

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

Definición de Comercio Internacional

El comercio internacional estudia las causas y leyes que gobiernan los intercambios de bienes y servicios entre los habitantes de los diferentes países y sus mercados en su interés por satisfacer sus necesidades de bienes escasos.

El Comercio Internacional

Como parte del análisis de la economía debemos de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el marco comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, tal es el grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración.

Podemos definir que el comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan, dichos simplemente, en principio de la ventaja comparativa, significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en los que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

El comercio internacional tiene origen con el intercambio de riquezas o

productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías.

Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.

Por lo tanto, el comercio internacional permite que un país cuente con mayor cantidad de bienes que los que podrían producirse en aislamiento, con una dotación escasa de recursos productivos. Mientras más favorable sea la relación real de intercambio para el país, mayor será el beneficio que le producirá el comercio internacional en comparación con los que obtengan los restantes países.

La expansión del comercio internacional en América Latina y el Caribe no garantiza un desarrollo equilibrado desde el punto de vista económico, social, territorial y ambiental, pero presenta oportunidades que deben aprovecharse.

La región enfrenta el desafío de mejorar la calidad de su inserción internacional y aumentar los efectos inclusivos de su comercio, de modo que este pueda aportar a un desarrollo más equitativo y sustentable.

En un mundo globalizado, la posibilidad de crecer está ligada a escenarios que mejoren la inserción internacional de nuestros países a través de más productos y empresas, acompañados de políticas activas de innovación, competitividad, desarrollo productivo y capacitación.

El aumento del comercio internacional puede incrementar el crecimiento, pero para asegurar efectos inclusivos se requiere contar con políticas orientadas a lograr este objetivo y una mayor relación entre los distintos niveles de las políticas macro y microeconómicas.

Para aprovechar mejor el potencial del comercio internacional los gobiernos necesitan promover una estrategia de inserción internacional en las redes de innovación y negocios tecnológicos; convertir la educación y la capacitación en

el eje central de la transformación productiva; llevar a cabo programas para incorporación de las pymes.

Las políticas deben poner énfasis en la integración regional como una clave para mejorar la competitividad de América Latina y el Caribe, en el mundo para promover la equidad e impulsar una participación más inclusiva en el comercio mundial.

La globalización permitió establecer múltiples tratados de libre comercio no solo entre Estados Unidos; si no con varios países latinoamericanos entre sí, los Tratados de Libre Comercio latinoamericanos se multiplican en todas direcciones y hacen que el comercio de esa región encuentre nuevas vías mundiales para desarrollarse.

En América Latina existen varias agrupaciones supranacionales relacionadas con el comercio, cuatro de ellas constituyen uniones aduaneras y por lo tanto, dentro de ellas los países miembros no tienen o tienen rebajadas las barreras arancelarias. Entre las que se encuentran:

1. MERCOSUR: El Mercado Común del Sur.
2. CAN: Comunidad Andina.
3. CARICOM: La Comunidad del Caribe.

De igual manera existen agrupaciones, aunque no son exactamente uniones aduaneras, han firmado acuerdos internos de cooperación comercial y funcionalmente son las siguientes:

1. ALBA: Alternativa Bolivariana para América.
2. ALADI: La Asociación Latinoamericana de Integración.

A continuación se citan algunos de los países y sus Acuerdos y Tratados de Libre Comercio establecidos de manera independiente o por el organismo supranacional en el que se integran:

1. **Argentina:** Pertenece a MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay, Venezuela)

2. **Bolivia:** Pertenece a Comunidad Andina (Bolivia Colombia, Ecuador, Perú) y pertenece al ALBA, Alternativa Bolivariana para América.
3. **Brasil:** Pertenece a MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Venezuela).
4. **Chile:** No está integrada en organismos supranacionales. -Acuerdos libre comercio con: MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Venezuela)
1. **Colombia:** Pertenece a Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú), Acuerdos libre comercio con: MERCOSUR.
2. **Costa Rica:** Pertenece a la Comunidad de Centroamérica, acuerdos libre comercio con: México, Chile, Canadá, Panamá, CARICOM, Estados Unidos y República Dominicana.
3. **Ecuador:** Pertenece a Comunidad acuerdos libre Comercio con: MERCOSUR.
4. **México:** pertenece al grupo de los Tres: Acuerdos libre comercio con: Canadá- Estados Unidos, Bolivia y Costa Rica.
5. **Panamá:** no está integrada en organismos supranacionales acuerdos de libre con: el Salvador, Taiwán, Chile, Singapur, Costa Rica.
6. **Paraguay:** pertenece a MERCOSUR.

Producto Interno Bruto.- El PIB es el valor total de la producción de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional, durante un periodo dado, normalmente un trimestre o un año.

Una economía produce millones de bienes y servicios diferentes; el PIB suma toda esta operación y la reúne en una sola medida. Para sumar todos estos artículos, se deben expresar en una unidad común, típicamente en la unidad monetaria local. En Estados Unidos, el PIB se expresa como el valor en dólares

de toda la producción; en Gran Bretaña, se expresa como el valor de producción en libras esterlinas y el Bolivia, en bolivianos.

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

Balanza Comercial

La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período de referencia. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones, es la diferencia entre los bienes que un país vende al exterior y los que compra de otros países. Hay dos tipos de saldos, resultados de la diferencia, a saber, el saldo negativo, que sucede cuando el valor de las exportaciones es inferior al de las importaciones, situación que típicamente se presenta en los países con poca capacidad productiva y el saldo positivo que sucede cuando el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones.

Mercado.- Es el contexto en el cual toma lugar la compra y venta de mercancías, o donde se encuentran quienes demandan bienes y servicios con quienes los ofrecen.¹ Aunque en castellano la palabra mercado designa frecuentemente el lugar físico donde hay tales transacciones, el concepto económico es mucho más abstracto: se refiere al conjunto de interacciones humanas que, si bien tienen algún punto espacial de referencia, no deben por

¹ GUMUCIO, Peñafiel Carlos. Pequeño Diccionario Económico. Ediciones Burgos, 1986

fuerza limitarse a un lugar determinado.

Un mercado indica la existencia de grandes grupos de compradores y vendedores de amplias clases de bienes como, por ejemplo, el mercado de bienes de consumo, el mercado de capitales, el mercado de trabajo, etc. Las categorías generales de mercado son útiles al considerar el funcionamiento de una economía en su conjunto.

Si la oferta y la demanda están constituidas por un número suficientemente grande de individuos, de modo que sus decisiones particulares no sean capaces de alterar el precio al cual se transan los bienes, entonces es un mercado de competencia perfecta; si la oferta está limitada a unas pocas, una sola firma, se habla respectivamente de oligopolio o monopolio; si la demanda es restringida a pocos, un solo comprador, se utilizan los términos oligopsonio y monopsonio.

Oferta. La cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un momento determinado.² La oferta es una cantidad concreta, bien especificada en cuanto al precio y al período de tiempo que cubre, y no una capacidad potencial de ofrecer bienes y servicios.

La Ley de la oferta establece básicamente que cuanto mayor sea el precio mayor será la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a llevar al mercado, y viceversa; cuanto mayor sea el período de tiempo considerado, por otra parte, más serán los productores que tendrán tiempo para ajustar su producción para beneficiarse del precio existente.

Demanda. Cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un determinado momento.³ La demanda, como concepto económico, no se equipara simplemente con el deseo o necesidad que exista por un bien, sino que requiere además que los consumidores, o demandantes, tengan el deseo y la capacidad efectiva de pagar por dicho bien.

² GUMUCIO, Peñafiel Carlos. Pequeño Diccionario Económico. Ediciones Burgos, 1986

³ GUMUCIO, Peñafiel Carlos. Pequeño Diccionario Económico. Ediciones Burgos,

Producto. En su sentido más directo, producto es todo aquello que ha sido producido, es decir, el resultado de la acción de producir.⁴ Son productos, en economía, todos los bienes que se transan en el mercado, los que están disponibles como stock y los que se encuentran en poder de los consumidores. También se llama producto cuando se obtiene de una renta o inversión: se dice así que determinados bonos producen

Desde un punto de vista macroeconómico llámese producto al conjunto de bienes y servicios producidos en un país durante un período dado. Si se toma el conjunto producido por las empresas sin hacer ninguna deducción obtendremos el producto bruto; si se deduce el consumo de capital, estaremos considerando el producto neto.

Producción. Cualquier actividad que sirve para crear, fabricar o elaborar bienes y servicios. En un sentido algo más estricto puede decirse que producción económica es cualquier actividad que sirve para satisfacer necesidades humanas creando mercancías o servicios que se destinan al intercambio.⁵

Productividad. La productividad es una medida relativa que mide la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en una unidad de tiempo. La productividad del trabajo, por ejemplo, se mide por la producción anual -o diaria, u horaria- por hombre ocupado: ello indica qué cantidad de bienes es capaz de producir un trabajador, como promedio, en un cierto período.

Resulta indiscutible que la productividad total ha crecido enormemente desde la época de la Revolución Industrial: gracias a los adelantos tecnológicos y a la creciente incorporación de capital a los procesos productivos, y gracias también a la superior calificación de la mano de obra, las empresas modernas son muchísimo más productivas que sus similares de hace algunas décadas.

⁴ GUMUCIO, Peñafiel Carlos. Pequeño Diccionario Económico. Ediciones Burgos, 1986

⁵ GUMUCIO, Peñafiel Carlos. Pequeño Diccionario Económico. Ediciones Burgos, 1986.

Exportación. Venta de bienes y servicios de un país al extranjero.⁶ Gracias al rápido desarrollo del comercio internacional durante las últimas décadas, una buena parte de la producción de casi todos los países del mundo se destina a las exportaciones.

Las exportaciones se denominan visibles, cuando se refieren a bienes, e invisibles cuando dan lugar a pagos de personas de otros países a los residentes pero sin que se produzca un movimiento de bienes. Estos pagos se deben generalmente a fletes, seguros, patentes, royalties, etc. El término exportaciones invisibles se amplía a veces para designar los intereses sobre préstamos, movimientos bancarios, dividendos, fondos de emigrantes, legados y donaciones.

Importación. Dícese de los bienes y servicios introducidos a un país mediante el comercio internacional.⁷ Una parte significativa de la oferta total de mercancías proviene, en la actualidad, de las importaciones.

Al igual que las exportaciones las importaciones pueden ser visibles o invisibles. Las primeras están constituidas por bienes físicos en tanto que las segundas se refieren a transferencias que se realizan al exterior por pagos de fletes, seguros, gastos de los nacionales en el extranjero, pagos de préstamos e intereses, legados y donaciones.

Eficiencia. El concepto de eficiencia, en economía, es diferente al de eficiencia técnica que se utiliza en otras ciencias: no se trata de la maximización del producto por unidad de energía o de materias primas, sino de una relación entre el valor del producto y de los recursos utilizados para producirlo.

La eficiencia económica pone de relieve la relación entre el costo y el valor producido. La frontera de eficiencia llega a la maximización del valor a un coste

⁶ GUMUCIO, Peñafiel Carlos. Pequeño Diccionario Económico. Ediciones Burgos, 1986.

⁷ GUMUCIO, Peñafiel Carlos. Pequeño Diccionario Económico. Ediciones Burgos, 1986.

dado, siempre y cuando lo producido tenga demanda en el mercado.⁸

Factores de producción. Son los diferentes recursos escasos que contribuyen a la creación de un producto.⁹

Integración regional. Proceso mediante el cual diversas economías nacionales incrementan su complementación, buscando aumentar sus mutuos beneficios.¹⁰ La integración abarca, en cuanto al comercio internacional, la disminución de los aranceles y de las barreras no arancelarias, acuerdos bilaterales o multilaterales sobre comercio, transporte y financiamiento, así como otros compromisos relativos al marco jurídico en el que se desenvuelven los intercambios.

LAS EXPORTACIONES Y LA OCUPACIÓN

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

Un país que exporta bienes y servicios, genera a su favor divisas, que a su vez le permitirán adquirir en el exterior los satisfactores que sus propias necesidades demanden. De su capacidad exportadora, depende en forma muy importante la estabilidad de su economía interna. Si por el contrario, un Estado no tiene capacidad exportadora, los bienes y servicios que compre en el exterior, tendrá que hacerlo con divisas financiadas, que afectarán su economía en varias formas.

⁸ AHIJADO, Manuel. Diccionario de teoría económica. 1985

⁹ Diccionario de Economía, Autor: Carlos Sabino, Caracas 1991

¹⁰ GUMUCIO, Peñafiel Carlos. Pequeño Diccionario Económico. Ediciones Burgos, 1986

El sabio manejo de este equilibrio comercial se conoce con el nombre de balanza de pagos, dentro de la cual se ubica también la llamada balanza comercial¹¹.

En los actos comerciales de importación, los países pueden apoyar también un sano desarrollo económico interno, y esto se consigue, cuando además de cuidar los volúmenes de importación de bienes de consumo, se avocan a importar bienes de capital, tecnología y servicios que mejoren su propia capacidad productiva.

Adam Smith (1723- 1790). La producción y el intercambio de bienes aumenta el nivel de vida de la población, si el empresario privado, tanto Industrial como comercial, puede actuar en libertad mediante una regulación y un control gubernamental mínimos. Para defender este concepto de un gobierno no intervencionista Smith estableció el principio de la “mano invisible”: todos los individuos, al buscar satisfacer sus propios intereses son conducidos por una “mano invisible”, para alcanzar el mejor objetivo social posible. Una reducción del poder adquisitivo de los trabajadores y una pérdida de calidad en su nivel de vida.¹²

David Ricardo 1799

Comercio internacional.- La principal característica del sistema analítico de Ricardo es que generaba conclusiones fundamentales basadas en pocos principios básicos.¹³ David Ricardo fue capaz de llevar a plenitud el cuerpo doctrinal de la economía clásica.

En general, este autor fue esencialmente un pensador práctico, ya que ante todo se caracterizó por ser un hombre de negocios. Su aporte teórico siempre hizo referencia al mundo de su época, el que conocía muy bien. A diferencia de A.

1. ¹¹ CHACHOLIADES, Miltiades. 1998. Comercio Internacional. Edit. McGraw-Hill. España. P. 35.

¹² DE LA COLINA, Juan Manuel. Análisis de las escuelas económicas. 1999.

¹³ DE LA COLINA, Juan Manuel. Análisis de las escuelas económicas. 1999.

Smith, en cuyos trabajos se apoyó, Ricardo se ocupó solo en segunda instancia de averiguar las causas del Crecimiento Económico del país.

David Ricardo desarrolló su teoría del Comercio Internacional, estableciendo de forma explícita, que a un país le conviene concentrarse en elaborar aquellas mercancías en las que tiene Ventajas Comparativas.

Toda la teoría de David Ricardo se cimienta en la "Ley de los rendimientos decrecientes". Esta Ley, establecida por Malthus, dice que en la medida que se intensifica la mano de obra o el Capital, su rendimiento va siendo cada vez menor. En este panorama Ricardiano, la razón humana solo podía adoptar una postura pasiva: adaptarse a las exigencias de esa Ley.

Otra idea novedosa de Ricardo fue su teoría del Valor, que se conoce como la "teoría del valor-Trabajo". El resultado de su análisis concluyó que los Precios relativos de la gran mayoría de los bienes se determinan por la cantidad de Trabajo utilizado en su producción, y no por su escasez o por la utilidad que el bien reporta. Ésta fue una gran contribución a la economía, y generó discusión por muchos años.

John Maynard Keynes 1936

Equilibrio de producción.- El mercado de bienes se encuentra en equilibrio cuando, al nivel de precios vigentes, el nivel de producción ofrecido es igual a la demanda agregada o gasto planeado agregado.¹⁴ El equilibrio solo tendrá lugar cuando la demanda agregada planeada sea exactamente la suficiente para adsorber la cantidad ofrecida, es decir, la producción total.

En esta situación las empresas comprobarán que sus inventarios se mantienen a los niveles deseados y no tendrán, por tanto, incentivos para alterar su producción.

¹⁴ DE LA COLINA, Juan Manuel. Análisis de las escuelas económicas. 1999.

Función del consumo.

Es la relación entre consumo e ingreso, cuando más alto sea el ingreso de una persona, tanto más alto será probablemente su consumo. Así, las personas con un ingreso mayor tienden a consumir más que las personas con un ingreso menor.

Las economías domésticas compran bienes y servicios, en función de la renta disponible; por lo general las compras de consumo representan entre el 80x100 y el 90x100 de la renta disponible; la parte de la renta disponible que no se consume, se destina al ahorro, de forma que cuando las economías domésticas desean consumir, simultáneamente están determinados a ahorrar.

La función de consumo, especifica el nivel del gasto de consumo planeado o deseado(C), correspondiente a cada nivel de ingreso (Y). Analíticamente:

Consumo planeado = F(ingreso personal disponible) $C = F(Y)$

Dada la función de consumo estable, el nivel de consumo se puede explicar, en forma determinada y previsible, por el nivel de ingreso. Respecto a la función de consumo, este modelo supone que el consumo aumenta cuando se incrementa el ingreso, pero en una proporción menor a este.

