UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS DE GRADO

“LA BALANZA COMERCIAL Y LOS FACTORES DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DEL SECTOR TEXTIL DE BOLIVIANO”

POSTULANTES:

PAZ CABALLERO RAQUEL DORA

GRAFF BIZARROQUE IVÁN CRISTIAN

TUTOR:

LIC. FELMAN RAMIRO MÉNDEZ RAMALLO

LA PAZ – BOLIVIA

2017

Resumen Ejecutivo

La presente investigación titulada: *La balanza comercial y los factores de la competitividad internacional del sector textil de Bolivia,* surge de la necesidad de conocer el comportamiento de la competitividad basado en la información macroeconómica, se estudia el nivel de competitividad de acuerdo con los factores causales del sector textil boliviano, que tiene como base los doce pilares de la competitividad.

Surge de la problemática que vive actualmente el sector textil boliviano, con una balanza comercial negativa ante la inundación de productos textiles extranjeros, la carencia de mercados y muchos otros.

Ante esta realidad se requiere de soluciones, pero las mismas no deben ser improvisadas, por tal motivo la tesis tiene la ***finalidad*** de contribuir con un estudio que refleje la realidad que vive el sector textil boliviano.

La justificación se remarca la importancia de plantear un análisis de la Balanza Comercial y los factores de la Competitividad Internacional para el sector textil.

El Marco teórico de estudio, donde se incluye las referencias conceptuales e investigaciones realizadas en la UMSA relacionadas con la temática. Se realiza un diagnóstico del problema con base en datos macroeconómicos sobre el sector, considerando las importaciones, exportación, datos sobre el consumo y empleo.

El marco metodológico, el tipo de estudio, la población y muestra que considera a los productores textiles exportadores bolivianos y las fórmulas macroeconómicas para analizar el sector textil.

Se realiza un análisis de la balanza comercial de las exportaciones mundiales y nacionales, posteriormente se tiene un análisis de los doce pilares de la competitividad, en ambos casos se efectúa una comparación con datos de Perú y Ecuador. Finalmente se realiza la comprobación de la hipótesis.

Se desarrolla las conclusiones a partir de los datos recolectados, como segundo punto se plantea las recomendaciones que permitan superar la situación del sector textil.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre Dora Caballero y mi padre Rene Paz por ser los pilares más importantes y por demostrarme siempre su cariño y el apoyo incondicional, por compartir momentos significativos conmigo.

Raquel Dora Paz Caballero

Dedicado a mis abuelitos; papá Santi y mi mamita Delina, también a mi hermosa madre Ivonne, ustedes fueron mi más grande apoyo desde el momento en que nací. Sin ustedes en mi mundo, estaría perdido.

Ivan Cristian Graff Bizarroque

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de mi vida.

Agradezco a mi madre, que, con su demostración de una madre ejemplar, me ha ensenado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre preservar a través de sus sabios consejos.

Agradezco también a mi padre por ser el apoyo en mi carrera, en mis logros, cariño y comprensión han sido parte fundamental en mi vida.

Raquel Dora Paz Caballero

Agradezco a mi familia por apoyarme constantemente a pesar de las dificultades, a mi esposa y a mi hija por ser mi fuente de inspiración, a mis docentes por darme las herramientas para desarrollarme en la vida profesional.

Ivan Cristian Graff Bizarroque

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I
ASPECTOS GENERALES 1
1.1. JUSTIFICACIÓN Y APORTES 1
1.1.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA 1
1.1.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA 2
1.2. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA 4
1.3. PROBLEMA CIENTÍFICO 7
1.4. OBJETO DE ESTUDIO 8
1.5. ALCANCE 9
1.5.1. ALCANCE TEMÁTICO 9
1.5.2. ALCANCE GEOGRÁFICO 9
1.5.3. ALCANCE TEMPORAL 9
1.6. HIPÓTESIS 9
1.6.1. VARIABLES 10
1.6.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES 11
1.7. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN 12
1.7.1. OBJETIVO GENERAL 12
1.7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 13

CAPÍTULO II
DESARROLLO ESTRUCTURAL TEÓRICO DE LA TESIS 14
2.1. REFERENCIAS CONCEPTUALES 14
2.1.1. GLOBALIZACIÓN 14
2.1.2. COMERCIO EXTERIOR 16
2.1.3. BALANZA COMERCIAL 17
2.1.4. COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL 18

2.1.5. SECTOR TEXTIL 20
2.2. CONTEXTO REFERENCIAL 23
2.2.1. OPERACIONES DE EXPORTACIÓN 23
2.2.2. TRAMITE DE EXPORTACIÓN 24
2.2.3. DESPACHO DE EXPORTACIÓN ADUANA 29
2.2.4. ACUERDOS COMERCIALES 31
2.3. ESTUDIOS PREVIOS DEL OBJETO DE ESTUDIO 36
2.3.1. TRABAJOS REALIZADOS DENTRO LA UNIVERSIDAD 36
2.3.2. MODELOS DE COMPETITIVIDAD 38
2.3.2.1. MODELOS TRADICIONALES 39
2.3.2.2. MODELO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA 39
2.3.2.3. LOS DOCE PILARES DE LA COMPETITIVIDAD 40
2.4. DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA 45
2.4.1. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BOLIVIA 46
2.4.2. ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL DE BOLIVIA 50
2.4.3. ANÁLISIS DEL SECTOR TEXTIL DE LA CIUDAD DE LA PAZ 54
2.4.3.1. PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EN LA BALANZA COMERCIAL 59
2.4.3.2. PRODUCTOS ELABORADOS POR SECTOR 62
2.4.3.3. EXPORTACIONES DE LA CIUDAD DE LA PAZ 67
2.4.3.4. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA PAZ 70
2.4.3.5. IMPORTACIONES DE LA CIUDAD DE LA PAZ 72
2.4.3.6. PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES 74
2.4.4. CONSUMO 75
2.4.5. EMPLEO 76

CAPÍTULO III
DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN 79
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN 79
3.2. UNIVERSO O POBLACIÓN DE ESTUDIO 80
3.3. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO Y DISEÑO DE LA MUESTRA 80

3.4. ELECCIÓN DE MÉTODOS Y TÉCNICAS 83
3.4.1. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS 83
3.4.2. TRABAJO DE CAMPO 84
3.4.3. ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL 86
3.4.3.1. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA 86
3.4.3.2. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN HERFINDAHL–HIRSCHMAN . 87
3.4.3.3. ÍNDICE TRADE OVERLAP 88
3.4.3.4. ÍNDICE DE GRUBEL LLOYD 88
3.4.3.5. ÍNDICE DE BALASSA 89
3.4.4. MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO 89
3.4.5. TRATAMIENTO DE LOS DATOS 90

CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y VALIDACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN 92
4.1. COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL 92
4.1.1. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA 92
4.1.2. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN HERFINDAHL–HIRSCHMAN 94
4.1.3. ÍNDICE TRADE OVERLAP 97
4.1.4. ÍNDICE DE GRUBEL LLOYD 99
4.1.5. ÍNDICE DE BALASSA 101
4.2. POSICIÓN EN LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL SECTOR TEXTIL 107
4.2.1. INSTITUCIONES 107
4.2.2. INFRAESTRUCTURA 114
4.2.3. ENTORNO MACROECONÓMICO 118
4.2.4. SALUD Y EDUCACIÓN PRIMARIA 121
4.2.5. EDUCACIÓN SUPERIOR Y ENTRENAMIENTO 125
4.2.6. EFICIENCIA DEL MERCADO DE BIENES 128
4.2.7. EFICIENCIA DEL MERCADO LABORAL 134
4.2.8. DESARROLLO DE MERCADOS FINANCIEROS 138
4.2.9. PREPARACIÓN TECNOLÓGICA 145

4.2.10. TAMAÑO DE MERCADO 147
4.2.11. SOFISTICACIÓN DE LOS NEGOCIOS 150
4.2.12. INNOVACIÓN TECNOLÓGICA 156
4.2.13. APROXIMACIÓN AL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL .. 163
4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS 167
4.3.1. COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL 167
4.3.2. FACTORES DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL SECTOR TEXTIL 169
4.3.3. COMPARACIONES CON PERÚ Y ECUADOR 177
4.4. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS 178

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 180
4.5. CONCLUSIONES 180
4.6. RECOMENDACIONES 181

BIBLIOGRAFÍA 183

ANEXOS
ANEXO I : ENCUESTAS
ANEXO II : LISTA DE EMPRESAS
ANEXO III : DOCUMENTACIÓN

CONTENIDO DE TABLAS

TABLA 1. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES 12
TABLA 2. COMPONENTES DEL SECTOR 21
TABLA 3. ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES Y BILATERALES SUSCRITOS POR BOLIVIA 32
TABLA 4. 12 PILARES DE COMPETITIVIDAD 41
TABLA 5. SALDO COMERCIAL DE LAS MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS EN EL PERIODO 2005 – 2015 60
TABLA 6. CAPITULO PRODUCIDOS Y EXPORTADOS POR EL SECTOR TEXTIL (2006-2010) 64
TABLA 7. EXPORTACIONES DE MATERIAS TEXTILES Y SUS CONFECCIONES 2010-2014 65
TABLA 8. PRINCIPALES PRODUCTOS TEXTILES EXPORTADOS (2014) 66
TABLA 9. VOLUMEN Y VALOR DE PRODUCTOS EXPORTADOS (2015) 68
TABLA 10. EXPORTACIONES SEGÚN GRUPOS DE PRODUCTOS (2013-2016) 70
TABLA 11. EXPORTACIONES DE LA PAZ SEGÚN PAÍS DE DESTINO (2015) 71
TABLA 12. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (2015) 73
TABLA 13. CÁLCULO DEL PRODUCTO POR INTEGRANTE 82
TABLA 14. CÁLCULO DEL TAMAÑO DE MUESTRA POR INTEGRANTES DEL SECTOR 83
TABLA 15. CRITERIOS PARA EL CÁLCULO DEL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD 90
TABLA 16. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA DE BOLIVIA 92
TABLA 17. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA DE LA PAZ 93
TABLA 18. SECTORES DE ANÁLISIS 95
TABLA 19. ÍNDICE DE TRADE OVERLAP BOLIVIA 97
TABLA 20. ÍNDICE DE TRADE OVERLAP DE LA PAZ 98
TABLA 21. ÍNDICE DE GRUBEL LLOYD BOLIVIA 99
TABLA 22. ÍNDICE DE GRUBEL LLOYD DE LA PAZ 100
TABLA 23. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE BOLIVIA ... 101

