en más las exportaciones caen llegando el año 2007 a 31,5 millones de \$us; el año 2008 aún se mantiene en 30,5 millones de \$us, sin embargo, en el año posterior a la suspensión del ATPDEA (2009), el valor de las exportaciones se reduce a niveles similares de una década atrás (24,8 millones de \$us). Esta reducción en el valor de las exportaciones de las prendas de vestir durante el 2009, representa una disminución de -18,69% con respecto al año anterior (2008).

En el año 2010 las exportaciones de prendas de vestir muestran una ligera recuperación, ya que el monto exportado asciende a un total de 28,9 millones de \$us, que representa un incremento de 16,53% con respecto al año 2009.

GRÁFICO Nº 2
VALOR DE EXPORTACIONES, PRENDAS DE VESTIR
(En millones de dólares)



Fuente: Banco Central de Bolivia, evolución económica, memoria gestión 2000 al 2010

4.4.2 VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES

En el siguiente cuadro se muestra la evolución el volumen de las exportaciones de las prendas de vestir:

CUADRO Nº 8
VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES
PRENDAS DE VESTIR, 2000 - 2010

Año	Volumen (en miles de toneladas métricas)	Variación relativa (en relación al año anterior en %)
2000	2,0	
2001	1,8	-10,00
2002	1,6	-11,11
2003	2,1	31,25
2004	3,3	57,14
2005	3,8	15,15
2006	4,1	7,89
2007	3,0	-26,83
2008	2,7	-10,00
2009	1,6	-40,74
2010	1,8	12,50

En relación al volumen de exportaciones de las prendas de vestir, al igual que en lo referente al valor, los datos del Banco Central de Bolivia muestran que ha tenido una tendencia ascendente hasta el año 2006 y una caída a partir del año 2007.

El año 2000 se exportaba 2 mil toneladas métricas, los años posteriores (2001 y 2002) muestran un leve descenso a 1,8 y 1,6 mil toneladas métricas, para que el 2003 se recupere y alcance a 2,1 mil toneladas métricas; un progreso significativo se da el 2004 en el cual las exportaciones alcanzan a

3,3 mil toneladas métricas, y esta tendencia se mantiene hasta el año 2005 y 2006 con 3,8 y 4,1 mil toneladas métricas respectivamente; el año 2007 nuevamente se experimenta descensos en el volumen de las exportaciones, siendo este año de 3 mil toneladas métricas; el 2008 Bolivia exportó un total de 2,7 mil toneladas métricas de prendas de vestir; el año siguiente (2009), luego de la suspensión de las preferencias arancelarias del ATPDEA, el nivel de exportaciones cae abismalmente a 1,66 mil toneladas métricas, representando una de las más bajas de la década. Este descenso en el volumen de las exportaciones durante el 2009, representa una disminución de -40,74% respecto al año anterior (2008).

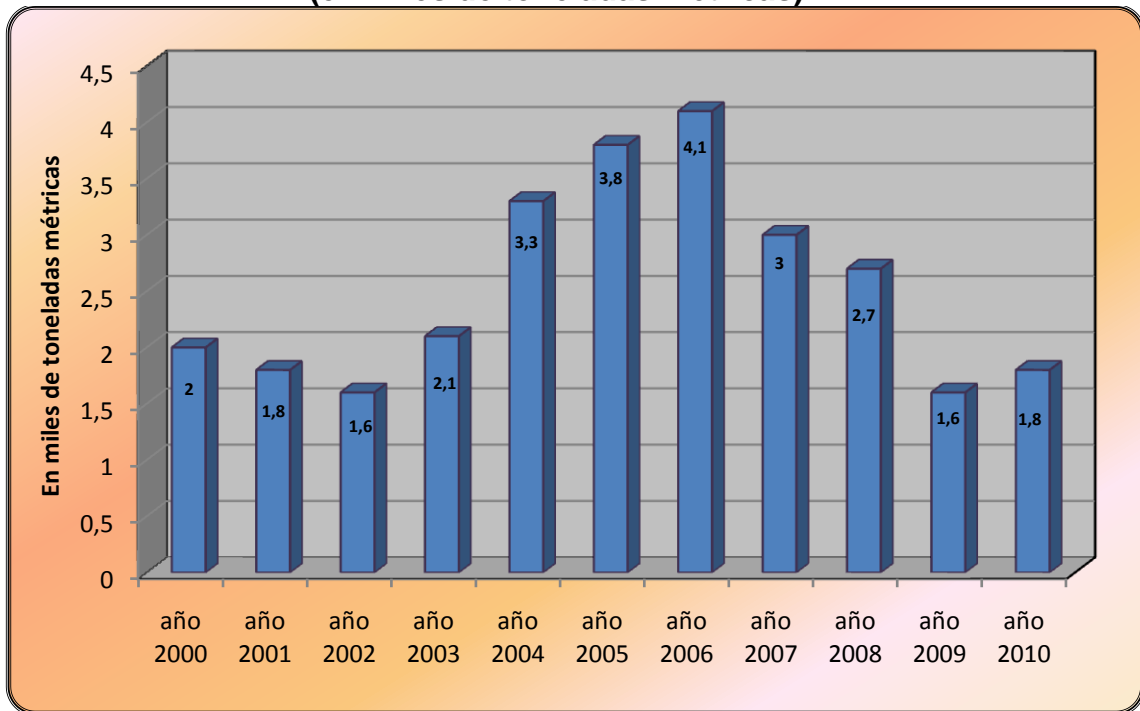
Esto significa que la producción de prendas de vestir en el año inmediato posterior a la suspensión del ATPDEA, se redujo sustancialmente, debido a que el principal mercado de exportación de este rubro era Estados Unidos; por lo que las Mypes del sector textil, y particularmente de prendas de vestir, quedaron en una situación de incertidumbre en cuanto a mercados de exportación.

El año 2010 se da una leve recuperación en el volumen de exportaciones, llegando a 1,8 mil toneladas métricas, pero muy lejos de los niveles alcanzados cuando se encontraba en vigencia el convenio del ATPDEA que brindaba preferencias arancelarias a 6800 productos bolivianos, que ingresaban libres de aranceles al mercado de EE.UU.

Las autoridades no han podido remplazar este régimen, que tenía por objetivo incentivar las exportaciones, mediante el establecimiento de un acceso preferencial, que genere fuentes de trabajos alternativos, que apoyen la reducción del narcotráfico. Por tanto a partir de la pérdida de estas preferencias la producción de prendas de vestir se ha estancando, lo que ha

producido el cierre de empresas dedicadas a la confección de ropa, generando despidos y menos fuentes de empleo.

GRÁFICO Nº 3
VOLUMEN DE EXPORTACIONES, PRENDAS DE VESTIR
(en miles de toneladas métricas)



Fuente: Banco Central de Bolivia, evolución económica, memoria gestión 2000 al 2010

4.5 EFECTOS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA EN LAS PEQUEÑAS INDUSTRIAS TEXTILES DE PRENDAS DE VESTIR DE LA CIUDAD DE LA PAZ

Con la finalidad de conocer los efectos particulares que ha tenido la suspensión del ATPDEA en las pequeñas industrias textiles de prendas de vestir de la ciudad de La Paz, se presentan a continuación, los resultados de la encuesta realizada a una muestra de 15 propietarios de Mypes dedicadas a la producción y exportación de prendas de vestir. Los resultados están ordenados en función del formulario de encuesta que se muestra en el Anexo N° 1 del presente estudio.

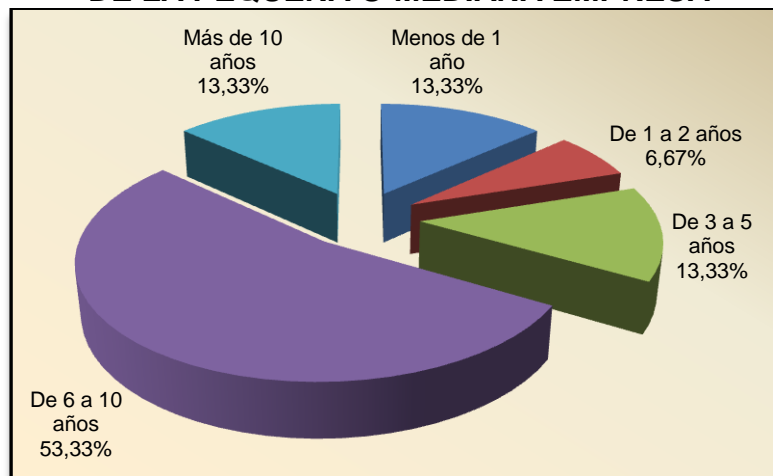
4.5.1 TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DE LA MYPE

**CUADRO N° 9
TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO
DE LA PEQUEÑA O MEDIANA EMPRESA**

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Menos de 1 año	2	13,33
De 1 a 2 años	1	6,67
De 3 a 5 años	2	13,33
De 6 a 10 años	8	53,33
Más de 10 años	2	13,33
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO Nº 4
TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO
DE LA PEQUEÑA O MEDIANA EMPRESA



De acuerdo a los resultados de la encuesta dirigida a propietarios de Mypes confeccionistas y exportadoras de prendas de vestir de la ciudad de La Paz, el 53,33% viene desempeñando esta actividad entre 6 a 10 años, un 13,33% señala que en este rubro se encuentra por más de 10 años, este mismo porcentaje trabaja en el sector textil entre 3 a 5 años, y otro 13,33%, está en la actividad menos de 1 año, el restante 6,67% exterioriza que su actividad la viene desarrollando entre 1 a 2 años.

Las respuestas proporcionadas por los propietarios de Mypes muestran que la mayoría de ellos viene trabajando en el rubro textil durante más de 5 años, lo que muestra que tienen conocimiento y han participado de los beneficios que brindaba el ATPDEA, por tanto pueden identificar con conocimiento de causa, la forma en que ha repercutido la suspensión de preferencias arancelarias, aspecto que ha afectado principalmente en el área textil.

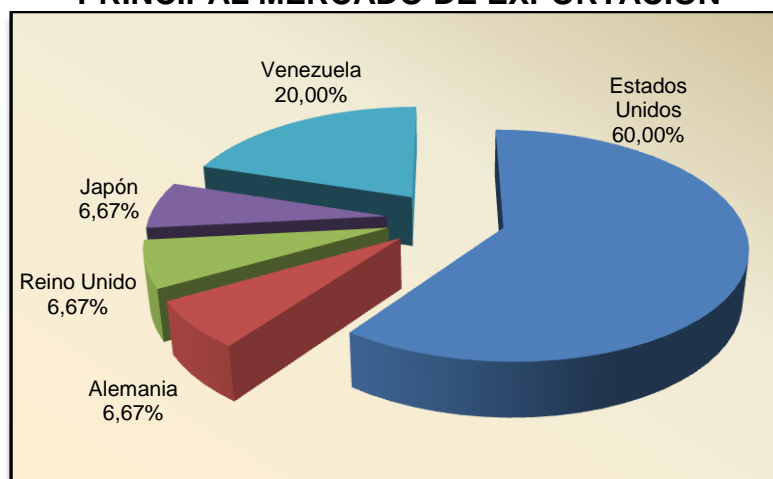
4.5.2 MERCADO PRINCIPAL DE EXPORTACIÓN

**CUADRO N° 10
PRINCIPAL MERCADO DE EXPORTACIÓN**

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Estados Unidos	9	60,00
Alemania	1	6,67
Reino Unido	1	6,67
Japón	1	6,67
Venezuela	3	20,00
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

**GRÁFICO N° 5
PRINCIPAL MERCADO DE EXPORTACIÓN**



Los resultados de la encuesta, muestran que el principal mercado de exportación de textiles en cuanto a la ropa liviana es Estados Unidos, porcentaje que representa el 60% de las respuestas, seguido por un 20% que señala que tiene como principal mercado de sus productos la República Bolivariana de Venezuela, en porcentajes inferiores que alcanza al 6,67% identifican como mercado a Japón, Reino Unido y Alemania.

Los resultados que se muestran en el cuadro y gráfico respectivo muestran que el principal mercado de los textiles, es Estados Unidos, lo que implica que la suspensión del ATPDEA representa una limitación para los productores y exportadores de prendas de vestir.

