

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMIA



TRABAJO DIRIGIDO

**ALTERNATIVAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION
TEXTIL ARTESANAL MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL MUNICIPIO
DE LA PAZ
(ESTUDIO DE CASO, "SAYARI – WANYMAR")**

TUTOR : LIC. JUAN CARLOS SANCHEZ B.
POSTULANTE : ROSALIA NILDA PUSARICO POMA

LA PAZ – BOLIVIA

2011

AGRADECIMIENTOS

Mis agradecimientos a Autoridades de la Carrera de Economía – Facultad de Ciencias Económicas y Financieras – UMSA., y a los Jefes Responsables de la Oficialía Mayor de Promoción Económica del Gobierno Autónomo de La Paz.

**No presumas del día de mañana,
pues no sabes lo que el mañana traerá**

Proverbios cap 27 ver 1

DEDICATORIA

***Dedico este trabajo a tres personas especiales,
papá Fermín, mamá Hilda, que con paciencia,
esmero y cariño me enseñaron y guiaron mis pasos
por los caminos del estudio, gracias a ellos si pude y
Nataly Hadasa mi pequeña gotita de agua viva.***

***Para alegrar el corazón,
buenos perfumes;
para endulzar el alma,
un consejo de amigos.
Proverbios Cáp. 27 ver 9***

CAPITULO I

FUNDAMENTOS GENERALES

I.- ANTECEDENTES	Pag 1
II.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	Pág. 3
III.- FORMULACION DEL PROBLEMA.....	Pag 3
IV.- JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.....	Pag 3
JUSTIFICACION TEORICA	
JUSTIFICACION PRÁCTICA.....	Pag 4
V.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	Pag 5
• OBJETIVO GENERAL	
• OBJETIVO ESPECIFICO	
VI.- METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	Pag 5
VIII.- ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	Pag 6

CAPITULO II

MARCO TEORICO

II .- INTRODUCCION	Pag 7
2.1.-TEORIA DE MERCADO.....	Pag 10
2.2.- MICROEMPRESA.....	Pag 11
2.3.- PEQUEÑA EMPRESA.....	Pag 11
2.4.- TEORIA DE LA LOCALIZACION INDUSTRIAL.....	Pag 12

CAPITULO III

MARCO CONCEPTUAL

3.1.-DERECHOS DE PROPIEDAD	Pag 13
3.2.- COSTOS DE TRANSACCION.....	Pag 14
3.3.- CUMPLIMIENTO DE CONTRATO.....	Pag 15
3.4.- CONTRATOS Y COSTOS DE TRANSACCION.....	Pag 16
3.5.-ECONOMIA DE LA INFORMACION.....	Pag 16
3.6.- ELECCION PUBLICA ACCION COLECTIVA.....	Pag 17
3.7.- DEFINICION DE MERCADO.....	Pag 18

3.8.-FALLAS DEL MERCADO.....	Pag 18
3.9.- DEFINICION DE EMPRESA.....	Pag 19
3.10.- DEFINICIÓN DE MICROEMPRESA Y PEQUEÑA EMPRESA.....	Pag 19
3.11.-FACTORES DE PRODUCCION.....	Pag 19
3.12.- TRABAJO.....	Pag 19
3.13.- CAPITAL.....	Pag 20
3.14.- TIERRA.....	Pag 21
3.15.- CADENA PRODUCTIVA.....	Pag 22
3.16.- ESTRUCTURA DE MERCADO.....	Pag 23
3.17.- FACTORES DE LOCALIZACIÓN.....	Pag 23
3.18.- UBICACIÓN DEL MERCADO DE CONSUMO. LA LOCALIZACIÓN DE LAS FUENTES DE MATERIA PRIMA. COSTO DE TRANSPORTE.....	Pag 24
3.19.- DISPONIBILIDAD, COSTO Y CARACTERÍSTICAS DE LA MANO DE OBRA.....	Pag 24
3.20.-DISPONIBILIDAD Y COSTO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, COMBUSTIBLE Y OTROS INSUMOS.....	Pag 25
3.21.-INFRAESTRUCTURA.....	Pag 25
3.22.- CAPITAL SOCIAL.....	Pag 25
b3.23.- COMERCIALIZACION.....	Pag 26
3.24.- FUNCIONES BASICAS DE LA COMERCIALIZACION.....	Pag 27

CAPITULO IV

MARCO PRÁCTICO

4.1.- LA MyPE EN BOLIVIA SEGÚN EL NÚMERO DE EMPLEADOS.....	Pag 28
4.2.-FUNCIONAMIENTO INTERNO.....	Pag 28
Estructura Organizacional	
El Capital Social.....	Pag 29
Los Derechos de Propiedad.....	Pag 29
Innovación.....	Pag 29

Clima Organizacional

Liderazgo y Planificación

La Administración

Las relaciones con los proveedores de.....Pag 30

Materia Prima

La Relación con Clientes.-

Costos de Transacción.-

4.3.- POR LA ESTRUCTURA DE SU CAPITAL.....Pag 31

**4.4.- LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD
EN BOLIVIA.Pag 32**

**4.5.-DISTRIBUCION DE LA POBLACION OCUPADA SEGÚN
SECTOR.....Pag 32**

4.7.- ASPECTOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE LA PAZ

ASPECTOS GEOGRÁFICOSPag 37

**4.8.- GOBIERNO MUNICIPAL DE LA PAZ – OFICIA MAYOR DE PROMOCIÓN
ECONOMICA.....Pag 40**

4.9.- ESTRUCTURA ECONÓMICA URBANA DEL MUNICIPIO.....Pag 40

**4.10.- PROBLEMAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA SEGÚN EL
INSTITUCIONALISMO.....Pag 42**

**4.11.- CONTRIBUCIÓN DE LA MYPE A LA GENERACIÓN DE
EMPLEO.....Pag 44**

**4.12.- CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL
MUNICIPIO DE LA PAZ.....Pag 45**

Microempresa de tipo (familiar)

**4.14.- PEQUEÑA EMPRESA EN SU COMPOSICIÓN DE TIPO
ASOCIACIÓN.....Pag 47**

4.15.- ANALISIS DEL SECTOR.....Pag 48

DESCRIPCION DE LA PRODUCCION DE LA MyPE TEXTIL ARTESANAL

**4.16.- CADENA PRODUCTIVA TEXTIL ARTESANAL EN FIBRA DE
ALPACA.....Pag 49**

4.17.- COMPONENTES DE LA CADENA.....Pag 51

4.18.- BREVE EXPLICACION DE SUS COMPONENTES.....	Pag 51
FASE 1.- ACOPIO, RECOLECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA	
a) Ganado Alpaquero	
b- c- d) Acopio y Selección de Fibra de Alpaca	
FASE 2.- PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DE LA MATERIA PRIMA.....	Pag 53
FASE 3.- MATERIA PRIMA PARA LA PRODUCCION TEXTIL.....	Pag 53
FASE 4.- COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN TEXTIL.....	Pag 53
4.19.- COSTOS EN LOS QUE INCURRE LA MyPE TEXTIL ARTESANAL CON RESPECTO AL FACTOR DE LOCALIZACIÓN.....	Pag 54
4.20.- MATERIA PRIMA Y COSTOS.....	Pag 55
4.21.- LOS COSTOS DE LA MATERIA PRIMA	Pag 56
4.22.- ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA MyPE. TEXTIL ARTESANAL EN EL MUNICIPIO DE LA PAZ.....	Pag 57
4.23.- CANALES DE COMERCIALIZACION	Pag 60
4.24.- RELACION PRODUCTOR – INTERMEDIARIO.....	Pag 62
4.25.- CLUSTERS.....	Pag 62
4.26.-EL CLUSTER DE TEXTILES EN BOLIVIA	Pag 62
4.27.-ESLABONES Y PRODUCTOS.....	Pag 62
4.28.- EL SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES.....	Pag 63
4.29.- RECURSOS NATURALES (MATERIA PRIMA)	
PRODUCCIÓN DE FIBRAS E HILOS DE PELO FINO (LLAMAS Y ALPACAS)	
4.30.-CONFORMACIÓN DEL CLUSTER	Pag 65
4.31.-BREVE EXPLICACION DEL CLUSTER DE LA FIBRA DE ALPACA	

CAPITULO V

RESULTADOS Y PROPUESTA

5.1.- DIAGNOSTICO EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL ARTESANAL PRODUCTOR EN FIBRA DE ALPACA	Pag 68
CARACTERISTICA FISICA DE LA MyPE ESTUDIO DE CASO	

ALTERNATIVAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION TEXTIL ARTESANAL
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL MUNICIPIO DE LA PAZ
(Estudio de Caso, "Sayari – Wanymar")

5.2.- ESTADO DE RESULTADOS WANYMAR CON MANO DE OBRA	Pag 69
5.3.- SITUACION SAYARI	Pag 71

PROPUESTA

SAYARI	Pag 75
WANYMAR	Pag 75
ALTERNATIVAS PARA EL SECTOR MyPE	Pag 75

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

INDICE

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

INDICE DE CUADROS

Historia del Institucionalismo

CUADRO No 1.....Pag 8

¿A que se refiere una cadena productiva?

CUADRO No 2.....Pag 22

CUADRO No 3.....Pag 28

CUADRO No 4.....Pag 31

Bolivia: Población según condición de actividad 1999 a 2002

CUADRO No 5.....Pag 35

**4.6.- PROBLEMAS POR LOS QUE ATRAVIESA LA MyPE TEXTIL ARTESANAL
EN LA CIUDAD DE LA PAZ.**

CUADRO No 6.....Pag 36

NUMERO DE HABITANTES EN EL MUNICIPIO.

CUADRO No 7.....Pag 38

MACRODISTritos Y DISTritos DEL MUNICIPIO DE LA PAZ

CUADRO No 8.....Pag 39

CUADRO No 9.....Pag 41

CUADRO No 10.....Pag 42

**LA PAZ: OCUPADOS POR TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO MYPE SEGUN
RAMA DE ACTIVIDAD**

CUADRO No 11.....Pag 44

4.13.- MICROEMPRESA EN SU CONFORMACIÓN DE TIPO FAMILIAR.

CUADRO No 12.....Pag 46

**ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA TEXTIL- ARTESANAL EN
ALPACA**

CUADRO No 13.....Pag 50

CUADRO No 14.....Pag 52

MERCADOS ARTESANALES EN EL MUNICIPIO DE LA PAZ.

CUADRO No 15.....Pag 54

ALTERNATIVAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION TEXTIL ARTESANAL
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL MUNICIPIO DE LA PAZ
(Estudio de Caso, "Sayari – Wanymar")

Mercados de abastecimiento de materia prima de la MyPE en el municipio de La Paz

CUADRO No 16.....Pag 55

PRECIOS DE HILO DE ALPACA A MERCADO NACIONAL EXPRESADOS EN Bs. / Kg. (PRECIOS ACTUALES SEGÚN COOPROCA)

CUADRO No 17.....Pag 56

Mercados de destino de la Produccion de la MyPE textilera artesanal.

CUADRO No 18.....Pag 57

Estructura de Costos de Micro y Pequeña Empresa Textil Artesanal

CUADRO No 19.....Pag 59

CANALES DE COMERCIALIZACION DE LA MyPE TEXTIL ARTESANAL EN ALPACA

CUADRO No 20.....Pag 60

Sector Textil y de Confecciones Ventas Anuales (en millones de dólares)

CUADRO No 21.....Pag 64

CUADRO No 24.....Pag 72

CUADRO No 25.....Pag 73

INDICE DE GRAFICAS

Bolivia: Población ocupada según sector

GRAFICO No 1.....Pag 33

Bolivia: Estructura por Rama de Actividad de la MyPE

GRAFICO No 2.....Pag 34

CIUDAD DE LA PAZ CON ALTO GRADO DE HABITANTES

GRAFICA No 3.....Pag 38

La Paz: Estructura de los establecimientos de la MyPE por rama de actividad

GRAFICA No 4.....Pag 41

La Paz: Estructura del Empleo por Rama de Actividad en la MyPE

GRAFICA No 5.....Pag 45

Organización de la Pequeña Empresa o de tipo Asociación

GRAFICA No 6.....Pag 48

CONFORMACION DEL CLUSTER DE FIBRA DE ALPACA EN EL MUNICIPIO DE LA PAZ.

GRAFICA No 7.....Pag 66

CAPITULO I

FUNDAMENTOS GENERALES

I.- ANTECEDENTES

El presente trabajo se fundamenta en el inicio de la industria textil boliviana inicia sus actividades en los años 1924 a 1929 con la creación de las primeras hilanderías y tejeduría en lanas y algodón. Con el transcurso de los años las políticas gubernamentales establecen patrones de protección, especialmente a la industria naciente o incipiente. En general la iniciativa para las inversiones y el desarrollo de esta industria ha sido liderizada por el sector privado. Excepcionalmente las inversiones del Estado dieron lugar a la instalación de la Hilandería Santa Cruz manejada por la ex Corporación de Desarrollo de Santa Cruz, y el desarrollo de un proyecto a cargo del Instituto de Fomento Lanero financiado por el Banco Mundial, destinado al hilado, tejido de lana y pelos de alpaca.¹

En los años noventa, con el retorno de la estabilidad económica, se hace notable la aparición de pequeñas unidades productivas denominadas micro y pequeñas empresas las cuales carecen de gerencia innovadora por falta de una estructura organizacional. El sector textil, en el contexto de una política de libre mercado², ha sufrido inequívocamente los efectos de la liberalización del comercio y el proceso acelerado de integración económica.

Estas pequeñas unidades productivas conocidas como microempresas y pequeñas empresas serán objeto de estudio, en el tema a desarrollarse.

El término microempresa se refiere a las unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado; por lo general, nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios. En esta definición se incluye a la microempresa, en particular, y al autoempleo. Específicamente, se entiende por microempresa a las unidades económicas que contratan con frecuencia mano

¹ Vidaurre Gonzalo “Estudio del Sector Textil y de las Confecciones” Pág. 5 Cámara Nacional de Industria Bolivia 2000.

² INE 1998 – Cuentas Nacionales 1988-1996

de obra asalariada, mientras que autoempleados son aquellos que trabajan por cuenta propia y no contratan mano de obra.

“La presencia de formas de producción y circulación pre – capitalista, así como la crisis estructural y las políticas de ajuste provocaron un fenomenal crecimiento de lo que se ha dado a llamar sector informal urbano o Microempresa”³

La “pequeña empresa es una unidad económica que realiza actividades de producción, de extracción, de comercio y de servicios con el objetivo de generar ganancias y puede lograr niveles de acumulación. Existe una división de funciones entre el propietario y los trabajadores y existe la gerencia como cargo diferenciado. Su dotación de capital es mediana y mayor el costo por puesto de trabajo. Opera en mercados locales y/o regionales, con mayor inserción y con conocimiento básico de técnicas de mercadeo y comercialización.

Veamos el tamaño de la empresa que han sido determinados basándose en el número de trabajadores:

Tamaño de la Empresa	Numero de Trabajadores
<i>Microempresa</i>	1 - 5 trabajadores
Empresa Pequeña	6 - 30 trabajadores
Empresa Mediana	31 - 100 trabajadores
Empresa Grande	100 - y más trabajadores

Fuente: CEDLA (2000)

En lo que se refiere el tamaño de la empresa se distingue cuatro tamaños de empresa las cuales se distinguen por el número de empleados, comencemos por la empresa grande que cuenta con mas de cien trabajadores de hecho que se habla de una empresa exportadora, mediana empresa que esta constituida por un número de treinta y uno a cien trabajadores y la pequeña empresa que tiene de seis a treinta trabajadores, y la microempresa que cuenta con personal reducido es decir de uno a cinco trabajadores, entonces se habla de una pequeña unidad productiva. Cabe analizar la forma que conlleva tener un producto final, desde la obtención de la materia prima hasta tener un producto acabado, con este fin se

³ Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral CEDLA “La Micro Empresa Productiva en Bolivia”

hará un breve análisis de los componentes de la cadena productiva del sector productor textil artesanal.

II.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

- El sector textil artesanal en lana de alpaca, elabora prendas tejidas a mano y a maquina, que tienen un alto costo en lo que se refiere a tiempo e inversión de la producción, la sustitución de esta materia prima de similar calidad por acrílicos de costos más bajos, hace que el sector atraviese dificultad para continuar trabajando.

Con el apoyo de encuestas realizadas (Ver anexo), y con la finalidad de tener precisión y conocimiento de los problemas de este sector artesanal, estudiaremos y analizaremos en capítulos mas adelante.

III.- FORMULACION DEL PROBLEMA

- La inexistencia de una especialización laboral hace notar la existencia de una pobre estructura organizacional de tipo familiar dentro de la Micro y Pequeña Empresa -.

Por consiguiente se analizaran las siguientes interrogantes:

- ¿Los altos costos en la producción de prendas de lana de alpaca, se deberán a la falta de maquinaria y materia prima de calidad?
- ¿La baja productividad dentro la Micro y Pequeña Empresa son resultados de la mano de obra no calificada?
- ¿La distribución organizativa de la Micro y Pequeña empresa responde a los intereses funcionales, laborales, y productivos de las mencionadas?

IV.- JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.

• JUSTIFICACION TEORICA

Las bases teóricas del presente trabajo de investigación son reconocidas como valederas debido a que “la teoría se define como un conjunto de conceptos sistemáticamente interrelacionados, definiciones y proposiciones que sirven para explicar y predecir fenómenos” y en la práctica es la síntesis comprensiva de los

conocimientos que una ciencia ha obtenido en el estudio de un determinado orden de hechos.

La metodología permite el desarrollo correcto de los objetivos planteados, además de ser la guía del estudio en sus diferentes etapas, que define el trabajo de investigación con la utilización de conceptos destinados a profundizar el tema en el ámbito científico que será utilizado.

Con la finalidad de cumplir con el método científico que proporciona los elementos para establecer con objetividad el desarrollo del tema, la presente investigación emplea una metodología que va desde la formulación del problema en el estudio exploratorio, determinación de los factores principales relacionados con el tema hasta la comprobación o rechazo de la hipótesis planteada, proponiendo una solución a la problemática estudiada como consecuencia de la investigación realizada.

- **JUSTIFICACION PRÁCTICA**

Este trabajo resalta la importancia de generar una mayor innovación para el sector a través de una mejor estructura organizacional, incorporar más tecnología en cuanto a obtener producción de mejor calidad, reducir costos de transacción para insertarse en el mercado local, en este caso en la producción de prendas de fibra de alpaca, y lograr que el sector tenga un crecimiento sostenido.

Es importante hacer un análisis de cómo se encuentra la producción de prendas de fibra de alpaca actualmente con referencia a su nivel de preferencia en el mercado, para lo cual se realizará un diagnóstico a este sector con el fin de ver cuales son o pueden llegar a ser sus fortalezas y cuales son sus debilidades para de esta manera tomar decisiones en cuanto a las estrategias que se debe seguir.

V.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

- **OBJETIVO GENERAL**

Alternativas de trabajo como parte del fortalecimiento en la Producción Textil Artesanal de la Micro y Pequeña Empresa en el Municipio de La Paz (Estudio de caso Sayari – Wanymar).

- **OBJETIVO ESPECIFICO**

Como objetivos específicos se tiene:

Estudiar la situación económica y social de la MyPE textil artesanal en fibra de alpaca.

El uso de materia prima de calidad determinara las ventas en la micro y pequeña empresa.

Desarrollo del Estado de Resultados de la MyPE textil artesanal y verificar la competitividad en ambos casos.

La MyPE textil artesanal como generadora de empleo.

VI.- METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.

Para el presente trabajo se utilizara los siguientes métodos:

Método Analítico.-

Con este método descompondremos el problema en partes que lo integran para estudiar cada uno de sus componentes y su relación con otros fenómenos y el comportamiento en un tiempo y espacio determinado⁴

Es decir que se realizará la descomposición de la información recolectada de estas MyPEs , mediante el cuadro de Estado de Resultados, donde se muestra los ingresos y los costos en los que inciden la micro y pequeña empresa.