Este comportamiento se debe a que, conforme se incrementa el ingreso, los individuos destinan una mayor proporción de este al ahorro.

LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS

Reducciones totales o parciales que un país aplica a su arancel nacional, exclusivamente a favor de otro u otros países que son sus socios dentro de un determinado tipo de acuerdo (acuerdo de preferencias comerciales, sistema generalizado de preferencias, zona de libre comercio). Bela balassa establece la existencia de una etapa preliminar llamada área de preferencias arancelarias antes

de ingresar a un proceso de integración a la cual haremos referencia según la definición de Ricardo Basaldúa¹⁵.

Es un acuerdo entre dos o más Estados, mediante el cual se comprometen a brindar a sus respectivas producciones un trato preferencial en comparación al que se otorga a terceros países, es decir, se conceden diversos grados de rebajas arancelarias en el comercio recíproco. Esta área se puede dividir a su vez en tres: área de preferencias arancelarias propiamente dichas, donde las concesiones son exclusivamente a los derechos aduaneros que gravan la exportación e importación de mercaderías; área de preferencias aduaneras, donde no sólo se limitan a las restricciones arancelarias, sino que puede contemplar también otros tributos aduaneros, que se aplican con ocasión de la exportación o la importación, pudiendo contemplar tanto restricciones directas como indirectas; y áreas de preferencias económicas, que abarcan aspectos que no son más de naturaleza aduanera, pero que hacen un tratamiento discriminatorio de la mercadería extranjera una vez que ésta ha sido importada¹⁶.

LA COMPETITIVIDAD

El término de competitividad fue introducida en los años 80, buscando explicar la capacidad para competir, especialmente en los mercados exteriores. En consecuencia competitividad: es un proceso que debería evolucionar gradualmente hacia el crecimiento de la capacidad de producción y de innovación tecnológica, como factores esenciales y la inserción ventajosa en la economía internacional en base al estímulo de las industrias, la formación de cadenas tecnológicas, la especialización industrial, las alianzas estratégicas que potencien la utilización del mercado ampliado y la promoción de la microempresa¹⁷.

¹⁵ BALASSA, Bela. Teoría de la integración económica. México. UTEHA. 1995. p. 62.

¹⁶ BALASSA, Bela. Op cit. p. 63.

¹⁷ TAMAMES Ramón, GALLEGO Santiago. "Diccionario de economía y finanzas". 1994. Ed. Limusa, S.A. de C.V. Grupo Noriega Editores. Madrid - España.

Ivancevich (1996), cita la siguiente definición:

Competitividad, es la medida en que una organización es capaz de producir bienes y servicios de calidad, que logren éxito y aceptación en el mercado global.

Añadiendo además que cumpla con las famosas tres “E”: eficiencia, eficacia y efectividad. Eficiencia es la administración de recursos, eficacia es el logro de objetivos y efectividad comprobada para generar impacto en el entorno¹⁸.

Una organización se considera competitiva si tiene éxito mantenido a través de la satisfacción del cliente, basándose en la participación activa de todos los miembros de la organización para la mejora sostenida de productos, servicios, procesos y cultura en las cuales trabajan; para lo cual fomenta determinadas competencias y filosofía, mirando a su alrededor y adaptando las prácticas líderes del entorno, así como mirando al interior, tomando en cuenta sugerencias de empleados, innovando y fomentando la participación proactiva y el liderazgo eficaz.

Pero no hay que olvidar que en el actual mercado la supervivencia y éxito depende de la calidad y la cooperación a lo largo de la cadena de distribución, que involucra varias empresas, más que de la aniquilación de la competencia. Así las alianzas estratégicas demuestran que los competidores (enemigos en el pasado) además de poder constituirse en maestros (al emplear la técnica de benchmarking por ejemplo) pueden ser aliados y cooperar juntos para lograr el desarrollo de ambos competidores¹⁹.

Este es un punto interesante que amplía la visión cuando se habla de competitividad y competencia.

¹⁸ IVANCEVICH, J; LORENZI, P, SKINNER, S. & CROSBY, P. 1996. Gestión: Calidad y competitividad. Edit. Irwin. Madrid. Pág. 31.

¹⁹ VANCEVICH, J; LORENZI, P, SKINNER, S. & CROSBY, P. Op. Cit. Pág. 32.

Tomando en consideración los enfoques de apoyo que deben realizarse en base a la adaptación de la producción, búsqueda de nuevos mercados y redes de comercialización, y de esa manera conseguir penetrar en nuevos mercados, aumentando su volumen de negocio y trasladando las ventajas que ello supone a sus cuentas de resultados.

El impacto del entorno en la competitividad de las empresas

Las economías nacionales muestran diversas fases de desarrollo competitivo que reflejen las fuentes características de ventajas de las empresas de un país en la competencia internacional y la naturaleza y extensión de los sectores y agrupamientos que tiene éxito internacional. Las fases determinan la posición de un país en los sectores sujetos a competencias internacionales, a pesar de que también reflejan el estado de la competencia en muchos sectores exclusivamente anteriores²⁰.

El desarrollo competitivo no pretende explicar todos los aspectos de un país o de su proceso de desarrollo general. Es inevitable que algunos aspectos importantes de la economía se queden al margen y ningún país encajará exactamente en una fase competitiva. Por lo contrario, la competitividad representa un esfuerzo por destacar aquellos atributos de un sector de un país que son más importantes para elevar la prosperidad económica.

Cualquier economía nacional contiene una gama de sectores con fuentes de ventajas competitivas muy diversos. Incluso en países avanzados como Estados Unidos y Alemania existen sectores cuya posición competitiva depende de manera prácticamente exclusiva de los recursos naturales, aun cuando las ventajas competitivas de la mayoría de los sectores en los que se consigue éxito son mucho más amplias y más refinadas²¹.

2. ²⁰ PORTER, Michael E. La ventaja competitiva de las naciones. Edit. McGraw-Hill., Madrid. P. 47.

3. ²¹ PORTER, Michael E. op cit. p. 47.

A pesar de la disparidad de la mayoría de las economías, se identifica un modelo predominante o destacado de la naturaleza de la ventaja competitiva de las empresas de un país en un momento determinado. El modelo se refleja en los sectores y segmentos en los que las empresas del país pueden competir con éxito así como en las estrategias que emplean. Esto se debe a que el estado del “diamante” o de los determinantes de la ventaja nacional es similar en diversos sectores de un país, aun cuando las condiciones específicas de cada sector sean únicas.

También se da una tendencia central en la naturaleza de la ventaja competitiva, porque la creación de agrupaciones sirve para hacer grupos de sectores en la evaluación de un país para mejorar de forma paralela en cierta medida. Además, la calidad de los factores frecuentemente se desarrollan en paralelo dentro de todos los sectores porque las dotaciones de factores (como pudiera ser buena dotación de recursos humanos perfectamente capacitados) afectan a varios grupos de sectores y los mecanismos creadores de factores se desarrollan en parte debido a los efectos de demostración. Los enfoques competitivos, así como las normas y valores prevalecientes, se difunden de sector en sector²².

“La teoría da a entender cuatro etapas perfectamente diferenciadas: impulsada por los factores, impulsada por la inversión, impulsada por la innovación e impulsada por la riqueza. Las tres primeras fases suponen la mejoría progresiva de las ventajas competitivas y normalmente van unidas a un progresivo aumento de la prosperidad económica. En la cuarta fase se da una relativa inacción y con el paso del tiempo, un declive. Estas fases, aunque resulten ser un esquema muy general, no deja de ser un medio de comprender la forma en que se desarrollan las economías, los problemas característicos a que se enfrentan las empresas de

²² PORTER, Michael E. Op cit. Pág. 676.

un país en los diferentes momentos y las fuerzas que impulsan el progreso de la economía o que hacen que decaiga”²³.

CAPÍTULO II

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se realizara es descriptivo, porque se describirá las variables de estudio como las exportaciones nacionales y las del sector textil y la generación de recursos económicos, en el marco de lo que fue la ley de promoción comercial andina y erradicación de la droga ATPDEA; también es de tipo retrospectiva porque se utiliza información desde los años 2000-2017; es de tipo transversal por ser un estudio que recolecta datos en un solo momento.

2.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método que se utiliza, es el **método deductivo**, que consiste en el análisis ordenado y lógico del problema de investigación, a partir de situaciones de carácter general, utilizando los instrumentos de la teoría económica, para llegar a identificar explicaciones de carácter particular.

Se emplea el método de investigación deductivo, puesto que se deduce la evolución de las exportaciones nacional, para luego llegar a las exportaciones del sector textil, con base en información histórica del comercio exterior local, por lo tanto este método desciende de los general a lo particular.

2.3. FUENTE DE INFORMACIÓN

²³ PORTER, Michael E. Op cit. Pág. 677.

Para cumplir con los objetivos comprobar la hipótesis del presente estudio, se utiliza información estadística (informes, boletines, publicaciones estadísticas), publicadas por institutos como:

1. **Instituto Nacional de Estadística “INE”**
2. **Instituto Boliviano de Comercio Exterior “IBCE”.**
3. **Cámara Nacional de Industria**
4. **Viceministerio de Comercio y Exportaciones**
5. **Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.**
6. **Ministerio de Planificación del Desarrollo.**

De acuerdo con la delimitación espacial y temporal del presente estudio, la información estadística histórica comprende a los años 2000- 2017.

2.4. PROCESAMIENTO DE DATOS

La técnica que utiliza la investigación para el procesamiento de datos es un proceso de recopilación de información concerniente a la investigación, después se procede a sistematizar y ordenar de acuerdo a los objetivos específicos para luego graficarlos debidamente, con la finalidad de obtener evidencia empírica para alcanzar los objetivos y la verificación de la hipótesis

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.1. ANTECEDENTES DEL SECTOR TEXTIL EN BOLIVIA

El Sector Textil en el territorio boliviano es ancestral. Se constituye desde la época precolombina como una base sólida para la identidad cultural de los pueblos originarios. En la época colonial, la manufactura textil adopta características de producción industrial bajo la modalidad de los obrajes y los chorrillos, sinónimo de una interesante demanda no solo de las colonias sino también de la sede de la corona.

En la época republicana, el Sector Textil inicia sus actividades en los años 1924 a 1929 con la creación de las primeras hilanderías y tejeduras en lanas y algodón. En esta década, sobre la base de la experiencia de fabricación de telas denominadas “tocuyos”, cuya producción se exportaba a Chile y Perú, se instalan las primeras industrias hilanderas y de tejido que vienen a conformar la base de los gremios empresariales.

En los años sesenta y setenta las políticas gubernamentales han tendido a establecer patrones de protección, especialmente a la industria naciente o incipiente. La característica de estas décadas que tuvo su impacto sobre la industria fue la de un fuerte régimen de subvenciones que crearon empresas bajo el amparo estatal como la instalación de la hilandería Santa Cruz , y el desarrollo de un proyecto a cargo del Instituto de Fomento Lanero financiado por el banco mundial y destinado al hilado y tejido de lana y pelos de alpaca.

Por diversas razones ambos proyectos fueron paralizados y no encontraron un asidero viable para el sector privado, fundamentalmente por la ineficiente gestión gubernamental.

En los años ochenta el sector textil no estuvo exento de la debacle económica que caracterizó al país. El proceso inflacionario erosionó la industria y la transición hacia el modelo de libre mercado, ocasionó que grandes empresas, por efectos de la competencia, salgan del mercado, grandes industrias como Soligno, Forno y Said sucumbieron ante la voracidad del mercado y la libre importación con sus consecuentes efectos sobre la producción y el empleo.

En los noventa, la estabilidad macroeconómica y las perspectivas de un mayor desarrollo sectorial, debido al mayor volumen de inversiones extranjeras y a la creciente presencia de conceptos innovadores de la gerencia fueron menos satisfactorios que lo esperado. Las manufacturas textiles, en el contexto de una política de libre mercado, sufrieron inequívocamente los efectos de la liberalización del comercio y el proceso acelerado de la integración económica. Sin embargo, pese a ello, la importancia relativa de la actividad no ha variado significativamente durante los años noventa.

Durante los primeros años del siglo XXI, el Sector Textil, ha ingresado en una etapa de recuperación de su actividad, liderado fundamentalmente por las exportaciones en una coyuntura de integración comercial que nace de los acuerdos ATPDEA y la negociación boliviana de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, pero finalizado este tratado, el gobierno del presidente Morales a través del tratado del ALBA, incentivó al sector exportador la venta de los textiles al país de Venezuela, así de alguna manera mitigar las consecuencias económicas y sociales que conllevaba la finalización de este tratado del ATPDEA en el año 2008.

Es necesario indicar que durante las últimas décadas no existió una verdadera política industrial por parte del sector público. La existencia de una política de

desarrollo de las manufacturas textiles es una condición necesaria para la reactivación del sector.

El sector textil se halla conformado por tres sectores según la CIU Rev. 3:

1. La fabricación de productos textiles.
2. La fabricación de prendas de vestir (confección).
3. La actividad de curtido (cueros).

3.1.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES

Este capítulo tiene como objetivo mostrar las características principales del sector textil, su contribución a la industria Manufacturera y Nacional, cual es el dinamismo de este sector, para poder lograr obtener una posición estratégica dentro del sector industrial. Es importante señalar cuantitativamente cual es la contribución en cuanto a las principales variables que inciden sobre el comportamiento de las empresas, en la toma de decisiones y el porqué del motivo para la deserción tanto de las empresas ya existentes como de las nuevas que entran al mercado a competir sin tener un plan estratégico para mantenerse en el mercado a largo plazo.

El Sector Textil en Bolivia se encuentra establecido principalmente en los departamentos del Eje Central: como ser La Paz, Santa Cruz y Cochabamba.

El sector textil se caracteriza por estar conformado por empresas medianas, pequeñas y micros. A partir de materia prima de menor tamaño estas empresas suelen ser talleres que están conformados en su mayoría por pocos trabajadores y que en muchos casos pertenecen al mismo ámbito familiar. La productividad de estas es muy baja y los salarios recibidos son bastante bajos; además de la informalidad y competencia desleal.

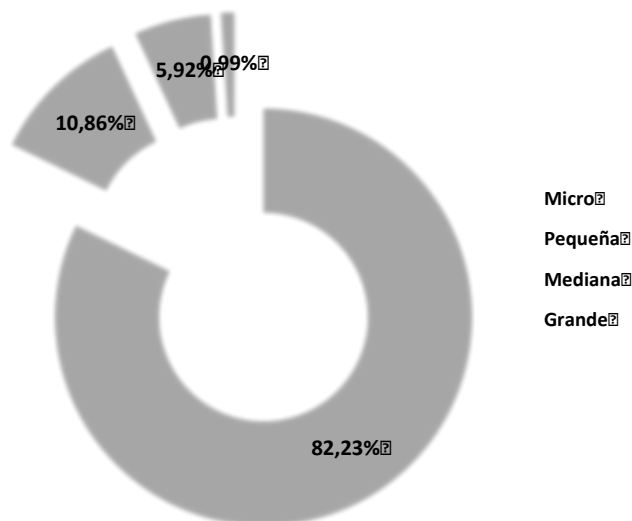
Estas situaciones nos llevan a pensar cómo una economía puede ser tan ineficiente si no llega a trazar una meta bien definida mediante proyectos,

estudios, estrategias y muchos otros instrumentos que inciden de manera directa sobre el desarrollo y crecimiento de un sector.

De acuerdo a datos del conglomerado textil boliviano (COTEXBO), el año 2013, en Bolivia existían cerca de 15.000 empresarios dedicados en actividades de toda la cadena productiva de prendas de vestir: hilandería, tejeduría, provisión de insumos, confecciones, artesanía, embellecimiento y servicios conexos. Asimismo se estimó que existían más de 230.000 trabajadores dedicados al Sector Textil.

El Sector Textil en Bolivia está estructurada en su mayoría por micro y pequeñas empresas, desde el 2012 se realiza la encuesta anual de unidades productivas realizada por el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural conjuntamente con el Instituto Nacional de Estadística, en el gráfico N°1 se observa que el año 2015, el 82,23% de las empresas que conforman el sector textil son microempresas, el 10,86% son empresas pequeñas, el 5,92% son empresas medianas y tan solo en 0,99% son empresas grandes

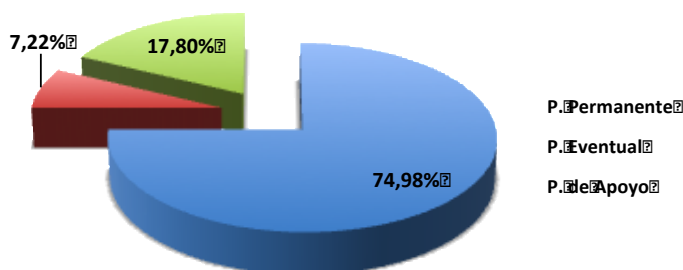
GRÁFICO N°1
TIPO DE EMPRESAS EN EL SECTOR TEXTIL
(en porcentaje)



Fuente: Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, INE.
Elaboración: Propia.

El sector textil al igual que toda la industria manufacturera es un generador intensivo de mano de obra, como se observa en el gráfico N°2, el 74,98% del personal en empresas textiles el año 2015 son permanentes, el 17,80% son personal eventuales y tan solo el 7,22% son personal de apoyo.