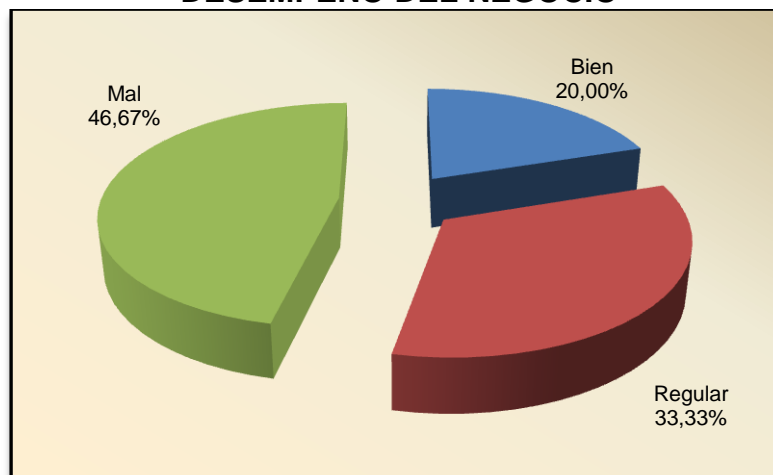
4.5.3 DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

**CUADRO N° 11
EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO**

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Bien	3	20,00
Regular	5	33,33
Mal	7	46,67
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

**GRÁFICO N° 6
DESEMPEÑO DEL NEGOCIO**



De acuerdo a las respuestas proporcionadas por los propietarios de las Mypes de prendas de vestir, el 46,67% manifiesta que su negocio en la actualidad le está yendo “mal”, seguido de un importante 33,33% que

exterioriza que su negocio marcha de manera “regular”, y por último se tiene al 20% que contrario a las anteriores opiniones exterioriza que en su negocio le va “bien”.

Los datos muestran que las Mypes del sector prendas de vestir están atravesando dificultades en la actualidad, por lo que la percepción de sus propietarios es negativa. Uno de los factores que ha producido que las Mypes de este sector en esta situación, es la falta de mercados de exportación, puesto que al cerrarse el mercado norteamericano, no se han gestionado nuevos mercados, lo que implica que las políticas de fomento a la exportación presentan deficiencias.

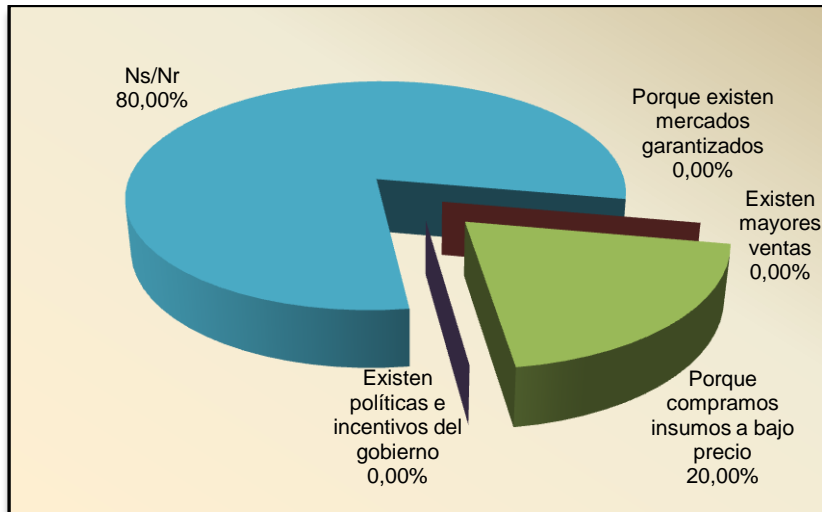
4.5.4 RAZONES POR LAS QUE EL NEGOCIO MARCHA “BIEN”

CUADRO N° 12
RAZONES POR LAS QUE LE VA “BIEN” A SU NEGOCIO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Porque existen mercados garantizados	1	6,67
Existen mayores ventas	0	0,00
Porque compramos insumos a bajo precio	2	13,33
Existen políticas e incentivos del gobierno	1	6,67
Ns/Nr	6	26,67
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO N° 7
RAZONES POR LAS QUE LE VA “BIEN” A SU NEGOCIO



A la pregunta de las razones por las que considera que le está yendo “bien” en su negocio, el 33,33% de los encuestados considera que su negocio marcha bien porque compran insumos a bajos precios. El restante 80% son microempresarios que respondieron que su negocio marcha “mal” o “regular”, en la anterior pregunta.

Estas respuestas muestran que los pocos micro y pequeños empresarios que consideran que están pasando por un buen momento, explican que esta situación se debe a la compra de insumos a bajos precios, más no a la existencia de mercados garantizados ni a incentivos del gobierno, lo cual debe llamar la atención de autoridades del gobierno para que puedan implementar políticas que promuevan las exportaciones del sector textil y se evite el cierre de miles de Mypes que generan empleo.

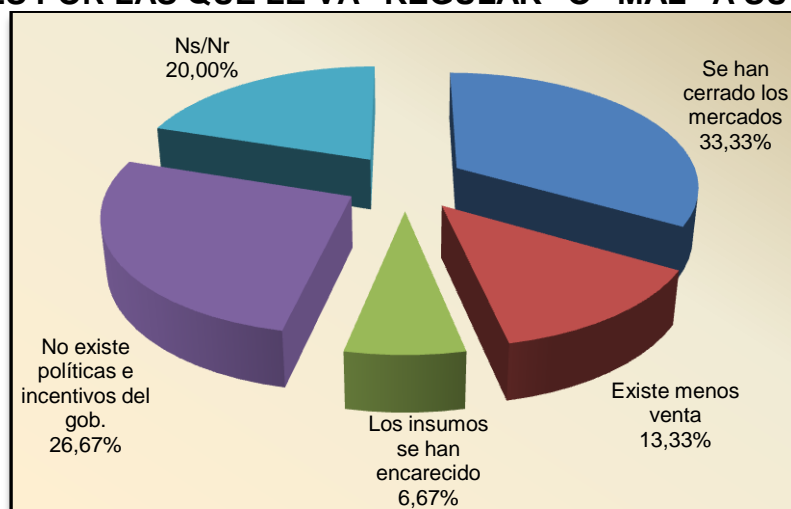
4.5.5 RAZONES POR LAS QUE EL NEGOCIO MARCHA “REGULAR” O “MAL”

CUADRO N° 13
RAZONES POR LAS QUE LE VA “REGULAR” O “MAL” A SU NEGOCIO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Se han cerrado los mercados	5	33,33
Existe menos venta	2	13,33
Los insumos se han encarecido	1	6,67
No existen políticas e incentivos del gob.	4	26,67
Ns/Nr	3	20,00
Total	15	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO N° 8
RAZONES POR LAS QUE LE VA “REGULAR” O “MAL” A SU NEGOCIO



Al respecto de esta interrogante, los micro y pequeños empresarios de prendas de vestir que consideran que les va “regular” o “mal”, justifican en su mayoría (33,33%) que esto ha sucedido porque se han cerrado los mercados, un 26,67% señala que no existen políticas e incentivos por parte del gobierno, para el 13,33% ahora existe menos ventas que antes, según el 6,67% los insumos se han encarecido, y por último el 20% no dio respuesta a

la interrogante, porque son personas que consideran que su negocio marcha “bien”.

Estas respuestas muestran que el principal problema que enfrentan los exportadores de prendas de vestir, es la falta de mercado, y la poca preocupación que muestran las autoridades por desarrollar políticas e incentivos para este sector, situación que se ha acentuado con las suspensión de las preferencias arancelarias del ATPDEA.

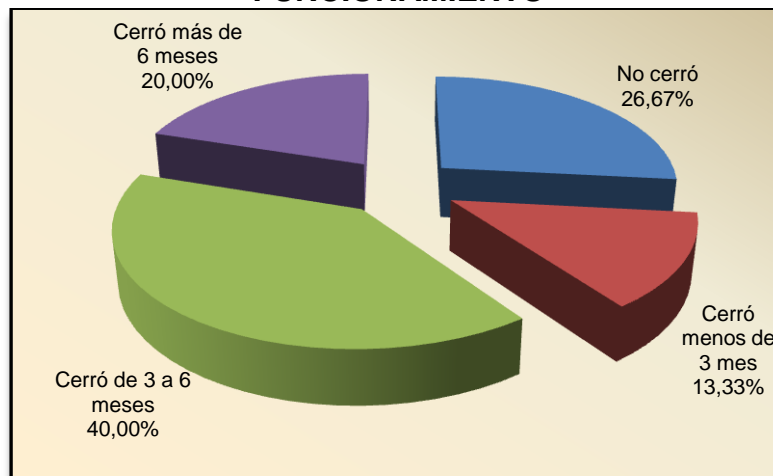
4.5.6 CIERRE O PARALIZACIÓN DEL NEGOCIO DURANTE EL TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO

**CUADRO N° 14
CIERRE O PARALIZACIÓN DEL NEGOCIO DURANTE EL TIEMPO DE
FUNCIONAMIENTO**

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
No cerró	4	26,67
Cerró menos de 3 mes	2	13,33
Cerró de 3 a 6 meses	6	40,00
Cerró más de 6 meses	3	20,00
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO N° 9
CIERRE O PARALIZACIÓN DEL NEGOCIO DURANTE EL TIEMPO DE
FUNCIONAMIENTO



Consultados si durante el tiempo que viene funcionando su pequeña empresa, por distintos factores este tuvo que cerrar o paralizar su negocio por algún tiempo, el 40% señala que cerró entre 3 a 6 meses, seguido por un 20% que indica que cerró por más de 6 meses, el 13,33% manifiesta que cerró menos de tres meses, y por último se tiene el 26,67% que ha expresado que no tuvo que cerrar.

Los datos recabados muestran que en el tiempo de funcionamiento de las Mypes exportadoras de ropa liviana, muchas de ellas tuvieron que cerrar o paralizar temporalmente durante algunos meses sus actividades, mientras que sólo el 26% no ha tenido la necesidad de cerrar o paralizar su negocio. Las razones para el cierre el negocio se describen en el siguiente acápite.

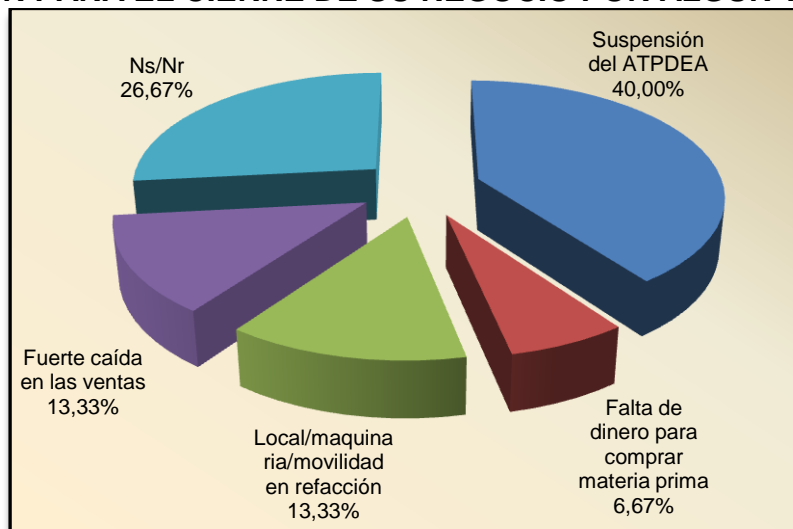
4.5.7 RAZÓN PRINCIPAL PARA EL CIERRE DE SU NEGOCIO POR ALGÚN TIEMPO

CUADRO N° 15
RAZÓN PARA EL CIERRE DE SU NEGOCIO POR ALGÚN TIEMPO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Suspensión del ATPDEA	6	40,00
Falta de dinero para comprar materia prima	1	6,67
Local/maquinaria/movilidad en refacción	2	13,33
Fuerte caída en las ventas	2	13,33
Ns/Nr	4	26,67
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO N° 10
RAZÓN PARA EL CIERRE DE SU NEGOCIO POR ALGÚN TIEMPO



Entre las razones para el cierre temporal de las Mypes exportadoras de prendas de vestir, se tiene en primer lugar, la suspensión del ATPDEA, porcentaje que alcanza al 40%, según el 13,33% se debió a la fuerte caída de las ventas, igual porcentaje opina que es debido a la refacción del local o mantenimiento, el 6,67% dice que se debe a la falta de dinero para la compra

de materia prima, el 26,67% no dio respuesta a la pregunta de la encuesta, porque se supone que ellos no cerraron su negocio en ningún momento.

Como se observa, el cierre o paralización de las Mypes por algún tiempo, se debe a diversos factores; sin embargo, la causa principal de esto, según sus propietarios, fue la suspensión del ATPDEA con la que se restringió el ingreso de los productos bolivianos a su principal mercado de exportación: Estados Unidos.