TABLA 24. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LA PAZ.....102
TABLA 25. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE PERÚ Y ECUADOR 104
TABLA 26. ÍNDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS DE EXPORTACIONES BOLIVIA VS. PERÚ Y BOLIVIA VS. ECUADOR 106
TABLA 27. VINCULACIÓN CON INSTITUCIONES PÚBLICAS 107
TABLA 28. COLABORACIÓN DE INSTITUCIONES PÚBLICAS.....108
TABLA 29. PROTECCIÓN DE LA LEY 109
TABLA 30. PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ASOCIACIONES 110
TABLA 31. MECANISMOS DE DESARROLLO DEL SECTOR 111
TABLA 32. POLÍTICAS DE ESTADO.....112
TABLA 33. POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS.....113
TABLA 34. INCIDENCIA DE LAS POLÍTICAS.....114
TABLA 35. CALIDAD Y DISPONIBILIDAD DE INFRAESTRUCTURA 114
TABLA 36. INFLUENCIA DE LA INFRAESTRUCTURA.....115
TABLA 37. CALIDAD Y DISPONIBILIDAD DE LOS SERVICIOS.....116
TABLA 38. INFLUENCIA DE LOS SERVICIOS.....117
TABLA 39. SITUACIÓN DEL SECTOR TEXTIL EXPORTADOR 118
TABLA 40. AFECTA EL DESPLOME DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO 119
TABLA 41. INFLUENCIA DEL SECTOR SOBRE LA MACROECONOMÍA.....120
TABLA 42. PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EN LAS EXPORTACIONES 121
TABLA 43. NIVEL NUTRICIONAL DE LA FUERZA LABORAL 122
TABLA 44. ESTADO DE SALUD DE LA FUERZA LABORAL 123
TABLA 45. ATENCIÓN EN LOS CENTROS DE SALUD 124
TABLA 46. NIVEL DE EDUCACIÓN FORMAL DE LA FUERZA LABORAL.....125
TABLA 47. NIVEL DE FORMACIÓN DEL PERSONAL.....126
TABLA 48. NIVEL DE FORMACIÓN DEL PERSONAL GERENCIAL 127
TABLA 49. ESTRATEGIA DE MARKETING.....128
TABLA 50. EJES DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD 129
TABLA 51. POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS.....130
TABLA 52. SERVICIO DE POST VENTA 131
TABLA 53. CUMPLIMIENTO CON LOS CLIENTES 132
TABLA 54. CUMPLIMIENTO DE LOS PROVEEDORES 133

TABLA 55. DESTREZAS Y HABILIDADES DEL PERSONAL 134
TABLA 56. EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA LABORAL 135
TABLA 57. INFLUENCIA DE LOS SINDICATOS 136
TABLA 58. RELACIONES ENTRE JEFE Y TRABAJADORES 137
TABLA 59. CAPACITACIÓN DEL PERSONAL 137
TABLA 60. IMPORTANCIA DE LAS VENTAS AL EXTERIOR 138
TABLA 61. MEDIOS UTILIZADOS PARA EXPORTAR 139
TABLA 62. CERTIFICACIÓN DE CALIDAD 140
TABLA 63. FRECUENCIA DE EXPORTACIÓN 141
TABLA 64. USO DE MATERIA PRIMA IMPORTADA 142
TABLA 65. PAÍSES COMPETIDORES 143
TABLA 66. FINANCIAMIENTO 144
TABLA 67. DISPONIBILIDAD DE TECNOLOGÍA 145
TABLA 68. ABSORCIÓN DE TECNOLOGÍA 146
TABLA 69. PRODUCTOS OFERTADOS 147
TABLA 70. VENTAJAS DE LOS PRODUCTOS 148
TABLA 71. CANALES DE VENTA 149
TABLA 72. CANALES DE VENTA 150
TABLA 73. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS 151
TABLA 74. MEJORAR COMPETITIVIDAD 152
TABLA 75. REDUCIR COSTOS 153
TABLA 76. VENTAJA EN CUANTO A PRODUCTO 154
TABLA 77. VALOR QUE SE AÑADE AL PRODUCTO 155
TABLA 78. MARKETING INTERNACIONAL 156
TABLA 79. ÁREA DE PRODUCCIÓN 157
TABLA 80. ÁREA DE RECURSOS HUMANOS 158
TABLA 81. COMPRA DE MAQUINARIA 159
TABLA 82. PRODUCTOS DE CREACIÓN PROPIA 160
TABLA 83. FINANCIAMIENTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO 161
TABLA 84. PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN UNIVERSITARIOS 162
TABLA 85. ETAPAS DE DESARROLLO 163
TABLA 86. TOTALES DE PILARES DE COMPETITIVIDAD DE BOLIVIA
FRENTE AL SECTOR TEXTIL DE LA CIUDAD DE LA PAZ 164

TABLA 87. TOTAL DE PILARES DE COMPETITIVIDAD DE BOLIVIA, ECUADOR Y PERÚ 165
TABLA 88. TOTAL DE PILARES DE COMPETITIVIDAD SECTOR TEXTIL 166
TABLA 89. ANÁLISIS DE VARIABLES 178

CONTENIDO DE FIGURAS

FIGURA 1. PROCEDIMIENTO PARA EL DESPACHO ADUANERO DE EXPORTACIÓN VÍA AÉREA O FLUVIAL 30

FIGURA 2. ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL 44

CONTENIDO DE GRÁFICAS

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) 47
GRÁFICO 2. EXPORTACIONES SEGÚN ESTRUCTURA (2015)..... 49
GRÁFICO 3. EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE CONFECCIONES TEXTILES (2006 - 2016P)..... 52
GRÁFICO 4. EXPORTACIÓN DE CONFECCIONES TEXTILES POR DEPARTAMENTO EXPORTADOR (2014)..... 55
GRÁFICO 5. EXPORTACIONES DE CONFECCIONES TEXTILES POR DEPARTAMENTO (2016)..... 56
GRÁFICO 6. EXPORTACIONES DE TEXTILES POR VALOR Y VOLUMEN (2003 – 2016)..... 57
GRÁFICO 7. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES 1980 - 2015 61
GRÁFICO 8. EXPORTACIONES SEGÚN DEPARTAMENTO DEL EXPORTADOR (2015) 67
GRÁFICO 9. EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES (2015)..... 69
GRÁFICO 10. SALDO COMERCIAL DE LA PAZ CON EL MUNDO (2005-2015) 72
GRÁFICO 11. PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES A LA PAZ (2015) 74
GRÁFICO 12. NÚMERO DE EMPRESAS ESTABLECIDAS (2005 - 2013) 76
GRÁFICO 13. POBLACIÓN OCUPADA EN A INDUSTRIA MANUFACTURERA..... 78
GRÁFICO 14. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE TEXTILES..... 93
GRÁFICO 15. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA LA PAZ 94
GRÁFICO 16. PARTICIPACIÓN DE SECTORES DE ANÁLISIS 95
GRÁFICO 17. ÍNDICE DE HERFINDAHL HIRSCHMANN DE BOLIVIA..... 96
GRÁFICO 18. ÍNDICE DE GRUBEL LLOYD DE LA PAZ 100
GRÁFICO 19. EXPORTACIONES DE TEXTILES MUNDO – LA PAZ 102
GRÁFICO 20. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA BALASSA DE LA PAZ..... 102

GRÁFICO 21. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA BALASSA DE BOLIVIA, PERÚ Y ECUADOR 105
GRÁFICO 22. COLABORACIÓN DE INSTITUCIONES PÚBLICAS 108
GRÁFICO 23. PROTECCIÓN DE LA LEY 109
GRÁFICO 24. PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ASOCIACIONES 110
GRÁFICO 25. MECANISMOS DE DESARROLLO DEL SECTOR 111
GRÁFICO 26. POLÍTICAS DE ESTADO 112
GRÁFICO 27. POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS 113
GRÁFICO 28. CALIDAD Y DISPONIBILIDAD DE INFRAESTRUCTURA 115
GRÁFICO 29. INFLUENCIA DE LA INFRAESTRUCTURA 116
GRÁFICO 30. CALIDAD Y DISPONIBILIDAD DE LOS SERVICIOS 117
GRÁFICO 31. INFLUENCIA DE LOS SERVICIOS 118
GRÁFICO 32. AFECTA EL DESPLOME DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO . 119
GRÁFICO 33. INFLUENCIA DEL SECTOR SOBRE LA MACROECONOMÍA 120
GRÁFICO 34. PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EN LAS EXPORTACIONES 121
GRÁFICO 35. NIVEL NUTRICIONAL DE LA FUERZA LABORAL 122
GRÁFICO 36. ESTADO DE SALUD DE LA FUERZA LABORAL 123
GRÁFICO 37. ATENCIÓN EN LOS CENTROS DE SALUD 124
GRÁFICO 38. NIVEL DE EDUCACIÓN FORMAL DE LA FUERZA LABORAL ... 125
GRÁFICO 39. NIVEL DE FORMACIÓN DEL PERSONAL 126
GRÁFICO 40. NIVEL DE FORMACIÓN DEL PERSONAL GERENCIAL 127
GRÁFICO 41. ESTRATEGIA DE MARKETING 128
GRÁFICO 42. EJES DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD 129
GRÁFICO 43. POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS 130
GRÁFICO 44. SERVICIO DE POST VENTA 131
GRÁFICO 45. SERVICIO DE POST VENTA 132
GRÁFICO 46. CUMPLIMIENTO DE LOS PROVEEDORES 133
GRÁFICO 47. DESTREZAS Y HABILIDADES DEL PERSONAL 134
GRÁFICO 48. EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA LABORAL ... 135
GRÁFICO 49. INFLUENCIA DE LOS SINDICATOS 136
GRÁFICO 50. RELACIONES ENTRE JEFE Y TRABAJADORES 137
GRÁFICO 51. CAPACITACIÓN DEL PERSONAL 138
GRÁFICO 52. IMPORTANCIA DE LAS VENTAS AL EXTERIOR 138

