



UNITED NATIONS
UNCTAD

Estudio sobre el impacto de la importación de prendería usada en la Industria Nacional de Textiles en Bolivia

Informe Actividad B.1.2.

Diciembre 2005.



compal



PROGRAMA COMPAL
Proyecto para Bolivia

Informe Final

**Estudio sobre el impacto de la importación de prenda usada en la
industria nacional de textiles**

CÓDIGO DE ACTIVIDAD: B.1.2.

Tania Mendieta A.
Consultora Nacional

La Paz, diciembre de 2005

Resumen Ejecutivo

La industria manufacturera de textiles y confecciones aporta con menos del 2% al Producto Interno Bruto de Bolivia, sin embargo, se constituye en un importante generador de empleo en el país ocupando aproximadamente al 16% de la población en el área urbana, cifra que se ve incrementada si se considera la generación de empleos en el sector de las micro y pequeñas empresas informales cuya actividad no se registra en las estadísticas oficiales. La cadena de textiles y confecciones regionalmente se ubica en las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz.

La industria de textiles y confecciones contiene tres segmentos claramente identificados que se pueden agrupar mediante dos variables -la formalidad y el destino de la producción-, así existen empresas grandes, medianas y pequeñas formales que abastecen al mercado interno con productos de buena calidad y de marcas reconocidas, y al mercado externo exportando de manera legal con mucho éxito; por otra parte, también se encuentra un gran número de pequeñas y microempresas que trabajan de manera informal cuya producción se dirige fundamentalmente al mercado interno y en algunos casos concretos (chamarras, jeans, deportivos) al mercado externo, exportando de manera informal a los mercados fronterizos, la informalidad en su producción (tributaria, social, laboral) abarata sus costos permitiendo ofrecer productos con más precios más bajos.

Actualmente, el sector en general atraviesa serias dificultades para lograr una mayor expansión, situación que puede explicarse por la enorme competencia que debe enfrentar debido a las importaciones y, sobre todo al contrabando que ingresa al país, tanto de ropa nueva como usada. Esta competencia también se debe a la política económica aplicada en el país basada en la aplicación de bajos aranceles y la inexistencia de barreras y restricciones a la importación, así la importación legal de prendas nuevas alcanzó aproximadamente 90 millones de dólares en la gestión 2004. Por otra parte, en los hechos se presenta además una invasión masiva de todo tipo de productos debido al contrabando que incluyen desde los textiles y otros insumos, hasta los productos terminados (nuevos y usados), se estima que aproximadamente ingresan al país más de 600 millones de dólares anuales de mercancías en general por contrabando.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

La prendería usada ingresa al país a través de dos fuentes: -la importación formal- que genera un valor promedio aproximado de 3 millones de dólares anuales -y el contrabando- que aproximadamente genera un valor de 20 millones de dólares anuales. En esta actividad, se estima que participan de forma directa aproximadamente entre 20.000 a 35.000 personas en todo el país. Por lo que su tratamiento representa un problema, no solo desde el punto de vista económico sino también social.

El circuito de comercialización se inicia principalmente en los Estados Unidos de donde llega la mercadería a Chile, de allí es importada por los mayoristas hacia Oruro (principal mercado mayorista del país) y de allí distribuida al interior del país, o por los minoristas hasta sus lugares de venta en todo el país. En casi todos los departamentos del país existen mercados de venta o ferias de prendería usada (Oruro, Feria Kantuta mayormente mayorista), en el resto de las ciudades (Feria 16 e Julio de El Alto, Feria de la calle Figueroa de la ciudad de La Paz, Ferias San Carlos y Esteban Arce en Cochabamba, Feria Cumavi en la ciudad de Santa Cruz).

El análisis de demanda de ropa usada no puede dejar de mencionar que Bolivia tiene una incidencia de pobreza que alcanza al 63% de su población, es decir que este porcentaje no ha resuelto sus problemas más esenciales de vida como salud, educación y vivienda. Esta característica muestra que la demanda por ropa de la mayoría de la población boliviana se basa en el factor precio, antes que en parámetros de calidad. Específicamente la demanda de ropa usada se concentra en personas de ingresos bajos y medios (entre 100 a 3500 bolivianos), mostrando además una concentración en el segmento de ropa de joven (50%), de niños (30%) y de adultos (20%).

En el análisis desde el punto de vista de la competencia, para definir el mercado relevante el estudio se centró en el sector de confecciones y prendas de vestir, buscando un sustituto razonablemente intercambiable. Una vez analizada la sustituibilidad del producto respecto al uso, calidad y precio que le otorgan los demandantes se determinó que la producción de prendas de vestir de la pequeña y microempresa informal destinada al mercado interno de ingresos medios a bajos se constituye en el producto razonablemente intercambiable de la prendería usada, ya que esta compete directamente por el mismo segmento de mercado interno, con las prendas usadas. Esta situación se corroboró con el análisis de las elasticidades cruzadas de la demanda, así como la existencia de costos de transacción adicionales en los que incurriría el consumidor si compra del mercado formal.

Considerando aspectos como costos para acceder a otro mercado, patrones de consumo y la existencia de segmentos de ingreso, el estudio delimita espacialmente o geográficamente a la producción de prendas de vestir provenientes de los micro y pequeños empresarios informales de las ciudades de La Paz y El Alto. Por otra parte, se mostró que para que se presenten nuevos competidores al mercado no hace falta que transcurra mucho tiempo, ya que para iniciar esta actividad no se requieren grandes inversiones (ni en maquinaria ni en instalaciones), existe mano de obra disponible en el mercado, y al ser una actividad informal no se presentan demoras en trámites ni autorizaciones. Por lo que se considera adecuada una delimitación temporal de corto plazo.

De esta manera como mercado relevante se tiene a ***“los productos de la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel, provenientes de las micro y pequeñas empresas que trabajan de manera informal en las ciudades de La Paz y El Alto”***.

De igual manera se ha delimitado la importación de prendería usada a los artículos destinados exclusivamente a “prendas de vestir”, ya que estos son los que compiten con la producción de los microempresarios y geográficamente se considera a la Feria 16 de Julio del Alto (que abastece al mercado de El Alto y La Paz), donde existen 658 puestos de venta de prendas de vestir, que ocupan aproximadamente a 1.300 personas dedicadas exclusivamente a la comercialización.

Para conocer el nivel de competencia en el mercado relevante, se analizaron algunos factores como la diferenciación, la velocidad de entrada, la intensidad en investigación y desarrollo, las economías de escala, las ventajas absolutas en costos, los costos en transporte y distribución, llegando a determinar que no existen barreras naturales ni estratégicas que limiten la competencia potencial en el mercado relevante, y no se evidenció la presencia de una posición monopólica que ejerza abuso de posición de dominio, ni se encontraron indicios de realización de acuerdos que limiten la competencia.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

A pesar de no haberse identificado las prácticas usualmente analizadas en materia de competencia, se hace evidente la distorsión que generan los precios excesivamente bajos de la ropa. Para estudiar este impacto se planteó un modelo que muestra que los efectos de la importación de ropa usada afectan los ingresos de los productores del mercado con el cual estos productos compiten, y ejercen presión sobre la cantidad producida ya que a los productos fabricados en el mercado nacional se les hace difícil competir con aquellos por su bajo precio (que solo refleja transporte y valores agregados de una cadena de comercializadores).

De esta manera la estimación econométrica realizada en base a estadísticas oficiales y los resultados de la encuesta llevada a cabo, muestra que un incremento de 1% en la importación de ropa usada afecta en 0,287% a la producción de la pequeña y micro industria. Es decir que cada dólar importado de ropa usada evita que la micro y pequeña industria produzca un valor de 30 centavos de dólar aspecto que debe tomarse en cuenta por tratarse de un sector intensivo en mano de obra y el mayor generador de puestos de empleo en ciudades económicamente deprimidas como es El Alto.

Los efectos en la economía en general, se pueden analizar desde distintas perspectivas ya que por una parte se afecta al desarrollo del sector de micro y pequeños empresarios cuyo producto es razonablemente sustituible, llevando a una posible disminución de empleo en este sector, sin embargo se genera fuentes de trabajo en el sector de servicios con la comercialización de ropa usada y se favorece con una opción de compra a los sectores más pobres de la sociedad.

Finalmente con los elementos analizados en la investigación, se presenta recomendaciones de política tanto en materia de competencia como de política económica en general.

Executive Summary

Textile and apparel Industry in Bolivia represents less than 2% of Gross Domestic Product, however, this activity is an important source of labor in this country, with an approximate contribution of 16% of the jobs in urban areas, a value that is higher if informal small and micro enterprises are considered, a sector that is not included in official statistics. The textile and apparel supply chain is geographically located in the cities of La Paz, El Alto, Cochabamba and Santa Cruz.

This industry contains three clearly identified segments that can be separated in two variables – formality and production destination – in this way, there are big, medium and small companies working in formal markets and sell good quality clothing in national as well as foreign markets with famous brands, exporting successfully in a legal way; on the other hand, there is a great amount of small and micro enterprises working informally, their production is aimed mainly to the internal market and, in some cases (jackets, jeans, sports wear) to external markets, exporting to markets near the borders in an informal way, production of this segment is based also in informality (excluded of tax, labor and social laws) achieving, in some way, to lower their costs even more, an aspect that allows them to offer also very low prices.

Overall, this sector faces several difficulties in achieving a greater expansion, a situation that is explained by a tough competition of imports and mainly contraband of new as well as used clothing. This competition is also increased by an internal economic policy based in low import duties and the non existence of import barriers. Legal imports, which include a wide range of products from raw materials up to finished clothing, reached an approximate value of 90 million dollars in the year 2004. On the other hand, there is also, a massive invasion of all type of contraband products, including textiles and other supplies, up to finished goods (new as well as used). It is estimated that these contraband imports reach an approximate value of more than 600 million dollars annually.

The used clothing import analysis shows that there are two sources for these items: - formal imports-generating an average value of 3 million dollars annually –and contraband- that reaches an approximate value of 20 million dollars. It is estimated that this activity creates between 20.000 and 35.000 jobs in

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

Bolivia. This fact poses a problem when it comes to formulation of policies, not only in the economic point of view but also socially.

The supply chain starts in the U.S. where shipments are sent to Chile, and later imported in Bolivia by wholesalers in Oruro (main wholesale market in Bolivia), and from there it is distributed to the rest of the country. Retailers are also able to import directly from Chile up to its final destination. In almost all the departments in Bolivia there are markets and fairs where used clothing is sold (Feria 16 de Julio in El Alto, Figueroa street Fair in La Paz, San Carlos and Esteban Arce Fairs in Cochabamba, Cumavi Fair in the city of Santa Cruz).

The used clothing demand analysis must mention that the poverty rate in Bolivia reaches 63% of its population; this means that this share of the population has not satisfied its most essential needs such as health, education and housing. This fact shows that the apparel demand of the highest proportion of Bolivian population is based mostly in price, instead of quality parameters. The specific used clothing demand comes from low and middle income individuals (between 100 to 3500 Bolivianos monthly), showing also a concentration of youth clothing (50%), children (30%) and adult (20%).

This analysis, from the competition perspective, was aimed to the clothing confection and apparel industries, looking for a substitute that can reasonably replace these products. Once the product substitution issue was analyzed taking into account use, prices and quality aspects given by final customers, it was determined that the apparel production from informal small and micro enterprises, sold in the internal market to middle to low income segments, becomes a reasonable substitute of used clothing imports, because they share a same segment in the internal market. This fact was confirmed by the crossed price elasticities analysis, as well as the additional transaction costs that the final customer has to incur in, if he purchases in the formal market.

Considering aspects such as costs required to reach another market, consumption patterns and the existence of income segments, this study limits its geographic scope to apparel production from informal small and micro enterprises of the cities of La Paz and El Alto. It was demonstrated that time and investment (whether equipment of infrastructure) constraints are not barriers for new competitors to enter in this market, the availability of labor, as well as because of its informality, there are no delays in paperwork or authorizations. Therefore, it is suitable in this case a time limit of short time.

In this way, it is defined the relevant market as ***“all apparel products, with the exception of leather, manufactured by small and micro enterprises working as informal in the cities of La Paz and El Alto”***.

It is also important to mention that the products analysis is done exclusively in the “apparel” field, because these types of products are the ones that compete with the items produced by micro companies. Also, the geographic area defined for used clothing analysis is the 16 de Julio Fair in the city of El Alto (that provides of these imports to the cities of La Paz and El Alto), where approximately 658 sales points of used clothing are located, employing approximately 1300 people in this activity.

In order to know about the level of competition in the relevant market, some aspects were analyzed such as product differentiation, entry barriers and speed, research and development intensity, economies of scale, costs absolute advantage, transportation and distribution costs, concluding that there are no natural or strategic entry barriers that limit competition in this market; there was no evidence of any monopoly position that might dominate the market or any sign of agreements that limit competition.

In spite of not identifying any of these competition analysis practices, it is evident the distortion that extremely low clothing prices generate. In order to study this impact, a model that shows the effects of used clothing imports was suggested, showing that competitor producers' income is affected and an influence over the produced quantity because of the difficulties that face manufactured national products in competing with very low price imports (prices that only reflects transportation costs and added values of intermediary sellers).

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

In this way, an econometric estimation based in official statistics and results of a poll show that the impact over the small and micro enterprises is of around 0.287%, which can be important for a sector that uses intensive the labor factor and is one of the biggest providers of jobs in economically depressed cities such as El Alto.

The effects on the overall economy can be analyzed from different perspectives because on one hand the development of the small and micro enterprises is affected because their products are reasonably substitutes, creating the possibility of a decrease in employment of this sector, on the other hand jobs are created in the services sector with sales of used clothing, and also impoverished sectors are benefited with a purchasing choice.

Finally, with all the elements analyzed in this research, some policy suggestions are presented in the competition market as well as in the overall economic policy.

INDICE

Resumen Ejecutivo	ii
Executive Summary	iv
Introducción.....	1
Introduction.....	1
Tabla de Abreviaturas	3
Tabla de Cuadros	4
CAPITULO I. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DE TEXTILES Y CONFECCIONES	6
1.1. Marco Institucional y regulatorio.....	6
1.1.1 Instituciones Públicas	6
1.1.1.1. Ministerio de Desarrollo Económico	6
1.1.1.2. Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE)	7
1.1.2. Instituciones Privadas	7
1.1.2.1. Cámara Nacional de Industria (CNI), Cámara Nacional de Comercio (CNC)	7
1.1.2.2. Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE)	8
1.1.3. Normativa en materia de importación de prendería usada	8
1.1.3.1. Normativa Nacional	8
1.1.3.2. Normativa Subregional de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)	9
1.1.3.3. Normativa de otros países	9
1.1.4. Normativa en materia de competencia	9
1.1.4.1. Normativa Nacional	9
1.1.4.2. Normativa Subregional de la Comunidad Andina de Naciones	10
1.2. Caracterización del sector de textiles y confecciones	11
1.2.1. Análisis de la competencia en el mercado de textiles y confecciones	11
1.2.2. Participación de la industria manufacturera textil en el PIB y en el empleo	13
1.2.3. Análisis de Oferta	15
1.2.3.1. Caracterización de las unidades productivas	16
1.2.3.2. Las Importaciones	19
1.2.3.3. El Contrabando	19
1.2.4. Análisis de Demanda	20
1.2.4.1. Destino de la producción	21
1.3. Descripción del mercado de prendería usada	23
1.3.1. Análisis de Oferta	23
1.3.1.1. Importaciones de prendería usada	23
1.3.1.2. Contrabando de prendería usada	24
1.3.2. Comercialización	24
1.3.2.1. Principales mercados de venta	25
1.3.3. Características de la mercadería	27
1.3.4. Análisis de Demanda	28
1.3.5. Estimación de empleo generado por la actividad de importación de prendería usada	30
CONCLUSIONES PRELIMINARES	30
PRELIMINARY CONCLUSIONS	31

CAPITULO II. ANALISIS ECONOMICO DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO NACIONAL DE TEXTILES Y CONFECCIONES	33
2.1. Determinación del mercado relevante	33
2.1.1. Precisiones conceptuales.....	33
2.1.2. Determinación del producto similar	34
2.1.3. Delimitación geográfica o espacial.....	37
2.1.4. Delimitación temporal	38
2.2. Características del mercado relevante.....	38
CONCLUSIONES PRELIMINARES	42
PRELIMINARY CONCLUSIONS.....	43
CAPÍTULO III. ANALISIS DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO RELEVANTE.	45
3.1. Determinación de las condiciones de competencia	45
3.1.1. Condiciones de Entrada o Existencia de Barreras	45
3.1.1.1. Barreras naturales	45
3.1.1.2. Barreras estratégicas	46
3.1.1.3. Otras Medidas	47
A. Abuso de posición de dominio	47
B. Prácticas restrictivas a la competencia.....	47
3.2. Situación real del mercado	48
3.3. Estimación del impacto de la importación de prendería usada.....	48
3.3.1. Efecto en los consumidores.....	49
3.3.2. Efecto en los competidores y en el desarrollo del sector.	50
3.3.3. Efecto en la economía en general.....	52
CONCLUSIONES PRELIMINARES	53
PRELIMINARY CONCLUSIONS.....	53
CAPÍTULO IV. RECOMENDACIONES DE POLITICA	55
4.1. Recomendaciones en materia de política de competencia	55
4.2. Recomendaciones en materia de política económica	56
CHAPTER IV. POLICY SUGGESTIONS	57
4.1. Suggestions in competition policy.....	57
4.2. Economic Policy suggestions	58
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.....	59

Introducción

El presente estudio describe la situación y comportamiento del sector de textiles y confecciones en el país y analiza la situación de este sector en relación a la competencia que se presenta en su interior, para ello contiene cuatro capítulos. El primero se divide en tres partes, la primera presenta un análisis del marco institucional y regulatorio vinculado a las políticas del sector de prendas de vestir, para contrastar las percepciones respecto a la actividad de importación de ropa usada. Asimismo, se presenta un relevamiento de la normativa vigente tanto a nivel nacional como subregional para las importaciones de prenda usada y las normas en materia de políticas de competencia.

La segunda parte presenta un análisis del sector manufacturero textil respecto a su importancia en el sector industrial manufacturero y en la economía nacional. Adicionalmente, se describen las unidades productivas del sector de prendas de vestir, respecto a variables como el tamaño, destino de la producción, estatus de formalidad, así como los niveles de empleo que generan.

La tercera parte presenta un análisis general del mercado de prenda usada, tanto desde el punto de vista de oferta como de demanda, señalando además variables como el nivel de empleo generado y su regionalización.

El segundo capítulo se concentra en la determinación del mercado relevante respecto al producto, delimitación geográfica y temporal, para lo cual se analizan los distintos aspectos que permiten encontrar un producto considerado razonablemente sustituto respecto al uso, calidad y precio, así como los costos de acceder a mercados alternativos y el costo en tiempo que implica iniciar actividades similares.

El tercer capítulo presenta un análisis sobre el nivel de competencia existente en el mercado relevante, para determinar la existencia de prácticas que restrinjan su competencia, para lo cual se analizan factores como la diferenciación, la velocidad de entrada, la intensidad en investigación y desarrollo, las economías de escala, las ventajas absolutas en costos, los costos en transporte y distribución, la presencia de abuso de posición de dominio, y la existencia de indicios de realización de acuerdos. Este capítulo presenta además un modelo que analiza los impactos que tiene la importación de ropa usada en los productores afectados, en el consumidor y en la economía en general.

Finalmente los distintos elementos abordados en la investigación permiten que en el cuarto capítulo se presenten dos tipos de recomendaciones, unas específicamente relacionadas con la materia de competencia y otras en relación a la aplicación de políticas públicas en general vinculadas al tema.

Introduction

This present research describes the present situation and behavior of the textile and apparel sector in Bolivia, and analyzes this sector in a competition perspective, in order to do so four chapters are presented. The first one is divided in three sections, the first one presents an analysis of the law and regulations background linked to the clothing sector policies in order to contrast with the generalized perceptions about the used clothing imports activity. Also, a summary of current norms is presented in the national as well as regional levels for used clothing and competition aspects.

The second section presents an analysis of the textile manufacture section related to the total manufacturing industrial sector as well as the overall economy. Additionally, productive units in the clothing sector are described, taking into account variables such as size, destination of production, formality status and employment levels that generate this activity.

The third part presents a general analysis of the used clothing market, in the supply as well as from the demand perspective, showing job creation and region variables.

The second chapter is focused in choosing the relevant market relating it with the product, geographic and time limits, in order to do so some aspects are analyzed that allow finding a product that is reasonably

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

substitute in relation with its use, quality and price. Are also analyzed the costs for alternative markets access and the time costs for starting similar activities.

The third chapter presents an analysis of the competition in the relevant market, in order to determine the existence of practices that restrict competition, issues such as product differentiation, entry barriers and speed, intensity in research and development, economies of scale, costs absolute advantage, transportation and distribution costs, possible control and abuse of market position and agreement evidence. This chapter also presents a model that analyzes the impacts that used clothing imports have over affected producers, consumers and the overall economy.

Finally, after all elements are presented in this research, they allow us to present two types of suggestions in the fourth chapter, the ones that are specifically related to the competition fields and others that are related to public policy in this field.

Tabla de Abreviaturas

CAN	Comunidad Andina de Naciones
CEDLA	Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral
CNI	Cámara Nacional de Industria
CNC	Cámara Nacional de Comercio
CONAPES	Consejo Nacional de Política Económica y Social
D.S	Decreto Supremo
FEDEMYPE	Federación e Micro y Pequeños empresarios
IBCE	Instituto Boliviano de Comercio Exterior
INE	Instituto Nacional de Estadísticas
INVOFIM	Índice del Volumen Físico de la Industria Manufacturera
INVOVEN	Índice de Volumen de Ventas
LOPE	Ley de Organización del Poder Ejecutivo
MyPES	Medianas y Pequeñas Empresas
NBI	Necesidades Básicas Insatisfechas
PIB	Producto Interno Bruto
RD	Resolución de Directorio
SAT	Servicio de Asistencia Técnica
SIRESE	Sistema de Regulación Sectorial
UDAPE	Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas
UPC	Unidad de Productividad y Competitividad
ZOFRI	Zona Franca de Iquique

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

Tabla de Cuadros

TABLA No.1	BOLIVIA. PARTICIPACIÓN EN EL PIB SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA (porcentaje)
TABLA No.2	BOLIVIA CRECIMIENTO DEL PIB SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA (porcentaje)
TABLA No.3	INDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
TABLA No.4	SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS
TABLA No.5	ESTIMACIÓN COMPARATIVA, CON MyPEs Y SIN MyPEs, DE EMPLEO Y NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA CADENA
TABLA No.6	IMPORTACIÓN SEGÚN SECCION DE LA NADINA (valor CIF miles de \$us)
TABLA No.7	BOLIVIA: RESUMEN DE LAS ESTIMACIONES DE CONTRABANDO POR DISTINTOS METODOS: Gestiones 2002 y 2003 (millones de \$us)
TABLA No.8	SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES: VENTAS ANUALES SEGÚN SUBSECTOR INDUSTRIAL (millones de dólares 1990= 100 y porcentaje)
TABLA No.9	EXPORTACION SEGÚN GRUPO DE ACTIVIDAD (CIU) (en millones de dólares)
TABLA No.10	VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE PRENDERÍA USADA GESTIONES 2000-2002 (dólares americanos)
TABLA No.11	IMPORTACIÓN DE PRENDERÍA USADA (PARTIDA 6309.00.00.00) SEGÚN ADUANAS AUTORIZADAS. GESTIÓN 2004
TABLA No.12	IMPORTACIÓN DE PRENDERÍA USADA (PARTIDA 6309.00.00.00) SEGÚN ADUANAS AUTORIZADAS. (ENERO- MAYO 2005)
TABLA No.13	ESTIMACION DEPUESTOS DE VENTA DE PRENDERIA USADA FERIA DE EL ALTO
TABLA No.14	CARACTERISTICAS GENERALES DE LA PRENDERIA USADA FERIA DE EL ALTO
TABLA No.15	CARACTERISTICAS DE LA PRENDERIA USADA
TABLA No.16	POBLACIÓN CON NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS (NBI) (porcentaje %)
TABLA No.17	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR SITUACIÓN DE POBREZA SEGÚN DEPARTAMENTO gestión 2001 (porcentaje)
TABLA No.18	CONSUMIDORES DE PRENDERIA USADA
TABLA No.19	POBLACION ESTIMADA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE ROPA USADA (número de personas)
TABLA No.20	ELASTICIDADES CRUZADAS PARA PRODUCTOS SELECCIONADOS (SECTOR FORMAL E INFORMAL DE EL ALTO)
TABLA No.21	PRINCIPALES PRODUCTOS Y PRECIOS (MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DE EL ALTO)
TABLA No. 22	PRODUCTOS AMENAZADOS PORLA IMPORTACION DE PRENDERIA USADA
TABLA No. 23	ESTIMACION DE PUESTOS DE VENTA DE PRENDERIA USADA FERIA DE EL ALTO

Documento de trabajo para fines de discusión. Agradecemos comentarios.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

TABLA No.24 PRECIO DE PRENDERÍA USADA (FERIA 16 DE JULIO)

CAPITULO I. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DE TEXTILES Y CONFECCIONES

1.1. Marco Institucional y regulatorio

1.1.1 Instituciones Públicas

There are different instances, public and private, that influence in public policy definition related to the used clothing imports issue.