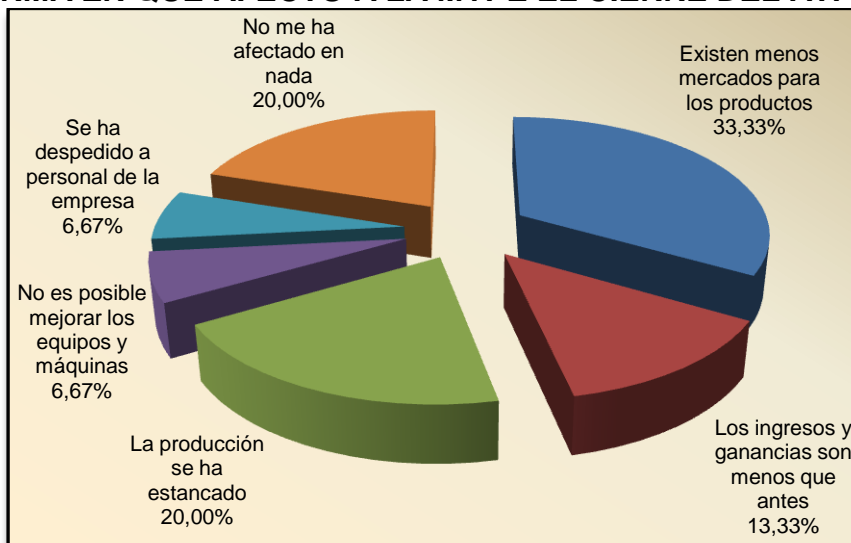
4.5.8 FORMA EN QUE AFECTÓ A LA MYPE EL CIERRE DEL ATPDEA

CUADRO N° 16
FORMA EN QUE AFECTÓ A LA MYPE EL CIERRE DEL ATPDEA

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Existen menos mercados para los productos	5	33,33
Los ingresos y ganancias son menos que antes	2	13,33
La producción se ha estancado	3	20,00
No es posible mejorar los equipos y máquinas	1	6,67
Se ha despedido a personal de la empresa	1	6,67
No me ha afectado en nada	3	20,00
Total	15	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO Nº 11
FORMA EN QUE AFECTÓ A LA MYPE EL CIERRE DEL ATPDEA



Consultados acerca de cómo les afectó el cierre del ATPDEA a las Mypes exportadoras de prendas de vestir, el 33,33% manifiesta que existen menos mercados para los productos textiles, para el 20% la producción se ha estancado, según el 13,33 los ingresos y ganancias son menos que antes, el 6,67% señala que esta medida no permite mejorar los equipos y maquinarias, otro porcentaje del 6,67% indica que se ha despedido a personal de la empresa, por último un 20% manifiesta que el ATPDEA no les ha llegado a afectar.

Los resultados de la investigación muestran que el principal efecto del cierre de las preferencias arancelarias del ATPDEA, es la pérdida de mercados, considerando que a través de esta medida se restringe el ingreso al principal mercado de los textiles bolivianos. Esto ha generado otros efectos como el estancamiento de la producción, afectando de manera directa los ingresos y ganancias de los micro y pequeños, a la vez esto repercute en el despido de personal y la imposibilidad de mejorar el equipamiento. Sólo quienes no conocieron las ventajas de este programa (empresas constituidas después

del 2008) no conocen la dimensión de los efectos de la suspensión del ATPDEA.

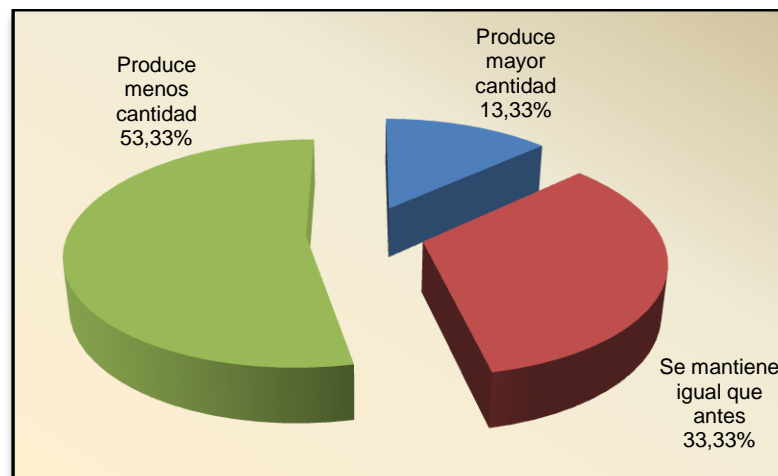
4.5.9 PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA TRAS LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA

CUADRO Nº 17
PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA
TRAS LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Produce mayor cantidad	2	13,33
Produce igual que antes	5	33,33
Produce menos cantidad	8	53,33
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO Nº 12
PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA
TRAS LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA



Respecto a que si después de la suspensión del ATPDEA las Mypes exportadoras de prendas de vestir producen mayor o menor cantidad de productos, la respuesta del 53,33% es que produce menos cantidad, el

33,33% manifiesta que se mantiene igual que antes, y el restante 13,33% ha señalado que ha aumentado su producción.

Las preferencias arancelarias que brindaba el ATPDEA ha generado una serie de ventajas para que los empresarios del área textil puedan exportar al mercado norteamericano, pero la suspensión de esta medida se ha constituido en un factor desestimulante para los productores, quienes frente al desconcierto de mercados de exportación se han visto obligados a reducir sus niveles de producción.

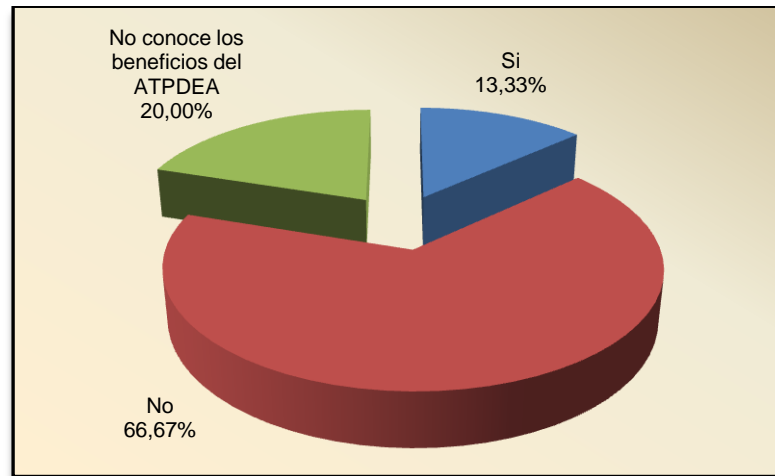
4.5.10 COMPRA DE EQUIPOS O MAQUINARIA DESPUÉS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA

**CUADRO N° 18
COMPRA DE EQUIPOS O MAQUINARIA DESPUÉS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA**

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	2	13,33
No	10	66,67
No conoce los beneficios del ATPDEA	3	20,00
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO N° 13
COMPRA DE EQUIPOS O MAQUINARIA DESPUÉS DE LA SUSPENSIÓN
DEL ATPDEA



A la consulta, si después de la suspensión del ATPDEA, han podido comprar nuevos equipos y/o maquinarias para mejorar la producción, la respuesta mayoritaria del 66,67% es negativa, un 13,33% ha exteriorizado que sí ha podido adquirir nuevos equipos y el 20% ha respondido que no ha llegado a conocer los beneficios del ATPDEA.

La suspensión de las preferencias arancelarias contenidas en el ATPDEA, en la gestión de las pequeñas industrias textiles confeccionistas de prendas livianas, ha afectado de tal manera que estas no han podido renovar o comprar nuevos equipos y maquinarias que se traducen en un incremento productivo y la contratación de más mano de obra. Este también es otro efecto colateral de la suspensión del ATPDEA.

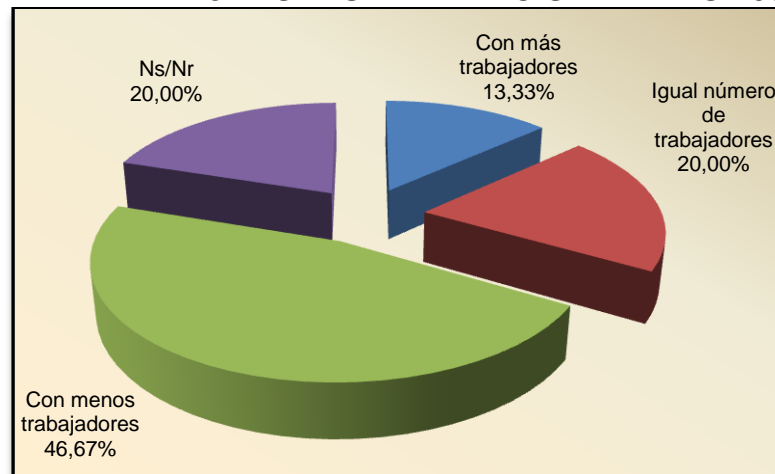
4.5.11 N° DE TRABAJADORES EN RELACIÓN AL AÑO 2008

CUADRO N° 19
N° DE TRABAJADORES EN RELACIÓN AL AÑO 2008

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Con más trabajadores	2	26,67
Igual número de trabajadores	3	20,00
Con menos trabajadores	7	33,33
Ns/Nr	3	20,00
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO N° 14
N° DE TRABAJADORES EN RELACIÓN AL AÑO 2008



Se preguntó a los propietarios de las Mypes exportadoras de prendas de vestir si en la actualidad cuentan con mayor o menor cantidad de trabajadores en relación con el año 2008, y la respuesta mayoritaria que corresponde al 46,67% indica que son menos el número de trabajadores, un 20% manifiesta que el número de trabajadores es igual, un 13,33% exterioriza que cuenta con más trabajadores y el restante 20% no dio respuesta.

Las condiciones de las pequeñas industrias textiles, en cuanto a la ampliación de infraestructura, equipamiento y personal, se ha visto estancado con el levantamiento de las preferencias arancelarias contenidas en el ATPDEA, con lo que ha disminuido su capacidad de producción y la garantía de contar con mercados para su producción.

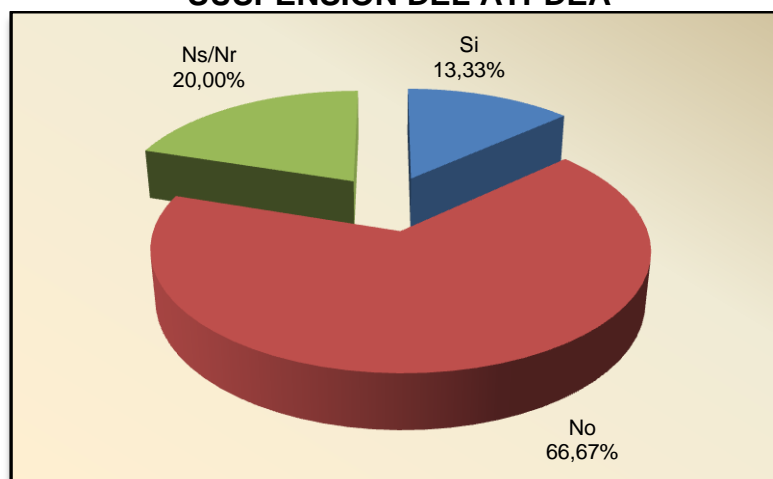
4.5.12 REFORMAS O REFACCIONES A SU LOCAL DESPUÉS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA

CUADRO N° 20
REFORMAS O REFACCIONES A SU LOCAL DESPUÉS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	2	13,33
No	10	66,67
Ns/Nr	3	20,00
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO N° 15
REFORMAS O REFACCIONES A SU LOCAL DESPUÉS DE LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA



Como ha sucedido con las anteriores preguntas, una mayoría representada por el 66,67% ha dado a conocer que luego de la suspensión del ATPDEA no ha podido realizar refacciones o mejoras en su local o taller; en tanto que el 13,33% dio a conocer una respuesta afirmativa señalando que ha logrado hacer reformas o refacciones en su local de producción, el 20% no dio respuesta a la pregunta formulada.

Estas respuestas se explican por el hecho de que al cerrarse los mercados de exportación, se han reducido los ingresos y utilidades de las Mypes, por lo que se han visto limitadas para efectuar mejoras en sus centros de producción. Es difícil poder mejorar las condiciones de producción de las pequeñas industrias textiles que confeccionan prendas de vestir livianas, cuando no cuentan con políticas de protección a su actividad y los mercados son reducidos o no cuentan con preferencias arancelarias que les permita llegar a mercados grandes como los Estados Unidos o Europa, el no poder progresar en términos de ampliación se refleja en esta incertidumbre.