GRÁFICO 53. MEDIOS UTILIZADOS PARA EXPORTAR 139
GRÁFICO 54. MEDIOS UTILIZADOS PARA EXPORTAR 140
GRÁFICO 55. FRECUENCIA DE EXPORTACIÓN 141
GRÁFICO 56. USO DE MATERIA PRIMA IMPORTADA 142
GRÁFICO 57. PAÍSES COMPETIDORES 143
GRÁFICO 58. FINANCIAMIENTO 144
GRÁFICO 59. DISPONIBILIDAD DE TECNOLOGÍA 145
GRÁFICO 60. ABSORCIÓN DE TECNOLOGÍA 146
GRÁFICO 61. ABSORCIÓN DE TECNOLOGÍA 147
GRÁFICO 62. VENTAJAS DE LOS PRODUCTOS 149
GRÁFICO 63. CANALES DE VENTA 150
GRÁFICO 64. VENTAJAS DE LOS PRODUCTOS 150
GRÁFICO 65. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS 151
GRÁFICO 66. MEJORAR COMPETITIVIDAD 153
GRÁFICO 67. REDUCIR COSTOS 154
GRÁFICO 68. VENTAJA EN CUANTO A PRODUCTO 155
GRÁFICO 69. VALOR QUE SE AÑADE AL PRODUCTO 156
GRÁFICO 70. MARKETING INTERNACIONAL 157
GRÁFICO 71. ÁREA DE PRODUCCIÓN 158
GRÁFICO 72. ÁREA DE RECURSOS HUMANOS 159
GRÁFICO 73. COMPRA DE MAQUINARIA 160
GRÁFICO 74. PRODUCTOS DE CREACIÓN PROPIA 161
GRÁFICO 75. FINANCIAMIENTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO 162
GRÁFICO 76. PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN UNIVERSITARIOS 163
GRÁFICO 77. BRECHAS COMPETITIVAS BOLIVIA Y SECTOR TEXTIL 165
GRÁFICO 78. BRECHAS COMPETITIVAS DEL SECTOR TEXTIL DE BOLIVIA, PERÚ Y ECUADOR 166
GRÁFICO 79. BRECHAS COMPETITIVAS DEL SECTOR TEXTIL DE BOLIVIA, PERÚ Y ECUADOR 167

INTRODUCCIÓN

La presente investigación titulada: *La balanza comercial y los factores de la competitividad internacional del sector textil de Bolivia,* surge de la necesidad de conocer el comportamiento de la competitividad sobre el movimiento general del sector textil exportador basado en la información macroeconómica, a la vez, se estudia el nivel de competitividad de acuerdo con los factores causales del sector textil de la ciudad de La Paz como unidad representativa del sector textil boliviano, que tiene como base los doce pilares de la competitividad. Estas dos teorías son vistas como complementarias más que como de análisis separados, con el fin de identificar las principales problemáticas estructurales que inciden en el desarrollo del sector textil.

El ***propósito*** del estudio surge de la problemática que vive actualmente el sector textil boliviano, con una balanza comercial negativa ante la inundación de productos textiles extranjeros, el ingreso de ropa de forma ilegal, los altos precios de las materias primas que encarecen los productos, la carencia de mercados extranjeros por motivos políticos y muchos otros que van mermando la producción nacional, siendo este sector uno de los que mayor mano de obra utiliza. Ante esta realidad se requiere de soluciones drásticas, pero las mismas no deben ser improvisadas, por tal motivo la tesis tiene la ***finalidad*** de contribuir con un estudio que refleje la realidad que vive el sector textil boliviano y los aspectos que requieren ser superados para ser competitivo en el mercado internacional.

Por lo tanto, se presenta este documento que contiene en el Capítulo I, la justificación donde se remarca la importancia de plantear un análisis del comportamiento de Balanza Comercial y los factores de la Competitividad Internacional para el sector textil; el escenario del problema en el contexto tiene como parámetros la situación de carencia de mercados, contrabando,

carencia de materias primas, además, la falta de Políticas Estatales oportunas como procesos de incentivo del sector. Finalmente se estructuran los objetivos de esta investigación con base en el objetivo general.

El capítulo II, contiene el Marco teórico del estudio, donde se incluye las Referencias Conceptuales que comprende el bagaje de conceptos pertinentes a la investigación considerando a la balanza comercial y a la competitividad internacional como los ejes de estudio. A continuación, se desarrolla el Contexto Referencial que incluye aspectos relativos al sector textil boliviano donde está enclavado el objeto de estudio. Los Estudios previos del objeto de estudio incluyen investigaciones realizadas en la UMSA relacionadas con la temática de investigación. Finalmente se realiza diagnóstico del problema con base en datos macroeconómicos sobre el sector textil, considerando las importaciones, exportación, datos sobre el consumo y empleo.

En el capítulo III, se desglosan el marco metodológico, el tipo de estudio donde se resalta el enfoque cuantitativo del mismo, la población y muestra que considera a los productores textiles exportadores de la ciudad de La Paz, a la vez se considera las fórmulas macroeconómicas para analizar el sector textil, se presentan, además, las técnicas para recolectar la información, los instrumentos que se aplicaron y la forma de analizar e interpretar los resultados.

En el capítulo IV, se realiza un análisis de la balanza comercial a través de distintos índices de análisis de las exportaciones mundiales, nacionales y de textiles de La Paz, posteriormente se tiene un análisis de los doce pilares de la competitividad, en ambos casos se efectúa una comparación con datos de Perú y Ecuador. Finalmente se realiza la comprobación de la hipótesis.

En el capítulo V, se desarrolla las conclusiones a partir de los datos recolectados en el capítulo IV, como segundo punto se plantea las recomendaciones que permitan superar la situación del sector textil.

CAPÍTULO I
ASPECTOS GENERALES

1.1. JUSTIFICACIÓN Y APORTES

1.1.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

La presente tesis ***permitirá conocer el comportamiento de la Balanza Comercial y la Competitividad Internacional del sector textil***, permitiendo comprender la incidencia de estas variables en el Desarrollo del Estado Plurinacional de Bolivia. Se debe tener presente que la Balanza Comercial es un indicador que permite mostrar el valor de los productos textiles que el país vende al exterior y de los que compra a otros países, bajo el concepto de variable macroeconómica, es por ello que se toma en cuenta la misma para tener un punto de partida e información del movimiento comercial del sector textil a nivel internacional, teniendo en cuenta que la Competitividad se ha considerado tradicionalmente un atributo del comportamiento económico de las empresas, por su connotación de rivalidad en el logro de determinados resultados económicos. Sin embargo, para la presente investigación, el concepto de competitividad se ha trasladado a la esfera internacional desde una perspectiva de país, tomando en cuenta la elaboración de parámetros que permiten establecer otro tipo de comparaciones entre países, como el Índice de Competitividad Global, que es desarrollado y publicado anualmente por el Foro Económico Mundial.

Con base en lo nombrado anteriormente, se utilizan indicadores que de un lado se centran en los resultados del proceso económico, y de otro, contemplan sus factores determinantes. En lo referente a los primeros, se trata en definitiva de la Balanza Comercial, y los índices en que ésta pueda descomponerse en forma multiplicativa. En lo que concierne a los segundos, se ha contemplado a través de una amplia gama de variables, que finalmente se tiene tres grandes bloques con base en los Doce Pilares de la

Competitividad[1] utilizados por el Índice de Competitividad Global: competitividad basada en factores, eficiencia y finalmente innovación cada uno considera las variables de Infraestructuras y Accesibilidad (Infraestructura e Instituciones), Recursos Humanos (Salud y educación primaria, Educación Superior y Entrenamiento), Innovación Tecnológica (Sofisticación de los negocios, Innovación tecnológica y Preparación tecnológica) y Entorno Productivo (Entorno macro- económico, Eficiencia del mercado de bienes, Eficiencia del mercado laboral, Desarrollo de mercados financieros y Tamaño del mercado), a través de los resultados hallados ***existiría la posibilidad de sugerir nuevas ideas y recomendaciones para futuras investigaciones que coadyuven al desarrollo del sector textil boliviano***.

1.1.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

La ***pertinencia de la Tesis*** a la ciencia administrativa parte del espacio analítico, bajo dos perspectivas que son concernientes a la Administración de Empresas: Una perspectiva macroeconómica, al considerar los agregados económicos de la Escuela Tradicional, que trata a los países como unidad de análisis, midiendo y definiendo la competitividad internacional del sector textil cuantitativamente a través de la Balanza Comercial; la segunda perspectiva es la microeconómica, que concierne a dos sectores, los productores y productos textiles en los que se evalúa la competitividad internacional, basándose cuantitativamente en los Doce Pilares de la Competitividad.

