



Presentación

Entre los varios debates inconclusos en que se encuentra Bolivia hoy, el de una política de libre comercio es, probablemente, el que goza de menos exposición en los medios. Si este tema es mencionado, se lo encuadra entre la oposición a toda apertura comercial con los países que Bolivia sí comercia y las generalidades de un pacto comercial cuyas características están todavía por definirse.

En este contexto, la Cámara Americana de Comercio de Bolivia (AMCHAM) ha encomendado el estudio de “Desafíos y Oportunidades del Comercio con los Estados Unidos” al economista Roberto Orihuela para contribuir al debate que el libre comercio es fundamental en cualquier política de desarrollo.

Después de muchas encuestas y averiguaciones para conseguir datos exactos referente a como puede afectar la no renovación del acuerdo ATPDEA por parte de los Estados Unidos, el estudio nos brinda las bases para informarnos de cómo serían afectadas las manufacturas bolivianas. Adicionalmente, se han considerado los productos que podrían exportarse bajo el amparo de otros acuerdos en ausencia del ATPDEA. Así mismo, se estudió las oportunidades de empleo e inversión que se podrían generar ante la promoción de un acuerdo comercial de largo aliento con EE.UU.

José Luís Contreras
Presidente

Noviembre 2007



OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS DEL COMERCIO CON EE.UU.

Cámara Americana de Comercio de Bolivia

La Paz - Bolivia

Noviembre 2007

Índice General

1. Antecedentes	6
2. Programas arancelarios de EE.UU.	6
3. Exportaciones a los EE.UU.	7
3.1. Exportaciones según programas arancelarios	9
3.2. Regimenes arancelarios de los productos exportados.....	11
3.2.1. Productos beneficiados por ATPDEA, SGP y/o NMF con arancel cero	11
3.2.2. Productos afectados por la no renovación del ATPDEA	12
3.2.3. Los productos afectados por la no renovación del ATPDEA ¿Realmente estarían afectados en su competitividad?	14
3.3. ¿Qué departamentos estarían afectados por la no renovación del ATPDEA?	16
3.3.1. Evolución histórica de las exportaciones por departamentos	16
3.3.2. Productos de exportación según departamentos	17
4. Efectos de la no renovación del ATPDEA	18
4.1. Pérdidas en empleo.....	18
4.1.1. En términos de cantidad de empleo	18
4.1.2. En términos de calidad de empleo	20
4.2. Pérdida en proyectos de inversiones	20
5. ¿Qué políticas podemos promover para fomentar las exportaciones a Estados Unidos?	21
5.1. Alentar un acuerdo comercial de largo aliento con EE.UU.....	21
5.2. Mejorar los factores institucionales	23
6. Conclusiones	24

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Evolución de las exportaciones a EE.UU. según programa arancelario (Millones de Dolares).....	8
Gráfico 2: Impacto del ATPA y ATPDEA	9
Gráfico 3: Efectos inmediatos de la pérdida de ATPDEA	13
Gráfico 4: Pérdida de competitividad en la partida arancelaria 610610010 (En Porcentaje).....	14
Gráfico 5: Pérdida en la competitividad de la partida arancelaria 6105100010 (En Porcentaje)	15
Gráfico 6: Evolución de las exportaciones a EE.UU. según residencia del exportador	16
Gráfico 7: Índice de Similitud de Exportaciones	22

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Principales productos exportados según régimen arancelario	10
Cuadro 2: Facilidades expresas de los programas arancelarios	12
Cuadro 3: Productos afectados por la no renovación del ATPDEA	13
Cuadro 4: Competitividad de las Exportaciones Bolivia vs. Perú	16
Cuadro 5: Productos exportados según departamento.....	18
Cuadro 6: Empleo directo e indirecto que estarían afectados por la no renovación del ATPDEA por empresas exportadoras	19
Cuadro 7: Indicadores de calidad de empleo.....	20
Cuadro 8: Incremento de la Inversión según sector (En Porcentaje)	21
Cuadro 9: Indicadores de competitividad.....	23



Resumen Ejecutivo

El mercado de Estados Unidos se ha convertido en uno de los mercados más importantes para las exportaciones bolivianas, especialmente para el mercado de las manufacturas, cerca del 55% del total de las manufacturas que Bolivia exporta al mundo, es destinado solamente al mercado norteamericano. Entre sus principales manufacturas de exportación en los últimos cinco años se pueden encontrar: artículos de joyería, textiles, manufacturas de madera y manufacturas de cuero. Adicionalmente, se tiene que mencionar que Bolivia también exporta materias primas como ser estaño, wólfram, madera y aceites de petróleo.

Cerca del 95% de las exportaciones bolivianas pudieron acogerse a distintos programas arancelarios que EE.UU. ofrece unilateralmente, estas exportaciones ingresaron libres de aranceles. Los programas arancelarios son:

- a) ATPDEA. Cerca del 46% de las exportaciones bolivianas se acogieron a los beneficios de este programa y, los principales productos exportados por el mismo fueron los artículos de joyería, textiles y manufacturas de cuero. Estos productos en el periodo 2002-2006 sumaron un valor cercano a los US\$575 millones.
- b) Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Cerca del 9% de las exportaciones bolivianas se acogieron a los beneficios de este programa, los principales productos de exportación son las manufacturas de madera y los artículos de joyería. Las exportaciones de este programa en los últimos cinco años sumaron un valor de US\$89 millones.
- c) Programa Nación Más Favorecida (NMF). Cerca del 45% de las exportaciones bolivianas se acogieron a este programa. Las principales exportaciones son las materias primas como ser el estaño, la madera sin ninguna transformación y, la castaña. El conjunto de estas exportaciones sumaron un valor cercano a los US\$580 millones.

Bajo ese esquema, los productos que podrían ser afectados por la no renovación del ATPDEA son aquellas exportaciones que actualmente ingresan al mercado de EE.UU. bajo ese programa y que no pueden beneficiarse de las preferencias arancelarias de los otros dos esquemas restantes SGP y NMF. En ese entendido, los artículos de joyería quedarían excluidos del efecto negativo de la no renovación del ATPDEA ya que estos pueden acogerse al programa SGP para ingresar al mercado de EE.UU. libres de aranceles. Por lo tanto, estos efectos negativos de la no renovación del ATPDEA se concentrarían en la industria textil y las manufacturas de cuero ya que ninguno de los dos anteriores productos puede beneficiarse de las preferencias arancelarias del programa SGP y, el programa NMF impone un arancel promedio de 19%.

En el periodo 2002-2006, el valor de las exportaciones que se verían afectadas por la no renovación del ATPDEA, textiles y manufacturas de cuero, sumó un total de US\$130 millones. Este monto no es desdeñable y, para darnos algunos parámetros de magnitud se podría inferir que en cinco años, Bolivia podría perder el equivalente a dos Bancos de Desarrollo Productivo, tres bonos Juancito Pinto y veinte veces el valor de los beneficios brindados por la llamada revolución agraria mecanizada. Por lo tanto, emprender una política comercial que permita fomentar las exportaciones al mercado de EE.UU. debería ser un importante desafío para nuestras autoridades.



Los efectos inmediatos que podrían sobrevenir por la pérdida del El ATPDEA son la pérdida de empleos y de posibilidades de inversión. Estas pérdidas se encuentran focalizadas en las ciudades de La Paz y El Alto. En términos de empleo se estima que más de 12.000 fuentes laborales podrían correr el riesgo de su sobrevivencia. Adicionalmente, se tiene que tener en cuenta que la mayor parte de estas fuentes laborales fueron creadas en el sector formal, lo cual permite que los trabajadores reciban mejores remuneraciones además de beneficios de seguridad social de corto y largo plazo.

La pérdida de las oportunidades de inversión también debería ser contabilizada en el análisis costo-beneficio de emprender una política exterior pro apertura comercial. Esto porque las expectativas de inversión en las industrias manufactureras necesitan verse fortalecidas por la voluntad de servicio que debería caracterizar a las autoridades de los países.

Con la finalidad de aportar al debate público el estudio analizó las oportunidades y riesgos que Bolivia podría enfrentar ante un eventual acuerdo comercial de largo aliento con EE.UU y concluye que las oportunidades son altamente favorables a Bolivia dado los resultados estadísticos que muestran una estructura comercial, entre Bolivia y EE.UU., altamente complementaria y no así competidora. Incluso, la estructura comercial que Bolivia tiene con Perú o con Venezuela, países con los cuales ya se tienen acuerdos comerciales, representó mayor competencia y riesgo para los productos bolivianos. Por lo tanto, con la finalidad de promover la complementariedad de la producción nacional podría ser conveniente que la política exterior promueva seriamente las oportunidades que ofrece el comercio exterior.

Finalmente, cabe señalar que la sola ampliación del ATPDEA o la firma de un acuerdo comercial de largo plazo no son suficientes para asegurar un incremento sustancial de nuestras exportaciones. Bolivia tiene adicionalmente otros importantes desafíos que superar, por ejemplo, la institucionalidad, la seguridad jurídica, la infraestructura y otras. Estas mejoras permitirían generar un marco de certidumbre que promueve la iniciativa privada, la inversión y el empleo.



OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS DEL COMERCIO CON EE.UU.