GRÁFICO N°2
PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR TEXTIL POR CATEGORIA
(en porcentaje)



Fuente: Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, INE.
Elaboración: Propia

3.1.2. IMPORTANCIA DEL SECTOR TEXTIL EN BOLIVIA

3.1.2.1. APORTE AL PRODUCTO INTERNO BRUTO

El sector textil representa en porcentaje el 10% del PIB industrial y el 0,67% del PIB Nacional. Esta participación representa un movimiento económico

aproximado de 125 a 138 millones de dólares cada año por un concepto de generación de valor agregado.

En un periodo de 18 años, el sector ha pasado en términos reales de Bs 405.518 en el año 2000 a Bs 540.330 el año 2017, lo que indica un alza constante durante los últimos años exceptuando el periodo 2009 donde hubo una baja respecto del 2008 de Bs 459.453 a Bs 455.389 no considerable pero que no se debe pasar de largo para el análisis de cuáles fueron los hechos para que suceda esto. Contrariamente a lo que se podía suponer en relación al crecimiento del sector industria y nacional, se ha reducido en el primer caso del 13,2% al 10,5% en el segundo caso del 1,5% al 0,6%.

CUADRO N° 1

BOLIVIA: APORTE DEL SECTOR TEXTIL AL PRODUCTO INTERNO BRUTO

	Año	Producto Interno Bruto			PARTICIPACIÓN %	
		Textiles	Industrial	Nacional	Textil	Industrial
Fuente : Instituto Nacional de Estadística Elaboración: Propia Esta reducción es por	2000	405.518	3.698.532	22.356.265	1,5	13,2
	2001	408.414	3.797.922	22.732.700	1,5	13,3
	2002	398.756	3.807.441	23.297.736	1,4	13
	2003	405.029	3.952.364	23.929.417	1,3	12,8
	2004	418.525	4.172.930	24.928.062	1,3	12,5
	2005	428.527	4.298.295	26.030.240	1,2	11,6
	2006	441.309	4.646.134	27.278.913	1,1	11,3
	2007	453.748	4.929.111	28.524.027	1,1	11,4
	2008	459.453	5.109.524	30.277.826	0,9	11,2
	2009	455.389	5.355.324	31.294.680	0,9	11,6
	2010	473.286	5.493.991	32.585.680	0,8	11,3
	2011	483.777	5.695.896	34.281.469	0,7	10,3
	2012	490.503	5.966.185	36.037.460	0,7	10,2
	2013	500.072	6.329.243	38.486.570	0,7	9,9
	2014	513.566	6.584.447	40.588.156	0,6	9,7
	2015	522.636	6.885.791	42.559.599	0,7	10,2
	2016	528.522	7.311.665	44.374.306	0,7	11
	2017	540.330	7.551.997	46.235.900	0,6	10,5

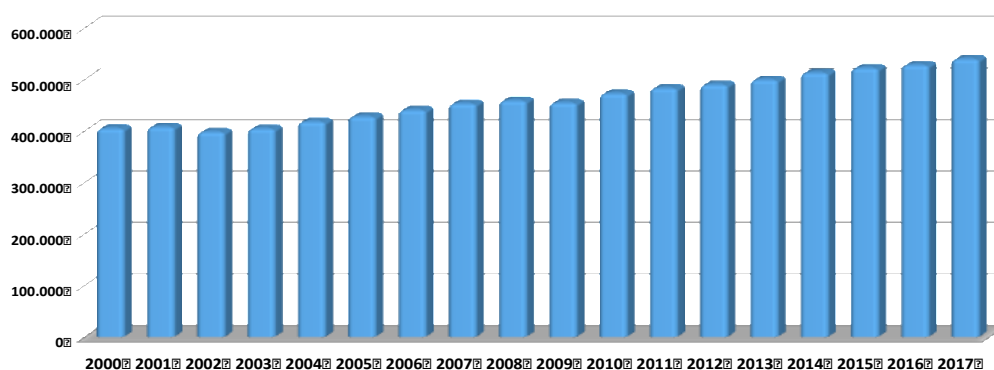
ntual de aporte del sector textil a la economía nacional y a la industria manufacturera se explica fundamentalmente por el proceso que tuvo que atravesar el sector en los últimos años ya sea el rol del Estado y el modelo

neoliberal hasta el 2005; los procesos de cambio a partir de ese año tuvieron otro obstáculo aún mayor debido a la cancelación del ATPDEA y el cierre de mercados para la producción nacional y sobre todo la incompetencia de las empresas para no poder mantenerse en el mercado frente a estas circunstancias. Estas y otras causas anteriormente mencionadas ocasionaron un gran número de cierre de empresas bajando así la dinámica económica del sector a nivel nacional.

GRÁFICO N° 3

BOLIVIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR TEXTIL, A PRECIOS CONSTANTES

(en millones de dólares)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.

Se observa también que existe un claro ascenso del PIB industrial debido a las políticas aplicadas tanto interna como externamente a todos los subsectores que la componen, esto es una buena tendencia para poder seguir mirando en qué más podemos mejorar.

Los departamentos del eje central: La Paz, Santa Cruz y Cochabamba concentran el 71,59% del PIB, donde el año 2017 Santa Cruz participa con un 28,71%, La Paz con el 28,07% y Cochabamba con el 14,81%. El Sector Textil en Bolivia se encuentra establecido principalmente por estos departamentos.

3.1.2.2. DINAMISMO DEL SECTOR

El Sector Textil presenta un relativo grado de dinamismo de su actividad, aspecto que se refleja en tasas de crecimiento del volumen de su producción moderadas y por debajo de las expectativas que supone un crecimiento dinámico, por ejemplo, superior al crecimiento del promedio de la actividad industrial.

En el Cuadro N°2, se observa, con excepción del año 2010 que la actividad presento ritmos de crecimiento inferiores respecto al producto industrial y también al crecimiento de la actividad económica Nacional. El año 2002, se observa la peor tasa de crecimiento de los últimos 18 años (-2.4%), esto debido al deterioro de mercado del sector que se experimentó desde 1998, consecuencia de la dramática reducción de la demanda interna de bienes y servicios.

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

En la actualidad el crecimiento del Sector Textil está muy por debajo de las expectativas con un 2,2% en relación al producto industrial con 3,3% el crecimiento nacional de 4,2%. Esto demuestra que incluso con las políticas para estabilizar al sector no se logra mejora alguna en la dinámica sectorial.

CUADRO N°2

BOLIVIA: TASA DE CRECIMIENTO DEL SECTOR TEXTIL

(en porcentaje)

	PIB	tasa de crecimiento en %
--	------------	---------------------------------

año	TEXTILES	INDUSTRIAL	NACIONAL	Textil	industrial	Nacional
2000	405.518	3.698.532	22.356.265	2	1,8	2,5
2001	408.414	3.797.922	22.732.700	0,7	2,7	1,7
2002	398.756	3.807.441	23.297.736	-2,4	0,3	2,5
2003	405.029	3.952.364	23.929.417	1,6	3,8	2,7
2004	418.525	4.172.930	24.928.062	3,3	5,6	4,2
2005	428.527	4.298.295	26.030.240	2,4	3	4,4
2006	441.309	4.646.134	27.278.913	3	8,1	4,8
2007	453.748	4.929.111	28.524.027	2,8	6,1	4,6
2008	459.453	5.109.524	30.277.826	1,3	3,7	6,2
2009	455.389	5.355.324	31.294.680	-0,9	4,8	3,4
2010	473.286	5.493.991	32.585.680	3,9	2,6	4,1
2011	483.777	5.695.896	34.281.469	2,2	3,7	5,2
2012	490.503	5.966.185	36.037.460	1,4	4,8	5,1
2013	500.072	6.329.243	38.486.570	2	6,1	6,8
2014	513.566	6.584.447	40.588.156	2,7	4	5,5
2015	522.636	6.885.791	42.559.599	1,8	4,6	4,9
2016	528.522	7.311.665	44.374.306	1,1	6,2	4,3
2017	540.330	7.551.997	46.235.900	2,2	3,3	4,2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia

3.1.3. EVOLUCIÓN DEL SECTOR TEXTIL

El índice de volumen físico de la industria manufacturera (INVOFIM) que mide la evolución en el corto plazo de la producción, muestra por grupo de actividad que el sector textil tuvo un comportamiento muy poco dinámico y que en general, estuvo por debajo del desarrollando general de la industria manufacturera, por debajo del comportamiento de la agroindustria y de otras industrias.

Si bien los resultados fueron positivos en cuanto a la producción del Sector Textil, en los últimos años se notó una reducción significativa.

CUADRO N°3

BOLIVIA: ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA INDUSTRIA

Año	General	Agroindustria	Resto Industria. Manufacturera	Sector Textil	Año	General	Agroindustria	Resto Industria. Manufacturera	Sector Textil
-----	---------	---------------	--------------------------------	---------------	-----	---------	---------------	--------------------------------	---------------

M AN UF AC TU RE RA ,	2000	145,7	148,7	143,7	145,3	2009	191,6	196,3	188,4	138,8
	2001	144,6	154,2	138,1	152	2010	197,8	203,3	194,1	147
	2002	145,5	160,9	134,9	136,1	2011	204,8	212,6	199,4	123,2
	2003	150,6	167,5	139	153,8	2012	215,7	239,2	205,9	127,8
	2004	155,8	165,3	149,4	138,6	2013	233	241,3	227,3	122
	2005	160,9	166,8	157	149,9	2014	239,1	243,5	236,1	123
	2006	175,2	186,6	167,5	155,9	2015	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	2007	181,2	289,7	175,4	146,8	2016	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	2008	185,9	188,6	184	148,1	2017	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

(1990=100)

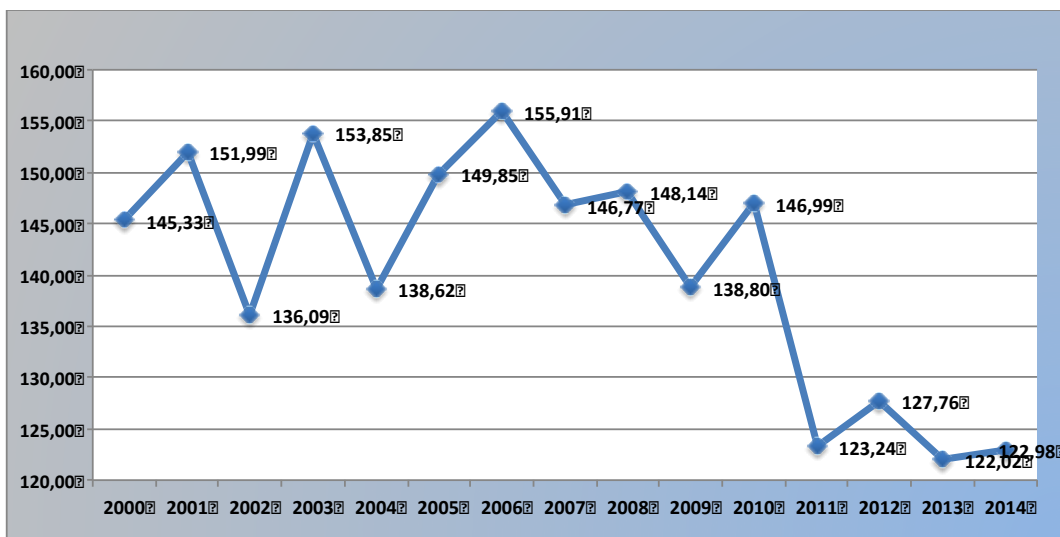
Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia

Como se observa en el Gráfico N°4, el Sector Textil el año 2014 tuvo un incremento de cerca de 23% respecto al valor base de 1990, incremento inferior a años anteriores.

GRÁFICO N°4

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE PRODUCCIÓN DEL SECTOR TEXTIL, 1990=100



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
 Elaboración: Propia

Si bien estos datos reflejan una parte importante del proceso evolutivo del sector durante los últimos años, es preciso complementar su análisis con otro tipo de información, analizando entre otros, el índice de volumen de ventas de la industria manufacturera.

CUADRO N°4

Año	General	Agroindustria	Resto Industria. Manufacturera	Sector Textil	Año	General	Agroindustria	Resto Industria. Manufacturera	Sector Textil
-----	---------	---------------	--------------------------------------	------------------	-----	---------	---------------	--------------------------------------	------------------

BO LIV IA: ÍN DI CE	2000	153,3	147	157,5	188,5	2009	207,2	192,5	217,1	217,4
	2001	153,2	149,6	155,6	175,8	2010	226,7	213,6	235,6	277,7
	2002	153,2	156,4	151	156,1	2011	233,1	214,7	245,5	276,6
	2003	153,8	157,5	151,3	139,8	2012	245,7	219,4	263,5	279,5
	2004	162,4	161,3	163,2	156,6	2013	262,5	237,8	279,4	288,4
	2005	164,7	162,2	166,4	177,7	2014	266,2	239,3	284,5	275,7
	2006	177,5	174,8	179,3	185,9	2015	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	2007	188	183,3	191,2	201,2	2016	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	2008	197,8	187,2	205,1	196,1	2017	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

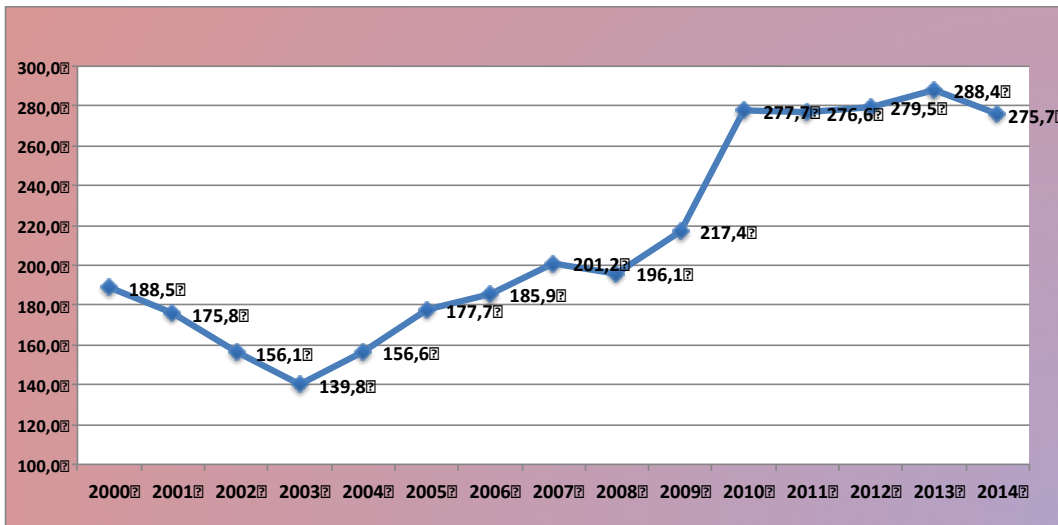
**DE VOLUMEN DE VENTAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTUERA,
(1990=100)**

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.

En el caso de las ventas del sector textil, el comportamiento estuvo muy por encima del comportamiento general y de otras industrias. Las ventas del sector textil tuvieron un incremento de cerca de 176% con respecto al valor base de 1990.

GRÁFICO N°5

**EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE VOLUMEN DE VENTAS DEL SECTOR
TEXTIL, 1990= 100**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.

Adicionalmente, es posible analizar el comportamiento del índice de precios al productor industrial manufacturero (IPPIM). Este índice toma en cuenta el valor de mercado de producción bruta de mercancías de las industrias en el establecimiento de los productores, incluye impuestos directos menos de subvenciones y permite analizar la evolución de los precios al productor de la actividad industrial, desarrollados en establecimientos dedicados a la producción y comercialización de dichos productos.

**CUADRO N°5
BOLIVIA: ÍNDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR INDUSTRIAL,**

(1990=100)

Fuente:
Instituto
Nacional
de Estadística
INE.