1 En la definición de las políticas vinculadas al tema de la importación de prenda usada están involucrados muchos actores, tanto del ámbito público como privado, quienes realizan análisis desde distintas perspectivas y presentan inclusive intereses contrapuestos, por esta razón se presenta a continuación las atribuciones de diferentes instancias del Poder Ejecutivo¹ y entidades del sector privado, así como sus percepciones y criterios en relación a este tema.

1.1.1.1. Ministerio de Desarrollo Económico

The Economic Development Ministry, through the Industry, Commerce and Exports Vice-ministry, becomes the institution that is directly responsible of policy application in areas related to commerce, industry and competition issues.

2 De acuerdo a la Ley LOPE y su reglamento, esta instancia tiene entre otras, las atribuciones de ejecutar políticas de desarrollo económico relacionadas con programas de productividad y competitividad en los sectores de industria, comercio, turismo y microempresa. Específicamente, el reglamento establece la existencia de los siguientes Viceministerios vinculados con el tema de estudio:

a. Viceministerio de Industria Comercio y Exportaciones

De acuerdo a la Ley LOPE, entre otras de sus funciones se encuentran:

- Proponer políticas, reglamentos e instructivos en materia de comercio exterior y vigilar su cumplimiento
- proponer políticas, reglamentos e instructivos para evitar prácticas desleales del comercio internacional
- proponer políticas, reglamentos y acciones para promover la competitividad de los sectores productivos.
- proponer políticas, reglamentos e instrumentos para promover el desarrollo industrial sostenido
- proponer políticas, reglamentos e instructivos para el desarrollo y regulación del mercado interno, promoviendo la libre competencia, eliminando las prácticas restrictivas, reprimiendo la competencia desleal y protegiendo al consumidor.

El tema relativo a la importación de prenda usada es de interés de esta instancia pública, desde tres perspectivas: a) comercio exterior (importación y su reglamentación); b) comercio interno (regulación del mercado interno) y c) desarrollo y competitividad industrial.

Durante las entrevistas realizadas con las autoridades de este sector², se ha podido percibir que hasta el momento el tema ha sido tratado solo desde el punto de vista del comercio (exterior), ya que a lo largo del tiempo se han definido distintos instrumentos para regular la importación de esta actividad. El primer esfuerzo por abordar este tema desde la perspectiva de regulación del mercado interno lo constituye esta consultoría, situación que se lleva de manera paralela a la elaboración de un Proyecto de Normativa específica en materia de Competencia y Consumidor.

b. Viceministerio de Micro y Pequeño Productor

The Small and Micro Industry Vice-ministry is involved the used clothing imports issue from the perspective of small and micro manufacturers of apparel products.

De acuerdo a la Ley LOPE entre otras de sus funciones se encuentran:

¹ Ley de Organización del Poder Ejecutivo (LOPE) No. 2446 del 19 de marzo de 2003 y Decreto Supremo No. 27732 de 15 de septiembre de 2004 que reglamenta la Ley.

² Director General de Comercio y Exportaciones y Director General de Industria y Competitividad

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

- Proponer políticas, disposiciones reglamentarias e instructivas para el desarrollo de los micro y pequeños productores, fortaleciendo su capacidad técnica, administrativa y comercial, así como su importancia y potencial como fuente de ocupación.
- Apoyar la promoción de los productos y servicios de los micro y pequeños productores, en los mercados interno y externo.

3 Esta instancia analiza el tema desde la perspectiva de los intereses del micro y pequeño productor, velando por mejorar su producción y lograr un mejor aprovechamiento del mercado interno y externo. Efectivamente en la entrevista sostenida con la autoridad de ese despacho³ se ha podido evidenciar la preocupación que presenta la creciente actividad de comercialización de prendería usada en el país, situación que afecta a los micro y pequeños productores de estos artículos reduciendo el ya pequeño mercado interno que poseen.

1.1.1.2. Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE)

The Analysis Unit of Social and Economic Policies is the institution that analyzes, in a global perspective, all actions to be taken by all instances of the Executive Power, it is also necessary their final report in order to have all Supreme Decrees approved.

4 La Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE)⁴ es una institución descentralizada del Ministerio de Desarrollo Económico, encargada de realizar análisis, investigaciones, estudios y propuestas en materia de política social y económica. Se constituye en la Secretaría Técnica del Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONAPES) que es la instancia superior de coordinación de políticas, normas y concertación de acciones económicas y sociales del Poder Ejecutivo⁵. En la entrevista realizada en UDAPE⁶, se reconoció la importancia que ha venido adquiriendo el tema de la importación de prendería usada en el país, tanto desde el punto de vista de los efectos económicos como sociales que genera esta actividad. Por otra parte, se indicó que cualquier medida que formule el Poder Ejecutivo en relación al tema debe necesariamente contar con un informe de esta instancia, la cual de acuerdo a sus atribuciones, analiza la temática y sus efectos desde distintos puntos de vista (económico y social), por ello recomendó que el estudio considere ambos aspectos en su análisis.

1.1.2. Instituciones Privadas

In the private sector level, there are different instances that express their criteria with respect to used clothing imports. We can mention the Industry and Commerce Chambers, the External Commerce Bolivian Institute and Small and Micro Industries Federations.

5 A nivel del Sector privado son diversas las instancias que presentan un criterio respecto al tema de la importación de prendería usada, pudiéndose inclusive observar la existencia de intereses contrapuestos.

1.1.2.1. Cámara Nacional de Industria (CNI), Cámara Nacional de Comercio (CNC)

La Cámara Nacional de Industria es la organización que aglutina a los industriales del país que se registran en ella, posee una oficina central y oficinas departamentales que constantemente realizan distintas actividades en beneficio de sus asociados, buscando mejorar los niveles de competitividad de la industria nacional. La actividad de comercialización de prendería usada ha constituido desde su inicio una preocupación de esta institución, la misma que en reiteradas oportunidades ha manifestado al gobierno la necesidad de prohibir o normar esta actividad por el daño que representa para el sector industrial boliviano. Esta institución, ha participado en distintas comisiones interinstitucionales a nivel público – privado para tratar de normar esta actividad, actualmente preocupada por los efectos que genera esta actividad en el sector productivo nacional está desarrollando de manera conjunta con el Instituto Boliviano

³ Viceministro de Micro y Pequeño Productor

⁴ Creada mediante Decreto Supremo 19758 del 22 de agosto de 1983

⁵ (Artículo 49 del Decreto Supremo No. 26973 Norma Reglamentario a la Ley de Organización del Poder Ejecutivo).

⁶ Director de la Unidad Macrosectorial

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

de Comercio Exterior (IBCE)⁷, una investigación para determinar los impactos que la importación de ropa usada tiene sobre la industria nacional de textiles y confecciones.

La Cámara Nacional de Comercio es la organización que aglutina a los comerciantes del país que se registran en ella, posee una oficina central y oficinas departamentales que realizan distintas actividades en beneficio de sus asociados, constantemente participan en comisiones y grupos de trabajo a nivel interinstitucional público – privado para proponer medidas que disminuyan el elevado grado de informalidad y el contrabando que afectan el desarrollo de sus actividades y de la economía en general.

1.1.2.2. Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE)

El IBCE es una institución privada orientada al estudio y asesoramiento en temas de negociaciones comerciales internacionales. Con el transcurso de los años, debido a los importantes aportes en materia de comercio exterior, fue convirtiéndose en una especie de portavoz técnico del sector privado nacional. Esta instancia lleva adelante distintos estudios e investigaciones que puedan servir para mejorar el comercio exterior del país, actualmente coordina la elaboración de una investigación en el tema de la importación de prendería usada buscando que el país cuente con políticas e instrumentos claramente definidos en esta materia para ingresar a las negociaciones internacionales y a los procesos de integración de manera más preparada, que le permita lograr un mejor aprovechamiento de los mismos.

C. Federación de Micro y Pequeños Empresarios (FEDEMYPE)

Esta organización aglutina a micro y pequeños empresarios de distintos rubros productivos con el objetivo de constituirse en el portavoz de las necesidades y requerimientos que tiene el sector con el objetivo de lograr un desarrollo adecuado, en términos de calidad, para ello trabaja en las áreas de capacitación y asistencia técnica, y otros aspectos vinculados con su sector. El sector de confecciones han manifestado su enorme preocupación por los volúmenes crecientes de prendería usada que se comercializa, situación que afectan a sus asociados, ya que se ha constituido en una fuerte competencia por el mercado interno nacional.

1.1.3. Normativa en materia de importación de prendería usada

Because there are no norms coming from the World Trade Organization (WTO) for used goods treatment, each country has established their own internal norms based in aspects such as health.

6 A nivel de la Organización Mundial del Comercio no existe un tratamiento diferencial para el comercio de bienes usados, por lo que se aplican las mismas reglas establecidas para el flujo de comercio de bienes en general. En este sentido, cada país, ha definido aplicar distintas normas que regulan la importación de prendería usada, basadas sobre todo en criterios de protección de la salud de la población.

1.1.3.1. Normativa Nacional

Decreto Supremo No 27340

There is a norm in Bolivia regulating used clothing imports, this demands that certain requirements should be fulfilled in order to be imported and sold internally.

7 Bolivia implementa por primera vez una normativa específica para reglamentar la importación de prendería usada en el año 1997⁸ que establecía condiciones para el control sanitario de la importación y comercialización de prendería usada, posteriormente, el 31 de enero de 2004, se aprueba el Decreto Supremo No.27340 que abroga la norma anterior y aprueba un marco normativo para controlar la importación a territorio nacional de mercancías clasificadas como prendería usada. Esta normativa (actualmente en vigencia) define una terminología para el alcance de su aplicación y establece que la Aduana Nacional determinará las Administraciones Aduaneras habilitadas para efectuar los despachos aduaneros de prendería usada, exigiendo además el cumplimiento de todos los requisitos y formalidades que establece la Ley General de Aduanas, además del cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) certificado sanitario de desinfección en destino, o
- b) certificado sanitario de desinfección en origen o procedencia

⁷ Programa de Cooperación Comercial a Bolivia, con el apoyo del Gobierno de Suiza

⁸ D.S. No.24691 de 2 de julio de 1997y Resolución Multiministerial No. 216/99

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

En este sentido determina que el Ministerio de Salud y Deportes autorice a las empresas que podrán proceder a la desinfección, y le otorga la atribución de realizar controles sanitarios. Esta norma tiene una vigencia de 2 años, y establece que a partir del segundo semestre de su aplicación, se autorizará la importación de prendería usada a través de una modalidad de cupos concursables⁹.

Resolución Ministerial No 061¹⁰

Esta Resolución establece determinados requisitos para la comercialización en el mercado interno de prendería usada, entre los que se encuentran:

- a) Sanitizar periódicamente el local de venta
- b) Exhibir el certificado de protección sanitaria de destino, en forma permanente.
- c) Exhibir la licencia de Funcionamiento otorgada por la Alcaldía Municipal correspondiente, en forma permanente.
- d) Comercializar estas mercancías en áreas seleccionadas y autorizadas por los Gobiernos Municipales

1.1.3.2. Normativa Subregional de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)

Decisión 337

In the Andean Community, a Decision was elaborated that authorizes all countries of this region to adopt all actions that they consider as pertinent in order to protect their population.

8 Durante el Septuagésimo Período Extraordinario de Sesiones de la Comisión, realizado en la ciudad de Lima durante los días 19 y 20 de agosto de 1993, se ha elaborado la Decisión 337¹¹ relativa a la importación de Ropa Usada. Esta Decisión establece que, por razones de orden sanitario, es conveniente que los Países Miembros adopten dispositivos que los faculten a controlar las importaciones de ropa usada, con el propósito de proteger la salud de las personas. Por lo tanto, decide que los Países Miembros podrán aplicar medidas no arancelarias a la importación de ropa usada.

1.1.3.3. Normativa de otros países

Countries such as Peru and Argentina have elaborated norms that prohibit used clothing imports.

9 A manera de ejemplo se puede mostrar que en el Perú, a partir de 1991, se reglamenta el tema sobre importación de ropa usada, es así que, en marzo de ese año mediante una norma¹², se suspende indefinidamente la importación de bienes usados de consumo final, destinados a satisfacer necesidades de vestido, calzado y útiles de aseo.

En octubre de 1992 mediante otra norma¹³, se derogaron las disposiciones que prohibían o restringían la importación de bienes usados, sin embargo, se precisaba en su artículo 2° que la importación de vestido y calzados usados continuaba suspendida. Posteriormente la Ley N° 26975 señaló que el plazo de suspensión de importación de ropa y calzado usados establecido en el artículo 2° del Decreto Ley N° 25789 vence el 31 de diciembre del 2005. Finalmente, el 14 de abril de 2005, El Ministro de la Producción anunció en el Congreso Nacional de Industriales que el Ejecutivo aprobó un proyecto de Ley que prohíbe la importación de ropa y calzados usados

Por otra parte, Argentina cuenta también con una norma que prohíbe la importación para consumo de mercaderías usadas¹⁴.

1.1.4. Normativa en materia de competencia

1.1.4.1. Normativa Nacional

Bolivia has no competition norms in sectors other than the ones regulated by SIRESE

10 Actualmente el país no cuenta con una normativa en materia de competencia y consumidor para los sectores no regulados por la Ley SIRESE¹⁵. En este sentido, frente a la sentida necesidad de contar

⁹ Conforme a un reglamento especial que debería ser aprobado en el mes de julio de 2005

¹⁰ El 1° de abril de 2004 el Ministerio de Desarrollo Económico emite la Resolución Ministerial No. 061

¹¹ Decisión 337 de la CAN de fecha 20 de agosto de 1993

¹² Decreto Supremo No. 075-91-EF, de 29 de marzo de 1991

¹³ Decreto Ley No. 25789 de 21 de octubre de 1992

¹⁴ Resolución No. 892 (18-08-1993).

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

con un marco regulador el Ministerio de Desarrollo Económico a través del Viceministerio de Industria Comercio y Exportaciones viene elaborando un proyecto de normativa que comprende los temas de Competencia, Consumidor y Competencia Desleal.

1.1.4.2. Normativa Subregional de la Comunidad Andina de Naciones

Decisión No. 680

The Andean Community of Nations approved Decision 680 about Free Competition Promotion in the region; this norm can also be used internally by Bolivia.

11 Como antecedente se debe indicar que en marzo de 1991, la Comisión aprobó la Decisión 285, que contenía normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas restrictivas de la libre competencia. Sin embargo, tomando en cuenta el proceso de integración alcanzado a nivel subregional, así como la apertura comercial y la globalización de las economías, se ha visto la necesidad de realizar modificaciones a esta normativa, de esta manera el 29 de marzo de 2005 la Comunidad Andina de Naciones ha promulgado la Decisión 680 sobre “Normas para la protección y promoción de la libre competencia en la Comunidad Andina”, que sustituye la Decisión 285. Esta Decisión, establece las respectivas definiciones, el procedimiento a seguir, así como la creación de un Comité encargado evaluar los casos que se presenten.

Se debe destacar que considerando que Bolivia no cuenta con una normativa nacional en materia de competencia, la Decisión 680 establece¹⁶ que el país podrá aplicar lo dispuesto en esta Decisión, en lo que resulte aplicable, para los casos que se presenten fuera del ámbito que cubre la normativa Andina¹⁷.

¹⁵ Ley que regula los sectores de Hidrocarburos, Telecomunicaciones, Electricidad, Transporte

¹⁶ Artículo 49

¹⁷ Artículo 5º referido al ámbito de la aplicación que contempla las conductas practicadas en: a) El territorio de uno o más Países Miembros y cuyos efectos reales se produzcan en uno o más Países Miembros, excepto cuando el origen y el efecto se produzcan en un único país; y, b) El territorio de un país no miembro de la Comunidad Andina y cuyos efectos reales se produzcan en dos o más Países Miembros. Las demás situaciones no previstas en el presente artículo, se regirán por las legislaciones nacionales de los respectivos Países Miembros.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

1.2. Caracterización del sector de textiles y confecciones

1.2.1. Análisis de la competencia en el mercado de textiles y confecciones

Barriers to entry and exit in manufactured products are usually mild, and based mainly in cost differentiation among competitors. Furthermore, Bolivia has low import duties for productive supplies and there is also a high prevalence of contraband supplies.

12 El mercado de las prendas de vestir al igual que todos los mercados de bienes industriales en general y específicamente como todos los mercados en los que existen fuertes niveles de competencia, esta segmentado según los ingresos, gustos y expectativas de los distintos estratos de población demandante. Generalmente, las barreras de entrada y salida en el mercado de las manufacturas de prendas de vestir son bajas¹⁸, el segmento más grande del mercado de prendas de vestir consiste en ítems básicos sensibles al precio, cuya única diferencia importante entre competidores es el costo, el cual a su vez está determinado casi enteramente por el costo de mano de obra (entre el 20 y 30% de los costos directos de insumos de una prenda de vestir acabada). Por otra parte aunque la tela se constituye en el mayor insumo de producción de una prenda de vestir, este puede ser inmediatamente suministrado por efecto de la posibilidad de comercio por lo que los costos de los materiales pueden ser minimizados.

Evidentemente las características citadas anteriormente se aplican a Bolivia, ya que su mercado no presenta barreras de ingreso ni a los materiales ni a las prendas acabadas, muy por el contrario, las importaciones legales enfrentan aranceles muy bajos¹⁹ y las importaciones ilegales (contrabando) comprende también al rubro de los textiles, otros insumos y prendas acabadas (tanto nuevas como usadas), provenientes tanto de los países vecinos como del Asia.

Textile and apparel market is formed by different steps in the production process such as production and unloading of cotton, spinning process, plain fabrics, knitting fabrics and finally clothing confection.

13 Para analizar el estado de la competencia en el mercado de Textiles y confecciones partimos por definir la Cadena Productiva del sector, considerando a todos los actores que conforman el eslabón, incluyendo a los sectores: primario, secundario y terciario:²⁰

- La producción y el desmotado de algodón, cuyos productos son la fibra y la pepita, la producción de fibras finas como la lana de oveja, el pelo de angora y las fibras de camélidos (llama, alpaca y vicuña), y la importación de insumos y fibras sintéticas.
- La hilandería, cuyos productos son los diferentes títulos de hilos.
- El tejido plano incluyendo el acabado de textiles, cuyos productos principales son las telas, las telas estampadas, las telas teñidas.
- El tejido de punto, cuyos productos más difundidos son las mantas, las alfombras y las telas de punto.
- Las confecciones de prendas de vestir en tejido plano (camisas, pantalones y otras prendas), o en tejido de punto (póloeras, *jeans*, *chompas*).
- La comercialización de productos intermedios y de productos terminados.

A continuación se presenta un esquema del sector que presenta las distintas interrelaciones que existen entre los eslabones de la cadena²¹:

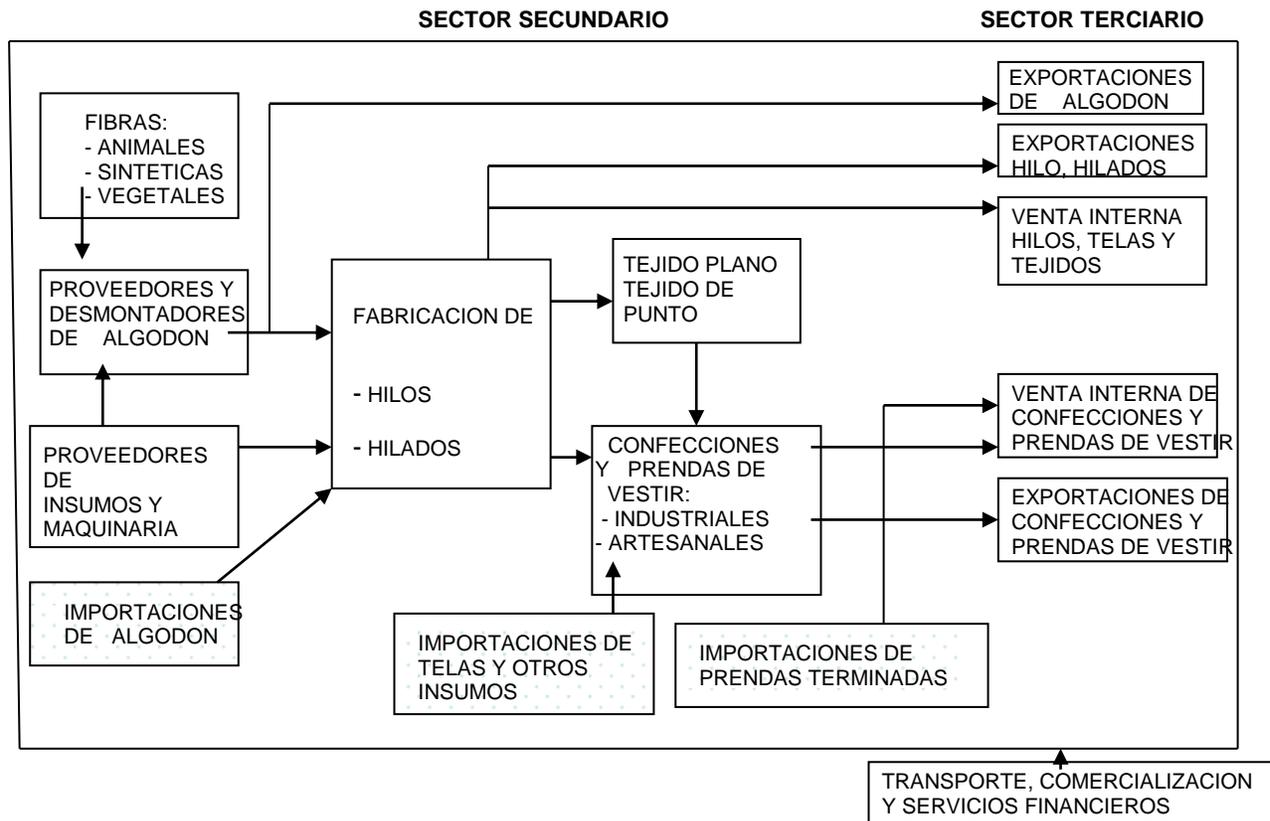
¹⁸ "La Industria Textil y de Fabricación de Prendas de vestir en Bolivia ". Anita Bathia. Banco Mundial . La Paz Bolivia 2000.

¹⁹ 10% de gravamen aduanero (GA)

²⁰ De acuerdo a la definición que emplea la (UPC)

²¹ Estudio de Identificación, Mapeo y Análisis del Cluster de Textiles y Confecciones. Pardo. La Paz, Bolivia. 2002

CADENA PRODUCTIVA DE TEXTILES Y CONFECCIONES



Competition in all steps of the industry is high because of the commercial openness of Bolivia (legal and illegal imports in all steps), even though there is a certain degree of an oligopoly market in the spinning process, which also faces a strong external competition (legal and illegal imports), not allowing non competitive behavior.