Los ***beneficiarios*** de los resultados de la investigación son principalmente los componentes del sector textil, además, estos tienen una connotación importante como uno de los sectores manufactureros de mayor importancia para el desarrollo de la economía nacional, por sus características y potencial constituye una industria altamente integrada, altamente generadora de empleo y que utiliza en gran medida recursos naturales del país. En tal

[1] Chapa Héctor, ***¿Cómo se mide la Competitividad de las Naciones?***, Facultad de Contaduría y Administración - Universidad Autónoma de Chihuahua, México, 2010. p. 23

sentido, el sector textil y de confecciones genera demanda a otros sectores, como el agrícola por el cultivo de algodón; el ganadero para la obtención de pelos finos y lanas, la industria de plásticos para los botones, cierres y otros, la industria química por la utilización de insumos, etc.

La forma ***como se beneficiará*** el sector textil con la investigación, nace de contar con un estudio que permita a las autoridades y consumidores tener conocimiento de los factores que inciden en la competitividad internacional del sector y las necesidades del mismo con el fin de protegerlo y desarrollarlo, considerando la importancia objetiva de analizar los hechos que la constituyen y de la posibilidad de llegar a conclusiones lógicas, notándose que en estos procesos no solamente se condiciona a la política económica que responde a los intereses generales del Gobierno, sino también al empresario textil que exporta.

La ***actualidad*** *de la investigación parte de la problemática que presenta el sector textil, ante la falta de mercados extranjeros para la colocación de sus productos, teniendo en cuenta como referencia que desde el año 2002, los productores textiles se favorecieron con la apertura comercial y las ventajas arancelarias, del Tratado de Libre Comercio con América del Norte ATPDEA*[2]*,* que perdió por motivos políticos desde el 2008, afectando de gran manera a los productores textiles nacionales. Además, desde el año 2000, esta industria afrontó una creciente competencia de países como China, y también de las prendas textiles provenientes de países con los que se tiene tratados comerciales como Brasil y Argentina, que también introducen sus mercancías de manera ilegal para pagar menos impuestos. A esto se debe acotar la crisis que debió afrontar el sector textil boliviano los últimos años,

[2]La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, mejor conocida como ATPDEA (siglas en inglés para "*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*") fue un sistema de preferencias comerciales por los cuales Estados Unidos otorgaba acceso libre de aranceles a una amplia gama de las exportaciones de cuatro países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, como una compensación económica por la lucha contra el tráfico de drogas. Ríos Lorena, ***El impacto de las ATPDEA en la agenda comercial de política exterior de Sudamérica, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales***, Ecuador, 2008.

que se traduce en la baja de producción y ventas, además de una continua pérdida de competitividad ante los precios de ingreso de la materia prima al país debido a los aranceles, un mercado interno reducido y la competencia desleal de la ropa usada que ingresa por contrabando al país.

La ***novedad científica*** que incluye la tesis propuesta parte de conjugar un análisis de la balanza comercial del sector textil para determinar la competitividad basada en los resultados y la competitividad internacional bajo la teoría de los doce pilares de la competitividad para determinar la competitividad basada en factores causales, para finalmente realizar un examen comparativo y determinar la incidencia en el sector textil.

La ***posibilidad de dar solución a un problema práctico*** nace de los resultados que se puedan hallar al estudiar la balanza comercial y la competitividad internacional del sector textil, midiendo un conjunto de instituciones, políticas y factores económicos, tecnológicos y humanos que definen los niveles de prosperidad sostenible en el corto y mediano plazo para el sector, y de esta manera recomendar cursos de acción.

1.2. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

Los productores bolivianos de textiles, que tenían a los Estados Unidos como uno de los más importantes mercados antes del 2008, llevan varios años sin el acceso preferencial a ese país mediante el programa ATPDEA, encontrándose hoy en día ante el desafío de sobrevivir en nuevos mercados.

Una vez perdida las preferencias arancelarias del ATPDEA, los exportadores textiles debieron migrar a los acuerdos logrados por el Ejecutivo para facilitar las ventas a Venezuela, Argentina y Brasil, mercados que no tienen comparación con el mercado estadounidense que tiene una economía mayor a la economía boliviana, además, en el caso de Argentina y Brasil, hay acuerdos comerciales vigentes que no están siendo respetados en desmedro de Bolivia y en el caso de Venezuela esta no canceló las exportaciones que

se realizaron causando un problema de iliquidez en las empresas bolivianas, por tal motivo se decidió el retiro de este mercado.[3]

Se puede entender que la suspensión a Bolivia de la ATPDEA desde diciembre de 2008 derivó en la pérdida de miles de empleos, la paralización de la capacidad productiva del sector textil, y el descenso de las exportaciones a Estados Unidos. Como referencia se tiene el caso de la principal empresa exportadora boliviana a ese país, la América Textil S.A. (Ametex) que brindó prendas de alta calidad, esta empresa, que en su momento llegó a generar más de 4.000 empleos, con la más alta tecnología y know-how externo, que pudo exportar no solo a los más exigentes mercados de EE.UU. y Europa, sino hasta China, pero ante el cierre del mercado estadounidense inicio una serie de despidos y una baja en su producción, como indicador se tiene que, según datos del Banco Central de Bolivia (BCB), las exportaciones de prendas de vestir el 2008 cayeron en un 7,7 por ciento en el primer semestre del año, de 16,6 millones de dólares a 15,4 millones, siendo una catástrofe para el mercado textil boliviano[4].

Ante esta situación la empresa pasa de una administración privada a manos del Estado con un cambió de razón social de Ametex a Enatex (Empresa Pública Nacional Textil) con el fin de mejorar su performance luego de la pérdida del ATPDEA con Estados Unidos y, por ello, el libre acceso al mercado estadounidense, el mayor importador y mejor pagador por los bienes que compra de todo el mundo.

El 14 de mayo de 2016 mediante Decreto 2765 se determinó el cierre de Enatex ante la falta de mercados para reconvertirla en un nuevo emprendimiento Estatal: el Servicio Nacional Textil (Senatex). Los más de 800 obreros no lo aceptaron, movilizándose por su reincorporación, pero el

---

[3] Vargas, Natalí, ***Los avatares de Bolivia sin el ATPDEA***, Periódico Pagina Siete, Bolivia, 18 de julio de 2015. p.12.

[4] Zambrana, Julio, ***De Ametex a Enatex: el sueño hecho pesadilla***, Periódico El Deber, Bolivia, 14 de enero de 2016. p.6.

problema sigue siendo la carencia de mercados seguros dónde se venderán los productos.

Ante la búsqueda de nuevos mercados el Estado Plurinacional de Bolivia, en la cumbre realizada en Brasilia el 17 de julio de 2015, formalizó su adhesión al Mercado Común del Sur (MERCOSUR). El acto se efectuó en la plenaria de la 48° Cúpula de jefas y jefes de Estado del Mercosur y Estados Asociados.[5]

Ante este acontecimiento el Gobierno sostiene que la vinculación plena del país a este gran mercado ofrecerá nuevas oportunidades y ventajas comerciales para la oferta nacional, en especial de productos no tradicionales. Sin embargo, para la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB) la producción nacional se verá aún más afectada por el ingreso indiscriminado de textiles, principalmente de Brasil y Argentina[6]*.*

Se debe considerar que en los últimos años el crecimiento del sector manufacturero del mercado interno boliviano descendió y se ubicó en torno al 4 por ciento, inferior al registrado en 2014 que llegó al 4,2 por ciento y menor al crecimiento de 2013 que fue de 5,8 por ciento [7], *se puede observar que la actividad manufacturera ingresó en una fase de desaceleración en los últimos años. Además, Bolivia ocupa el último lugar en exportaciones industriales manufactureras en Sudamérica con un 4,9%, los tres países con mayores exportaciones industriales son Brasil con 34,7%, Argentina con 31,2% y Uruguay con 23,8%.*[8]

En contraste desde, el año 2005, el sector manufacturero reportó un nivel de ingresos permanentes por recaudación de impuestos, siendo el segundo

---

[5] Marín, Carla, ***Mercosur firma protocolo de adhesión de Bolivia como socio pleno***, Periódico Página Siete, Bolivia, 17 de julio de 2015. p.10

[6] Callejas, Ramiro, ***Para competir en el Mercosur, Bolivia tiene 5 tareas pendientes***, Periódico La Razón, Bolivia, 26 de julio de 2015. p. 22

[7] Fernández, Daniel, ***Desciende crecimiento del sector industrial en Bolivia***, Periódico El Diario, Bolivia, 26 de marzo de 2016. p.14-15

[8] Saavedra, Fabián, Bolivia ***ocupa último lugar en exportación de manufacturas***, Periódico Opinión, Bolivia,18 de febrero, 2015. p. 4.

aportante impositivo del país después de los hidrocarburos, el año 2014 impuestos recaudó 4.800 millones de bolivianos provenientes del sector manufacturero y el año 2015 su importe subió a 5.923 millones de bolivianos[9], es decir, la industria participa con el 16 por ciento del PIB, invierte en promedio 240 millones de dólares por año, contribuye con el 18 por ciento de las recaudaciones tributarias y genera más de 650 mil fuentes de empleo.