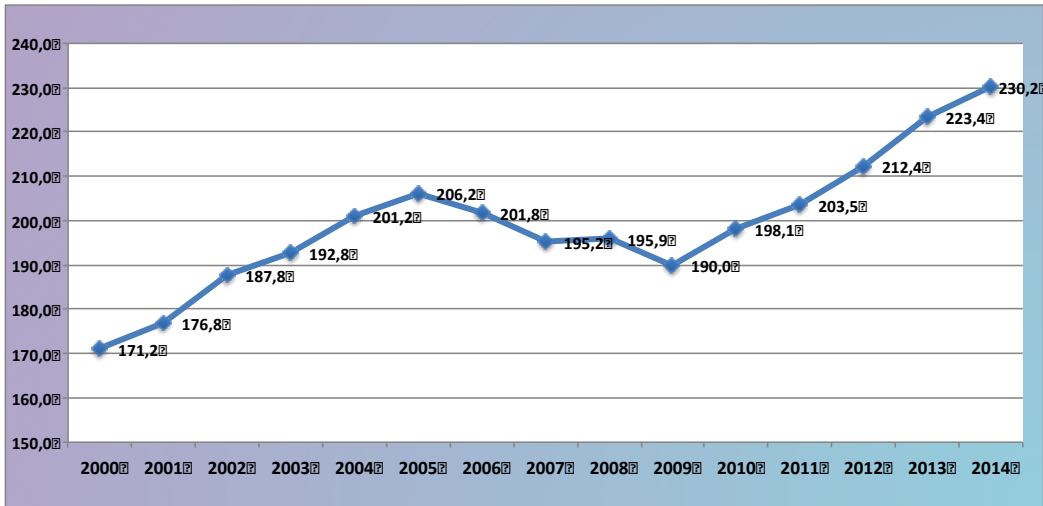
Año	General	Agroindustria	Resto Industria. Manufacturera	Sector Textil	Año	General	Agroindustria	Resto Industria. Manufacturera	Sector Textil
2000	213,6	192,6	227,8	171,2	2009	309,8	310,1	309,8	190
2001	215,5	193,1	230,7	176,8	2010	317,2	327,6	310,2	198,1
2002	215,7	193,2	231	187,8	2011	347,4	379,1	325,8	203,5
2003	222,7	202,7	236,3	192,2	2012	357,2	395,8	331	212,4
2004	237,1	219,2	249,3	201,2	2013	358,9	382,5	342,8	223,4
2005	254,5	234,9	267,9	206,2	2014	365,4	390,1	348,6	230,2
2006	261,1	248,9	269,4	201,8	2015	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
2007	276,2	265,3	283,5	195,2	2016	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
2008	316,4	315,5	317	195,9	2017	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Elaboración: Propia.

Para el caso del índice IPPIM, los precios de las manufacturas textiles que han sido ligeramente ascendentes, están acorde con los niveles de inflación moderada que presenta el país y con el aumento de los precios de los insumos importados que utiliza el sector textil. A medida que pasa el tiempo la tendencia del índice fue incrementándose bastante hasta el 2014 para el productor de la industria manufacturera, sin embargo por el lado del área textil los precios tuvieron un comportamiento más constante sin tener crecimiento significativo.

GRÁFICO N°6

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR DEL SECTOR TEXTIL, (1990=100)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.

3.1.4. CAPACIDAD UTILIZADA

En Bolivia existe muchas deficiencias en cuanto a los procesos productivos que constituyen toda la cadena productiva textil; es preciso señalar que la capacidad utilizada por las empresas nacionales está por debajo del rendimiento esperado y se podría decir que está en el margen de entrar en los términos de una capacidad ociosa.

Desde el 2002 con una capacidad utilizada del 48.8% se logra observar un levantamiento muy flojo a partir del mismo, puesto que es inferior al promedio de capacidad utilizada por la industria manufacturera que en esa gestión alcanzó el 55.45%. En los años 2007 y 2008 la capacidad utilizada fue buena con un 66.69% y 64.34% respectivamente, superando al porcentaje de utilización de la industria general.

Existe un elevado grado de correlación entre la utilización de la capacidad de las fábricas y empresas con el nivel de crecimiento que experimenta la actividad en su conjunto. Si bien en algunos casos son rezagados esto repercute positiva o negativamente sobre las expectativas empresariales debido a las situación que experimenta la industria año tras año.

Es así que el mayor porcentaje de variación negativa respecto al periodo anterior se da el 2011, con un porcentaje de utilización del 54,25% y una variación de -12,81 respecto al porcentaje de utilización de toda la industria manufacturera que fue del 68,63% y una variación positiva de 2,13. De esta forma se observa la incertidumbre en los procesos para mejorar el rendimiento o los factores que pueden influir sobre este indicador tan importante.

Cabe mencionar que solo se tiene datos hasta el año 2014, debido a que aún no se cuenta con información actualizada de los últimos tres años.

CUADRO N°6

BOLIVIA: CAPACIDAD UTILIZADA DEL SECTOR TEXTIL

año	Capacidad Utilizada		Variaciones Absolutas	
	Textiles	Industria	Textiles	Industria

2000	49,94	54,66		
2001	47,76	54,29	-2,18	-0,37
2002	48,8	55,45	1,04	1,16
2003	53,85	56,39	5,05	0,94
2004	58,61	58,97	4,76	2,58
2005	54,69	61,64	-3,92	2,67
2006	61,91	64,71	7,22	3,07
2007	66,69	64,51	4,78	-0,2
2008	64,34	63,68	-2,35	-0,83
2009	61,77	64,34	-2,57	0,66
2010	67,06	66,5	5,29	2,16
2011	54,25	68,63	-12,81	2,13
2012	59	71	4,75	2,37
2013	54	72	-5	1
2014	59	71	5	-1

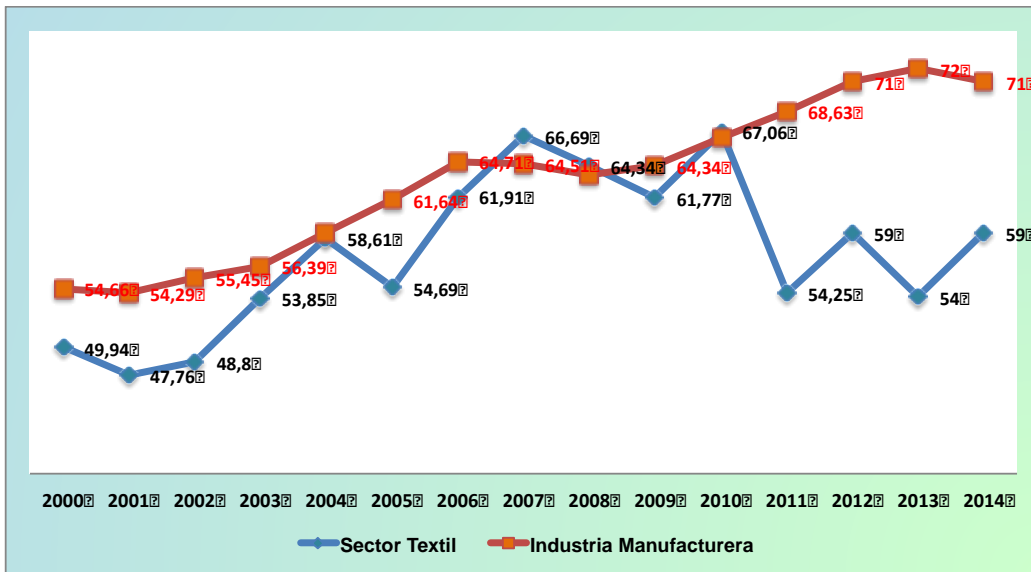
Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia

GRÁFICO N°7

CAPACIDAD UTILIZADA DEL SECTOR TEXTIL

(en porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia

3.2. VENTAJAS DEL ATPDEA

3.2.1. Definición

La Ley de Preferencia Arancelaria Andina y Erradicación de la Droga. Es un programa de comercio Unilateral otorgada por el gobierno de Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Mediante esta ley se renueva y amplía las preferencias comerciales otorgadas por el ATPA cuya vigencia expiró el 04 de diciembre de 2001²⁴.

La Ley estuvo dirigida a propiciar el incremento de los flujos comerciales entre países beneficiarios y los Estados Unidos de América. Generó empleo e inversión para fortalecer las economías andinas, ofreciendo mayor acceso a diversos productos de la región al mercado estadounidense; promueve la estabilidad política, económica y social en la subregión, con la finalidad de definir e implementar alternativas viables de desarrollo, sostenibles en el largo plazo.

²⁴ IBCE. La Ley para la Erradicación Y Promoción del Comercio Andino, (ATPDEA, por sus siglas en inglés).gerencia Técnica- IBCE.P. 1

A diferencia del ATPA, en esta nueva ley ATPDEA se concede mayor accesibilidad a los productos de la industria del sector textil, confecciones y manufacturas de cuero. Las preferencias arancelarias alcanzaron un promedio de 6.800 productos.

Desde el 15 de diciembre de 2008, se suspendía el ATPDEA para Bolivia debido al incumplimiento de los “criterios de elegibilidad” en lo concerniente a la lucha contra el narcotráfico.

El principal objetivo del ATPDEA fue promover las exportaciones y el desarrollo de los países beneficiarios ofreciéndoles una opción que les permitiera tener alternativas económicas diferentes a los cultivos ilícitos.

Según lo dispuesto por la ley del ATPDEA, las preferencias arancelarias, para los productos bolivianos beneficiados, se extendieron hasta el 31 de diciembre del año 2006.

3.2.2. PRODUCTOS COBIJADOS POR EL ATPDEA

el ATPDEA permitía el ingreso libre de arancel a cerca de 6.100 productos, dentro de los que se encontraban las flores, manufacturas de madera, quinua, joyería de oro, entre otros. Es decir, todos aquellos productos que se identifican en el arancel de los Estados Unidos con la letra J²⁵.

Adicionalmente el ATPDEA otorgó preferencias a:

1. Prendas de vestir (bajo ciertas condiciones).
2. Calzados.
3. Carteras y manufacturas de cuero.
4. Petróleo y sus derivados.
5. Relojes y sus partes.

3.2.3. BENEFICIOS DEL ATPDEA A LAS EMPRESAS BOLIVIANAS

²⁵ Ibidem. Pág. 2.

Gracias a esa preferencia los productos bolivianos beneficiarios debían ser más competitivos en el mercado de Estados Unidos, pues al entrar libres de arancel, se pudo ofrecer un mejor precio. Adicionalmente, en algunos sectores como el de confecciones y el calzado, tenían gran potencial debido a la calidad de los productos, las características de la industria y la excelente mano de obra²⁶.

Este posicionamiento de productos en el mercado de los Estados Unidos permitió aumentar la cantidad de exportación, lo cual a su vez hizo que haya un aumento en la producción y un mayor número de empleos requeridos. Por otro lado, fue la oportunidad para incorporar a los micro y pequeños productores en las cadenas productivas de exportación.

3.2.4. CARACTERÍSTICAS EXIGIDAS A LAS CONFECCIONES PARA TENER DERECHO AL ATPDEA

Las confecciones del sector textil recibieron un acceso preferencial para su ingreso al mercado de los Estados Unidos, con la condición de cumplir al menos una de las siguientes características:²⁷.

1. Cuota regional. Confecciones elaboradas de telas o componentes de tela o Knit to shape formados en unos ó más países ATPDEA, de hilazas totalmente formadas en los Estados Unidos o en uno ó más ATPDEA, distintas de las clasificaciones en el numeral 31 (807/809A). Para esta categoría se estableció una cuota anual de 2% del total de importaciones de los Estados Unidos en metros cuadrados equivalentes, iniciando el 1° de octubre del años 2002. Dicha cuota se incrementó en un 0,75% cada año hasta llegar a 5% en cuatro años.
2. Llama, alpaca o vicuña. Confecciones elaboradas con telas o componentes de tela o knit to shape formados en uno o más países ATPDEA, de hilazas

²⁶ Ibidem. Pág. 3.

²⁷ Ibidem. Pág. 3.

totalmente formadas en uno o más países ATPDEA si su mayor contenido en peso (chief value) es de llama o alpaca. ^[11]_{SEP}

3. 807/809A (Telas en rollo/ telas cortadas listas para ensamblar). Confecciones elaboradas con telas o componentes de tela o Knit to shape totalmente formados en los Estados Unidos, de hilazas formadas en los Estados Unidos o en uno o más países ATPDEA. Estas confecciones pueden ser cortadas en los Estados Unidos o en cualquier país beneficiario o en ambos. Podrán ser cosidas con hilos de origen extranjero, pero el tinturado y terminado sobre la tela, bien sea de tejido plano o de punto, debe ser llevado a cabo en los Estados Unidos o países ATPDEA (conocida como DeMint provisión).
4. Telares, hechos a mano y folklóricos. Artículos de telares, elaborados a mano y folklóricos que sean certificados como tal por la autoridad competente de cada país beneficiario, con base en un acuerdo con el gobierno de los Estados Unidos.
5. Oferta insuficiente. Confecciones elaboradas con telas o hilazas no producidas en los Estados Unidos o los países ATPDEA, si están identificados bajo NAFTA con categoría de oferta insuficiente (Anexo 401 del NAFTA). También son confecciones elaboradas con telas o hilazas no producidas en los Estados Unidos o los países ATPDEA, si el presidente determina que no es posible que sean abastecidas de manera oportuna por la industria doméstica en cantidades comerciales. Para ellos se establece un procedimiento a seguir, para solicitar la inclusión de nuevas telas o hilazas.
6. Regla especial para brassieres. Confecciones clasificadas por la subpartida 6212.10, que no correspondan a las categorías anteriores. Los brassieres serán elegibles para tratamiento preferencial sólo si el costo de las telas, sin incluir adornos y accesorios formado en los Estados Unidos es de al menos el 75%, en promedio, del valor agregado de la tela declarado en la aduana.

7. Otras. Se establecen unas reglas especiales referidas al uso de adornos y accesorios de terceros países (no podrán exceder el 25%), ciertas entretelas (no podrán ser más del 25%), una cláusula de mínimas (establece la posibilidad de usar hilazas de terceros países, las cuales no podrán exceder el 7% del peso de la prenda), y la posibilidad de usar filamentos de nylon en las confecciones (cuando provienen de México, Canadá y Israel).

Adicionalmente, se establece que las maletas y equipos de viaje de materias textiles, elaborados son telas de los Estados Unidos, de hilazas de los Estados Unidos, también entran libre de arancel. Las medias de todo tipo, también se incluyen.

3.3. EXPORTACIÓN DEL SECTOR TEXTIL

Bolivia es una economía relativamente abierta, debido a que participa de importantes acuerdos comerciales regionales desde hace mucho tiempo. Donde los mejores resultados alcanzados fueron al interior de la CAN, debido a las condiciones no arancelarias para las partidas NANDINA entre los países miembros. A este mercado, Bolivia, exporta principalmente productos derivados de la agroindustria: oleaginosas, cereales y manufacturas. El año 2013, el valor de las exportaciones interregionales de la CAN, alcanzó los 9,742 millones de dólares, y durante la última década este comercio creció a una tasa promedio anual del 14,4%, registrándose crecimiento negativo los años 2009 y 2013, con 17,6% y 5,9% respectivamente, se debe recordar que el año 2009, la región sufrió los efectos de la crisis inmobiliaria, y en 2013, se registró una importante escasez de alimentos originados por los fenómenos naturales.

Bolivia la mayor parte de su historia, fue deficitaria en la balanza de pagos, debido a la estructura económica sostenida por la exportación de materia prima (minerales e hidrocarburos) y al aparato productivo debilitado por las importaciones de manufacturas y el contrabando. Obtuvo resultados favorables en la balanza comercial a partir del año 2004, los cuatro años anteriores, el déficit sumó 1.870 millones de dólares. Algunos factores que explican este déficit,

fueron las bajas inversiones privadas y públicas que afectaron el crecimiento; el valor de inversiones extranjeras directas (IED) en 1993, alcanzó los 129 millones de USD, este valor ascendió los 1.026 millones de USD en 1998, como punto más alto, mientras que en 2003, solo se invirtieron 566 millones de USD de la misma manera se registra un periodo de inestabilidad política y social que derivó posteriormente en la renuncia del gobierno de turno.

Los principales países a los que Bolivia exporto sus bienes y servicios el año 2000, fueron: Colombia, EEUU, Reino Unido, Suiza y Brasil; estos países representaron, el 70,5% del valor total de exportaciones, que alcanzaron los 1246 millones de USD. El año 2008 los principales países destino de las exportaciones naciones fueron Brasil, Argentina, EEUU y Corea del Sur; en este caso, las exportaciones a Brasil representaron el 43,6% del total que alcanzó los 6.933 millones de USD los cuatro primeros destinos sumaron el 69,4% lo que indica una fuerte concentración y dependencia del comercio con estas naciones. El año 2017 el destino de las exportaciones nacionales fueron: Brasil, Argentina, EEUU, Corea del Sur y Japón, que presentaron el 55,7% del total que fue de 8.194 millones de USD; este año las ventas a Brasil disminuyeron en comparación al 2008.