14 En relación al estado de competencia existente en los distintos eslabones de la cadena se puede mencionar lo siguiente:

- o la producción de algodón y desmontado de algodón (en la que sólo existen cuatro desmotadores en funcionamiento). Esta actividad ha presentado un decrecimiento en su producción²².
- o las hilanderías si bien presentan una estructura oligopólica (dado que existen sólo cinco unidades empresariales funcionando en el país)²³, no logran abastecer la demanda nacional, y también recurren a la importación para su funcionamiento. Este sector debe subsistir en el mercado generando incrementos de productividad y competitividad, ya que esta actividad está sometida a una fuerte competencia determinada por la actividad de importación (legal e ilegal) de hilos.

²² Aspectos como clima, escasa innovación tecnológica, descenso de los precios mundiales, cambio a cultivos más rentables (como soya) han ocasionado una fuerte disminución de la producción y una pérdida de competitividad en los precios frente al producto de los países vecinos (Brasil y Perú) .

²³ La hilandería más moderna del país, ubicada en La Paz, responde a un esquema de integración vertical hacia la exportación de prendas de vestir al mercado norteamericano y no produce excedentes para el mercado interno. La producción de la otra hilandería grande ubicada en Santa Cruz, está orientada al mercado externo, de donde se provee también la materia prima. Las otras fábricas de hilos son más pequeñas y operan con alta capacidad ociosa.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

- la producción de tejido plano, tejido de punto y confecciones, está sometida a una fuerte competencia de los productos extranjeros (legales e ilegales). Desde el punto de vista geográfico existe una concentración de la actividad industrial de textiles y confecciones en las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz.
- La comercialización interna esta caracterizada mayormente por las modalidades de venta directa y venta vía consignación, más que a través de representantes exclusivos. En esta etapa además de presentarse una elevada competencia entre firmas nacionales (formales, es decir registradas), se evidencia una competencia que representa la producción de micro y pequeños empresarios (informales) que comercializan en el mercado interno, así como la competencia que representan las importaciones de prendas acabadas (tanto legales como ilegales) de productos provenientes de muchos países²⁴.
- La comercialización externa debe analizarse en dos grupos:
 - a) Las empresas grandes, medianas y las pequeñas (formalmente establecidas) exportan de manera legal sus productos, de manera directa o a través de intermediarios en el exterior.
 - b) Las empresas pequeñas (informales) acceden a los mercados de exportación ocasionalmente a través de sus propios esfuerzos y apoyados en una extensa red social y de comunicaciones (transportistas, compradores, intermediarios), posicionando estacionalmente sus productos en los centros de consumo urbanos y fronterizos dependiendo fundamentalmente de las condiciones económicas favorables que presenten las economías de estos países.

1.2.2. Participación de la industria manufacturera textil en el PIB y en el empleo

The contribution of the manufacturing industry to the global GDP during these last 5 years was of 12 to 13%, having the apparel and textile industry in particular a contribution of around 1,5%, showing a mild lower trend during this period.

15 En el Producto Interno Bruto del país, el aporte del sector de la industria manufacturera durante el último quinquenio ha estado entre el 12% y 13%. Cabe destacar que dentro de esta actividad la industria de textiles y prendas de vestir solo aporta con algo más del 1%, mostrando además una participación que presenta de manera sostenida un decremento, aunque de manera muy leve. En la gestión 2004, el aporte del sector de textiles y prendas de vestir y productos de cuero alcanza solo al 1,28%.

TABLA No.1
BOLIVIA. PARTICIPACIÓN EN EL PIB SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA
(porcentaje)

ACTIVIDAD ECONOMICA	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PIB	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1. Agricultura, silvicultura Caz y pesca	13,26	12,97	13,26	12,95	13,41	13,48
2. Extracción de Minas y Canteras	5,43	6,56	6,32	6,43	7,52	9,33
3. Industrias manufactureras	13,59	13,24	13,34	13,11	12,87	12,39
<i>Alimentos</i>	<i>4,76</i>	<i>4,64</i>	<i>4,82</i>	<i>4,65</i>	<i>4,61</i>	<i>4,50</i>
<i>Bebidas y Tabaco</i>	<i>1,70</i>	<i>1,59</i>	<i>1,49</i>	<i>1,48</i>	<i>1,52</i>	<i>1,30</i>
<i>Textiles, prendas de vestir y pro. de cuero</i>	<i>1,52</i>	<i>1,46</i>	<i>1,47</i>	<i>1,40</i>	<i>1,33</i>	<i>1,28</i>
<i>Madera y productos de madera</i>	<i>0,85</i>	<i>0,84</i>	<i>0,88</i>	<i>0,86</i>	<i>0,82</i>	<i>0,77</i>
<i>Prod. De refinación de petróleo</i>	<i>1,93</i>	<i>2,14</i>	<i>2,11</i>	<i>2,10</i>	<i>1,97</i>	<i>1,97</i>
<i>Prod de minerales no metálicos</i>	<i>1,19</i>	<i>1,01</i>	<i>0,96</i>	<i>1,00</i>	<i>1,02</i>	<i>1,01</i>
<i>Otras Ind. Manufactureras</i>	<i>1,65</i>	<i>1,56</i>	<i>1,62</i>	<i>1,63</i>	<i>1,60</i>	<i>1,56</i>
4. Electricidad, gas, agua	2,85	2,91	2,97	2,91	2,94	2,74
5. Construcción	3,27	3,03	2,78	3,11	2,34	2,13
6. Comercio	7,37	7,19	7,19	7,10	6,89	7,05
7. Transporte, Almacenamiento y Comun	11,83	11,33	11,54	11,90	12,12	11,79

²⁴ Países Fronterizos y otros (China, Panamá, EEUU)

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

8. Establ. Financieros, Seguros	14,60	13,58	13,01	12,07	11,02	9,99
9. Serv. Comunales, Sociales y personales	5,18	5,18	5,38	5,50	5,43	5,25
10. Restaurantes y Hoteles	3,24	3,14	3,15	3,22	3,17	3,08
11 Serv. De la Adm. Pública	12,00	11,73	12,38	12,45	12,61	12,22
Serv. Bancarios imputado	-4,86	-4,47	-4,21	-3,77	-3,22	-2,80

Elaboración : propia

Fuente: Anuario Estadístico 2004 INE

Desde el punto de vista del crecimiento, el año 2002, la industria manufacturera en general presenta la tasa más baja del último quinquenio, influenciada sobre todo por el comportamiento negativo de las industrias de Alimentos y de Textiles y Confecciones. Particularmente, la Industria textil manufacturera el último quinquenio presenta tasas de crecimiento muy bajas, que no llegan al 3%, a pesar de haber revertido la tasa negativa presentada en 2002.

TABLA No.2
BOLIVIA CRECIMIENTO DEL PIB SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA
(porcentaje)

ACTIVIDAD ECONOMICA	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PIB	0,43	2,51	1,68	2,43	2,78	3,58
1. Agricultura, silvicultura Caz y pesca	2,51	3,48	3,46	0,52	8,15	0,30
2. Extracción de Minas y Canteras	-4,56	6,41	-1,53	2,61	4,23	9,04
3. Industrias manufactureras	2,93	1,79	2,69	0,69	3,61	5,10
<i>Alimentos</i>	5,22	8,12	7,23	-1,21	3,92	3,24
<i>Bebidas y Tabaco</i>	-3,31	-1,77	0,41	2,85	7,24	10,47
Textiles, prendas de vestir y productos de cuero	4,31	2,00	0,71	-2,01	1,95	2,86
<i>Madera y productos de madera</i>	5,90	5,51	3,32	1,39	1,66	2,71
<i>Producción De refinación de petróleo</i>	-3,86	-5,99	-1,90	4,18	2,00	11,47
<i>Producción de minerales no metálicos</i>	10,22	-10,00	-5,85	4,17	8,18	9,34
<i>Otras Ind. Manufactureras</i>	3,83	1,63	3,13	1,33	0,64	0,38
4. Electricidad, gas, agua	4,73	1,80	0,67	2,22	3,00	2,23
5. Construcción	-16,83	-4,17	-6,99	17,00	-23,20	1,23
6. Comercio	-0,15	3,91	0,59	2,24	2,68	3,85
7. Transporte, Almacenamiento y Comunicación	-0,78	2,33	3,02	4,41	3,95	2,95
8. Establecimientos. Financieros, Seguros	13,29	-0,66	0,18	-2,91	-2,24	-1,77
9. Serv. Comunales, Sociales y personales	4,18	4,05	2,86	2,84	2,21	2,79
10. Restaurantes y Hoteles	3,13	2,64	2,43	1,86	0,43	2,09
11 Serv. De la Adm. Pública	2,23	1,64	2,52	3,17	3,44	1,54
Serv. Bancarios imputado	11,13	-1,87	-1,88	-5,39	-9,72	-6,59

Elaboración : propia

Fuente: Anuario Estadístico 2004 INE

Manufacturing sector contributes an approximate 10 to 11% to the total job offer, with the possibility of an increase in the installed capacity.

16 En lo que se refiere a la generación de empleo, se puede señalar que el sector manufacturero genera aproximadamente entre el 10% y 11%²⁵, del empleo total, ocupando de esta manera en el tercer lugar²⁶ en la generación de empleo. Sin embargo, se puede señalar que el promedio de horas trabajadas en la semana en la industria manufacturera alcanzan aproximadamente a 41,2, y el ingreso promedio

²⁵ De acuerdo a los datos sobre la distribución porcentual de la población según ocupación principal y actividad. Anuario 2004. INE

²⁶ las actividades de agricultura, ganadería y caza representan aproximadamente el 40%, seguidas de las actividades de venta y reparaciones con aproximadamente el 16%. Anuario 2004. INE

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

mensual de Bs. 748²⁷. Considerando que un turno representa 8 horas diarias y, por consiguiente, 40 horas semanales, en promedio el sector utiliza su capacidad instalada en un solo turno, lo cual deja aun mucho margen para incrementar la producción ya que lo normal debería ser una utilización de dos turnos y lo ideal una utilización de 3 turnos.

The data shows that there is no link between intermediate and finished goods in the apparel and textile industry.

17 La tabla 3, muestra que el comportamiento del índice del volumen físico de la industria manufacturera se mantuvo relativamente estable en el período 1999-2002, en tanto que en los dos últimos años (2003-2004) hubo un incremento de cerca del 7%. La situación del sector de hilados pareció tener un comportamiento similar ya que si bien se mantuvo relativamente estable en los años 2001-2002, el salto de 30% producido en 2003 se mantuvo en la gestión 2004. Por su parte, el comportamiento de "fabricación de prendas de vestir" tuvo una tendencia contraria a la observada en el sector manufacturero así como el sector de hilados, lo cual muestra que no existe eslabonamientos entre el proceso de acabado con el sector de bienes intermedios en la cadena de textiles y prendas de vestir. Es así que mientras en el período de 1999 a 2001 se tuvo un salto de 23% en el índice de volumen físico, en los tres años siguientes este índice de redujo a 219.02 representando una caída de 26% en los últimos tres años.

TABLA No.3
INDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

GRUPO DE ACTIVIDAD	1999	2000	2001	2002	2003	2004
GENERAL	145,12	145,70	144,61	144,97	150,53	155,56
Hilado, tejido y acabado de textiles	113,60	125,32	96,26	93,72	122,32	124,04
fabricación de tejidos de punto	71,21	62,78	64,28	60,95	69,89	65,94
fabricación de prendas de vestir, excepto calzados	239,32	247,88	295,44	253,59	257,89	219,02

Elaboración : propia

Fuente: Anuario Estadístico 2004 INE

1.2.3. Análisis de Oferta

From the supply side perspective, finished goods are the most important for the average consumer.

18 La oferta de productos de la Cadena Textiles y Confecciones en Bolivia incluye: materia prima, productos intermedios y productos terminados. Los productos de la cadena textil, que revisten mayor notoriedad para el consumidor, son los productos terminados que se comercializan tanto en el mercado interno como externo. Para objeto de nuestro análisis nos centraremos en los productos terminados:

- a) En el mercado interno, los productos terminados más vendidos son:
- Camisas de fibras acrílicas o moda acrílicas de punto para hombre y mujer.
 - Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte de fibras sintéticas.
 - Camisones y pijamas de algodón para hombres, mujeres y niñas.
 - Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones).
 - Guantes, mitones y manoplas de lana o pelo fino de punto.
 - Las demás prendas y complementos (accesorios) de vestir.
 - Las demás prendas de vestir de lana de oveja o de pelo de conejo de punto.
 - Sacos, chaquetas de algodón de punto para mujeres o niñas.
 - Calzas, panty medias, leotardos, medias, calcetines.
 - Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos.
 - Sombreros y demás tocados de punto o confeccionados.
 - Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y similares.
 - Sábanas, toallas y mantillas.
- b) En el mercado externo los productos terminados de mayor venta son:
- T-Shirts y camisetas de algodón de punto
 - Camisas de algodón y de punto para hombres o niños
 - Pantalones largos, y Shorts de algodón, para mujeres o niñas
 - Sweters Jerseys Pullovers, de algodón de punto
 - Camisas, blusas de algodón de punto para mujeres o niñas

²⁷ Menos de \$us 100.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

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

1.2.3.1. Caracterización de las unidades productivas

Official statistics are able to show only formal companies, but it is possible to estimate that there are approximately 4000 micro enterprises that are not formally registered. If micro-enterprises and small businesses (MYPES) are not considered, this sector would contribute with approximately 7.000 jobs, and if we do include not registered companies this number would be raised to 14.000 jobs.

19 Con relación al número de establecimientos y al personal ocupado en los procesos de industrialización de textiles y confecciones se pueden realizar dos apreciaciones:

- a) La primera es que los datos oficiales registran únicamente a los establecimientos identificados por el INE, en sus procesos de captura del Índice de Volumen de Ventas (INVOVEN) y del Índice del Volumen Físico de la Industria Manufacturera (INVOFIM) y que, además, posean más de 5 empleados. Sin embargo, sobre todo en el rubro de confecciones, existe un conjunto de empresas informales cuya capacidad de producción puede ser estimada en aproximadamente 4.000 micro empresas no capturadas directamente por las estadísticas formales (concentrados fundamentalmente en EL Alto, Cochabamba y Santa Cruz)²⁸.
- b) La segunda, es que las unidades empresariales pequeñas de confecciones de prendas de vestir si bien representan un porcentaje alto en la generación de empleo, tienen una fuerte inestabilidad en su presencia en los mercados.

El número de establecimientos en el sector Confecciones se han incrementado, sobre todo las unidades clasificadas como artesanales.

TABLA No.4
SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS¹

AGRUPACIÓN INDUSTRIAL	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tejedurías						
Fabricación Tejido Plano y acabado de textiles	19	18	15	18	17	12
Fabricación de tejido de Punto	85	84	88	82	85	63
Confecciones						
Industriales	46	51	47	42	46	53
Artesanales	69	76	70	64	69	87
TOTAL	200	229	220	206	217	215

Fuente: Estudio sobre Cluster de Textiles UPC. Instituto Nacional de Estadísticas-INE

(1): Establecimientos de más de cinco empleados y en actual funcionamiento registrados oficialmente

La cuantificación del empleo del sector manufacturero no es sencilla debido a la informalización del sector, ya que la mayor parte de las pequeñas y microempresas trabajan de manera informal y no son capturadas en las estadísticas oficiales. Sin embargo, el estudio citado de la UPC muestra que el sector genera aproximadamente 7.300 fuentes de empleo si no se consideran estas MyPES y llegaría a generar casi el doble de fuentes de trabajo (14.300) si se consideran la MyPES²⁹.

TABLA No.5

²⁸ Información de Servicio de Asistencia Técnica (SAT), estudios de la Unidad de Productividad y Competitividad (UPC)

²⁹ Cifra que todavía parece subestimada, ya que solo en la ciudad de El Alto existen aproximadamente 1500 unidades productivas informales dedicadas a esta actividad, (si consideramos que en cada una trabajan solo cuatro personas tendríamos 6.000 trabajadores. Por otra parte similar situación se presentan en las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz).

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

ESTIMACIÓN COMPARATIVA, CON MyPEs Y SIN MyPEs, DE EMPLEO Y NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA CADENA (Establecimientos en actual funcionamiento)

AGRUPACIÓN INDUSTRIAL	SIN MyPEs				CON MyPEs			
	Empleo	estable - cimientos	% de Empleo	% estableci- mientos	empleo	estableci- mientos	% de Empleo	% estableci- miento
Hilado	530	5	7.28	2.27	530	5	3.70	0.12
Tejeduría								
Tejido Plano y acabado de textiles	450	12	6.18	5.45	480	19	3.35	0.46
Fabricación de tejido de Punto	1,200	57	16.48	25.91	1,600	89	11.18	2.14
Confecciones								
Industriales	3,300	25	45.33	11.36	3,700	38	25.86	0.91
Artesanales	1,800	117(**)	24.73	53.40	8,000	4000(***)	55.90	96.27
TOTAL	7,280	216			14,310	4,151		

Fuente: Estudio sobre Cluster de textiles UPC, 2004

(**): Algunas empresas poseen más de cinco pues producen mediante asociaciones y consorcios

(***): Se considerados dos empleados pro microempresas como promedio.

Apparel and textile industry in Bolivia shows three important aspects related to: formality of activities, size of business and destination of its production.

20 Es necesario mencionar varios aspectos que caracterizan a la industria de textiles y confecciones en Bolivia:

1. El primero esta relacionado con la situación respecto a la formalidad de las unidades productivas³⁰. Es así que la industria textil manufacturera formalmente registrada en el país corresponde generalmente a establecimientos grandes, medianos y solamente a un escaso porcentaje de pequeñas empresas las mismas que cumplen todos los requisitos que exige en Estado para realizar una actividad productiva (tanto desde el punto de vista de aspectos tributarios, laborales y sociales) y por lo tanto solo ellas están reflejadas en las estadísticas oficiales. Pero es muy importante tomar en cuenta que casi la totalidad de los micro empresarios que trabajan en este sector son informales, aproximadamente 4000 unidades³¹.
2. El segundo aspecto esta relacionado con el tamaño del establecimiento, es así que se pueden diferenciar a cuatro categorías de establecimientos de acuerdo al número de empleados³² que concentran mostrando a empresas: grandes, medianas, pequeñas y microempresas.
3. Un tercer aspecto está relacionado al destino de la producción, esta variable es fundamental y además su análisis comprende los otros dos aspectos señalados anteriormente, presentando:
 - o Un segmento compuesto por empresas grandes, medianas y pequeñas que producen prendas de vestir de muy buena calidad, inclusive con marca reconocida a nivel nacional y en el exterior, características que se ven reflejadas en los precios de venta al público. En lo que se refiere a la comercialización, estas empresas poseen generalmente sus propias tiendas de comercialización en todo el país, estrategias de marketing, etc. Las empresas que componen este segmento se

³⁰ Por formalidad se refiere a su situación de registro para aspectos tributarios y sociales ante las instancias públicas correspondientes

³¹ De acuerdo a información del SAT. Sin embargo esta cifra parece subestimada ya que solo en el Alto existen 1500 unidades (de acuerdo al Censo de Establecimientos de la Industria Manufacturera de la Ciudad de El Alto. 2004) y se debe considerar que esta actividad está muy extendida en otras ciudades como Cochabamba, Santa Cruz y también la ciudad de La Paz.

³² De acuerdo a la clasificación por número de empleados se tiene que:

- a) empresas grandes: con más de 50 trabajadores
- b) empresas medianas de 20 a 49 trabajadores
- c) empresas pequeñas de 5 a 19 trabajadores
- d) microempresas de 1 a 4 trabajadores

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

encuentran debidamente registradas y cumplen con todas sus obligaciones tributarias y sociales establecidas en las leyes nacionales.

El destino de su producción se dirige fundamentalmente al:

- El mercado interno para un público consumidor de ingresos entre medios y altos, que busca prendas de buena calidad.
- El mercado externo de exportación a través de exportaciones formales y legales.

Estas consideraciones muestran que la producción de este segmento difícilmente se ve afectada por la importación de prenda usada, debido a que su mercado objetivo es un segmento de la población que en casos muy excepcionales compraría prendas usadas³³.

- o El otro segmento está compuesto por pequeñas y microempresas del sector productor de confecciones que trabajan casi en la informalidad total, sobre todo las microempresas³⁴, gran parte de estas unidades productivas no cuentan con ningún tipo de registro e incluso funcionan dentro de los domicilios de sus propietarios, por lo que inclusive es muy difícil llegar a descubrirlas, emplean a sus propios familiares y no cumplen con ningún tipo de aporte ni tributario ni social. Estas características son las que les permiten reducir un poco más sus costos llegando a obtener productos de bajo precio.

El destino de su producción se dirige fundamentalmente a:

- El mercado interno, para grandes o medianas empresas que subcontratan la producción de determinados artículos.
- El mercado interno de venta directa al público consumidor de ingresos entre medios y bajos, que no necesariamente busca productos de marca, sino que más bien sus preferencias se basan en el factor precio.
- El mercado externo, en el que se presentan dos situaciones: las exportaciones formales (que son muy poco frecuentes y que solo las realizan las empresas formales), y las exportaciones realizadas de manera informal (por empresas informales que constituyen la mayoría de los casos), en este caso su producción se dirige a los mercados fronterizos del país, sobre todo Perú y Argentina y algunas veces Brasil.³⁵

Estas consideraciones muestran que este sector de micro y pequeñas empresas informales es el que mayormente compite de manera directa por el mercado interno de consumidores de medianos a bajos ingresos, con las prendas usadas.

There is noticeable separation of regions as well as a concentration of the activities in the cities of La Paz, El Alto, Cochabamba and Santa Cruz, the case of El Alto represents a special one because of the large amount of small and micro informal industries, up to 1500 economic units, dedicated to the textile and apparel activity, generating approximately 5000 jobs.

21 Por otra parte, se advierte una marcada regionalización o concentración de las unidades productivas en el eje central del país. Sin embargo destaca el caso de micro y pequeños empresarios que trabajan de manera informal³⁶, como la ciudad de El Alto ya que en ella³⁷ existen 1.546 establecimientos dedicados a esta actividad (casi el 34% de un total de 4.508). De estos establecimientos solo 1 está

³³ Si bien se han presentado algunas quejas de consumidores que han encontrado prendas usadas mezcladas con prendas nuevas en locales comerciales del centro de la ciudad, estos han sido casos muy aislados de engaño por parte del vendedor, pero no representan un hecho común y sobre todo se han dado en locales comerciales que venden ropa importada.

³⁴ Competitividad Acumulación y Empleo. CEDLA. La Paz Bolivia 2001

³⁵ Sondeo a productores confeccionistas en las ciudades de La Paz y el Alto. Avances de Investigación No. 14 CEDLA. La Paz Bolivia. "Cadenas Productivas", Unidad de Productividad y Competitividad UPC.

³⁶ De acuerdo al SAT, son más de 4000 unidades productivas en el eje central.

³⁷ Primer Censo a establecimientos económicos de la Industria Manufacturera en la ciudad de El Alto. Cámara Departamental de Industrias 2004.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

clasificado como gran industria, 58 como pequeña y 1.487 como microindustrias, actividad que ocupa aproximadamente a 5000 personas³⁸.

1.2.3.2. Las Importaciones

Another component in the supply of products are legal imports, that include a wide range of materials and finished goods, reaching to the amount of 90 million dollars in the year 2004.

22 Bolivia importa distintos artículos de la industria de textiles y manufacturas que van desde la materia prima hasta las prendas acabadas, dentro de las prendas de vestir, se pueden mencionar a uniformes militares ternos, pantalones, camisas, *pullovers*, medias, vestidos, casacas, prendas de niños y otros productos, que se comercializan en el mercado interno. Las importaciones de materias textiles y sus manufacturas han representado las últimas tres gestiones menos de 5% del total de importaciones nacionales.