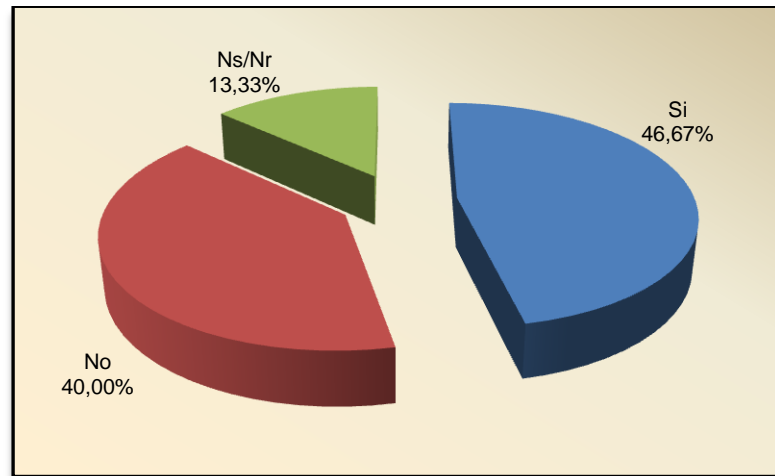
4.5.13 OBTENCIÓN DE CRÉDITO EN LOS AÑOS POSTERIORES A LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA

**CUADRO N° 21
OBTENCIÓN DE CRÉDITO EN LOS AÑOS POSTERIORES A LA
SUSPENSIÓN DEL ATPDEA**

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	7	46,67
No	6	33,33
Ns/Nr	2	20,00
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO N° 16
OBTENCIÓN DE CRÉDITO EN LOS AÑOS POSTERIORES A LA
SUSPENSIÓN DEL ATPDEA



De las personas encuestadas, propietarias de Mypes exportadoras de prendas de vestir, el 46,67% ha señalado que en los años posteriores a la suspensión del ATPDEA ha tenido que solicitar créditos en alguna institución financiera, un porcentaje similar que alcanza al 40% ha respondido que no ha necesitado de créditos, y el 13,33% no dio ninguna respuesta a la interrogante.

Las pequeñas empresas de la industria textil, para contrarrestar las pérdidas de mercados han recurrido a préstamos bancarios, de esta manera equilibrar los ingresos, porque sus productos no han podido ser acomodados, produciendo perjuicios en los emprendedores del área textil. De esta manera, se observa que para mantenerse en actividad y no cerrar o paralizar las actividades, muchas Mypes han tenido que recurrir al crédito bancario, generando endeudamiento.

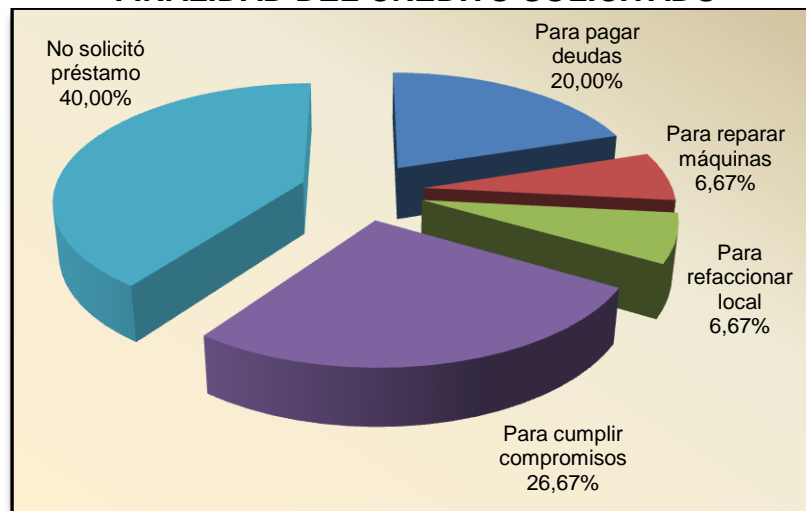
4.5.14 FINALIDAD DEL CRÉDITO SOLICITADO

CUADRO N° 22
FINALIDAD DEL CRÉDITO SOLICITADO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Para pagar deudas	3	20,00
Para reparar máquinas	1	6,67
Para refaccionar local	1	6,67
Para cumplir compromisos	4	26,67
No solicitó préstamo	6	40,00
Total	15	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO N° 17
FINALIDAD DEL CRÉDITO SOLICITADO



La razón principal que impulsó a solicitar créditos según el 26,67% de los micro y pequeños empresarios, fue para cumplir compromisos que había adquirido principalmente con acreedores, el 20% ha señalado que estaba destinado a pagar deudas que había adquirido para la adquisición de materia prima, el 6,67% señala que el mismo ha sido destinado a la refacción de

maquinaria y el mismo porcentaje lo empleó en la refacción del local, un 40% exterioriza que no solicitó préstamo.

De acuerdo a lo manifestado por los encuestados, los préstamos han estado principalmente destinados al pago de deudas y cumplimiento de compromisos con proveedores que les proporcionó insumos, materiales y equipos para mejorar la producción, mismos que no pudieron honrar por los efectos de la suspensión de las preferencias arancelarias del ATPDEA, obligándolos a acudir a las entidades financieras, para obtener créditos que les permitan cumplir con sus obligaciones contraídas con anterioridad.

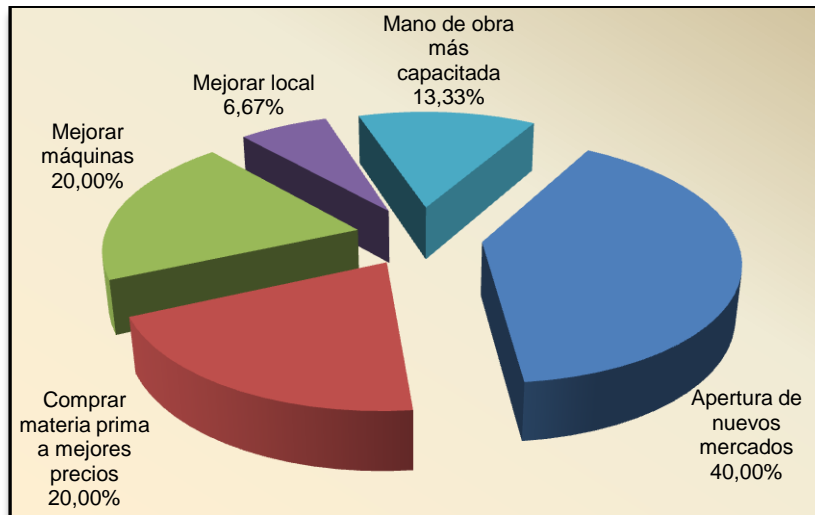
4.5.15 NECESIDADES MÁS IMPORTANTES PARA MEJORAR EL RENDIMIENTO ACTUAL DE LA MYPE

**CUADRO N° 23
NECESIDADES IMPORTANTES PARA MEJORAR
EL RENDIMIENTO DE SU NEGOCIO**

Descripción	Frecuencia	Porcentaje (%)
Apertura de nuevos mercados	6	40,00
Comprar materia prima a mejores precios	3	20,00
Mejorar máquinas	3	20,00
Mejorar local	1	6,67
Mano de obra más capacitada	2	13,33
Total	15	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas dirigida a propietarios de Mypes exportadoras de prendas de vestir.

GRÁFICO N° 18
NECESIDADES IMPORTANTES PARA MEJORAR
EL RENDIMIENTO DE SU NEGOCIO



Consultados sobre cuáles consideran que son las necesidades más importantes para mejorar el rendimiento de sus negocios, el 40% de los encuestados indica que es la apertura de nuevos mercados, el 20% opina que es importante comprar materias primas a mejores precios, otro porcentaje del 20% considera de importancia mejorar su maquinaria, el 13,33% pone en relieve contar con mano de obra calificada y el 6,67% considera que lo importante es mejorar su local y condiciones de trabajo.

Estas respuestas muestran que las pequeñas industrias textiles confeccionistas de prendas livianas, tienen diversas necesidades que las consideran importantes para mejorar su rendimiento, pero entre estas se destaca la apertura de nuevos mercados y poder comprar materias primas en mejores precios, para lo cual se necesita de políticas claras por parte del gobierno tendientes a mejorar e incentivar la producción textil.

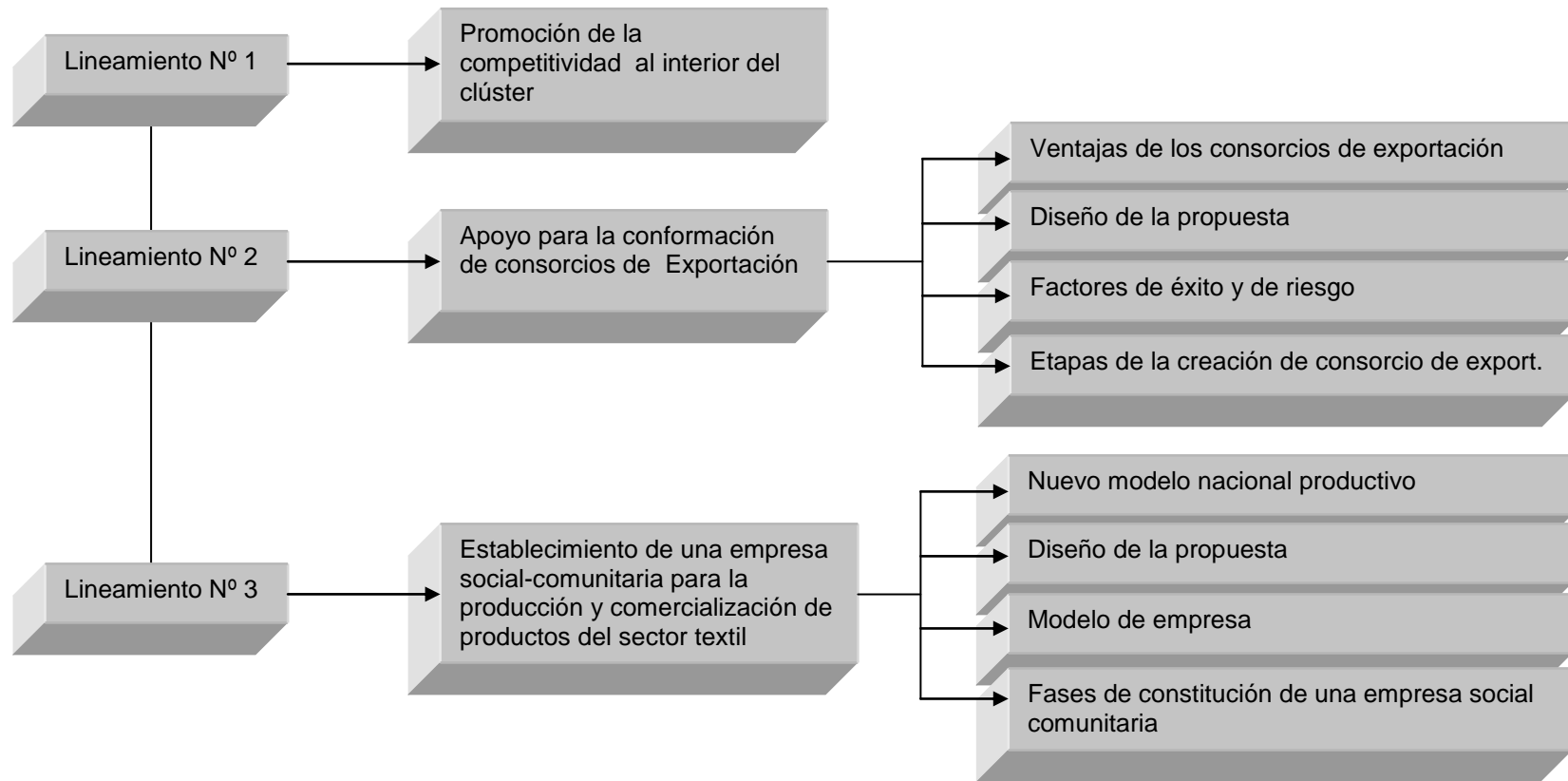
4.6 PROPUESTA: BASES DE UNA ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN ALTERNATIVA PARA PROMOVER LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA TEXTILERA.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el trabajo de campo, donde se evidencian los efectos que ha generado la suspensión del ATPDEA en las MyPes exportadoras de prendas de vestir y en general en la industria textil, se proponen a continuación algunos lineamientos genéricos y medidas concretas que pueden contribuir a compensar el cierre del principal mercado de los productos textiles bolivianos (Estados Unidos).

La propuesta contempla los siguientes lineamientos:

- a) Lineamiento 1: promoción de la competitividad al interior del clúster.
- b) Lineamiento 2: apoyo para la conformación de consorcios de exportación.
- c) Lineamiento 3: establecimiento de una empresa social-comunitaria para la producción y comercialización de productos del sector textil.

Estos lineamientos se ilustran en el siguiente esquema:

ESQUEMA DE LA PROPUESTA

4.6.1 LINEAMIENTO 1: PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD AL INTERIOR DEL CLÚSTER

Existe un progresivo consenso entre el nivel generador de políticas (Estado), analistas, consultores y académicos acerca de que la concepción que se tenía en el pasado sobre la competitividad dependía en mayor medida de la posibilidad que las grandes empresas puedan interactuar y cooperar vigorosamente con el resto del tejido empresarial del país o de la región.

La mejora en la capacidad competitiva de las organizaciones, las Pymes y, el consiguiente ensanchamiento de la base exportadora nacional son manifestaciones que cobran relevancia para el futuro exportador y generador de divisas.