CUADRO N°7

BOLIVIA: EXPORTACIONES, SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO, (en millones de dólares)

2000			2008			2017		
TOTAL	1246,27		TOTAL	6932,92		TOTAL	8194,49	
BRASIL	158,66	12,7%	BRASIL	3023,12	43,6%	BRASIL	1455,67	17,8%
CANADÁ	6,46	0,5%	CANADÁ	87,31	1,3%	CANADÁ	171,09	2,1%
COLOMBIA	196,64	15,8%	COLOMBIA	216,18	3,1%	COLOMBIA	488,67	6,0%
COREA DEL SUR	1,74	0,1%	COREA DEL SUR	812,5	11,7%	COREA DEL SUR	626,91	7,7%
CHILE	25,76	2,1%	CHILE	78,14	1,1%	CHILE	99,35	1,2%
CHINA	5,47	0,4%	CHINA	129,38	1,9%	CHINA	451,86	5,5%
ALEMANIA	13,05	1,0%	ALEMANIA	23,11	0,3%	ALEMANIA	68,38	0,8%
ECUADOR	4,71	0,4%	ECUADOR	13,37	0,2%	ECUADOR	72,87	0,9%
ESPAÑA	3,05	0,2%	ESPAÑA	45,79	0,7%	ESPAÑA	134,15	1,6%
ESTADOS UNIDOS	192,56	15,5%	ESTADOS UNIDOS	486,87	7,0%	ESTADOS UNIDOS	611,13	7,5%

ITALIA	16,59	1,3%	FRANCIA	12,87	0,2%	FRANCIA	18,54	0,2%
JAPÓN	3,4	0,3%	ITALIA	23,54	0,3%	INDIA	571,93	7,0%
MÉXICO	6,36	0,5%	JAPÓN	214,33	3,1%	ITALIA	40,41	0,5%
PARAGUAY	2,08	0,2%	MÉXICO	37,46	0,5%	JAPÓN	591,34	7,2%
PERÚ	57,43	4,6%	PARAGUAY	54,4	0,8%	MÉXICO	18,46	0,2%
REINO UNIDO	167,61	13,4%	PERÚ	275,87	4,0%	PARAGUAY	56,58	0,7%
ARGENTINA	29,21	2,3%	REINO UNIDO	90	1,3%	PERÚ	289,09	3,5%
SUIZA	163,12	13,1%	ARGENTINA	493,3	7,1%	REINO UNIDO	49,96	0,6%
URUGUAY	69,2	5,6%	SUIZA	162,06	2,3%	ARGENTINA	1244,47	15,2%
VENEZUELA	49,85	4,0%	VENEZUELA	249,98	3,6%	SUIZA	14,29	0,2%
RESTO DE PAISES	73,32	5,9%	RESTO DE PAISES	403,34	5,8%	RESTO DE PAISES	1119,34	13,7%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia.

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

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

CUADRO N°8

BOLIVIA: IMPORTACIONES, SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN, (millones de dólares)

2000	%	2008	%	2017	%
------	---	------	---	------	---

TOTAL	2020,31		TOTAL	5100,17		TOTAL	9308,48	
BRASIL	284,36	14,1%	BRASIL	925,25	18,1%	BRASIL	1559,95	16,8%
CANADÁ	15,17	0,8%	CANADÁ	50,51	1,0%	CANADÁ	57,9	0,6%
COLOMBIA	48,03	2,4%	COLOMBIA	111,74	2,2%	COLOMBIA	225,29	2,4%
CHILE	170,28	8,4%	CHILE	350,63	6,9%	CHILE	357,29	3,8%
CHINA	69,73	3,5%	CHINA	445,11	8,7%	CHINA	2027,34	21,8%
TAIWAN	38,42	1,9%	TAIWAN	25,18	0,5%	ALEMANIA	209,18	2,2%
ALEMANIA	40,96	2,0%	ALEMANIA	91,97	1,8%	ECUADOR	49,11	0,5%
ESPAÑA	51,74	2,6%	ECUADOR	20,82	0,4%	ESPAÑA	158,14	1,7%
ESTADOS UNIDOS	454,28	22,5%	ESPAÑA	55,35	1,1%	ESTADOS UNIDOS	743,5	8,0%
	42,85	2,1%	ESTADOS UNIDOS	552,39	10,8%		141,3	1,5%
ITALIA			INDIA	26,55	0,5%	INDIA	145,47	1,6%
JAPÓN	105,81	5,2%	ITALIA	45,13	0,9%	ITALIA	345,31	3,7%
MÉXICO	48,15	2,4%	JAPÓN	501,73	9,8%	JAPÓN	283,29	3,0%
PANAMÁ	9,99	0,5%	MÉXICO	109,9	2,2%	MÉXICO	52,14	0,6%
PARAGUAY	27,11	1,3%	PARAGUAY	46,77	0,9%	PARAGUAY	609,72	6,6%
PERÚ	102,2	5,1%	PERÚ	354,44	6,9%	PERÚ	54,29	0,6%
REINO UNIDO	12,16	0,6%	REINO UNIDO	22,72	0,4%	REINO UNIDO	1164,04	12,5%
ARGENTINA	317,24	15,7%	ARGENTINA	729,78	14,3%	SUECIA	142,75	1,5%
SUECIA	24,18	1,2%	SUECIA	98,41	1,9%	SUIZA	102,65	1,1%
SUIZA	10,93	0,5%	VENEZUELA	253,16	5,0%	URUGUAY	45,66	1,1%
VENEZUELA	15,48	0,8%	RESTO DE PAISES	282,63	5,5%	RESTO DE PAISES	834,16	9,0%
RESTO DE PAISES	131,24	6,5%						

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, INE.

Elaboración: Propia

Al igual que el año 2000, el año 2008, los principales países de donde se importó bienes y servicios fueron: Brasil, Argentina y EEUU, pero ese año el principal país, fue Brasil representando el 18,1% del total importado que fue de un valor de 5.100 millones de USD.

El año 2017, el 21,8% de las importaciones de Bolivia procedieron de China, a este país se le compra una amplia gama de bienes, entre los cuales se encuentran, aparatos eléctricos, materiales manufactureros de textiles, y equipamiento; adicionalmente, los últimos años una gama de bienes duraderos como vehículos y motocicletas. Las importaciones desde Brasil y EEUU, continúan siendo importantes, aunque se ha incrementado las importaciones desde la región del Perú, del cual se importan textiles y plásticos manufacturados.

Por su parte, Tarija, Santa Cruz, Potosí y La Paz, son los departamentos que mayor participación tienen sobre el valor de exportaciones total. Es destacable el incremento de exportaciones desde Tarija, puesto que pasó de representar el 3,9% el 2000, a 38,8% el 2013, para luego llegar a 19,6% el 2017, debido a la

exportación de hidrocarburos. En 2000 produjo 763 millones de metros cúbico de gas y un millón de barriles de hidrocarburos líquidos que equivalen al 24 y 8% respectivamente de la producción nacional. En 2013 subió la producción hasta 13.908 millones de metros cúbico y 14,6 millones de barriles que representaron el 71% de la producción nacional de gas natural como de hidrocarburos líquidos. Sin embargo, Santa Cruz redujo su participación sobre el total de exportaciones, ya que el 2000 tuvo una participación del 37,8%, a 28,2% el 2013, para llegar al 24,7% de participación, pero la reducción en la participación en las exportaciones no se debe a una reducción de su producción, sino debido al incremento de exportación de hidrocarburos y minerales. Asimismo Potosí representa en promedio el 27% del total de exportaciones este 2017, centrado en la exportación de minerales, donde destaca el Estaño, Plata, Wólfram y el Oro. Las exportaciones del departamento de La Paz, represento en promedio el 14,6% sobre el total, y se sustenta en minerales (oro principalmente), recursos forestales y manufacturas, entre ellas las derivadas de textil, joyería y madera.

CUADRO N°9

PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL SOBRE LAS EXPORTACIONES, (en porcentaje)

DEPARTAMENTO	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
CHUQUISACA	1,6%	0,6%	2,4%	2,7%	3,8%	1,6%	0,9%	0,8%	0,6%	0,7%
LA PAZ	12,4%	8,4%	6,5%	5,9%	10,3%	6,8%	11,2%	9,7%	13,7%	14,6%
COCHABAMBA	7,9%	10,2%	4,5%	4,3%	3,7%	3,7%	2,9%	3,5%	4,5%	3,7%
ORURO	17,4%	6,8%	6,7%	6,6%	4,5%	4,6%	4,6%	5,5%	4,4%	4,3%
POTOSÍ	14,5%	9,2%	25,6%	26,9%	17,1%	15,3%	14,6%	17,5%	25,5%	27,0%
TARIJA	3,9%	34,3%	27,7%	28,5%	34,0%	38,8%	37,0%	33,3%	21,1%	19,6%
SANTA CRUZ	37,8%	28,1%	25,0%	23,5%	25,4%	28,2%	25,9%	25,4%	25,1%	24,7%
BENI	3,3%	2,2%	1,3%	1,4%	1,1%	1,0%	2,7%	3,8%	4,8%	5,2%
PANDO	1,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,4%	0,4%	0,3%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia

Por su parte, los tres departamentos del eje central: La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, son los que más bienes y servicios importan, el 2017, las importaciones de

Santa Cruz ascendieron hasta 3.945 millones de USD, y las de La Paz sumaron 2.308 millones de USD, las de Cochabamba fueron por un valor de 717 millones de USD, desde el 2011 las importaciones del departamento Oruro fue incrementándose hasta llegar el 2017 a un valor de 1.465 millones de USD.

CUADRO N°10
PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL SOBRE LAS IMPORTACIONES
NACIONALES, (en porcentaje)

DEPARTAMENTO	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
CHUQUISACA	1,3%	0,5%	0,5%	0,4%	0,6%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,5%
LA PAZ	29,1%	26,9%	26,7%	25,8%	25,8%	24,9%	25,5%	24,0%	26,0%	24,9%
COCHABAMBA	14,5%	9,9%	8,0%	10,0%	7,8%	8,0%	10,5%	9,3%	8,2%	7,7%
ORURO	8,7%	7,3%	7,6%	9,6%	10,2%	10,0%	7,7%	9,3%	12,5%	15,8%
POTOSÍ	1,9%	4,0%	4,0%	3,2%	3,2%	3,0%	2,7%	2,0%	2,1%	2,2%
TARIJA	9,1%	10,4%	7,7%	7,2%	7,5%	9,0%	7,5%	6,0%	5,6%	6,3%
SANTA CRUZ	35,2%	40,7%	45,3%	43,5%	44,8%	44,6%	45,9%	48,8%	45,0%	42,5%
BENI	0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,2%	0,1%	0,1%
PANDO	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia.

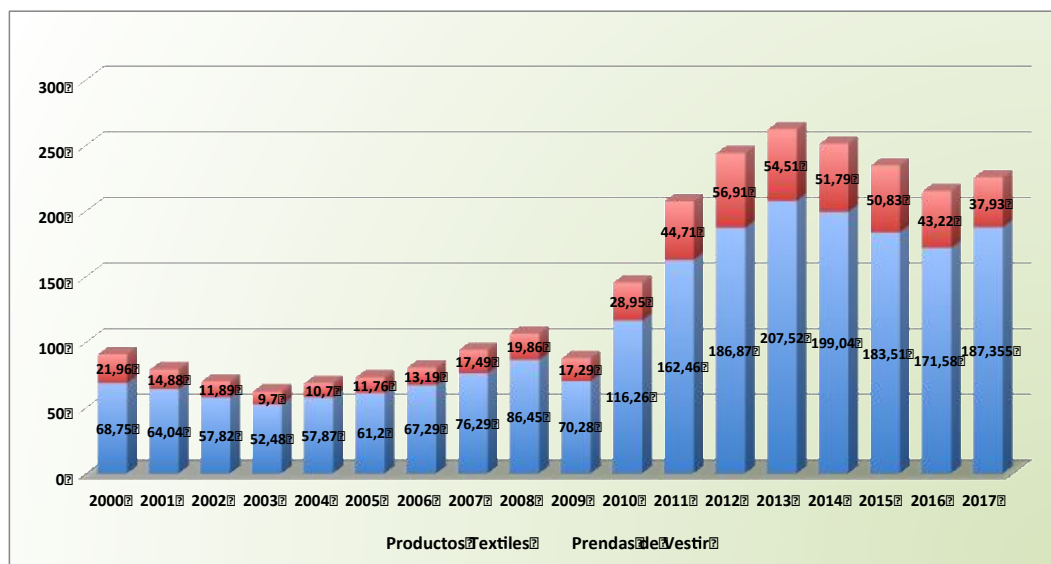
El sector productor textil nacional, es uno de los más importantes debido a la incidencia que tiene como generadora de empleo e ingresos laborales a un amplio sector de trabajadores nacionales. En general, el mercado local está estructurado por una gran cantidad de empresas micro, pequeña y mediana escala.

La producción y exportación de textiles en Bolivia, es una actividad sumamente importante, por el volumen, el valor y el impacto sobre el empleo. El año 2000, se importaron un total de 91 millones de USD, de los cuales, las prendas de vestir

representaron el 24,2%, el porcentaje restante corresponde a material textil, materia prima para la confección: telas, hilos, embellecedores y otros complementos. El volumen de importación de textiles fue reduciéndose hasta el año 2003, cuando el 15,6% del valor total importado correspondía a prendas de vestir, por un valor de 9,7 millones de USD. A partir de entonces, las importaciones de insumos como prendas de vestir se incrementaron; el pico máximo se registra el año 2012, cuando se importaron 264 millones de USD, 54,5 millones de USD, (20,8%) en prendas de vestir y 207,52 millones de USD, (79,2%), que correspondieron a productos textiles. El año 2017, la importación de prendas de vestir tan solo represento el 16,8% del total importado que fue por el valor de 225 millones de USD.

GRÁFICO N°8

BOLIVIA: VALOR DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL, (en millones de dólares)



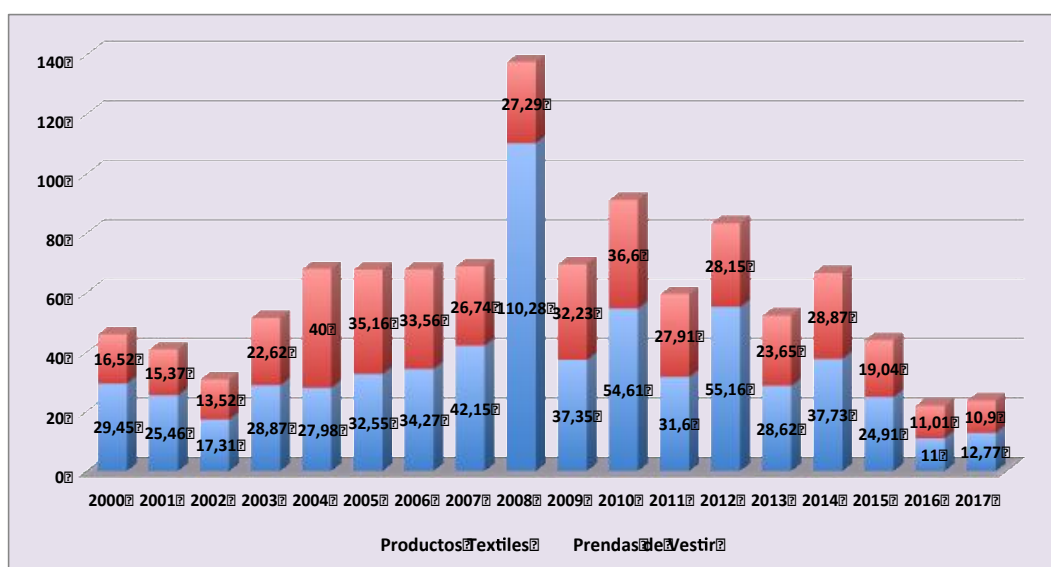
Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia

Por su parte, las exportaciones de textiles registraron un comportamiento cíclico, en razón de haberse incrementado entre 2003 y 2010, para luego contraerse posteriormente. El año 2000, se exportó al mundo un valor de 46 millones de

USD, de los cuales el 64,1% (29,45 millones de USD) fueron productos textiles, mientras que el restante corresponde a prendas de vestir.

GRÁFICO N°9
BOLIVIA: VALOR DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL,
(en millones de dólares)

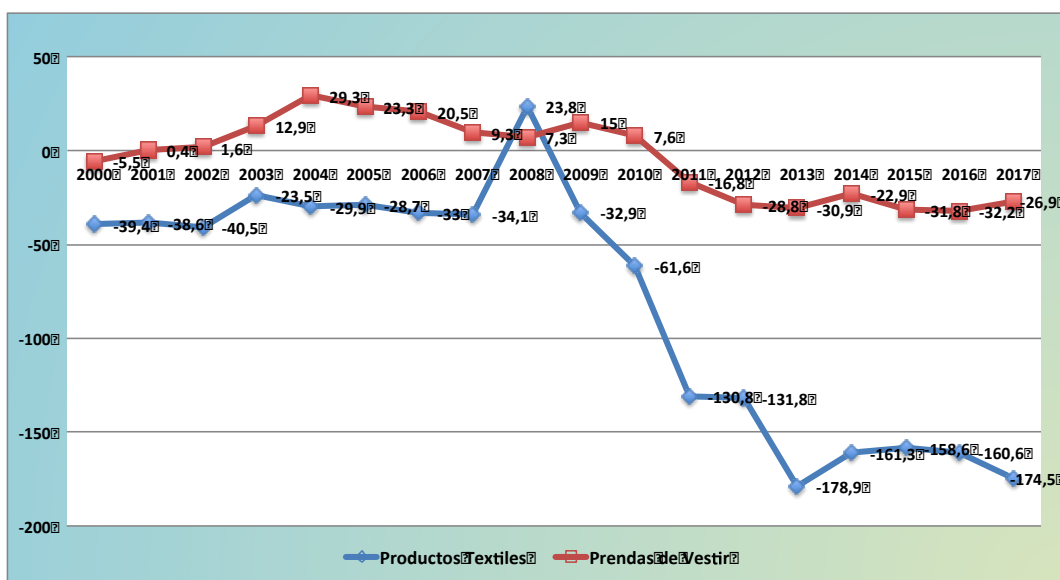


Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
 Elaboración: Propia

El máximo valor de exportaciones se registró el 2008, cuando se alcanzó un valor de 137 millones de USD, de los cuales 27,29 millones de USD (19,8%) correspondían a prendas de vestir, mientras que 110,28 millones de USD, (80,2%) correspondían a productos textiles. El valor de exportaciones el 2017, descendió hasta los 23,68 millones de USD, de los cuales 12,77 millones correspondieron a productos textiles y 10,90 millones de USD a prendas de vestir.