VII.- DELIMITACION ESPACIO – TEMPORAL DE LA INVESTIGACIÓN

En lo que se refiere al ámbito geográfico, el Municipio de La Paz es la base muestra de investigación en un trabajo coordinado de estudio de caso de la micro

⁴ Metodología de la Investigación Edit. México DF.

y pequeña empresa dedicadas a este rubro en la ciudad de La Paz, para el espacio temporal será tomado en cuenta datos del INE, para analizar el comportamiento económico, organizativo y productor de la micro y pequeña empresa, por consiguiente nos referimos a la MyPE productora de prendas de fibra de alpaca. En este sentido para diagnosticar con precisión a estas unidades económicas se llevará un estudio de caso por medio de la oferta a los productores artesanales de prendas de fibra de alpaca a través de fuentes primarias (cabe mencionar que ésta se la obtendrá mediante encuestas y entrevistas a este sector).

VIII.- ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

A través del convenio Gobierno Municipal de La Paz – Universidad Mayor de San Andrés y mediante el programa de cooperación Interinstitucional bajo la modalidad de trabajo dirigido y en coordinación de la carrera de Economía, se hace posible el desarrollo y cumplimiento del presente trabajo.

En un trabajo conjunto con la Oficialía de Promoción Económica del GMLP., mediante un análisis de estudio de caso se obtendrá con mayor precisión las carencias, necesidades, que demanda el sector con respecto a la obtención de materia prima de calidad, la conformación organizativa, el tiempo de elaboración de una prenda, la tecnología empleada, la obtención de mano de obra calificada, la creación de diseños.

Todos estos puntos mencionados nos darán un conocimiento mas directo sobre las expectativas y las exigencias que el sector requiere para con el mercado.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

II.- INTRODUCCION

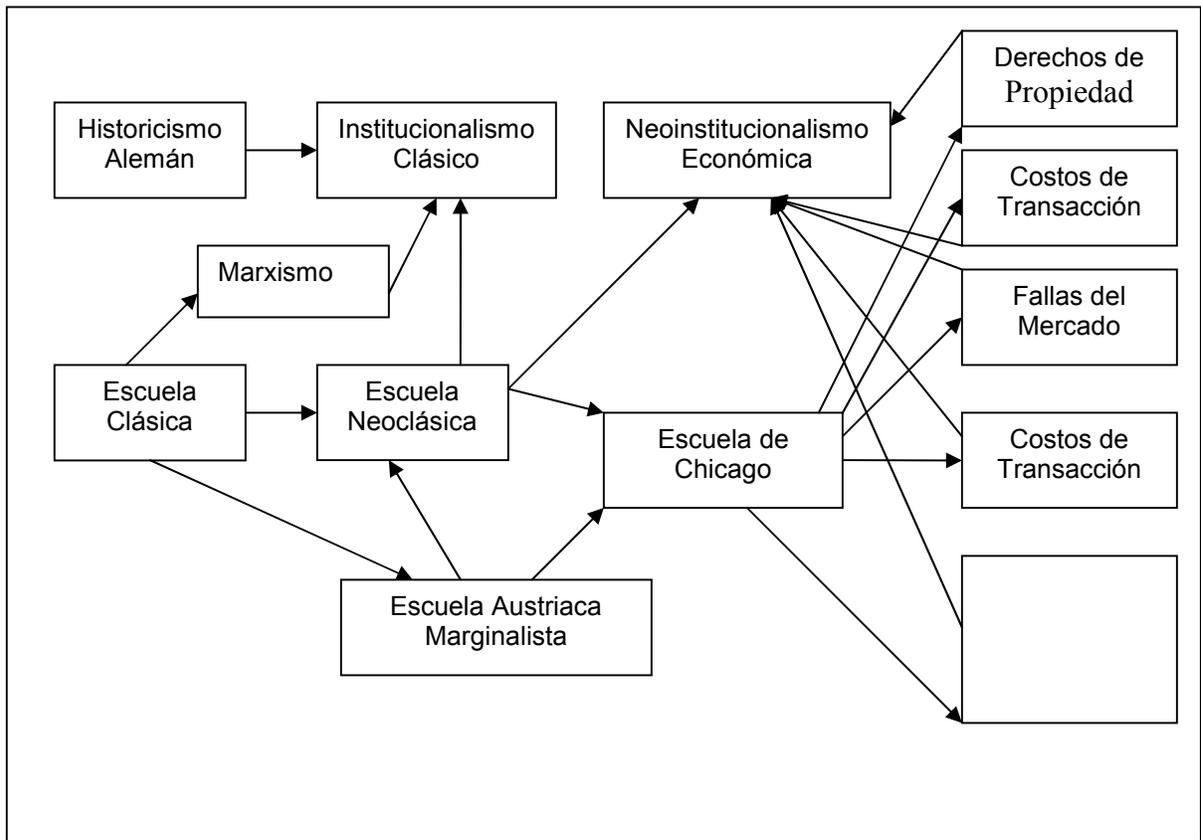
Podemos mencionar que el desempeño económico de un país no puede ser explicado por la suma exclusiva de los factores de producción, en este sentido es necesario agregar a dicha función el carácter institucional.

Las instituciones ya sea de tipo formal o informal definen el marco de restricciones legales en el cual los individuos actúan, se organizan e intercambian.

Es así que la base teórica del tema a desarrollarse es la Teoría Institucionalista, pues esta corriente contiene herramientas requeridas para nuestro estudio de caso, tales como, Derecho de Propiedad, Costos de transacción, Costo de Información, Costo de Negociación, Cumplimiento de Contratos, Costo de Producción, Fallas del Mercado, Economía de la Información, Elección Pública Acción Colectiva.

Los antecedentes del Institucionalismo se encuentran en los economistas clásicos. En el siguiente diagrama se puede observar como fue evolucionando el Institucionalismo.

CUADRO No 1



Los clásicos fueron en buena medida los pioneros en el análisis de las Instituciones. Adam Smith, J.S. Mill y Marx son ejemplos de pensadores que se destacaron por incorporar el papel de las instituciones en el desarrollo económico, aunque ciertamente no desarrollaron una teoría formal de las instituciones. La importancia que los clásicos le habían conferido al papel de las instituciones se fue diluyendo entre los economistas que les sucedieron hasta casi desaparecer.

A finales del siglo pasado la escuela neoclásica se convirtió en la dominante y concentró cada vez más su análisis en el intercambio económico, desde una perspectiva de acuerdo a la cual la conducta microeconómica de los individuos, basada en elecciones racionales, conducía a soluciones óptimas en la asignación de recursos. El intercambio y la conducta económica fueron estudiados como procesos que ocurrían al margen de las instituciones, y sólo determinados por el mercado. El análisis neoclásico, con Alfred Marshall a la cabeza, no se interesó más por analizar los problemas económicos y buscar sus soluciones en contextos

institucionales, sociales y políticos. Por el contrario, la idea cada vez más dominante fue que los problemas económicos deberían analizarse y resolverse en el ámbito estricto de la esfera económica, sin necesidad de estudiar los elementos extraeconómicos y sin necesidad de intervenciones políticas o institucionales.

A principios del siglo XX, volvieron a llamar la atención sobre la necesidad de estudiar el intercambio y la conducta económica en el contexto de las instituciones que los rodeaban. Se comenzó criticando esa práctica de aislar los fenómenos económicos de su contexto social, mostrándo a su vez, oposición al individualismo egoísta, postulado por la ciencia económica, que tendía a reducir el espacio económico a una función simple y pobre del comportamiento atomizado de los individuos. Max Weber advirtió a los economistas sobre la necesidad de analizar simultáneamente las relaciones entre la economía, las instituciones, y los valores, etc.

Las funciones económicas son en realidad funciones sociales, integradas en otras funciones colectivas.

Thorstein Veblen (1857 – 1929) postuló, que en realidad la economía es una red de instituciones y valores que organizan y moldean el comportamiento económico de los individuos y que, en consecuencia, los individuos no sólo reaccionaban y tomaban decisiones frente a los precios, sino que también consideraban a las instituciones. La postulación de Veblen fue seguida por otros destacados pensadores que retomaron y recrearon el enfoque institucionalista, para analizar la operación de la economía, Shumpeter introdujo el papel del liderazgo y la capacidad empresarial en la organización del mercado y en la innovación técnica, F. Knight incorporó el concepto de incertidumbre asociada al desconocimiento económico y como afectaba al comportamiento económico de los individuos, F. Commons que destacó el papel del derecho y las leyes en el comportamiento económico, H. Simón quien señaló que en ausencia de información y conocimiento se altera el comportamiento puramente económico de los individuos y que el proceso de elección tiene motivaciones más complejas que las meramente económicas.

El institucionalismo extendió sus intereses analíticos hacia los problemas de la organización, control y poder de la economía, la visión institucionalista concibe al mercado como una institución compleja que opera en la sociedad. La concepción fundamental del institucionalismo es que el mercado no es ni el único ni el mejor mecanismo de asignación de recursos, las instituciones públicas y privadas, directamente o a través del mercado, contribuyen significativamente a cambiar positivamente o negativamente la asignación de recursos, contribuyendo a la eficiencia o ineficiencia.

2.1.-TEORIA DE MERCADO

La teoría de mercado establece que mediante una eficiente asignación de precios, se evitará que se produzcan situaciones de escasez permanente de recursos.

El mercado es el lugar no necesariamente físico donde confluyen compradores y vendedores y establecen transacciones de intercambio de bienes o servicios a un precio determinado.

La producción de bienes es el punto medular del quehacer humano lo cual supone la existencia de dos entidades en nuestro sistema económico que hace posible que este funcione: las empresas y las familias.

Las empresas son las unidades de producción de bienes económicos a través de la transformación de insumos, los cuales están constituidos por los medios de trabajo (capital) tales como: terrenos, edificios, maquinaria, herramientas, etc.

Las empresas en una economía de mercado constituyen las unidades de decisión para la producción de bienes y servicios, las cuales son creadas y alimentadas para su operación por las familias, es decir, el capital, los recursos y la mano de obra (calificada y no calificada) son provistos por las familias.

Las familias son las unidades de decisión individual para el consumo, las cuales toman sus decisiones por los gustos y las preferencias de sus componentes.

Las empresas y las familias interactúan en dos tipos de mercado.

- a) Mercado de Bienes y Servicios
- b) Mercado de Factores de la Producción.

a) Mercado de Bienes y Servicios lo constituye la acción de intercambio de productos en donde las empresas, que son las que los producen, los ofrecen a las familias, ya que son creados para que éstas los consuman.

b) Mercado de Factores de la Producción (fuerza de trabajo, medios de trabajo y objeto de trabajo), está constituido por la acción de intercambio de los recursos que las empresas demandan de las familias, para producir bienes.

El nivel de ingreso de las familias, indica la cantidad de bienes y servicios que pueden demandar de las empresas, y éste depende de la cantidad de recursos que pueda vender a las empresas. El recurso que en mayor cantidad venden las familias a las empresas es su mano de obra, a cambio de la cual reciben un salario.

Esta acción de intercambio entre mano de obra y salario se establece en un mercado denominado mercado de trabajo.

2.2.- MICROEMPRESA

Es una unidad económica que realiza actividades de producción, de extracción, de comercio y de servicios con el objetivo de generar ingresos y tiene escaso nivel de acumulación. Utiliza mano de obra familiar y/o reciprocidad comunitaria, y eventualmente incorpora mano de obra contratada. No existe una clara división de funciones entre el propietario y los trabajadores. La gerencia no es un cargo diferenciado. La dotación de capital es pequeña y su costo por puesto de trabajo es bajo. Opera en mercados locales y/o regionales, con una inserción débil y con desconocimiento de técnicas de mercado y comercialización.”⁵

2.3.- PEQUEÑA EMPRESA

Es una unidad económica que realiza actividades de producción, de extracción, de comercio y de servicios con el objetivo de generar ganancias y puede lograr niveles de acumulación. Existe una división de funciones entre el propietario y los trabajadores y existe la gerencia como cargo diferenciado. Su dotación de capital es mediana y mayor el costo por puesto de trabajo. Opera en mercados locales

⁵ Viceministerio de Microempresa, Categorías operativas de la MyPE urbano y rural, Pág. 13 Nov. de 2000”.

y/o regionales, con mayor inserción y con desconocimiento de técnicas de mercadeo y comercialización”⁶.

Entonces indicamos que **Microempresa** es aquella conformada a nivel familiar donde existe escaso capital financiero, cuenta con un número reducido de trabajadores, no existe una división gerencial.

La pequeña empresa, cuenta con un mayor número de trabajadores, donde se puede evidenciar una distribución por actividades, existe mayor nivel financiero.

2.4.- TEORIA DE LA LOCALIZACION INDUSTRIAL

LOCALIZACION⁷

La decisión de Localización es una de las más importantes en el proceso de elaboración de un proyecto de inversión. Tiene una incidencia directa en los flujos de ingresos y egresos y por ende en la evaluación.

Para August Losch la selección de la localización por parte del empresario esta motivada por la búsqueda de su Máxima Utilidad Individual que se traduce en un Beneficio Real y que este a su vez se traducen en Beneficio Nominal.

Este el caso que Losch denomina Orientación Completa, considerando como Unilaterales las Orientaciones:

Según ingresos totales

Según costos

Costos Totales

Costos de Producción

Costos de Transporte

CAPITULO III

⁶ Viceministerio de Microempresa, Categorías operativas de la MyPE urbano y rural, Pág. 14 Nov. de 2000”.

⁷ Lic. Pastor Yanguas –Teoría del Desarrollo Regional – Apuntes – UMSA.

MARCO CONCEPTUAL

Las Instituciones son el conjunto de reglas que articulan y organizan las interacciones económicas, sociales y políticas entre los individuos y los grupos sociales.

El Institucionalismo lo definimos en los cuatro siguientes puntos:

Se refiere en primera instancia a la concepción, según la cual los humanos tienen una propensión innata al intercambio como una conducta humana sustantiva.

En segundo lugar que el egoísmo de los individuos y la búsqueda del logro de sus intereses conducen al bienestar de toda la sociedad.

Como tercera se refiere a los mercados libres que permiten maximizar el bienestar individual a través de la cooperación con otros individuos.

Y como cuarta, que la libre competencia entre los individuos es la institución reguladora del mercado.

A continuación conceptualizamos las herramientas que maneja el Institucionalismo.

3.1.-DERECHOS DE PROPIEDAD

La definición de derechos de propiedad es un proceso costoso, el principal es el derecho a excluir a otros del libre uso de los bienes o activos sobre los cuales se fijan derechos de propiedad, la exclusión es el derecho más importante, porque supone un segundo derecho en importancia, el derecho de transferir la propiedad.

La definición de derechos de propiedad es el resultado de un contrato que se firma entre las partes involucradas.

Los neoinstitucionalistas conciben los factores de la producción como un derecho para realizar ciertas acciones físicas⁸.

Es uno de los mecanismos más decisivos en la asignación de recursos, es decir, quienes detentan el derecho sobre ciertos recursos tienen el poder de utilizar (o no) dicho recurso, producirlo, ofrecerlo, venderlo, con la única restricción de no

⁸ Ayala José 1997 – Instituciones y Economía Pág. 224-241.

afectar a terceros. Por lo tanto, la existencia de derechos de propiedad afecta tanto la asignación como la distribución de los recursos en la economía.

Los derechos de propiedad existen en el sentido de que puede existir un derecho particular de uso en una sociedad en la cual no exista o no haya existido derecho escrito, es decir la tradición y la costumbre son un derecho.

3.2.- COSTOS DE TRANSACCION

Los costos de transacción surgen como resultado de diseñar y establecer contratos de la transacción y de vigilar su cumplimiento.

En primer lugar, de la transferencia de derechos de propiedad en cualquiera de sus modalidades, en este sentido los costos son afines a los derechos de propiedad descentralizados, a la propiedad privada y al intercambio multilateral y despersonalizado. Entre mas compleja sea una economía y el intercambio, mas tipos de instituciones y arreglos sociales se requerirán y con ello surgirán (al menos potencialmente) mayores costos de transacción, o se aplicaran mayores recursos para llevar a cabo las transacciones. En efecto, los agentes dedicaran mas recursos y tiempo a las negociaciones y, en segundo lugar, buscaran ampliar el margen entre el precio de compra y venta para el mismo producto en el mercado.

La segunda fuente más importante de costos de transacción son los problemas de información. Los problemas de información favorecen el surgimiento de conductas oportunistas entre agentes, lo que genera una distribución desigual de las ganancias del intercambio, es decir, una parte se beneficia a costa de otra, de aquí que la parte afectada se vea obligada a tomar medidas para reducir esta perdida de beneficios, incurriendo en actividades que incrementan los costos de transacción: mayor vigilancia y fiscalización del contrato, mayores recursos para defender derechos de propiedad, mayores costos de la negociación colectiva, etcétera.

En tercer lugar, los costos de transacción son resultado de cambios en los términos de intercambio especificados en las instituciones, por ejemplo, cambios en las negociaciones, los contratos, los derechos de propiedad y del

sistema legal existente, porque estos cambios implican renegociar, recontractar, y aceptar el nuevo ordenamiento legal. Cuando esto ocurre es necesario buscar soluciones a las controversias entre las partes de la negociación, el contrato o el sistema legal, así como identificar los puntos de conflicto atribuibles a errores de cálculo o de previsión en el contrato; cualquiera que sea el tipo de error. El enfoque de los costos de transacción parte del supuesto donde los individuos con intereses comunes conforman asociaciones con reglamentos específicos y eligen comités para actuar en asuntos de interés común, las decisiones se toman por votación mayoritaria, siempre que los costos de transacción de las votaciones sean menores a los costos de emplear precios y votos monetarios⁹.

Es de esta manera que se introduce un nuevo campo de análisis, y se hace alusión a los costos donde se incurren para obtener **información, negociación, diseño vigilancia, cumplimiento de contratos y protección de los derechos de propiedad**, es decir aquellos costos que están al margen de los costos de producción.

3.3.- CUMPLIMIENTO DE CONTRATO

Los contratos son construcciones humanas, se trata de una institución propia a través de la cual se especifican que tipo de derechos de propiedad pueden ser transferidos y en que términos.

El contrato genera incentivos para que los agentes se involucren en todo tipo de transacciones. Asimismo debe reflejar las ganancias y los costos de la cooperación mutua entre dos individuos o agentes, lo que no siempre se alcanza fácilmente porque existen distintas posibilidades de establecer el contrato para compartir costos y beneficios.

3.4.- CONTRATOS Y COSTOS DE TRANSACCION

⁹ Ayala Espino José 1997 “Instituciones y Economía ” Pág. 190.

Una de las figuras institucionales más relevantes en la economía de los costos de transacción es el contrato, porque es un mecanismo (jerarquía) el cual permite aliviar la complejidad y la incertidumbre que de manera natural rodea el intercambio múltiple. El contrato permite reducir el intercambio a un número relativamente pequeño de participantes (clientes, proveedores, trabajadores, administradores). La presencia de contratos en las transacciones cambia los mercados, es decir los organiza y estructura de un modo muy diferente a la lógica derivada del mecanismo de los precios de mercado¹⁰.

Los individuos invierten tiempo y capital para conocer a sus contrapartes, pues saben que los precios no les proporcionan toda la información requerida, ni automáticamente, ni instantáneamente. A los agentes les importa la calidad, la oportunidad, la continuidad y la seguridad de los bienes y servicios transados y no solamente el precio.

La continuidad de las transacciones se convierte en un elemento estratégico la promoción del intercambio, la ampliación del comercio y aun el modo de hacer negocios¹¹.

3.5.-ECONOMIA DE LA INFORMACION

La economía de la información parte del supuesto de que el proceso de producción, adquisición y procesamiento de la información es costoso, porque los mercados no la proporcionan adecuadamente.

La información es de vital importancia por ser un conductor de relaciones sociales, económicas y políticas. En realidad se trata de un bien importante porque los individuos están dispuestos a pagar un precio por ella.

En consecuencia, se han formado importantes mercados de información, en donde existen empresas (noticieros, periódicos y consultorías) dedicadas a su recopilación, producción, análisis, interpretación y difusión¹².

¹⁰ La teoría de los costos de transacción otorga mayor importancia a la contratación incompleta que surge de la racionalidad limitada y menos a los temas de información.

¹¹ Ayala José 1997 “Costos de Transacción” Instituciones y Economía” Pág. 187-195.

¹² Stigler George “The Economic of Information”, Journal of Political Economy, es uno de los economistas que más se preocupó por desarrollar la economía de la información como una rama más de la economía. Para

Los mercados de información se organizan y funcionan como cualquier otro mercado.