TABLA No.6
IMPORTACIÓN SEGÚN SECCION DE LA NADINA
(valor CIF miles de \$us)

SECCION DE LA NADINA	1999	2000	2001	2002	2003	2004
XI Materias Textiles y sus manufacturas	58.762	113.631	100.316	79.414	79.451	91.398
Porcentaje de las importaciones totales	2,8	5,6	5,9	4,3	4,7	4,8

Fuente: Anuario Estadístico 2004 INE

Elaboración: Propia

1. 2.3.3. El Contrabando

It is important to mention the existence of new clothing contraband, and of all type of products for that matter, it is estimated that all these contraband imports reach an approximate value of more than 600 million dollars.

23 En el análisis de las importaciones no se puede dejar de mencionar que también ingresan al país prendas de vestir nuevas de una manera ilegal por la vía del contrabando. La Ley General de Aduanas³⁹ define al contrabando como la actividad ilícita que consiste en extraer del o introducir al territorio aduanero nacional clandestinamente mercaderías, sin la documentación legal, en cualquier medio de transporte, sustrayéndola del control de la Aduana.

Para el análisis de este tema se han consultado varios estudios⁴⁰, los cuales analizan las posibles causas que generan el contrabando en el país, y presentan distintos métodos de estimación sobre el monto anual de esta actividad. De acuerdo a ellos, de manera general se puede señalar que en Bolivia la práctica del contrabando está muy extendida dañando no solo a la industria de textiles en particular, sino a toda la economía nacional ya que abarca distintos tipos de artículos, desde vehículos, electrodomésticos, juguetes, ropa, cigarrillos, bebidas, hasta medicamentos y alimentos.

La posición geográfica que tienen Bolivia con una frontera mayor a los 6.000 kilómetros dificulta enormemente el control estricto de las actividades comerciales, situación que sumada a la debilidad institucional del sistema aduanero, las deficiencias de la aplicación del sistema impositivo, los índices de corrupción existentes, la escasa oferta de empleos internos, la falta de oportunidades de los pobladores de ciudades fronterizas, ha generado una actividad ilícita de gran magnitud.

Los estudios citados identifican distintas modalidades de contrabando:

³⁸ Ocupando el 31% de del total de mano de obra. Primer Censo de Establecimientos Económicos de la Industria Manufacturera del Alto 2004

³⁹ Ley General de Aduanas No.1990 de 28 de julio de 1999

⁴⁰ "Contrabando e informalidad de la economía Boliviana". Cámara Nacional de Comercio. Septiembre 1998; "Contrabando de Mercancías de riesgo". Nogales y Asociados. Octubre de 2003; "El Contrabando en Bolivia". IBCE, diciembre de 2004.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

- El contrabando bajo el argumento de “mercaderías en tránsito” hacia otros países o aduanas interiores, que finalmente no completa su tránsito hasta el destino final declarado, registrado como “tránsito no arribado”.
- La subvaluación de la mercancía o subfacturación de los productos.
- El contrabando directo donde el propietario de la mercadería entrega a un intermediario con lo contactos necesarios, para que esta llegue hasta el destinatario final.

Uno de los aspectos que se debe analizar al referirse al contrabando lo constituye la Zona Franca de Iquique (ZOFRI), que fue establecida por el gobierno de Chile para favorecer el desarrollo del norte de su país. A este puerto llegan las naves provenientes de Asia, Norteamérica y Europa, convirtiéndose en un centro de distribución de mercancías con destino a Bolivia fundamentalmente, y en menor grado al Sur del Perú, y en tránsito a Brasil. En la ZOFRI se emiten nuevas facturas comerciales para los productos de reexportación, favoreciendo de esta manera la subvaluación.

A continuación se muestran distintas estimaciones del monto que alcanza el contrabando anual en el país de acuerdo a las metodologías aplicadas en los estudios citados. Así, se observa que el contrabando en Bolivia durante las gestiones 2002 y 2003 se encuentra entre 600 y 700 millones de dólares anuales, representando casi el 40% del valor de las importaciones totales.

TABLA No.7
BOLIVIA: RESUMEN DE LAS ESTIMACIONES DE CONTRABANDO POR
DISTINTOS METODOS: Gestiones 2002 y 2003 (millones de \$us)

METODO	Estimación del contrabando (millones de \$us)		Participación sobre las importaciones (%)	Participación sobre el PIB
	2002	2003	2003	2003
Estructura de las Importaciones	709,76	665,08	39,5	8,5
Diferencia Estadística	617,90	608,15	36,1	7,7
Como % del PIB	613,44	628,48	37,3	8,0
VALOR PROMEDIO	647,03	633,90	37,6	8,1

Fuente: El Contrabando en Bolivia IBCE.2004

1.2.4. Análisis de Demanda

The demand analysis, via sales levels, show that this sector has increased sales; however the knitting segment shows a decrease, while the confections segment shows an increase specifically in the industrial sector.

24 Para analizar la demanda utilizaremos los indicadores del nivel de ventas (internas y externas)⁴¹. De esta manera, se muestra que el segmento de tejeduría presenta un decrecimiento en el valor de ventas a partir de 2001, explicado por el decrecimiento de sus dos componentes (tejido plano y acabado de textiles y tejido de punto) indicando talvez que no ha logrado articularse a los mercados externos. Mientras que el segmento de las confecciones muestra un crecimiento sobre todo del sector industrial.

TABLA No.8
SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES:
VENTAS ANUALES SEGÚN SUBSECTOR INDUSTRIAL
(millones de dólares 1990= 100 y porcentaje)

AGRUPACIÓN INDUSTRIAL	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hilado	41.52	43.13	44.32	43.52	41.96	43.21	45.36	48.30
Tejeduría	23.88	20.85	18.86	20.98	21.23	18.3	16.2	14.80
Tejido Plano y acabado de textiles	8.36	7.3	6.6	7.34	7.43	6.4	5.67	5.30
Tejido de Punto	15.52	13.55	12.26	13.64	13.8	11.9	10.53	9.50

⁴¹ Debe señalarse que solo se consideran las ventas de las empresas formales registradas, el resto carece de información estadística.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

Confecciones	27.1	27.2	29.1	29.7	30.4	29.7	30.4	31.72
Industriales	16.26	16.32	17.46	17.82	18.24	11.88	18.24	19.22
Artesanales	10.84	10.88	11.64	11.88	12.16	17.82	12.16	12.50
TOTAL	92.5	91.18	92.28	94.2	93.59	91.21	91.96	94.82
COMPOSICIÓN %								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hilado	44.89	47.30	48.03	46.20	44.83	47.37	49.33	50.93
Tejeduría	25.82	22.87	20.44	22.27	22.68	20.06	17.62	15.59
Tejido Plano y acabado de textiles	9.04	8.01	7.15	7.79	7.94	7.02	6.17	5.58
Tejido de Punto	16.78	14.86	13.29	14.48	14.75	13.05	11.45	10.01
Confecciones	29.30	29.83	31.53	31.53	32.48	32.56	33.06	33.44
Industriales	17.58	17.90	18.92	18.92	19.49	13.02	19.83	20.26
Artesanales	11.72	11.93	12.61	12.61	12.99	19.54	13.22	13.18

Fuente. Estudio sobre Cluster de Textiles UPC. 2004

1.2.4.1. Destino de la producción

Production is aimed to the internal as well as to the external market, depending on the best conditions at any determined moment.

25 La demanda del sector se dirige tanto al mercado interno⁴² como al exterior, se puede apreciar que en las últimas gestiones el mercado externo está tomando cada vez mayor importancia sobre todo en el rubro de las prendas de vestir⁴³.

TABLA No.9
EXPORTACION SEGÚN GRUPO DE ACTIVIDAD (CIU)
(en millones de dólares)

GRUPO DE ACTIVIDAD	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Hilatura, Tejedura y acabado de productos .textiles	11.3	11.5	9.4	4.5	7.6	14.4
Fabricación de otros productos textiles	4.0	4.4	2.9	0.9	1.1	0.9
Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	14.3	13.6	13.2	12.0	20.1	12.7
Fabricación de prendas de vestir excepto de piel	12.2	16.5	15.4	13.5	22.8	40.1
TOTAL	41.8	46.0	40.9	48.5	51.6	68.1

Fuente. Anuario Estadístico 2004 INE

Elaboración: Propia

When market demand is analyzed, it is imperative to consider poverty indicators in Bolivia, this determines that demand is based essentially in price as a result of a low demand based on quality aspects.

26 Para analizar la demanda del mercado interno no se debe perder de vista los indicadores de pobreza que presenta Bolivia ya que, el consumidor promedio en el mercado nacional es pobre o de moderados ingresos y, por tanto, el nivel de precios de los productos es un factor muy importante al momento de tomar sus decisiones. En consecuencia los niveles de exigencia de la demanda se ajustan fundamentalmente al factor precio, dando como resultado una demanda poco exigente, y por lo tanto un mercado poco creativo. En cuanto al mercado interno, principal segmento atendido por los confeccionistas, es compartido con las confecciones que ingresan del exterior (legal e ilegalmente) de origen de países vecinos, de China, otros países (tanto de prendas nuevas como usadas).

Las modalidades de venta directa al público y la venta vía consignaciones, son más comunes a las modalidades de venta a través de representantes exclusivos o sucursales que, sin embargo también

⁴² De acuerdo a información proporcionada por la Cámara Nacional de Industria aproximadamente un 45% de su producción la destinan al mercado interno.

⁴³ Comportamiento que está influido por una de las principales empresas del país, que ha presentado un desempeño notable.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

existen sobre todo de aquellas empresas que han logrado posicionarse en el mercado con prendas de muy buena calidad y marca.

En los mercados del exterior las empresas exportadoras formales (grandes, medianas y pequeñas) utilizan mayormente la modalidad de entrega de órdenes de compra, por otra parte las empresas pequeñas informales acceden a los mercados de exportación ocasionalmente a través de sus propios esfuerzos llegando a mercados fronterizos de acuerdo a las condiciones económicas que presentan los países vecinos.

1.3. Descripción del mercado de prendería usada

1.3.1. Análisis de Oferta

1.3.1.1. Importaciones de prendería usada

Used clothing definition is explained in the Supreme Decree that regulates its imports. According to National Customs, used clothing imports have reached 2.600 tons during the year 2004.

27 De acuerdo a lo que establece la norma nacional⁴⁴, por Prendería Usada se entiende a las mercancías o artículos utilizables como se presentan y que se encuentren a granel, en vagones, o bien en balas, sacos (bolsas) o acondicionamientos similares, comprendiendo artículos de materias textiles, prendas y complementos de vestir de uso personal de cualquier otro material confeccionado y juguetes o similares de materias textiles, siempre que presenten señales de uso después de su elaboración o fabricación.

De acuerdo a información de la Aduana Nacional las importaciones legales de prendería usada ingresan principalmente por el Departamento de Oruro⁴⁵, y entre las gestiones 2000 y 2002 éstas han alcanzado casi los 13 millones de dólares.

TABLA No.10
VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE PRENDERÍA USADA
GESTIONES 2000-2002 (dólares americanos)

GESTION	ORURO	RESTO DEL PAIS	TOTAL
2000	9.302.973	190.840	9.493.814
2001	2.678.132	62.934	2.741.066
2002	421.079	8.987	430.065
TOTAL	12.402.184	262.761	12.664.945

Fuente. Aduana Nacional
Elaboración Propia

Para efectos de mayor control en la gestión 2004, el Directorio de la Aduana Nacional ha emitido una Resolución⁴⁶ que autoriza el despacho aduanero de prendería usada solamente a determinadas Aduanas, es así que, a partir de esa fecha se tiene información más detallada, mostrando que en la gestión 2004 se verificaron 247 casos de importación con un volumen aproximado de 2.600 toneladas, y un valor aproximado de 15 millones de bolivianos

TABLA No.11
IMPORTACIÓN DE PRENDERÍA USADA (PARTIDA 6309.00.00.00)
SEGÚN ADUANAS AUTORIZADAS. GESTIÓN 2004

ADUANA	Número de Casos	Peso en Kg	Valor CIF en Bs.
Interior La Paz (1)	59	111.872	1.128.655
Zona F. La Paz (1)	5	4.464	74.725
Interior Oruro(1)	152	2.241.530	12.494.039
Pisiga (1)	7	64.304	171.175
Zona F. Oruro (1)	24	211.221	1.338.271
TOTAL	247	2.569.087	15.206.865

Fuente. Aduana Nacional
Elaboración Propia

(1)Aduanas autorizadas de acuerdo a Resolución RD 01-005-04

En los primeros cinco meses de la presente gestión se internaron al país 713 toneladas de manera legal, con un valor de 4.3 millones de bolivianos.

TABLA No.12

⁴⁴ Decreto Supremo No.27340 de 31 de enero de 2004

⁴⁵ Aduana Nacional de Bolivia Informe interno GNFGC-177/03

⁴⁶ Resolución RD 01-005-04 de 5 de febrero de 2004

**IMPORTACIÓN DE PRENDERÍA USADA (PARTIDA 6309.00.00.00)
SEGÚN ADUANAS AUTORIZADAS. (ENERO- MAYO 2005)**

ADUANA	Número de Casos	Peso en Kg	Valor CIF en Bs.
Interior La Paz (1)	14	21.600	182.489
Interior Oruro (1)	40	342.909	2.189.153
Pisiga (1)	6	55.620	263.081
Zona F. Oruro (1)	29	293.212	1.695.347
TOTAL	89	713.341	4.330.070

Fuente. Aduana Nacional

Elaboración Propia

(1)Aduanas autorizadas de acuerdo a Resolución RD 01-005-04

1.3.1.2. Contrabando de prendería usada

It is estimated that contraband of used clothing reaches the amount of approximately 20 million dollars annually.

28 El contrabando en general, el comercio de la ropa usada y el elevado grado de informalidad de las actividades que se presentan en Bolivia, son hasta cierto punto resultado de las condiciones de extrema pobreza que afectan al país. Sin embargo, también están presentes fenómenos resultantes de la corrupción, así como de la imposibilidad técnica y operativa de resguardar efectivamente el comercio que transita por las amplias fronteras que tiene el país.

Los beneficios aparentes de esta actividad son de corto plazo (paliativos contra la pobreza), pero deben analizarse de manera más profunda los efectos de largo plazo que esta actividad implica ya que al afectar a la producción nacional, las personas pierden su empleo y por lo tanto su posibilidad de obtener ingresos, situación que a futuro no les permitirá ni siquiera comprar ropa usada. Este círculo vicioso sólo puede enfrentarse si se rompe la cadena del contrabando en algunos de sus eslabones.

Según estimaciones realizadas por la Gerencia Regional de Oruro de la Aduana Nacional⁴⁷, se tienen las siguientes cifras:

- Quincenalmente ingresan a territorio nacional 40 camiones con prendería usada
- Cada camión carga en promedio 250 fardos⁴⁸ de ropa usada
- El valor promedio de cada kilogramo es de \$us 1,83.

De esta, manera se estima que anualmente ingresan aproximadamente 20 millones de dólares de manera ilegal de prendería usada al mercado nacional, un monto casi similar al valor de las exportaciones de productos textiles los últimos tres años⁴⁹.

1.3.2. Comercialización

The commercialization process starts in the U.S. where used clothing is sold to a legal representative for South America, who is the link between the Bolivian importer and the American companies. Afterwards, the products are imported by wholesalers in Oruro to be later distributed to the rest of the country; alternatively, the retailer may import products directly from Chile.

29 El circuito de comercialización de prendería usada se inicia en Estados Unidos, donde inicialmente se recolecta la ropa de (donaciones, público, tiendas) y se la envía a los otros países (Sud América, Africa), de allí la mercadería llega a los puertos de Chile y es allí donde es adquirida por:

- Los importadores mayoristas (legales o ilegales) para llevarla hasta sus depósitos en la ciudad de Oruro⁵⁰, donde tienen sus oficinas equipadas, las mismas que cuentan con todos los servicios y

⁴⁷ Aduana Nacional de Bolivia Informe interno GNFGC-177/03

⁴⁸ Cada fardo en promedio tiene un peso de 45 kilogramos

⁴⁹ Anuario 2004 Exportación según principales productos a nivel de actividad (exportación de productos textiles en miles de \$us. 23,4; 21,2 y 23,5 respectivamente).

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

trabajan durante toda la semana como cualquier otro negocio. La mayoría de las importadoras trabajan en familias, salvo que requieran algunos servicios que los miembros de la familia no puedan cubrir, en este caso contratan a un tercero. Los sueldos que pagan superan en un 20 o 30% al salario mínimo nacional por tratarse de familiares. Sin embargo en muchos casos los familiares son socios de la importadora.

Semanalmente llegan a Oruro 25 camiones con aproximadamente 250 fardos cada uno. Una empresa importadora generalmente trae dos camiones al mes y cuentan con 25 clientes, que compran semanalmente. Usualmente se venden inmediatamente 200 fardos, el resto (50 fardos) se almacenan o se venden de manera más lenta. De Oruro los camiones se dirigen a los siguientes mercados de los distintos departamentos del país:

- La Paz 7 o 10 camiones
- Cochabamba 5 camiones
- Potosí 3 camiones
- Santa Cruz 4 o 5 camiones
- Sucre 2 camiones
- Tarija 1 o 2 camiones

- Los minoristas importan de manera directa desde Iquique, donde compran un fardo a 160 o 180 dólares americanos, luego contrata un camionero denominado "piloto" que dejará la mercadería en Oruro desde donde el comerciante la llevará a su destino final por flota. Por todo el proceso el costo total asciende a una suma de 230 dólares puesto en la ciudad de La Paz. Si compraría este fardo en la ciudad de La Paz a un mayorista, el fardo le cuesta 250 dólares, por tanto, importar directamente le reporta una ganancia de 20 o 30 dólares americanos, monto que es significativo en el caso de traer 10 o más fardos.

Ya sea que el minorista compre directamente de Iquique o de Oruro, pasa la mercancía al revendedor quien es el que finalmente abre los fardos, escoge la mejor mercancía y la distribuye a los puestos de venta.

De esta manera son seis los eslabones que conforman la cadena de comercialización de prendería usada:

- | | |
|------|-----------------------|
| 1er. | Empresa Americana |
| 2do. | Representante Legal |
| 3er. | Importador en Iquique |
| 4to. | Mayorista |
| 5to. | Minorista |
| 6to. | Revendedor |

1.3.2.1. Principales mercados de venta

Used clothing arrives to Bolivia mainly via Chile, having in Oruro as the first sales point, (Kantuta Fair, mainly wholesalers), it is distributed later to markets in main cities (16 e Julio Fair in El Alto, Figueroa street Fair in La Paz, San Carlos and Esteban Arce Fairs in Cochabamba, Cumavi Fair in the city of Santa Cruz).

30 La prendería usada ingresa al país fundamentalmente desde Chile hasta un primer punto de concentración que se ubica en la ciudad de Oruro, (Feria Kantuta mayormente mayorista), luego se distribuye a mercados de las principales ciudades (Feria 16 e Julio de el Alto, Feria de la calle Figueroa de la ciudad de La Paz, Ferias San Carlos y Esteban Arce en Cochabamba, Feria Cumavi en la ciudad de Santa Cruz), de allí se distribuyen a otros puntos de las ciudades a las provincias, así como a las ciudades fronterizas del Perú.

⁵⁰ 27 son los importadores Inscritos actualmente en la Cámara de Importadores de Ropa Usada son aproximadamente y constituyen aproximadamente el 20% del total de personas dedicadas a esta actividad, el resto internan la mercadería de manera ilegal, por contrabando

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

There are approximately 850 used clothing sales points in the "16 de Julio" fair.

31 Para conocer la oferta de prendería usada, se presentará a manera de ejemplo información de uno de los principales mercados del país como es el 16 de Julio de la ciudad de El Alto⁵¹. Semanalmente llegan a esta ciudad entre 7 a 10 camiones cada uno con 250 fardos de ropa. Esta Feria está compuesta por la utilización de 5 calles principales, aproximadamente en cada una de ellas existen 180 puestos de venta de prendería usada. Estos puestos de venta funcionan los días jueves y domingo de cada semana⁵², sin embargo se debe mencionar que aproximadamente el 50% de las vendedoras comercializan la ropa en sus propios domicilios todos los días de la semana. En esta Feria existen aproximadamente 850 puestos de venta de prendería usada, que comercializan su mercadería de distintas formas: en carpas, en el suelo, en tiendas y finalmente directamente en fardos. A continuación se presenta un detalle.

**TABLA No. No.13
ESTIMACION DE PUESTOS DE VENTA DE PRENDERIA USADA
FERIA DE EL ALTO**

Artículos	Puestos de venta de Ropa Usada				TOTAL
	En Carpas	En el Piso	En Tiendas	En Fardos	
Chamarra	58	38	14	10	
Chompas	48	115	10	24	
Camisas	19	5	-	5	
Poleras	34	43	5	10	
Deportivos	29	-	-	10	
Vieras	19	-	-	5	
Jens	19	24	10	14	
Zapatos	50	58	5	10	
Manteles/cubrecamas	20	25		10	
Ropa interior	10			5	
Juguetes	10	5		1	
Trajes	24	-	-	10	
Mochilas,cinturones,otros	29	24	-	5	
Sumatoria dePuestos	350	337	44	119	850

Fuente: encuesta realizada para este estudio
Elaboración: Propia

It is estimated that 1700 persons are dedicated to this activity, considering only this fair.

32 Sólo en esta mercado se estima en promedio la presencia de dos personas por cada puesto de venta lo que significaría aproximadamente que 1.700 personas se dedican a esta actividad. Es importante señalar la comercialización de ropa usada se constituye en la única actividad que les permite sostener a sus familias, ya que no poseen otro empleo alternativo. Por otra parte, se debe señalar que en este lugar adicionalmente se desarrollan actividades secundarias de servicios⁵³.

⁵¹ Se realizaron entrevistas a uno de los principales importadores, a varios comerciantes e importadores medianos, quienes no quisieron ser identificados en el estudio. Adicionalmente se realizaron encuestas aproximadamente a 350 personas que venden en la citada feria. El resto de los mercados se comporta de manera similar, salvo el ubicado en Oruro que es principalmente mayorista.

⁵² La encuesta de centró en estas 5 principales calles, sin embargo debe señalarse que adicionalmente de la mercadería comercializada en esta Feria, también se comercializa en las calles aledañas donde se vende fundamentalmente ropa de 3ª y 4ª calidad

⁵³ Actividades como servicios transporte, de comida, de refrescos y otros

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

1.3.3. Características de la mercadería

Used clothing is divided in 5 categories, depending on its quality, showing a direct relationship with its price.

33 La prendería usada se clasifica en 5 categorías de acuerdo a su calidad, la misma que tiene una relación directa con el precio de venta. A continuación se presentan dos cuadros que muestran la clasificación de la prendería usada, así como otras características⁵⁴:

TABLA No. No.14
CARACTERISTICAS GENERALES DE LA PRENDERIA USADA
FERIA DE EL ALTO

CATEGORIA	CARACTERISTICAS
Boutique	Ropa seleccionada, que tiene etiqueta. (Este fardo tiene distintas
Primera	Ropa seleccionada. (El fardo comprende sólo una clase de prendas, puede ser sólo chamarras, sólo chompas, sólo pantalones, etc.)
Segunda	Ropa de menor calidad. (Sólo una clase de prendas)
Tercera*	Ropa de menor calidad. (Sólo una clase de prendas)
Cuarta*	Ropa de menor calidad. (Sólo una clase de prendas)

F

Fuente: Encuesta realizada en la Feria 16 de Julio y en las entrevistas

(*) Este tipo de ropa suele venderse a un precio muy bajo, entre 1 y 3 bolivianos por prenda

Elaboración propia

TABLA NO. 15
CARACTERISTICAS DE LA PRENDERIA USADA

Prendería	Precio en Dólares*	Unidades**	Temporada
Jeans	120	100	Ropa verano
Chompas	100	80 o 90	Ropa invierno
Camisas de hombre	150	150	Ropa verano
Ropa de niño	135	220	Ropa verano/ invierno
Pantalones niño	100	150	Ropa verano
Chamarras			
Chamarras de cuero	120	30	Ropa de verano
Chamarras pluma	140	56	Ropa invierno
Chamarras polares	130	90	Ropa invierno
Chamarras rompevientos	120	70 u 80	Ropa invierno
Edredones	180	36	
Manteles	140	80	
Peluches	50	80	

Fuente: Encuestas y entrevistas realizadas en esta investigación

* Precio por fardo

** Unidades que tiene cada fardo

De acuerdo a la tabla anterior, los precios de venta son efectivamente muy bajos, por ejemplo:

- ❖ un jean se vende a menos de 10 bolivianos (1,2 \$us)
- ❖ una chompa se vende a menos de 9 bolivianos (1.1 \$us)
- ❖ una camisa se vende a 8 bolivianos (1 \$us)
- ❖ distintas prendas de niño se venden a menos de 5 bolivianos (0,6 \$us)

⁵⁴ En estos cuadros no se consideran otros productos que no sean prendas de vestir

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

❖ pantalones de niño se venden a	5 bolivianos (0,66 \$us)
❖ las chamarras de plumas se venden a	20 bolivianos (2,5 \$us)
❖ las chamarras polares se venden a	11,5 bolivianos (1.4 \$us)
❖ Chamarras rompevientos se venden a	12 bolivianos (1,5 \$us)
❖ Chamarras de cuero se venden a	32 bolivianos (4 \$us)
❖ Peluches	5 bolivianos (0.6 \$us)

1.3.4. Análisis de Demanda

It is imperative that clothing demand analysis take into account that the poverty rate in Bolivia reaches 63% of its population; this means that this share of the population has not satisfied its most essential needs such as health, education and housing. This characteristic shows that clothing demand of most of the Bolivian population is based in price aspects.