GRÁFICO N°10

BOLIVIA: SALDO COMERCIAL DE L SECTOR TEXTIL (X-M)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia

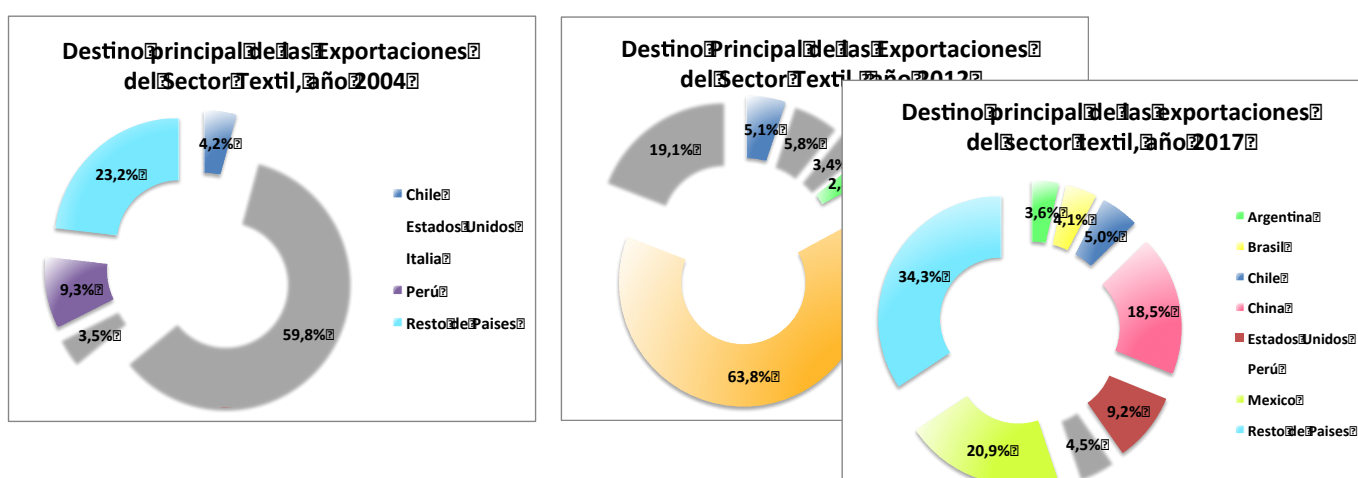
Como se aprecia, durante todo el periodo de estudio, el comercio de textiles en Bolivia fue deficitaria; el año 2000, se registró un déficit por 44,9 millones de USD, mientras que el año 2017 este déficit se cuadruplicó y alcanzó los 201,4 millones de USD. Un análisis desagregado muestra que por 9 años, mientras estuvieron vigentes las preferencias del ATPDEA en Bolivia, el saldo en el comercio de prendas de vestir, fue favorable, registrándose el máximo superávit en 2004, por un valor de 29,2 millones de USD, a partir de 2010, incluso el

comercio de prendas de vestir es deficitario, principalmente por las competencias de confecciones de China y el Norte de Asia.

Los principales destinos de la producción del sector textil fueron; en 2004, el 59,8% del total exportado, fue al mercado estadounidense, seguido con el 23,2% al resto del mundo y con el 9,3% el destino fue Perú; al igual que las exportaciones nacionales existe una dependencia en cuanto al mercado de textiles; después de la suspensión del beneficio para Bolivia, Venezuela se convirtió en el principal mercado; el 2012 el 63,8% del total exportado fue a ese país, donde tan solo el 5,8% tuvo como destino Estados Unidos, nuevamente existe dependencia de destino para los textiles, ya para este 2017 los productos textiles no tuvieron un mercado principal, debido a los problemas que se vive en Venezuela ya no se exporta ningún tipo de productos, donde el 34,3% se exporta al resto del mundo, el 20,9% se exporta a México pero estas exportaciones están constituidas por prendas de vestir y con 18,5% se exporta a China.

GRÁFICO N°11

BOLIVIA: EXPORTACIÓN DEL SECTOR TEXTIL SEGÚN DESTINO, AÑOS 2004, 2012 Y 2017 (en porcentaje)



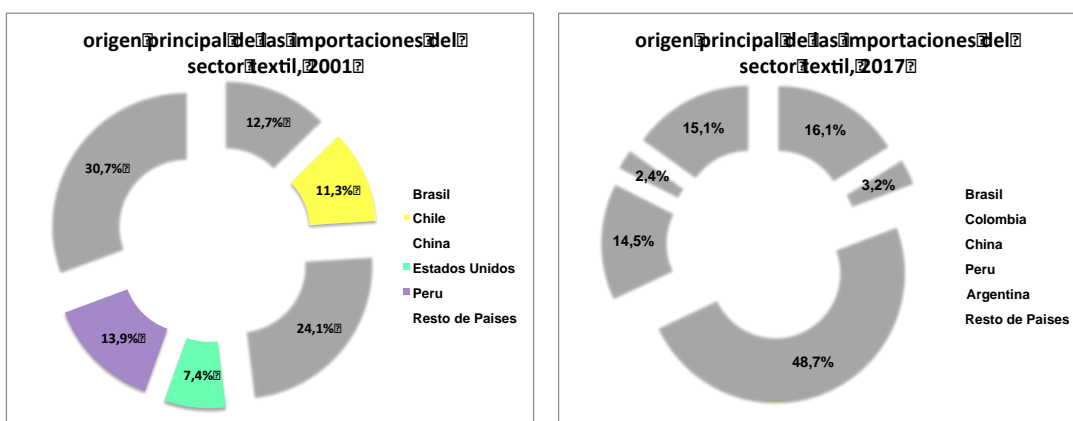
Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.

En cuanto al origen de las importaciones del sector textil, el año 2001 el principal país de donde se importaron productos textiles y prendas de vestir fue China que tuvo una participación del 24,1% del total importado ese año; luego le siguen en participación de origen de las importaciones textiles, Perú con 13,9%, Brasil con 12,7%, Chile con 11,3% y Estados Unidos con 7,4%.

El 2017 China fue nuevamente el principal país de origen de las importaciones textiles, cuya participación en las importaciones se incrementó de 24,1% el 2001 a 48,7% el 2017, esto se debe principalmente a los bajos costos de producción y mano de obra, luego le sigue Brasil con el 16,1%, Perú con el 14,5%, Colombia y Argentina con el 3,2 y 2,4 % respectivamente; actualmente los productos textiles procedentes de Estados Unidos no representaron ni el 1%.

GRÁFICO N°12

BOLIVIA: IMPORTACIÓN DEL SECTOR TEXTIL, SEGÚN ORIGEN, AÑO 2001 Y 2017 (en porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.

Los principales departamentos productores y exportadores del Sector Textil durante el periodo de estudio, fueron en orden de importancia: La Paz, Santa Cruz y Cochabamba. La participación promedio de La Paz, alcanzó el 73,2% entre 2000-2017, siguiéndole Santa Cruz, con 15,63%, mientras que Cochabamba aportó a las exportaciones con el 3,14%.

CUADRO N°11

BOLIVIA: VALOR DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL POR DEPARTAMENTO, (en millones de dólares)

Año	La Paz	%	S.C.	%	CBBA	%	R. País	%
2000	30,1	65,5	6,33	13,8	2,22	4,8	7,31	15,9
2001	27,83	68,2	10,17	24,9	2,41	5,9	0,412	1
2002	25,3	82	3,41	11,1	2,01	6,5	0,1	0,3
2003	41,65	80,9	7,48	14,5	2,29	4,4	0,07	0,1
2004	49,69	73,1	15,1	22,2	2,74	4	0,45	0,7
2005	48,88	72,2	15,32	22,6	2,73	4	0,77	1,1
2006	43,49	64,1	20,9	30,8	2,2	3,2	1,23	1,8
2007	47,77	69,3	17,37	25,2	1,89	2,7	1,87	2,7
2008	118,91	86,4	14,12	10,3	2,09	1,5	2,44	1,8
2009	54,62	78,5	10,2	14,7	2,34	3,4	2,42	3,5
2010	82,56	90,5	3,33	3,7	1,72	1,9	3,59	3,9
2011	47,36	79,6	5,78	9,7	2,03	3,4	4,34	7,3
2012	55,6	66,7	20,63	24,8	1,54	1,9	5,53	6,6
2013	35,96	68,8	9,46	18,1	1,23	2,4	5,6	10,7
2014	49,83	74,8	9,29	13,9	1,19	1,8	6,3	9,5
2015	33,14	75,4	2,83	6,4	0,72	1,6	7,26	16,5
2016	13,66	62,1	1,39	6,3	0,35	1,6	6,59	30
2017	14,37	60,7	1,98	8,4	0,37	1,6	6,94	29,3

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.

3.3.1. EXPORTACIÓN HACIA ESTADOS UNIDOS

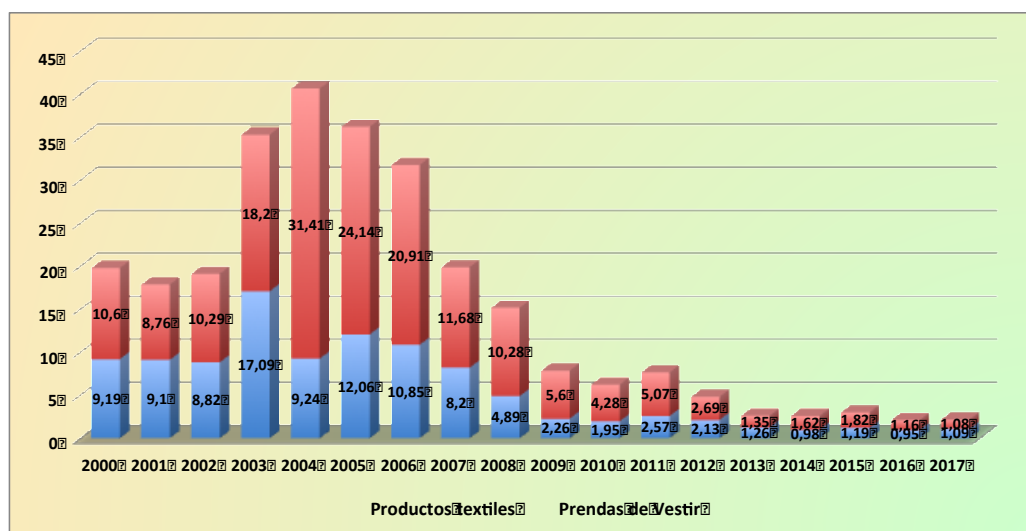
El año 2002, el Sector Textil se beneficia de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés), llegando así a exportar a Estados Unidos por un valor de 19,12 millones de USD;

el año 2004 se registra el pico más alto de ventas llegando a exportar por un total de 40,67 millones USD, entre productos textiles y prendas de vestir.

En los años 2002-2008 con el beneficio del ATPDEA, se llegó a exportar una suma total de 198,11 millones de USD, debido a que se podía exportar al mercado estadounidense con arancel cero. Desde la suspensión del beneficio (ATPDEA), en diciembre de 2008, los textiles, manufacturas de cuero y calzados, entre otros productos sufrieron una reducción en sus ventas a Estados Unidos, llegando así desde el 2009-2017 a una suma total de 39,02 millones de USD.

GRÁFICO N°13

BOLIVIA: VALOR DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL HACIA ESTADOS UNIDOS, (en millones de dólares)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia.

Lo más exportado al mercado de Estado Unidos del Sector Textil fueron las prendas de vestir; las exportaciones de textiles y prendas de vestir, hacia Estados Unidos en el marco del ATPDEA, ha tenido un techo máximo en el año 2004, exportando más de 40 millones de dólares, año del cual, se ha sufrido una disminución de las exportaciones como consecuencia de la incertidumbre generada por las amenazas del país del norte de no continuar otorgando estas ventajas arancelarias, sobre todo a partir de la gestión 2006.

En el año 2009, cuando el país no contaba con el ATPDEA, las exportaciones textiles cayeron drásticamente a algo más de 7 millones de dólares, lo que en ese momento se tradujo en la pérdida de importantes fuentes de empleo.

Las ventas a Estados Unidos disminuyeron llegando así a exportar el 2017 en total de 2,17 millones de USD entre prendas de vestir por un total de 1,08 millones de USD y 1,09 millones de USD en productos textiles

CUADRO N°12

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR HACIA ESTADOS UNIDOS

(en porcentaje)

Año	Total de Exportación	Productos Textiles	%	Prendas de Vestir	%
2000	19,79	9,19	46,4%	10,60	53,6%
2001	17,87	9,10	50,9%	8,76	49,1%
2002	19,12	8,82	46,2%	10,29	53,8%
2003	35,29	17,09	48,4%	18,20	51,6%
2004	40,6	9,24	22,7%	31,41	77,3%
2005	36,20	12,06	33,3%	24,14	66,7%
2006	31,76	10,85	34,2%	20,91	65,8%
2007	19,88	8,20	41,3%	11,68	58,7%
2008	15,17	4,89	32,2%	10,28	67,8%
2009	7,23	2,26	28,8%	5,60	71,2%
2010	6,23	1,95	31,3%	4,28	68,7%
2011	7,64	2,57	33,6%	5,07	66,4%
2012	4,82	2,13	44,2%	2,69	55,8%
2013	2,62	1,26	48,2%	1,35	51,8%
2014	2,60	0,98	37,8%	1,62	62,2%
2015	3,01	1,19	39,6%	1,82	60,4%
2016	2,10	0,94	45,1%	1,15	54,9%
2017	2,17	1,09	50,3%	1,08	49,7%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia.

En cuanto a las exportaciones por departamentos del Sector Textil, se puede apreciar que el principal departamento que exporta a Estados Unidos es La Paz, el año 2004, llegó a exportar un valor de 37,89 millones de USD; ese mismo año

los departamentos de Santa Cruz y Cochabamba exportaron por un valor de 1,47 y 1,29 millones de USD respectivamente; el 2017 como ya no se tiene el beneficio del ATPDEA para los textiles, las exportaciones de La Paz tan solo alcanzó a 1,29 millones de USD.

El presidente de la Cámara Nacional de Exportadores (CANEB), Guillermo Pou Munt, sostiene que textiles y cuero fueron los que más sintieron el impacto de la pérdida de la ATPDEA, sectores generadores de empleo.

CUADRO N°13

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES TEXTILES HACIA ESTADOS UNIDOS POR DEPARTAMENTO, (en millones de dólares)

Año	LA PAZ	SC	CBBA	CHUQ.	ORURO	POTOSÍ	BENI
2000	18,66	0,015	1,11	0	0	0	0
2001	16,51	0,74	1,28	0,003	0	0	0
2002	17,88	0,14	1,09	0	0,009	0	0
2003	32,74	1,32	1,2	0	0	0,031	0
2004	37,89	1,47	1,29	0,001	0	0	0
2005	34,41	0,6	1,13	0,058	0	0	0
2006	26,18	3,83	0,97	0,17	0	0,007	0
2007	18,09	0,72	0,81	0,25	0	0	0
2008	13,45	0,53	0,84	0,34	0	0	0
2009	6,89	0,19	0,46	0,32	0	0	0
2010	5,16	0,18	0,32	0,56	0	0	0
2011	6,68	0,069	0,19	0,7	0	0	0
2012	3,64	0,046	0,53	0,89	0	0	0
2013	1,58	0,097	0,24	0,7	0	0	0
2014	1,33	0,023	0,18	1,06	0	0	0,001
2015	1,67	0,073	0,21	1,06	0	0	0
2016	1,17	0,018	0,15	0,76	0,001	0	0
2017	1,29	0,093	0,13	0,64	0	0	0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia.

3.3.1.1. POTENCIAL DEL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

El comercio con Estados Unidos tiene una larga data de dependencia, en particular; las últimas décadas, la balanza comercial con ese país fue deficitaria, existía una fuerte dependencia de los bienes procesados, así como de las

importaciones de alimentos en los cuales Bolivia era beneficiada, principalmente harina de trigo.

Esta economía que abarca una extensión territorial de más de 9 millones de Km², cuenta con una población superior a los 300 millones de habitantes, y suma el segundo PIB más elevado, por valor de 17 billones de dólares en año 2017. Se organiza políticamente en 50 estados, de los cuales los más importantes son; Nueva York, California, Illinois, Texas y Arizona, considerando la densidad demográfica y la actividad industrial. La población latina residente en este país, asciende al 17%, siendo la minoría más grande, estos preferentemente se ubican en California y Texas.