Lo que el proteccionismo nos enseña es a hacernos a nosotros mismos en tiempos de paz lo que los enemigos quieren hacernos en tiempos de guerra. Henry George 1839-1897

1. Antecedentes

Estados Unidos de Norteamérica ha llegado a convertirse en uno de los mercados más importante para los productos bolivianos tanto en la diversidad de los productos exportados como en el valor que representan los mismos. Aproximadamente, según el Instituto Nacional de Estadística, Bolivia exportó el año 2006, una diversidad de 463 partidas arancelarias a EE.UU., cupo relativamente mayor cuando se compara con el número de las partidas arancelarias exportadas a, por ejemplo, los países de la Comunidad Andina como Colombia con 58 partidas arancelarias o; Venezuela con 52 partidas arancelarias; o países del MERCOSUR como Brasil con 153 partidas arancelarias o; Argentina con 211. Adicionalmente, si se toma en cuenta el valor de las exportaciones bolivianas de manufacturas al mercado externo que, en el periodo 2002-2006 sumaron US\$1.560 millones, las exportaciones de manufacturas a EE.UU. son las más importantes, cuyo valor alcanzó en el mismo periodo cerca de US\$858 millones representando el 55% del total de las exportaciones bolivianas de manufacturas.

Tomando en cuenta estas características y la importancia del mercado de EE.UU. para nuestros productos, puede resultar conveniente aportar al debate público con un análisis que permita determinar el rol que juegan los programas de preferencias arancelarias sobre las exportaciones bolivianas, alertar sobre el posible impacto que podría tener la no renovación del ATPDEA sobre las mismas, el cual se encuentra pronto a vencerse (28 de febrero del 2008) y, finalmente, aportar al debate público, desde un punto de vista técnico e independiente, los lineamientos que podría seguir la política comercial de nuestro país tomando en cuenta los desafíos y oportunidades que ofrece el comercio exterior.

En ese entendido, este estudio presenta cuatro capítulos. El primero, analiza los beneficios de los diferentes programas arancelarios ofrecidos por EE.UU. a los productos bolivianos. El segundo, estudia el grado de aprovechamiento de estos beneficios, y la diversificación de los productos exportados a ese mercado. El tercero, estima el posible impacto que tendría la no renovación del ATPDEA sobre las exportaciones, la competitividad y el empleo. Finalmente, el cuarto capítulo registra algunas bases técnicas que podrían servir como herramientas para iniciar un debate público acerca de los posibles desafíos que podría enfrentar nuestra economía ante un eventual acuerdo comercial de largo aliento con EE.UU. como fue sugerido por altas autoridades nacionales.

2. Programas arancelarios de EE.UU.

Las exportaciones bolivianas pueden incursionar al mercado de EE.UU. bajo tres grandes grupos de regímenes arancelarios, los cuales son: 1) El régimen del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), 2) El régimen de Erradicación de Drogas y Promoción del Comercio Andino (ATPDEA) y, 3) El régimen de las preferencias arancelarias Nación Más Favorecida (NMF).



1) El SGP es un programa que se encuentra vigente desde el año 1976. Bajo este programa, EE.UU. otorga preferencias arancelarias (0% de arancel) a los países en desarrollo, los cuales son elegibles bajo ciertos criterios. Este esquema es revisado periódicamente y, beneficia en su mayor parte a productos agrícolas e industriales, en el caso boliviano los productos más importantes que se acogen a este sistema de preferencias arancelarias son los artículos de joyería y manufacturas de madera. El actual SGP estará vigente hasta diciembre del año 2008.

2) El ATPDEA es un régimen de excepción otorgado unilateralmente por los EE.UU. a los países andinos con la finalidad de generar fuentes de trabajo alternativas que apoyen la sustitución de cultivos de la hoja de coca y reducción del narcotráfico. El ATPDEA es una ampliación en cuanto a tiempo y productos de la ley de Preferencias Arancelarias para los Países Andinos (ATPA). Este programa brinda preferencias arancelarias a 6.800 productos (700 productos adicionales al ATPA) que ingresan libres de aranceles al mercado de EE.UU.. En el caso boliviano, los productos de manufactura exportados más importantes que se acogen a este régimen son los textiles, artículos de joyería de metales preciosos y, manufacturas de madera. Esta ley entró en vigencia el 6 de agosto de 2002 y, en una primera instancia expiraba el 31 de diciembre de 2006, pero posteriormente fue ampliada, y la vigencia de este programa culminará el 28 de febrero de 2008.

3) Otro grupo importante de las exportaciones bolivianas a EE.UU. se acoge al sistema arancelario de la “Nación Más Favorecida” (NMF). Este programa generalmente permite que materias primas ingresen al mercado estadounidense libres de aranceles. Por ejemplo, en el caso boliviano, en el año 2006, cerca del 38% de las exportaciones bolivianas a EE.UU. se acogieron a este sistema y no pagaron aranceles, los principales productos de exportación fueron el estaño y otros minerales. Sin embargo, es bueno tener en cuenta que cerca del 9% del total de las exportaciones bolivianas acogidas bajo este programa, sí tuvieron que cancelar un arancel mayor a cero. Es decir, la NMF solamente ofrece a un determinado grupo de materias primas preferencias arancelarias, pero otro grupo importante de productos, generalmente de mayor valor agregado, necesariamente tiene que cancelar un arancel mayor a cero para ingresar al mercado norteamericano.

3. Exportaciones a los EE.UU.

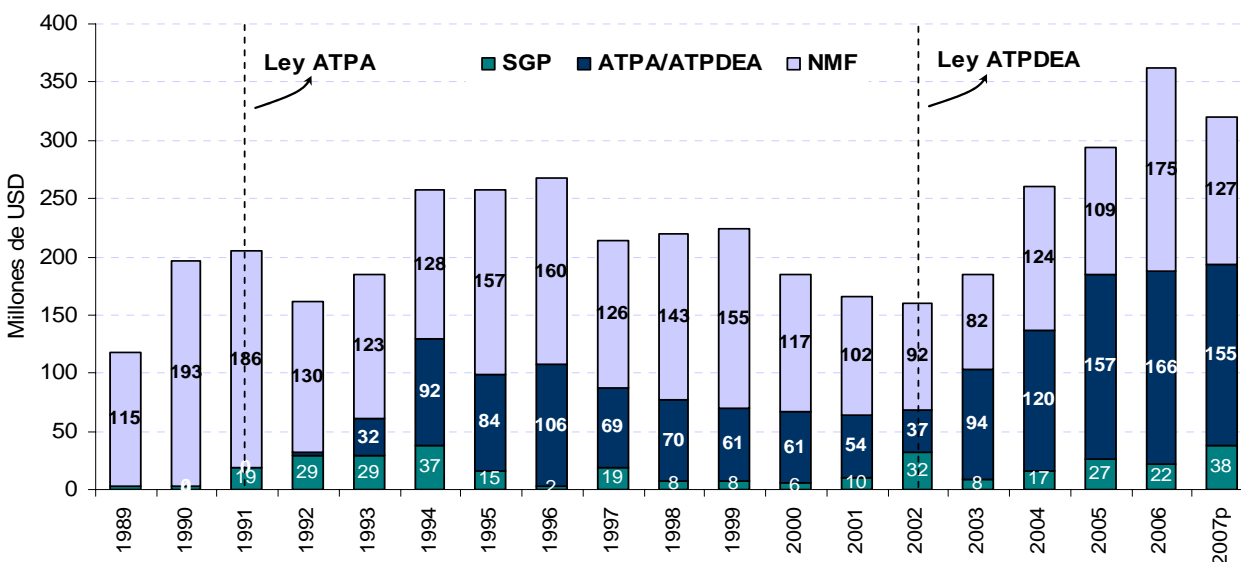
La estructura relativa de las exportaciones bolivianas hacia EE.UU. a partir de la vigencia de las preferencias arancelarias, primero ATPA y luego ATPDEA, tuvo una importante variación, permitiendo que las manufacturas bolivianas cobraran mayor importancia en la estructura comercial.

Por ejemplo, antes del inicio del programa ATPA, en 1989, los productos más representativos que Bolivia exportaba a EE.UU. fueron: estaño, oro, madera y otros minerales. La mayor parte de estos productos se acogían al sistema arancelario NMF al ser beneficiados con un arancel cero. El valor de estos productos ascendía a los US\$89 millones que representaban cerca del 75% del total de las exportaciones. En cambio, el valor de las exportaciones de manufacturas solamente sumaba US\$18 millones, monto que representaba el 15% del total de las exportaciones bolivianas. La principal manufactura de exportación fue la joyería con US\$11 millones, representando el 9% del total de exportaciones.

Las cosas cambiaron a partir del inicio del programa ATPA en 1991 ya que, las exportaciones bolivianas en manufacturas tendieron a incrementarse. Por ejemplo, en 1996, a medio término del ATPA, la exportación de manufacturas sumaba cerca de US\$110

millones. Los artículos más representativos fueron los artículos de joyería, manufacturas de madera y prendas de vestir, todos estos productos se acogieron al régimen arancelario del ATPA. En este año cerca de 40% de las exportaciones bolivianas a EE.UU. eran manufacturas. Finalmente, en el año 2006, las manufacturas que Bolivia exportaba a EE.UU. representaron cerca del 42% del valor total de las exportaciones, sumando un monto cercano a los US\$148 millones.