La información es el cemento que mantiene unida la estructura de todos los mercados, la información permite identificar el proceso de coordinación, la identidad de la marca, la lealtad de los clientes y empleados, esto es crucial porque sus costos totales dependen de todos estos elementos¹³.

Las elecciones económicas de los individuos dependerán, en buena medida, de la información disponible en áreas como el sistema legal, el marco regulatorio, los contratos, las peculiaridades de cada mercado, las tecnologías disponibles.

3.6.- ELECCION PUBLICA ACCION COLECTIVA

Buchanan determinó que las decisiones políticas, aquellas realizadas por los estamentos del Estado encargados del manejo estatal, necesariamente generan costos a los particulares y a la sociedad en su conjunto.

La Elección Publica Acción Colectiva, se ocupa de la provisión de los bienes públicos (y otros de consumo colectivo) a través de la colaboración de dos o más individuos y del impacto de las externalidades en el comportamiento de grupo.

Así mismo, permite entender la razón por la cual las normas jurídicas constitucionales deben elaborarse de tal forma que permitan un adecuado control del comportamiento del Estado por parte del electorado y además permite entender también por qué dicho control resulta indispensable.

La Elección Pública Acción Colectiva, resulta importante para comprender diversos fenómenos políticos y jurídicos que se dan en la realidad.

3.7.- DEFINICION DE MERCADO

el la información es una mercancía y un mercado que se organiza para comprarla y venderla como un bien más. vol. 69, 1961, pp. 213 y ss.

¹³ P .E. Evans y T.S. Wurster, 1997, p. 4

Un mercado es el conjunto de lugares donde los compradores y vendedores compran y venden bienes, servicios y recursos. Existe un mercado para cada bien, servicio y recurso que se compre o venda en la economía¹⁴.

Es una organización en que compradores y vendedores, de un determinado bien o servicio, entran en contacto directo unos con otros, con el objetivo de comprar y vender¹⁵.

La economía no se reduce a relaciones entre mercados, precios y cantidades, en realidad, la dinámica de la economía no podría entenderse sin el importante papel de los derechos de propiedad, los contratos, las negociaciones políticas, las acciones colectivas, las regulaciones económicas, los sindicatos y, en general, las intervenciones del Estado en la economía a través de la amplia gama de políticas públicas.

3.8.-FALLAS DEL MERCADO

Imperfección o falla del mercado El mercado no siempre trabaja de manera eficiente En ocasiones, la acción del gobierno es necesaria para que el uso de los recursos se vuelva eficiente. La imperfección o falla del mercado es una situación en la que el mercado, por si solo, no asigna los recursos de manera eficiente.

Así mismo, a los vendedores nunca les agrada cuando los precios descienden, pero los compradores están más contentos Los precios al alza y a la baja son noticia por que afectan a varias personas algunas ganan y otras pierden.

En microeconomía, el término "fallo de mercado" no significa que un determinado mercado ha dejado de funcionar. En cambio, un fallo de mercado es una situación en la que un determinado mercado no organiza eficientemente la producción o la asignación de los bienes y servicios a los consumidores.

3.9.- DEFINICION DE EMPRESA

¹⁴ Salvatore Dominick "Microeconomía" Tercera Edic. Pág. 3, Cáp. I

¹⁵ PADER COSUDE "Enfoque de Cadena de Valor Local" Pág. 107

La empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos que pueden ser el lucro o la atención de una necesidad social.

La empresa es el núcleo generador de riqueza¹⁶.

3.10.- DEFINICIÓN DE MICROEMPRESA Y PEQUEÑA EMPRESA.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se considera como Microempresa a esa pequeña unidad productiva, con un número comprendido entre cuatro trabajadores o menos. Sin embargo, la definición de **Microempresa**, establecida solamente por la cantidad de recurso humano ocupado, incorpora y agrupa en una sola categoría a todas las pequeñas unidades productivas¹⁷.

3.11.-FACTORES DE PRODUCCION

Los factores de producción son los recursos que una empresa o una persona utiliza para crear y producir bienes y servicios.

En la teoría económica se considera que existen tres factores principales de producción: trabajo, capital y tierra.

3.12.- TRABAJO

Proceso que se efectúa entre los hombres y la naturaleza y en el cual, los hombres –valiéndose de los instrumentos de trabajo, y mediante su actividad dirigida a un fin- modifican los objetos de la naturaleza de modo que con éstos puedan satisfacer sus necesidades. El proceso de trabajo abarca tres aspectos: 1) la actividad del hombre dirigida a un fin, o sea, el trabajo mismo, 2) el objeto de trabajo, y 3) los medios de trabajo con que el hombre actúa sobre dicho objeto. El trabajo es la condición primera y fundamental de la existencia humana¹⁸.

Se refiere a todas las capacidades humanas, físicas y mentales que poseen los trabajadores y que son necesarias para la producción de bienes y servicios. El trabajo es la parte de la producción que es realizada por el hombre.

¹⁶ Chiavenato Adalberto “Introducción a la Teoría General de la administración” Pág. 4

¹⁷ “Fuente Organización Internacional del Trabajo”

¹⁸ Borísov, Zhamin y Makárova – Augusto Vidal Roget “El Diccionario de Economía Política” 1965.

En realidad abarca muchas nociones, sin embargo las principales son:

- El esfuerzo humano en la búsqueda de un fin productivo.
- El esfuerzo que merece una remuneración.
- Se ha pasado de una sociedad basada en el trabajo manual a una sociedad basada en el trabajo intelectual¹⁹.

3.13.- CAPITAL

Económicamente hablando, capital es la cantidad de recursos, bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida.

Estos recursos, bienes y valores pueden generar una ganancia particular denominada renta.

- **Capital público**: El cual le pertenece al Estado.
- **Capital privado**: El cual le pertenece a personas, empresas u organizaciones particulares.
- **Capital inmaterial**: El cual no se muestra como algo físico. Puede ser el conocimiento, la aptitud, las habilidades, el entrenamiento de una persona, etc. Como ejemplo tenemos el capital humano, el cual se incrementa con la educación o capacitación de las personas.
- **Capital fijo**: El cual, después de haber sido utilizado, aun existe y conserva sus características, por ejemplo, las maquinas.
- **Capital circulante**: Es aquel que se consume durante el proceso de producción incorporándose al nuevo producto. La materia prima (mercancías o bienes con los que se elabora un producto) es un ejemplo de capital circulante.
- **Capital de producción**: Es aquel con el que se pueden producir nuevos productos o generar más capital, por ejemplo, las maquinas de una empresa.
- **Capital monetario**: Se refiere a la cantidad de recursos en dinero disponibles para utilizar en una actividad.²⁰

¹⁹ Pindyk Robert y Rubinfeld “Análisis Microeconómico” 1995.

²⁰ Pindyk Robert y Rubinfeld MacGraw “microeconomía” – MacConnell y Brue Stanley “Economía” 1997.

3.14.- TIERRA

Este factor de producción no se refiere únicamente a la tierra en sí (el área utilizada para desarrollar actividades que generen una producción construcción de edificios de oficinas, etc.). En el factor tierra también se incluyen todos los recursos naturales de utilidad en la producción de bienes y servicios. El valor de la tierra depende de muchos factores, por ejemplo de la cercanía a centros urbanos, del acceso a medios de comunicación, de la disponibilidad de otros recursos naturales.

Cada uno de estos factores tiene una compensación o un retorno.

El capital, tiene como compensación los beneficios o ganancias del mayor valor que le añade a los productos, el trabajo, tiene como compensación los salarios, y la tierra, tiene como compensación la renta que se obtiene de ella al utilizarla.

En la actualidad, con los grandes cambios a nivel de producción, también se pueden considerar como factores de producción la capacidad empresarial y el entorno tecnológico; sin embargo, tradicionalmente, los tres factores explicados (capital, trabajo y tierra) son los que predominan en la teoría económica. Con la combinación de los factores de producción, se busca eficiencia en la producción para, así, obtener mayores utilidades en las empresas²¹.

La importancia del marco institucional en el desempeño y grado de desarrollo empresarial de una nación tiene que ver con el fortalecimiento alcanzado por sus gremios, la presencia de gremios entendidos como asociaciones de empresarios de una actividad determinada en nuestro caso la actividad textil artesanal permite canalizar e identificar las demandas y problemas para mejorar su producción y ser más competitivos.

3.15.- CADENA PRODUCTIVA

¿A que se refiere una cadena productiva?

“Es un enfoque que se puede utilizar como herramienta técnica participativa, para él diagnostico de un rubro y la identificación de soluciones a los problemas que

²¹ Pindyk Robert y Rubinfeld MacGraw “microeconomía” – MacConnell y Brue Stanley “Economía” 1997.

enfrenta el mismo desde una región económica. Es decir que el enfoque se convierte en herramienta para el *análisis de rubros “oportunidad”* entendiendo entonces *“Una cadena de valor como un conjunto interactivo de actores económicos, articulados en diversos procesos productivos desde la provisión de materia prima, transformación y comercialización, basados en la demanda del mercado consumidor bajo principios de competitividad, equidad y sostenibilidad”*²² Es decir es la articulación de las diversas etapas del ciclo productivo que va desde la producción de insumos, pasando por su transformación y llegando hasta los mercados de consumidores.

Es un conjunto de actores sociales que realizan acciones y procesos económicos interrelacionados a la generación de un bien o servicio para satisfacer las necesidades de un consumidor.²³

CUADRO No 2

¿Qué es una cadena productiva?	¿Qué es una Cadena de Valor?
Es cuando se da una articulación entre proveedores de insumos, productores y comercializadores para maximizar eficiencia	La misma, pero más agentes no económicos: gobierno, comunidad, universidad, etc.; para maximizar calidad.

Fuente: elaboración en base datos de PADER – COSUDE

3.16.- ESTRUCTURA DE MERCADO.

Distinción entre Corto Plazo y Largo Plazo.

Estaremos en **El Corto Plazo** cuando la capacidad productiva de las empresas es fija, es decir cuando no existe tiempo suficiente para la inserción de nuevas empresas en el mercado así también no se pueda incrementar la capacidad productiva de las empresas existentes. En el corto plazo, cualquier incremento de la demanda tiene que ser afrontada, con la capacidad productiva que tienen instalada cada empresa.

²² PADER-COSUDE - EMBRAPA 1999, Proyecto Nuevo Paradigma ISNAR-Guía de Aplicaciones Pág. 5

²³ PADER- COSUDE “Enfoque de Cadena de Valor Local” Pág. 105

El Largo Plazo, existe tiempo suficiente para la inserción de nuevas empresas en el mercado o para que las existentes modifiquen su capacidad productiva. En otras palabras, tanto la capacidad productiva de las empresas como la del conjunto del mercado pueden variar. En el largo plazo, un incremento de la demanda puede ser satisfecho tanto por las empresas existentes, incrementando su capacidad, como por nuevas empresas o por una combinación de ambas²⁴.

3.17.- FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Las alternativas de localización deben evaluarse considerando factores de localización cuya incidencia e importancia relativa que son particulares de cada proyecto. Algunos autores hablan de 'fuerzas de localización' a los que se ve sometido el proyecto y la ubicación óptima sería aquella que brinda mejor equilibrio entre estas fuerzas.

Existen factores de localización pueden ser cuantificables en términos económicos y otros cuya incidencia puede solo ser medida considerando métodos subjetivos.

La lista de los factores de localización debe elaborarse teniendo en cuenta las características propias de cada proyecto. Por lo menos deben analizarse los factores que listamos a continuación.

1. Ubicación del mercado de consumo.
2. La localización de las fuentes de materia prima.
3. Costo de Transporte. Facilidades de transporte y vías de comunicación adecuadas.
4. Disponibilidad, costo y características de la mano de obra
5. Disponibilidad y costo de energía eléctrica, combustible y otros insumos.
6. Infraestructura. Costo y disponibilidad de terrenos.

3.18.- UBICACIÓN DEL MERCADO DE CONSUMO. LA LOCALIZACIÓN DE LAS FUENTES DE MATERIA PRIMA. COSTO DE TRANSPORTE

Analizamos estos tres factores en forma conjunta ya que podemos decir que el análisis de la Localización considerando los dos primeros factores locacionales listados en el punto anterior puede reducirse a un estudio de costo de transporte.

²⁴ “Estudios de economía Aplicada, 2004: 231- 249.Vol. 22- 2

En algunos casos todo el análisis de la Localización se reduce a un problema de transporte.

En este análisis debe considerarse las distancias entre las alternativas de localización con las fuentes de abastecimiento de materia prima y con las fuentes de consumo. Aplicando las tarifas correspondientes la ubicación ideal sería aquella que minimiza el costo de transporte.

Condicionan el costo del transporte otros factores relativos al mismo como demoras posibles por congestión de tránsito, trámites aduaneros, etc.

En el estudio de la disponibilidad de la materia prima se deben considerar la regularidad de abastecimientos, costos, calidad.

Cuando se necesita gran cantidad de insumos distintos, cuando el volumen de la materia prima es menor que la del producto final o cuando la tarifa de transporte de este es mayor, se tiende a ubicar las plantas cerca del mercado. Se habla de industrias 'orientadas al mercado, no siempre son tan evidentes la orientación al mercado o a la materia prima. En general el estudio debe hacerse considerando pesos, volúmenes, tarifas de transporte, distancias.

3.19.- DISPONIBILIDAD, COSTO Y CARACTERÍSTICAS DE LA MANO DE OBRA.

La cercanía del mercado laboral adecuado es un factor predominante en la elección de la ubicación. Este factor tiene mayor importancia cuando la industria es intensiva sea intensiva en mano de obra. Sin embargo, si existen diferencia significativa en los niveles de remuneración este factor puede reducirse a un factor puramente económico.

3.20.-DISPONIBILIDAD Y COSTO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, COMBUSTIBLE Y OTROS INSUMOS.

La tecnología del proceso puede también convertirse en un factor prioritario de análisis, si requiriera algún insumo en abundancia y a bajo costo.

Aparecen industrias que son electro intensivas y para ellas es vital el costo de energía eléctrica.

3.21.- INFRAESTRUCTURA.

Se debe estudiar en forma comparativa la disponibilidad de servicios públicos, agua, teléfono, vialidad, eliminación de desechos.

La disponibilidad y costos de terrenos para cubrir las necesidades iniciales y el posible crecimiento es un factor determinante. En este análisis se debe incluir consideraciones sobre la topografía, posibilidad de utilización de edificios existentes y costo de construcción²⁵.

3.22.- CAPITAL SOCIAL

La idea del *capital social*, como un nuevo hallazgo de la teoría social, aborda los problemas de desarrollo respecto a las otras formas de capital como el productivo y humano, que se constituye en factor fundamental para concretar los proyectos de desarrollo socioeconómico a partir de una acción conjunta, dado que sería la clave para la innovación tecnológica y el crecimiento económico.

La investigación analiza las conexiones entre el capital social y el desempeño económico y político. Se estima que el capital social es una red de relaciones sociales basadas en valores de honestidad, solidaridad, cooperación y confianza mutuas, que los miembros de una determinada sociedad configuran, lo cual crea condiciones favorables para la conformación de asociaciones y la realización de propósitos económicos o políticos a través del trabajo en equipo. En esta perspectiva, las relaciones de confianza y cooperación recíproca pueden ser favorables o desfavorables para la creación de riqueza y el rendimiento de la gestión pública se sostiene que el *capital social* incide de modo más o menos diferente en la solución de problemas de necesidades básicas, en la generación de empleo e ingreso económico familiar y en la gestión municipal, intensificándose en determinados ámbitos y debilitándose en otros; asimismo, se estima que la confianza entre la gente disminuye en una situación de desigualdad socioeconómica y aumenta cuando hay menos diferencias²⁶.

²⁵ Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ingeniería Mat. Catedro Proyectos

²⁶ Sánchez Rolando “El Desarrollo Pensado desde los Municipios”.

Existen dos clases de relaciones: personales y de mercado, las relaciones personales vienen a conformar el capital social de una empresa, confianza y reciprocidad son prerequisites para conseguir y mantener el capital social. A su vez, el capital social tiende a reducir los costos de transacción²⁷.

3.23.- COMERCIALIZACION

La comercialización es la relación de actividades comerciales que encausan el flujo de mercancías y servicios desde el productor hasta el consumidor o usuario, a fin de satisfacer al máximo a estos últimos y lograr los objetivos de la empresa, en síntesis es la suma de todos los esfuerzos que se llevan a cabo para la transferencia de propiedad de mercancías y servicios que proporciona su distribución²⁸.

Es la decisión de llevar sus productos al mercado, la decisión de comercialización de un producto hace que se inicien varias tareas; el pedido de equipo, materiales de producción, elaboración de inventarios, embarque del producto a los puntos de distribución, capacitación de los vendedores, anuncio del nuevo producto a los negocios y a los consumidores potenciales²⁹.

3.24.- FUNCIONES BASICAS DE LA COMERCIALIZACION.

De transacción (Compra, venta y consignación)

De Suministro Físico (Transporte, almacenaje y empaque).

De Facilitación (Financiamiento, información del mercado, formato y presentación del producto).

²⁷ Recht Ricardo. "Investigando en Administración" Pág. 109 Cochabamba 2003

²⁸ Callejas Eloína. "Apuntes de Mercadotecnia"

²⁹ LAM-Hair & MaC Daniel "Marketing" Ed. 2000. Pag. 311

CAPITULO IV
MARCO PRÁCTICO

4.1.- LA MyPE EN BOLIVIA SEGÚN EL NÚMERO DE EMPLEADOS.

En Bolivia se hace una distinción del tamaño de la empresa según el número de empleados que esta puede tener, la micro y pequeña empresa son consideradas las unidades económicas que generan un número considerable de empleo.

A continuación el tamaño de la empresa y su número de trabajadores.

CUADRO No 3

TAMAÑO DE LA EMPRESA	NÚMERO DE TRABAJADORES
-----------------------------	-------------------------------

Microempresa	1 – 10 Trabajadores
Empresa Pequeña	11 – 30 Trabajadores
Empresa Mediana	31 – 100 Trabajadores
Empresa Grande	100 – y más trabajadores

Fuente: Elaboración en base a documento del Viceministerio de microempresa y el CEDLA (2000).

La micro y pequeña empresa tienen su característica que indica su funcionamiento interno en su integridad.

4.2.- FUNCIONAMIENTO INTERNO.

Estructura Organizacional.- La estructura organizacional es la característica de toda asociación humana cuando se busca un objetivo común³⁰. La estructura Organizacional se va caracterizar por tener una jerarquía, es decir una línea de autoridad que articula las posiciones de la organización y especifica quien esta subordinado a quien. La jerarquía (también denominada cadena escalar) se fundamenta en el principio de unidad de mando, que significa que cada empleado debe reportar solo a un superior³¹. La organización debe caracterizarse por una división del trabajo bien definida según Gulick, “la división del trabajo conduce a la especialización y la diferenciación de las tareas, es decir, a la heterogeneidad”³². Es decir cuanto mayor sea la división del trabajo mayor eficiencia presentara pues se dará una mayor especialización, y las de menor división presentaran una baja eficiencia productiva.

El Capital Social.- “Se estima que el capital social es una red de relaciones sociales basadas en valores de honestidad, solidaridad, cooperación y confianza mutuas, que los miembros de una determinada sociedad configuran. Ello crea condiciones favorables para la conformación de asociaciones y la realización de propósitos económicos o políticos a través del trabajo en equipo”³³.

³⁰ Chiavenato Idalberto “Introducción a la Teoría General de la Administración ” Pág. 96

³¹ Chiavenato Idalberto “Introducción a la Teoría General de la Administración ” Pág. 96

³² Chiavenato Idalberto Luther Gulick, Papers on the Science of Administration. P. 3 Pag. 97 quinta edic.

³³ “El Desarrollo Pensado desde los Municipios” Pág. 5

Los Derechos de Propiedad.- El derecho de propiedad implica no solo el uso corriente del bien, sino además la capacidad para modificarlo, transferirlo, donarlo o venderlo, así como el derecho a usufructuar los productos que se obtienen de ese bien. Los bienes objeto de propiedad son generalmente bienes físicos- tierras, ganado- bienes de capital, bienes de consumo- pero también pueden ser bienes intangibles, como las patentes y el copyright.³⁴ Derechos de propiedad especifica lo que un agente puede o no hacer con un bien tangible o intangible, transferirlo o usufructuarlo³⁵.