Para las empresas pequeñas, tradicionalmente orientadas hacia el mercado interno, la exportación es una actividad con altos costos de entrada, que van desde la captación de clientes y el manejo de los procedimientos aduaneros, financieros y administrativos relativos al comercio exterior, hasta la observancia de determinados requisitos de presentación, calidad, normas, técnicas y plazos de entrega. Sin embargo, la experiencia internacional indica que una vez superadas dichas barreras, el aprendizaje realizado por la empresa pasa a transformarse en un activo estratégico de la misma, generándose un conocimiento de alto valor estratégico para el conjunto.

Al respecto, efectuar una contribución positiva tendiente a resolver estos problemas y debilidades, es sin duda uno de los grandes desafíos que enfrenta actualmente la política pública nacional en general.

Teniendo en cuenta esta problemática general, así como el escaso grado de desarrollo que las estrategias asociativas han tenido en el país últimamente,

el objetivo de esta propuesta es la de promover acuerdos al interior del clúster y la generación de acciones públicas que deriven en una mayor competitividad y una mayor integración, ya sea vertical o horizontal.

Bajo este esquema, se actúa sobre el clúster como red pero no como consorcio. Las empresas que pertenecen al clúster trabajan de manera independiente y tratan de definir las mejores condiciones de articulación con el resto, de acuerdo a determinados intereses, entre ellos: la provisión de materia prima, la prestación de servicios, etc.

Cuando una de las empresas lidera la actividad dentro de uno de los eslabones, la característica natural de este tipo de interrelaciones es la canalización unilateral de la filosofía de gestión de la empresa dominante hacia el resto. Se trata de un esquema de interrelación que persigue una alianza de largo plazo en la que las partes están especializadas (o se especializan) en un determinado campo que en conjunto les permite a ambas (o al grupo de empresas) operar con mejores condiciones en términos de una mayor agregación de valor, producción y comercialización de mayores volúmenes.

Las acciones públicas a ejecutar y los acuerdos entre actores al interior de un clúster, genera dar mayor preponderancia a temas operacionales y de diseño, pero la integración de estrategias, y por lo tanto el desarrollo armónico de las empresas que conforman el clúster, es discutible.

Bajo este tipo de esquemas se toman acuerdos para mejorar el volumen, reducir costos, mejorar la calidad, competitividad, etc. El resultado de las acciones asumidas por el Estado y por las empresas que definen los acuerdos no es fácilmente visualizado y, por lo tanto, la evaluación del

impacto de este tipo de decisiones y acciones es una tarea bastante compleja.

Aquí el rol que puede jugar el Estado es más que todo como un facilitador de la actividad productiva y comercial, velando por una adecuada promoción de las exportaciones, por el acceso a servicios de asistencia técnica y servicios financieros en condiciones adecuadas, manteniendo la estabilidad macroeconómica y tomando las previsiones necesarias para que las mercancías circulen de una manera fluida y en condiciones razonables de costo por los canales de transporte definidos para la exportación.

Las acciones que podría definir de manera específica son las siguientes:

- Mejorar el acceso a los mercados de los productos analizados llevando, a nivel de las Comisiones Administradoras de los Acuerdos, la revisión de medidas no arancelarias para que puedan ser levantadas y/o flexibilizadas en favor de Bolivia.
- Promover mejoras en la logística de exportación por medio de una mayor cobertura de servicios de transporte de carga aérea. Aquí es importante resaltar el importante rol que puede jugar Transportes Aéreos Bolivianos (TAB), la empresa Boliviana de Aviación (BoA), así como también empresas extranjeras.
- Difundir de una manera más amplia la información de mercados y oportunidades de negocio para el sector textil-confecciones. En estos eventos se debe asesorar y capacitar a las empresas sobre las medidas y normas técnicas requeridas para acceder a los mercados, los principales canales de comercialización, normativa de origen, etc.
- Ejecutar medidas orientadas a fortalecer las capacidades empresariales en gestión comercial empresarial y gestión productiva para el sector textil-confecciones.

- El acceso a nueva tecnología por medio de incentivos fiscales puede mejorar las condiciones para mejorar la escala y competir con mejor calidad en los mercados internacionales. PROMUEVE-Bolivia podría facilitar la participación de empresas nacionales en ferias internacionales en las que se oferta tecnología, tanto nueva como de segunda mano.
- Promover la participación empresarial en esquemas colectivos y asociativos con la finalidad de mejorar las condiciones de negociación, reducir el costo de acceso a insumos, información, servicios y otros. Por medio de este tipo de esquemas se puede contratar servicios especializados que permitirían tercerizar la gestión comercial de las empresas, encargando esta responsabilidad a expertos, reduciendo el costo y los riesgos que tendría el hecho que cada empresa asuma este tipo de acciones por su cuenta.
- Mejorar las condiciones, requisitos y costos para lograr el reconocimiento de nuevas iniciativas empresariales (p. ej. empresas sociales-comunitarias, etc.), así como implementar facilidades administrativas orientadas a las Pymes para dinamizar el proceso de constitución, obtención de la razón social, y el registro de comercio.
- Mejorar las condiciones de acceso a servicios financieros a través del Banco de Desarrollo Productivo y la Banca Comercial para la Pequeña, y Mediana Empresa.
- Participar activamente en foros privados con representantes técnicos sectoriales encargados del diseño e instrumentación de política pública.
- Participar, con el apoyo de instituciones de apoyo estatales y no gubernamentales, en acciones de promoción comercial y marketing internacional. Gestionar un mayor relacionamiento con la Red Externa de Bolivia en el exterior (Embajadas, consulados, agregados

comerciales, etc.) con la finalidad de facilitar el acceso y penetración de productos del sector textil-confección en mercados externos.

4.6.2 LINEAMIENTO 2: APOYO PARA LA CONFORMACIÓN DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

Un consorcio de exportación radica en la asociación voluntaria de empresas, cuyo objetivo común es la exportación y fortalecimiento de sus productos en mercados internacionales.

A través de un consorcio de exportación, las empresas pueden hacer cumplir sus objetivos estratégicos agrupándose en una entidad jurídica separada que no implica la pérdida de la identidad e individualidad de ninguno de sus miembros ya que todos conservan su autonomía financiera, jurídica y de gestión comercial.

Un consorcio de exportación es un medio formal para la cooperación estratégica entre empresas en el mediano y largo plazo, que permite desarrollar acciones conjuntas para la exportación de sus productos, complementarse en procesos de producción, el uso de un canal de distribución compartido, así como acciones de promoción.

En un consorcio de exportación las Pymes determinan las normas que regulan los aportes que realiza cada una, así como los derechos y deberes respectivos. Un consorcio de exportación es un modelo de cooperación horizontal proclive a la transferencia de conocimientos y experiencia para el desarrollo de las medianas y pequeñas empresas.

Los consorcios de exportación exigen un rol más protagónico del Estado, dado que permiten asignar de mejor manera recursos públicos orientados a la promoción comercial y al desarrollo productivo e industrial.

- Identificación y selección, de las empresas tutoras del consorcio que promoverán el desarrollo productivo y exportador de las Pymes.
- Mejorar las condiciones para el acceso a recursos financieros.
- Definir una agenda comercial de conjunto que será ejecutada con apoyo del Estado.
- Promover la instalación de tiendas (redes) y centros de comercialización mixtos en países priorizados.
- Atender y complementar las necesidades de capacitación de las empresas del sector para que los consorcios mejoren su desempeño cualitativa y cuantitativamente.

4.6.2.1 VENTAJAS DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

Se consideran las siguientes ventajas de asociarse para exportar:

- La posible obtención de subvenciones provenientes de organismos públicos y organismos internacionales de promoción de exportaciones.
- Mayor posibilidad de ingreso a nuevos mercados y consolidación de los existentes.
- El reparto más equitativo de los gastos estructurales.
- Una gestión más profesionalizada, al contratarse un gerente del consorcio experto en este campo y con una elevada categoría profesional.
- La comercialización de una amplia gama de productos o diversificación de la demanda, sobre todo cuando las empresas-

miembro han sido bien escogidas y comercializan productos complementarios y no directamente competitivos entre sí.

- Un mayor poder de negociación a todos los niveles.
- Las sinergias e intercambios de información que pueden derivarse entre los distintos participantes.
- El efecto de arrastre o locomotora, en el sentido que, si alguno de los productos resulta especialmente atractivo para los clientes potenciales en el extranjero, esto puede abrir la puerta a todos los demás productos.
- El aprendizaje acumulado, en tanto los consorcios se establecen en una verdadera y sumamente retadora experiencia de cooperación empresarial, sobre todo, a nivel internacional.
- Posibilidad de exportar en contra – estación: Para el caso de algunos productos textiles y de confecciones cuya demanda tiene un componente estacional muy marcado, surge la posibilidad de vender los productos en contra estación, por medio del acceso a mercados de países ubicados en otros continentes y tener demanda para sus productos prácticamente todo el año.
- Menores costos de producción: Esta mejora puede estar originada por un mejor aprovechamiento de la capacidad instalada y por un mayor grado de especialización.
- Imagen: Si el grupo fuera reconocido por su éxito en materia de comercio exterior, las empresas integrantes obtendrán una mejora sustancial en su imagen empresarial. Estos beneficios se pueden materializar a la hora de contratar personal, cuando se están negociando alianzas con otras empresas que no pertenecen al grupo, en las relaciones comerciales habituales, entre otros.

Los beneficios potenciales antes mencionados están asociados a iniciativas tendientes a fortalecer la colaboración horizontal entre pequeñas empresas.

Si bien estos esquemas deben superar una gran cantidad de obstáculos y dificultades de distinto tipo, la acción de los organismos públicos en su carácter de articuladores, gestores y facilitadores de este tipo de proyectos es sumamente valioso para la identificación de esquemas cooperativos confiables.

4.6.2.2 PROPUESTA ESPECÍFICA

Las empresas que participan de un grupo o consorcio de exportadores son en general firmas que deciden comenzar a exportar o tratar de mejorar su inserción externa pero que, como resultado de su pequeño tamaño, tienen fuertes restricciones para acceder a información sobre mercados externos, detectar oportunidades comerciales, establecer canales propios de distribución, entre otros.

La asociación o la suscripción de algún tipo de alianza con otras empresas que tengan similares objetivos y limitaciones parece ser una alternativa válida para superar los obstáculos. De esta forma, se puede mejorar la oferta de productos, ya sea en términos de escala o de diversificación de los mismos, mejorar el poder de negociación y la capacidad técnica y financiera entre otros factores. Normalmente, la participación en un grupo permitirá a las empresas contar con los servicios de un especialista en comercio exterior. El objetivo de la existencia de esta figura es el de mejorar la coordinación en el proceso de exportación del grupo en su conjunto.

Las debilidades básicas de las empresas de textiles y confecciones y que condicionan la competitividad en los mercados internacionales son:

- Reducido número de empresas exportadoras.
- Reducido tamaño y falta de regularidad exportadora.

- Falta de estrategias de marketing
- Insuficiente organización internacional.

La conformación de los consorcios para textiles y confecciones puede darse de dos formas:

a) Por tipo de relación entre productos

En ocasiones un consorcio puede agrupar a productores de bienes heterogéneos, pertenecientes a actividades disímiles, mientras que en otros casos los productos que forman la oferta exportable del grupo tienen algún tipo de relación, sea que existe algún grado de complementariedad o de integración vertical.

Al mismo tiempo, cuando un grupo ofrece una amplia gama de productos o abarca varios eslabones de una cadena de valor se podría complicar la negociación y diluirse las ventajas de la asociación.

Por los motivos aquí expuestos, en esta propuesta nos focalizaremos en la conformación de consorcios para grupos de productos relacionados.

b) Según la función

Una vez definido que la relación de los consorcios será en base a productos relacionados es importante pasar a ponderar cuál es la actividad o actividades que las organizaciones de productores y empresas delegaran a favor del grupo. En este sentido, el impulso de consorcios de exportación para textiles y confecciones en Bolivia debería estar orientado en dos vías:

- Consorcios de promoción: las actividades a desarrollar por el grupo o consorcio son estrictamente promocionales (participación en ferias internacionales, organizaciones de misiones comerciales, confección de catálogos y folletos, etc.)
- Consorcios de comercialización: puede consistir tanto en comprar en forma conjunta la materia prima y otros insumos destinados a los miembros del consorcio (comercialización interna o pool de compras), como vender los productos y servicios de los mismos en forma conjunta al exterior.

4.6.2.3 FACTORES DE ÉXITO Y DE RIESGO

De acuerdo a las experiencias desarrolladas se pueden identificar factores que permiten una evaluación previa de la posibilidad de éxito en el intento por acceder a los mercados externos. Estos factores se vinculan con variables tales como las similitudes y diferencias entre las empresas, los objetivos con que cada una pretende participar en un proyecto de este tipo.

a) Factores de éxito:

Entre los principales factores es preciso considerar los siguientes:

- Es importante que las empresas sean de similar tamaño y capacidad económica.
- Es crucial evaluar el grado de competitividad de los productos ofrecidos por las empresas participantes.
- Los productos ofrecidos no deben ser directamente competitivos entre sí para disminuir la posible fricción entre las empresas participantes y

facilitar la transmisión de la información entre sí y entre éstas y el coordinador del consorcio.