Gráfico 1: Evolución de las exportaciones a EE.UU. según programa arancelario (Millones de Dolares)



Fuente.- USTIC

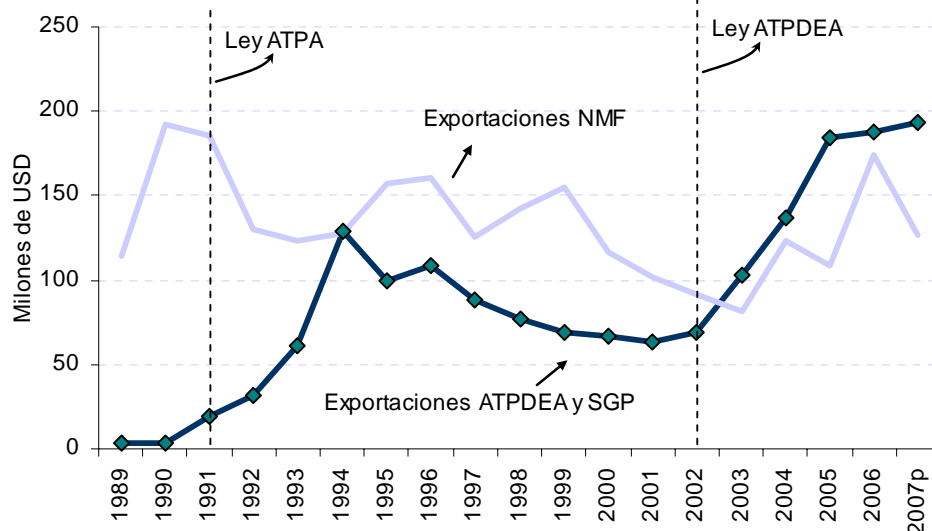
La evolución que tuvieron las exportaciones bolivianas a EE.UU. tendió a ser cíclica y dependiente de los precios de los *commodities*. Por ejemplo, en el período 1996 – 2002, las exportaciones disminuyeron desde US\$268 millones en 1996 hasta US\$160 millones en 2002. Esta disminución puede ser explicada principalmente por la reducción en el valor de las exportaciones de los artículos de joyería, estaño y oro bruto, lo que a su vez se encuentra explicada por la reducción de los precios de los minerales en este período.

Sin embargo, en el período 2002 - 2006, las exportaciones bolivianas a EE.UU. nuevamente tuvieron una tendencia creciente, alcanzando una tasa de crecimiento acumulada de 126% el año 2006. El crecimiento estuvo explicado por el incremento de las exportaciones de productos beneficiados por el ATPDEA y también por los productos exportados bajo el régimen NMF. Los productos exportados por el ATPDEA más representativos fueron los artículos de joyería, las prendas de vestir, y las manufacturas de maderas. Los productos de exportación más representativos acogidos bajo el régimen NMF fueron el estaño, otros minerales, el petróleo crudo y la madera sin valor agregado. (Ver gráfico N° 1)

Como se puede apreciar en el gráfico N° 2, los programas arancelarios ATPA y ATPDEA jugaron un rol importante para promover las exportaciones bolivianas, especialmente las exportaciones en manufacturas. Por ejemplo, hasta el año 2002 las exportaciones bolivianas bajo los regímenes de preferencias arancelarias SGP y ATPA no podían superar el valor de las exportaciones acogidas bajo el sistema NMF. Sin embargo, a partir de ese año, se tuvo un continuo crecimiento de las exportaciones bajo ATPDEA y SGP y, por

primera vez el valor de este tipo de productos empezó a ser más importante que el valor de las exportaciones acogidas bajo el sistema NMF. Este hecho es explicado principalmente por el crecimiento de las exportaciones de los artículos de joyería y por el crecimiento de las exportaciones de textiles. En resumen, el rol que jugaron los diferentes programas arancelarios que ofrecen libre entrada a los productos bolivianos tiende a ser importante y, en cierta medida, promueve el dinamismo del aparato productivo nacional, especialmente en el sector de las manufacturas.

Gráfico 2: Impacto del ATPA y ATPDEA



Fuente.- USTIC

3.1. Exportaciones según programas arancelarios

Las exportaciones bajo el régimen del ATPDEA muestran mayor dinamismo que las exportaciones SGP y NMF. Por ejemplo, las tasas de crecimiento promedio anual de las mismas son 45%, -7% y 17% respectivamente. Adicionalmente, se tiene que tomar en cuenta el ATPDEA permitió diversificar la oferta exportadora e impulsar la exportación de productos no tradicionales que tienen valor agregado y no se trata simplemente de materias primas y recursos naturales no renovables.

ATPDEA. En el periodo 2002-2006, las exportaciones bolivianas acogidas bajo este régimen representaron cerca del 46% del total de exportaciones bolivianas a EE.UU.. El valor de las mismas sumó cerca de US\$446 millones en este periodo. Los artículos de joyería fueron las exportaciones más importantes, representando cerca del 60% del valor total de las exportaciones acogidas bajo este régimen. El segundo tipo de artículos más importante fue el proveniente del sector textil. Las partidas arancelarias que sobresalen son las prendas de vestir de tejidos de punto representando el 28% de las exportaciones totales bajo este régimen arancelario. La tercera partida arancelaria más importante fue ocupada por las manufacturas de madera, las cuales representaron el 14% del total de exportaciones. La cuarta partida arancelaria más importante fue ocupada por los azúcares, miel y confitería que representaron cerca del 4% del total de las exportaciones y, finalmente, el wólfram y sus concentrados representó el restante 4%.

SGP. Las exportaciones bolivianas bajo el régimen arancelario SGP en el periodo 2002 – 2006 representaron cerca del 9% del total de las exportaciones bolivianas a EE.UU., el valor



acumulado de estos productos en los últimos cinco años sumó un total de US\$89 millones. Los principales rubros de exportación son las manufacturas de madera y los artículos de joyería que representaron cerca del 44% y 38% del total de las exportaciones acogidas bajo este régimen arancelario respectivamente.

NMF. Los productos exportados bajo el régimen NMF en el periodo 2002 – 2006 representaron cerca de 48% del total de las exportaciones bolivianas a EE.UU.. El valor de estas exportaciones alcanzó los US\$490 millones. Bajo este régimen arancelario pueden divisarse dos grandes grupos de productos: 1) Aquellos que se benefician con un arancel de cero. El estaño es el producto más importante de exportación y representa cerca del 42% del total de las exportaciones bajo este régimen. Luego, la partida de frutas y nueces, cuyo principal producto de exportación es la castaña, representa cerca del 16% del total de exportaciones acogidas bajo este régimen. Finalmente, la madera sin ninguna transformación, es el tercer producto más importante y representa cerca del 15% de las exportaciones y, 2) Aquellos productos que ingresan a EE.UU. con un arancel mayor a cero. El petróleo crudo es el producto más importante.

Cuadro 1: Principales productos exportados según régimen arancelario

CUCI	Detalle de productos	2002	2003	2004	2005	2006	TOTAL
Miles de Dólares Americanos							
TOTAL EXPORTACIONES		160,220	184,937	260,830	293,324	362,449	1,261,760
ATPDEA		37,119	94,453	120,363	157,386	166,216	575,537
897	Artículos de joyería de metales preciosos	26,815	49,794	61,811	64,609	74,858	277,887
333	Aceites de petróleo crudos	0	0	0	44,501	27,147	71,648
287	Wólfram y sus concentrados	0	73	0	572	16,995	17,640
845	Prendas de vestir de tejidos de punto	0	16,717	16,540	13,548	14,912	61,717
843	Abrigos (camisas de algodón)	0	10,794	10,529	12,196	7,508	41,027
61	Azúcares, melaza y miel	3,369	3,203	0	3,111	7,163	16,846
844	Ropa para mujeres y niñas de tejido de punto (excepto rubros 845 y 843)	0	1,511	5,673	7,861	6,747	21,792
635	Manufacturas de madera, n.e.p.	6,351	9,452	5,168	6,963	6,493	34,427
831	Manufacturas de cuero	147	483	459	579	965	2,633
	Otros	437	2,426	20,183	3,446	3,428	11,761
SGP		28,460	6,416	12,898	20,336	21,436	89,546
635	Manufacturas de madera, n.e.p.	4,703	1,945	7,763	11,676	13,077	39,164
522	Elementos químicos inorgánicos, óxidos	634	1,101	698	1,201	2,738	6,372
687	Estaño	0	0	1,046	1,816	2,100	4,962
897	Artículos de joyería de metales preciosos	22,945	3,080	2,586	3,819	1,518	33,948
	Otros	178	290	805	1,824	2,003	5,100
NMF		91,581	81,985	123,835	109,112	174,515	581,028
687	Estaño	24,583	26,744	38,230	43,630	71,024	204,211
333	Aceites de petróleo y aceites crudos	0	0	934	0	26,442	27,376
248	Madera trabajada simplemente	8,227	12,758	16,105	15,198	20,000	72,288
57	Castaña sin cáscara	10,599	13,657	19,328	16,329	17,067	76,980
821	Muebles y sus partes; camas, colchones,	5,847	7,358	7,966	5,989	6,745	33,905
287	Wólfram y sus concentrados.	544	0	228	7,497	3,974	12,243
71	Café y sucedáneos del café	1,851	2,388	1,966	3,122	3,152	12,479
	Otros	39,930	19,080	39,078	17,347	26,111	141,546

Fuente.- USTIC

3.2. Regímenes arancelarios de los productos exportados

3.2.1. Productos beneficiados por ATPDEA, SGP y/o NMF con arancel cero

Algunos productos que actualmente son exportados por el régimen ATPDEA podrían ser también exportados con análogas preferencias arancelarias (0% de arancel) por los sistemas arancelarios SGP y/o NMF. Estos productos son:

1) Los artículos de joyería representaron la partida arancelaria de exportación más importante para Bolivia en los últimos cinco años. En el periodo 2002-2006 se exportó un total de US\$311 millones, donde, el 90% de estos productos ingresó a EE.UU. bajo el régimen ATPDEA y, el 10% bajo el régimen SGP. Es importante señalar que estos artículos pueden ingresar a EE.UU. libres de aranceles bajo estos dos regímenes arancelarios. Sin embargo, según declaraciones de los exportadores del sector, el régimen SGP tiene la desventaja de que está sujeto a revisiones anuales y/o bianuales, lo cual crea una brecha de incertidumbre sobre la permanencia de las preferencias a ese producto que desmotiva exportar bajo este régimen. Esta característica puede ser una explicación para que el 90% de las exportaciones de joyería se acojan bajo el régimen ATPDEA en lugar del SGP. Adicionalmente, se tiene que tener en cuenta que, en caso de que no exista renovación de estos dos programas arancelarios, los artículos de joyerías podrían ingresar a EE.UU. acogiéndose bajo el sistema NMF cancelando un arancel promedio de 5.5%.