34 Para analizar la demanda de prendería usada es necesario referirse al nivel de pobreza que existe en Bolivia, ya que esta demanda depende de distintos factores, entre los que se encuentran principalmente el nivel de ingreso de los demandantes. La economía boliviana los últimos años ha mostrado una leve recuperación⁵⁵ sin embargo, esta situación no ha tenido un efecto significativo en el desempeño del sector social, ya que se estima que la tasa de desempleo abierto urbana todavía es alta 8,7%, y el nivel de incidencia de la pobreza en 2004 alcanza al 63% de la población. Asimismo la pobreza medida por las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI⁵⁶) si bien ha mostrado una mejora desde 1976, el año 2001 alcanzó todavía a 58.6% del total de la población, mostrando que casi el 60% de la población boliviana no ha resuelto sus problemas más esenciales de vida en relación a sus condiciones de vivienda, salud y educación.

TABLA No.16

POBLACIÓN CON NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS (NBI) (porcentaje %)

Departamento	Censos		
	1976	1992	2001
BOLIVIA	85,5	70,9	58,6
Chuquisaca	90,5	79,8	70,1
La Paz	83,2	71,1	66,2
Cochabamba	85,1	71,1	55,0
Oruro	84,5	70,2	67,8
Potosí	92,8	80,5	79,7
Tarija	87,0	69,2	50,8
Santa Cruz	79,2	60,5	38,0
Beni	91,4	81,0	76,0
Pando	96,4	83,8	72,4

Elaboración: Propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y UDAPE, (Mapa de pobreza 2001).

Del total de la población boliviana, solo el 17% se encuentra en el segmento de no pobres, casi 25% en el umbral de la pobreza, 34% en el segmento de pobreza moderada, 22% en el segmento de indigencia y 3% en el segmento de marginalidad⁵⁷.

TABLA No.17

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR SITUACIÓN DE POBREZA, SEGÚN DEPARTAMENTO gestión 2001 (porcentaje)

Departament	No pobres	Pobres
-------------	-----------	--------

⁵⁵ El PIB creció de 2,78% en 2003 a 3, 58% en 2004

⁵⁶ La metodología de las NBI evalúa las condiciones de infraestructura de vivienda, insumos energéticos, niveles educativos y atención de salud de la población. INE: Anuario Estadístico 2004

⁵⁷ UDAPE señala que creciendo sostenidamente al 4% tomaría 131 años para que los bolivianos se encuentren por encima del umbral de la pobreza. El tiempo de salida de pobreza se reduciría significativamente si la economía creciera al 6% por año; sin embargo, igual tomaría 63 años vencer el desafío de salir de la pobreza.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

o	Total	Necesidades Básicas Satisfechas	Umbral de Pobreza	Pobreza Moderada	Indigencia	Marginalidad
BOLIVIA	100,0	16,6	24,8	34,2	21,7	2,7
Area Urbana	100,0	25,9	35,0	31,3	7,5	0,2
Area Rural	100,0	1,2	8,0	39,0	45,1	6,8
Chuquisaca	100,0	13,8	16,1	29,3	34,6	6,2
La Paz	100,0	15,4	18,4	35,9	28,3	2,1
Cochabamb	100,0	18,9	26,1	32,9	18,7	3,3
Oruro	100,0	12,8	19,3	38,9	27,3	1,6
Potosí	100,0	5,6	14,7	32,8	36,1	10,8
Tarija	100,0	18,7	30,5	35,9	14,6	0,3
Santa Cruz	100,0	23,3	38,7	31,1	7,0	0,0
Beni	100,0	6,5	17,5	48,8	25,7	1,6
Pando	100,0	7,3	20,3	40,5	31,8	0,2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Unidad de Análisis y Políticas Económicas y Sociales (Mapa de Pobreza 2001).

Las condiciones anteriormente descritas deben servir de referencia al momento de realizar el análisis de la demanda de prendería usada, ya que un país con incidencia de la pobreza de 63% cuya población no ha resuelto sus más elementales necesidades de vivienda, salud y educación, poco puede exigir en cuanto al consumo de ropa, básicamente su exigencia se guía por el factor precio.

Typical consumers have middle to low incomes (between 100 to 3500 Bolivianos), and among them 50% correspond to young people, 30% to children and 20% to adults.

35 De acuerdo a las encuestas realizadas para esta investigación⁵⁸, la mayoría de los consumidores de ropa usada se encuentran en un segmento de ingresos medios a bajos con un ingreso mensual⁵⁹ que va desde los 100 bolivianos a los 3500⁶⁰. Dentro de esta clasificación se analiza el criterio de grupo de edad (jóvenes, niños, adultos):

- El grupo de prendas de vestir para **jóvenes** alcanza al 50% e la demanda, ya que a un bajo precio pueden adquirir vestimenta de distinta temporada (sobre todo ropa de verano)
- El grupo de prendas que corresponden a ropa de **niños**, adquiere un segundo lugar aproximadamente con el 30% del total, ya que este grupo por su propio desarrollo y la utilidad que le otorga demanda ropa varias veces al año, por lo que los padres de bajos recursos reparan más en el factor precio que en el factor calidad.
- El grupo de prendas de vestir destinadas a **adultos**, constituye aproximadamente el 20% del mercado, y su demanda se dirige sobre todo a prendas de invierno.

TABLA No. 18
CONSUMIDORES DE PRENDERIA USADA

CATEGORIA	PORCENTAJE	TIPO DE PRENDAS
Jóvenes	50%	Ropa verano
Niños	30%	Ambas
Adultos	20%	Ropa invierno

Fuente: Encuestas y entrevistas realizadas en esta investigación
Elaboración: propia

⁵⁸ Encuestas en la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto

⁵⁹ El salario mínimo nacional es de Bolivianos 440.- Sin embargo se debe hacer notar que existen salarios inferiores a este mínimo (por ejemplo los empleados por cuenta propia)

⁶⁰ Los entrevistados han sido muy reuuentes a informar, por lo que se han realizado distintos esfuerzos, entrevistas, observación indirecta, comparación por tipo de actividad u ocupación principal, etc. (Se debe considerar que un jefe de familia debe distribuir su salario como mínimo entre vivienda, alimentación, transporte, salud, vestimenta)

1.3.5. Estimación de empleo generado por la actividad de importación de prendería usada

There is an approximate of 19.000 to 35.000 people dedicated directly to this activity in Bolivia.

36 Para la estimación de la población relacionada con la comercialización de ropa usada se ha considerado como base la información proporcionada por la Gerencia Regional de la Aduana de Oruro⁶¹, que estimó que aproximadamente 2.000 personas se dedican a esta actividad en esta capital, (cantidad representa aproximadamente el 0,85% de la población urbana de la ciudad de Oruro)⁶². De esta manera, considerando que el mercado principal de ropa usada lo constituyen las ciudades que componen el eje (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz), se realizó una estimación tomando en cuenta también un porcentaje de la población urbana de estos tres departamentos:

De esta manera se puede apreciar que en base a los supuestos del cuadro se encontrarían involucradas aproximadamente entre 19 y 35 mil personas directamente relacionadas con esta actividad. Por otra parte, si se consideran los componentes (4) de una familia, las personas que dependerían de esta actividad alcanzan aproximadamente a las 145 mil.

Esta estimación, no considera las personas vinculadas a esta actividad en otras ciudades ni los sectores relacionados de manera indirecta con esta actividad como son el transporte y los servicios.

TABLA No. 19
POBLACION ESTIMADA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE ROPA USADA
(número de personas)

DEPARTAMENTO	Población Urbana	Escenario A(1)	Escenario A(2)	Escenario A(3)
Oruro	236.110	2.000	2.000	2.000
La Paz	1.552.146	6.674	9.934	13.193
Cochabamba	856.409	3.683	5.481	7.279
Santa Cruz	1.545.648	6.642	9.892	13.138
Total		18.999	27.307	35.610
Número de personas*		75.996	109.228	142.440

Fuente: Aduana Nacional de Bolivia
Censo Nacional de Población y Vivienda 2001 INE.
Elaboración: Propia

(1) Participación de la población del eje central del 50% respecto a la de Oruro (0,43%)

(2) Participación de la población del eje central del 75% respecto a la de Oruro (0,64%)

(3) Participación de la población del eje central igual a la de Oruro (0,85%) de la población urbana

(*) Se estima que una familia está formada por cuatro personas

CONCLUSIONES PRELIMINARES

Si bien la industria manufacturera de textiles y confecciones aporta con menos del 2% al PIB, es un importante generador de empleo⁶³, sobre todo si se considera que gran parte de la pequeña y microempresa es informal y no está registrada en las estadísticas oficiales.

Los distintos eslabones del sector de textiles y confecciones están sujetos a una intensa competencia proveniente fundamentalmente de las importaciones legales (Bolivia aplica aranceles muy bajos y ningún tipo de restricción adicional), y por el ingreso de todo tipo de mercadería de contrabando (insumos, materiales, prendas terminadas nuevas y usadas), por lo que no se verificaron la existencia de prácticas que atenten a la competencia en los distintos eslabones de la cadena del sector.

⁶¹ Aduana Nacional de Bolivia Informe interno GNFGC-177/03. Estos datos se corroboran con el resultado de la encuesta realizada en la ciudad de El Alto donde aproximadamente solo en las 5 principales calles se encuentran 1700 personas

⁶² Censo Nacional de Población y Vivienda 2001.INE

⁶³ Aproximadamente el 16% de la población urbana trabaja en la manufactura. INE Anuario 2004, y de manera empírica se puede estimar que aproximadamente otras 20.000 personas trabajan en microempresas

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

El crecimiento del sector muestra claramente que está atravesando serias dificultades para conseguir una mayor expansión (presencia de tasas de crecimiento reducidas), situación que puede explicarse por la enorme competencia que enfrenta debido a las importaciones y sobre todo al contrabando tanto de ropa nueva como usada que ingresa al país. Sin embargo, como respuesta a la competencia interna sobre todo en el rubro de confecciones, las empresas están volcando sus esfuerzos al mercado externo, llegando las exportaciones formales a crecer sostenidamente sobre todo a partir de la gestión 2003. De igual manera, las exportaciones informales hacia las fronteras también presentan un comportamiento creciente pero basado en la situación económica que presenten los países fronterizos.

Resalta la regionalización de la producción del sector en el eje central (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz), tanto con la presencia de empresas formales como informales, en este segundo caso como ejemplo solo en la ciudad de El Alto existen aproximadamente 1.500 unidades dedicadas a las confecciones de prendas de vestir, cuyo producto se destina principalmente al mercado interno (la característica de informalidad tanto tributaria como social que presentan les permite disminuir aún más sus costos, produciendo productos de bajo precio), debiendo luchar por mantener su espacio en este mercado frente al contrabando sobre todo de prendas usadas.

La situación descrita permite observar que el segmento que se encuentra más vulnerable al ingreso de prenda usada es el constituido por los pequeños y microempresarios informales cuya producción se destina al mercado interno de bajos ingresos.

La información oficial estima que en promedio Bolivia importa 3 millones de dólares anuales de prenda usada, sin embargo, esta cifra no refleja la realidad que se observa en el país, por ello se estima que anualmente se internan al país de manera ilegal aproximadamente 20 millones de dólares anuales generando una actividad ilícita de gran magnitud que ha llegado a alcanzar altos niveles de organización y logística.

El análisis también permite observar que en esta actividad se ocupan de manera directa entre 20.000 a 35.000 personas. Por lo que el tratamiento del tema representa para el gobierno un problema no solo desde el punto de vista económico sino social.

El circuito de comercialización se inicia en los Estados Unidos, llegando a puertos de Chile y de allí se distribuye a Bolivia. Puede despacharse a la ciudad de Oruro (Feria Kantuta principal mercado mayorista) de donde se distribuye al interior del país, o los comerciantes minoristas pueden importar directamente su mercadería hasta su destino final.

En el país existen en cada departamento grandes ferias o mercados de venta de ropa usada (Feria 16 de Julio de el Alto, Feria de la calle Figueroa de la ciudad de La Paz, Ferias San Carlos y Esteban Arce en Cochabamba, Feria Cumavi en la ciudad de Santa Cruz), adicionalmente se comercializa prenda usada en distintas tiendas y en puestos de venta en las calle (por las noches) de todas las ciudades del país.

Para analizar la demanda de ropa usada es indispensable conocer que Bolivia tiene una incidencia de pobreza que alcanza al 63% de su población, es decir que este porcentaje no ha resuelto sus problemas más esenciales de vida como salud, educación, y vivienda. Esta característica muestra que la demanda por ropa de la mayoría de la población boliviana se basa en el factor precio antes que en parámetros de calidad. El mayor consumidor de prenda usada lo constituye el segmento de la población de ingresos bajos y medios (100 a 3500 bolivianos), concentrando su demanda en ropa de joven (50%), de niño (30%) y de adulto 20%)

PRELIMINARY CONCLUSIONS

Even though the textile and apparel industry contributes with less than 2% of the GDP, it is an important job creator, especially if we consider that most of the small and micro enterprises are informal and, therefore, they are not included in the official statistics.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

The different links in this industry face an intense competition coming, mainly, from legal imports (Bolivia has very low import duties and no additional restrictions), and also by contraband products (supplies, raw material, new and used finished goods), therefore there are not practices that restrict competition in this sector.

It is clear that this sector faces serious difficulties for achieving a greater expansion (their growth rates are rather low), a situation that can be explained by competition coming from imports and, mainly, contraband of new and used clothing. However, and as a response to a strong competition, especially in the apparel sector, they are aiming their efforts to external markets, in this context formal exports have grown steadily specially since 2003. In this same way, informal exports to border regions also show an increase, but in this case they depend on the economic situation that neighbor countries present.

It is noticeable a concentration of the production of this sector in the central region (La Paz, Cochabamba and Santa Cruz), in location of both, formal and informal enterprises. As an example of this second case, in the city of El Alto there are approximately 1.500 units dedicated to clothing confection aimed towards the internal market (the informality feature in the tax as well as social field allow them to reduce costs, producing low price products), struggling to keep their share in this market with contraband, specially of used clothing.

The described situation allows us to see that the most vulnerable segment to used clothing imports is the informal small and micro enterprises sector, whose production is aimed to the low income internal market. Official statistics estimate that Bolivia imports of used clothing has an average of 3 million dollars annually, however this amount does not reflect reality in Bolivia, because it is estimated that annual illegal imports reaches 20 million dollars, generating an illicit activity that has a considerable size and that achieved a high level of organization and logistics.

The analysis also allows quantifying that 20.000 to 35.000 people is directly involved in this activity. Therefore, this issue a great problem reflects for the government, not only from the economic perspective, but in the social perspective as well.

Commercialization is started in the U.S., shipping to ports in Chile, and distributed from there to Bolivia. Imports can be sent to the city of Oruro (Kantuta Fair, the main wholesaler market) and later distributed to the rest of the country; alternatively, retailers may import products directly from Chile to its final destination.

There are big fairs or markets of used clothing in each department of Bolivia (16 de Julio Fair of El Alto, Figueroa street fair in La Paz, San Carlos and Esteban Arce in Cochabamba, Cumavi fair in the city of Santa Cruz), there are also sales points of used clothing in several stores streets (at night) in all the cities of Bolivia.

The used clothing demand analysis must mention that the poverty rate in Bolivia reaches 63% of its population; this means that this share of the population has not satisfied its most essential needs such as health, education and housing. This fact shows that the apparel demand of the highest proportion of Bolivian population is based mostly in price, instead of quality parameters. The specific used clothing demand comes from low and middle income individuals (between 100 to 3500 Bolivianos monthly), showing also a concentration of youth clothing (50%), children (30%) and adult (20%).

CAPITULO II. ANALISIS ECONOMICO DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO NACIONAL DE TEXTILES Y CONFECCIONES

2.1. Determinación del mercado relevante

2.1.1. Precisiones conceptuales

In order to define the relevant market, it is necessary to point some concepts and needs, such as the need of finding a reasonably substitute that gives a level of satisfaction that brings either higher or lower welfare to the consumer, as a function of its use, price and quality, as well as other characteristics of the demand and supply of the product.

37 Con el propósito de llegar a definir el mercado relevante, se considera necesario realizar algunas precisiones que ayudarán a este objetivo.

El principio general para definir un mercado específico o relevante, es aislar o tomar en cuenta solo aquellas empresas competidoras, por eso en lugar de hablar de un mercado en general, se hace referencia a mercados, incluyendo además un concepto dinámico ya que los competidores pueden variar en el tiempo. Para definir el mercado relevante es indispensable considerar la sustituibilidad de la demanda y de la oferta⁶⁴:

- La sustituibilidad por el lado de la demanda se refiere a que productos son similares en cuanto a su función, atributos y precios para ser considerados por los consumidores como aptos para reemplazar a otros.
- La sustituibilidad de la oferta se refiere a si las empresas oferentes de productos que no son sustituibles por los consumidores, están en posibilidad de producir los productos que si presenten la posibilidad de ser sustituibles por los consumidores.

Lo que se busca es comprobar si las mercancías efectivamente compiten o no entre sí, para ello se deben considerar solo los productos sustitutos adecuados para ver con que productos efectivamente se compite⁶⁵, en esta tarea se debe tener en cuenta tanto las características objetivas del producto (precios, usos), las condiciones de competencia así como la estructura de la oferta y la demanda en el mercado. Además para una mejor delimitación del mercado relevante deben tomarse en cuenta la conducta e identidad de los compradores, las conductas y estrategias de los oferentes así como las restricciones normativas existentes.

Dependiendo de los casos analizados, pueden incluirse otras variables de análisis como ser:

- usos que los consumidores le asignan al producto (conociendo a través de encuestas)
- los precios (como una forma indirecta de evaluar la calidad de los productos, ya que en muchos casos una diferenciación muy grande de precios descarta directamente la sustituibilidad de los productos).
- el análisis de los segmentos de ingresos, en muchos casos los segmentos de ingresos delimitan el mercado relevante (considerando un segmento el bien puede constituirse en sustituto cercano, mientras que considerando otro segmento los bienes pueden llegar a constituirse en productos con alta diferenciación).

Se deben considerar los costos de transacción en los que debe incurrir el comprador si acude a otra fuente, entre los costos de transacción se encuentran los costos de transporte, derechos legales (aranceles, seguros impuestos), costos de información, tiempo, riesgos y otros.

Solo los competidores que operan en un mismo nivel pueden ser considerados como parte el mismo mercado, así un mercado está compuesto por todos aquellos productos que son razonablemente intercambiables, aunque no sean perfectamente sustitutos, en términos de precio, calidad y uso y que satisfagan en mayor o menor medida un conjunto de necesidades de la demanda.

El mercado también puede evaluarse desde un punto de vista:

⁶⁴ Pinkas Flint "Tratado de Defensa de la Libre Competencia". Perú 2002.

⁶⁵ Alfredo Bullard "La legislación Antimonopólica y el Mito del Muro de Berlín"

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

- Geográfico (ámbito espacial), tomando en cuenta la extensión territorial, las concentración de la población, el transporte, este análisis no hace referencia los kilómetros sino a la posibilidad que tiene el consumidor de optar por una u otra alternativa en un área determinada. En este análisis es muy importante considerar el costo del transporte (transporte, aranceles, tributos, etc.) y su importancia en el precio final.
- Temporal, aspecto relacionado con la posibilidad de ingreso de nuevos competidores (este aspecto varía de acuerdo al tipo de industria considerada).

2.1.2. Determinación del producto similar

There is no secondary used clothing market in Bolivia, therefore, in order to determine a similar product we will focus the analysis in the apparel sector, looking for a reasonable substitute that can exchange the product, in order to do this we have to keep in mind that the apparel sector present different segments of producers that will be grouped as a function of their characteristics of formality and production destination.

38 En Bolivia no existe un mercado secundario de prenda usada, el mismo que se constituiría en el producto idéntico o similar al del objeto del estudio. Sin embargo, tomando en cuenta las precisiones mencionadas anteriormente iniciaremos nuestro análisis indicando:

- A.** Concentraremos el análisis en los competidores que operan en un mismo nivel, ya que solo estos pueden ser considerados como parte del mismo mercado.
- B.** Consideraremos los productos **sustitutos adecuados** o los que son **razonablemente intercambiables** aunque no sean perfectamente sustitutos, tanto en términos de precio, calidad y uso, que satisfagan en mayor o menor medida las necesidades de la demanda, para ver si efectivamente compiten, para ello tomaremos en cuenta tanto las características objetivas del producto, así como las condiciones de competencia, la estructura de la oferta y la demanda en el mercado, consideraremos además la conducta, características e identidad de los compradores, así como las conductas y estrategias de los oferentes.
- C.** Consideraremos la existencia de costos de transacción existentes, en los que debe incurrir el comprador.

Siguiendo lo mencionado anteriormente el análisis nos muestra que:

- A.** Concentraremos el análisis en el nivel de **“las confecciones de prendas de vestir”,** específicamente **“los productos que provienen de la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel”⁶⁶.**
- B.** Con el objetivo de buscar el sustituto adecuado o razonablemente intercambiable al de las confecciones debemos destacar algunos aspectos de la descripción del sector de confecciones que se presentó en el primer capítulo. Es así que existen segmentos productores de confecciones claramente definidos en el país:
 - Las grandes, medianas y pequeñas empresas formalmente establecidas en el mercado (que se encuentran debidamente registradas, con aportes tributarios y sociales establecidos por Ley) producen prendas de vestir con características de calidad y marca (reflejadas en sus precios) cuyo destino es:
 - El mercado interno: destinado a un segmento de la población de ingresos medios y altos que exige calidad y está dispuesta a pagar por ello. Cuya comercialización se la realiza de manera formal a través de establecimientos legalmente instalados en el país y cumpliendo con todos los aspectos tributarios que implica una venta (entrega de facturas, costos tributarios).

⁶⁶ De acuerdo al Clasificador Internacional Industrial Uniforme CIIU Rev. 3. CIIU 1810, se separan los artículos de piel.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

- El mercado externo. A través de exportaciones formales de prendas de alta calidad que en los últimos años han experimentado un notable crecimiento.
- Las pequeñas y microempresas que trabajan de manera informal⁶⁷ (no se encuentran registradas, no cumplen con aportes tributarios, laborales ni sociales que exige la Ley), situación que les permite ahorrar aún más en costos llegando a producir prendas de vestir de precios bajos cuyo destino es :
 - El mercado interno: destinado a un segmento de la población de ingresos bajos y medios, cuya demanda de ropa se basa principalmente en el factor precio.
 - El mercado externo: mediante exportaciones informales, aprovechando coyunturas económicas favorables de los países vecinos (Perú, Argentina, Brasil)⁶⁸.