- Es recomendable una baja dispersión en cuanto a la calidad de los productos ofrecidos, prestación de servicios y disponibilidad de cantidades a ofrecer para exportación.
- Es muy probable que las ventas al exterior, al menos al comienzo, impliquen un menor margen de ganancia que las ventas internas, por lo que es importante que los participantes tengan una visión de mediano – largo plazo en cuanto a los resultados esperados.
- Las empresas participantes tenderán a realizar inversiones en investigación de mercados, adecuación de las líneas de productos, obtención de estándares de calidad, promoción, etc. Las organizaciones y empresas participantes deben tener la capacidad de disponer de recursos propios para este tipo de inversiones.
- Disponibilidad de los empresarios participantes para colaborar con el coordinador del consorcio en cuanto a información requerida y a la dedicación temporal para participar en las actividades que el consorcio demande.
- Es favorable para el futuro del consorcio que la cultura y la filosofía de las empresas participantes sean similares.
- La elección de un coordinador es otro elemento clave para el desarrollo de las actividades del consorcio. La misma debe ser consensuada y estar orientada a un profesional con experiencia en comercio internacional, buena capacidad negociadora y alta habilidad para conducir grupos.

b) Factores de riesgo:

En la etapa de formación del consorcio existe una serie de factores que pueden incidir negativamente en la posibilidad de éxito. Entre ellos se destacan los siguientes:

- Heterogeneidad en las características de las empresas que conforman el consorcio.
- Excesivo liderazgo de alguna de las empresas que integran el consorcio puede conspirar contra el equilibrio interno del mismo y confundir los intereses del consorcio con los de una empresa en particular.
- Diferencias de objetivos, de mercados prioritarios y de planes de acción entre las distintas organizaciones y empresas.
- Empresarios que se caracterizan por negociar basados en posiciones muy estrictas.
- Poco grado de compromiso con la actividad del grupo y escasa predisposición a colaborar con el coordinador.
- Una importante restricción financiera que impida al consorcio afrontar las inversiones que requiere el acceso a los mercados internacionales y su posterior consolidación.
- Baja exigencia en el proceso de selección del coordinador.
- Falta de acuerdo entre los participantes para elaborar un mecanismo interno para la toma de decisiones en el ámbito del consorcio.
- Que los productos que estén en condiciones de ofrecer las empresas sean directamente competitivos entre sí.

A partir de los factores de éxito y riesgo surgen recomendaciones generales a considerar a la hora de conformar un consorcio de exportación. Básicamente, puede decirse que se debería buscar integrarlos con empresas

de similar tamaño y capacidad económica, con alta disposición para la acción grupal y cuyos productos tengan algún grado de relación o complementariedad, similar estándar de calidad y sean poco competitivos entre sí. Debería evitarse la asociación entre aquellas empresas que tengan una cultura y filosofía empresarial diferente, o entre aquellas cuyos objetivos en cuanto a mercados prioritarios y planes de acción no sean compatibles.

4.6.2.4 ETAPAS PARA LA CREACIÓN DEL CONSORCIO DE EXPORTACIÓN EN BOLIVIA

El proceso de creación de un grupo puede dividirse en dos etapas. La primera es la formación del consorcio, que consiste básicamente en informar a los empresarios pequeños y medianos de las características y ventajas de este tipo de iniciativa. Esta etapa comprende también la búsqueda de un consenso dentro de los empresarios y organizaciones que se muestren interesados por la idea.

La segunda etapa comprende la puesta en marcha del consorcio, donde el soporte público-institucional juega un rol muy importante en cuanto a coordinar la elaboración de un Plan de Trabajo conjunto. En este plan no sólo se deberá incluir los objetivos del grupo y las acciones a tomar sino también un flujo de fondos que contenga una estimación de los gastos a incurrir y una previsión acerca de las fuentes de financiamiento.

Se debe entender por alianza de cooperación empresarial, el acuerdo entre dos o más empresas de confecciones independientes que, uniendo o compartiendo parte de sus capacidades y/o recursos, establecen, sin llegar a fusionarse, un cierto grado de compromiso con el objeto de incrementar sus ventajas competitivas.

Los objetivos del Programa serían:

- Desarrollar la asociación empresarial en Bolivia mediante incentivos a las organizaciones de productores y a empresas pequeñas y medianas del sector textiles y confecciones.
- Fomentar la diversificación e incremento de la oferta exportable y su promoción en el exterior.
- Conseguir una presencia más dinámica de las empresas bolivianas en los mercados internacionales.
- Apoyar la agrupación de pequeñas y medianas empresas, con una estrategia de comercialización conjunta y unos objetivos similares para afrontar la actividad exportadora.

El objetivo complementario es transmitir los conocimientos y habilidades necesarias, para contribuir a que sigan exportando de manera individual y autónoma.

Para el caso del sector textil y confecciones, el número de asociados debería estar limitado entre 5 y 8, y su duración no debe estar definida o limitada de antemano ni por un plazo en el tiempo, ni por una tarea concreta a realizar.

Las siguientes serían las condiciones que las organizaciones de productores o empresas deben cumplir para ser elegibles:

- Contar con productos que cumplen con reglas o estándares o se encuentran en un proceso avanzado, para llegar a ser exportados.
- Experiencia exportadora al tener por lo menos alguna exportación esporádica o contar con las condiciones para realizar una primera exportación.

- Capacidad de gestión, debido a que las empresas deben tener por lo menos una pequeña estructura administrativa.

Por último, para hacer de éste un Programa a largo plazo, se debe abordar el tema de la sostenibilidad del Programa de Consorcios de Exportación. Para esto se recomienda los siguientes puntos:

- Búsqueda de apoyo técnico para la implementación del Programa, a través de gestiones con organizaciones con experiencia en el tema.
- Transferencia de la metodología a las Instituciones Públicas (Viceministerios e Instituciones Descentralizadas relacionadas al tema) y Privadas (Gremios, Cámaras de Exportadores, Cámaras de Industria, entre otras) de Fomento a las Exportaciones.
- Lograr la representatividad legal de los Consorcios, mediante la formación de una Federación de Consorcios de Exportación.
- Compromisos de las Instituciones de apoyo, de mantener la operatividad y difusión del Programa, logrando el incremento sustancial de Consorcios de Exportación.
- Contar con un fondo revolvente para apoyar las actividades pro exportadoras de los Consorcios, complementando las iniciativas existentes.

Los módulos de intervención del Programa serían los siguientes:

1) Fase de gestación o pre – consorcio

- Identificación, gestión y desarrollo del Programa.
- Divulgación e identificación de posibles participantes (cursos de entrenamiento).

- Contacto con empresas, sensibilización y aceptación de principios básicos.
- Análisis estratégico del modelo de alianza a adoptar.
- Elección de la modalidad de cooperación.
- Constitución formal del Consorcio como Sociedad.

2) Fase de Operación o funcionamiento

- Redacción del Plan de Acción.
- Apoyo en la definición del Presupuesto.
- Apoyo en la elaboración del Plan de Viabilidad Económico-Financiera.
- Asesoría jurídica y técnica para la redacción de los Estatutos Internos.
- Selección y financiamiento o cofinanciamiento de la persona responsable de la Gerencia del Consorcio.
- Acompañamiento en la gestión de exportación.

3) Fase de evaluación y monitoreo

- Evaluación después del primer año de funcionamiento de los resultados obtenidos.
- Establecimiento de un sistema de monitoreo constante para los consorcios de exportación.
- Difusión de casos exitosos.
- Réplica de programa probado.

4.6.3 LINEAMIENTO 3: ESTABLECIMIENTO DE UNA EMPRESA SOCIAL-COMUNITARIA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL SECTOR TEXTIL

La tercera alternativa se refiere al establecimiento de una empresa social, con participación estatal, para la producción y comercialización de productos del sector textil.

Para este caso específico, las condiciones para la conformación de la empresa social comunitaria, así como las características que tendría la misma, responden a decisiones estratégicas de concentrar las operaciones de producción en determinados productos que tengan un potencial de exportación.

El tipo de productos en los que se defina el modelo de producción y comercialización, determinará el tipo las dimensiones de la inversión requerida para el establecimiento de la empresa. El sector de textiles y confecciones, por su propia naturaleza, requiere de elevados recursos de inversión para abordarlo desde una perspectiva integral.

- La mejor alternativa sería concentrarse en la producción y comercialización de un determinado grupo de productos (posiblemente confecciones) inicialmente, para luego, sobre esa base, integrar nuevos productos y procesos para lograr un mayor desarrollo de la empresa tanto a nivel horizontal como vertical.
- Esta iniciativa debería contar con un soporte en inversiones, capacidad técnica y de comercialización en el marco de los nuevos esquemas de intercambio e integración en los que participa Bolivia, donde la relación va más allá de lo comercial. Así, en el futuro, esta

opción podría ser abordada como una iniciativa multinacional en la que se definan los sectores y roles en los que trabajaría cada una de las Partes, bajo los principios con los que fue creada esta iniciativa.

Esta opción representa un papel mucho más activo y directo de parte del Estado en actividades de producción y comercialización en el sector textil.

4.6.3.1 EL NUEVO MODELO NACIONAL PRODUCTIVO

Esta iniciativa forma parte del Nuevo Modelo Nacional Productivo que se viene implementando en Bolivia, en el marco del Plan Nacional de Desarrollo, que entre otros elementos considera:

- Contar con una mayor participación del Estado en la economía.
- Recuperación de los registros y servicios públicos que estaban en manos del sector privado.
- Llevar a cabo una regulación de los mercados.
- Apoyo integral al desarrollo de las Mipymes.
- Promover el cambio de la matriz productiva.

Como parte de la nueva institucionalidad estatal para el desarrollo productivo en la economía plural, se han creado y reestructurado entidades públicas que tienen la finalidad de promover un soporte integral a la actividad de las Unidades Productivas.

4.6.3.2 PROPUESTA ESPECIFICA

Los objetivos vinculados a la implementación de empresas sociales-comunitarias con apoyo Estatal son los siguientes:

- Lograr una mayor capacidad de negociación en los mercados de materias primas, insumos, tecnología, productos terminados y financieros.
- Consolidar la presencia en el mercado interno e incrementar la participación en mercados de exportación.
- Fomentar la especialización de las empresas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.
- Generar economías de escala a través de esquemas de asociativos.

Los factores que se consideran necesarios para el éxito de este tipo de iniciativas son los siguientes:

- Se debe proveer del capital suficiente para respaldar de una manera sustentable las iniciativas de carácter comunitario. Aquí se trata de una co-responsabilidad entre el Estado y la sociedad.
- Proveer a las iniciativas comunitarias de servicios especializados, asistencia técnica y capacitación en función a sus requerimientos.
- Establecer un sistema de regulación incentivo-compatible que permita la reinversión y la distribución equitativa de los retornos.
- Aplicar un régimen fiscal adecuado, por un periodo razonable, que permita la protección y el desarrollo de esta industria naciente.
- Fomentar la participación y la toma de decisiones por consenso y la aplicación del concepto de Gobierno Corporativo.
- Proveer apoyo en gestión gerencial para que la empresa social-comunitaria pueda despegar e iniciar operaciones de exportación que otorguen cierta estabilidad productiva-comercial, desarrollando y fortaleciendo las capacidades para proseguir con una gestión adecuada.
- Promover la oferta de productos y servicios financieros adecuados a las necesidades de las empresas.

- Otorgar facilidades administrativas para la obtención de su razón social, lograr su reconocimiento en el registro de comercio y facilidades en el proceso de exportación.
- Promover el vínculo con iniciativas de exportación asociativa como Consorcios de Exportación.

4.6.3.3 EL MODELO DE EMPRESA

Una empresa social-comunitaria es una entidad integral cuya misión se funda en la construcción de nuevas formas y relaciones de producción social, eficientes, y acompañadas de procesos de distribución de beneficios con justicia, equidad y reciprocidad entre los miembros participantes (comunidad).

Las Empresas Sociales Comunitarias persiguen la generación de bienes y servicios que permitan satisfacer las necesidades básicas y esenciales de un grupo determinado y de su entorno bajo el concepto de trabajo digno.

Así, la empresa social-comunitaria es una unidad de producción de bienes y servicios, constituida bajo una nueva figura jurídica que tiene la particularidad de destinar parte de sus ganancias generadas a la reinversión (productiva o social) y la distribución equitativa entre sus miembros.

Así, una empresa social-comunitaria puede funcionar bajo un régimen de propiedad estatal, propiedad colectiva o la combinación de ambas. Esto puede verse expresado en la participación sobre el capital social de la empresa.

Asimismo, este tipo de iniciativas pueden contar también con el soporte o participación del Estado por medio de transferencias público-privadas. Éstas

deben destinarse para cubrir principalmente necesidades de inversión y deberían contar con una contraparte cuantificada, de parte de los beneficiarios.