Innovación.- Es la forma de cómo las empresas han ido adoptando nuevas técnicas y procedimientos en el proceso productivo que se realizan con el fin de aumentar la producción e incrementar las ganancias.

Clima Organizacional.- El clima organizacional es importante dentro de una empresa, por ausencia de esta se da incertidumbre y desde luego la falta de una gerencia que no ha sabido interpretar la realidad, las amenazas y oportunidades

Nivel de Producción.- Se dará en mayor intensidad si el grupo se encuentra socialmente integrado pues facilitara a una mayor disposición de producir.

Comportamiento Social de los Empleados.- Así como la organización tiene expectativas respecto de las aptitudes, talentos y potencial de desarrollo de sus miembros, estos también tienen expectativas en torno a ella, Las personas buscan o forman una organización porque esperan que su participación en ella satisfaga algunas de sus necesidades personales.

El individuo permanece en la organización mientras percibe que los beneficios de pertenecer a la organización son mayores que los costos de pertenecer a ella, en este caso, percibe que la relación es exitosa³⁶.

Liderazgo y Planificación.- El liderazgo es necesario en todos los tipos de organización humana, principalmente en las empresas y en cada uno de sus departamentos. Es también esencial en las demás funciones de la

³⁴ “Gerencia @ encuestas-estudios.com”

³⁵ Cárdenas y Ojeda “Instituciones y Organizaciones,” 2002, Pág. 156. Gerencia@encuestas-estudios.com

³⁶ Chiavenato Idalberto “Introducción a la Teoría General de la Administración” Pág. 601-603-151 quinta edic.

administración porque el administrador necesita conocer la motivación humana y saber conducir a las personas, esto es, ser líder³⁷.

Dentro de la planificación de cada empresa se encuentra con la Misión, poder constituirse en una empresa con sostenibilidad en lo que se refiere a la producción y la Visión, es la de cambiar de micro empresa para poder liderizar en los mercados.

La Administración.- Es un conjunto de técnicas que permite dividir cualquier organización social en áreas funcionales regidas por un poder central, también se puede indicar que administrar es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar.

B Las relaciones con los proveedores de:

b.1.)- Materia Prima.- Material que forma la base de toda elaboración industrial, los estudiosos de la economía han dividido la materia prima por su origen y por su extensión. En el primer caso, son materias primas por su origen los vegetales, los animales y los minerales; en el segundo caso, son todos los elementos que sirven para llevar a cabo la transformación dentro de la industria, como los combustibles en general³⁸. El sector productor artesanal cumple con detenimiento y detalle la selección por microniaje, el cual es determinante para la obtención de un producto de fino acabado (en muchos casos la materia prima nacional es reemplazada por extranjera debido a la calidad, y la falta de exigencias determinadas que los productores requieren) es uno de los motivos por la escasa existencia de proveedores de materia prima, las personas encargadas del acabado en el tejido son pocas esto hace que exista demora en la entrega de la producción.

b.2.)- La Relación con Clientes.- No existe una relación directa con el cliente es decir cliente- productor, salvo excepciones, productor-minorista, minorista-mayorista, exportador – productor siempre existe intermediarios, y esta es la razón por lo que se está buscando tener un mayor acercamiento con el cliente en lo que se refiere a facilitar su posibilidad de compra, su precio y sus condiciones de pago.

³⁷ Páginas de Internet

³⁸ Zorrilla Arena Santiago “Diccionario de Economía” Pág. 143

b.3).- Costos de Transacción.- Son los costos en los que incurren los diferentes agentes económicos debido a problemas de información, acerca de un bien o servicio, el derecho de propiedad o las reglas establecidas en un marco institucional³⁹

En Bolivia se hace una categorización de la MyPE, basándose en su Activo Fijo que detallamos continuación.

4.3.- POR LA ESTRUCTURA DE SU CAPITAL

Según el Instituto Boliviano de la Pequeña Industria y Artesanía INBOPIA, hace una definición de las empresas industriales en función de su Activo Fijo.

CUADRO No 4

Hasta \$us 8.000	Microempresa (Taller Artesanal)
Entre \$us 8.000 hasta \$us 40.000	Pequeña Industria
Entre \$us 40.000 hasta \$us 200.000	Mediana Industria
De \$us 200.000 adelante	Gran Industria

Fuente: Instituto Boliviano de la Pequeña Industria y Artesanía (INBOPIA)

4.4.- LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD EN BOLIVIA.

Bolivia no es una excepción en cuanto a problemas de crecimiento, pobreza, desempleo, etc., producto de las medidas económicas, impuestas por el ajuste estructural lo que hace que surja la necesidad de que se generen nuevas opciones de trabajo que disminuya esta situación y al mismo tiempo busquen la inserción del país en el mercado internacional.

Frente a esta situación surge la denominada MyPE, que no solo es un medio de subsistencia sino que muchas personas han visto en esta una forma de trabajo y a la vez una vía que genera empleo para muchos, la Micro Empresa con escaso

³⁹ Cárdenas y Ojeda “Instituciones y Organizaciones,” 2002, Pág. 156. Gerencia@encuestas-estudios.com

personal y la Pequeña Empresa que opera a nivel de asociación y que en ocasiones contratan personal eventual tropiezan por diferentes problemas.

También se tiene conocimiento que, existe una articulación entre la forma microempresarial y la pequeña empresa, constituyendo una situación de subcontratación.

La incidencia de la micro y pequeña empresa (MYPE) en Bolivia es muy alta en términos de empleo pero por su baja incidencia en el producto total deriva en una muy baja productividad. A su vez el problema de la pobreza (37,3% de la población en extrema pobreza) esta muy asociada a la informalidad, al desempleo y subempleo. La microempresa (de 1 a 10 empleados) presenta una productividad de 3,69 frente a una productividad promedio nacional de 12,72 y una productividad de 102,27 de la gran empresa (mayor a 50 empleados).⁴⁰ Por tanto si se quiere crear un empleo más productivo es necesario enfrentar el problema de la MyPE.

4.5.-DISTRIBUCION DE LA POBLACION OCUPADA SEGÚN SECTOR

Se indica que aproximadamente el 95% de las unidades económicas empresariales en Bolivia es generador de alrededor del 83% del empleo con un número de 9 empleados o menos, entonces son alrededor de 2.4 millones de personas que trabajan en estas unidades económicas y que son generadores de empleo las 600.000 microempresas existentes.⁴¹

Según el gráfico que vemos a continuación se evidencia que los sectores mas ocupados por rama de actividad son, el comercio con un 44.5%, luego está la actividad de hoteles y Restaurantes con 19.0%, a este le sigue la Agricultura con un 15.3%, y por último podemos destacar a la industria manufacturera con un 11.0%, estos datos a nivel nacional.

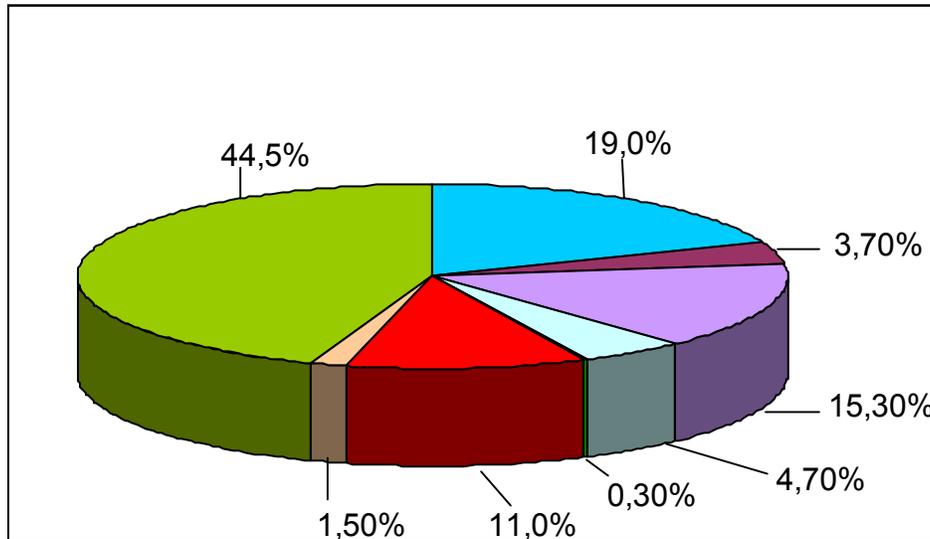
La siguiente grafica se obtuvo con datos proporcionados por el Viceministerio de Microempresa, por no contar con datos mas recientes se obtuvo los siguientes resultados

⁴⁰ Viceministerio de Microempresa (2001), Estimación del aporte de la MYPE a la economía nacional.

⁴¹ BOLIVIA. VICEMINISTERIO DE MICROEMPRESA, Estimación del aporte de la MyPE en la economía nacional Octubre de 2000.

Bolivia: Población ocupada según sector

GRAFICO No 1



Agricultura, silvicultura y pesca	Extracción de Minas y Canteras	Industria Manufacturera
Electricidad, Gas y Agua	Construcción	Comercio
Hoteles y Restaurantes	Otros	

Fuente.- VICEMINISTERIO DE MICROEMPRESA. Octubre de 2000

Adicionalmente, del total de la población ocupada en el área urbana, el 61,3% correspondía al sector informal y solo el 38,7 % al sector formal.⁴² Según el Banco Mundial (2004), un 67,1% del PIB representa la economía informal.

Este sector también presenta un alto rezago educativo; el promedio de escolaridad de este sector es de 9 años que correspondería al ciclo Primario.

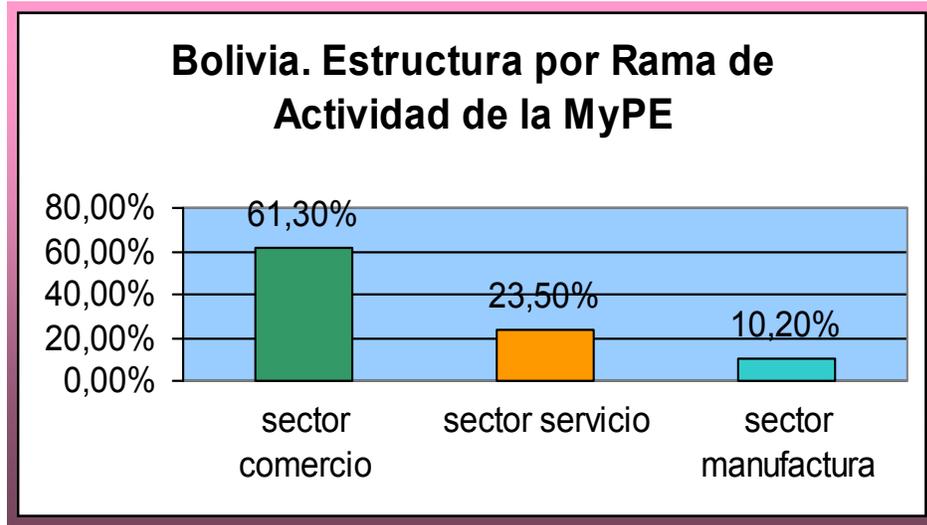
Con una formación "formal" insuficiente, se añade la insuficiencia de formación "técnica". Así en la manufactura, del personal empleado en la MYPE solamente un 8% tiene formación "técnica". Esta altamente concentrada la MYPE (ver el gráfico) en el sector comercio (61,3%), en el sector servicios (23,5%) y tiene poca incidencia en el sector manufactura (10,2%).⁴³ A continuación véase el gráfico.

⁴² Larrazábal H (2003), Documento preparado para el proyecto de capacitación artesanal de la Fundación Carmen.

⁴³ Viceministerio de Trabajo, Cooperativas y Microempresa (2002), Micro y Pequeña Empresa Urbana y periurbana de Bolivia. La Paz.

Bolivia: Estructura por Rama de Actividad de la MyPE

GRAFICO No 2



Fuente: Viceministerio de Trabajo 2002

La MYPE concentra niveles altos de fuerza de trabajo joven, la mayoría de estos comprendida entre las edades de 15 y aproximadamente los 39 años. Cabe destacar que los ingresos que perciben no son los esperados y se evidencia las condiciones de sobrevivencia de los ocupados, con largas jornadas laborales y la ausencia de beneficios sociales.

Las estadísticas de trabajo nos muestran los principales indicadores de empleo en el período 1999 a 2002. Con base en datos del INE, en 2002 el 73,3% de la población estaba constituida por la población en edad de trabajar (PET). En el área urbana el 75% era considerado PET. La población económicamente activa (PEA), que constituye la oferta efectiva de trabajo que existe en el mercado laboral, un 57,3% se concentraba en el área urbana y un 8,68 % de dicha PEA estaba desocupada en 2002.⁴⁴ Con base en el censo de 2000, la tasa de crecimiento de la PEA se estima de 3,1% entre 2000-2005 y 2005-2010 y de la PEA urbana de 4,4% entre 2000 y 2005 y de 4,6% entre 2005-2010.

Bolivia: Población según condición de actividad 1999 a 2002

⁴⁴ INE (2003), Anuario Estadístico 2002. Estadísticas de Trabajo. La Paz.

CUADRO No 5

CONDICION DE ACTIVIDAD	1999	2002 (p)	Participación Porcentual*	
			1999	2002(p)
TOTAL	8,000,798	8,547,091	100	100
Población en Edad de no trabajar (PENT)	2,078,517	2,283,974	26	26,7
Población en Edad de Trabajar (PET)	5,922,281	6,263,117	74	73,3
Población Económicamente Activa (PEA)	3,802,361	4,047,911	64,2	64,6
Ocupados (PO)	3,637,893	3,823,508	95,7	94,5
Desocupados (PD)	164,468	224,403	4,3	5,5
Cesantes (c)	108,835	179,311	66,2	79,9
Aspirantes (A)	55,633	45,092	33,8	20,1
Población Económicamente Inactiva (PEI)	2,119,920	2,215,206	35,8	35,4
Temporales (T)	662,410	744,234	31,2	33,6
Permanentes (P)	1,457,510	1,470,972	68,8	66,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

El sector industrial boliviano se diferencia según la naturaleza de la relación salarial, de la propiedad de los medios de producción y según el grado de separación entre la propiedad/gestión de la unidad económica y el proceso productivo.

4.6.- PROBLEMAS POR LOS QUE ATRAVIESA LA MYPE TEXTIL ARTESANAL EN LA CIUDAD DE LA PAZ.

CUADRO No 6

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
COMPETENCIAS: La cantidad de competidores potenciales va en aumento, los desempleados son competidores en potencia. A esto se suma que la mayoría de las microempresas trabajan a pedido, su racionalidad es de sobrevivencia, sin conocimientos contables y no	MERCADO Otra característica de las microempresas productivas en Oruro es que tienen una dedicación por el mercado local, no existe una estrategia de apertura de nuevos mercados, lo que limita sus posibilidades de crecimiento, señala el estudio prospectivo de la microempresa en Oruro. *Mercado que puede expandirse con políticas apropiadas, que lleven a un mejor desarrollo

separan las finanzas del negocio de la familia	organizacional de la microempresa.
*Prendas de fibra natural	
*Obtención de colores naturales	*Fibra de fina textura, que se obtiene con el hilado, la cuál hace que se obtenga un producto de calidad y aceptación en el mercado, nacional e Internacional.
*Impermeabilidad de la fibra de alpaca	
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>PRODUCCION</p> <p>Entre las tendencias está la heterogeneización del aparato productivo, sector formal, intensivo en capital y tecnología, altamente productivo pero con poca generación de empleo, y sector informal con niveles de baja productividad aunque con alta generación de mano de obra pero con pobreza.</p> <p>*La elaboración de prendas a mano tiene un alto costo en lo que se refiere a tiempo e inversión en esa producción.</p>	<p>FUTURO</p> <p>Para el año 2015 el sector informal productivo orureño continuará produciendo por pedido, aunque habrá un aumento en la productividad por el impacto de programas de capacitación al personal y la inversión en maquinaria, a consecuencia de las políticas del Gobierno de créditos de fomento.</p> <p>*La sustitución de esta materia prima por acrílicos de costos más bajos.</p>

Fuente: elaboración propia en base a encuesta a productores de prendas de alpaca.

4.7.- ASPECTOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE LA PAZ

ASPECTOS GEOGRÁFICOS

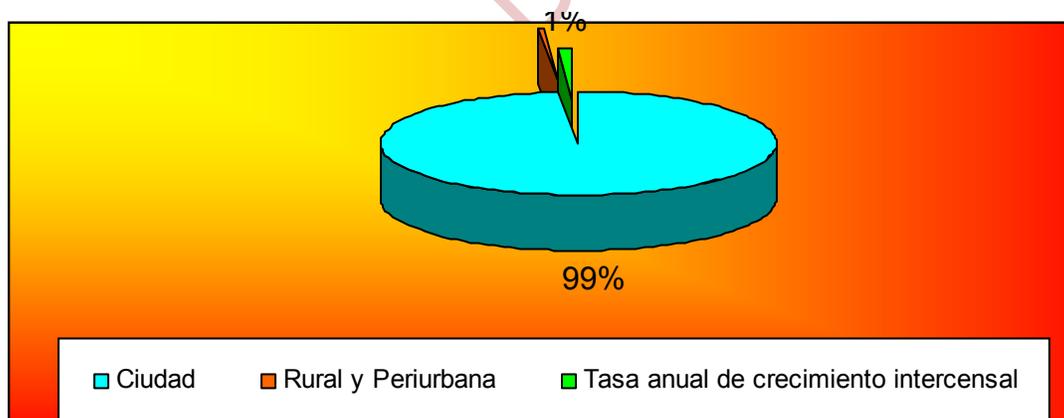
- **Ubicación Geográfica**, el departamento de La Paz con una superficie de 133,985 km², situado en la zona Occidental de Bolivia, La Paz cuenta con un ecosistema variado (región cordillerana, región altiplánica, valles,

yungas), estas cualidades hacen posible la crianza de camélidos tal el caso del ganado alpaquero,

- Según el Instituto Nacional de Estadísticas el municipio de La Paz cuenta con 793,293 habitantes (dato que se registro en el censo 2001).
- La ciudad de La Paz presenta una peculiar topografía y un clima con marcadas diferencias estacionales con una temperatura promedio de 16°C.
- El 99,5% de la población del Municipio de La Paz se encuentra en el área urbana y el restante 0,5% en el área rural y periurbana, la tasa anual de crecimiento intercensal 1992 – 2001 es del 1,12%⁴⁵, la ciudad se divide a la vez en Macrodistritos y Distritos como se muestra a continuación:

CIUDAD DE LA PAZ CON ALTO GRADO DE HABITANTES

GRAFICA No 3



Fuente: Gobierno Municipal de .La .Paz

NUMERO DE HABITANTES EN EL MUNICIPIO.

CUADRO No 7

⁴⁵ GMLP. - Diseño Operativo de Programas de Promoción Económica para La Paz.

Ambos sexos	1992			2001		
	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural
Total	715,900	713,378	2,522	793,293	789,585	3,708
0 a 5 años	96,277	95,862	415	93,581	93,032	549
6 a 18 años	205,626	204,915	711	211,444	210,388	1,056
19 a 39 años	254,519	253,775	744	286,232	285,195	1,037
40 a 64 años	127,764	127,285	479	158,905	158,092	813
65 años y más	31,714	31,541	173	43,131	42,878	253

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – Atlas Estadístico de Municipios de Bolivia 2005.

MACRODISTRITOS Y DISTRITOS DEL MUNICIPIO DE LA PAZ

CUADRO No 8

MACRODISTRITOS Y DISTRITOS DEL MUNICIPIO DE LA PAZ			
Macrodistrito	Distrito	No de Distritos	Superficies (Hectáreas)
Cotahuma	3,4,5 y 6	4	1.778,00
Máx. Paredes	7,8,9 y 10	4	1.376,00
Periférica	11,12 y 13	3	2.601,00
San Antonio	14,15,16 y 17	4	2.251,00
Sur	18,19 y 20	4	6.753,00
Centro	1 y 2	2	523,00
Mallasa	20	1	3.350,00
Total Urbano		21	18.632,00
	Hampaturi	1	41.923,55
	Zongo	1	135.931,63
Total Rural		2	177.854,63
Total Municipio		23	313.786,26

Fuente: Gobierno Municipal de La Paz

La distribución urbana de la ciudad de La Paz se encuentra dividida en Macrodistritos y Distritos.