Otro problema es la importación de prendas siendo que el año 2016 el valor de las importaciones bolivianas de prendas de vestir llegó a $us 64,4 millones y se incrementó en 3,9 por ciento respecto a 2015 que fue de $us 61,9 millones. De ese total, el 50,42 por ciento proviene del mercado chino, 12 puntos porcentuales más de lo registrado en 2013, cuando fue del 38,49%. Al primer semestre de este año 2016, la internación de los productos fue de $us 27,3 millones. Entre las gestiones 2008 y 2016, el valor de la importación de ropa aumentó en 60,4 por ciento, pasando de $us 25,5 millones a $us 64,4 millones, con una fuerte tendencia por adquirir productos que tienen costos reducidos respecto a la producción nacional, acentuando la disminución de la producción textil y generando la reducción de empleos e ingresos.[10]

1.3. PROBLEMA CIENTÍFICO

Actualmente, la economía globalizada obliga a las empresas a adaptarse rápidamente a los cambios drásticos en la producción de bienes y servicios, características del empleo, medios de financiamiento, tecnología, innovación, información, entre otros. Se asiste a momentos de conformación de bloques económicos y alianzas regionales a nivel mundial. En este contexto, los fabricantes, productores y exportadores de productos textiles bolivianos, ante

[9] Mercado, Carlos, ***Manufacturas en Bolivia es el segundo mayor tributador***, Periódico La Razón, Bolivia, 28 de mayo de 2016. p. 18.
[10] CIFRAS, ***Bolivia: exportaciones al mes de diciembre del 2016***, Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), Boletín Bisemanal Nº 579, Bolivia, 2 de febrero de 2017.

el shock de perder el ATPDA, se ven obligados a buscar nuevos y mejores mercados internacionales, pero para encontrarlos se debe tener una oferta más competitiva. Surge entonces la necesidad de identificar cómo se encuentran los factores de competitividad del sector textil de la Ciudad de La Paz, tomando en cuenta inicialmente los datos macroeconómicos de estudios efectuados por entidades de Bolivia y del exterior, con el objeto de acompañar al análisis de los doce pilares de la competitividad que mide a un conjunto de instituciones, políticas, factores productivos y de mercado que definen los niveles de prosperidad económica sostenible a mediano plazo, estudio que no tiene precedentes para el sector textil y siendo de vital importancia para recomendar al Gobierno central las políticas gubernamentales que vuelvan al sector textil boliviano más competitivo.

Por lo tanto, se requiere un estudio del sector textil bajo la perspectiva de un nuevo contexto, para poder conocer:

¿Cuál es el comportamiento de la Balanza Comercial y los factores de la Competitividad Internacional del sector textil, a fin de identificar la incidencia en el desarrollo de la producción textil de Bolivia?

1.4. OBJETO DE ESTUDIO

La presente investigación busca realizar un análisis de la balanza comercial, entendiéndose a la misma como la diferencia entre exportaciones e importaciones, es decir, entre el valor de productos textiles que el país vende al exterior y el de los que compra a otros países. Además, realizar un análisis de los factores de la competitividad internacional, estudiando la capacidad del país para competir eficazmente con la oferta extranjera en el sector textil tomando en cuenta variables como: infraestructura y accesibilidad, recursos humanos, innovación tecnológica y entorno productivo en los mercados domésticos y extranjeros. Para finalmente verificar el comportamiento de la competitividad internacional y la balanza comercial del sector textil boliviano.

1.5. ALCANCE

1.5.1. ALCANCE TEMÁTICO

La investigación trata el análisis de la balanza comercial y los factores que inciden en la competitividad del sector textil boliviano, utilizando información de las materias de Comercio Exterior, Macroeconomía y Metodología de la Investigación, siendo dirigida a recolectar información de las distintas instituciones involucradas y de expertos en la temática.

1.5.2. ALCANCE GEOGRÁFICO

Se toma en cuenta como espacio geográfico para el desarrollo del trabajo la Ciudad de La Paz, para un análisis del sector textil y como análisis documental las exportaciones e importaciones de textiles y los diferentes tratados comerciales que inmiscuyen a la temática.

1.5.3. ALCANCE TEMPORAL

La idea fundamental de este trabajo consiste en desarrollar un levantamiento de datos mediante entrevistas en el segundo semestre de la gestión 2016, la información documental se recopilará de las gestiones 2008 a 2016, es decir 9 años, en algunos casos, si fuera necesario, se recurrirá a información de años anteriores a este rango.

1.6. HIPÓTESIS

La tesis plantea la hipótesis que "*tiene como función encausar el trabajo que se desea llevar al efecto, además que aclaran acerca de cuáles son las variables, que han de analizarse y las relaciones que existen entre ellas, y permiten derivar los objetivos del estudio constituyéndose en la base de*

los procedimientos de investigación"[11]. A continuación, se presenta la hipótesis de investigación:

"*Las* ***variaciones del saldo de la balanza comercial*** *y la* ***competitividad internacional*** *del sector textil demuestran que existe una* ***incidencia negativa de la estructura económica, política y productiva actual del país sobre el desarrollo de la producción textil de Bolivia***".

1.6.1. VARIABLES

Variables Independientes

- **Comportamiento de la balanza comercial del sector textil boliviano.-** La competitividad basada en resultados pretende determinar si uno de los principales problemas de la balanza comercial en el sector textil se origina por las deficientes políticas económicas aplicadas por los Gobiernos de turno. Si las variaciones del tipo de cambio real, de las tasas arancelarias y el déficit fiscal influyeron significativamente en el saldo de la balanza comercial del sector textil. Si en los últimos 9 años, la drástica liberalización del comercio exterior y la política económica expansiva han deteriorado aún más el déficit de la balanza comercial del sector textil.

- **Factores de la competitividad internacional en el sector textil boliviano.-** La competitividad basada en factores causales pretende determinar si las deficientes condiciones de Infraestructura y Accesibilidad en el sector textil ocasionaron una baja competitividad internacional. Si la carencia de Recursos Humanos adecuados impidió un desarrollo de la competitividad internacional del sector. Si la falta de Innovación Tecnológica imposibilitó un crecimiento competitivo del sector textil. Si un entorno Productivo negativo con políticas inadecuadas y carencia de mercados impiden que el sector textil sea competitivo internacionalmente.

[11]Márquez Omar, ***El Proceso de la Investigación***, Ediciones de la Universidad Ezequiel Zamora colección Docencia Universitaria, Venezuela, 2000. p.36.

Variable Dependiente

- **Incidencia en el desarrollo de la producción textil de la ciudad de Bolivia.-** Las repercusiones que tienen las variables independientes sobre el sector textil boliviano considerado un eje económico central a nivel nacional cada uno de forma independiente.

1.6.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

La operacionalización de las variables es el proceso metodológico que permite descomponer deductivamente las variables que componen el problema de investigación, partiendo desde lo general a lo específico; es decir que estas variables (que se derivan de la unidad de análisis y están contenidas en las hipótesis y en el título del estudio), se dividen en definición operacional (explica cómo se define el concepto específicamente en el estudio, que puede diferir de su definición etimológica), dimensiones (referencia a recursos técnicos, financieros, ambientales, humanos entre otros) e indicadores (señalar cómo medir cada uno de los factores o rasgos de la variable)[12].

[12] Carrasco Sergio, ***Metodología de investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación***. Editorial San Marcos, Perú, 2009, p. 226.

TABLA 1. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

	VARIABLE	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES
Variable independiente	Comportamiento de la balanza comercial del sector textil.	**La balanza comercial** es la diferencia monetaria entre exportaciones e importaciones por parte del país en un determinado periodo. Puede ser negativa cuando las importaciones superan las exportaciones o un saldo positivo cuando se da la situación contraria.	Balanza Comercial	Ventaja Comparativa Absoluta
				Índice de Herfindahl–Hirschman
				Índice de Trade Overlap
				Índice de Grubel Lloyd
				Índice de Balassa
	Factores de la competitividad internacional en el sector textil	**Los factores de la competitividad en el sector textil** son los puntos que forman el actuar del sector y todos sus componentes junto con los involucrados y población en general de manera coordinada y estable a través de la identificación de los pilares de competitividad.	Doce pilares de la competitividad	Orientación por factores
				Orientación por eficiencia
				Orientación por innovación
Variable dependiente	Incidencia en el desarrollo de la producción textil de Bolivia.	**La incidencia en el desarrollo de la producción textil de Bolivia**, debiendo lograr conjugar la dimensión internacional del tema con la nacional y esta última resuelve los compromisos de carácter local y colectivo, con el objetivo de lograr el bienestar y desarrollo individual a los destinatarios finales del sector productivo.	Económica	Influencia Negativa o Positiva
			Política	
			Productiva	

Fuente: Elaboración Propia

1.7. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

1.7.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar el comportamiento de la Balanza Comercial y los factores de la Competitividad Internacional en el sector textil, a fin de identificar la incidencia en el desarrollo de la producción textil de Bolivia.

1.7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estudiar las respectivas estadísticas de la balanza comercial del sector textil del Estado Plurinacional de Bolivia para analizar la competitividad basada en los resultados.

- Establecer los factores que influyen en la competitividad del sector textil del Estado Plurinacional de Bolivia para determinar sus factores causales.

- Realizar un examen comparativo de la competitividad basada en resultados y la competitividad basada en factores causales del sector textil boliviano frente a Perú y Ecuador.

CAPÍTULO II

DESARROLLO ESTRUCTURAL TEÓRICO DE LA TESIS

2.1. REFERENCIAS CONCEPTUALES

Las referencias conceptuales tienen el propósito de dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema investigado.

2.1.1. GLOBALIZACIÓN

El mundo textil, al igual que todos los campos de la industria alrededor del mundo hace parte, es beneficiado o perjudicado por la globalización. En primer lugar, los textiles se han desarrollado internacionalmente gracias a múltiples tratados de comercio que facilitan la exportación e importación de textiles y prendas a mayor cantidad de países a un menor precio. Además, por la gran cantidad de nuevas tecnologías que permiten crear materiales textiles que jamás se habían imaginado, con propiedades que van más allá de lo normal en aspecto, funcionalidad y beneficios.

La globalización puede definirse de muchas maneras, dependiendo de qué nivel se desee analizar; puede hablarse de la globalización del mundo entero, de un país, de una industria específica, de una empresa, hasta de un modelo económico y político.