El grado de cumplimiento de los criterios, así como la definición de si la transferencia es total o parcial deberá ser producto de un proceso de evaluación a cargo de un comité de selección compuesto por representantes de las entidades e instancias públicas pertinentes.

Buscar la asignación de transferencias público-privadas, que podrían considera los siguientes criterios para la selección y/o priorización de iniciativas:

- Aporte en términos de generación de empleo directo e indirecto.
- Distribución equitativa de ingresos y/o retornos de la actividad entre los miembros de la empresa social-comunitaria o consorcio de exportación.
- Potencial de diversificación de mercados de exportación y/o productos de la iniciativa.
- Generación de encadenamientos y articulación con otros sectores de la economía.
- Grados de integración horizontal-vertical.
- Capacidad de generación de valor agregado a lo largo del circuito.
- Sustitución competitiva de Importaciones.
- Distribución espacial y localización territorial de la iniciativa.
- Tamaño de las iniciativas (micro, pequeñas, medianas, grandes).
- Métodos de producción amigables con el medio ambiente.

4.6.3.4 FASES PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA SOCIAL-COMUNITARIA

Fase I.

- Solicitud de Inscripción en un Registro Nacional de Empresas Sociales-Comunitarias establecido por el Estado Plurinacional de Bolivia.
- Asesoramiento por parte de funcionarios públicos para la promoción y constitución de la empresa.

Fase II.

- Como parte del proceso de promoción, la empresa debe identificar con un número mínimo de asociados que formen parte de la empresa. Un número adecuado puede partir de cuatro (4) y sin un tope establecido, que finalmente estará en función a la escala prevista para la iniciativa.
- Se debe definir en conjunto los objetivos y expectativas comunes. En esta etapa se debe tomar en cuenta los siguientes elementos:
 - Determinar de manera continua si cada negocio seleccionado es rentable.
 - Identificar y analizar cuidadosamente los riesgos que se podrían afrontar.
 - Mantener el esquema asociativo asumiendo los compromisos necesarios para cumplir los objetivos planteados.
 - Estar dispuestos a trabajar en una interrelación formal con proveedores de insumos, servicios y el mismo mercado.

- Se debe transitar por un proceso de planificación preliminar, que concluya en un plan de acción y un borrador de estatuto interno.

Fase III.

- Se debe desarrollar la planificación en detalle, definiendo planes y programas de producción, planes financieros, de recursos humanos, mercados identificados y todos los aspectos de promoción y marketing internacional necesarios para llevar a cabo una adecuada comercialización de la producción. Esta planificación en detalle irá acompañada de ajustes en el estatuto, en los que se incluirán elementos relacionados a la propiedad, mantenimiento, reinversión y distribución de las utilidades generadas.
- En todo el proceso se deberá disponer de funcionarios que acompañen el proceso y realicen un seguimiento y asesoramiento continuo, no solo en la etapa de constitución de la empresa social comunitaria sino también en la etapa de operación de la iniciativa. En esta etapa se deberá definir:
 - La creación de la empresa social-comunitaria, con personería jurídica propia.
 - El nivel de capital de la empresa, en función al aporte de cada uno de los socios.
 - Definir los niveles de participación de los socios en cuanto al capital social (ningún socio debiera tener una participación mayor al 30%).
 - Evaluar, por medio de un Comité establecido para el efecto, el tipo de transferencias público-privadas sujetas al tipo de negocio (requerimientos específicos, establecidos como

parte del proceso de planificación, y plasmados bajo la forma de un plan de negocio, una ficha técnica o un proyecto.)

- Obtención del comprobante de inscripción en el Registro Nacional de Empresas-Sociales Comunitarias.

Fase IV.

- En la etapa de operación será necesario supervisar el desenvolvimiento de la iniciativa y tener la suficiente flexibilidad para realizar los ajustes que sean necesarios en cuanto a como fuera inicialmente planificado y proveer de los elementos pertinentes que contribuyan al éxito de la iniciativa, por ejemplo, capacitación, asistencia técnica, apoyo en gestión comercial, apoyo en el diseño y desarrollo de una nueva línea de producción, etc.

Fase V.

- El Estado, debe ser capaz de apoyar a las iniciativas en la identificación de nuevas oportunidades de negocio, en la promoción de los productos por medio de la participación en ferias y misiones comerciales empresariales. Asimismo, brindar un asesoramiento especializado en temas vinculados al acceso a mercados, medidas para-arancelarias, logística de exportación, normas técnicas, calidad, etc.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

La investigación efectuada permite exponer las siguientes conclusiones respecto a los efectos de la suspensión del ATPDEA en las pequeñas industrias textiles:

- El ATPDEA es un programa de comercio unilateral otorgada por el Gobierno de Estados Unidos a los países andinos (Bolivia, Colombia, Colombia, Ecuador y Perú). Mediante esta ley se renuevan y amplían las preferencias arancelarias otorgadas por el ATPA, cuya vigencia expiró el 04 de diciembre de 2001. El programa está dirigido a propiciar el incremento de flujos comerciales entre países beneficiarios y los Estados Unidos de América; genera empleo e inversión para fortalecer las economías andinas, ofreciendo mayor acceso a diversos productos de la región al mercado estadounidense; promueve además la estabilidad política, económica y social en la subregión, con la finalidad de definir e implementar alternativa viables de desarrollo sostenibles en el largo plazo.

- A diferencia del ATPA, en el ATPDEA se concede mayor accesibilidad a los productos de la industria del sector textil, confecciones y manufacturas de cuero. Las preferencias arancelarias alcanzan un promedio de 6500 productos. Desde el 15 de diciembre de 2008, se suspendió el ATPDEA para Bolivia, debido al incumplimiento de los “criterios de elegibilidad” en lo concerniente a la lucha contra el narcotráfico.

- Hasta 1990 (un año antes del ATPA), el 80% de las exportaciones bolivianas a Estados Unidos correspondían a materias primas (estaño, oro y madera), en cambio, durante la vigencia del ATPDEA (2002 - 2008), se invierte esta tendencia, de tal manera que sólo el 37% de las exportaciones bolivianas a EE.UU. correspondían a materias primas y el 63% correspondían a manufacturas (textiles, manufacturas de cueros, artículos de joyería y manufacturas de madera).
- Desde el año 2002 (año de inicio del ATPDEA), las exportaciones bolivianas a Estados Unidos mostraron un crecimiento sostenido hasta el año 2006, reduciéndose el nivel de exportaciones a partir del año 2007, debido a la incertidumbre generada por la primera expiración del ATPDEA en diciembre de 2006, que luego fue ampliada 18 meses y posteriormente 6 meses; lo que implica que ni la extensión del programa estimuló nuevas inversiones en el sector exportador manufacturero; sin embargo, a mediados de 2008 se observa una leve recuperación de las exportaciones.

En términos monetarios, durante el periodo 2003 – 2008, Bolivia exportó un total de US\$ 369 millones al mercado norteamericano. El 91% de estos productos ingresó a Estados Unidos bajo el régimen ATPDEA y, el 9% bajo el régimen SGP. En el caso particular de las prendas de vestir, el valor de las exportaciones a Estados Unidos en el mismo periodo alcanzó un total de US\$150 millones. Se debe desatacar que la totalidad de productos de prendas de vestir ingresaron a dicho mercado acogidos al ATPDEA.

- Luego de la suspensión del ATPDEA en diciembre de 2008, se observa una caída en el nivel de exportaciones bolivianas a Estados Unidos, tal es así que en los primeros seis meses de 2009 las

exportaciones a dicho país alcanzaron 162,5 millones de dólares frente a 203,5 exportados en el primer semestre de 2008, lo que significa una reducción del 14%. A partir del 2009, las exportaciones bajo el régimen del ATPDEA son nulas.

- En lo que se refiere al empleo, la suspensión del ATPDEA también tuvo un impacto negativo, ya que durante la vigencia del programa se habrían generado alrededor de 25.000 empleos directos y cerca de 100.000 empleos indirectos, los cuales quedaron en situación de incertidumbre, considerando que muchas empresas tuvieron que paralizar o cerrar sus actividades a falta de mercados de exportación por el cierre del mercado de Estados Unidos.
- Respecto al sector de prendas de vestir, las exportaciones al mercado norteamericano durante la vigencia del ATPDEA mostraron una tendencia ascendente, habiéndose registrado un total de \$us 20 millones en el año 2002, hasta alcanzar la cifra de \$us 43,2 millones en el año 2005; a finales de 2008 el valor de las exportaciones de prendas de vestir se mantenían en \$us 30,5 millones; sin embargo, al año siguiente (2009), en el año posterior a la suspensión del ATPDEA (2009), las exportaciones se redujeron a \$us 24,8 millones que representa una disminución de -18,69% con respecto al año 2008.
- En cuanto al volumen de las exportaciones, la situación es aún más adversa, ya que durante la vigencia del ATPDEA el volumen de las exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos había alcanzado su pico más alto en los años 2005 y 2006 con 3,8 y 4,1 mil toneladas métricas respectivamente; el año 2008 bajo la incertidumbre de la suspensión del programa, el volumen de las exportaciones se redujo a 2,7 mil toneladas métricas, cayendo estrepitosamente el año

2009 a un nivel de 1,66 mil toneladas métricas, representando una disminución de -40,74% respecto al año 2008.

- Los resultados de las encuestas efectuadas a micro y pequeños empresarios exportadores de prendas de vestir de la ciudad de La Paz, muestran que la suspensión del ATPDEA y consecuentemente el cierre del principal mercado de las exportaciones de estos productos, tuvo diversos efectos tanto en su nivel de producción, en la generación de empleo y en la renovación o compra de equipos, ya que muchas de las Mypes tuvieron que cerrar o paralizar sus actividades durante algún tiempo, al verse sin mercados de exportación.
- Los efectos concretos en las Mypes exportadoras de prendas de vestir se reflejaron en la reducción de su nivel de producción, en el despido de trabajadores, y en la imposibilidad de renovar sus equipos, lo cual ha generado el estancamiento de la producción, afectando de manera directa los ingresos y utilidades de las Mypes del sector; por lo que muchas Mypes tuvieron que acudir a las instituciones microfinancieras para solicitar crédito como alternativa para amortiguar las deudas contraídas, particularmente con sus proveedores, y tratar de subsistir o evitar el cierre de sus negocios.
- Frente a esta realidad, los propietarios de las pequeñas industrias textiles confeccionistas de prendas de vestir, expresan diversas necesidades, siendo uno de sus principales requerimientos la localización de nuevos mercados de exportación; paralelamente, manifiestan la necesidad de adquirir materias primas en mejores precios; lo cual exige de la implementación de estrategias o políticas efectivas por parte del gobierno tendiente a mejorar e incentivar la producción textil.

5.2 RECOMENDACIONES

En un contexto de apertura de la economía y de competencia internacional, del cual Bolivia se ha excluido al no renovar el convenio del ATPDEA, el trabajo desarrollado con las Mypes propone las siguientes recomendaciones:










- Es necesario que el Gobierno central, deba generar un proceso de apertura con una clara estrategia industrial para favorecer la dinámica del mercado (igual o mejor que cuando se tenía el tratado del ATPDEA) y la reorganización industrial de las Mypes; de esta forma acelerar el tránsito hacia la competitividad efectiva de la producción textil.
- Se plantea la creación de nuevas relaciones de producción con países donde se cuenta con un mercado de gran magnitud (Europa, Brasil, Argentina, por citar algunos ejemplos), que pueden constituirse en nuevos receptores de los productos textiles, promoviendo consecuentemente una mayor producción y generación de empleos.
- Es fundamental fortalecer el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP – ALBA), de manera que se consoliden acuerdos comerciales con Venezuela, que por su amplitud demográfica se constituye en un mercado potencial para los productos textiles bolivianos.
- Las exportaciones nuevas realizadas por las Mypes del sector textil a través de convenios o tratados comerciales con nuevos países, deben permitir la incorporación cada vez más de valor agregado, de manera que Bolivia abandone paulatinamente el carácter de país exportador de materias primas.

- Es importante que el Gobierno central a través de sus organismos encargados de la promoción de las Mypes, deba desarrollar estrategias para garantizar un flujo de abastecimiento de materia prima e insumos plenamente eficiente y consistente, ya sea mediante la creación de alianzas con entre las mismas Mypes o con sus proveedores.
- Es necesario actuar simultáneamente en la organización de la oferta exportable generando apoyos de las empresas con emprendimientos que conocen el rubro en cuanto al proceso productivo, pero requieren mejorar calidad, volumen, moda y diseño para la suscripción de Tratados de exportación; lo que exige fortalecer mecanismos de inteligencia de mercados de los gremios y Mypes.