De acuerdo al análisis, debemos buscar un producto **sustituto adecuado o razonablemente intercambiable**, en cuanto al uso, precio, calidad que satisfaga adecuadamente la demanda.

En este sentido para buscar un sustituto adecuado o razonablemente intercambiable al de la prendería usada de acuerdo a los criterios mencionados se puede señalar que:

- **De acuerdo al Uso:** es indispensable realizar un análisis de las características de los consumidores, ya que si bien todas las prendas de vestir (sean nuevas o usadas) cumplen con el objetivo de dar abrigo o vestir al consumidor, analizando en segmento de consumidores de acuerdo al ingreso, existe un grupo⁶⁹ que jamás las consideraría sustitutos (por el contrario son totalmente diferenciadas), ya que el hecho de comprar ropa no es sólo por la función de dar abrigo o vestir, sino que implica además aspectos de psicológicos (estatus social, moda, prestigio, dignidad, otros), por lo que prendas nuevas y prendas usadas no constituirían desde ningún punto de vista sustitutos o intercambiables. Sin embargo, existe un grupo de consumidores⁷⁰ para las cuales la ropa cumple su principal función que es la de dar abrigo o vestir y que considera razonable intercambiables prendas nuevas o usadas.
- **De acuerdo al precio:** Como mencionamos anteriormente la producción nacional formalmente establecida al producir confecciones de buena calidad, con marca reconocida a nivel nacional, refleja estas características en sus costos de producción⁷¹, teniendo además como mercado consumidor objetivo a un segmento de la población de ingresos medios y altos que busca sobre todo calidad, por lo que llega a ofrecer artículos con precios que se alejan por mucho de los precios de la prendería usada (en este caso la diferenciación muy grande descartaría indirectamente la sustituibilidad de productos). Sin embargo como se mencionó algunas pequeñas y microempresas debido a su trabajo informal⁷² que les permite ahorrar aún más en sus costos, llegan a ofrecer artículos con precios más cercanos a los que presentan las prendas usadas, de esta manera consideramos que la **producción de confecciones proveniente de las pequeñas y microempresas informales puede llegar a constituirse en un sustituto razonable de la prendería usada.**

The cross price elasticity analysis, and the existence of transaction costs, confirm that apparel production of informal small and micro enterprises that is destined to the internal market would become a similar and substitute product

39 De acuerdo al análisis podemos señalar que la producción de prendas de vestir de la pequeña y microempresa informal destinada al mercado interno de una población de bajos a medios ingresos se

⁶⁷ Competitividad Acumulación y Empleo. CEDLA. La Paz Bolivia 2001

⁶⁸ Sondeo a productores confeccionistas en las ciudades de La Paz y el Alto. Avances de Investigación No. 14 CEDLA. La Paz Bolivia.

⁶⁹ Personas de ingresos medios y altos Si bien se han presentado algunas quejas de consumidores que han encontrado prendas usadas mezcladas con prendas nuevas en locales comerciales del centro de la ciudad, estos han sido casos muy aislados de engaño por parte del vendedor, pero no representan un hecho común.

⁷⁰ Personas de ingresos bajos y medios cuyo nivel salarial no logra cubrir las necesidades básicas de sus familias.

⁷¹ Costos que reflejan, la tecnología usada, materiales comprados legalmente, remuneraciones pagadas de acuerdo a ley, cargas sociales, mercadeo, cargas tributarias, otros.

⁷² No cumplen con ningún requisito ni tributario, ni laboral, ni social

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

constituiría en el producto razonablemente intercambiable de la prendería usada. Esta situación se confirma por los siguientes aspectos:

- Inicialmente el análisis objetivo de la alta diferencia de precios entre la producción de la pequeña, mediana y gran empresa formalmente establecida con los precios de las prendas usadas, descarta indirectamente la posibilidad de considerarlas sustitutos cercanos,
- De manera complementaria, el análisis sobre elasticidades cruzadas de ambos segmentos que se presentan a continuación corrobora este hecho.
 - o grandes, medianas y pequeñas empresas formales (precios de venta en tiendas)
 - o pequeños y micro empresarios informales (precios relevados en la encuesta)

Elasticidad Cruzada de la Demanda

La elasticidad cruzada de la demanda mide la respuesta de la cantidad demandada de un bien a cambios en el precio de un segundo bien (relacionado). Se la considera como:

$$\eta_{xy} = \frac{\% \Delta Q_x^d}{\% \Delta P_y}$$

La elasticidad cruzada define si determinados bienes son sustitutos o complementarios, debido a las características de los bienes que estamos analizando se tomaría en cuenta solo la posibilidad que la importación de ropa usada sea sustituta de las prendas producidas en el mercado nacional, ya sea por grandes, medianos o pequeños productores formales o por micro y pequeñas empresas del sector informal.

Se toman en cuenta las ventas anuales totales (tabla 8) durante el período de análisis para el caso de los productores formales. En el caso de los informales, así como los precios de ropa, tomamos los datos de la encuesta realizada que abarca datos de los últimos 5 años. Para el dato de variación en el precio tomamos en cuenta el precio en el cual los consumidores adquirirían sus prendas antes de la introducción de la ropa usada. Es importante notar que los precios de la ropa usada tienen una gran variación dependiendo del lugar donde se venda y del cliente al cual se le ofrece este tipo de productos⁷³.

⁷³ En la práctica resulta difícil el cálculo de las elasticidades cruzadas y otros ejercicios ya que las variaciones de cantidades y precios pueden deberse a otros factores que no están contemplados en el estudio y que pueden ser no cuantificables. En el presente caso, debido a la falta de información y a la subjetividad que puede presentarse en el momento de recopilar los datos, las dificultades para lograr información de calidad son aún mayores, por lo que se puede tomar este ejemplo como una referencia para futuras investigaciones. Debido a que nos encontramos con un mercado informal y en muchos casos con mercadería que ha sido introducida al país de manera ilegal, la calidad de información puede no ser la óptima para la realización de análisis de este tipo.

TABLA No. 20
ELASTICIDADES CRUZADAS PARA
PRODUCTOS SELECCIONADOS
(SECTOR FORMAL E INFORMAL DE EL ALTO)

PRODUCTO	Empresas Formales (Grandes, Medianas y Pequeñas Industrias)	Empresas Informales (Pequeños y Micro Empresas)
Jean	0.05	0.76
Chompa	0.04	0.82
Camisa de hombre	0.04	0.95
Blusa de mujer	0.04	0.83
Prendas de niño	0.04	0.81
Pantalones de niño	0.04	0.79
Chamarras de plumas	0.04	0.79
Chamarras polares	0.04	0.85

El anterior cuadro nos muestra que, al estar muy cerca de cero, la producción de empresas formales no tendría relación con la importación de ropa usada. Sin embargo, en el caso de las pequeñas y micro empresas, su producción si sería un bien razonablemente sustituto.

Como se puede observar el resultado del ejercicio confirma que los productos del sector formal no se constituyen en sustitutos cercanos de la prendería usada, pero si los productos provenientes de la producción del sector informal de la pequeña y micro empresa.

- Adicionalmente, existen costos de transacción sobre todo aquellos referidos al pago de derechos legales (pago de impuestos)⁷⁴ en los que deben incurrir los consumidores si adquieren las confecciones de los productores legalmente establecidos en el mercado (empresas grandes, medianas y pequeñas), situación que no ocurre si las adquieren de los productores informales o de los comercializadores de prendería usada⁷⁵.

2.1.3. Delimitación geográfica o espacial

Taking into account some aspects such as costs in which the consumer would incur in if he reaches another market, consumption patterns and the existence of income segments, this study geographically limits the apparel production of informal small and micro enterprises from the cities of La Paz and El Alto.

40 El concepto de delimitación geográfica no se refiere a un área exclusivamente en términos de kilómetros, por ello se analizan también:

- La existencia de costos en los que incurriría el consumidor si accede a otro mercado alternativo. Al respecto se considera tanto la producción de ropa como la venta de ropa usada en los mercados geográficos existentes en la ciudad de La Paz y el Alto, ya que el gasto en transporte entre uno y otro mercado⁷⁶ no representa un elevado costo al consumidor, por lo que le sería indiferente acceder a cualquiera de ellos. Sin embargo, si el consumidor se traslada a mercados de otras ciudades el costo de transporte representaría un gasto mayor al valor de las propias prendas, por lo que no se justificaría racionalmente este acto.
- La existencia de patrones de consumo

⁷⁴ Si bien la compra con el pago de impuestos debería ser lo normal, el mercado nacional se caracteriza por la existencia de un elevado nivel de informalidad y evasión tributaria.

⁷⁵ Ya que ambas actividades se caracterizan por su informalidad y evasión tributaria.

⁷⁶ El costo de ir de un mercado a otro no representa más de \$us 0.18 (1.5 bolivianos)

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

Generalmente los patrones de consumo en temas de vestimenta están directamente relacionados con los aspectos de calidad, características, precio.

- Las características de este producto se vinculan con un determinado tipo de clima, por ello en este caso se considera un área donde el tipo de prendas revisten características similares que se adaptan al clima que presentan las ciudades de La Paz y el Alto y que satisfacen la demanda en este mercado.
 - Respecto a la calidad y al precio, ya se mencionó anteriormente que los productos provenientes de la producción de micro y pequeños empresarios en este caso de la ciudad e La Paz y el Alto puede considerarse sustitutos razonables del tipo de productos usados que se comercializan en este mismo mercado.
- La existencia de segmentos de ingreso
Se evidencia la existencia de dos segmentos notoriamente diferenciados. El primero compuesto por personas de ingresos altos y medios que no consideran desde ningún punto de vista sustitutos razonables a los productos, y el otro conformado por personas de ingresos medios y bajos que si consideran que los productos son sustitutos razonables que satisfacen de manera adecuada su demanda.

Así, desde el punto de vista de delimitación geográfica o espacial el análisis considera a **la producción de prendas de vestir provenientes de los micro y pequeños empresarios informales ubicados en las ciudades de La Paz y El Alto.**

2.1.4. Delimitación temporal

The time needed for new competitors to start activities is not considerable because there are no big investment requirements (equipment or infrastructure), there is the availability of labor in this market, and because it is an informal activity, there are no delays in paperwork or authorizations. Therefore, it is suitable in this case a time limit of short time.

41 De acuerdo a la actividad que está siendo analizada (confecciones de prendas de vestir del sector de micro y pequeños productores), se considera que para que se presenten nuevos competidores en este sector no hace falta mucho tiempo, ya que las inversiones necesarias para iniciar esta actividad se reducen casi exclusivamente a la disponibilidad de maquinaria que es de fácil acceso a los productores, a la disponibilidad de un espacio físico para su implementación (como se mencionó trabajan inclusive en sus hogares), a la disponibilidad de mano de obra con un cierto nivel de conocimiento de la actividad (que es relativamente fácil encontrar en el mercado⁷⁷), por otra parte como es un sector que trabaja de manera informal no realizan ningún tipo de trámite para habilitar su actividad productiva por lo que no existen ningún tipo de demoras o esperas en términos de trámites ni permisos que deba otorgar el Estado. Estas consideraciones permiten definir que una delimitación temporal de corto plazo es la adecuada en este caso.

2.2. Características del mercado relevante

In this research, we consider apparel products, with the exception of leather clothing, that are produced by small and micro enterprises operating in the cities of La Paz and El Alto.

42 Se puede concluir que para fines del presente estudio, se ha determinado que el sector productor de confecciones con destino al mercado interno, conformado por micro y pequeñas empresas que trabajan de manera informal será el que se constituirá en objeto del análisis, ya que su producción es la que compete directamente por el mercado interno de consumidores de medianos a bajos ingresos, con las prendas usadas. **Específicamente nos referiremos a “los productos de la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel, provenientes de las micro y pequeñas empresas que trabajan de manera informal”⁷⁸ en las ciudades de La Paz y El Alto.**

⁷⁷ La economía boliviana se caracteriza por un alto grado de migración temporal de su población, sobre todo joven a los países fronterizos (Argentina), donde fundamentalmente realizan actividades en el sector de confecciones, por lo que el mercado nacional cuenta con este recurso a un precio muy barato.

⁷⁸ De acuerdo al Clasificador Internacional Industrial Uniforme CIIU Rev. 3. CIIU 1810

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

Production process main characteristics are the family structure, and informality, which gives them the possibility of lowering costs and offering their products at very low prices in both, the internal market and in neighbor countries.

43 Algunos aspectos caracterizan la producción de este segmento (pequeños y micro empresarios informales)⁷⁹.

- La mayoría (100% de las unidades encuestadas) trabajan de manera informal,
- La mayor parte de las unidades productivas funcionan dentro de los domicilios de los propietarios quienes han adaptado uno o dos ambientes para esta actividad.
- Generalmente trabajan entre familiares y los sueldos suelen ser inferiores al mínimo nacional y sin aportes sociales (jubilación ni seguros de salud)
- Utilizan mayormente materia prima proveniente del exterior⁸⁰
- La informalidad les permite ahorrar en costos y ofrecer productos a bajos precios.
- El mercado interno es el principal destino de su producción (fundamentalmente La Paz y El Alto a veces destinan al mercado de Cochabamba⁸¹)
- Dependiendo de la situación económica de los países fronterizos realizan exportaciones informales sobre todo al Perú, Argentina y Brasil⁸²
- Fabrican variados productos a precios accesibles⁸³

TABLA No. 21
PRINCIPALES PRODUCTOS Y PRECIOS
(MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DE EL ALTO)

ITEM	PRODUCTOS CONFECCIONADOS	PRECIO PROMEDIO BS.	ITEM	PRODUCTOS CONFECCIONADOS	PRECIO PROMEDIO BS.
1	ABRIGOS SEÑORAS LARGOS	143	46	MALLAS	5
2	ABRIGOS SEÑORAS ¾	80	47	MANDILES	26
3	ABRIGOS DE LANA	70	48	MANTAS	139
4	AJUAR PARA RECIEN NACIDO	28	49	MANTILLAS	28
5	BLUSAS	36	50	MEDIAS DEPORTIVAS ADULTO	11
6	BLUSAS SEDA	43	51	MEDIAS PANTY	12
7	BUZOS DE BEBE	13	52	MEDIAS LARGAS	8
8	BUZOS DEPORTIVOS ALGODÓN	90	53	MEDIAS BEBE	2
9	BUZOS DEPORTIVOS NIÑOS	60	54	MOCHILAS	32
10	BUZOS DEPORTIVOS NYLON	59	55	OVEROLES	79
11	BUZOS DEPORTIVOS PIEL DE DURAZNO	130	56	PANTALON CORDEROI	65
12	BUZOS DEPORTIVOS NIÑOS	167	57	PANTALON JEAN	83
13	BUZOS DEPORTIVOS POLAR NIÑOS	48	58	PANTALONES CABALLERO	65
14	BUZOS SUELTOS PARA NIÑOS	10	59	PANTALONES MUJER	38
15	CAMISAS	25	60	PANTALONES MATERNALES	85
16	CAMISETAS DEPORTIVAS	29	61	PANTALONES NIÑOS	31
17	CAMISETAS DE LANA BEBE	55	62	PANTALON DEPORTIVO	50
18	CAMISIONES	45	63	PARKAS	77
19	CANGUROS	40	64	PARKAS LONA ENGOMADA	103
20	CHALECOS	29	65	PIJAMAS	46
21	CHALECOS POLAR	25	66	POLERAS SIN MANGA	42
22	CHALINAS	11	67	POLERAS CON MANGA	48
23	CHAMARRAS LONA ENGOMADA	69	68	POLERAS DE NIÑO	25

⁷⁹ De acuerdo a una encuesta que realizada a 350 unidades de micro y pequeños productores de El Alto.

⁸⁰ Algodón del Perú; Lana de Chile y Perú; Distintas telas de Chile, China, Brasil y Perú. Mercadería que generalmente la adquieren de contrabando.

⁸¹ Chamarras, Chompas, enterizos para bebe, faldas, mandiles y mantillas

⁸² Chamarras, Chompas y jeans.

⁸³ De acuerdo a la encuesta realizada.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

24	CHAMARRAS JEAN	115	69	POLERONES	120
25	CHAMARRAS POLAR ADULTO	47	70	POLLERAS PRIMERA	325
26	CHAMARRAS POLAR NIÑO	42	71	POLLERAS SEGUNDA	106
27	CHAMARRAS TELA	110	72	PONCHOS	35
28	CHAMARRA CORDEROI	75	73	ROPA INTERIOR BOMBACHAS	15
29	CHAMBRAS DE BEBE	10	74	ROPA INTERIOR COMBINACION	22
30	CHOMPAS DE NIÑO	23	75	ROPA INTERIOR NIÑOS	10
31	CHOMPAS MUJER	47	76	RUANAS	40
32	CHOMPAS VARON	43	77	SACONES DE PAÑO	123
33	CHOMPAS BEATLES UNISEX	37	78	SACONES POLAR	60
34	CONJUNTOS JEAN PARA NIÑOS	85	79	SACONES DE LANA	70
35	CONJUNTOS PARA BEBE	34	80	SHORTS	18
36	CORBATAS	2	81	SUDADERAS	35
37	ENTERIZOS PARA BEBE	35	82	TERNOS	249
38	FALDAS DE LANA	35	83	TOPS	25
39	FALDAS TELA	31	84	TRAJES DE 3 PIEZAS LANA	85
40	FALDAS POLIESTER	25	85	TRAJES PARA DAMAS	160
41	GORRAS	11	86	VERMUDAS NIÑOS	23
42	GORRAS DE LANA PARA NIÑO	6	87	VESTIDOS MATERNALES	78
43	GORRAS DE LANA PARA BEBE	4	88	VESTIDOS NIÑAS	20
44	GUANTES	2	89	VESTIDOS DE FIESTA	280
45	GUARDAPOLVOS	34			

Fuente: Encuesta realizada para la investigación
Elaboración propia

In spite of the low prices of these items, 12 products are the most affected because of used clothing imports.

44 A pesar de que los precios de venta en general son relativamente bajos, específicamente los siguientes 12 productos se han visto mayormente perjudicados por la comercialización de prendería usada⁸⁴.

⁸⁴ Información obtenida en las encuestas, el resto de los productos de alguna manera han logrado crear su mercado interno abasteciendo a un segmento de la población en las ciudades de La Paz, el Alto y penetrando con éxito en algunas ciudades fronterizas

TABLA No. 22
PRODUCTOS AMENAZADOS POR LA IMPORTACION DE PRENDERIA USADA

PRODUCTOS	PRECIOS*
AJUAR PARA RECIEN NACIDO	28
BLUSAS	43
CAMISAS	25
CANGUROS	40
CHAMARRAS	68 – 115
CHOMPAS	22 – 47
PANTALONES	37-85
POLERAS	25-47
SACONES	60-122
SUDADERAS	35
TERNOS	250
TRAJES PARA DAMAS	160

Fuente: Encuesta realizada para este estudio *Precio promedio en bolivianos
 Elaboración propia

In this investigation, the “clothing” definition was used in order to limit the used clothing items.

45 En lo que se refiere a la prendería usada, de acuerdo con la delimitación del producto, se ha definido delimitar la prendería usada y analizar solamente los artículos que se constituyen en “**prendas de vestir**”⁸⁵, ya que estos son los que compiten con los artículos de producción nacional definidos anteriormente.

It is estimated that 1300 persons are dedicated to this activity, considering only this Fair.

46 De igual manera desde el punto de vista de delimitación geográfica, se puede mencionar que el principal mercado lo constituye la Feria 16 de Julio⁸⁶ del Alto, donde existen 658 puestos de venta de prendas de vestir, ocupando aproximadamente a 1.300 personas dedicadas exclusivamente a la comercialización, adicionalmente se desarrollan otras actividades secundarias de servicios⁸⁷.

TABLA No. 23
ESTIMACION DE PUESTOS DE VENTA DE PRENDERIA USADA
FERIA DE EL ALTO

Artículos	Puestos de venta de Ropa Usada				TOTAL
	En Carpas	En el Piso	En Tiendas	En Fardos	
Chamorra	58	38	14	10	
Chompas	48	115	10	24	
Camisas	19	5	-	5	
Poleras	34	43	5	10	
Deportivos	29	-	-	10	
Viceras	19	-	-	5	
Jens	19	24	10	14	
Trajes	24	-	-	10	
Mochilas,cinturones,otros	29	24	-	5	

⁸⁵ Al país ingresan además frazadas, manteles, juguetes, cubrecamas, pitas, sogas, estos objetos no están siendo considerados en el estudio.

⁸⁶ Se realizó una encuesta en las 5 principales calles de esta feria

⁸⁷ Actividades como servicios de comida, de refrescos y otros

Sumatoria de Puestos	278	250	38	91	658
-----------------------------	------------	------------	-----------	-----------	------------

Fuente: encuesta realizada para este estudio
Elaboración: Propia

Por otra parte, se puede evidenciar que la comercialización de este tipo de productos se extiende a muchas calles del centro de la ciudad de La Paz⁸⁸ cuyos precios de venta son efectivamente muy bajos, por ejemplo:

TABLA No. 23
PRECIO DE PRENDERÍA USADA (FERIA 16 DE JULIO)

PRODUCTO	PRECIO EN SUS.	PRECIO EN Bs.
Jean	1.2	10
Chompa	1.1	9
Camisa de hombre	1	8
Blusa de mujer	1	8
Prendas de niño	0.6	5
Pantalones de niño	0.7	5.6
Chamarras de plumas	2.5	20
Chamarras polares	1.4	11.5
Chamarras rompevientos	1.5	12

Fuente: encuesta realizada para este estudio
Elaboración: Propia

CONCLUSIONES PRELIMINARES

Para definir el mercado relevante se precisaron algunos aspectos conceptuales utilizados en esta materia para encontrar un producto razonablemente sustituible o intercambiable que brinde un nivel de satisfacción mayor o menor al demandante, en función a su uso, precio y calidad así como otras características de la demanda y oferta del producto.

Así, el estudio centró su análisis en el sector de confecciones y prendas de vestir, buscando un sustituto razonablemente intercambiable, para lo cual se hizo necesario recordar las características de formalidad y destino de la producción que presentan las unidades productivas de confecciones en el país. Una vez analizados los puntos anteriores se determinó que la producción de prendas de vestir de la pequeña y microempresa informal destinada al mercado interno de ingresos medios a bajos se constituye en el producto razonablemente intercambiable de la prendería usada, ya que esta producción es la que compite directamente en el mismo mercado y segmento. Esta situación se corroboró con el análisis de las elasticidades cruzadas de la demanda, así como la existencia de costos de transacción adicionales en los que incurriría el consumidor si compra del mercado formal.

Considerando aspectos como costos en los que incurriría el consumidor si accede a otro mercado, patrones de consumo y la existencia de segmentos de ingreso, el estudio delimita espacial o geográficamente a la producción de prendas de vestir provenientes de las micro y pequeñas empresas informales de las ciudades de La Paz y el Alto. Por otra parte, se mostró que para que se presenten nuevos competidores al mercado no hace falta que transcurra mucho tiempo, ya que para esta actividad no se requieren grandes inversiones (ni en maquinaria ni en instalaciones), existe mano de obra disponible en el mercado, y al ser una actividad informal no se presentan demoras en trámites ni autorizaciones. Por lo que se considera una delimitación temporal de corto plazo.

De esta manera concluimos que para fines del presente estudio, se ha determinado como mercado relevante específicamente a **“los productos de la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas**

⁸⁸ Calles Figueroa, Tumusla, Buenos Aires, Comercio e inclusive en el mismo paseo de El Prado. Por las noches en la mayor parte de las calles del centro de la ciudad se comercializa ropa usada.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

de piel, provenientes de las micro y pequeñas empresas que trabajan de manera informal⁸⁹ en las ciudades de La Paz y El Alto.