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

CUADRO N°14

ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS

indicadores de comercio exterior	2013	2014	2015	2016	2017
Importación de bienes (millones de USD)	2.329.060	2.412.547	2.307.946	2.251.351	2.409.495
Exportación de bienes (millones de USD)	1.579.593	1.620.532	1.504.914	1.454.607	1.546.725
Importación de servicios (millones de USD)	438.366	453.265	469.110	503.053	516.018
Exportación de bienes (millones de USD)	664.948	690.127	690.061	752.411	761.724
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	1,1	4,5	5	1,3	n/a
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	3,5	4,3	0,4	-0,3	n/a
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	16,6	16,5	15,4	14,7	n/a
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	13,6	13,6	12,5	11,9	n/a
Balanza Comercial (millones de USD)	-702.243	-751.493	-761.855	-1257	-811.212
Balanza Comercial (incluyendo servicios) (millones de USD)	-461.875	-490.334	-500.446	-504.794	-568.439
Comercio exterior (en % del PIB)	30,2	30,2	27,9	26,6	n/a

FUENTE: WTO-World Trade Organisation; World Bank

Estados Unidos es el primer importador y el segundo exportador mundial de mercancías, además, el primer importador y exportador mundial de servicios comerciales. En 2013, en el marco de plan de estímulo, la administración adoptó una política de promoción de las exportaciones con el objetivo de duplicarlas en un plazo de cinco años.

La balanza comercial de Estados Unidos es estructuralmente muy deficitaria. Como consecuencia de la crisis, cayeron las importaciones, lo que redujo el déficit.

CUADRO N°15

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS, SEGÚN PAÍS, (en porcentaje)

Principales destinos (% de las exportaciones)	2017	Principales proveedores (% de las importaciones)	2017
Canadá	18,30%	China	21,80%
México	15,70%	México	13,20%
China	8,40%	Canadá	12,70%
Japón	4,40%	Japón	5,80%
Reino Unido	3,60%	Alemania	5%
Alemania	3,40%	Corea del Sur	3%
Corea del Sur	3,10%	Reino Unido	2,20%
Países bajo	2,70%	Italia	2,10%

Elaboración propia con datos de Comtrade

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

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

especializada, principalmente médico-quirúrgica, los medicamentos y los derivados de la industria informática y de telecomunicaciones.

CUADRO N°16

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS POR ESTADOS UNIDOS, (en porcentaje)

Productos Exportados en 2017	%	Productos Importados en 2017	%
Aceite de petróleo o de mineral bituminoso	5%	Automóviles de turismo y demás vehículos	7,5%
Automóviles de turismo y demás vehículos	3,5%	Aceite crudos de petróleo o de mineral bituminoso	5,8%
Partes y Accesorios de tractores, vehículos	2,9%	Aparatos emisores de radiotelefonía	4,8%
Circuitos integrados y microestructuras	2,5%	Máquinas automáticas para tratamiento	4,0%
Aparatos emisores de radiotelefonía	2,2%	Partes y Accesorios de tractores, vehículos	2,8%
Máquinas automáticas para tratamiento	1,8%	Medicamentos constituidos por productos mezclados	2,7%
Instrumentos y aparatos de medicina	1,7%	Aceite de petróleo o de mineral bituminoso	2,0%
Aceites crudos de petróleo y de mineral	1,5%	Circuitos integrados y microestructuras	1,4%
Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	1,5%	Vehículos automóbiles para transporte	1,1%
habas, porotos, frijoles, fréjoles de soja, soya	1,4%	Sangre humana; sangre animal preparado para usos terapéuticos	1,1%

Elaboración propia con datos de COMTRADE.

Las exportaciones bolivianas representan en promedio solo de 0,02% de las importaciones de EEUU. El año 2017 se exportaron a ese país 611,13 millones de USD, mientras que se importaron un valor de 743,50 millones de USD, registrando un saldo desfavorable de 132,37 millones de USD. Sin embargo el año 2014 se exportaron por un valor de 2010,89 millones de USD y se importó por un valor de 1247,38 millones de USD, registrándose un saldo neto favorable de 763,51 millones de USD. Sin embargo en el primer tercio del periodo, el saldo del comercio con Estados Unidos fue deficitario. Entre 2004 y 2009 se apreció un leve superávit, fruto de la incidencia de las preferencias arancelarias unilaterales.

Los departamentos que más exportaron hacia Estados Unidos el año 2017, fueron La Paz, que exportó un valor superior a los 241,51 millones de USD, Potosí que alcanzó los 123,72 millones y Oruro que sumó 107,99 millones de USD. El año 2014 se registró el mayor valor de la exportaciones, donde el departamento que más exportó fue La Paz, por un valor de 1.165,7 millones de USD, esta cifra corresponde principalmente a manufacturas textiles y joyería. De la misma manera, las exportaciones de Oruro, desplazaron a las realizadas por Potosí, en razón de que desde estos departamentos se exportan minerales; el año 2000, Oruro exportó 26,89 millones de USD, mientras que el 2014, este valor sumó los 243,45 millones. El año 2000, desde Potosí se exportaron 4,4 millones de USD, mientras que este valor creció hasta un máximo de 170,28 millones de USD el año 2014. El 2014, las exportaciones de Beni, alcanzaron 229,68 millones de USD; este resultado es sorprendente porque el principal producto que exporta Beni es la castaña (Nuez del Brasil), estas exportaciones se incrementaron un 624% respecto del año 2013 y es el valor más alto durante el periodo, el mismo resultado se registra en Pando, segundo principal productor y exportador de castaña²⁸.

²⁸ Véase: IBCE (2014). Exportaciones bolivianas de castaña. Boletín electrónico bisemanal N° 294, Febrero. Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

CUADRO N°17

BOLIVIA: EXPORTACIÓN HACIA ESTADOS UNIDOS POR DEPARTAMENTO, (en millones de dólares)

	CHUQ.	LA PAZ	CBBA	ORURO	POTOSÍ	TARIJA	SC	BENI	PANDO
2000	0,04	91,69	19,48	26,89	4,44	0,7	10,65	18,4	14,15
2001	0,03	84,46	7,95	16,85	9,3	0,65	15,33	13,89	4,09
2002	0,03	105,45	7,59	18,87	5,1	0,65	11,87	13,78	2,63
2003	0,01	123,92	7,14	31,54	9,22	0,27	12,41	18,25	2,73
2004	0,02	138,06	54,36	81,6	9,74	0,6	18,02	21,57	2,48
2005	0,09	156,18	81,44	53,04	14,82	39,19	25,79	11,79	2,25
2006	0,18	161,24	18,83	68,28	17,04	37,58	38,34	14,41	4,34
2007	0,28	154,51	41,64	73,68	20,22	0,63	96,16	20,62	5,99
2008	0,45	132,25	20,51	100,16	41,35	0,65	164,49	21,32	5,66
2009	0,43	126,22	15,27	86,19	82,84	0,65	135,76	18,84	4,74
2010	0,6	164,16	20,05	151,45	112,62	0,006	212,81	24,85	4,16
2011	69,78	239,64	13,51	159,94	188,2	0,02	170,15	31,99	3,43
2012	291,7	920,7	15,1	176,03	113,09	0,004	192,11	31,29	6,37
2013	47,69	618,71	17,67	187,86	160,87	0,74	143,43	31,7	4,65
2014	1,19	1165,65	28,21	243,45	170,28	0,09	154,88	229,68	17,44
2015	1,06	507,79	16,45	186,82	127,43	0,13	116,6	83,6	14,38
2016	1,63	489,44	31,56	85,96	166,59	0,19	34,3	147,82	7,22
2017	0,66	241,51	45,64	107,99	123,72	0,13	36,94	51,73	2,77

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

Elaboración: Propia.

3.3.1.2. ALTERNATIVA DE MERCADO PARA LA EXPORTACIÓN DEL SECTOR TEXTIL

La economía de Venezuela tiene como base la extracción y refinamiento de petróleo para exportación y consumo interno. Fue la quinta economía de América Latina, después de Brasil, México, Argentina y Colombia, según su PIB nominal, que el año 2014, alcanzó un valor de 345.651 millones de USD. Con una extensión territorial inferior a la boliviana, cuenta con 33 millones de habitantes, y una densidad promedio de 36 Hab/km², donde el 94% habita en las ciudad, lo que le convierte en el país mas urbanizado del continente.

A lo largo del siglo XX se posiciono como la economía más próspera de la región debido al boom petrolero comenzado a mediados de la época, mientras que su moneda era una de las de mayor apreciación frente al dólar, aunque la

caída en la cotización del petróleo en la década de 1980, originó una fuerte recesión y problemas financieros.

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

Debido a la insipiencia para la producción, Bolivia importa combustible: diésel y gasolina. Los principales proveedores de estos carburantes son Argentina, Chile, Venezuela y Estados Unidos. El año 2014, Bolivia importó un valor total de 828 millones de USD en combustibles, para satisfacer una demanda aproximada de 27.809 barriles diarios, de los cuales solo alcanza a producir un total de 14.229 barriles, generando un déficit cercano a 13.500 barriles diarios. Venezuela históricamente fue el tercer país desde donde se importó estos carburantes, con una participación promedio del 36,9% sobre el total importado, hasta el 2007, el 14% del combustible importado provenía desde Venezuela, tras el nuevo gobierno de Evo Morales, la importación se incrementa sustancialmente y el año 2009, cerca del 79% del carburante procedía de este país, las importaciones fueron disminuyendo paulatinamente, y en el año 2015, representaron solo el 0,1% con un valor total de 530.000 USD.

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

A partir de 2008, se incrementaron las importaciones desde Venezuela, que crecieron a una tasa promedio de 130,1% anual, registrando su mayor incremento el 2011, cuando se importaron 526,2 millones de USD y se exportaron solamente 286,4 millones de USD, generando un déficit de 239,8 millones de USD. El comercio con Venezuela se ha deteriorado desde el 2013 y 2017, este último año se exportaron tan solo 866.495 USD, mientras que se importaron 6,13 millones de USD.

Durante el periodo de estudio, el principal grupo de bienes importados desde Venezuela fueron los componentes minerales e hidrocarburos, que se componen además de hidrocarburos, por hullas, turba, alquitrán y asfalto, insumos esenciales de la industria de la construcción y transformación.²⁹ Estas importaciones representan en promedio el 58,6% del valor importado.

Por su parte, los principales grupos exportados hacia ese mercado corresponden a los alimentos, seguidos de los productos de la agroindustria, y más recientemente de los textiles y manufacturas a partir del 2007. Los restantes productos exportados corresponden a manufacturas de manera principalmente puertas, ventanas y muebles, y en menor medida carne y animales vivos.

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

El año 2000, Santa Cruz exportó hacia Venezuela un valor total de 46,7 millones de USD, mientras que La Paz, solamente exportó 106.829 USD, y Cochabamba alcanzó 2,62 millones de USD. El año 2017, el valor de exportaciones de Santa Cruz, suma tan solo 540.592 USD, mientras que La Paz, alcanzó 319.511 USD, Cochabamba no exporto hacia Venezuela.

²⁹ En este caso, Bolivia también importa petróleo pesado para procesar diesel y gasolina. [11]

CUADRO N°18

BOLIVIA: EXPORTACIÓN HACIA VENEZUELA SEGÚN DEPARTAMENTO, (en millones de dólares)

AÑO	CHUQ.	LA PAZ	CBBA	ORURO	POTOSÍ	TARIJA	S.C.	BENI
2000	0	0,106	2,62	0,4	0,017	0	46,69	0,004
2001	0,002	0,54	4,24	1,03	0,13	0	89,59	0,043
2002	0	0,076	4,59	0,021	0,019	0	170,35	0
2003	0	0,082	1,43	0	0	0,003	170,9	0
2004	0,019	0,21	5,65	0,09	0,045	0	229,48	0
2005	0,041	0,13	0,4	0	0,14	0	168,98	0,043
2006	0,016	0,108	0,19	0,045	0,078	0	201,76	0
2007	0,019	19,1	0,6	0	0,05	0,26	221,33	0
2008	0,025	82,8	0,92	0	0,66	4,75	160,82	0
2009	0,005	31,94	1,87	0,051	0,057	4,61	252,95	0,017
2010	0,004	74,54	3,69	1,56	0,012	1,54	259,99	0
2011	0,013	15,29	4,22	0,19	0	0	266,63	0
2012	0,05	75,71	3,71	2,51	0,17	0	226,88	0
2013	0,014	22,29	11,45	0,29	0,092	0	124,23	0
2014	0,28	32,87	2,04	1,09	0,47	0	92,92	0
2015	0	17,12	22,29	2,19	0	0	15,45	0,07
2016	0,005	2,49	0,2	0,2	0	0	9,9	0
2017	0,006	0,32	0	0	0	0	0,54	0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.

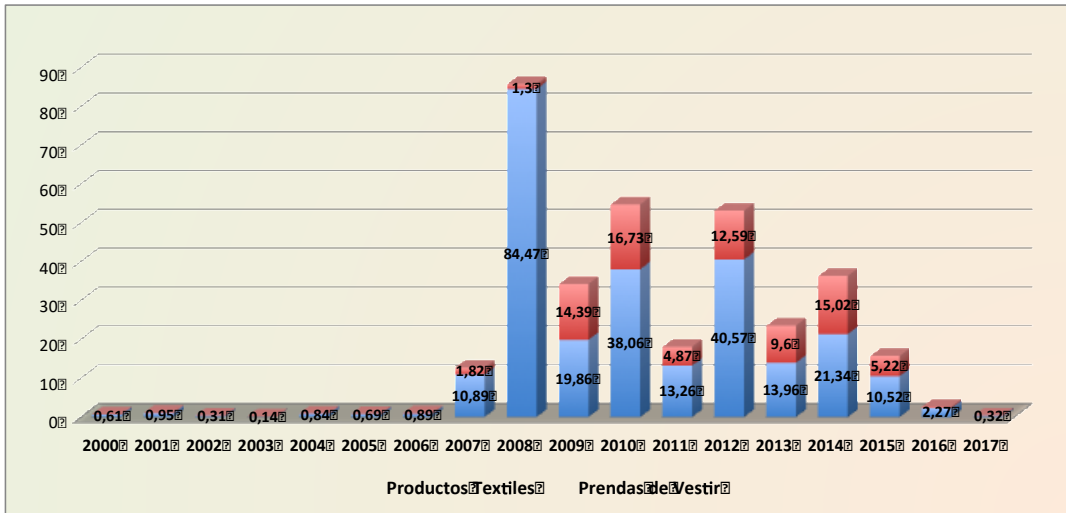
Elaboración: Propia.

El gobierno nacional, ante la suspensión del beneficio ATPDEA por parte de Estados Unidos, buscó mercados alternos y mejores condiciones de exportación para los productos manufactureros. El entorno político imperante, posibilitó la apertura del mercado Venezolano para los productos relegados del ATPDEA, asegurando un panorama beneficioso en el largo plazo, debido a las condiciones macroeconómicas de esa economía.

El artífice de comprar textiles bolivianos fue el fallecido presidente venezolano, Hugo Chávez.

GRÁFICO N°14

BOLIVIA: VALOR DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL AHACIA VENEZUELA, (en millones de dólares)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
 Elaboración: Propia.

Las exportaciones bolivianas a Venezuela en el periodo 2008-2012 sumaron 246.12 millones de dólares, donde el año que más se vendió a ese país fue el 2008, por un valor de 85,77 millones de dólares por la venta de 2.902 toneladas; sin embargo, cayeron en un 60%, el 2013 por retrasos en pagos, las causas fundamentales para las caídas de las exportaciones tienen que ver con que el mercado venezolano no ofreció condiciones necesarias para comprar productos bolivianos al mismo ritmo que el año anterior.

En los dos últimos años las exportaciones hacia Venezuela cayeron dramáticamente, el 2016 tan solo se exportó un valor de 2,62 millones de USD y este 2017 a duras penas se llegó a 325.903 USD por la venta de 11 toneladas.

Las exportaciones hacia este mercado se deterioraron debido a la crisis imperante, derivados de la caída del precio internacional del petróleo, principal fuente de divisas, así como del debilitamiento político del gobierno de turno que derivó en sucesivos incumplimientos de pago, además de la reducción de los volúmenes de importación comprometidos, debido a las barreras de importación vigentes en ese país.

El presidente de Camex, afirmó que Venezuela no era un mercado que vaya a sustituir al mercado norteamericano, si no se consideraba un mercado que daba oportunidades.

Mencionó que el mercado norteamericano “tiene una condición de estabilidad en las posibilidades de ventas y facilidades de comercialización”.