2) El estaño es el segundo producto de exportación más importante hacia el mercado de EE.UU. En el periodo 2002-2006, se exportó cerca de US\$204 millones, el 100% de estas exportaciones ingreso bajo el régimen arancelario NMF. El estaño no es un producto elegible para los beneficios del ATPDEA ni SGP. Sin embargo, bajo el régimen NMF, el estaño boliviano puede ingresar a EE.UU. libre de aranceles.

3) La tercera partida arancelaria de exportación a EE.UU. más importante es la compuesta por los aceites de petróleo crudo. Los productos de esta partida arancelaria para no cancelar ningún arancel pueden acogerse a los beneficios del ATPDEA, pero no son elegibles para los beneficios del régimen SGP. Por ejemplo, el año 2006, cerca del 51% del total de exportación de los aceites de petróleo se acogió bajo este régimen. Sin embargo, el restante 49% de la exportación de aceites de petróleo se acogió bajo el régimen NMF, que según la información de *US International Trade*, tuvo que cancelar 10.5 centavos de dólar americano por cada barril que ingresó a ese país.

4) El wólfram y sus concentrados son los productos que ocupan el cuarto lugar de importancia de las exportaciones bolivianas a EE.UU.. Estos minerales se encuentran amparados bajo las preferencias arancelarias del ATPDEA y SGP. Ambos regímenes ofrecen a estos productos ingresar al mercado norteamericano con un arancel de cero. En el año 2006, el 85% de las exportaciones ingresaron bajo el régimen ATPDEA y el 15% bajo el régimen SGP. Cabe recalcar que las exportaciones de este producto bajo NMF tienen que cancelar 47.5 centavos de dólar americano por cada kilogramo que ingresa a ese país.

5) Las manufacturas de madera componen el quinto producto de exportación más importante para Bolivia. Las manufacturas de madera reciben preferencias arancelarias de los programas ATPDEA y SGP ingresando al mercado norteamericano libres de aranceles. El 34% de las exportaciones de manufactura de madera se acogió bajo el sistema ATPDEA y, el 64% bajo el sistema SGP. Adicionalmente, en el año 2006, cerca del 2% de las exportaciones de estos productos ingresaron al mercado norteamericano bajo el sistema de preferencias arancelarias NMF. Las exportaciones de manufacturas de madera acogidas al sistema NMF tienen que cancelar 4.8% de aranceles para ingresar al mercado de EE.UU..



Es breve, el ATPDEA, o el SGP, o el NMF permiten que los artículos de joyería, wólfram, manufacturas de madera, etc., ingresen a EE.UU. libres de aranceles. Entonces, la no renovación del ATPDEA podría no afectar de forma significativa la exportación de este tipo de productos.

Cuadro 2: Facilidades expresas de los programas arancelarios

HS8	CUCI	Descripción del producto	ATPDEA Porcentaje	SGP	MFN %	Valor Miles \$	%	% Acum.
71131950		Artículos de joyería de metales preciosos	0	0	5.5%	76,382	21.6	21.6
71131929	897							
71131921								
80011000	687	Estaño	-	0	0%	71,024	20.7	42.3
27090020	333	Aceites de petróleo crudos	0	-	10.5 ctvs/bbl	53,589	15.2	57.5
26110060	287	Wólfram y sus concentrados	0	0	37.5 ctvs/kg	20,094	5.9	63.4
44182080	635	Manufacturas de madera, n.e.p	0	0	4.8%	20,048	5.7	69.1
44072400	248	Madera trabajada simplemente	-	-	0%	20,000	5.7	74.8
44071000								
08012200	057	Castaña sin cáscara	-	-	0%	17,278	4.9	79.7
61051000	845	Prendas de vestir de tejidos de punto	0	-	16.5%	15,009	4.2	83.9
61102020	843	Abrigos (camisas de algodón)	0	-	19.7%	7,546	2.1	86.0
17011110	061	Azúcares, melaza y miel	0	0	1.46 ctvs/kg	7,196	2.0	88.1
61061000		Ropa para mujeres y niñas de tejido de punto (excepto rubros 845 y 843)	0	-	19.7%	6,812	1.9	90.0
61091000	844							
61101100								
94036080	821	Muebles y sus partes; camas, etc.	-	-	0%	6,752	1.9	91.9
09011100	071	Café y sucedáneos del café	-	-	0%	3,152	0.9	92.8
28100000	522	Ácido Bórico	0	0	1.5%	2,815	0.8	93.6
42022100	831	Manufacturas de cuero	0	-	4.5% - 5.3%	1,000	0.3	93.9
		Otros				21,611	6.4	100.0
		TOTAL				362,446		

Fuente.- USTIC

3.2.2. Productos afectados por la no renovación del ATPDEA

Como se pudo apreciar anteriormente en el cuadro N° 2, las prendas de vestir y manufacturas de cuero sólo pueden ingresar al mercado de EE.UU. libres de aranceles acogiéndose al régimen ATPDEA, pero no al régimen SGP y, en caso de la no renovación del ATPDEA, estos productos tendrían que ingresar el mercado estadounidense bajo el sistema NMF cancelando un arancel promedio de 19%. El valor de estas exportaciones en el periodo 2002-2006 sumó un total de US\$130 millones, esto sin tomar en cuenta el valor de las exportaciones de los aceites de petróleo que también tendrían que ingresar al mercado de EE.UU. cancelando un arancel de 10 centavos de dólar por cada barril exportado. Es decir, en caso de la no renovación del ATPDEA, en cinco años, Bolivia podría perder el equivalente a dos Bancos Productivos de Desarrollo, tres bonos Juancito Pinto y veintiuno veces el valor de los beneficios brindados por la llamada revolución agraria mecanizada.

De acuerdo a las estadísticas del periodo 2002-2006 y la Clasificación Universal del Comercio Internacional (CUCI) a tres dígitos de la *US International Trade*, cerca de 10 partidas arancelarias exportadas por Bolivia podrían estar afectadas por la pérdida del ATPDEA. El detalle de estos productos se puede encontrar en el cuadro N° 3.

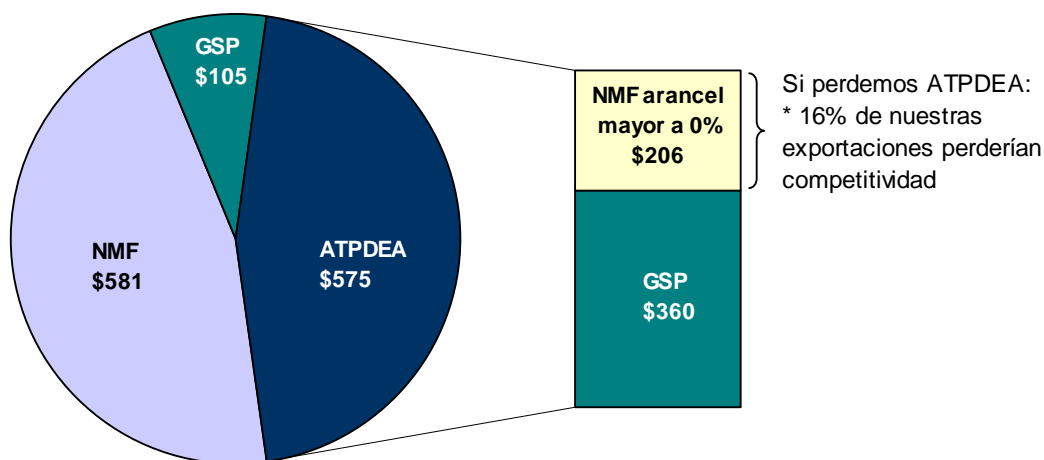
Cuadro 3: Productos afectados por la no renovación del ATPDEA

CUCI	Productos	2002	2003	2004	2005	2006	TOTAL
Miles de Dólares Americanos							
333	Aceites de petróleo crudo	0	0	0	44,501	27,147	71,648
845	Prendas de vestir de tejidos de punto	0	16,717	16,540	13,548	14,912	61,717
843	Abrigos	0	10,794	10,529	12,196	7,508	41,027
844	Ropa para mujeres y niñas de tejido de punto (excepto rubros 845 y 843)	0	1,511	5,673	7,861	6,747	21,792
831	Manufacturas de cuero	14.7	483	459	579	965	2,633
842	Ropa para mujeres y niñas de tejidos que no sean de punto (excepto 845.2 u 845)	0	946	1,267	382	783	3,378
846	Accesorios de vestir de tela	0	392	321	394	612	1,719
848	Prendas y accesorios de vestir que no sean de materias textiles;	0	116	79	188	220	603
841	Ropa para hombres y niños de tejidos que no sean de punto (excepto rubros 845.2 u 845 .6)	0	166	529	374	187	1256
851	Calzado	0	0	55	42	103	200
Total		14.7	31,125	35,452	80,065	59,184	205,973

¿Cuánto representan las exportaciones que se podrían perder en términos del total de exportaciones?