BIBLIOGRAFÍA

- 📖 Arano, Lorgio (2003) *Análisis del Comercio Exterior de Bolivia y Aprovechamiento de Acuerdos Preferenciales* (Santa Cruz: IBCE/SECO/COSUDE).
- 📖 Bermúdez, Arencibia. P. (1998). *Evolución histórica del comercio internacional*. En: Economía Internacional, Colectivo de Autores. Tomo I. La Habana: Editorial Félix Varela.
- 📖 Bhagwati, J. N. (1993). *Regionalism and multilateralism: An overview*. En: De Melo, J. y Panagariya, A., (1993). *New dimensions in regional integration*. 1ª edición. Nueva York: Ed Cambridge University Press.
- 📖 Borda Dionisio y Ramírez Julio Ramírez. (2006). *Bolivia: situación y perspectivas de las mpymes y su contribución a la economía*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- 📖 Bravo J. Luis, Méndez Pedro, y Ramírez Tulio. (1997). *La investigación documental y bibliográfica*. Caracas, Venezuela. Edit. Panapo.
- 📖 CAF (2004). *Mapeo y Análisis del Cluster de Textiles y Confecciones en Bolivia*. Estudio elaborado para la Unidad de Productividad y Competitividad de Bolivia dentro del Programa Andino de Competitividad de la Corporación Andina de Fomento, Mayo, 2004.
- 📖 CAINCO (2008). *Análisis del ATPDEA: La exportación de manufacturas está en riesgo*. Coyuntura Económica, N° 4. Santa Cruz Bolivia.
- 📖 Calero JL. (2000). *Investigación cualitativa y cuantitativa. Problemas no resueltos en los debates actuales*. Rev. Cubana Endocrinol. La Habana.
- 📖 CAMEX (1997). *Dossier de información Estadística de exportaciones no tradicionales de La Paz*. La Paz Bolivia: Gráfica Impresores.
- 📖 CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1992), *La exportación de productos básicos no tradicionales de América Latina* (LC/L.705), Santiago de Chile.

- 📖 CEPROBOL (2008). *Cómo exportar. Guía para Productores, Micro y Pequeños Empresarios*. La Paz: CEPROBOL-Unión Europea.
- 📖 Chacholiades, Miltiades. (1986). *Economía internacional*. México: McGraw-Hill.
- 📖 Colectivos de Autores (1998), *Economía Internacional*. Tomo I. La Habana: Editorial Félix Varela,
- 📖 Cuadrado, R. Juan. (2003). *Política Económica*. MacGraw Hill; 2º Edición.
- 📖 Díaz C. y Williamson C. (1998). *Acuerdos comerciales y competitividad: evidencia del sector lácteo chileno*, Revista ABANTE.
- 📖 Durán José y Álvarez Mariano. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- 📖 Encinas Dikson y Arteaga José (2007). *Obstáculos, logros y desafíos de la Mipymes en Bolivia*. En: Las MIPYMES en Latinoamérica. Estudios e Investigaciones en la Organización Latinoamericana de Administración.
- 📖 Fernández, Diaz A. (1995). *Curso de Política Económica*. Madrid, España: Edit. A.C.
- 📖 Frankel, J. A.; Stein, E.; Wei, S. J. (1996). *Regional Trading Arrangements: Natural or Super natural? The American Economic Review* Vol. 86, Nº 2, Cambridge, Massachusetts, Ed. The American Economic Review.
- 📖 French-Davis, Ricardo. (1985). *Economía internacional: Teoría y Política para el desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- 📖 Gabriele, Alberto (1997), *¿Cuán no tradicionales son las exportaciones no tradicionales? La experiencia de siete países de la Cuenca de Caribe*, Revista de la CEPAL, Nº 63 (LC/G.1986-P), Santiago de Chile, diciembre.

-  Gonzáles Alvarado Tania E. (2005). *Problemas en la Definición de Microempresa*. Revista Venezolana de Gerencia, julio – septiembre, año/Vol. 10, número 031. Universidad del Zulia – Maracaibo, Venezuela.
-  Hernández Sampieri, Roberto y Otros (2007). *Metodología de la Investigación*. México. McGraw - Hill.
-  IBCE (2009). *Bolivia perdió el ATPDEA: Consideraciones importantes sobre el mercado de EE.UU.*. Nota de prensa. Santa Cruz Bolivia.
-  IBCE (2009). *EE.UU.: perfil de mercado para productos bolivianos*. Santa Cruz Bolivia.
-  Kouzmine Valentine. (2000). *Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional*. Serie Comercio Internacional. Santiago de Chile: CEPAL: División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo.
-  Krugman Paul R. y Obstfeld Maurice. (2003). *Economía Internacional: Teoría y Política*. 5ª edición, España: McGraw-Hill.
-  Larrazábal Canedo Iván Ramiro. (2009). *Los nuevos acuerdos comerciales para Bolivia: Un análisis y evaluación sobre la necesidad de su establecimiento y perspectivas de los acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea*. En: Comercio y Política Exterior Boliviana. Evaluación de su desempeño y desafíos para el futuro. Konrad Adenauer Stiftung e.V.
-  León José y otros. (2004). *Estado de situación de la competitividad en el departamento de La Paz*. Consejo Departamental de Competitividad de La Paz. Federación de Empresarios Privados de La Paz. Cámara de Industrias de La Paz, Unidad de Productividad y Competitividad.
-  León Velázquez José Arturo. (2004). *Modelo de competitividad global de la industria de piel de cocodrilo moreletii*. Universidad Autónoma de Sinaloa. Escuela de Economía. Culiacán, Sin. México.

- 📖 Luizaga Méndez Sergio (2011). *Diseño de estrategias promocionales a través del aprovechamiento de acuerdos preferenciales suscritos por Bolivia para la internacionalización de las pymes*. Compás empresarial, Vol. 3, Nº 5. Cochabamba Bolivia.
- 📖 Mansilla Núñez Nina (2005). *Impacto del ATPDEA en el sector textil y confecciones peruano, caso TSC*. Monografía para optar al Título Profesional de Ingeniero Industrial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Facultad de Ingeniería Industrial. EAP de Ingeniería Industrial. Lima Perú.
- 📖 Mingorance Ana (2000). *La Unión Europea como bloque en el comercio internacional*. Tesis de Doctorado. Universidad San Pablo CEU. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- 📖 Montero Lourdes y Rossell Pablo (2008). *EL ATPDEA en Bolivia Políticas, discursos y actores*. Serie: Cuaderno de trabajo No. 12. La Paz: Red Boliviana de Mujeres Transformando la Economía (REMTE).
- 📖 Münch Lourdes y Ángeles Ernesto. (2003). *Métodos y Técnicas de Investigación*. Edit. Trillas. México.
- 📖 Napoleoni, Claudio. (1999). *Diccionario de Economía Política*, Madrid España: Edic. Castilla.
- 📖 Nueva Economía. (2006). *Balance de la economía. Primer semestre 2006*. La Paz, Bolivia.
- 📖 Nurkse, R (1962). *Patterns of trade and development*. 1ª edición. Oxford. Ed Basil Blackwell.
- 📖 Olguín Claudio (2009). *Mecanismos de comercialización de productos. Un estudio de mercados alternativos para el sector textil en Bolivia*. Publicación del DAPMDER Nº 06/09. Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
- 📖 Peña Cuéllar María Esther (2009). *Acuerdos Comerciales de Bolivia. Bolivia está perdiendo sus mercados preferenciales*. Exportemos Nº 38.

Publicación mensual - Año 4, octubre/noviembre. IBCE. Santa Cruz Bolivia.

- 📖 Porter, Michael. (1997). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires – Argentina.
- 📖 Renteria Duchén Ingridt Julies. (2006). *Factores más frecuentes de rechazo de créditos a microempresarios de Santa Cruz en el Fondo Financiero Privado*. Tesis de grado Santa Cruz.
- 📖 Rodríguez, José Luis. (1987). *Economía internacional (problemas actuales)*. La Habana: Editora Política.
- 📖 Salvatore Dominick. (1999). *Economía Internacional*. 6ª edición., México. Prentice Hall.
- 📖 Saavedra María Luisa y Hernández Yolanda. (2002). *Caracterización de las MPYMES en Latinoamérica: Un Estudio Comparativo*. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo/México.
- 📖 Seballos, Ivan. (1991). *Análisis y recomendaciones sobre la política de promoción de las Exportaciones No Tradicionales en Bolivia*. UDAPE.
- 📖 Sousa Antonio, Alarcón Miguel Ángel y Dorado Rubín. (2006). *Desarrollo de las pymes y generación de empleo y renta como foco de inclusión social*. Santa Cruz.
- 📖 Torres Gaytan, Ricardo. (1987) *Teoría del comercio internacional*. México, Siglo XXI.
- 📖 Wanderley Fernanda (2009). *Crecimiento, empleo y bienestar social ¿Por qué Bolivia es tan desigual?* CIDES – UMSA. Plural Editores. La Paz Bolivia.
- 📖 Witker Jorge (1991). *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*. México D.F.: UNAM.

ANEXOS

ANEXO N° 1**ENCUESTA DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE PYMES CONFECCIONISTAS Y EXPORTADORAS DE ROPAS LIVIANAS DE LA CIUDAD DE LA PAZ**

El presente cuestionario es anónimo y tiene fines estrictamente académicos, por lo que le agradecemos por su gentileza de responder con la mayor veracidad posible.

Empresa: _____

Producto principal: _____

1. ¿Cuántos años viene funcionando su pequeña o mediana empresa?
 - a) Menos de 1 año
 - b) De 1 a 2 años
 - c) De 3 a 5 años
 - d) De 6 a 10 años
 - e) Más de 10 años

2. ¿Cuál es el mercado principal de exportación de sus productos?
 - a) Estados Unidos
 - b) Alemania
 - c) Reino Unido
 - d) Japón
 - e) Venezuela
 - f) Otro _____

3. En su opinión ¿cómo le está yendo con su negocio?
 - a) Bien
 - b) Regular (pase a la pregunta 5)
 - c) Mal (pase a la pregunta 5)

4. Si su respuesta anterior fue "Bien", ¿por qué cree que le está yendo Bien a su negocio?
 - a) Porque existen mercados garantizados
 - b) Existen mayores ventas
 - c) Porque compramos insumos a bajo precio
 - d) Existen políticas e incentivos del gobierno
 - e) Otro _____

5. Si su respuesta anterior fue "Regular" o "Mal", ¿por qué cree que le está yendo así a su negocio?
- a) Se han cerrado los mercados
 - b) Existe menos venta
 - c) Los insumos se han encarecido
 - d) No existen políticas e incentivos del gobierno
 - e) Otro _____
6. Durante el tiempo que viene funcionando su pequeña empresa, ¿cerró o paralizó su negocio por algún tiempo?
- a) No cerró (pase a la pregunta 8)
 - b) Cerró menos de 3 mes
 - c) Cerró de 3 a 6 meses
 - d) Cerró más de 6 meses
7. ¿Cuál fue la razón principal para el cierre de su negocio por algún tiempo?
- a) La suspensión del ATPDEA
 - b) Falta de dinero para comprar materia prima
 - c) Local/maquinaria/movilidad en refacción
 - d) Tuvo gastos familiares grandes
 - e) Fuerte caída en las ventas
 - f) Otro _____
8. ¿Cómo le ha afectado a su empresa la suspensión del ATPDEA en el año 2008?
- a) Existen menos mercados para los productos
 - b) Los ingresos y ganancias son menos que antes
 - c) La producción se ha estancado
 - d) No es posible mejorar los equipos y máquinas
 - e) Se ha despedido a personal de la empresa
 - f) No me ha afectado en nada
 - g) Otro _____

9. Después de la suspensión del ATPDEA ¿cómo es la producción de su empresa?
- a) Produce más cantidad
 - b) Produce igual que antes
 - c) Produce menos cantidad
10. Después de la suspensión del ATPDEA, ¿Ud ha podido comprar nuevos equipos o maquinaria para su empresa?
- a) Si
 - b) No
11. ¿Actualmente Ud cuenta con más o menos trabajadores que en el año 2008?
- a) Con más trabajadores
 - b) Igual número de trabajadores
 - c) Con menos trabajadores
12. Después de la suspensión del ATPDEA ¿Ud ha podido hacer reformas o refacciones a su local?
- a) Si
 - b) No
13. En los años posteriores a la suspensión del ATPDEA ¿Ud obtuvo préstamo o crédito de alguna institución financiera?
- a) Si
 - b) No (Pase a la pregunta 15)
14. ¿Para qué solicitó crédito?
- a) Para pagar deudas
 - b) Para pagar sueldos
 - c) Para reparar máquinas
 - d) Para refaccionar local
 - e) Otro _____

15. Según Ud, ¿Cuáles son las necesidades más importantes para mejorar el rendimiento actual de su negocio?
- f) Apertura de nuevos mercados
 - g) Comprar materia prima a mejores precios
 - h) Mejorar máquinas
 - i) Mejorar local
 - j) Mano de obra más capacitada
 - k) Otro _____