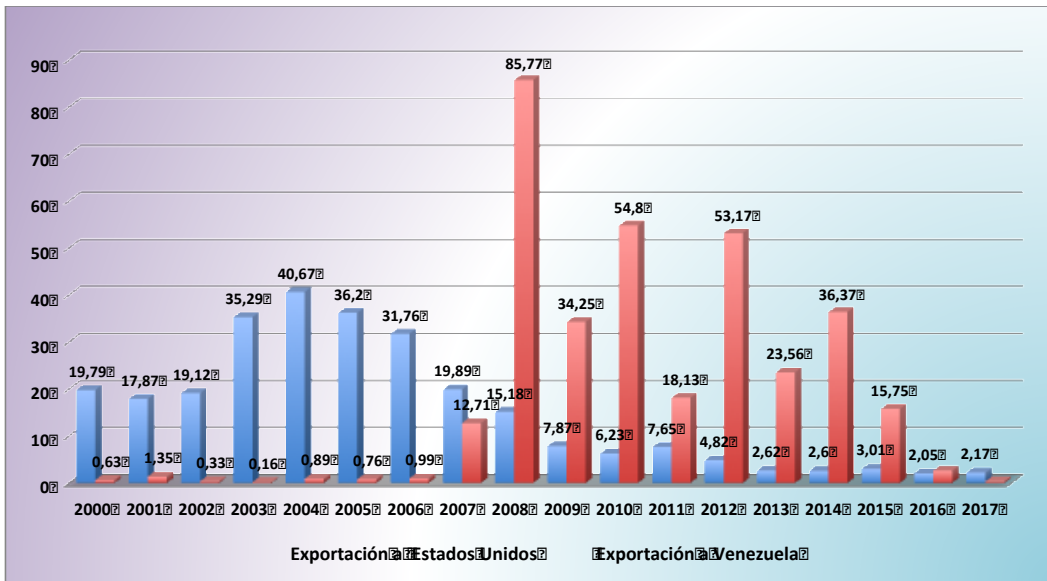
Se realizó también esfuerzos denodados para incrementar las exportaciones de textiles a Estados Unidos, “pues es de conocimiento de todos que el 2010 se mencionó que se continuaría con las ventas a ese país realizando el paso del arancel que esta entre 18% a 20%”.

3.3.1.3. DESTINO PRINCIPAL DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL DURANTE Y DESPUES DEL ATPDEA

Los datos comparables muestran como el mercado externo del sector textil varía drásticamente de un año al otro, en el periodo 2000- 2007, el principal destino de los textiles fue Estados Unidos, a través del programa ATPDEA; una vez suspendida la preferencia ATPDEA, las exportaciones de los textiles se incrementaron a Venezuela. En el mismo periodo las exportaciones de textiles hacia Estados Unidos fueron disminuyendo.

GRÁFICO N°15

BOLIVIA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL DURANTE Y DESPUES DEL ATPDEA, (en millones de dólares)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE.
Elaboración: Propia.

3.4. IMPACTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS ATPDEA SOBRE EL SECTOR TEXTIL

El ATPDEA otorgó preferencias arancelarias a 6.800 productos (700 productos adicionales al ATPA), que ingresaron libres de aranceles al mercado norteamericano. El impacto que tuvieron las preferencias arancelarias sobre las exportaciones bolivianas se concentró fundamentalmente en el sector de manufacturas e industria. Hasta el año 1990, un año anterior del inicio del ATPA, el 80% de las exportaciones bolivianas a Estados Unidos correspondían a materias primas (estaño, oro y madera); en cambio, entre 2002 y 2008, solamente el 37% de las exportaciones bolivianas a Estados Unidos correspondían a materias primas y más del 60% correspondían a manufacturas (textiles, manufacturas de cueros, artículos de joyería y manufacturas de madera).

Las preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por EEUU a la economía boliviana permitieron, en su momento, promover la producción y la exportación, principalmente de los productos de manufacturas como textiles, artículos de joyería de metales preciosos y manufacturas de madera, han sido los más importantes.

Los principales productos de exportación bajo el régimen arancelario del ATPDEA son los artículos de joyería, textiles y manufacturas de cuero. Los artículos de joyería como los textiles representan la partida arancelaria de exportación más importantes para Bolivia en los últimos años en vigencia arancelaria.

En el periodo 2002-2008, del total de las exportaciones realizadas por Bolivia a los Estados Unidos, en promedio, el 46% se realizó bajo el programa del ATPDEA, un 8% se efectuó bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y un 46% en promedio ingresa sin un programa de preferencia específico.

Desde el 2002, las exportaciones bajo las preferencias arancelarias del ATPDEA tuvo un crecimiento sostenible hasta el año 2006. A partir del año 2007, éstas registran una contracción sustancial que se agudizó el 2009. La principal explicación de esta disminución se debe a la incertidumbre generada en el sector exportador por la primera expiración del ATPDEA en diciembre de 2006, que luego fue empleada 18 meses y posteriormente 6 meses. Durante el periodo de vigencia de las 13.963 sub-partidas de su estructura arancelaria, el programa ATPDEA, abarcaba 1.686 sub-partidas, en tanto que otorga arancel cero a más de 5000 productos de 140 países en desarrollo mediante el Sistema Generalizado de Preferencias.

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

En el ámbito del sector textil, las preferencias dinamizaron no solamente el sector de confecciones, sino además la producción y lana de camélidos, que debieron mejorar su eficiencia para competir en el mercado norteamericano. Se fomentaron 131 diversos productos en la cadena textil, concentrados en 131 empresas exportadores en mediana y pequeña capacidad, categorizadas como empresas y asociaciones, ubicadas en El Alto, Cochabamba y Santa Cruz. El 70% de estas empresas, se ubicaban en la ciudad de El Alto. De estas, la empresa

América Textil (ENATEX antes que se cerrara), generaba en promedio el 94,3% del valor y volúmenes totales de prendas de vestir exportados hacia EEUU en el marco del ATPDEA debido a su capacidad instalada y a su red de producción que abarcaba la elaboración de telas, hilos insumos y la confección en su complejo (HILASA, MATEX, BATT Y AMERICA TEXTIL).

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

3.4.1. PRINCIPAL EMPRESA EXPORTADORA AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

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

Bajo las preferencias concedidas por el ATPDEA, se fomentaron tanto la producción como la exportación de prendas de vestir nacionales y los centros productivos con mayor concentración de empresas productoras, se concentraron en el eje central: La Paz, Santa Cruz y Cochabamba. El primer departamento concentró durante el periodo de vigencia de las preferencias casi exclusivamente la producción destinada a exportaciones. Los beneficios del ATPDEA, se

extendieron hasta el año 2008, fecha tras la cual la incidencia de las exportaciones de textiles sobre el valor de exportaciones total del país descendieron sustancialmente.

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

La comentada consolidación de actividades comenzó en marzo de 2000, involucrando a las siguientes empresa.

TABLA N°1
ESTRUCTURA DEL GRUPO AMETEX

EMPRESA	CARACTERÍSTICA
HILASA	Produce hilo de algodón, para uso exclusivo de UNIVERSALTEX. Tiene una de las tecnologías más modernas en hilandería, con máquinas automatizadas
UNIVERSALTEX	Dedicado a la fabricación de varios tipos de tela con líneas de producción de tejido plano (mantas, casimires, frazadas, aguayos) y tejido de punto (tela de algodón). Los primeros están enfocados al mercado local y los segundos a proveer a las demás empresas del grupo.
TEMISA FUSIONADA CON MATEX, MEX	Dedicada al corte, confección y estampado o bordado de prendas de vestir informales de algodón, proveyéndose del producto fabricado por UNIVERSALTEX. Producen principalmente para exportar según pedidos que se efectúan directamente o a través de la oficina en Estados Unidos.
BATT	También fabrica prendas de vestir informales de algodón, con insumos provistos por UNIVERSALTEX, especialmente deportivos. El mercado objetivo de BATT es el local, en el cual son líderes de mercado en Bolivia. BATT se trasladó a instalaciones propias de AMETEX con el fin de ahorrar en depreciación, servicios y personal.

SELTEX FUSIONADA CON POLAR TEXTIL	Selecciona restos y desperdicios de la línea de punto (tejido de algodón) y se producen frazadas, mantas y telas de tejido plano. El 90% de su producción es comercializado en Bolivia, país donde es líder de mercado, y el saldo es exportado a Argentina y Perú
--	--

Fuente: América Textil SA.

Elaboración: Propia.

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

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

Luego de tres años de operación, la extinta empresa pública nacional textil (ENATEX) cerró el 2015 con pérdidas de 149 millones de bolivianos y un patrimonio negativo de 26,2 millones el 2015.

Se hace referencia a ENATEX por ser la empresa más representativa por su capacidad productiva instalada, así como por el volumen de producción que en sus mejores momentos alcanzó el 100% de las exportaciones nacionales bajo el beneficio ATPDEA. El resto de la producción nacional de textiles en la actualidad se concentra en pequeñas empresas de baja capacidad, cuyo mercado principal es el doméstico, la característica es que su producción es intensiva en el empleo de mano de obra, y debido al bajo capital empleado, se encuentran

restringidas del acceso a mercados internacionales en condiciones de competencia normal.

3.4.2. INCIDENCIA DEL SECTOR TEXTIL EN LA GENERACIÓN DE FUENTES DE EMPLEO

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

Se estima que el sector textil por sí solo generaba cerca de 16.000 fuentes de empleos directos e indirectos, mientras que el sector de la industrialización del cuero aproximadamente, los derivados de las maderas trabajadas no cubiertas por el SGP y otros, 4.000 empleos adicionales. Con ello, 20.000 empleos directos e indirectos fueron afectados por la falta del ATPDEA, considerando que la mayor parte de aquellos fueron jefes de hogar y tienen familia.

El estudio de INE-UDAPE revela que en 2005, el empleo vinculado con las actividades exportadoras, generaba 370.000 empleos totales, de los cuales 42.000 son directos y 328.000 indirectos. La industria manufacturera demandaría alrededor de 32.800 empleos directos y 24.300 empleos indirectos, incluyendo la exportación de maletas y refinados de hidrocarburos.

3.4.3. PERDIDA LABORAL

La confederación nacional de trabajadores fabriles de Bolivia asegura que al momento su organización sindical reportó que son 10.000 trabajadores que perdieron su fuente de empleo por la suspensión del ATPDEA.

Cifra que podría ser mayor porque solo se toma en cuenta a las empresas que tienen sindicatos.

La suspensión a Bolivia ocasionó la pérdida de 1.400 empleos en la principal empresa exportadora boliviana al mercado estadounidense, América textil.

Otra firma que se ha visto afectada es la asociación artesanal boliviana señor de mayo (ASARBOLSEM), que reúne a micro y pequeñas empresas de la ciudad de El Alto, cuya ventas a los mercados de Estados Unidos descendieron en 50%.

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

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

Al respecto en el siguiente cuadro se observa la pérdida de fuentes de empleo al término del ATPDEA en el sector textil.

CUADRO N°19

SITUACIÓN DEL EMPLEO EN EMPRESAS AFECTADAS POR LA SUSPENSIÓN DEL ATPDEA

Año	Empresas cerradas	Empresas que tuvieron que reducir su capacidad productiva y exportación	Empresas que mantuvieron su producción y exportación pero redujeron personal	Cantidad de empleos perdidos	Cantidad de empleos recuperados por apertura de nuevos mercados
2008	23	12	14	815	0
2009	62	98	8	1.700	73
Total	85	110	22	2.515	73

Fuente: Nueva Economía, Mayo de 2010.

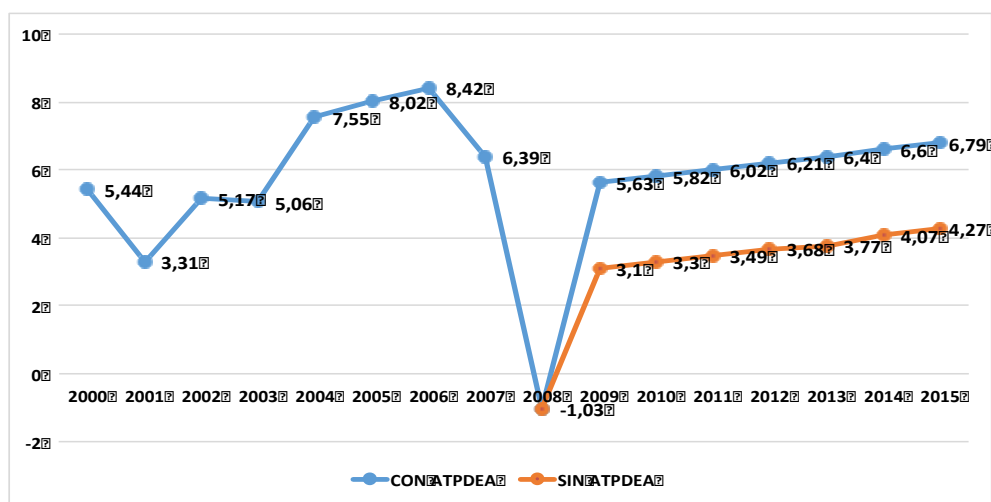
Según el estudio realizado por Nueva Economía, entre los años 2008 y 2009, se han perdido aproximadamente 3.570 fuentes de empleo y sólo se han podido reponer en la gestión 2009, 73 empleos como consecuencia de apertura nuevos mercados como el venezolano.

Tomando en cuenta un salario promedio de Bs 1.200 bolivianos de los trabajadores en el sector de confecciones textiles, se calcula que las familias afectadas en las ciudades de La Paz y el Alto, al perder su fuente de trabajo dejaron de percibir un total de Bs 4.284.000 bolivianos entre los años 2008 y 2009.

3.5. VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

GRÁFICO N° 16

TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO CON Y SIN ATPDEA



Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE, UDAPE.

Por lo observado en el gráfico anterior, es posible establecer que si el país hubiera continuado exportando a los Estados Unidos en el marco del ATPDEA, se hubiera continuado generando fuentes de empleo que benefician principalmente a las empresas textiles, pero también a la sociedad en su conjunto,

debido a que tales familias productoras al producir y comercializar en mayor cantidad generan mayor riqueza, lo que se traduce en una mayor inversión y por lo tanto, mayor contratación de mano de obra.

Por lo tanto, es posible afirmar que el cierre del mercado estadounidense en el marco de las preferencias arancelarias que otorgaba el ATPDEA, ha ocasionado efectos negativos sobre el sector textil, principalmente en el empleo, por lo cual se verifica la hipótesis en el sentido que: **la pérdida de las preferencias arancelarias ATPDEA, generó efectos negativos sobre el sector textil por falta de mercados para las exportaciones de textiles bolivianos.**

CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

1. El sector textil está constituido por micro y pequeñas empresas, los cuales generan fuentes de trabajos permanentes, el sector textil representa el 10% del PIB Industrial y el 0,67% del PIB Nacional.

El PIB del sector textil paso de Bs 405.518 millones de bolivianos el año 2000 a Bs 540.330 millones de bolivianos el año 2017, el grado de dinamismo del sector textil es inferior al de la industria manufacturera.

La capacidad utilizada del sector textil el 2000-2014 fue en promedio inferior al de la industria manufacturera.

2. La ley de Preferencia Arancelaria Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), fue otorgada por el gobierno de Estados Unidos a países andinos, donde se permitió el ingreso de 6.800 productos (los mayores beneficiarios fueron los productos manufactureros como ser: el sector textil, manufacturas de cuero, manufacturas de madera), libres de arancel, lo que genero mayor competitividad en el mercado estadounidense.

3. El máximo valor de exportaciones de textiles y prendas de vestir, se registró el año 2008, cuando alcanzó un valor de 137 millones de USD, pero ya el 2017 tan solo se llegó a exportar un monto total de 22,86 millones de USD. A diferencia de la exportaciones, las importaciones del sector textil fue incrementándose, el 2009 se importó por un monto de 87,57 millones de USD pasando a importar un total de 224,448 millones el 2017.

En cuando al destino de las exportaciones del sector textil fue cambiando, el 2004 el mercado principal fue EEUU, el 2012 fue Venezuela. El origen de la importación de textiles hasta ahora es China.

Las exportaciones al mercado estadounidense, contando con el beneficio del ATPDEA que abarco los años 2002-2008, se llegó a exportar por un valor de 198,11 millones, pero a partir de la suspensión hasta el año 2017 tan solo se exportó por un valor de 39,02 millones.

1. El impacto que tuvieron las preferencias arancelarias sobre las exportaciones bolivianas se concentró en el sector de manufacturas e industrias, hasta el año 1990, el 80% de las exportaciones a EEUU correspondían a materias primas, en cambio entre 2002-2008 solamente el 37% correspondían a materias primas y más del 60% a manufacturas, los cuales permitieron promover la producción y exportación .

En con arancel cero, muchas empresas destinaron su producción al mercado estadounidense, entre la más importante se encuentra la empresa América Textil S.A. (AMETEX). También se conformaron consorcios de micros y pequeñas empresas que destinaron su producción a EEUU.

Según estimaciones del IBCE, las exportaciones bolivianas beneficiadas por el ATPDEA generaron por lo menos 40.000 empleos directos e indirectos. Se estima que el sector textil por si solo generó cerca de 16.000 fuentes de empleo.

4.2. RECOMENDACIONES

- 2.** Deben fortalecerse los procesos de integración comercial latinoamericanos como CAN, ALADI, MERCOSUR, ALCA, ALBA, TCP, entre otros, que deben constituirse en mercados potenciales para los textiles bolivianos, que permita reactivar nuevamente la empresas manufactureras.
- 3.** El estado debe propiciar condiciones y oportunidades para exportadores bolivianos, facilitando amplias posibilidades de acceso a mercado externos mediante apertura de acuerdos comerciales a nivel bilateral y multilateral, los cuales impactarán positivamente en el sector textil y a toda la industria manufacturera.