La Micro y Pequeña Empresa de tipo artesanal en fibra de alpaca opera con mayor intensidad en los Macrodistritos Máx Paredes (Distrito 7) y Centro (Distritos 1 y 2), en estos distritos se encuentran localizados los mercados artesanales.

El Gobierno Municipal de La Paz busca implementar formas de generación de empleo e ingreso para sus habitantes, mediante acciones orientadas al desarrollo económico y mas que todo a un fortalecimiento de las MyPE's, es en tal sentido que se viene desarrollando actividades, para tal propósito se crea la Oficialía Mayor de Promoción Económica que a continuación detallamos.

4.8.- GOBIERNO MUNICIPAL DE LA PAZ – OFICIALIA MAYOR DE PROMOCIÓN ECONOMICA

Con la promulgación de la Ley de Municipalidades de 28 de Octubre de 1999 las facultades de los Gobiernos Municipales se amplían de tal forma que puedan ser generadores de una mejor calidad de vida para sus habitantes, ser generador del crecimiento económico local a través de desarrollo de las vocaciones y las ventajas competitivas locales y regionales.

Es así que el año 2000 con la aprobación de la Estructura Organizacional mediante ordenanza Municipal No 050/2000 HAM - HCM 020/2000 se dio lugar a la creación de La Oficialía Mayor de Promoción Económica (OMPE), instancia encargada de constituirse en un espacio de concertación entre los sectores público y privado, promoviendo y facilitando la actividad productiva en el municipio, con el fin de beneficiar a Unidades Económico Locales y contribuir activamente al crecimiento económico.

Por su parte uno de los principales desafíos asumidos durante la gestión 2000-2004 fue el fortalecer el tejido productivo local y el desarrollar las ventajas competitivas de los rubros productivos que son vocaciones del municipio de La Paz, en este sentido se ha apoyado la actividad productiva a través de varios

proyectos dirigidos principalmente a las MyPE's como generadoras de mas del 90% del empleo en la ciudad de La Paz.

La actividad económica de La Paz es muy diversificada, sobre todo en lo que respecta a la prestación de servicios y al comercio. También concentra una significativa producción industrial.

4.9.- ESTRUCTURA ECONÓMICA URBANA DEL MUNICIPIO

La diferenciación de los establecimientos de la MyPE por ramas de actividad permite advertir el peso de las actividades de comercio y servicios. Esta observación no puede ser ajena a la consideración de que la estructura de la economía local hace 20 años mostraba relaciones bastante distintas entre las tres grandes ramas⁴⁶, comercio, servicio y manufactura.

CUADRO No 9

Sector	1983	1992	1995
Comercio	61%	57%	64%
Servicio	22%	12%	9%
Manufactura	17%	31%	27%

Fuente: Estimaciones con base en INE: 1983; 1992 y 1995, fueron realizadas por H. Larrazábal

Ello puede explicarse por el hecho de que en el período 1992 – 1995, el sector de la MyPE generó 9 de cada 10 nuevos puestos de trabajo en la economía urbana nacional y lo hizo esencialmente en el comercio⁴⁷.

Hoy en día en cambio, la estructura de la MyPE por rama de actividad para la ciudad de La Paz evidencia una pérdida relativa del aporte de la manufactura y del comercio a favor de un crecimiento fuerte de los servicios (véase el gráfico a continuación).

La Paz: Estructura de los establecimientos de la MyPE por rama de actividad

GRAFICA No 4

⁴⁶ Larrazábal H. Estas estimaciones con base en INE: 1983; 1992 y 1995.

⁴⁷ Larrazábal, 1997.



Fuente: VMME. Estudio MyPE, dic. 2001

4.10.- PROBLEMAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA SEGÚN EL INSTITUCIONALISMO.

La MyPE se enfrenta a una problemática formada por diversos elementos.

Esta, para que logre ser eficiente deberán ser dirigidas profesionalmente.

El siguiente cuadro muestra las herramientas que emplea el Institucionalismo a través de estos se busca una interrelación a diferentes situaciones por los que atraviesa la micro y pequeña empresa.

CUADRO No 10

INSTITUCIONALISMO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Las siguientes herramientas son utilizadas por esta corriente que de alguna forma son útiles para un mejor desenvolvimiento de la MyPE textil artesanal en el Municipio:	La microempresa no cuenta con el conocimiento de ciertos puntos que le serian de bastante utilidad para su desarrollo en el ámbito económico como ser: Las finanzas del hogar y el negocio no están separadas. Tienen acceso limitado al sector financiero formal y a los servicios no financieros. Su capacidad técnica y	Se encuentra un cierto grado de desarrollado en lo que se refiere a estructura organizacional, división del trabajo y también tienen conocimiento de cómo operar en el mercado,

		de gestión es limitada.	
Costo de Transacción que se desglosa en los siguientes costos.			
✓ Costo de Información.		X	Para estos este es un costo que les implica muchas decisiones a tomar.
✓ Costo de Negociación, diseño.		X	El aspecto de costo de negociación y diseños son aspectos que ellos toman con bastante cuidado.
✓ Costo de cumplimiento de contratos.		En cierta medida estos trabajan con un reducido número de contrato.	En cierta medida es regular el cumplimiento de contratos pues no siempre se cumple con los mismos.
✓ Costo de Derechos de Propiedad.		X	Para hacer prevalecer este punto ellos trabajan a puerta cerrada en sus diseños.
✓ Costo de Producción.		Sus costos de producción son de precaria estructura.	Llevar una estructura de costos ordenado, debido a que trabajan con una mayor cantidad de pedidos.

Fuente: Elaboración propia.

En este cuadro se hace alusión a diferentes costos en los que tiene que incurrir la MyPE para obtener información, negociación, diseño vigilancia y cumplimiento de contratos y protección de los derechos de propiedad, es decir aquellos costos que están al margen de los costos de producción.

Partiendo de los problemas por los que atraviesa la Micro y Pequeña Empresa veamos los conceptos de la corriente Institucionalista.

Las Instituciones son relevantes en las siguientes áreas:

La información acerca de la transferencia de derechos de propiedad, en sentido amplio, es decisiva para las elecciones de los agentes.

Información sobre el comportamiento de los mercados, su estructura, los precios, la evolución de los mismos y las características que estos presentan, los atributos de los bienes y servicios, facilidades y oportunidades de abasto, para alcanzar este propósito es necesario contar con instituciones que garanticen la generación y difusión de este tipo de información de manera oportuna y confiable.

verdaderos empresarios que puedan competir frente a otros de escalas mayores. Cabe destacar que la MyPE, atraviesa por problemas estructurales, pero siendo una pequeña unidad económica es generadora de empleo directo e indirecto.

4.11.- CONTRIBUCIÓN DE LA MYPE A LA GENERACIÓN DE EMPLEO

El rango de edades con el que cuenta la MyPE, es bastante variado ya que concentra fuerza de trabajo joven que comprende las edades entre los 15 y 39 años.

LA PAZ: OCUPADOS POR TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO MYPE SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD

CUADRO No 11

Rama de Actividad	Tamaño del Establecimiento				TOTAL
	1- 4	5-9	10-14	15-19	
Manufactura	8.342	1.149	669	717	10.878
Servicios	18.915	2.380	559	0	21.854
Comercio	25.640	277	0	0	25.916
TOTAL	52.898	3.806	1.228	717	58.648

Fuente: Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa 2001

Nota: incluye propietarios. Encuesta de actualización sobre la situación socioeconómica de la MyPE, área urbana y periurbana. Octubre – Diciembre 2001

Aunque el cuadro presenta la información, resulta útil ilustrar gráficamente la estructura del empleo por rama de actividad en la ciudad de La Paz.

La Paz: Estructura del Empleo por Rama de Actividad en la MyPE

GRAFICA No 5



Fuente: VMME, Estudio, dic.2001

En esta gráfica se advierte que la inserción dominante de la población trabajadora en unidades de pequeña escala del comercio y los servicios, es lo característico de la estructura del empleo.

Lo dicho puede además respaldarse en la observación de la composición del empleo por tamaño en cada rama de actividad, siguiendo la información del cuadro inicial, y asumiendo que a menor tamaño, mayor precariedad

4.12.- CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL MUNICIPIO DE LA PAZ:

Microempresa de tipo (familiar)

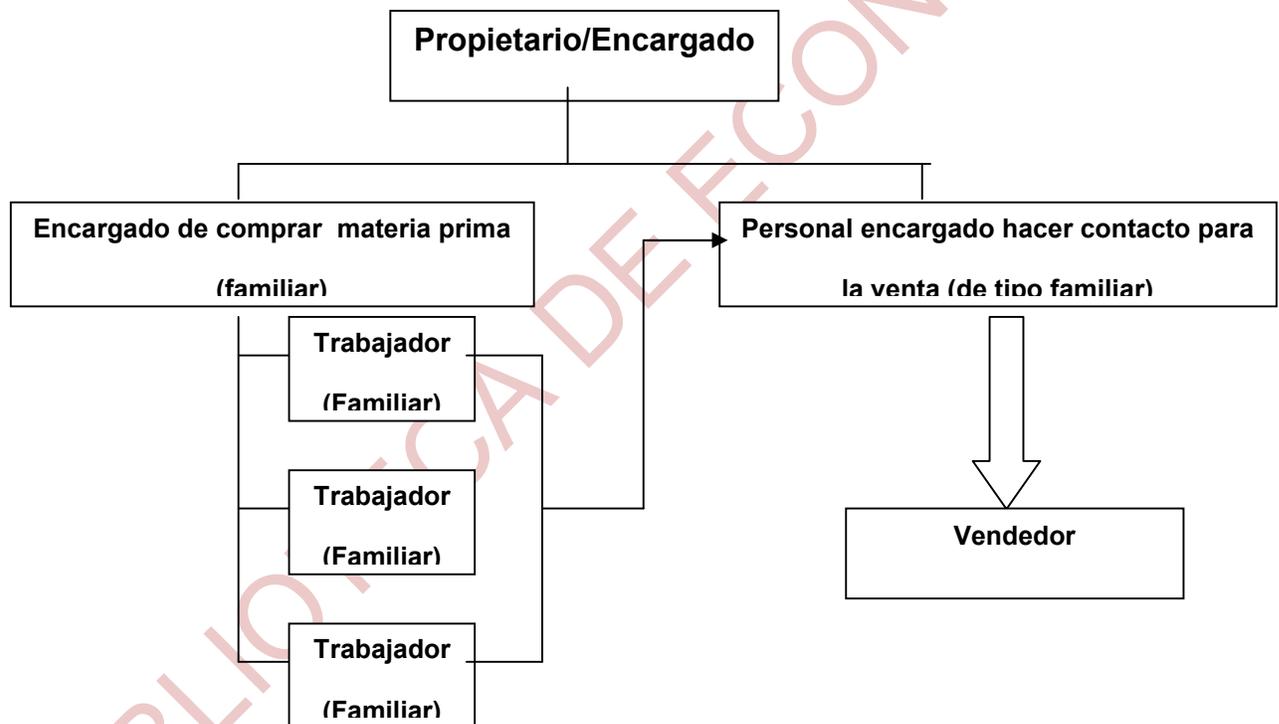
Con frecuencia este tipo de empresa se encuentra conformado por miembros de la misma familia, que cuentan con su herramienta de trabajo, pero no en todos los

casos, pues por ser microempresa no siempre se tiene la máquina y/o herramienta que se necesita, también indicamos que el momento de producir para obtener un producto que sea económico incurre en mezclar la materia prima con material sintético.

4.13.- MICROEMPRESA EN SU CONFORMACIÓN DE TIPO FAMILIAR.

A continuación su forma organizacional.

CUADRO No 12



Fuente: elaboración en base a datos proporcionados por microempresarios

- Componente familiar manejada por sus propietarios tiene un máximo de 10 empleados.
- Escaso nivel de acumulación.
- Las finanzas del hogar y el negocio no están separadas.

- Falta de formalidad lo que deriva en un acceso limitado al sector financiero formal y a los servicios no financieros.
- Su capacidad técnica y de gestión es bastante limitada.
- Su infraestructura productiva es incipiente y está localizada en el hogar.

La microempresa al ser tan reducida, incurre en varios errores, lo que implica que no existan las ventas esperadas por estos.

4.14.- PEQUEÑA EMPRESA EN SU COMPOSICIÓN DE TIPO ASOCIACIÓN

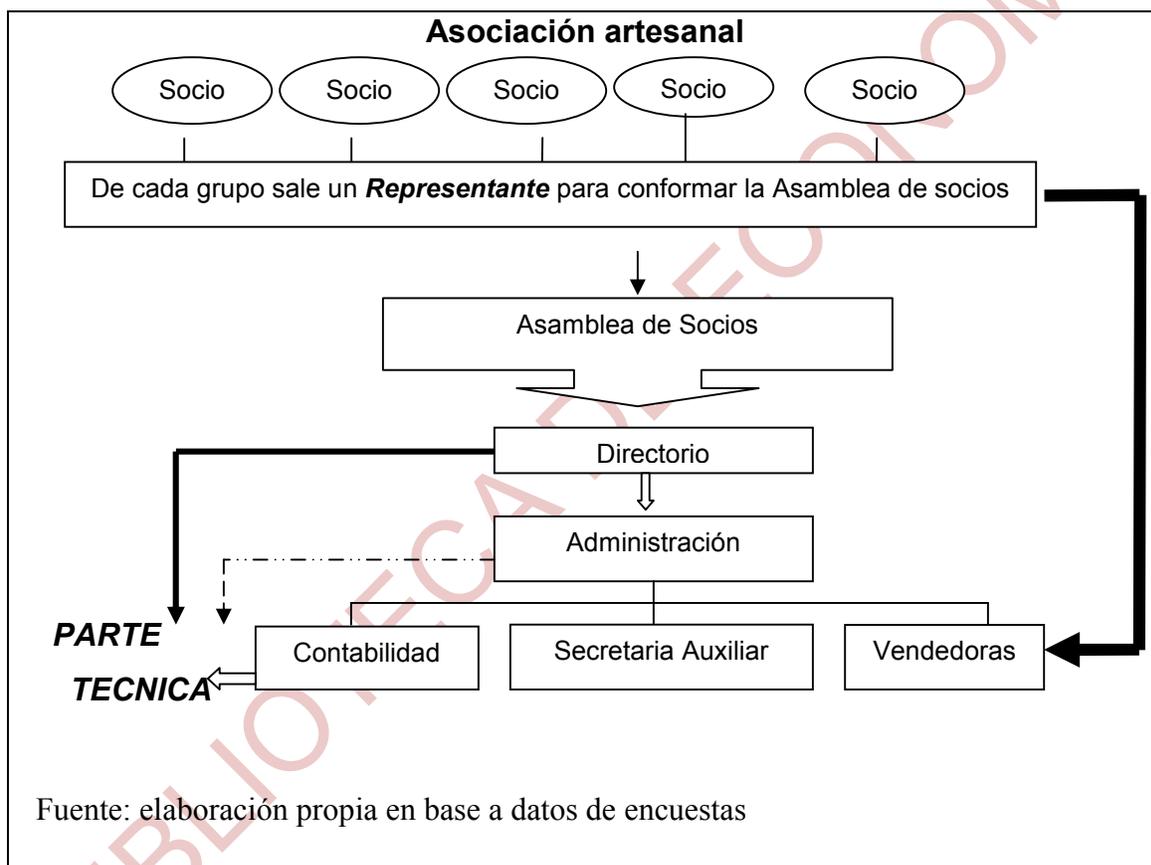
1) La Pequeña empresa de tipo (asociación)

La pequeña empresa es de conformación de tipo Asociación, es decir que un número de microempresarios se agrupan para poder conformar una asociación la cual les beneficia, pues de una u otra forma consiguen logros que solo como microempresarios no lo cumplirían, pero estando conformados en agrupación cumplen objetivos que ellos mismos se fijan como metas, es así que al interior de estas se encuentra una organización administrativa, existe una división del trabajo pues ya no es una sola persona quien toma las decisiones operacionales sino que funciona bajo la supervisión de socios, y estos para aprobar una u otra decisión convocan a asamblea de socios; a continuación los puntos mas relevantes de este tipo de empresa.

- Dirigida por un presidente que la misma asociación elige, estos socios a su vez subcontratan a otros trabajadores para cumplir con sus pedidos los cuales llegan a 2 y 5 personas por socio.
- Las finanzas del negocio están registradas contablemente.
- La capacidad técnica y de gestión comienza a tener una innovación especial.
- Cuentan con una infraestructura productiva relativamente aceptable también cuentan con un lugar de exposición y ventas.

Organización de la Pequeña Empresa o de tipo Asociación

GRAFICA No 6



Con esto no se indica que la pequeña empresa es una ventaja, pero si se puede decir que es un paso para dejar de ser un productor con escalas bajas de producción y de esta forma convertirse en verdaderos empresarios que puedan competir frente a otros empresarios del mismo rubro.

4.15.- ANALISIS DEL SECTOR

DESCRIPCION DE LA PRODUCCION DE LA MYPE TEXTIL ARTESANAL

- Preparación de muestras.- Se refiere a la elaboración de un modelo tipo, para su aprobación y posterior producción en mayor escala.
- Tejido a mano, en telar o a maquina.- Se hará la distinción del tipo de producto es decir en esta actividad se tejen las prendas de vestir por partes, según diseño.
- Armado – Costurado.- Se refiere al empalme es decir el unido de las partes de las prendas en forma manual.
- Planchado.- Esta actividad es la que iguala las irregularidades de la prenda por la acción del tejido y del armado y del mismo costurado.
- Control de calidad.- Será la verificación de calidad de las prendas, identificando si tiene algunas fallas en el producto acabado.
- Etiquetado.- Actividad en la que se coloca la marca del producto y se lo empaca debidamente para su envío al mercado.

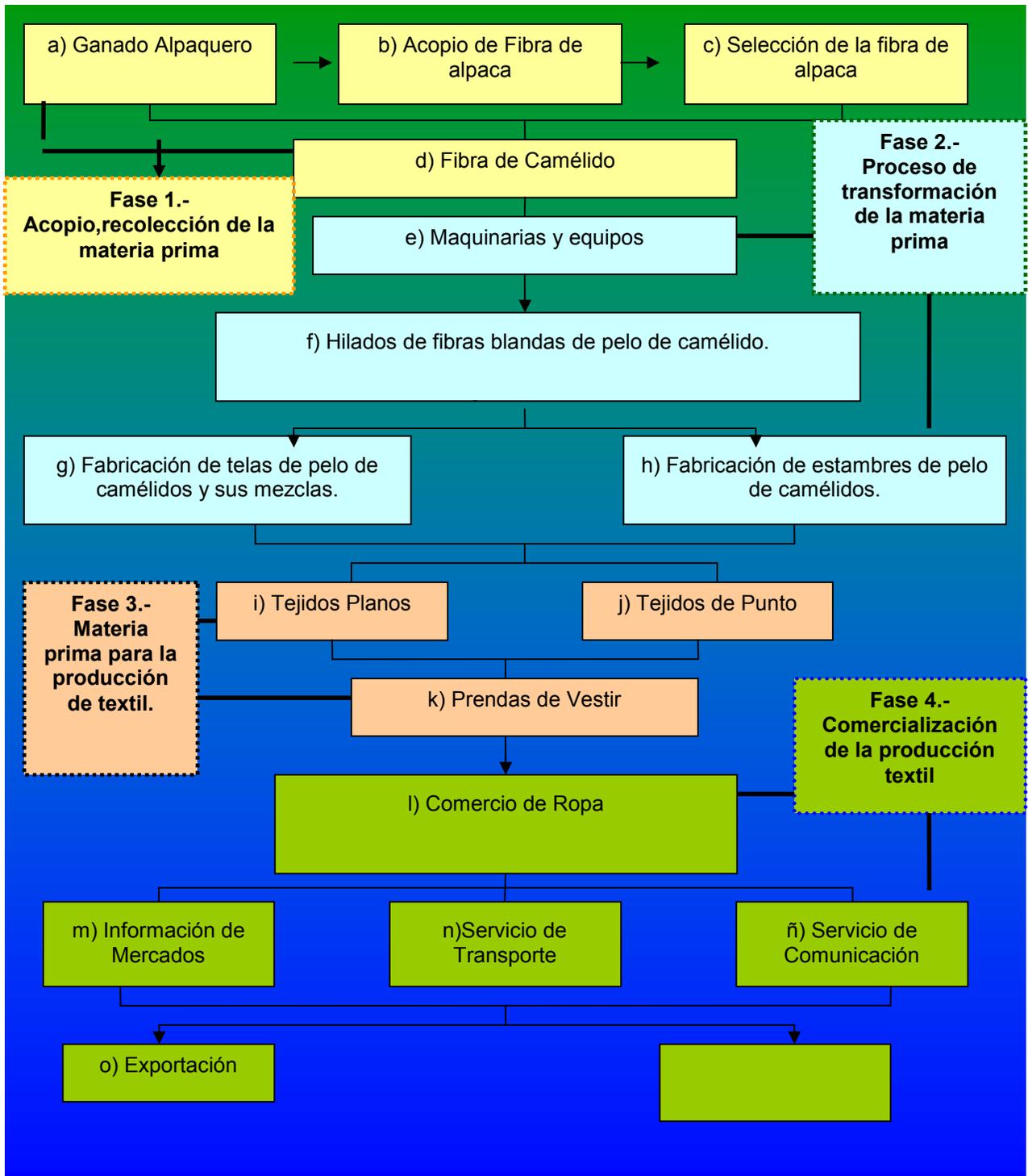
El producto en la mayoría de los casos va dirigido principalmente a visitantes extranjeros, y a pedidos para exportaciones.