A escala mundial, la globalización se refiere a la creciente interdependencia entre los países, tal como se refleja en los crecientes flujos internacionales de bienes, servicios, capitales y conocimientos. Hablar de globalización es hablar de todo lo que rodea a cada una de las personas del mundo, de lo que ven, leen, comen, y hasta lo que se ponen; pero, en busca de un concepto preciso de globalización se recurre a distintos autores:

James H. Mittelman, considera que "*La globalización es una fusión de procesos transnacionales y estructuras domésticas que permiten que la economía, la política, la cultura y la ideología de un país penetre en otro. La globalización es inducida por el mercado, no es un proceso guiado por la política*"[13].

Rodolfo Cerdas, se refiere a la globalización como "*el acelerado proceso de cambio que, a nivel mundial, se ha venido desarrollando en todos los ámbitos del quehacer humano, pero muy particularmente en lo referente a lo militar, lo económico, el comercio, las finanzas, la información, la ciencia, la tecnología, el arte y la cultura*"[14].

Por lo tanto, desde una perspectiva negativa se percibe a la globalización como la causante de la competencia de localización, la desocupación creciente y la incapacidad de la acción estatal para proveer seguridad ante los riesgos económicos del sector textil. Desde una posición optimista se ve en los procesos de globalización el surgimiento de una nueva era de riqueza y de crecimiento con oportunidades para nuevos actores, de acuerdo con esta perspectiva, la globalización de la producción y los mercados mejora las oportunidades de acrecentar las ganancias a nivel mundial, aunque se debe reconocer que agudiza las luchas distributivas a nivel nacional.

Se puede resaltar tres grandes contradicciones de la globalización:[15]

1) La primera consiste en que la polarización social existe tanto entre y dentro de los países; en este sentido, la estructura social del mundo formada por la globalización toma la forma de una jerarquía de tres niveles: arriba está la gente integrada en la economía global; el segundo nivel en la jerarquía incluye aquellos que sirven la economía

[13] Mittelman James, ***Globalización: reflexión crítica***, Lynne Rienner, USA, 1996, p. 3
[14] Cerdas Rodolfo, ***América Latina, globalización y democracia***, Flacso, Colombia, 1997, p. 27
[15] Mittelman James, ***Globalización: reflexión crítica***, Lynne Rienner, USA, 1996, p. 26

global en trabajos más precarios, y el nivel de abajo consiste en el trabajo superfluo.

2) Otra contradicción se refiere a la pérdida de poder regulador autónomo de los Estados; los Estados y las organizaciones intergubernamentales juegan un rol en ejercer las reglas de la economía global y enriquecer la competitividad nacional, pero sus poderes para proteger las economías domésticas de los efectos negativos en la globalización han disminuido.

3) La tercera contradicción de la globalización es que existe una tendencia hacia la descomposición de la sociedad civil, la cual toma la forma de fragmentación de las fuerzas sociales y de una creciente brecha entre la base de la sociedad y el liderazgo político.

Desde esta perspectiva la globalización ha generado profundos cambios dentro la economía boliviana existe una la lucha por la competencia y la persecución de la ganancia ante relaciones, procesos y estructuras de apropiación económica de países con mayor tecnificación, inversión, con regulaciones más protectoras, etc., que hacen subordinar al mercado nacional a nuevos poderes económicos.

2.1.2. COMERCIO EXTERIOR

El término comercio exterior hace referencia al intercambio comercial de un país en relación con los demás, es decir, si se toma como referencia a Bolivia, el comercio exterior de Bolivia es aquel que este país realiza con las diferentes naciones. *El comercio exterior de un país es un importante sector de su actividad económica, debido a la naturaleza de sus funciones. Debe responder a los intereses nacionales de dicho Estado, que en manos de sus*

gobiernos, modulan su inserción con los principios del comercio multilateral o internacional.[16]

Como la parte del sector externo de una economía que regula intercambios de mercancías, productos y servicios entre proveedores y consumidores residentes en dos o más mercados nacionales y/o países distintos, incluso considera los intercambios de capital, y los aspectos referentes a la entrada temporal de personas de negocios.

Entonces, se trata de transacciones físicas entre residentes de dos o más territorios aduaneros que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los países implicados.

2.1.3. BALANZA COMERCIAL

La Balanza Comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la sustracción entre exportaciones e importaciones, es decir la diferencia entre los bienes que un país vende al exterior y los que compra a otros países. Hay dos tipos: Positiva que es cuando el valor de las compras es menor que el de las ventas (vendes más que compras) y Negativa que es cuando el valor de las ventas es menos que el de las compras (compras y no vendes todo).[17]

- Las importaciones son las compras que los ciudadanos, las empresas o el gobierno de un país hacen de bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países a él.
- Las exportaciones son los bienes y servicios que se producen en el país y que se venden y envían a clientes de otros países.

[16] Osorio Arcilla, Cristóbal, ***Diccionario de comercio internacional***, Grupo Editorial Iberoamérica, México, 1995. p. 48.
[17] Herrarte Ainhoa, ***La Balanza de Pagos***, Universidad Autónoma de Madrid, España, 2004. p. 5.

El saldo de la balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones del país.

Saldo Balanza Comercial = Exportaciones – Importaciones

Esta diferencia, según cuales sean las importaciones y las exportaciones en un momento determinado, podría ser positiva (lo cual se denomina superávit comercial) o negativa (lo cual se denomina déficit comercial).

Existe una serie de indicadores que trabajan con la balanza comercial para comparaciones de la situación del sector textil boliviano frente a los distintos países[18].

2.1.4. COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Un examen en el marco dela teoría clásica del comercio, la competitividad internacional se refería a una ventaja que dependía de un costo diferencial. Para Adam Smith, "*la ventaja absoluta estaba basada en la especialización para minimizar costos absolutos (maximización del beneficio); era la vía para que un país obtuviera mayores ganancias y el comercio se convertía en el generador de crecimiento en la producción mundial*[19]". David Ricardo fortalece la teoría, estableciendo "*costos relativos y no absolutos como determinantes para el establecimiento de la ventaja entre los países*"[20].

Los supuestos de los economistas clásicos son drásticos para que sean aplicados a una realidad económica actual; sin embargo, se debe resaltar los planteamientos a los que arriban Adam Smith y David Ricardo cuando las economías sean complementarias (comercio inter-industrial) y, por lo tanto,

[18] Durán José, Álvarez Mariano, ***Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial***, Publicación de las Naciones Unidas, Chile, 2008. p. 14.
[19] Scialabba Eliana, ***Economía Clásica: Ventajas Absolutas y Comparativas***, Ediciones Macchi, España, 2009. p. 27.
[20] González Raquel, ***Diferentes Teorías del Comercio Internacional***, Revista Tendencias y nuevos desarrollos de la Teoría Económica Nro. 858, enero- febrero 2011. p. 38.

exista la necesidad de un intercambio. La pregunta que surge es si estos planteamientos son una excusa para un intercambio asimétrico, donde aquellos países que presentan un mayor desarrollo exportan manufacturas, en tanto, aquellos con un menor desarrollo importan materias primas. En términos reales, los procesos de intercambio se acuerdan entre economías sustitutas, que presentan imperfecciones en el mercado, contradiciendo el pensamiento clásico al presentar un comercio activo y en crecimiento.

Las escuelas más recientes del comercio internacional se establecen bajo los planteamientos de Adam Smith y David Ricardo postulando nuevas teorías del comercio como la Teoría de la Competitividad proyectando que las estructuras económicas pueden generar ventaja comparativa mediante estrategias desarrolladas por el sector privado o políticas comerciales del sector público. Existen ejemplos donde países sin recursos naturales abundantes como ventaja en los factores de producción se convirtieron en países desarrollados (Japón con su escasa tierra ha logrado diferenciarse a través del factor tecnológico; Suiza ha hecho del capital la fuente de su ventaja). En oposición, países como Bolivia donde abundan factores como los recursos energéticos no se ha logrado consolidar un desarrollo económico sostenido.

Se debe tener presente que el comercio inter e intra industrial podría causar un crecimiento, uniéndose en un solo concepto: "*La noción de ventaja comparativa es basada en la posición de la dotación de factores de un país donde ninguna empresa participante dentro de una industria tiene una ventaja sobre otra basado en su dotación de factores (características de bienes públicos). A diferencia de la ventaja comparativa, la ventaja competitiva es creada y apropiada por firmas individuales (características de bienes privados). Claramente, uno no debe escoger entre uno de los dos*

paradigmas, pues no son ni mutuamente exclusivos ni explícitamente separables"[21].

Actualmente, se presenta una discusión en relación con el uso de la competitividad como elemento de análisis de un sector o con el país, siendo que existen parámetros definidos dentro de la economía para establecer el comportamiento de un sector o país.

Para Michael Porter, la teoría de la competitividad, es "*La prosperidad de una nación depende de su competitividad, la cual se basa en la productividad con la cual esta produce bienes y servicios. Políticas macroeconómicas e instituciones legales sólidas y políticas estables, son condiciones necesarias, pero no suficientes para asegurar una economía próspera. La competitividad está fundamentada en las bases microeconómicas de una nación: la sofisticación de las operaciones y estrategias de una compañía y la calidad del ambiente microeconómico de los negocios en la cual las compañías compiten. Entender los fundamentos microeconómicos de la competitividad es vital para la política económica nacional*"[22]. A través de este concepto plantea una relación entre la macroeconomía y la microeconomía cada una definida y evaluada a través de sus indicadores y siendo dependientes entre ambas.

2.1.5. SECTOR TEXTIL

El sector textil es uno de los sectores manufactureros de mayor importancia para el desarrollo de la economía nacional, por sus características y potencial constituye una industria altamente integrada, altamente generadora de empleo y que utiliza en gran medida recursos naturales del país.

---

[21]Mahmood Hasan Khan, ***La pobreza rural en los países en desarrollo, su relación con la política pública***, Fondo Monetario Internacional, EE.UU., 2001. p. 45.
[22]Porter Michael, ***La ventaja competitiva de las naciones***, Plaza & Janes Editores, España, 1991. p. 132.