La producción de este sector se caracteriza por la informalidad (tanto legal, tributaria, laboral, social), el trabajo realizado en sus domicilios bajo una estructura familiar, la compra de materia prima proveniente en su mayor parte del exterior a través del contrabando, aspectos que les permiten ahorrar aún más en costos y ofrecer productos a bajos precios en el mercado tanto interno (a un público consumidor de ingresos bajos a medios cuya principal fundamento es el precio), en el mercado externo (dependiendo de la situación económica coyuntural de los países fronterizos se realizan algunas exportaciones informales de ciertos productos a ciudades de Perú, Argentina y Brasil). Sin embargo a pesar de que sus precios son relativamente bajos, algunos artículos están siendo afectados de mayor manera por la importación de prenda usada.

De igual manera se ha delimitado la importación de prenda usada a los artículos destinados exclusivamente a “prendas de vestir”, ya que estos son los que compiten con la producción de los microempresarios y geográficamente se considera a la Feria 16 de Julio⁹⁰ de El Alto que es la más importante de esta área, donde existen 658 puestos de venta de prendas de vestir, que ocupan aproximadamente a 1.300 personas dedicadas exclusivamente a la comercialización.

PRELIMINARY CONCLUSIONS

In order to define the relevant market, there are pointed some concept aspects used in the task of finding a reasonable substitute that brings a welfare that is equal or higher to the customer as a function of its use, price, quality and other characteristics in the demand and supply of the product.

Therefore, this study has aimed the analysis to the clothing confection sector, looking for this reasonable substitute, with this in mind it is necessary to recall the formality characteristics and the final destination of production of the apparel productive units in Bolivia. Once the previous points are analyzed, we could determine that the apparel products coming from informal small and micro enterprises that have the low and middle income segments in the internal market as final destination become the reasonable substitute of used clothing imports, because this production is competing in the same market and segments. This situation was confirmed by the cross price elasticities analysis, as well as the existence of additional transaction costs in which the consumer would incur in if he decides to buy in the formal market.

Taking into account aspects such as additional costs that the consumer would incur in if he reaches another market, consumption patterns and the existence of income segments, this research geographically limits the apparel production coming from informal small and micro enterprises of the cities of La Paz and El Alto. Also, it was demonstrated that new competitors do not need high requirements of time or investment (equipment or infrastructure), there is the available labor in this market and because of its informality, there are no delays in paperwork or authorizations. Therefore, it is suitable in this case a time limit of short time.

In this way, it is defined the relevant market as **“all apparel products, with the exception of leather, manufactured by small and micro enterprises working as informal in the cities of La Paz and El Alto”**.

Production main characteristics in this sector are informality (either legal, tax, labor and social), having their own homes as production sites, under a family structure and having contraband as supplier of raw material. These factors allow them to lower their costs and to offer their products at very low prices in both, the internal market (low and middle income segments based exclusively in prices) as well as external (depending on current economic situation of neighbor countries like Peru, Argentina and Brasil, in the form of informal exports). However, in spite of their low prices, some items are being affected by used clothing imports.

⁸⁹ De acuerdo al Clasificador Internacional Industrial Uniforme CIIU Rev. 3. CIIU 1810

⁹⁰ Se realizaron encuestas en las 5 principales calles de esta feria.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

In the same way, this research has limited the analysis of used clothing imports to the “apparel” items, because these are the items competing with micro enterprises production; geographically it is considered the “16 de Julio” Fair in El Alto, which is the most important in the region, where 658 sales points of used clothing are located, employing approximately 1300 people.

CAPÍTULO III. ANALISIS DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO RELEVANTE

3.1. Determinación de las condiciones de competencia

The main objective in the competition issue is to protect this process looking for economic efficiency and the highest welfare for the consumer. Once the relevant market is defined, there are some variables that should be analyzed within this same market in order to assess the existent level of competition.

47 El objetivo principal de la temática de competencia es el de proteger el proceso de competencia en sí mismo con el fin último de lograr una eficiencia económica buscando el mayor bienestar del consumidor. Es así que las normas de libre competencia no están diseñadas exclusivamente para defender a los competidores, ni para proteger que las pequeñas y medianas empresas deban salir del mercado frente al mayor tamaño ni eficiencia de los grandes conglomerados industriales o multinacionales, ni para proteger a los competidores de la revolución tecnológica y globalización de la economía. Lo que sí se protege es **el sistema que permite reglas claras de acción e iguales oportunidades para competir**. Su fin último es el bienestar de los consumidores, la competencia es el medio el consumidor el fin último, ya que solo un mercado competitivo garantiza el bienestar en el corto y largo plazo de la sociedad en su conjunto.

Una vez definido el mercado relevante es necesario analizar algunas variables al interior de dicho mercado para aproximar el nivel de competencia existente al interior.

3.1.1. Condiciones de Entrada o Existencia de Barreras

Las barreras de entrada son los obstáculos que impiden o desalientan la entrada de empresas en una determinada actividad, proporcionando de esta manera ventajas competitivas a las empresas ya instaladas en él. La existencia de estas barreras se convierte en una característica muy importante en el análisis de la estructura de mercado de cualquier industria.

3.1.1.1. Barreras naturales

Analyzing some aspects such as differentiation, market entry speed, intensity of research and development, economies of scale, absolute advantage in costs, transportation and distribution costs, we can conclude that there are no natural barriers that limit competition in the relevant market.

48 Conocidas también como económicas, estructurales o no deliberadas, se originan en las características básicas de la industria analizada como son: la tecnología, los costos y la demanda, la velocidad de entrada, todas variables que no son controladas por las firmas líderes en un mercado y que por lo tanto no pueden ser alteradas ya que corresponden a la misma estructura del mercado. Existe una definición amplia que indica que las barreras de entrada son el resultado de la diferenciación de los productos, de las ventajas absolutas de costo de las empresas instaladas y de las economías de escala, y una definición más estricta⁹¹, que señala que solo existen barreras de entrada cuando un nuevo entrante debe soportar costos que las firmas instaladas no soportan.

Tomando en consideración lo anteriormente mencionado y en el caso que nos ocupa se puede señalar:

a. Respecto a la diferenciación

La diferenciación de los productos juega un rol importante en el caso de las empresas que ya están en el mercado, pues los nuevos entrantes deben superar la desventaja que representa la fidelidad de los consumidores a ciertas marcas. En el caso de estudio, no existe gran diferenciación entre los productos que conforman en mercado relevante (producción de los micro y pequeños empresarios informales destinados al mercado interno), ya que ellos no ostentan marcas, sus productos tienen características y calidades similares, no utilizan publicidad que diferencie su producto, su estrategia es la de llegar al público por el factor precio.

Respecto a los vendedores de ropa usada, todos tienen la posibilidad de vender el mismo tipo de mercadería.

b. Respecto a la velocidad de entrada

⁹¹ Stigler George. Journal of Political Economy 1956.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

Teóricamente se considera que la entrada de un nuevo competidor para una industria típica es fácil cuando ocurre en menos de dos años, es así que entre menor sea el tiempo que le tome a un nuevo oferente de ingresar al mercado y competir efectivamente, menores serán las barreras de ingreso y por lo tanto mayor será la competencia.. Es así que en el análisis, el tiempo efectivo que le puede tomar a un microempresario nuevo de ingresar al mercado es mínimo⁹² (inclusive menor a 6 meses). Por otra parte, cualquier ciudadano que disponga de cierto capital puede importar o comercializar directa o indirectamente ropa usada en el momento y lugar que desee.

- c. Respecto a la intensidad en investigación y desarrollo
Este aspecto hace referencia a los requerimientos de capital (inversión en capital fijo y humano) necesarios para iniciar y sostener la actividad. En el caso que nos ocupa como se explicó la inversión en capital es baja (maquinaria e instalaciones) y existe abundante mano de obra desocupada con cierta habilidad para las confecciones, por lo que este aspecto no se constituye en una barrera.
- d. Respecto a las economías de escala
Este factor es importante cuando la entrada a un mercado requiere intensificar la producción y vender un gran número de unidades para obtener una posición en el mercado. En el caso que nos ocupa, los micro y pequeños empresarios trabajan en unidades familiares con bajos volúmenes de producción.
- e. Respecto a las ventajas absolutas en costos
Este factor es importante cuando la entrada representa para el potencial competidor asumir grandes costos y las expectativas de venta no son muy altas, dado que las utilidades no cubrirían los costos que tendrían que asumirse (por ejemplo el caso de productos con marcas reconocidas y el costo de la publicidad). Sin embargo este hecho tampoco se presenta en el mercado estudiado.
- f. Respecto a los costos de transporte y distribución
Si este factor es muy alto para que el competidor ingrese, se constituye en una barrera. En el caso de estudio, este costo no es significativo, ya que los volúmenes de producción son pequeños y las distancias geográficas poco significativas lo que implica un bajo costo de transporte.
Por otra parte, todos los importadores y comercializadores de prendas usadas incurren en similares costos de transporte, talvez se abarate un poco al traer en grandes cantidades, pero de todas maneras es posible traer cantidades menores y comercializarlas en el mercado interno.

Analizando todos los factores mencionados, se puede concluir que no existe la presencia de barreras naturales que limiten o distorsionen la competencia en el mercado estudiado, ni por el lado de los pequeños y microproductores que fabrican prendas de vestir ni por el lado de los comercializadores de prendas usadas.

3.1.1.2. Barreras estratégicas

There were no strategic barriers found that limit new competitors in this market.

49 Son aquellas barreras de manera voluntaria e intencionalmente exigidas por el propio comportamiento de las empresas para reducir o impedir que se produzca la entrada de un competidor, entre ellas se pueden mencionar por ejemplo, la limitación de fuentes de materias primas a través de alianza estratégicas con proveedores; las estrategias de disuasión a través de procedimientos de acaparamiento y otras.

En el caso de estudio no se han encontrado barreras estratégicas que limiten de alguna manera el ingreso de nuevos competidores al mercado.

En general se puede indicar que al no existir la presencia de ningún tipo de barreras (naturales ni estratégicas) significativas a la entrada y la salida en este mercado, situación que además se ve influida por la posibilidad de importar (legal e ilegalmente) estos bienes, no se presentan restricciones que limiten la potencial competencia en este mercado, ya que constantemente se genera una presión sobre

⁹² Efectivamente los mismos productores se quejan de que si se abre un negocio al poco tiempo (un mes o dos) al mismo lado se abre otro negocio similar.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

la oferta que evita cualquier incremento en el precio que no se encuentre debidamente justificado, esta situación se presenta tanto en el análisis del mercado que incluye los productores nacionales como los usados.

3.1.1.3. Otras Medidas

A. Abuso de posición de dominio

Competition norms penalize abuse of market position that could damage competition, harms consumer and society's overall welfare. In the analyzed case there is no monopoly position that functions for abuse of market share.

50 La normativa en materia de competencia no sanciona la existencia de una posición de dominio de mercado por solo existir, sino **el abuso** de esta situación, aspecto que deteriora la estructura del mercado competitivo como tal, daña a los demás competidores al pretender sacarlos del mercado, y perjudica sobre todo al consumidor, encareciendo la satisfacción de las necesidades de la sociedad en su conjunto. A continuación se listan algunas prácticas:

- Negativa injustificada de satisfacer requerimientos de compra o venta de productos. Situación que se presenta cuando una empresa con posición de dominio se niega injustificadamente a cubrir órdenes de compra de sus productos.
- Discriminación de precios Situación que se presenta cuando se aplican en las relaciones comerciales condiciones desiguales para prestaciones equivalentes
- Cláusulas de atadura. Supone la subordinación de determinado contrato a la aceptación de prestaciones suplementarias que no guardan relación con el objeto del contrato

En el caso estudiado no existe una posición monopólica (existen muchas microempresas productoras por una parte, y muchos importadores tanto mayoristas como minoristas) por lo que no se ha evidenciado una posición de dominio en el mercado que distorsione la competencia existente entre ellos.

B. Prácticas restrictivas a la competencia

There are some types of Agreements among producers that exclude or harm competition, such as price negotiation, to allot markets or production limits. In this case there was no evidence found of this type of agreements.

51 Se reconoce como práctica restrictiva a toda forma de cártel de productores o proveedores de un determinado bien o servicio que limiten o perjudiquen de alguna forma la competencia, la simple presencia de un grupo de empresas o de organización gremial no implica la existencia de prácticas restrictivas o concertadas. Entre estas prácticas se pueden mencionar:

- **Prácticas o Acuerdos horizontales** que se dan en la misma etapa dentro de la cadena de producción y distribución y su objetivo es el de excluir o perjudicar a la competencia, entre ellos podemos mencionar algunos como:
 - o Acuerdos de Concertación de precios. El precio es el elemento esencial en la libre competencia del mercado, esta práctica tiene efecto similar al de la existencia de un monopolio, ya que permite la posibilidad de establecer precios superiores, producción inferior y utilidad superior a la normal.
 - o Acuerdos de repartición de mercados. Estos repartos pueden ser a través de cuotas o de clientes y afectan gravemente la competencia entre oferentes.
 - o Acuerdos de limitación a la producción. Este tipo de acuerdos busca generar escasez del producto en el mercado y con ello la elevación de la demanda con su efecto en la elevación del precio del bien.
- **Prácticas Verticales**

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

Se genera un acuerdo vertical cuando el convenio se celebra entre firmas que se encuentran en distintos niveles de producción y distribución. La mayoría de estos acuerdos no son perjudiciales para la competencia.

De acuerdo a lo descrito anteriormente se ha podido verificar que el mercado estudiado no muestra indicios sobre la presencia de ninguno de los Acuerdos descritos anteriormente.

3.2. Situación real del mercado

In this case, it was not possible to identify the usual practices analyzed in a competitive environment, however it is evident the distortions caused by the extremely low prices in the used clothing market threatens development of apparel small and micro enterprises.

52 Generalmente la Política de Competencia se opone a las formas de discriminación de precios cuando el efecto de esa discriminación puede reducir considerablemente la competencia o crear un monopolio en una línea de negocio, o destruir o impedir la competencia. Como se ha podido observar en el caso elegido, no se presentan las prácticas usuales que son objeto de análisis en materia de competencia, ya que no se ha verificado la existencia distorsiones en el mercado por la presencia de posición dominante por efecto de monopolios, concentraciones ni fusiones en esta actividad, así como tampoco se han podido identificar ningún tipo de barreras de ingreso al mercado, ni la celebración de ningún tipo de Acuerdo que restrinja la competencia.

De esta manera, si bien en la realidad no se presentan las restricciones típicamente analizadas en materia de competencia, sin embargo se percibe la existencia de una actividad (venta de ropa usada) que está distorsionando el comportamiento de la demanda en el mercado de confecciones, a consecuencia del bajo nivel de precio que tienen los productos de prendería usada en relación al producto de su competidor directo, perjudicando de alguna manera el desarrollo de esta actividad.

La situación encontrada en el caso de estudio, no constituye estrictamente un caso de aplicación de precios predatorios o precio de dumping interno, ya que el precio de los bienes usados refleja exactamente su costo de oportunidad (considerando que estos bienes son desechos que no tiene un costo de producción real, sino que solo incorporan el costo que representa su transporte y las ganancias por su comercialización⁹³), pero su presencia se constituye en una amenaza real para el desarrollo del sector de micro y pequeños productores de confecciones de prendas de vestir quienes deben luchar por no perder la demanda por sus productos, situación que debe analizarse en el contexto de la política económica nacional.

3.3. Estimación del impacto de la importación de prendería usada

It is considered that used clothing is a close substitute to clothing domestically produced, an therefore, if used clothing quantity is increased within the market of reference, would imply a shift downwards of the demand curve. The result would be lower prices and/or lower market share for domestic small and micro enterprises.

53 A continuación se presenta un modelo desarrollado con el objeto de evaluar el impacto que representa la importación de ropa usada sobre la producción del sector de pequeños y microproductores de confecciones. Para su elaboración, se considera que la ropa usada es un sustituto muy cercano a la ropa producida en el país, por lo que la importación de ropa usada resultaría en un movimiento hacia debajo de la curva de demanda de ropa nueva. Supóngase que la curva de demanda de ropa nueva está dada por $D = F(P,U)$, y que la curva de oferta está dada por $S = G(P)$ ³, con P como el precio y U el nivel

de ropa usada importada al país. Se sabe que $\frac{\partial F}{\partial U} < 0$, ya que la gente substituye la producción doméstica de ropa con la ropa usada importada. Al diferenciar la ecuación demanda = oferta con respecto a U , se puede mostrar que la elasticidad del precio de la ropa en el mercado doméstico con respecto a la cantidad de ropa usada importada es:

⁹³ Inclusive estos bienes en su mayoría no pagan los aranceles de importación.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

$$(1) \quad \eta_{P,U} = \frac{\eta_{D,U}}{\eta_{S,P}\lambda - \eta_{D,P}}$$

donde $\lambda=D/S$, el que es 1 en estado de equilibrio, y los otros términos representan las definiciones de elasticidad convencionales. Este término básicamente captura el hecho de que en respuesta a un aumento en la ropa usada, la curva de demanda se mueve (el numerador), y existe también una respuesta al precio la cual es capturada por el movimiento a lo largo de las curvas de demanda y oferta hacia el nuevo equilibrio. Dado que los signos de las variables mostradas, $\eta_{P,U}<0$. Se deduce entonces que si tomamos a E como el cambio en porcentaje en la demanda doméstica (en equilibrio) inducido por un aumento de un 1% en el volumen de importación de ropa usada, entonces:

$$(2) \quad E = \eta_{D,U} + \eta_{D,P} \left(\frac{\eta_{D,U}}{\eta_{S,P}\lambda - \eta_{D,P}} \right)$$

El segundo término de esta expresión es positivo, pero al reubicar los términos se puede mostrar que $E<0$. Esta caracterización es cierta para una amplia variedad de modelos. Se pueden utilizar modelos más complicados para caracterizar la situación, sin embargo la presente investigación ha tomado en cuenta a la pequeña y micro industria, cuyas producciones son exportadas en cantidades mínimas.

Por el otro lado, si se considera al sector de industria grande, mediana y pequeña, cuyas producciones no compiten con las prendas usadas y son destinadas principalmente a la exportación, estas no pueden ser afectadas por el tamaño del mercado doméstico, por lo que tampoco serían afectadas por las importaciones de ropa usada, ya que estas industrias mantendrían o incrementarían sus exportaciones. De manera similar, la producción doméstica de estas empresas no se vería reducida si las importaciones de ropa usada desplazaran a las importaciones de ropa nueva.

3.3.1. Efecto en los consumidores

Consumers would mainly notice the effect of used clothing imports by the price decrease over this product; however this would be limited to consumers of low and medium income segment.

54 Si se analiza el efecto que tiene la importación de ropa usada en los consumidores teniendo en cuenta sus distintos segmentos se puede mencionar lo siguiente:

- El segmento de ingresos bajos y medios:
El efecto sobre este segmento en principio es positivo, debido fundamentalmente a que:
 - o Los consumidores más pobres han tenido la posibilidad de acceder a la compra de esta ropa⁹⁴ como única opción de acuerdo a la disponibilidad de sus ingresos.
 - o Se ha presentado una disminución general en el precio de la ropa (por que los precios bajos de estas prendas han presionado sobre los precios de la ropa nacional que compite con ellas).
 - o Dentro del segmento de consumidores de ingresos medios, los que tiene menor ingreso, consideran a la ropa usada como otra opción válida para satisfacer sus necesidades, es decir que a este segmento se le han incorporado otra opción de elección de compra además de la confección nacional. Se debe además indicar que la clase media al verse mayormente afectada por la crisis económica que atraviesa el país y al observar el gran comercio de ropa usada que existe en todas las calles se ve cada vez más incentivada a consumir estas prendas.
- El segmento de ingresos medios y altos
 - o El segmento de consumidores de ingreso medio con mayores niveles de ingreso, casi no consideran la posibilidad de compra de ropa usada, prefieren consumir las prendas

⁹⁴ Hace muchos años sobre todo la clase formada por campesinos se aproximaba a las viviendas a cambiar ropa usada y zapatos por productos (como ser papas en el área de La Paz y el Alto).

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

nacionales (provenientes de la pequeña o mediana o gran empresa) o importadas, de acuerdo a sus posibilidades de gasto.

- El segmento de ingresos altos decididamente no considera la compra de estas prendas como una opción para satisfacer sus necesidades⁹⁵. Lo que sí ellos temen es que algunos negocios o tiendas puedan engañar vendiendo prendas usadas como nuevas.

3.3.2. Efecto en los competidores y en el desarrollo del sector.

In order to quantify the impact over the competitors, an econometric model is used reflecting the available statistics about used clothing imports and small and micro industry production. We consider a simple model based on ordinary least squares and instrumental variables mainly because of the limitations in the available data. The results show a negative relationship between used clothing imports and domestic small and micro industry production, there is 0.28% decrease in production for every 1% increase in imports. These results suggest also that this model has an acceptable fit and adequately represent the analyzed problem.

55 Con el objetivo de cuantificar el efecto que esta actividad ha tenido sobre los competidores (micro y pequeños productores de confecciones), se propone un método econométrico simple en base a un modelo que refleja la información disponible para el sector de micro y pequeña industria de El Alto. El modelo econométrico propuesto se basa en el método de mínimos cuadrados y variables instrumentales, tal como se lo hace en investigaciones similares del mismo tema como ser la de Frazer (2004) en la Universidad de Toronto. Se ha elegido un método de mínimos cuadrados, en vez de otros alternativos, principalmente debido a la poca información estadística oficial con la que se cuenta del sector.

Este modelo se resume en:

$$\log A_{it} = \alpha + \beta \log U_{it} + \gamma \log M_{it} + \delta_i + \zeta_{it}$$

Donde A_{it} es una medida de la producción en el sector de producción de ropa sector i en el momento t , α es un efecto fijo para el país, el cual nos permite controlar los factores que no varían con el tiempo y que afectan a la producción textil del país, U_{it} refleja las importaciones de la ropa usada, M_{it} da idea del nivel industrial general y ζ_{it} refleja otras influencias sobre la producción de ropa del sector en consideración del país.

El término del lado izquierdo de la ecuación ha sido calculado en base a la serie de datos recopilado por la encuesta realizada para la presente investigación sobre 350 unidades productivas en 6 distritos de la ciudad de El Alto. En esta encuesta se ha tomado una estimación de la producción mensual y trimestral para los años 2000 al 2004. Con el objetivo de lograr que las diferentes variables sean comparables, se ha tomado el valor de la producción en Dólares Americanos y se han deflactado estos valores tomando como base el año 2000. Se asume que toda la ropa vendida durante determinado trimestre ha sido producida en el mismo período.

Para los datos sobre la cantidad de ropa usada ingresada en el país, se ha tomado también en cuenta la encuesta realizada, así como los datos de Comtrade de las Naciones Unidas. Con el objetivo de completar los datos para lograr una serie trimestral, se ha asumido que estas importaciones siguen un comportamiento similar al conjunto de productos importados según datos del Producto Interno Bruto.

La variable M_{it} ha sido tomada lograda en base a los datos de la variación acumulada del Producto Interno Bruto a precios constantes para el sector industrial, esta variable es incluida en el modelo con el objetivo de capturar los shocks que afectan a la actividad industrial del país durante el período en consideración. Esta serie ha sido recopilada en base a los datos del INE.

Inicialmente no tomamos en cuenta al término δ_i ya que utilizamos los datos de importación de ropa usada recolectados por los métodos descritos anteriormente.

⁹⁵ Como se mencionó en el primer capítulo su consumo es muy esporádico, en muy raras ocasiones.

Tomando los resultados del modelo tenemos que:

Dependent Variable: LOG(A)

Method: Least Squares

Sample: 2000:1 2004:4

Included observations: 16

Excluded observations: 4

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	17.52558	0.429642	40.79110	0.0000
LOG(U)	-0.287026	0.032591	-8.806864	0.0000
LOG(M)	0.104545	0.022324	4.683094	0.0004
R-squared	0.866450	Mean dependent var	13.75902	
Adjusted R-squared	0.845904	S.D. dependent var	0.228766	
S.E. of regresión	0.089802	Akaike info criterion	-1.815052	
Sum squared resid	0.104838	Schwarz criterion	-1.670192	
Log likelihood	17.52042	F-statistic	42.17098	
Durbin-Watson stat	1.590172	Prob(F-statistic)	0.000002	

El principal dato que obtenemos de la anterior salida es que la variable U_{it} , que representa a la cantidad de ropa usada introducida en Bolivia, se puede observar que efectivamente afecta negativamente a la producción de ropa de la pequeña y micro – industria. **Es así que el modelo propuesto muestra que un aumento en un 1% en la importación de ropa usada tiene como resultado una disminución de 0.287% de la producción de ropa por parte de micro y pequeñas empresas informales nacionales.** El ajuste denotado por R^2 se muestra como aceptable para los datos que tenemos disponibles.