4.16.- CADENA PRODUCTIVA TEXTIL ARTESANAL EN FIBRA DE ALPACA

**ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA TEXTIL- ARTESANAL EN
ALPACA**

CUADRO No 13

BIBLIOTECA DE ECONOMIA



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Fac. Ingeniería – UMSA. Y Prefectura de La Paz

4.17.- COMPONENTES DE LA CADENA.

- Proveedor, persona encargada de abastecer.
- Productor, que produce, cada una de las personas que intervienen en la producción de alguna cosa.

- Mayorista, comerciante al por mayor.
- Minorista, comerciante al por menor.
- Transformador, que transforma o modifica.
- Consumidor final, individuos y organizaciones, con necesidades comunes e interés en determinado producto, para su uso o consumo⁴⁸

4.18.- BREVE EXPLICACION DE SUS COMPONENTES

FASE 1.- ACOPIO, RECOLECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA

a) Ganado Alpaquero

La alpaca presenta varias diferencias con relación a la llama como ser: La cabeza de alpaca es más pequeña que la llama, en la parte frontal presenta un característico mechón de fibra de copete; las orejas son pequeñas y terminadas en punta; los ojos redondeados, grandes y salientes; el perfil del cuerpo es más curvilíneo que el de la llama. Tiene dos variedades bastante definidas: la Suri y la Huacaya.⁴⁹

La Suri. Tiene poca población e incluso por estudios reportados estaría en peligro de extinción, su fibra casi no presenta rizos, es lacia y sedosa, menos densa que la huacaya. Las mechas se disponen en forma paralela con respecto a la superficie cutánea, con fibras más largas que caen desde la línea media de la espalda a ambos lados del cuerpo, el diámetro promedio de la fibra es de 14,2 cm. El peso de vellón es de 2,08 Kilos. Los animales Suri pesan 64.8 Kilos corporal adulto.

La Huacaya. Se caracteriza por tener mayor calce de vellón que deja sola la cara y las cuatro patas cubiertas de pelo corto, la fibra se caracteriza por ser densa, rizada y esponjosa; las mechas se disponen perpendiculares a la superficie de la piel, la fibra presenta un diámetro promedio de 27.7 micras, una longitud de 9,58 cm. en fibra blanca, y 9.75 cm. en fibra de color; el peso del vellón de un año de crecimiento es de 1.7 Kilos.

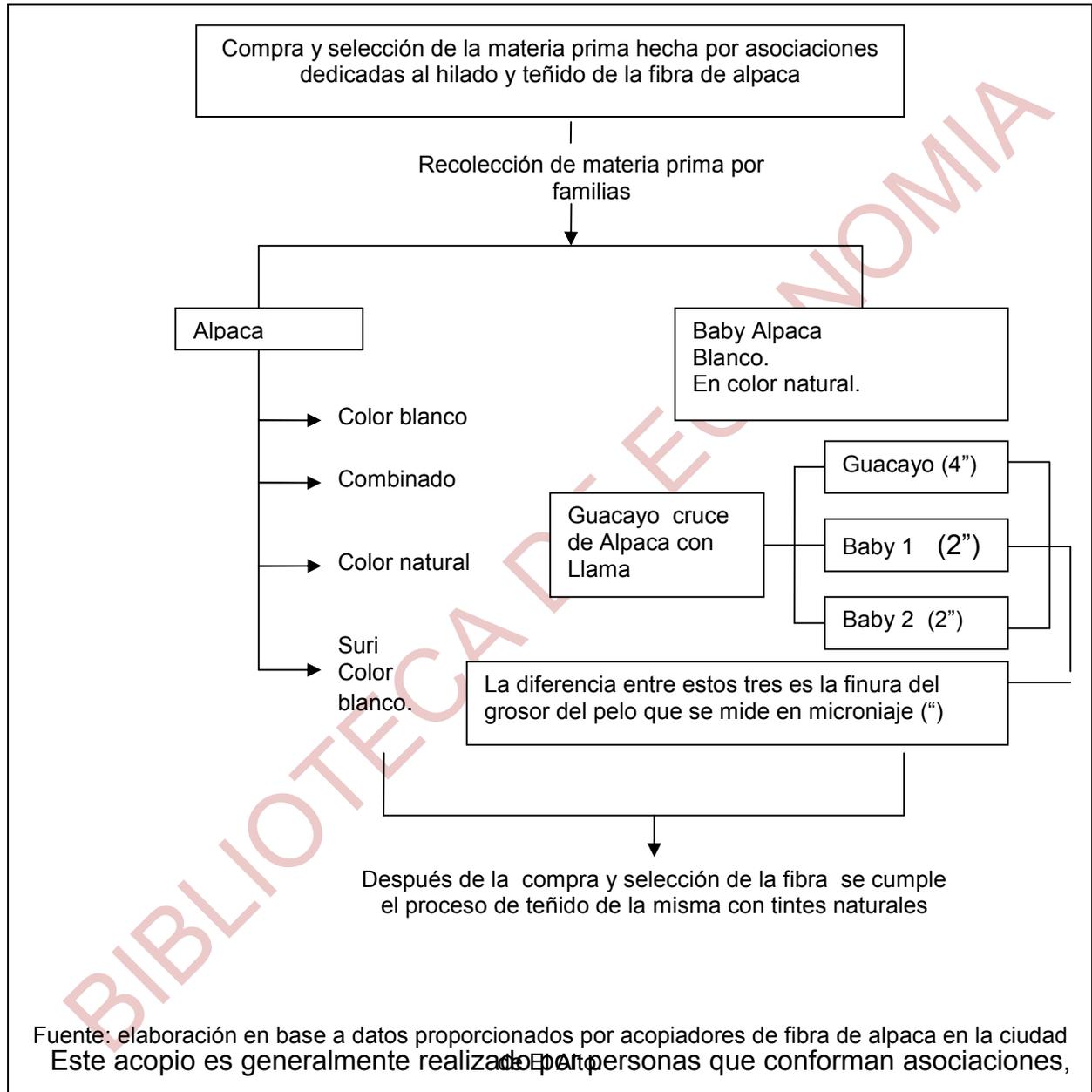
⁴⁸ PADER- COSUDE “Enfoque de Cadena de Valor Local” Pág. 16

⁴⁹ Gumucio Gary “Competitividad del pelo fino de Camélido en el Mercado Internacional”. Escuela Militar de Ingeniería. Pg. 59 Tesis de Grado 2001. Bolivia.

b- c- d) Acopio y Selección de Fibra de Alpaca

Este es el proceso de acopio y selección de la materia prima:

CUADRO No 14



Fuente: elaboración en base a datos proporcionados por acopiadores de fibra de alpaca en la ciudad de El Alto. Este acopio es generalmente realizado por personas que conforman asociaciones,

que viven en la ciudad de El Alto, recolectan con preferencia la fibra de color blanco, pues este más apreciado pues se le puede dar el color que más se requiere es debido a esto que es tan apreciado por las empresas dedicadas a la hilatura de esta materia prima.

d) La fibra de camélido, después de haber sido acopiado y seleccionado pasa a la fase de hilatura, en maquinaria especial para este tipo de materia prima,

FASE 2.- PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DE LA MATERIA PRIMA

e) en lo que se refiere a la maquinaria, en el país existen escasa empresa que se dedique a este tipo de hilatura,

f) en esta fase es donde se da los tonos mas requeridos a esta fibra el hilado es de vital importancia pues este le dará la finura a la lana,

g – h) ambos incisos van juntos por considerarlos la etapa de transformación a ese hilado,

FASE 3.- MATERIA PRIMA PARA LA PRODUCCION TEXTIL

i – ii) la forma que se le da a esta lana hilada es a elección del productor,

j) etapa en la cual la prenda de vestir acabada ya esta lista para ser comercializada.

FASE 4.- COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN TEXTIL

k) dentro de la comercialización de esta producción nos referimos a tres aspectos muy importantes los cuales son,

I – información de mercados,

II – servicios de transporte,

III – servicios de comunicación, cuando está listo para la venta en el mercado se hace la siguiente distinción una de,

m) venta para la exportación y

n) venta para el mercado local.

Los países mas atractivos para la comercialización de tejidos bolivianos, y con las cuales han logrado relaciones comerciales los productores son, los países a continuación detallados.

4.19.- COSTOS EN LOS QUE INCURRE LA MyPE TEXTIL ARTESANAL CON RESPECTO AL FACTOR DE LOCALIZACIÓN

La micro y pequeña empresa localiza su centro de comercialización en lugares donde existe concentración y flujo de visitantes extranjeros, en este caso, mercados artesanales que presentan la oferta de varios productos artesanales a turistas en un solo lugar.

MERCADOS ARTESANALES EN EL MUNICIPIO DE LA PAZ.

CUADRO No 15

Mercados Artesanales
Zona Central:
➤ Linares
➤ Sagárnaga
➤ Illampu
➤ San Francisco

Fuente: elaboración propia en base a datos de productores

De acuerdo al cuadro estos son los mercados más conocidos por productores artesanales y por visitantes extranjeros es de bastante concurrencia por situarse en cercanías a hoteles que hospedan a turistas.

Mercados de abastecimiento de materia prima de la MyPE en el municipio de La Paz

CUADRO No 16

Tipode Empresa	Materia Prima en la Ciudad de La Paz	Mercados ubicados en la ciudad de La Paz	Empresa Proveedora	Materia prima de otros destinos del país
Microempresa	Lana Alpacril	Mercado calle	Venta en	INKA – TOPS

Pequeña Empresa	Lana Acrílica	Máx Paredes	Mercados de abasto	del Perú
	Lana de Alpaca en cono.		Cooproca (El Alto)	FOTRAMA – Cochabamba.

Fuente: elaboración propia en base a datos proporcionados por Productores

- La microempresa por su forma reducida de producir incurre en adquirir materia prima importada lo que implica en un producto acabado de mala calidad y por consiguiente una reducción en sus ventas.
- La pequeña empresa que también adquiere materia prima no incurre en este error, al contrario este compra la materia prima por cantidad y no adquiere esta fibra del mercado, sino que su forma de operar es, contactarse con la empresa misma, que se dedica a la hilatura de esta materia prima, esto hace que se reduzca el costo de su material de trabajo.

4.20.- MATERIA PRIMA Y COSTOS

Actualmente la micro y pequeña empresa textil artesanal en fibra de alpaca se enfrentan a graves problemas con relación a la materia prima ya que debido a su escala de compra los costos de las mismas son muy altos, los proveedores son más exigentes en cuanto a sus condiciones de pago, en cuanto a los plazos de entrega ya que generalmente les dan preferencia a sus clientes más grandes. Actualmente la principal producción dentro de las artesanías es la de textiles por su producción y exportación mayoritaria y está representada por prendas de vestir, accesorios productos utilitarios para el hogar y de uso en general.

4.21.- LOS COSTOS DE LA MATERIA PRIMA

PRECIOS DE HILO DE ALPACA A MERCADO NACIONAL EXPRESADOS EN Bs. / Kg. (PRECIOS ACTUALES SEGÚN COOPROCA)

CUADRO No 17

				DESCUENTO POR PAGO AL CONTADO							
				0.5%	1%	1.5%	2%	2.5%	3%	3.5%	4%
Calidad	Color	Título	Hasta 25 Kg.	26 a 50 Kg.	51 a 75 Kg.	75 a 100 Kg.	100 a 250 Kg.	251 a 500 Kg.	501 a 750 Kg.	751 a 1000 Kg.	1001 a 1500 Kg.
Super	Natural	2/11 y	174.00	173.13	172.26	171.39	170.52	169.65	168.78	167.91	167.04

Fina		3/11									
Super Fina	Teñido	2/11 y 3/12	194.00	193.03	192.06	191.09	190.12	189.15	188.18	187.21	186.24
Super Fina	Natural	2/16	180.50	179.60	178.70	177.79	176.89	175.99	175.09	174.18	173.28
Super Fina	Teñido	2/16	200.50	199.50	198.50	197.49	196.49	195.49	194.49	193.48	192.48
Super Fina	Natural	2/22	181.00	180.10	179.19	178.29	177.38	176.48	175.57	174.67	173.76
Super Fina	Teñido	2/22	201.00	200.00	198.99	197.99	196.98	195.98	194.97	193.97	192.96
Super Fina	Natural	3/6 y 2/4	170.00	169.15	168.30	167.45	166.60	165.75	164.90	164.05	163.20
Super Fina	Teñido	3/6 y 2/4	190.00	189.05	188.10	187.15	186.20	185.25	184.30	183.35	182.40
Super Fina	Melange Natural	3/11 y 2/16	208.00	206.96	205.92	204.88	203.84	202.80	201.76	200.72	199.68

Fuente: Compañía de Productos Camélidos S.A. (COPROCA 2011) El Alto

* Aclarar que todos los precios incluyen impuestos de Ley

Cabe mencionar que los precios indicados en el cuadro, son en bolivianos, de venta en mercado nacional, destacar también que los artículos de color son los que tiene una mayor aceptación al tener estos una demanda anual.

Coproca es una empresa procesadora y comercializadora de Tops e Hilos de la fibra de alpaca, que trabaja en coordinación con AIGACAA que es una entidad sin fines de lucro y que agrupa a criadores de camélidos de los tres departamento La Paz, Oruro, Potosí, para de esta forma captar la mayor cantidad de lana de alpaca y procesarla.

Mercados de destino de la Produccion de la MyPE textilera artesanal.

CUADRO No 18

	Ferias organizadas por el municipio de La Paz.	Tienda de exposición y ventas	Venta al exterior
Microempresa	✓	X	X
Pequeña Empresa	X	✓	✓

Fuente: elaboración propia en base a datos proporcionados por Productores

En el cuadro verificamos que la microempresa no sólo está presente en ferias que se puedan dar, sino que también se presenta a ferias organizadas por el Municipio, esto debido a que no cuenta con un lugar de exposición y ventas segura, mucho menos lograr vender en mercados internacionales, por su baja productividad, baja calidad es debido a esto que busca de cualquier forma vender su producción.

La pequeña empresa a comparación de la microempresa no se dedica en gran medida a presentarse a este tipo de ferias, por contar con un lugar fijo de ventas, y se puede decir que estos están más en el afán de captar más clientes, llegar a mercados externos, pues no nos olvidemos que nos estamos refiriendo a una organización de tipo asociación, donde se produce con cierto detalle las prendas.

4.22.- ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA MyPE. TEXTIL ARTESANAL EN EL MUNICIPIO DE LA PAZ

La estructura que mencionamos a continuación las tomamos como costos, la falta de un buen manejo de inventario, producir con materia prima de calidad, diseños y otros costos que la micro y pequeña empresa textil artesanal obvia.

- Los inventarios que maneja la micro y pequeña empresa son proporcionalmente mayores debido a su falta de proyección de lo que van a vender. Es decir no tienen un control de su producción ni de sus ventas.
- La MyPE necesita de materia prima o los insumos que sean de calidad, lleguen a tiempo, lo cual representa un importante factor para concluir exitosamente con la distribución de los productos a los consumidores nacionales y extranjeros.
- Sin duda alguna, otro factor importante corresponde a calidad, la apertura comercial y la revolución de las comunicaciones han permitido que se comparen fácilmente las calidades disponibles en todos los mercados del mundo, con esquemas de normas internacionales cada vez más estrictas, así como sistemas de certificación de calidad que permitan otorgar una

garantía de calidad a los consumidores de productos bolivianos, por lo que se ha vuelto indispensable crear una cultura de calidad y no así de cantidad en la micro y pequeña empresa textil.

- Otro aspecto fundamental es el diseño, ya que para poder presentar y vender mejor un producto se debe considerar sus características distintivas, ya sea en su empaque, o en la promoción que se le pueda dar y poniendo especial énfasis en todos aquellos productos en los que hay capacidad para exportar, así como los que enfrentan la competencia interna.

A continuación tabla de contabilidad de la Micro y Pequeña empresa textil.

Estructura de Costos de Micro y Pequeña Empresa Textil Artesanal

CUADRO No 19

Costos de Fabricar	Costos de Administrar	Costos de Comercialización	Costos Financieros
Materia prima (cv)	Gastos generales de administración (cv)	Lubricantes (cv)	Intereses Bancarios (cf)
Insumos (cv)	Viáticos (cv)	Mantenimiento	Intereses crédito

		(cv)	proveedores (cf)
Agua (cv)	Suministros de oficina (cv)	Servicios de comunicación (cv)	
Energía eléctrica (cv)	Sueldos del personal administrativo (cf)	Sueldos del personal de ventas (cf)	
Lubricantes (cv)	Agua (cf)	Agua (cf)	
Repuestos (cv)	Energía eléctrica (cf)	Energía eléctrica (cf)	
Servicios de Comunicación (cv)	Mantenimiento (cf)	Alquileres (cf)	
Mantenimiento (cv)	Alquileres (cf)		
Mano de obra Directa (cf)			
Mano de obra Indirecta (cf)			
Alquileres (cf)			

Fuente: elaboración propia

- Este cuadro, donde se refleja la estructura de costos de la micro y pequeña empresa nos muestra, los costos que incurre para obtener un producto acabado hasta su comercialización.
- Hacemos énfasis en los recuadros de color (gris), pues estos son los costos, que la microempresa toma en cuenta para producir y no así los otros costos

4.23.- CANALES DE COMERCIALIZACION

CANALES DE COMERCIALIZACION DE LA MyPE TEXTIL ARTESANAL EN ALPACA

CUADRO No 20

Los cuadros (a), nos muestra un canal de comercialización indirecto, pues desde que sale la producción del taller del productor este tiene que pasar por fases de comercialización antes de llegar al consumidor final.

- Los cuadros (b), indica que no solo la venta se hace en ciudades si que esta producción se la lleva a la frontera, es ahí donde también tiene un proceso hasta llegar al consumidor.
- Los cuadros (c), indica que muchas veces el productor vende su producción a tiendas y puestos de venta que no solo es una venta segura, si no que también regatean los precios de sus productos.

- La línea (d) Taller del Productor – Consumidor final nacional o extranjero, se en ocasiones donde el productor se presenta en ferias, es la única forma en la que se da este tipo de venta.

Productor.

Estas son las personas que producen, su característica es; elaborar prendas de todo tipo en diferente materia prima son personas de la misma ciudad.

Minorista.

Dentro de este se encuentran las tiendas que comercializan el producto.

Mayorista.

En este sector se distinguen dos tipos de comercializadores:

- Mayoristas nacionales
- Mayoristas extranjeros

Los mayoristas nacionales comercializan directamente con el productor

Los mayoristas extranjeros comercializan con los mayoristas nacionales.

Exportador.

Comercializa su producción mediante contactos que el mismo realiza, destina su producción a países de Europa, parte de Asia y Estados Unidos.

Consumidor, que tiene mayor relación con el minorista.

4.24.- RELACION PRODUCTOR – INTERMEDIARIO

- Productor- consumidor.- Este nivel se da en escasa oportunidad (En ferias)
- Productor- minorista.- Este nivel se da en mayor escala pues el minorista es quien compra directamente del productor.
- Productor – Mayorista – Minorista.- El productor comercializa su producción primero con el mayorista y este a la vez con el minorista.
- Exportador – productor.- El exportador será quien le dará al productor con bastante detalle los requerimientos de diseño, modelo, tallas, colores, etc., y el productor los producirá para luego vender ese producto a clientes exclusivos.