TABLA 2. COMPONENTES DEL SECTOR

ESLABONES	SEGMENTOS POR ESLABÓN
Hilatura	Hilatura industrial y artesanal de Fibra corta y larga
Tejeduría	Tejeduría plana industrial y artesanal
	Tejeduría de punto industrial y artesanal
Manufactura o confección	Empresas de confección industrial.
	Empresas alta moda y alta costura
	Empresas de confección industrial de nivel tecnológico intermedio y bajo
Servicios a la manufactura o confección	Servicios de embellecimiento (lavado, bordado, estampado, acabado)
	Servicios de mantenimiento
	Servicios de producción (diseño, patronaje, corte)
	Servicios de formación de mano de obra
Comercialización	Empresas de exportación (Brokers)
	Intermediarios informales
	Comercialización directa
Comercialización Materia Prima, insumos y maquinaria	Proveedores de tela, insumos y maquinaria

Fuente: IDEPRO IFD Desarrollo Empresarial

En tal sentido, el sector textil genera demanda a otros sectores, como el agrícola por el cultivo de algodón; el ganadero, para la obtención de pelos finos y lanas; la industria de plásticos, para los botones, cierres y otros; la industria química, por la utilización de insumos, etc.

Hilatura.- Conjunto de operaciones necesarias para transformar en hilo las fibras textiles naturales o artificiales.

Hilanderia.- Fábrica donde se efectúan las operaciones textiles.

Tejeduría.- Es el conjunto de acciones cuya finalidad es obtener telas a partir de hilos naturales o sintéticos.

Manufactura o Confección.- Acción de confeccionar una prenda de vestir, cortando la tela según la forma deseada y cosiéndola. Prenda de vestir que se vende hecha, a diferencia de la que se encarga a medida.

El tamaño de un mercado nacional es un elemento trascendental para definir la viabilidad de su industria textil. El tamaño del mercado puede estar definido por una gran población, por un alto nivel de ingreso personal promedio o por ambas. Economías que no tienen una gran población, como la sueca, que tiene algo menos de 10 millones de habitantes, o la de Finlandia, con casi cinco millones y medio, han logrado generar mercados internos sólidos debido a que tienen, principalmente, un ingreso por habitante relativamente elevado.

De acuerdo con datos publicados en el sitio del Banco Mundial, para 2013 Suecia tuvo un ingreso per cápita de 58.269 dólares y Finlandia de 47.219. Ambos ingresos están entre 15 y 20 veces el ingreso por persona alcanzado en Bolivia.

En el caso de Bolivia no sólo el ingreso por persona es bajo, sino que en este país se tiene una población comparativamente pequeña. La combinación de pocos habitantes y pobreza es fatal para la formación de mercados internos. Peor aún si se espera hacer florecer una industria textil, que por muy largo tiempo más tiene que competir con las industrias de los países asiáticos, particularmente con la de China.

Este último, por siglos con una gran población, que ya por sí sola pudo ser un buen mercado, y que ahora cuenta con una creciente clase adinerada y sectores medios, ambos con relativos elevados niveles de compra. Imagínese 1.300 millones de chinos con un promedio de ingreso igual a 6.807 dólares. Si tan sólo el 10% de esa población tiene un ingreso igual a cuatro o cinco veces ese promedio, se tiene un hiper gigantesco mercado.

Y ésa es la China con su actual poder productivo y con un creciente mercado, que permite la creación de grandes industrias que aprovechan enormes economías de escala (o sea que a mayores niveles producidos el costo por unidad baja).

Bolivia, como la gran mayoría de países del mundo, no puede competir con los precios a los que la China puede vender sus productos textiles. El negocio de los textiles y de las confecciones actúa ya en una ruda competencia, y Bolivia es una hormiga frente a un ágil gigante chino. Si algo se puede hacer en el campo de textiles en una economía como la boliviana, se reduce a detectar, primero, hilos exclusivos, como puede ser aquellos elaborados con lana de vicuña o de alpaca. Segundo, producir tejidos y confecciones también de alta calidad, para, tercero, dirigirlos a mercados exclusivos, de alto poder de compra (gente rica), como pueden ser las grandes capitales de Europa o grandes ciudades del resto del mundo.

2.2. CONTEXTO REFERENCIAL

2.2.1. OPERACIONES DE EXPORTACIÓN

Para que una empresa legalmente constituida pueda realizar operaciones de exportación debe contar con algunos registros adicionales, como ser:[23]

- **Registro ante la Unidad de Servicios a Operadores (USO) SIDUNEA++**

  Este registro es ante la Aduana Nacional de Bolivia y habilita a las empresas exportadoras para la utilización del sistema automatizado de gestión aduanera de exportaciones SIDUNEA++, que es un software que provee gratuitamente la Aduana boliviana que permite al exportador o a su agente despachante elaborar las Declaraciones de Exportación a través de un computador para su posterior presentación en recintos de aduana al momento del despacho de exportación.

  Cualquier exportador puede hacer uso de los Centros Públicos habilitados por la Aduana Nacional para la utilización del sistema SIDUNEA, los

[23] www.sidunea.aduana.gov.bo

mismos se encuentran en las diferentes Cámaras de Exportadores en todo el país.

- **Otros registros**

  Las empresas exportadoras pueden afiliarse a Instituciones Públicas en función a la actividad comercial que realicen. Estas Instituciones le proporcionarán los certificados o autorizaciones exigidas para la realización del trámite de exportación. En Bolivia no es obligatoria la afiliación ante cámara alguna para efectuar actividades de exportación. Sin embargo, los empresarios podrán evaluar los beneficios de formar parte de una de ellas en función a las ventajas y beneficios que esta afiliación les brinde.

2.2.2. TRÁMITE DE EXPORTACIÓN

De acuerdo con la Ley 1483, existen dos procedimientos dentro de la "Libre Gestión" para realizar el trámite de exportación[24].

1) Utilizando los servicios de una Agencia Despachante de Aduanas, la que por encargo del exportador deberá responsabilizarse del trámite, presentando la documentación requerida y llenando los diferentes formularios.

2) En el cual el exportador; en uso pleno de los derechos que le otorga la Libre Gestión; realiza el trámite de forma directa.

Los documentos que se requieren para exportar son:

- **Factura Comercial de Exportación.-** Documento elaborado por el exportador, no sujeto al régimen tributario del comercio interno, que le permite declarar el valor de la mercancía a exportar, el mismo que debe contener la siguiente información:

[24] Ley 1483, Ley de Tratamiento Impositivo a las Exportaciones y la Resolución Biministerial Nº. 007/99 de 26 de marzo de 1999.

- Número correlativo de factura (Dosificada de acuerdo con Resolución del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) - numérico, alfanumérico)
- Lugar y fecha de emisión
- Nombre o razón social y Dirección del exportador
- Información general del importador o consignatario
- Detalle y cantidad de la mercancía
- Valor unitario y total
- Condición de venta (INCOTERMS)
- Firma del exportador y sello de la empresa

La Resolución N°. 10-05-03 establece lo siguiente[25]:

- Las personas naturales o jurídicas, que de conformidad con las Leyes N° 1489, N° 1963 y N° 1731, realicen operaciones de exportación definitiva de mercancías.
- La habilitación (Dosificación) de Facturas Comerciales de Exportación, se efectuará mediante asignación de un Número de Orden de Factura, otorgado por Impuestos Nacionales, por cada establecimiento del contribuyente en el que se realicen operaciones de exportación.
- Cada número de Orden de Factura otorgado servirá sólo para la habilitación de un número determinado por el exportador, el mismo será renovado en posteriores solicitudes de habilitación. Las facturas comerciales de exportación de las sucursales deben ser

[25] Resolución Normativa de Directorio N° 10-05-03 de 28 de marzo de 2003.

habilitadas en dependencias de la Gerencia Distrital correspondiente al domicilio legal de contribuyente (casa matriz), donde se encuentra inscrito en el Número de Identificación Tributaria (NIT).

- **Lista de Empaque.-** Documento necesario cuando las mercancías a exportar requieren especificaciones con mayor detalle. La lista de empaque debe acompañar a la factura comercial de exportación y estar en relación directa con este último documento. Esta lista debe indicar:
    - Número de la factura comercial de exportación relacionada con la lista de empaque
    - Lugar y fecha de emisión
    - Información general del exportador
    - Cantidad total de bultos, dimensiones y peso de cada bulto
    - Cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje
    - Descripción del embalaje
    - Marcas y tallas de las mercancías
    - Peso neto y bruto total
    - Firma del exportador y sello de la empresa
- **Declaración de Exportación (DOCUMENTO ÚNICO DE EXPORTACIÓN - DUE).-** Este documento es una declaración jurada mediante la cual el exportador certifica que los detalles especificados responden a la verdad. Su llenado es extraído principalmente de la Factura Comercial de Exportación, en el caso que contenga la lista de empaque, utilizará la información contenida en este último documento.

- **Certificado de Origen.-** El Certificado de Origen permite acreditar que los productos a exportarse tienen origen boliviano, cumplen las normas establecidas y se acogen a las preferencias arancelarias de los diferentes convenios en los que participa Bolivia.

  Actualmente, este documento es emitido y expedido por el Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones SENAVEX.

  SENAVEX[26] es una entidad pública desconcentrada bajo dependencia directa del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural con dependencia funcional del Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones. Con sede en la ciudad de La Paz y 10 oficinas regionales en todo el territorio nacional.

  En Bolivia se emiten los siguientes Certificados de Origen:

  - El Certificado de Origen "ALADI"- Asociación Latinoamericana de Integración, cuando la exportación es realizada a cualquiera de los países miembros de esta asociación, incluyendo los de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

  - El Certificado de Origen "MERCOSUR" Mercado Común del Sur, según el Acuerdo de Complementación Económica Bolivia – MERCOSUR (ACE Nº 36), cuando la exportación está dirigida a cualquiera de los países miembros de este Acuerdo (Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil).