En el periodo 2002-2006, bajo el régimen del ATPDEA se exportaron un total de US\$575 millones, de este monto, el conjunto de partidas arancelarias que estarían afectadas por la pérdida del ATPDEA representaría el 36% de las mismas, lo cual asciende a un valor aproximado de US\$206 millones. Los restantes US\$360 millones que actualmente se exportan bajo el sistema ATPDEA podrían exportarse bajo el régimen SGP ingresando libres de aranceles a los EE.UU., es decir, el restante 64% de las exportaciones ATPDEA podrían acogerse bajo el régimen SGP ya que también bajo dicho régimen reciben preferencias arancelarias.

Gráfico 3: Efectos inmediatos de la pérdida de ATPDEA Exportaciones según régimen arancelario 2002-2006



Fuente.- USTIC

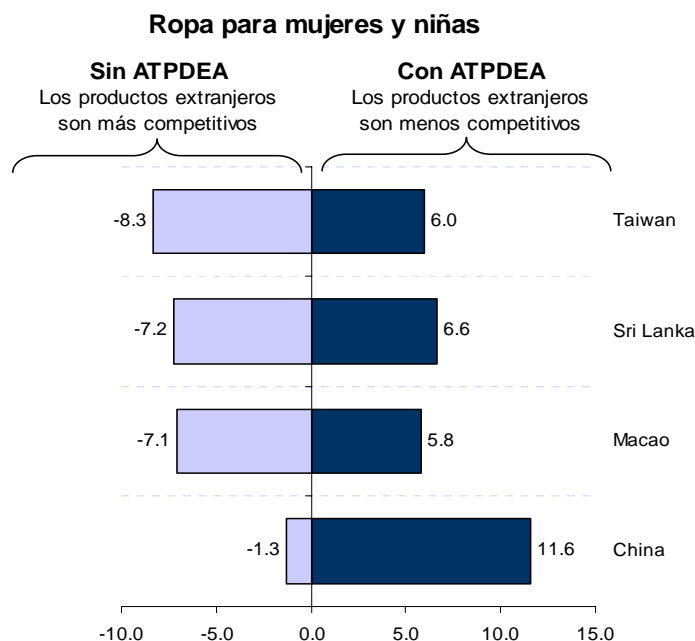
3.2.3. Los productos afectados por la no renovación del ATPDEA ¿Realmente estarían afectados en su competitividad?

La pérdida del ATPDEA puede llegar a ser un factor decisivo para la sobrevivencia de las exportaciones de textiles y manufacturas de cuero. Primero, porque la imposición de aranceles en un promedio de 19% reduce significativamente la rentabilidad del sector, posicionándolo en una situación de riesgo que según altos ejecutivos del mismo, podría afectar incluso su permanencia en el mercado. Segundo, porque la competitividad relativa del sector frente a otras economías que exportan análogos productos a EE.UU. estaría fuertemente afectada.

Por ejemplo, el caso de la partida arancelaria 6106100010 (HTS a diez dígitos) que representa las exportaciones de ropa para mujeres y niñas de tejido de punto. Sin el ATPDEA, los productos bolivianos son 8.3% menos competitivos que los productos de Taiwán. Sin embargo, tomando en cuenta el esquema del ATPDEA donde los productos bolivianos reciben preferencias arancelarias, nuestros productos se convierten en 6% más competitivos. Es decir, el ATPDEA juega un rol fundamental para la competitividad de este tipo de productos.

Como se puede apreciar en el gráfico N° 5, análoga circunstancia ocurre con la ropa para mujeres y niñas exportada por China, Macao y, Sir Lanka. Es conveniente recordar que el valor de las exportaciones de estos países representa diez, seis y dos veces más que el valor de las exportaciones bolivianas, respectivamente.

Gráfico 4: Pérdida de competitividad en la partida arancelaria 610610010 (En Porcentaje)

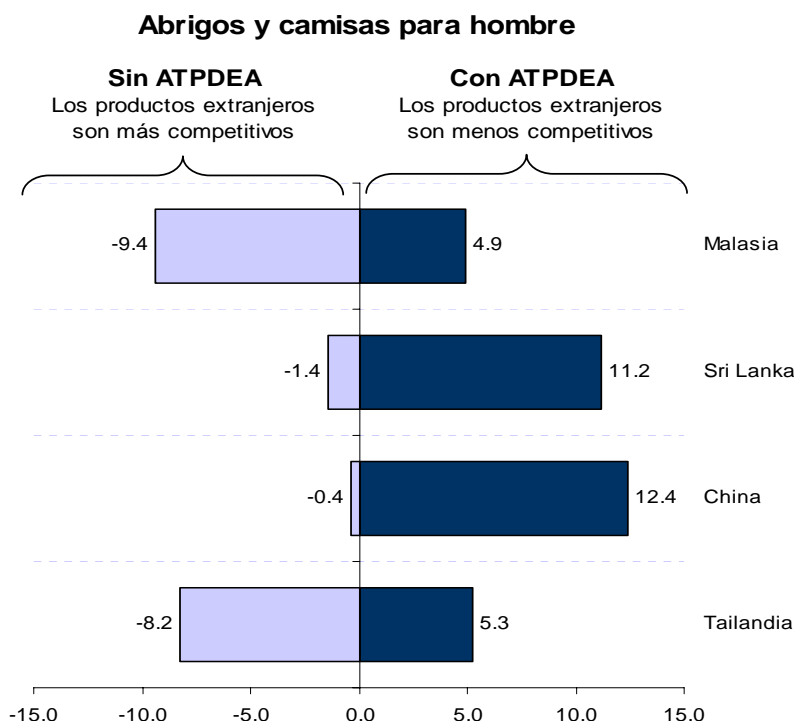


Fuente.- USTIC

Otro ejemplo, en el caso de los productos de la partida arancelaria 6105100010 (HTS a diez dígitos) que representa abrigos y camisas para hombres, los productos de Bolivia, sin

ATPDEA, son 9.4% más caros que los productos de Malasia. Sin embargo, los productos bolivianos luego de ser beneficiados por el esquema del ATPDEA, se convierten en 5% más baratos que los productos malayos. Como se puede apreciar en el gráfico N° 6, otros competidores importantes para los abrigos y camisas de Bolivia son los productos provenientes de Sri Lanka, China y Tailandia.

Gráfico 5: Pérdida en la competitividad de la partida arancelaria 6105100010 (En Porcentaje)



Sin duda, los productos provenientes de Asia tienden a ser una fuerte competencia de las manufacturas bolivianas. Sin embargo, los productos bolivianos, según los exportadores nacionales, tienen una ventaja comparativa adicional y esto permite cierta diferenciación con los productos provenientes de esos países. Esta ventaja se encuentra explicada principalmente por la cercanía del mercado de EE.UU.. Es decir, los productos bolivianos pueden diferenciarse de los productos asiáticos por la facilidad en el tiempo de entrega de los distintos pedidos.

Sin embargo, si se toma en cuenta la situación geográfica como ventaja comparativa de Bolivia, otro competidor surge instantáneamente, este competidor es Perú que, por ejemplo, en la partida arancelaria de abrigos y camisas para hombre, exporta 35.6 veces más que Bolivia y; en la partida de prendas para mujeres y niñas, Perú exporta 9 veces más que Bolivia. Más aún, tomando en cuenta que este país ha culminado su proceso de acuerdo de libre comercio con EE.UU., las posibilidades de competencia de nuestro país se encuentran aún más debilitadas.

En breve, la pérdida de los beneficios arancelarios sí dificulta las posibilidades de competencia del sector de la industria textil exportadora.

Cuadro 4: Competitividad de las Exportaciones Bolivia vs. Perú

Detalle de productos	Bolivia ofrece productos más baratos (en porcentaje)		Número de veces las exportaciones bolivianas
	con ATPDEA	sin ATPDEA	
Abrigos y camisas para hombre	47	31	35.6
Blusas para mujer	60	43	9.0

Fuente.- USTIC

3.3. ¿Qué departamentos estarían afectados por la no renovación del ATPDEA?