4.25.- CLUSTERS

La actividad de la crianza de camélidos y su respectivo procesamiento hasta la obtención de prendas y accesorios, cuenta con un potencial bastante atractivo no sólo en el mercado local sino también en el mercado exportador, ya que cuenta con una gran cantidad de población ganadera y un sector artesanal que emerge, en fabricación de prendas de vestir, además de la calidad que se logra en los productos de exportación.

4.26.-EL CLUSTER DE TEXTILES EN BOLIVIA

En la visión de los actores empresariales bolivianos, la cadena de textiles y confecciones, concebida desde la producción o importación de las fibras hasta la comercialización de prendas de vestir, tiene los siguientes eslabones y productos:

4.27.-ESLABONES Y PRODUCTOS

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 (polaras, *jeans*, chompas).
- ✓ La comercialización de productos intermedios y de productos terminados.
- ✓ Teniendo en cuenta que la cadena de camélidos ha sido priorizada de manera separada a la de Textiles y Confecciones de Algodón y Fibras Sintéticas.

4.28.- EL SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES

La industria textil ha experimentado una tendencia positiva en los últimos años, incrementando los niveles de producción de telas y prendas de vestir logrando cada vez mejores niveles de calidad. La industria de textiles y confecciones boliviana, se basa principalmente en manufacturas y semi-manufactura de algodón y de fibra alpaca.

La industria está concentrada en las ciudades de La Paz, El Alto, Santa Cruz y Cochabamba.

La industria de confección muestra altos niveles de informalidad.

Entre los principales problemas que enfrenta este sector es la informalidad, competencia desleal, la ropa usada, el contrabando y ausencia de algunos eslabones en la cadena productiva, haciendo que no sea muy atractivo para el emprendimiento de nuevos negocios. Sin embargo, al haber debilidades en la cadena productiva se abre oportunidades para completar la cadena y aprovechar de las ventajas que este sector presenta.

El siguiente cuadro corresponde a datos del sector del año 2000, por no contar con estudios en el rubro, proporcionados por el INE.

Sector Textil y de Confecciones Ventas Anuales (en millones de dólares)

CUADRO No 21

	VENTAS TOTALES DE TEXTILES	VENTAS EN EL MERCADO EXTERNO	VENTAS EN EL MERCADO INTERNO
1999	94.2	40.17	54.03
2000	93.58	55.44	38.14
2001	91.22	51.9	39.32
2002	91.96	48.32	43.64
2003	94.82	42.22	52.60

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas – INE 2000

4.29.- RECURSOS NATURALES (MATERIA PRIMA)

PRODUCCIÓN DE FIBRAS E HILOS DE PELO FINO (LLAMAS Y ALPACAS)

La producción de camélidos forma parte de la tradición, cultura y economía de los Andes bolivianos.

Bolivia es uno de los principales países productores de camélidos del mundo, los cuales se encuentran particularmente en los Andes a través de todo el altiplano boliviano.

Las cualidades de estas fibras relacionadas con su capacidad térmica y la naturaleza y textura de los hilados, las hacen de gran atractivo para el consumo de prendas de vestir.

Compite con otras fibras especiales como el lino, la angora, la seda.

En el caso de la alpaca, se cuenta con más de 17 colores naturales en negros, blancos, y cafés.

Esta fibra se caracteriza tanto por sus cualidades térmicas, como por su resistencia, impermeabilidad y anti-inflamabilidad.

Existen cuatro hilanderías de fibras de pelo fino (Bonanza, Coproca, Fotrama e Hilbo) que fabrican tops e hilados de alpaca y llama.

A continuación como debería estar organizada un cluster de fibra de alpaca en el municipio de La Paz.

4.30.-CONFORMACIÓN DEL CLUSTER

Representantes asociados de los actores claves de la cadena productiva de los textiles, es decir, que no existe a nivel municipio una conformación de cluster referido a la crianza, acopio, transformación en hilatura de esta fibra, posterior producción y comercialización al obtener un producto acabado, instituciones que se dediquen a la conformación de cluster en lo que se refiere a la alpaca.

A continuación la forma en la que debería de estar conformado un cluster en alpaca en el municipio de La Paz.

- Productores alpaqueros,
Industriales Textiles.

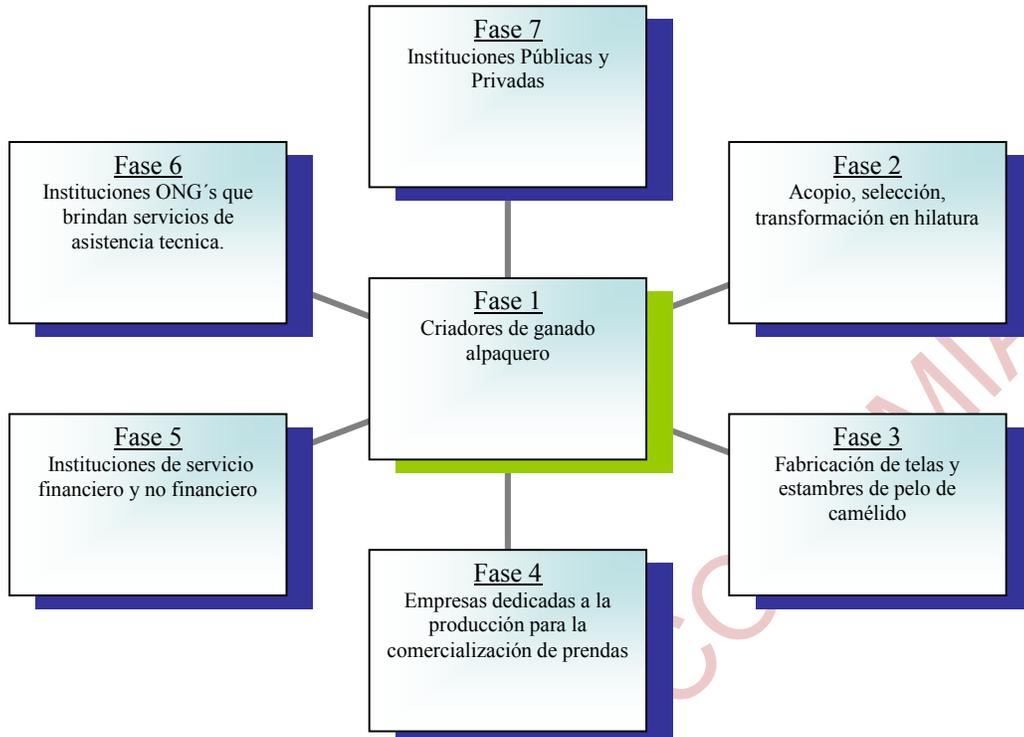
- Pequeños empresarios textiles confeccionistas
Artesanos textiles

- Personas que contribuyen con el sector: académicos, científicos, Instituciones de Servicios Financieros y No Financieros, ONG´s, Instituciones Publicas y Privadas, etc.

CONFORMACION DEL CLUSTER DE FIBRA DE ALPACA EN EL MUNICIPIO DE LA PAZ.

GRAFICA No 7

BIBLIOTECA DE ECONOMIA



Fuente: elaboración en base a datos de Idepro, Ingeniería – UMSA 2009

4.31.-BREVE EXPLICACION DEL CLUSTER DE LA FIBRA DE ALPACA

1. En la gráfica notamos que para la conformación de un cluster de la fibra de alpaca el principal involucrado son los “criadores de alpaca”, pues este es uno de los eslabones con el que el municipio no cuenta.
2. La fase (2), es un punto relativamente existente, refiriéndonos a que existen personas dedicadas a acopiar y seleccionar esta fibra que luego comercializan a empresas dedicadas a producir con esta materia prima.
3. En el municipio de La Paz existen empresas que tienen la maquinaria para fabricar tela, pero la misma es tela sintética, entonces los empresarios que se dedican a producir con telas de pelo de camélido adquieren tela importada.
4. El empresario productor muchas veces se ve en la necesidad de adquirir materia prima importada por no contar con la misma el momento de producir su producción.

5. Las instituciones de servicio financiero y no financiero, toman un papel importante pues el sector productor artesanal en este tipo de fibra requiere de capital inicial para poder iniciar sus actividades, para poder adquirir maquinaria, materia prima, también requiere de capacitación técnica.
6. Las Instituciones y Organizaciones no Gubernamentales, son las indicadas para dar asistencia técnica en producción, comercialización, etc.
7. El municipio también es un punto central por ser eje facilitador en lo que se refiere al cluster de fibra de alpaca.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPITULO V

RESULTADOS Y PROPUESTA

5.1.- DIAGNOSTICO EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL

ARTESANAL PRODUCTOR EN FIBRA DE ALPACA

De acuerdo a la entrevista y encuesta realizada a los actores involucrados del sector se tomó la muestra de, UNA MICROEMPRESA Y UNA ASOCIACIÓN con las cuales se coordinó para realizar el trabajo en conjunto (ver anexos).

Así mismo damos a conocer la experiencia de la unión de Wanymar a la asociación Sayari, esto con el fin de buscar el beneficio de la microempresa citada, por su reducido tamaño en su afán de entrar a nuevos mercados estos optaron por ser parte de Sayari, y así mediante ellos dar a conocer su producción, para así más adelante formar una asociación de las tallas de Sayari.

A continuación la característica de las mismas.

CARACTERISTICA FISICA DE LA MYPE ESTUDIO DE CASO

“MICROEMPRESA”

WANDA MAGARIÑOS

- Microempresa dirigida por Wanda Magariños, la experiencia de trabajo que ella tiene como microempresaria es de 6 años.
- La producción es en telar, ganchillo y crochet, la materia prima que utiliza para realizar sus tejidos artesanales es de materia prima variada como ser, fibra de alpaca, hilo de algodón y lana sintética.
- En épocas de mayor demanda la microempresaria contrata a un número de 4 a 5 personas, para cumplir con los pedidos.
- La microempresaria recibió capacitación técnica del Instituto del Pequeño Productor – IDEPRO (año 2000).
- Como microproductora cuenta con su propia herramienta de trabajo (telar).
- Wanda Magariños, tiene la visión de hacer que su microempresa se convierta en una empresa que genere empleos e ingresos.
- Actualmente la señora Magariños vende sus productos en la feria dominical del Prado, y en ferias ocasionales que se organizan en el municipio de La Paz.

Wanda Magariños, que realiza tejidos en telar ha logrado mantener sus ventas debido a su exclusividad en diseños en telar, cabe destacar que la señora se moviliza para poder vender su producción en diferentes ferias que se organizan en el municipio, no obstante que sus ventas dependen de cada feria y no cuenta con un lugar fijo de exposición,

- Wanymar busca consolidarse en el mercado.
- Wanymar, que solo cuenta con dos componentes, buscan consolidarse en el mercado mediante el apoyo de instituciones que organizan ferias a nivel municipal.

A continuación los Estados de Resultados de Wanymar.

5.2.- ESTADO DE RESULTADOS WANYMAR CON MANO DE OBRA

contratación de mano de obra.

Tomamos como referencia en tiempo año “1”, “2”, “3”, “4”, “5”, los cuales indican la venta anual estimado de cinco gestiones que la microempresa obtiene en ingresos por la venta de mantillas, bufandas, y ponchos en lana de alpaca.

La ganancia que se obtiene es de Bs. 170 por feria (feria dominical del Prado), en todo caso salen a vender sus productos por las noches al Prado, ambas reconocen que si tuvieran una capacitación, en ventas, asistencia técnica y técnicas de comercialización, obtendrían mejores oportunidades en el mercado.

Con respecto a la producción de una mantilla, se debe tener en cuenta que el costo del producto es de Bs. 30.00, y ellas lo comercializan en Bs. 100, haciendo una breve aclaración, este producto lleva materia prima importada como lo es alpacril, lo que hace que sea una prenda de bajo costo en su producción, pero que baja su calidad de tal forma que en muchas ocasiones suelen también bajar el precio hasta en Bs. 80.00, debido a la mala calidad de la materia prima.

Al tratarse de una Microempresa, nos referimos que esta no emite factura por la venta de sus productos, pero si hace un pago anual al Gobierno Municipal por ser parte de la Feria Dominical.

El valor actual Neto, nos refleja un numero negativo que no favorece a Wanymar.

Con lo que llegamos a la conclusión de que al tener flujo monetario negativo, no se puede calcular ni el VAN ni el TIR, lo que indica que el proyecto es no rentable y se tiene una pérdida económica.

El siguiente estado de Resultados de la microempresa WANYMAR, nos muestra datos que son propios de la misma, es decir, **la microempresa trabaja sin la contratación de mano de obra**, sin pagar mano de obra el proyecto es rentable, esto sin pagar impuestos correspondientes,

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CUADRO No 22

ESTADO DE RESULTADOS WANYMAR CON MANO DE OBRA						
AÑOS	1	2	3	4	5	
INGRESOS	13.330	13.330	13.330	13.330	13.330	
Ingresos por venta de Mantillas	6.510	6.510	6.510	6.510	6.510	
Ingresos por venta de Bufandas	2.480	2.480	2.480	2.480	2.480	
Ingresos por venta de Ponchos	4.340	4.340	4.340	4.340	4.340	
COSTOS	13.985	13.985	13.985	13.985	13.985	
Costos generales y administrativos	6.265	6.265	6.265	6.265	6.265	
Costos de operación	6820	6820	6820	6820	6820	
Costos de administración	900	900	900	900	900	
UTILIDAD IMPONIBLE	-655	-655	-655	-655	-655	
UTILIDAD NETA	-655	-655	-655	-655	-655	
FLUJO DE FONDOS						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
FUENTES	0	-655	-655	-655	-655	-655
Préstamo						
Aportes						
Generación interna de caja	0	-655	-655	-655	-655	-655
utilidad imponible		-655	-655	-655	-655	-655
depreciación		0	0	0	0	0
Intereses		0	0	0	0	0
débito fiscal						

Recuperación IT			0	0	0	0
crédito fiscal						
Pago Iva neto		0	0	0	0	0
USOS	3.300	344	344	344	344	344
Inversión fija	3.300					
capital de trabajo		344	344	344	344	344
Servicio a la deuda	0	0	0	0	0	0
Amortización						
Intereses		0	0	0	0	0
Pago IUE		0	0	0	0	0
SUPERAVIT (DEFICIT)	-3.300	-999	-999	-999	-999	-999
Disponibilidad inicial		-3.300	-4.299	-5.298	-6.297	-7.296
Disponibilidad final	-3.300	-4.299	-5.298	-6.297	-7.296	-8.295

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

desde el punto de vista del proyecto

Periodo	Flujo monetario
0	-3300
1	-655
2	-655
3	-655
4	-655
5	-655

TIR

#iNUM!

Al tener un flujo monetario negativo, no se puede calcular ni el VAN ni el TIR

El proyecto es no rentable y una pérdida económica

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

desde el punto de vista del proyectista

Periodo	Flujo monetario
0	-3300
1	-999
2	-999
3	-999
4	-999
5	-999

TIR

#iNUM!

Fuente: elaborado en base a datos de encuestas realizadas al sector (ver anexos)

CUADRO No 23

ESTADO DE RESULTADOS WANYMAR SIN MANO DE OBRA						
AÑOS	1	2	3	4	5	
INGRESOS	13.330	13.330	13.330	13.330	13.330	
Ingresos por venta de Mantillas	6.510	6.510	6.510	6.510	6.510	
Ingresos por venta de Bufandas	2.480	2.480	2.480	2.480	2.480	
Ingresos por venta de Ponchos	4.340	4.340	4.340	4.340	4.340	
COSTOS	7.165	7.165	7.165	7.165	7.165	
Costos generales y administrativos	6.265	6.265	6.265	6.265	6.265	
Costos de operación						
Costos de administracion	900	900	900	900	900	
UTILIDAD IMPONIBLE	6.165	6.165	6.165	6.165	6.165	
IUE	0	1.541	1.541	1.541	1.541	
UTILIDAD NETA	6.165	4.624	4.624	4.624	4.624	
FLUJO DE FONDOS						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
FUENTES	0	6.165	6.165	6.165	6.165	6.165
Prestamo						
Aportes						
Generación interna de caja	0	6.165	6.165	6.165	6.165	6.165
utilidad imponible		6.165	6.165	6.165	6.165	6.165
Depreciación		0	0	0	0	0
Intereses		0	0	0	0	0
débito fiscal						
Recuperación IT			0	0	0	0
crédito fiscal						

Pago Iva neto						
USOS	3.300	344	344	344	344	344
Inversión fija	3.300					
capital de trabajo		344	344	344	344	344
Servicio a la deuda	0	0	0	0	0	0
Amortización						
Intereses		0	0	0	0	0
Pago IUE						
SUPERAVIT (DEFICIT)	-3.300	5.821	5.821	5.821	5.821	5.821
Disponibilidad inicial		-3.300	2.521	8.342	14.163	19.984
Disponibilidad final	-3.300	2.521	8.342	14.163	19.984	25.805

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

desde el punto de vista del proyecto

Periodo	Flujo monetario
0	-3300
1	6165
2	6165
3	6165
4	6165
5	6165

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

desde el punto de vista del proyectista

Periodo	Flujo monetario
0	-3300
1	5821
2	5821
3	5821
4	5821
5	5821

TIR	186%	TIR	175%
------------	-------------	------------	-------------

VAN **\$b 59.434**

Sin pagar mano de obra el proyecto es rentable. (sin pagar impuestos correspondientes)

Fuente: elaborado en base a datos de encuestas realizadas al sector (ver anexos)

5.3.- SITUACION SAYARI

ASOCIACIÓN SAYARI (Pararse)

- Asociación compuesta por once socios.
- Presidente de la Asociación, Omar Bueno Calderón.
- El Centro Artesanal SAYARI es una agrupación de jóvenes artesanos dedicados a la producción de prendas de vestir en fibra de alpaca para la exportación, vienen trabajando como asociación 3 años en el rubro.
- Cada uno de sus miembros trabajaron en empresas de exportación de prendas de alpaca.
- Los años de experiencia de los miembros de SAYARI es de 2 – 14 años, habiendo trabajado en diferentes empresas siendo preferentemente la producción para la exportación y el mercado nacional.
- Cada miembro cuenta con su respectiva máquina de tejer y su remalladora.
- Producción solo en fibra de alpaca.
- La perspectiva de SAYARI no solamente es lograr el mejoramiento de la calidad de vida de sus miembros, también de manera paralela, lograr establecerse como un centro de apoyo y capacitación técnica sin fines de lucro con el objetivo de brindar apoyo a personas de las mismas condiciones del grupo, oportunidades de capacitación que ellos no tuvieron en determinado momento.
- Ser una empresa de productores que exporten al mundo y sean generadores de empleo.
- Sayari recibe asesoramiento de Aid to Artisans institución que también se encarga de organizar ferias solo para artesanos ya sea a nivel local o nacional (continúan coordinando trabajos conjuntos).

Por otra parte no siempre existe los colores que requieren para sus tejidos, en esas situaciones suelen cambiar por tonos semejantes a los de su pedido.

Su mayor especialización es el tejido a máquina y no en otro tipo de técnica.

Sus socios no aceptan a otros miembros.

En épocas de mayor demanda requieren de mano de obra calificada

A consecuencia de este hecho suelen retrasar la entrega del pedido

El siguiente cuadro muestra los ingresos por las ventas anuales de Chompas y Chales en Sayari.

CUADRO No 24

INGRESOS

Producto	cantidad promedio vendida mensualmente	Precio Unidad en Bs	Total Ingresos promedio por ventas (mensual)	Total Ingresos promedio por ventas (anual)
Chompa	1000	127,54	127.540	1.530.480
Chales	70	30	2.100	25.200
TOTAL	1070		129.640	1.555.680

Fuente: elaborado en base a datos de encuestas

Tomamos en cuenta que venden dos de sus productos estrella que son Chompas y Chales, con un precio de cada chompa a Bs. 130 (precio promedio de Bs. 120 a 170), y de cada Chal a Bs. 30 (precio promedio de Bs. 30 a 50), esta venta se logra entre pedidos para entrega de venta local y venta de pedidos de clientes de otros países, como se puede ver las ventas mensuales totales son de Bs. 127.540, este monto puede variar según la epoca de pedidos en la que se trabaje.

