

Back Stage

Gary Rodríguez (Ibce): “La competitividad en la industria textil de Bolivia está disminuyendo por los tipos de cambio”

El gerente general del Instituto Boliviano de Comercio Exterior explica la evolución, los riesgos y las proyecciones que enfrenta actualmente el mercado textil de Bolivia.

Roxana Ibañez
11 oct 2017 - 00:00

Gary Rojas (Ibce): “La competitividad en la industria textil de Bolivia está disminuyendo”

Gary Rodríguez, gerente general de Instituto Boliviano de Comercio Exterior (Ibce), explica la evolución, los riesgos y las proyecciones que enfrenta actualmente el mercado textil de Bolivia. El Ibce es una entidad que ofrece datos en estudios de mercado, análisis económicos, estadísticas y asistencia en comercio exterior, entre otros. La entidad trabaja principalmente con instituciones como las cámaras de exportadores, industria y comercio. En 2016 el Producto Interior Bruto (PIB) de Bolivia registró un crecimiento de 4,3%, donde la moda aportó un 1%.

Pregunta: ¿Cómo ha evolucionado la producción textil en Bolivia?

Respuesta: El país ha tenido una pérdida de posición comercial desde 2010, año en el que se exportó 2.783 toneladas de confecciones textiles que alcanzaron un valor en ventas por más de 57 millones de dólares. Mientras, las importaciones en ese mismo año registraron 13.877 toneladas con un valor de 37 millones de dólares, lo que generó un superávit de 20 millones de dólares.

P.: ¿Y cuál es el balance del primer semestre de 2017?

R.: A junio de 2017, Bolivia exportó 302 toneladas de productos textiles por un valor de tres millones de dólares, mientras que ha importado 1.802 toneladas por 24 millones de dólares. Esto significa que el país tiene un saldo comercial desfavorable

en el rubro textil en el sector externo por 21 millones de dólares.

P.: ¿A qué se debe este descenso?

R.: A la disminución de la producción en términos de volumen. El dólar en Bolivia está muy barato, el costo de producción está aumentando y entonces la competitividad está disminuyendo.

“En 2010 fue el último año en que la industria textil boliviana tuvo un superávit comercial”

P.: ¿Cuáles son los mayores retos de la industria textil en el país?

R.: El sector textil está golpeado por tres factores: uno es la pérdida del mercado internacional, sobre todo Estados Unidos, que no se ha podido cambiar por mercados alternativos. El segundo es que el mercado interno está cada vez más copado por la importación, y el tercero es la entrada de ropa usada al país que proviene principalmente de Estados Unidos y parte de Europa.

P.: ¿La industria textil boliviana puede ser competitiva?

R.: Bolivia exporta sus confecciones textiles a una veintena de países, aunque por montos muy pequeños, pero en años anteriores el país llegó a exportar a Estados Unidos y Hong Kong. Eso quiere decir que si hemos vendido al país más potente en manufacturas, tenemos la posibilidad de reanimar este sector bajando el precio de los productos, con mejoras de maquinaria, capacitación, créditos y promoción.

P.: ¿Qué productos son los que más exporta?

R.: Bolivia tiene competitividad en el sector de las confecciones textiles artesanales como suéters de pelo fino, pulovers y chalecos. Se trabaja con el tejido de pelo fino: estamos hablando principalmente de alpaca, vicuña y llama, que son auquénidos que se producen en gran cantidad en el altiplano boliviano.

“El textil boliviano está golpeado por la pérdida del mercado internacional, la importación y la venta de ropa usada”

P.: ¿Cuáles son las debilidades de la industria textil boliviana?

R.: La competitividad con tejidos planos, por ejemplo, con base en el algodón, ahí nuestros directos competidores son China, Vietnam, Indonesia, los países centroamericanos, o Colombia y Perú, que son grandes exportadores.

P.: ¿Puede el textil boliviano exportar a Europa?

R.: Sin duda. De hecho, ya lo estamos haciendo. Actualmente sus principales mercados europeos son Dinamarca, Reino Unido y Alemania.

P.: ¿Hay tratados comerciales pendientes?

R.: Nosotros como institución de promoción del comercio hemos abogado en su momento por un acuerdo de asociación con la Unión Europea o un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Ahora, producto del *Brexit*, para no perder el mercado inglés, también apuntamos a este mercado; sin embargo es el Gobierno que tiene que tomar una decisión.

“Bolivia necesita un acuerdo de asociación con Estados Unidos, la Unión Europea, y ahora con el Reino Unido”

P.: ¿Y qué ha pasado con el mercado estadounidense?

R.: Bolivia encontraba en el mercado de Estados Unidos una plaza muy importante para hacer economía de escala. Teníamos preferencias arancelarias a través de un mecanismo de cooperación comercial, pero lo perdimos en 2008 y no se pudo reponer con otros mercados alternativos. Venezuela, Brasil y Argentina, que ofrecieron un apoyo para comprar a Bolivia, finalmente no lo hicieron, entonces eso significó la debacle de esa industria.

P.: En Latinoamérica Chile era el principal mercado para Bolivia y ahora ha caído. ¿Puede haber influido la tensión diplomática entre ambos países?

R.: No creo. El comercio en estos casos siempre va por vías paralelas. Chile es un mercado competitivo, muy abierto, tiene acuerdos de libre comercio con más de cincuenta países, arancel cero de ida y vuelta, y eso a nosotros nos significa un gran desafío, porque el dólar en Bolivia está anclado desde 2011, y eso hace que con los costos de producción la mercadería boliviana se torne menos competitiva.

P.: ¿Cuál es la proyección del Ibce para 2017 para la industria textil en Bolivia?

R.: En 2017, es probable que las exportaciones estén rondando entre los 6 y 7 millones de dólares. Si esta situación se mantiene significaría una caída continuada y llegaríamos a un mínimo histórico en la venta de textiles al mundo.