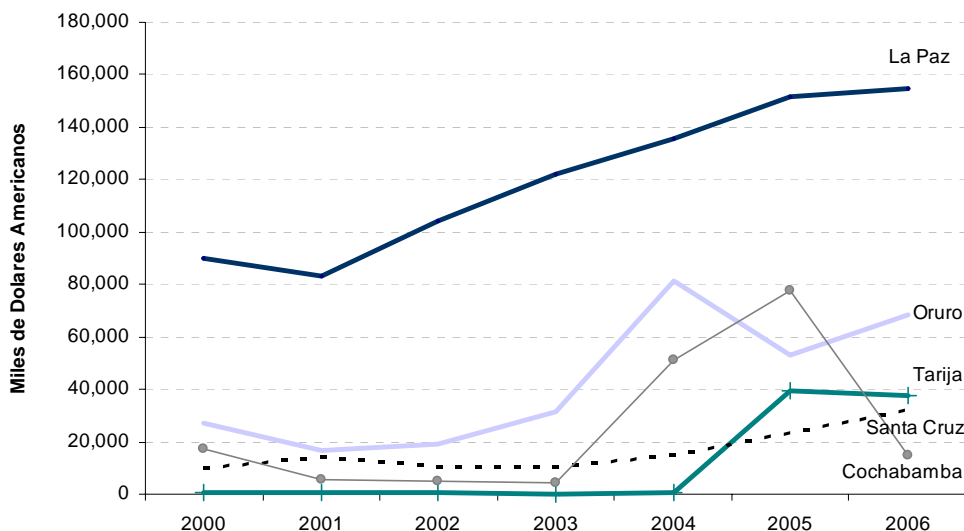
Las exportaciones afectadas por la no renovación del ATPDEA se encuentran altamente concentradas en las ciudades de La Paz y El Alto. Esto porque las fábricas de la industria textil se encuentran asentadas en estas regiones, como se puede apreciar en los siguientes acápite.

3.3.1. Evolución histórica de las exportaciones por departamentos

La Paz es el departamento con mayores exportaciones a EE.UU. y también el que ha tenido el mayor crecimiento en el país. Por ejemplo, en el 2001, este departamento solamente exportaba cerca de US\$83 millones, en cambio en el 2006, las exportaciones paceñas sumaron cerca de US\$154 millones. El crecimiento se encuentra explicado principalmente por el incremento de las exportaciones de los artículos de joyería y el estaño.

El segundo departamento más importante es Oruro, que en el año 2006, exportó cerca de US\$68 millones, y el estaño fue el artículo de exportación más importante. El departamento de Tarija seguido por Santa Cruz y Cochabamba exportaron a EE.UU. en el año 2006 aproximadamente US\$37, US\$32 y US\$14 millones respectivamente, las exportaciones más sobresalientes de estos departamentos son los aceites de petróleo crudo. Ver gráfico N° 3.

Gráfico 6: Evolución de las exportaciones a EE.UU. según residencia del exportador



Fuente.- Instituto Nacional de Estadística

3.3.2. Productos de exportación según departamentos

La Paz. La partida de exportación más importante para el departamento de La Paz esta compuesta por los artículos de joyería, los cuales representan cerca del 52% de las exportaciones paceñas. Estas exportaciones tuvieron un constante crecimiento. Por ejemplo, en el 2001, la exportación de joyas ascendía a US\$47 millones, en cambio, en el año 2006, las mismas superaron los US\$74 millones. Sin embargo, puede ser prudente tomar en cuenta que la cantidad exportada de estos bienes no se benefició de ningún incremento (7.300 kg. en el año 2001 y; 7.120 kg., en el año 2006) y por lo tanto, puede ser coherente suponer que gran parte del crecimiento de la exportación de estos productos se encontró influenciado por el efecto precio.

El segundo rubro exportador más importante para La Paz es el sector de textiles, las partidas arancelarias 843, 844 y 845 que representan a abrigos, ropa para mujeres y prendas de vestir de punto respectivamente, suman un valor cercano a los US\$39 millones. Las exportaciones en el rubro de textiles permanecieron estancadas en los últimos cinco años, es decir, no se incrementó ni el valor de las mismas ni tampoco la cantidad exportada. Las exportaciones de estaño también son importantes para el departamento de La Paz, por ejemplo, en el año 2006, el valor de dichas exportaciones superó los US\$27 millones. El incremento del precio del estaño y la cantidad exportada jugaron un rol importante para explicar el incremento del valor de las exportaciones.

Oruro. El artículo de exportación más importante de Oruro hacia el mercado de EE.UU. es el estaño, el cual tuvo una tendencia creciente en los últimos cinco años. Por ejemplo, en el 2001, el valor de la exportación de este mineral solamente ascendía hasta llegar a los US\$16 millones. En cambio, en el año 2006, las exportaciones mineras superaron los US\$65 millones.

Tarija. Las exportaciones de combustibles y aceites de petróleo crudo fueron los productos más relevantes de la exportación tarijeña hacia EE.UU.. Estas exportaciones se iniciaron el año 2005, superando un valor aproximado de US\$38 millones, y prosiguieron el año 2006, alcanzando un valor de US\$36 millones. La segunda partida más importante de las exportaciones tarijeñas engloba a los azúcares y artículos de confitería, que alcanzaron un valor cercano a US\$1 millón.

Santa Cruz. Los productos de exportación más importantes del departamento de Santa Cruz hacia EE.UU. son: Maderas y sus manufacturas y, el petróleo crudo. En el año 2006, estas exportaciones sumaron un valor aproximado a los US\$30 millones. Las maderas y sus manufacturas representaron cerca del 70% del valor de estas exportaciones y, los aceites de petróleo representan el restante 30%.

Cochabamba. Como se pudo apreciar en el gráfico N° 3, el año 2004 y 2005, las exportaciones de Cochabamba hacia EE.UU. fueron las segundas exportaciones más importantes a nivel departamental, US\$51 y US\$74 millones respectivamente. Sin embargo, el año 2006, estas se redujeron dramáticamente hasta alcanzar los US\$14 millones, esta reducción se encuentra explicada por la disminución de la exportación de los aceites de petróleo crudo.

Cuadro 5: Productos exportados según departamento

CUCI	Años	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL BOLIVIA		157,811	170,985	210,973	332,403	384,605	361,012
La Paz		83,163	104,135	122,154	135,794	151,487	154,637
897	Artículos de Joyería	47,516	58,947	54,297	63,440	66,091	74,517
687	Estaño	3,468	10,569	16,626	12,365	25,689	27,590
845	Prendas de vestir de punto	8,308	8,407	16,535	9,343	12,026	9,660
635	Manufacturas de madera, n.e.p.	5,003	5,474	5,208	5,616	7,349	7,306
844	Artículos para mujeres	84	1,418	1,060	4,035	7,964	5,784
821	Muebles y sus partes; camas, somieres,	5,182	6,046	5,722	6,031	4,421	5,149
071	Café	980	2,098	1,907	2,665	2,283	3,396
057	Castaña sin cáscara	131	251	2,363	3,766	6,073	2,893
	Otros	3,753	2,985	2,666	3,067	3,738	5,997
Oruro		16,850	18,858	31,306	81,578	53,026	68,215
687	Estaño	16,114	18,085	30,257	80,741	51,292	65,410
	Otros	736	773	1,049	837	1,735	2,804
Tarija		656	630	256	610	39,190	37,571
333	Aceites de petróleo crudo					38,525	36,425
061	Azúcares, melaza y miel	656	630	256	610	665	1,146
Santa Cruz		14,006	10,338	10,259	14,925	23,681	32,836
248	Madera trabajada simplemente	1,041	2,199	2,266	3,837	6,496	9,113
334	Aceites de petróleo no crudo	1				6,025	8,566
635	Manufacturas de madera, n.e.p.	4,890	4,402	4,277	5,533	5,934	6,843
821	Muebles y sus partes; camas, somieres,		6	35	85	1,868	3,260
845	Prendas de vestir de punto	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	1,000
061	Azúcares, melaza y miel	2,442	2,708	2,542	2,548	2,578	4,860
Cochabamba		5,266	4,945	4,069	51,215	77,835	14,696
635	Manufacturas de madera	1,918	2,302	2,498	3,323	4,797	5,234
333	Aceites de petróleo crudo	0	0	0	28,119	65,513	3,673
287	Wólfam y sus concentrados	485	264	373	481	1,068	2,810
248	Madera trabajada simplemente	2,681	1,963	792	2,548	2,209	1,614
057	Castaña sin cáscara	114	258	58	545	359	351
058	Frutas en conserva	0	51	221	224	840	890
	Otros	69	106	127	189	157	124
TOTAL BOLIVIA		157,811	170,985	210,973	332,403	384,605	360,012

Fuente.- Instituto Nacional de Estadística
n.d. No disponible

4. Efectos de la no renovación del ATDEA

4.1. Pérdidas en empleo

4.1.1. En términos de cantidad de empleo

Las estimaciones de generación de empleo directo e indirecto que habría creado el ATPDEA tienden a ser heterogéneas según las diferentes instituciones que calcularon estas estadísticas. Esto debido a que todavía no existe información completa y precisa que puedan calcular el empleo que habría generado este régimen arancelario. Por ejemplo,

UDAPE (2007) en su estudio “El ATPDEA: Un Análisis de Situación y Perspectivas” estimó que toda la industria manufacturera que exporta a EE.UU. habría generado un total de 3.028 empleados directos y 1.356 empleos indirectos. Estas estadísticas fueron estimadas en base al estudio “Empleo y Percepciones Socio-Económicas en las Empresas Exportadoras Bolivianas” elaborado por el IBCE, INE, CANEB y UDAPE. Es necesario mencionar que dicho estudio no estima el número de empleos directos e indirectos que estarían afectados por la no renovación del ATPDEA.

Otro estudio que trata de cuantificar el empleo generado por el ATPDEA es el realizado por Bolivia Competitiva en Comercio y Negocios (BCCN) en su publicación “Efectos de la No Ampliación de Preferencias Arancelarias en EE.UU sobre las Exportaciones de Bolivia y el Impacto del Apoyo del proyecto BCCN2”. En dicho estudio se sostiene que, adicionalmente a las estimaciones obtenidas por UDAPE, se tendría que agregar los empleos creados por las microempresas exportadoras que, según las estimaciones de dicho estudio, el total de empleo generado por grandes y microempresas ascendería a 14.915 fuentes laborales creadas como empleo directo y 22.575 fuentes laborales creadas como empleo indirecto. Y, tomando en cuenta que el sector textil y las manufacturas de cuero serían los sectores afectados por la no renovación del ATPDEA, el riesgo de la pérdida de empleo sería de 6.050 empleos directos y 10.900 empleos indirectos. Es decir, según las estimaciones de BCCN, aproximadamente 16.950 empleos podrían estar afectados por la no renovación de este régimen arancelario.