CUADRO No 25

COSTOS FIJOS

Capital Fijo							
Maquinaria y Equipo	Cantidad Unitaria	Precio por Unidad	Precio Total	Vida Util	Tasa	Depresiacion	Valor Residual
Maquina de Tejer	11	2.427	26.697	5	20%	5339	
Remalladora	5	1.500	7.500	5	20%	1500	
Equipo de Computación	1	4.242	4.242	5	20%	848	
Mesas	12	95	1.140	3	33%	380	
Sillas	14	48	672	3	33%	224	
Estantes Metálicos	4	350	1.400	3	33%	467	
Escritorio	1	600	600	3	33%	200	
Total	48	9262	42251				

Fuente: elaborado en base a datos de encuestas

Para producir, Sayari compra la materia prima por cantidad y luego lo divide a cada socio para que produzca su prenda, generalmente esto ocurre en época de demanda externa, para presentación en ferias que Aid to Artisans organiza para gente productora y que además es artesana, también se presentan a ferias organizadas en el colegio Calverth, y ferias organizadas por diferentes Instituciones.

Sayari, empresa joven inició su producción con una donación de **Iniciativas democráticas**, tal donación constó en lana de alpaca valuada en \$us 2.500 y una balanza eléctrica, al momento Sayari cuenta con 27 máquinas de tejer y 3 remalladoras, al ingresar al mercado tiene en cuenta que los diseños son de vital importancia para captar mayor clientela, es entonces que ellos trabajan con diseños exclusivos.

La maquinaria con la que cuenta cada socio, en época de pedidos trabajan en su totalidad es decir que a las once maquinas se las dispone para cumplir con el tejido para esto cada socio subcontrata personal para cubrir la demanda del pedido.

CUADRO No 26

ESTADO DE RESULTADOS SAYARI						
AÑOS		1	2	3	4	5
INGRESOS		1.555.680	1.555.680	1.555.680	1.555.680	1.555.680
Ingresos por venta de chompas		1.530.480	1.530.480	1.530.480	1.530.480	1.530.480
Ingresos por ventas de chales		25.200	25.200	25.200	25.200	25.200
COSTOS		462.241	462.241	462.241	462.241	462.241
Costos generales y administrativos		81.597	81.597	81.597	81.597	81.597
Costos de operación		321.000	321.000	321.000	321.000	321.000
Costos de administración		6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Seguros						
Otros costos						
Depreciación						
Intereses						
IT		53.644	53.644	53.644	53.644	53.644
UTILIDAD IMPONIBLE		1.093.439	1.093.439	1.093.439	1.093.439	1.093.439
IUE		0	273.360	273.360	273.360	273.360
UTILIDAD NETA		1.093.439	820.079	820.079	820.079	820.079

FLUJO DE FONDOS						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
FUENTES	0	1.102.397	1.151.571	1.151.571	1.150.301	1.150.301
Prestamo						

Aportes						
Generación interna de caja	0	1.102.397	1.151.571	1.151.571	1.150.301	1.150.301
utilidad imponible		1.093.439	1.093.439	1.093.439	1.093.439	1.093.439
Depreciación		8.958	8.958	8.958	7.688	7.688
Intereses		0	0	0	0	0
débito fiscal		175.947	175.947	175.947	175.947	175.947
Recuperación IT			49.174	49.174	49.174	49.174
crédito fiscal						
Pago Iva neto		-175.947	-175.947	-175.947	-175.947	-175.947
USOS	42.251	2.102	275.462	275.462	275.462	275.462
Inversión fija	42.251					
capital de trabajo		2.102	2.102	2.102	2.102	2.102
Servicio a la deuda	0	0	273.360	273.360	273.360	273.360
Amortización						
Intereses		0	0	0	0	0
Pago IUE		0	273.360	273.360	273.360	273.360
SUPERAVIT (DEFICIT)	-42.251	1.100.295	876.109	876.109	874.839	874.839
Disponibilidad inicial		-42.251	1.058.044	1.934.153	2.810.262	3.685.101
Disponibilidad final	-42.251	1.058.044	1.934.153	2.810.262	3.685.101	4.559.940

TASA DE ACTUALIZACIÓN

15%

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

desde el punto de vista del proyecto

Periodo

Flujo monetario

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

desde el punto de vista del proyectista

Periodo

Flujo monetario

	0	-42251	0	(42.251)
	1	1102397	1	1.100.295
	2	1151571	2	876.109
	3	1151571	3	876.109
	4	1150301	4	874.839
	5	1150301	5	874.839
TIR		2613%	TIR	2584%
VAN		7.055.506		

El Proyecto es muy rentable el TIR es mucho mayor a la tasa de actualización

Fuente: elaborado en base a datos de encuestas realizadas al sector (ver anexos)

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

Sayari, por ser una asociación tiene la visión de llegar a ser un centro que oriente y de capacitación a productores y sean ellos mismos capaces de generar empleo, mejorar su calidad de vida, y por consiguiente puedan exportar.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

PROPUESTA

SAYARI

- Grupo consolidado por 11 socios.
- Tejen sus prendas solo con fibra de alpaca.
- Adquieren por mayor la fibra para que les sea más económico su precio.
- Cada socio cuenta con su propia herramienta de trabajo.
- Todos sus miembros reciben capacitación.
- Como grupo se presentan a, eventos, ferias – exposición.
- Producen prendas de calidad, con diseños únicos.
- El presidente de la asociación es quien busca contactos ya sea para ventas, capacitación o algún evento.
- El nombre Sayari va haciéndose más conocido.

WANYMAR

- Producen prendas en telar.
- Cuentan con su propia maquinaria.
- Tienen habilidad para crear sus propios diseños.
- Se movilizan en diferentes ferias.
- Producen un número limitado de sus prendas y esto le da una exclusividad a sus productos.

ALTERNATIVAS PARA EL SECTOR MyPE.

Alternativas de apoyo para el fortalecimiento para el sector textil productor artesanal MyPE:

Es en este sentido que se buscó la forma de que Wanymar deje de producir para subsistir y produzca con calidad y pueda ser generadora de empleo directo e indirecto, para mejorar su calidad de vida, es así que, Wanymar, forma parte de Sayari.

Bajo los siguientes tratos:

- De existir pedido de la prendas en telar Wanymar se encargaría de cumplir con la producción pero Sayari es quien entrega la materia prima para su respectiva producción.

- Mientras la marca de la producción de Wanymar no sea reconocida en el mercado, ésta se pondría a la venta pero con la etiqueta de Sayari.
- Mientras tanto Sayari lleva los productos de Wanymar a ferias donde ellos se presenten, y de esta forma captar clientes potenciales para la producción de Wanymar y Sayari.

WANYMAR – SAYARI, ambos coordinan para presentarse a ferias y poder tener productos surtidos, ya que sayari se dedica exclusivamente a producir a máquina de tejer, y Wanymar producen solo en telar.

1. Apoyo a la promoción y difusión de eventos productivos dirigidos al sector.
2. Campo ferial de Bajo Seguencoma donde se da espacio a productores del sector.
3. Concurso de artesanía en arte popular “Suma Lurata”.
4. Catálogo textil – artesanal.
5. Tarjeta empresarial.
6. Sistema de información empresarial.
7. La Casa Pedro Domingo Murillo espacio ubicado para el artesano.
8. Incentivar el trabajo mutuo y la cooperación entre micro y pequeñas empresas para conformar empresas productoras que generen trabajo directo e indirecto, mediante convenios de trabajo entre ambas partes.

Después de haber evidenciado la forma de trabajo de la Micro y Pequeña empresa textil en fibra de alpaca en el Municipio de La Paz se hace las siguientes puntuaciones.

- ✓ Organizar ferias a nivel Municipal que vaya dirigido a fomentar el desarrollo de este sector, con premiaciones tales como el “Suma Lurata”, de esta forma se estaría generando una forma de atraer a productores textiles del municipio.
- ✓ Existiendo un campo de venta, para los comerciantes, se sugiere destinar un espacio y día exclusivo para los productores de este rubro.

- ✓ Para poder fortalecer al sector MyPE textil artesanal productor en fibra de alpaca, condicionar a este, que para poder ser parte de esta u otras ferias, presente certificados de capacitación técnica en producción, u otro tipo de certificación que acredite de que ese productor produce con calidad, y las ferias a las que se presenten, se transformen en ferias con productos de calidad, de esta forma hacer que esta micro y pequeña empresa sea capaz de responder con mayor precisión a problemas que se les presente ya sea en producción o comercialización.
- ✓ El Gobierno Autónomo de La Paz, en su rol de facilitador hacer cumplir la función de reunir a entidades financieras, que brindan especial servicio financiero a micro y pequeña empresa, concertar reuniones con ambos sectores, para que se genere ese préstamo financiero con bajos intereses, y que este préstamo sea en materia prima de acuerdo al productor textilero que solicite dicho préstamo, o en maquinaria con preferencia solo de otorgamiento de este tipo de herramienta de trabajo con un estricto control a Asociaciones del municipio. Pues tradicionalmente siempre se ha importado maquinaria y equipo textil y de confecciones de países como ser, Alemania, Suiza, Italia, Inglaterra, de hecho la importación de maquinaria es la principal fuente de transferencia de tecnología.
- ✓ Incentivar a que se genere cursos de capacitación, mediante el G.M.L.P. , para capacitar a esta gente en asistencia técnica, producción, normas de calidad, manejo de sus costos y sobre todo conformar asociaciones, lo que haría en gran forma que las microempresas tengan un crecimiento empresarial y dejen de producir para subsistir y pasen a ser grupos generacionales de empleo.
- ✓ Otra alternativa para bajar costos de la producción, a través de la conformación de grupos de textileros artesanos, para adquirir materia prima

a bajos precios, lo que ayudaría no solo a los microempresarios, sino también a la pequeña empresa.

- ✓ Guiando con capacitación en gestión empresarial haciendo énfasis en la micro empresa se obtendría una mejor división del trabajo mediante las áreas de:
- ✓ **Área administrativa**: con las secciones de almacenes, inventarios, recursos humanos y servicios (transporte).
- ✓ **Área de producción**: recepción de la mercadería, clasificación, lavado, confección, planchado y empaquetado.
- ✓ **Área de comercialización y ventas**: ventas internas (ropa de primera, segunda y tercera categoría).

Mediante estas alternativas se pretende llegar a fortalecer a estas pequeñas conformaciones de empresas para que tengan un crecimiento no solo empresarial sino también tengan un crecimiento productivo generador de empleo.

BIBLIOGRAFIA

VIDAURRE GONZALO “ESTUDIO DEL SECTOR TEXTIL Y DE LAS CONFECCIONES” CÁMARA NACIONAL DE INDUSTRIA BOLIVIA 2000.

INE 1998 – CUENTAS NACIONALES 1988-1996

CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO LABORAL CEDLA “LA MICRO EMPRESA PRODUCTIVA EN BOLIVIA”

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN EDIT. MÉXICO DF.

VICEMINISTERIO DE MICROEMPRESA, CATEGORÍAS OPERATIVAS DE LA MYPE URBANO Y RURAL.

TEORÍA DEL DESARROLLO REGIONAL – APUNTES – UMSA. LIC. PASTOR YANGUAS

INSTITUCIONES Y ECONOMÍA AYALA JOSÉ 1997.

JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY “THE ECONOMIC OF INFORMATION” STIGLER GEORGE.

MICROECONOMÍA SALVATORE DOMINICK” TERCERA EDIC.

PADER COSUDE “ENFOQUE DE CADENA DE VALOR LOCAL” - EMBRAPA 1999, PROYECTO NUEVO PARADIGMA ISNAR-GUÍA DE APLICACIONES.

INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN

CHIAVENATO ADALBERTO PUBLICACIONES OIT. – ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

DICCIONARIO DE ECONOMÍA POLÍTICA BORÍSOV, ZHAMIN Y MAKÁROVA – AUGUSTO VIDAL ROGET “” 1965.

ANÁLISIS MICROECONÓMICO PINDYK ROBERT Y RUBINFELD 1995 - 1997.

ESTUDIOS DE ECONOMÍA APLICADA, 2004: 231- 249.VOL. 22- 2

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO, FACULTAD DE INGENIERÍA MAT. CATEDRO PROYECTOS

EL DESARROLLO PENSADO DESDE LOS MUNICIPIOS SÁNCHEZ ROLANDO.

INVESTIGANDO EN ADMINISTRACIÓN RECHT RICARDO COCHABAMBA 2003

APUNTES DE MERCADOTECNIA CALLEJAS ELOÍNA.

MARKETING LAM-HAIR & MAC DANIEL ED. 2000.

GERENCIA @ ENCUESTAS-ESTUDIOS.COM

INSTITUCIONES Y ORGANIZACIONES, CÁRDENAS Y OJEDA, 2002

DICCIONARIO DE ECONOMÍA, ZORRILLA ARENA SANTIAGO

ESTIMACIÓN DEL APORTE DE LA MYPE EN LA ECONOMÍA NACIONAL,
BOLIVIA. VICEMINISTERIO DE MICROEMPRESA, OCTUBRE DE 2000.

DOCUMENTO PREPARADO PARA EL PROYECTO DE CAPACITACIÓN
ARTESANAL DE LA FUNDACIÓN CARMEN, LARRAZÁBAL H (2003),

MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA URBANA Y PERIURBANA DE BOLIVIA, LA
PAZ. VICEMINISTERIO DE TRABAJO, COOPERATIVAS Y MICROEMPRESA
(2002),

ANUARIO ESTADÍSTICO 2002. ESTADÍSTICAS DE TRABAJO. LA PAZ INE
(2003),.

DISEÑO OPERATIVO DE PROGRAMAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA PARA
LA PAZ. GOBIERNO MUNICIPAL DE LA PAZ.

COMPETITIVIDAD DEL PELO FINO DE CAMÉLIDO EN EL MERCADO
INTERNACIONAL, GUMUCIO GARY. ESCUELA MILITAR DE INGENIERÍA.
TESIS DE GRADO 2001. LA PAZ- BOLIVIA.

ANEXOS

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

SAYARY



WANYMAR



11) En la siguiente tabla indique, el tipo de producto que usted teje, tallas, tipo de materia prima, precio de materia prima, costo del producto, precio de venta.

Producto	Tallas	Tipo de Mat. Prima y Cantidad	Precio Mat. Prima	Costo de producto acabado	Precio Final de Venta.

12) ¿La materia prima con la que produce sus tejidos la mezcla con algún tipo de materia prima sintética? ¿Porque?

.....

13) ¿Dentro de la producción cual es el proceso que se cumple hasta la obtención de un producto acabado?

1..... 2..... 3..... 4..... 5.....
 6..... 7..... 8..... 9.....
 10.....

14) ¿Qué productos y tallas produce a mayor cantidad? ¿y esta producción lleva diseños exclusivos que usted crea? ¿o el diseño le es facilitado por la misma persona que hace el pedido?

.....

15) ¿Cuál la forma de pago del salario en su Micro y/o Pequeña Empresa?, es mensual, semanal, de acuerdo al número de prendas acabadas por día, semana, mes, tipo de maquinaria utilizada para la elaboración del tejido.

Productos	Número de Prendas Acabadas				Tipo de Herramienta utilizada para elaborar el tejido				Sueldo
	Mes	Semana	Día	Horas de Trabajo	Palillo	Máquina eléctrica	Telar	Otros	

16) ¿Su MyPe esta constituida en la actualidad por socios (cuantos), o es propia (de tipo familiar)?

.....

17) ¿Cuenta con algún tipo de contacto que le facilita sus ventas o tiene un lugar de exposición de sus productos a nivel local y nacional?

.....
.....

18) Actualmente cual es el problema más frecuente por el que usted atraviesa como microempresario (a) indique sus razones.

.....
.....

19) ¿La actual estructura de su microempresa le parece beneficiosa, o le daría una reorganización a toda esta estructura, para que exista mayor rentabilidad en la misma y como sería su reorganización? Indique

.....
.....

20) ¿Obtiene en la actualidad algún tipo de apoyo o incentivo por parte del G.M.L.P., de que tipo de apoyo quisiera recibir?

.....

21) ¿Cómo obtuvo la maquinaria con la que usted trabaja?

.....
.....

22) ¿Cuál la maquinaria que utiliza cuando existe un pedido exclusivo?

Tejido a palillo.....Tejido a telar.....Tejido a Maquina.....Otros cuales.....

23) ¿Cree usted que se podría bajar los costos de su producción cual cree que sería la forma? Si.....No.....

Porque.....
.....

24) ¿El capital invertido en su negocio es propio o es préstamo de alguna entidad financiera? ¿Cuánto invirtió? Si.... No....Inversión.....

¿Cuál entidad y el interés que paga por el préstamo?.....
.....

25) ¿Paga algún tipo de impuesto?

.....

26) ¿De que manera afecta el contrabando a la actividad que usted realiza?

.....
.....

27) ¿Con que frecuencia se actualiza usted en cursos de capacitación y asistencia técnica en: venta, gestión productiva, mejora de la calidad, administración, gestión de negocios? ¿Le favorece? (si / no) ¿Por qué?

.....
.....

28) ¿Tiene algún tipo de asesoramiento que le guíe para un mejor desarrollo de su empresa cual es?

.....

29) ¿La asistencia técnica que obtuvo le ayudó a solucionar sus problemas, como explique, y que tipo de asistencia técnica cree usted que necesite ahora su microempresa?

.....

ADMINISTRANDO MI NEGOCIO

¿Qué negocio tengo?.....
 ¿Qué es Administrar?.....
 Cuánto es mi capital.....
 Cuanto es mi venta.....
 Cuanto es mi ganancia.....
 ¿Cómo uso mi ganancia?.....
 En mi capital.....
 En mi hogar.....
 En mi ahorro.....

Calculando el Capital Fijo

Capital Fijo, es todo aquello que compramos solo una vez y se queda con nosotros (Herramientas de Trabajo)

Tipo de Negocio:.....

Mi Capital Fijo	Cantidad	Precio por unidad	Precio Total
	Mi capital Total Bs.		

Calculando los Gastos de Trabajo

bajo

Gastos de Trabajo, es todo aquello que compramos para producir o vender en nuestro negocio.

Tiempo..... Tipo de Negocio.....

Mercadería o materiales	Cantidad	Precio por Unidad	Precio Total

Otros Gastos			
	Mi gasto Total Bs.		

Calculando mis ingresos y mi Ganancia

Ingreso, es todo el dinero que nos pagan por la venta de nuestros productos o servicios prestados sin descontar nuestros gastos.

Ganancia, es todo el dinero que me queda después de separar de los ingresos todos los gastos (gasto de trabajo y otros gastos).

Tiempo..... Tipo de Negocio.....

Producto	Cantidad	Precio por Unidad	Precio Total
	Mi ingreso total Bs.		

$$(\text{Mi ingreso total}) - (\text{Mi gasto Total}) = \text{Mi ganancia}$$

Organizando mi Negocio

¿Quiénes trabajan en mi Negocio?

.....

¿Dónde compraré la mercadería o materiales?

.....

¿Quiénes serán mis posibles clientes?

.....

¿En que lugares vendo mi producto?

.....

¿Cuánto necesito ganar para cubrir las necesidades, la devolución del crédito y además hacer un pequeño ahorro?

.....
¿Qué debo hacer para competir mejor contra la competencia?

- 1-.....
- 2-.....
- 3-.....

¿Cómo logro una mejor calidad de mis productos?

- 1-.....
- 2-.....
- 3-.....

¿Qué hacer en épocas donde existe poca venta, para que las ganancias suban?

.....
.....

El Precio

Precio Compra	de	Otros Gastos	Precio de Venta

Se debe tener en cuenta para poner los precios

- 1.- Precio de compra.....
- 2.- Otros Gastos.....
- 3.- Ganancias.....
- 4.- Precio de Venta.....

Para Evaluar mí Negocio

Nombre del Negocio.....

Monto del Capital es..... La venta del día es.....

La Ganancia es.....

Mis productos tienen:

- Calidad.....
- Buena Presentación.....
- Buen Acabado.....

¿Mi negocio podrá competir con otros negocios? Si..... No.....

¿Porqué?.....

.....

¿Qué hacer para que mi negocio mejore?

- 1-.....
- 2-.....
- 3-.....

BIBLIOTECA DE ECONOMIA