Estimation Equation:

=====

$$\text{LOG}(A) = C(1) + C(2)*\text{LOG}(U) + C(3)*\text{LOG}(M)$$

Substituted Coefficients:

=====

$$\text{LOG}(A) = 17.52557713 - 0.2870256685*\text{LOG}(U) + 0.1045447743*\text{LOG}(M)$$

Se verifica la existencia de auto correlación por medio del test LM con cuatro rezagos por tratarse de datos trimestrales, el resultado es:

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F statistic	0.321138	Probability	0.856946
Obs*R squared	1.998418	Probability	0.736050

Por lo que aceptamos la hipótesis nula de no existencia de auto correlación.

Para probar que los residuos tienen una distribución normal usamos el test de Jarque Bera, con el que comprobamos que los errores están normalmente distribuidos.

Para probar si existe heterocedasticidad, se utiliza el procedimiento de White para la detección de este problema:

White Heteroskedasticity Test:

F statistic	0.664491	Probability	0.629623
-------------	----------	-------------	----------

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

Obs*R squared 3.113747 Probability 0.538974

La hipótesis nula de que los errores son homocedásticos e independientes de los regresores es aceptada.

De esta manera se puede indicar que de acuerdo al modelo planteado un incremento del 1% de la internación de ropa usada al país afecta aproximadamente en 0,3% a la producción de ropa del sector conformado por la pequeña y microempresa productora de confecciones y prendas de vestir del país. Es decir que cada dólar importado de ropa usada evita que la micro y pequeña industria produzca un valor de 30 centavos de dólar.

3.3.3. Efecto en la economía en general

The effects over the overall economy could be analyzed in different perspectives: the small and micro enterprises development receives a negative impact because their production can be reasonably substituted, affecting also in a possible decrease of jobs in this sector. However, there are jobs created in the services sector with used clothing sales and consumers in the poorest income segment are benefited with a low cost sales option.

56 El análisis del impacto que tiene esta actividad en la economía en general es muy complejo, ya que se puede analizar desde distintos puntos de vista:

- Desde el punto de vista de la producción
 - o Los micro y pequeños productores de prendas de vestir que producen prendas relativamente sustituibles (sobre todo en precio) se ven afectados y esta actividad representa una amenaza para su desarrollo, efectivamente el modelo desarrollado mostró que la importación de ropa usada afecta negativamente su producción, ya que por cada incremento de 1% de importación de ropa usada se deja de producir 0,29% en este sector.
 - o La pequeña, mediana y gran industria cuya producción no es considerada razonablemente sustituible no se ve directamente afectada por esta actividad (ya que sus consumidores son fieles a la calidad de sus productos), pero consideran una amenaza la venta indiscriminada de estos productos ya que puede llegar a incentivar a la demanda del sector de sus consumidores.
- Desde el punto de vista del consumo de acuerdo a los segmentos de ingresos:
 - o Para el segmento constituido por la población más pobre la importación de ropa usada le ha abierto la posibilidad de acceder a un mercado de prendas a las que anteriormente no podía acceder.
 - o Para el segmento de ingresos bajos a medios se constituye en una opción más de compra frente a la producción nacional.
 - o Para la población de ingresos medios y altos no es una opción para satisfacer sus necesidades, sin embargo este segmento de consumidores teme ser engañado cuando compra ropa nueva en tiendas.
- Desde el punto de vista de la economía en general se puede mencionar que:
 - o Puede presentarse una disminución de fuentes de empleo en el sector productivo si algunas micro y pequeñas empresas no logran sobrellevar la presión y pierden su segmento de consumidores.
 - o Sin embargo se debe considerar que la importación de ropa usada también genera una gran cantidad empleos en el sector servicios si se considera a las personas que se dedican a su comercialización, en los distintos eslabones de esta cadena.
 - o Para el estado se presenta una pérdida de ingresos por recaudaciones debido al ingreso de mercadería por contrabando, pero esta situación no se debe solo a la prendería usada sino al contrabando de todas las mercancías que ingresan al país ilegalmente.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

CONCLUSIONES PRELIMINARES

Tomando en cuenta que el principal objetivo de la política de competencia es el de proteger el proceso de competencia en sí mismo para lograr la eficiencia económica y así el mayor bienestar del consumidor, para conocer el nivel de competencia del mercado elegido, se analizaron algunos factores como la diferenciación, la velocidad de entrada, la intensidad en investigación y desarrollo, las economías de escala, las ventajas absolutas en costos, los costos en transporte y distribución, llegando a determinar que no existen barreras naturales ni estratégicas que limiten la competencia en el mercado relevante, por otra parte no se evidenció una posición monopólica que ejerza abuso de posición de dominio, ni se encontraron indicios de realización de acuerdos que limiten la competencia.

Es así que no se identificaron las prácticas usuales que se analizan en material de competencia, sin embargo, se hace evidente la distorsión que generan los precios excesivamente bajos de la ropa usada situación que afecta y amenaza el desarrollo del sector de micro y pequeños productores de prendas de vestir.

Los efectos de la importación de ropa usada se traducen en una disminución de precios, que afecta los ingresos de los productores del mercado con el cual estos productos compiten, y en una presión sobre la cantidad producida ya que a los productos fabricados en el mercado nacional se les hace difícil el competir con aquellos que son importados, por su bajo precio (que solo refleja transporte y valores agregados de una cadena de comercializadores).

Una estimación econométrica en base a estadísticas oficiales y los resultados de la encuesta llevada a cabo, demuestran que el impacto llegaría a ser de hasta un 0,28% en la producción de la pequeña y micro industria. Es decir que cada dólar importado de ropa usada evita que la micro y pequeña industria produzca un valor de 30 centavos de dólar, esta situación puede llegar a ser importante para un sector intensivo en mano de obra y uno de los mayores generadores de puestos de empleo en ciudades económicamente deprimidas como ser El Alto.

Los efectos en la economía en general, se pueden analizar desde distintas perspectivas ya que por una parte se afecta al desarrollo del sector de micro y pequeños empresarios cuyo producto es razonablemente sustituible, llevando a una posible disminución de empleo en este sector, sin embargo se genera fuentes de trabajo en el sector de servicios con la comercialización de ropa usada y se favorece con una opción de compra a los sectores más pobres de la sociedad.

PRELIMINARY CONCLUSIONS

Having in mind that the main objective of competition policy is to protect this process, in order to achieve economic efficiency and the highest welfare for the consumer, some factors were analyzed in this case such as differentiation, market entry speed, intensity in research and development, economies of scale, absolute advantage in costs, and transport and distribution costs that would allow to assess the level of competition in this market. It was determined that there are no natural or strategic barriers that limit competition in the relevant market; there was also no evidence of monopoly position or agreements that might limit competition.

Therefore, no evidence of usual anti-competitive practices were found, however it is evident the distortion that extremely low prices of used clothing generate, a situation that affects and threatens the apparel small and micro enterprises sector.

The used clothing imports effect is translated in lower prices that also affect income of competing producers, and pressure over the produced quantity because, for national products, is hard to compete with imported items in prices (an amount that only reflects transportation and added values of a sales chain).

An econometric estimation, based in official statistics and in the conducted poll, show that the impact would reach to 28% in production of small and micro enterprises, this could be an important impact in a labor intensive sector, and one of the biggest job creators in economically depressed cities like El Alto.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

Overall effects on the economy can be analyzed from different perspectives because, on one side, the development of small and micro enterprises, as producers of a reasonable substitute product, is harmed carrying a possible decrease in employment of this sector. On the other side, jobs are created in the services sector of used clothing sales and, also, poorest sectors are benefited with a low price purchasing choice.

CAPÍTULO IV. RECOMENDACIONES DE POLITICA

4.1. Recomendaciones en materia de política de competencia

Como se mencionó en el estudio, en Bolivia no existe una Ley en materia de Competencia para los sectores no regulados por la Ley SIRESE, y por lo tanto tampoco existe práctica para el análisis de casos concretos.

El caso estudiado ha presentado una serie de dificultades para su análisis que concuerdan con lo mencionado en el documento elaborado por la UNCTAD⁹⁶, donde se realizan algunas apreciaciones sobre la economía boliviana, respecto a la presencia de elementos y condiciones que distorsionan e impiden el adecuado funcionamiento de las leyes del mercado, como son la presencia del comercio informal, y el elevado índice de contrabando.

Evidentemente estos aspectos (casi el total de la prendería usada ingresa por contrabando y casi la totalidad de los micro y pequeños productores trabajan en el informalidad) son los que caracterizan el tema elegido para la presente consultoría, situación que ha dificultado la aplicación estricta de la metodología que siguen las investigaciones en materia de competencia.

En este sentido, y conforme al documento citado anteriormente, se recomienda que la instancia responsable de la elaboración y aplicación de la Ley, realice un inventario de los sectores y productos legalmente producidos e importados en el país y los que provienen del contrabando y de la producción informal, para de esta manera identificar cual será el ámbito de aplicación efectiva de una Ley en materia de Competencia en el país, así como estimar cual será el impacto de ella en la sociedad⁹⁷.

Actualmente se percibe que la sociedad en su conjunto no identifica claramente la necesidad de contar con esta normativa en el país. Sin embargo, se considera que existen sectores y actividades formales concretas de la economía nacional, que presentan indicios sobre la existencia de posibles prácticas que atentan a la libre competencia y que deberían ser objeto de estudio para por una parte, formar profesionales en estos temas y por otra, demostrar a la sociedad la importancia que tiene la aplicación de una Ley en materia de competencia para el beneficio general de la sociedad.

Este grado de desconocimiento sobre el tema en particular y sobre los beneficios que implican para la economía y el bienestar de la sociedad, hace que no exista una presión social para que el país cuente una Ley⁹⁸, por lo que se considera muy importante el trabajo en difusión y socialización de este tema.

Por otra parte, la investigación ha permitido conocer que en el país hacen falta además normas complementarias sobre Protección al Consumidor y sobre Competencia Desleal, ya que en el tema estudiado se ha evidenciado por una parte, el temor que presentan los consumidores sobre el engaño que pueden sufrir por la venta inescrupulosa de prendería usada en tiendas que comercializan ropa nueva y por otra la presencia de una competencia ilícita proveniente de actividades que funcionan bajo la ilegalidad, sin que existan normas que puedan castigar estos hechos.

⁹⁶ Philippe Brusick, Ana María Alvarez, Pierre M. Horna. "Fortalecimiento de instituciones y capacidades en el área de Políticas de Competencia y Protección del Consumidor. Casos de Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua y Perú". UNCTAD. 2004

⁹⁷ Si se analiza un sector caracterizado por el contrabando y/o la informalidad, cualquier determinación a la que llegue la autoridad de Competencia será de difícil aplicación, ya que nos referimos a sectores que actúan al margen de lo que establecen las leyes.

⁹⁸ A pesar de que desde hace 10 años se están varios borradores de normas, hasta el momento no se ha aprobado ninguna.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

4.2. Recomendaciones en materia de política económica

El Estudio ha puesto en evidencia la presencia de varios aspectos como la informalidad y el contrabando, que caracterizan la economía boliviana que generan distorsiones en su interior y no permiten una adecuada implementación de instrumentos de política económica.

Al respecto, es alarmante como se extiende el grado de informalidad en distintos sectores de la economía nacional, abarcando desde el rubro de comercio y servicios hasta distintas actividades del sector productivo, esta situación ocasiona por una parte la presencia de una competencia desigual respecto al resto de las actividades que se desarrollan de manera formal y por otra, estas actividades quedan al margen de la aplicación de cualquier política pública que diseñe el Estado, por lo que es indispensable que se analice la manera de incentivar la formalización de estas actividades, sin que esta situación represente la eliminación de la competitividad que han alcanzado, ya que muchas de ellas sobreviven basadas exclusivamente en los márgenes que les otorga su informalidad.

De igual manera debe abordarse el tema de control más estricto al contrabando, ya que éste se constituye en una actividad ilícita que ha alcanzado gran magnitud, llegando el 2003 a ingresar al país por esta vía aproximadamente 650 millones de dólares (cifra igual al 38% de las importaciones legales), su control se dificulta por razones geográficas, por la debilidad institucional de la Aduana Nacional y de la aplicación del sistema impositivo, por la presencia de índices de corrupción, y la falta de alternativa en la oferta de empleos tanto en las ciudades como en las zonas fronterizas del país.

Por otra parte se evidencia la inexistencia en el país por parte de los consumidores de una cultura impositiva y un desconocimiento de sus derechos, situación que valida y refuerza el incremento de actividades informales y del contrabando.

Específicamente en el tema de la importación de prendería usada, el Estado debe tomar una decisión sobre la norma interna que actualmente regula su importación, al respecto, se perciben posiciones antagónicas por parte de los distintos sectores de la sociedad, por lo que se estudian distintas alternativas:

- La prohibición de la importación de prendería usada
Esta alternativa respondería al pedido que realiza el sector industrial textil, quienes enfáticamente solicitan la prohibición de la importación de prendería usada. Sin embargo la posibilidad de aplicar esta medida debe considerar algunos aspectos:
 - o Una norma que prohíba la importación de prendería usada debe estar respaldada por una efectiva posibilidad de control que realmente evite el ingreso de esta mercadería al territorio nacional⁹⁹. En la práctica se ha observado que mientras más trabas se pone a la importación legal de este producto, se incrementa el ingreso por la vía del contrabando, llegando a desvirtuar e incluso anular el propósito de la medida inicial.
 - o Ante la imposibilidad efectiva de evitar el ingreso de esta mercadería (por la vía del contrabando) deben analizarse medidas desde la perspectiva de una política industrial que otorgue mayores ventajas al sector productivo (en sus distintos niveles) para dotarle de mayor competitividad tanto interna como externa y posibilitar la apertura y el aprovechamiento efectivo de mercados externos¹⁰⁰.
 - o El tema debe también analizarse desde la perspectiva de los factores sociales que se ven involucrados, como son los elevados índices de pobreza que tiene el país que se reflejan en una demanda de bajas exigencias y el desempleo, ya que de alguna manera esta actividad ha logrado ofrecer ropa a sectores muy pobres y generar empleos a lo largo de los distintos

⁹⁹ Actualmente la mayor parte de la mercadería (casi 80%) ingresa por contrabando, una medida que prohíba la importación, no significa que se elimina el contrabando real.

¹⁰⁰ Se considera que el sector de confecciones en general sólo podrá desarrollarse adecuadamente si logra penetrar efectivamente en mercados externos, ya que el mercado interno es muy reducido en términos de cantidad y poder adquisitivo.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

eslabones de la comercialización de este producto en todo el país. De esta manera los sectores involucrados han llegado a constituirse en verdaderos movimientos sociales que también ejercen presión para evitar que se prohíba la importación e estos productos.

- Para tratar el tema se debe tratar de consensuar las posiciones y no enfrentar a los sectores, llegando a formar alianzas estratégicas entre ellos.

- La modificación de la reglamentación actual
Considerando que la mayor parte de la mercadería entra por la vía ilegal (el contrabando), cualquier norma que regule su importación tiene un grado muy bajo de aplicación efectiva, por lo que no debe ser considerada como la solución al problema. Sin embargo, toda norma que se elabore debe enfatizar en aspectos de información al público, para evitar el engaño que podría producirse en la venta, ya que si bien son los precios los que indican que estas mercaderías son usadas, debe de alguna manera quedar además explícita esta situación.

Adicionalmente a la elaboración de una reglamentación que norme la importación de prenda usada, en el país deben llevarse adelante intensas campañas de promoción de la producción nacional, de concientización sobre la cultura impositiva, sobre los derechos del consumidor, sobre las ventajas de la formalización, todo ello para crear tanto en el consumidor como en el productor un cambio de actitud que permita aportar mayor transparencia al funcionamiento de la economía.

CHAPTER IV. POLICY SUGGESTIONS

4.1. Suggestions in competition policy.

As it was mentioned, there is no law in Bolivia about Competition issues for sectors that are not regulated by the SIRESE Law, therefore we have no actual cases to analyze.

The case in this study had several difficulties for its analysis that are also mentioned by the UNCTAD document, where some facts about the Bolivian economy are mentioned. There seem to be some elements and conditions that distort and does not allow market laws to adequately work, such as informal commerce and very high levels of contraband.

Evidently, these aspects (almost all imports of used clothing are not legal and most of small and micro enterprises are informal) are the main features of this investigation, a situation that made difficult an application of a formal logic methodology that competition investigations usually follow.

Because of these issues, it is recommended that the responsible institution in the elaboration and later application of a Law prepares a summary of all sectors and products that are legally produced and imported, and the ones that are informal and arriving to Bolivia as contraband, in this way it should be able to identify which is the best scope for an effective Law application in issues of Competition, as well as estimating the impact of this Law in society.

At this moment, it is perceived that the society does not clearly identified the need of this kind of norm in Bolivia. However, it is considered that some formal sectors show evidence of practices that harm free competition, and that should be analyzed in order to educate professional personnel specialized in this subject, and also to show society the importance of Law application in competition issues for the benefit of society in general.

The ignorance level about this subject and of the benefits that would imply to economy and to the welfare of society, does not allow growth of social awareness that would pressure for a Law. Because of this, diffusion and socialization matters are considered very important.

On the other hand, this research has shown that Bolivia needs, also, additional norms about Consumer Protection and Loyal Competition, because there have been evidence that consumers fear of fraud by unscrupulous sales of used clothing in stores that offer new clothing, and also illegal competition coming from illegal activities, without norms in this matter that might be able to punish these acts.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

4.2. Economic Policy suggestions

This research has given evidence of informality and contraband, that are common in the Bolivian economy and that generate distortions from within, and that also do not allow an adequate implementation of economic policy instruments.

In this matter, it is alarming how informality is being spread, from the commerce and services activities up to several activities in the production sector, this situation generates the presence of competition that is not loyal with formal activities, and also the emergence of activities that are left out of any public policy designed by government. Therefore, it is imperative to analyze a way of converting these activities to formality, taking care in not eliminating the competitiveness they have reached, mainly because these activities survive exclusively because of margins given by this informality.

Also, contraband becomes an illegal activity that became of a great magnitude, reaching to approximately 650 million dollars in 2003 (an amount that is equal to 38% of all legal imports). Control of this activity is difficult because of geographic issues, institutional weakness of National Customs, the application of a tax system, the presence of high corruption levels, and the lack of an alternative in job creation in cities and in border areas of Bolivia.

Specifically speaking about the used clothing imports, the Government should take a decision of an internal norm that regulates imports at this moment. About this matter, there are opposite opinions in different sectors of society, which is the reason for analyzing different alternatives:

- Used clothing imports ban

This alternative would satisfy the textile industrial sector request, that strongly ask for banning of used clothing imports. However, the possibility of taking this measure should consider some aspects:

- A law that ban used clothing import should be backed by an effective possibility of control that does not allow this kind of items to arrive to Bolivia. In practical perspective, it has been observed that the more limitations given to legal imports of this product, the more contraband of the same one, achieving nothing but neutralizing the initial purpose of this measure.
- Because effectively is impossible to stop these type of imports, other measures should be taken, from the perspective of giving more benefits to the production sector (in all its levels), in order to make them more competitive in the internal and external markets.
- This issue should also be analyzed in the social perspective, taking into account high poverty levels that are reflected by a demand with no quality needs and unemployment. In some way, this activity has being able to create jobs in all the sales chain, becoming as social movements in order to pressure for banning of imports of this type of products.

- Modification of current Law.

Considering that most part of imports are not made through legal means, any norm that regulates these imports has a very low effective application, it is for this reason that it should no be considered as the solution of this problem. However, any norm that is approved should take care of some aspects such as information to the public, in order to avoid frauds in sales, because even though prices are the best indicators that these items are used, there should be an explicit sign for this situation.

In addition to the preparation of a law that regulates used clothing imports, there should be a communication campaign that promotes national production, that also educates in tax culture, in consumer rights, and in the advantages of being a formal producer, in order to change consumers and producers behaviors that would give the economy a more transparent function.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- Asociación Latinoamericana de Integración ALADI “*Bolivia*, Asistencia técnica para el Mejoramiento de los Procesos Productivos de las Confecciones de Algodón y su Comercialización Departamento de Promoción Económica Publicación No. 01/03 Enero 2003
- Asociación Latinoamericana de Integración ALADI “Identificación de potenciales alianzas estratégicas entre empresarios del Sector Textil-Confecciones de Bolivia y Uruguay. Departamento de Promoción Económica. Publicación No. 07/04. Julio 2004.
- Asociación Latinoamericana de Integración ALADI “Apoyo a las PYMES del sector textil para exportar al MERCOSUR”. Departamento de Promoción Económica. Publicación No. 03/02. Marzo 2002
- Bhatia Anita. “Bolivia Puede Competir”. Banco Mundial. La Paz Bolivia. Diciembre 2000.
- Bullard Alfredo. “Estudios de Análisis Económico del Derecho. Perú -Lima. 1996
- Bullard Alfredo. “La legislación Antimonopólica y el Mito del Muro de Berlín. Pontificia Universidad Católica del Perú. Revista de Derecho, No 30. Lima Perú 1995.
- Burfisher Mary, Sherman Robinson y Karen Thierfelder. The Impact of NAFTA on the United States. Journal of Economic Perspectives—Volume 15, Number 1—Winter 2001
- Cámara Departamental de Industrias de La Paz – Programa de Cooperación Danesa al Sector Medio Ambiente. Primer Censo de Establecimientos Económicos de la Industria Manufacturera en la Ciudad de El Alto. La Paz, Bolivia 2004
- Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral (CEDLA) .Competitividad Acumulación y Empleo. La Paz Bolivia 2001
- Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral (CEDLA). Sondeo a productores confeccionistas en las ciudades de La Paz y el Alto. Avances de Investigación No. 14. La Paz Bolivia.
- Frazer, Garth. Used-Clothing Donations and Apparel Production in Africa, Univesidad de Toronto, Canada (2004).
- Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia (INE). Anuario Estadístico 2004, Bolivia.
- Kristine Hoegh-Omdal y Bjorn Roger Wilhelmsen. The effects of trade liberalisation on clothing prices and on overall consumer price inflation. Departamento de Investigación Económica. Norges Bank, Noruega (2003).
- Larrazábal Córdova Hernando y Gary Montaña Hernández. Estudio de actualización sobre la situación socioeconómica de la micro y pequeña empresa (MYPE), Informe analítico final de encuesta a la MYPE en 34 centros urbanos de Bolivia. Octubre de 2002, La Paz – Bolivia
- Lopez José y Jaime Malaga. One or many European Union Cotton Demands? Departamento de Economía Aplicada y Agrícola. Universidad Texas Tech.
- Lubbock, Estados Unidos (2005).
- Pardo Luis. “Estudio de Identificación Mapeo y Análisis del Cluster de Textiles y Confecciones en Bolivia” La Paz, Bolivia 2002.
- Pinkas Flint “Tratado de Defensa de la Libre Competencia”. Perú 2002

Documento de trabajo para fines de discusión. Agradecemos comentarios.

NO DEBE SER UTILIZADO DE REFERENCIA

- Philippe Brusick, Ana María Alvarez, Pierre M. Horna. "Fortalecimiento de instituciones y capacidades en el área de Políticas de Competencia y Protección del Consumidor. Casos de Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua y Perú". UNCTAD. 2000.
- Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad. "Estado de Situación de la Competitividad en Bolivia". La Paz, Bolivia. 2002.
- Stigler George. Journal of Political Economy 1956.
- Unidad de Análisis de Política Económica (UDAPE). "MYPES en Areas Urbanas de Bolivia. Septiembre de 2005.