Finalmente, con la finalidad de aportar al debate público, el presente estudio realizó consultas particulares a las empresas exportadoras que estarían afectadas por la no renovación del ATPDEA. Esto con la finalidad de cuantificar el empleo utilizando una metodología que permita reducir al mínimo los supuestos que se utilizan para realizar estimaciones. Según estos cálculos, como se puede apreciar en el cuadro N° 6, el empleo directo que estaría afectado por la no renovación del ATPDEA alcanzaría a 5,294 trabajadores y, por el lado de empleos indirectos, cerca de 6,776 trabajadores quedarían afectados. Es decir, un total de 12,670 empleos correrían el riesgo de la no renovación del ATPDEA.

Cuadro 6: Empleo directo e indirecto que estarían afectados por la no renovación del ATPDEA por empresas exportadoras

	Empleo directo	Empleo indirecto	Total
AMETEX S.A.	3,000	1,500	4,500
MITSUBA	150	345	495
REY WEAR	140	322	462
ALTIFIBERS	150	345	495
MAKITESA	240	552	792
ASARBOLSEM	305	702	1,007
NOVARA SRL.	250	575	825
CIAPEC LTDA.	80	184	264
ASOC. DE ARTESANOS QANTATI	160	368	528
"ACB" ASOC. DEL SEC. CAMÉLIDO BOLIVIANO	250	575	825
ASOC. ART. BOL. SR. DE MAYO ASARBOLSEM	305	702	1,007
FOLTRAMA	600	n.d.	600
MANHATTAN SHIRT BOLIVIA S.A.	100	230	330
MILLMA S.A.	164	377	541
TOTAL	5,894	6,776	12,670

Fuente.- Elaboración propia en base a entrevistas a ejecutivos de las empresas

Nota 1.- El dato de empleo indirecto generado por AMETEX S.A. fue proporcionado por ejecutivos de esa empresa

Nota 2.- El empleo indirecto para todas las empresas excepto AMETEX S.A. fue ponderado por el coeficiente de empleo indirecto de 2.3 calculado por Content First del Perú.

La no renovación del ATPDEA tiene dos efectos. Por un lado efecto, el efecto inmediato en la cantidad de empleo que actualmente contratada por la industria textil y las manufacturas de cuero, este efecto fue analizado anteriormente. Sin embargo, la no renovación del ATPDEA también tiene un efecto colateral sobre la generación de empleo, es decir, las industrias al no encontrarse motivadas para incrementar su capacidad de producción, tampoco tienen la oportunidad de demandar mayor fuerza laboral y, por lo tanto, se pierden oportunidades de crear empleos. Según las estimaciones de BCCN (2007), las industrias afectadas dejarían de crear 3.500 empleos directos e indirectos.

Finalmente, se tiene que tener en cuenta que las ciudades de La Paz y El Alto serían las regiones más afectadas por la no renovación del ATPDEA. Si se toma en cuenta que, según la Encuesta Nacional de Hogares 2005, en el área urbana del departamento de La Paz, existen cerca de 750,000 PEA ocupadas y, que de este monto solamente el 31% de las mismas pertenecen al sector formal. Se podría inferir que la no renovación afectará en su mayor medida a empleados que se encuentran en el sector formal y en las ciudades de La Paz y El Alto lo cuál podría afectar de manera importante a la calidad de empleo como se puede apreciar en el siguiente acápite.

4.1.2. En términos de calidad de empleo

Entre las características más importantes del empleo exportador es que este tipo de empleo generalmente tiende a permanecer en el sector formal y no así en el sector informal. Esto permite que los trabajadores puedan gozar de los beneficios de seguridad social de corto y largo plazo, además de un mejor nivel de salario que tiene repercusiones sobre la calidad de vida de los trabajadores. Por ejemplo, como se puede apreciar en el cuadro N° 7, el salario promedio de los empleados que trabajan en el sector exportador de La Paz es casi el doble del salario del empleado promedio de este departamento. Análogamente, si se toma en cuenta el porcentaje de trabajadores que dependen directamente de una empresa exportadora y reciben el beneficio social de corto y largo plazo se puede notar que existen importantes divergencias con el trabajador promedio de este departamento.

Cuadro 7: Indicadores de calidad de empleo

Indicador	La Paz	Sector exportador La Paz
Salario Promedio 2006	1,221 Bs.	2,254 Bs.
Cobertura seguro salud	16%	64%
Cobertura seguro social AFP	17%	70%

Fuente.- Empleo y percepciones socio-económicas en las empresas exportadoras bolivianas y Encuesta Nacional de Hogares 2005 (s429_m) y estimaciones propias

4.2. Pérdida en proyectos de inversiones

Otro efecto contraproducente que podría provocar la no renovación del ATPDEA es la incertidumbre que se genera en torno a la rentabilidad y la viabilidad de los sectores afectados. Esto sin duda, desalienta los proyectos de inversión que se generarían en los sectores exportadores. Por ejemplo, según entrevistas particulares realizadas a ejecutivos de empresas exportadoras del sector textil, la extensión del ATPDEA por un lapso de dos a cinco años permitiría incrementar las inversiones anuales en el sector en un orden de 16%. Sin embargo, si se toma en cuenta un acuerdo comercial de largo plazo, las expectativas de inversión crecerían mucho más y, según la misma fuente, las inversiones anuales del sector podrían incrementarse hasta un 100%. Es decir, la no renovación del ATPDEA y la falta de una política exterior desincentivan la inversión.

Análogo efecto podría estar ocurriendo en la industria de la joyería y las manufacturas de madera. Según entrevistas realizadas a ejecutivos de estos sectores, las expectativas de inversión ante un eventual acuerdo comercial de largo plazo con EE.UU. también permitirían incrementar sustancialmente las inversiones de los sectores, como se puede apreciar en el cuadro N° 7, los proyectos de inversión en la industria de la joyería podrían incrementarse hasta un 100% en un periodo de 4 años y, los proyectos de inversión en la industria de las manufacturas de madera podrían incrementarse hasta en un 200% en un lapso de cuatro años.

A pesar de que en la industria de la joyería y manufactura de madera pueden acogerse bajo el régimen del SGP recibiendo similares beneficios arancelarios que el régimen del ATPDEA, los ejecutivos de las empresas sostuvieron que las características de estos programas arancelarios, al ser regimenes de excepción unilaterales sujetos a revisiones periódicas generan una pequeña brecha de incertidumbre que desincentiva la inversión y, por lo tanto, el impacto que se tendría sobre la inversión tiende a ser diferente cuando se compara con un acuerdo comercial de largo plazo.

Cuadro 8: Incremento de la Inversión según sector (En Porcentaje)

SECTOR	Extensión del ATPDEA por 2 a 5 años	Acuerdo Comercial de Largo Plazo
Artículos de joyería	25-35%	100% (4 años)
Textiles	16%	100% (1 año)
Manufacturas de Maderas	-	200% (4 años)

Fuente.- Entrevistas particulares a ejecutivos del sector

5. ¿Qué políticas podemos promover para fomentar las exportaciones a Estados Unidos?

5.1. Alentar un acuerdo comercial de largo aliento con EE.UU.

Los riesgos y oportunidades que podría asumir nuestra economía al entablar negociaciones comerciales con Estados Unidos pueden ser analizados desde el punto de vista del Índice de Similitud de Exportaciones (ISE). Según Claro (2001), el ISE es una metodología muy usada para comparar la estructura comercial de dos países, la cual permite medir el grado de competencia que existen entre sus distintos productos de exportación, según Finger y Kreinin (1979). El ESI para dos países i, j se calcula de la siguiente forma:

$$ISE = \sum MIN(X_j^i, X_k^i) * 100$$

Donde:

X_j^i = es la participación del producto "i" en las exportaciones totales del país "j"

X_k^i = es la participación del producto "i" en las exportaciones totales del país "k"

El índice de similitud toma valores entre 0 y 100. Un ISE de 100 indica que la composición de las exportaciones de los países comparados es idéntica y por lo tanto ambos países producen casi lo mismo y en el mercado mundial llegan a ser competidores; un ISE de 0

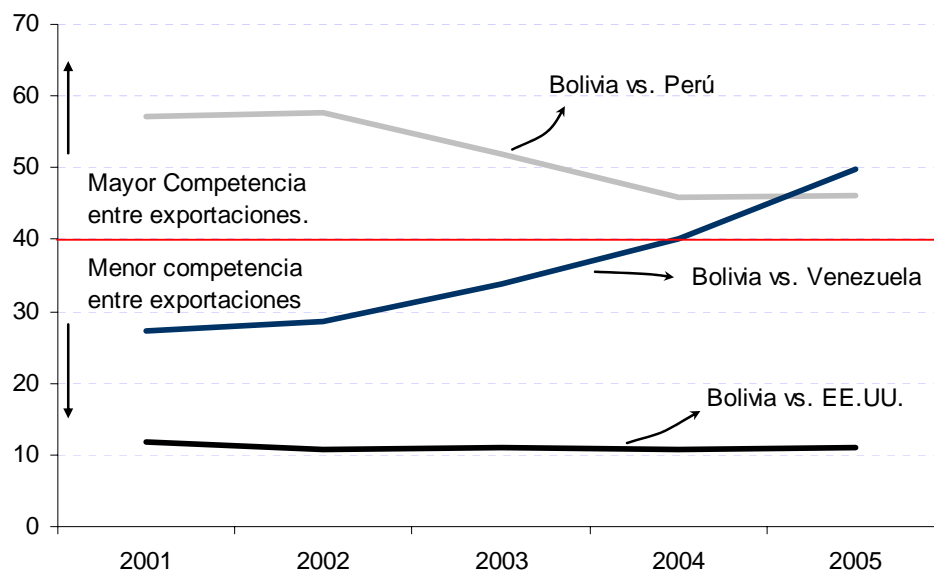
indica que dicha composición es totalmente diferente y por lo tanto ambos países tienden a ser más complementarios. Según Contreras y Meller (2000a), el nivel a partir del cual se sugiere la existencia de competencia es 40.

Tomando en cuenta los parámetros sugeridos por la literatura académica, como se puede observar en el gráfico N° 7. Las exportaciones bolivianas y peruanas tienden a ser competidores en el mercado mundial. Es decir, existe bastante similitud entre las exportaciones de Bolivia y Perú, por lo tanto, la probabilidad de que estos productos lleguen a competir en el mercado internacional tiende a ser mayor y, la probabilidad de que estos productos tiendan a ser complementarios tiende a ser menor. Si bien es cierto la competencia entre estas exportaciones en los últimos cinco años tendió a disminuir, todavía las exportaciones peruanas representan una seria competencia para las exportaciones bolivianas.

Las exportaciones bolivianas versus las exportaciones venezolanas hasta antes del año 2005 tendían a ser más complementarias que competidoras. Sin embargo, a partir del año 2005, la estructura comercial venezolana tuvo mayor coincidencia con la estructura comercial boliviana y, esto repercutió para que las diferentes industrias entre estos países tiendan a competir en el mercado mundial en lugar de ser más complementarios. Como se puede apreciar en el gráfico N° 7, el valor del índice de similitud de exportaciones en el año 2005 alcanzó la puntuación de 50 sugiriendo que Bolivia y Venezuela son competidores.

Las exportaciones bolivianas versus las exportaciones de EE.UU. tienden a ser más complementarias que competidoras. Es decir, Bolivia exporta diferentes artículos que aquellos que exporta EE.UU. y, por lo tanto representan en el mercado mundial una competencia casi nula.

Gráfico 7: Índice de Similitud de Exportaciones



Fuente.- USTIC y Interanational Trade Center

Lo paradójico de los resultados estimados anteriormente es que, Bolivia ya tiene acuerdos comerciales con países como Perú y Venezuela que según el ISE, son países que tienden a competir con los productos de Bolivia. Sin embargo, la política exterior boliviana todavía no

tiene un acuerdo comercial con EE.UU., cuya estructura comercial tiende a ser más complementaria y no así competitiva. Por lo tanto, bajo estas circunstancias se podría inferir que, existía mucho más riesgo firmar acuerdos comerciales con Perú y Venezuela que el riesgo que enfrentaría Bolivia ante una eventual acuerdo de largo aliento con los EE.UU.

5.2. Mejorar los factores institucionales

Los productos asiáticos y peruanos que compiten con los productos bolivianos en el mercado de EE.UU. tienen adicionalmente otras ventajas que les permite fomentar el incremento de su competitividad, como se puede observar en el cuadro N° 5, los indicadores institucionales que ofrecen estos países muestran mayores ventajas y garantías para emprender negocios y promover inversiones, esto puede ser una desventaja adicional para nuestro país.

Es decir, adicionalmente a la pérdida del ATPDEA, Bolivia enfrenta un conjunto de barreras que le impiden mejorar su productividad y sus niveles de producción. Por ejemplo, en el ranking de institucionalidad y seguridad jurídica, países como India, Tailandia e incluso Perú, ocupan los puestos 34, 40 y 96 respectivamente, evidenciando un marco de mayor promoción a la inversión y respeto a la institucionalidad que el ofrecido por Bolivia que ocupa el puesto 118. La mayor inversión se traduce en una mejora en la producción y también en las posibilidades de exportación.

Adicionalmente, analizando el ranking de infraestructura que ofrecen los distintos países, se puede observar que Bolivia ocupa el puesto 107 de un total de 121 países. En cambio, Perú ocupa el puesto 91; Taiwán el puesto 16, India el puesto 62. Es decir, las facilidades de infraestructura que ofrecen los distintos países competidores de Bolivia tienden a ser mayores que las ofrecidas por nuestro país. Recordemos que la mejor infraestructura permite reducir los costos de transporte y por consiguiente promover la producción y la exportación.

Cuadro 9: Indicadores de competitividad

Región o economía	Ranking Institucionalidad y Seguridad Jurídica	Ranking Infraestructura	Ranking de Competitividad de los negocios
Malasia	18	23	20
Taiwán	32	16	21
China	80	60	64
Tailandia	40	38	37
Perú	96	91	71
India	34	62	27
Bolivia	118	107	105

Fuente.- Doing Business 2008 y World Economic Forum 2006

Las variables mencionadas anteriormente dependen en gran medida de las políticas públicas que promuevan los gobiernos de turno para encarar este tema. Sin embargo, paralelamente existen también algunas otras variables que dependen en gran medida de la capacidad de innovación de los empresarios de una nación. Por ejemplo, el ranking de competitividad de los negocios que trata de medir el grado de innovación de las diferentes empresas en el mundo, Bolivia ocupa el puesto 105; Perú el puesto 71; China el puesto 64;

India el puesto 27; etc. Es decir, los productores bolivianos también evidencian desafíos importantes que tienen que superar para promover la innovación y la competitividad.

Los puntos expuestos anteriormente sugieren que, adicionalmente a la necesidad de mejorar las políticas públicas para impulsar el comercio exterior, se tienen que promover políticas públicas que permitan fortalecer la seguridad jurídica, la infraestructura y, por otro lado, el sector productivo también tiene importantes desafíos para incrementar su competitividad y la innovación de sus productos y, bajo ese mecanismo incrementar su producción y la exportación.

6. Conclusiones

- En el periodo 2002-2006 cerca del 96% de las exportaciones bolivianas ingresaron al mercado de EE.UU. libres de aranceles. Estas exportaciones se acogieron a los regímenes arancelarios del ATPDEA (46%), SGP (9%) y NMF con arancel cero (43%). Es decir, las industrias en nuestro país se encuentran fuertemente motivadas a exportar aquellos productos que ingresan al mercado de EE.UU. libres de aranceles. Por lo tanto, existe una fuerte necesidad de promover políticas públicas que busquen la mayor apertura comercial en EE.UU.
- Las preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por EE.UU. a la economía boliviana permitieron promover la producción y la exportación, principalmente de los productos manufacturados. El ATPDEA, permitió particularmente promover la exportación de productos de la industria textil y las manufacturas de cuero. Las exportaciones de los artículos de joyería y manufacturas de madera fueron fuertemente promovidas tanto por el ATPDEA como por el SGP.
- La no renovación del ATPDEA afectaría negativamente en mayor medida a la industria textil y a las manufacturas de cuero. Si se toma en cuenta el valor de estas exportaciones en el periodo 2002-2006 que alcanzó US\$130 millones representando el 16% del total de las exportaciones bolivianas al mercado de EE.UU., se podría inferir que en cinco años, Bolivia podría perder el equivalente a dos Bancos Productivos de Desarrollo, tres bonos Juancito Pinto y veintiuno veces el valor de los beneficios brindados por la llamada revolución agraria mecanizada. Por lo tanto, la motivación para emprender negociaciones de un acuerdo comercial de largo aliento con EE.UU. que permitan beneficiar a los productos bolivianos tiende a incrementarse.
- El ATPDEA puede ser considerado también como un programa de alto contenido social ya que permite que los trabajadores dependientes de empresas exportadoras tengan una mejor calidad de trabajo con mejores remuneraciones y posibilidades de seguridad social de corto y largo plazo.
- Las oportunidades de inversión que se generarían ante la promoción de un acuerdo comercial de largo aliento con EE.UU. tienden a ser mayores que las oportunidades que generaría una ampliación de los privilegios arancelarios. Por ejemplo, las expectativas de inversión en la industria textil tenderían a duplicarse al igual que la industria de la joyería y las manufacturas de madera.
- Los riesgos que Bolivia enfrentaría ante un eventual acuerdo comercial de largo aliento con EE.UU. tienden a ser mínimos ya que la estructura comercial que caracteriza a ambos países permite catalogarlos como países altamente complementarios y no así competidores. Incluso, la estructura comercial de Perú y Venezuela, países con los



cuales ya se tienen acuerdos comerciales, representa mayor competencia para los productos bolivianos que la competencia con los productos norteamericanos.

- Finalmente, cabe señalar que la sola ampliación del ATPDEA o la firma de un acuerdo comercial de largo plazo no son suficientes para asegurar un incremento sustancial de nuestras exportaciones. Bolivia tiene adicionalmente otros importantes desafíos que superar, por ejemplo, la institucionalidad, la seguridad jurídica y la infraestructura. Estas mejoras permitirían generar un marco de certidumbre que promueve la iniciativa privada, la inversión y el empleo.