  - El Certificado de Origen SGP Form A "Generalized System of Preferences", cuando la exportación está dirigida a países de la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Inglaterra, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Suecia). A otros países miembros del SGP (Australia,

[26] Decreto Supremo N°. 29847 el 10 de diciembre de 2008. En funcionamiento desde el 26 de enero de 2009.

Bulgaria, Canadá, Checoslovaquia, Hungría, Estados Unidos de Norte América, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Reino Unido, Suiza). Japón, Rusia.

- El Certificado de Origen para "Terceros Países", cuando la exportación es dirigida a países del resto del mundo con el que Bolivia no tiene convenio o acuerdo comercial, pero que a solicitud del exportador se le puede extender dicho documento.

- **Otros Certificados.-** De acuerdo con la naturaleza del producto textil, el exportador podrá obtener los siguientes documentos:

  - **Certificado Químico.-** Documento emitido por el Ministerio de Salud y Previsión Social, para la exportación de productos curtientes o tintóreos, pigmentos, de resina y preparación de perfumería, tocadora o cosmética.

  - **Aviso de conformidad.-** A requerimiento específico de la empresa importadora, el exportador podrá solicitar se le extienda el "Aviso de conformidad". Documento emitido por una empresa verificadora autorizada por el Estado boliviano, quien certifica, previa comprobación, que la cantidad, calidad y valor corresponde a las mercancías a ser exportadas.

  - **Certificado de INBOPIA.-** Certificado "Hecho a mano" del Instituto Boliviano de la Pequeña Industria y Artesanía (INBOPIA).

- **Documento de Transporte.-** Emitido por la empresa transportadora contratada por el exportador para realizar la operación de exportación. Este documento, dependiendo el medio de transporte a utilizar, tiene las siguientes denominaciones:

- **Carta de Porte (autotransporte).-** La empresa transportadora emite este documento cuando la exportación se realiza por vía carretera.
- **Conocimiento de embarque marítimo (Bill of Lading).-** La empresa o agencia naviera, emite este documento cuando utiliza el transporte marítimo para realizar la operación de exportación.
- **Guía aérea (Airway Bill).-** La línea aérea, emite este documento cuando el exportador utiliza el transporte aéreo para realizar la operación de exportación.
- **Carta de Porte (Ferrocarril).-** La empresa ferroviaria emite este documento cuando utiliza el transporte férreo para realizar la operación de exportación.

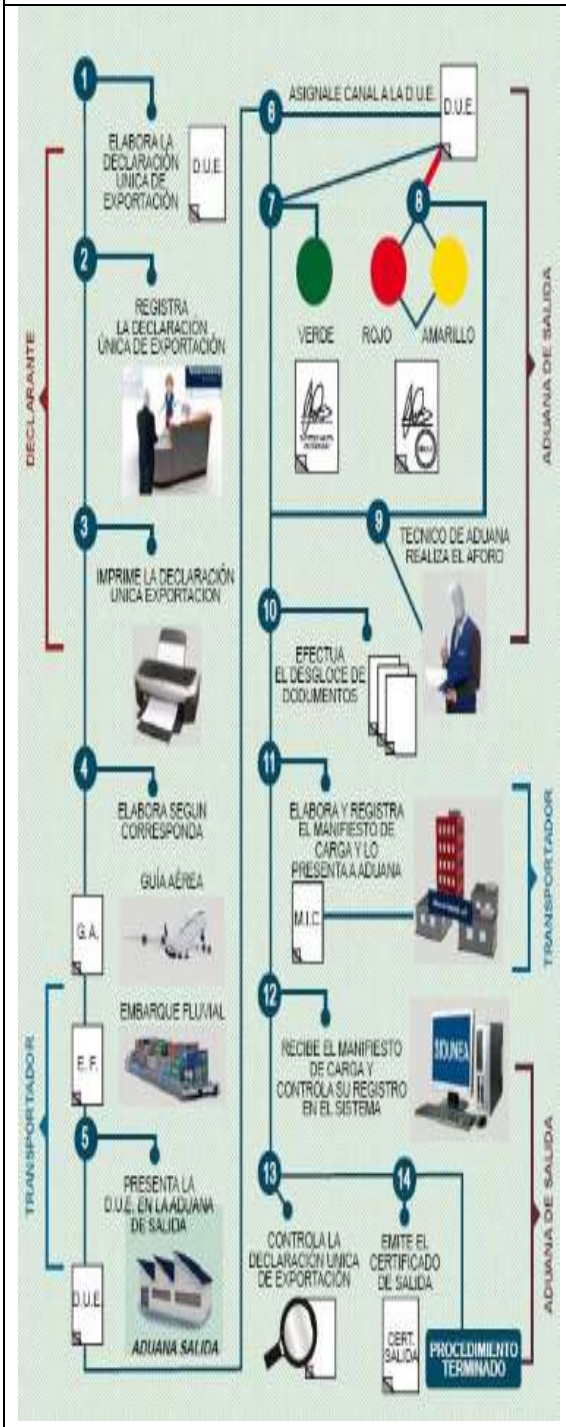
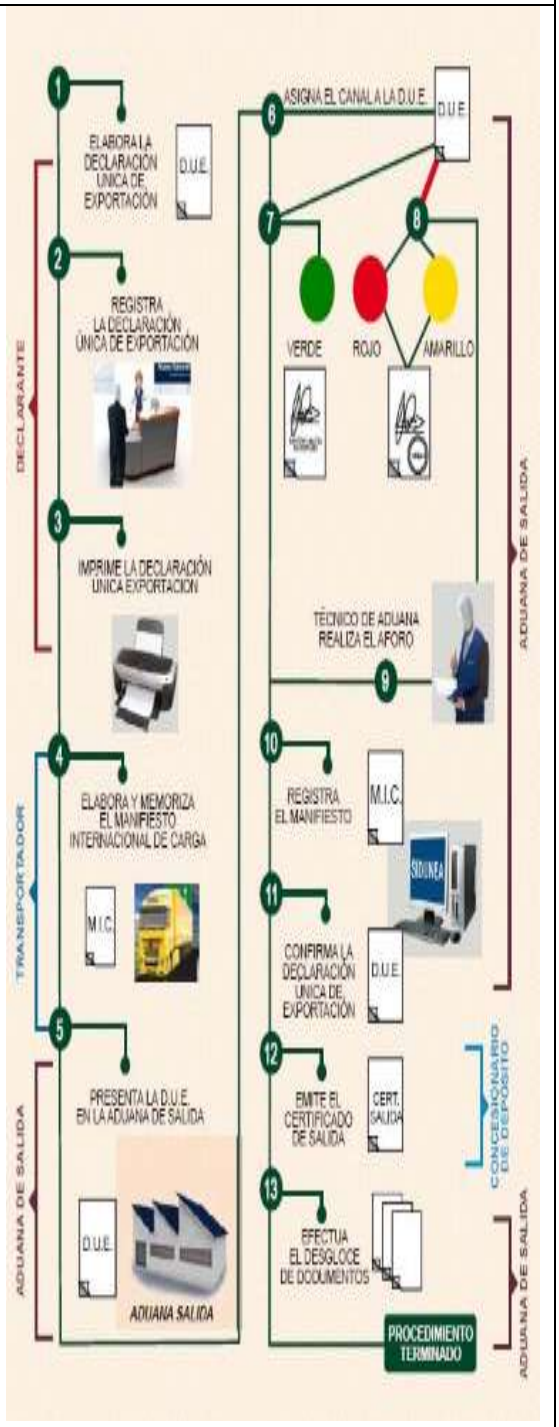
- **Seguros.-** El seguro incluye una serie de coberturas para resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran los bienes muebles o semovientes durante su transporte por cualquier medio o combinación de medios. Lo debe contratar quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

2.2.3. DESPACHO DE EXPORTACIÓN ADUANA

El día de la exportación, el transportista, el agente despachante o el exportador debe presentar en las unidades de Aduana de frontera de salida, la mercadería y los documentos necesarios para el trámite de exportación.

De acuerdo con sorteo, se determina si debe realizarse un reconocimiento físico de la mercadería o no, asignándose un Vista de Aduana para la revisión de ésta y de los documentos que la acompañan.

FIGURA 1. PROCEDIMIENTO PARA EL DESPACHO ADUANERO DE EXPORTACIÓN VÍA AÉREA O FLUVIAL

VÍA AÉREA O FLUVIAL	VÍA TERRESTRE
	

Fuente: Régimen de Exportación Definitiva

Una vez que el Vista de Aduana declara su conformidad con los resultados de su inspección y estampa los sellos correspondientes en la Declaración de Exportación y en los Documentos de Transporte, el transportista puede continuar su viaje con rumbo al exterior portando un ejemplar de la Declaración Única de Exportación (DUE), los Documentos de Transporte y un ejemplar del Certificado de Salida emitido por la Aduana.

- **Instituciones que intervienen en el proceso exportador.-** Los trámites de exportación ante estas instituciones, pueden ser realizados por un despachante de aduanas o por el mismo exportador. Los organismos que intervienen de forma directa en el proceso de exportación son las siguientes:
    - Aduana Nacional.
    - Empresa Transportadora
    - Empresa Aseguradora
    - Empresa Verificadora
    - Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX)
    - Administración de Servicios Portuarios – Bolivia (ASP-B)

2.2.4. ACUERDOS COMERCIALES

En el marco de las políticas de promoción a las exportaciones, Bolivia ha participado en varios acuerdos comerciales regionales y bilaterales, principalmente desde los años noventa, acompañando la nueva dinámica mundial de apertura de mercados[27].

[27] Muriel Beatriz, ***Exportaciones y Empleo en Bolivia***, Instituto de Estudios Avanzados en Desarrollo, Bolivia, 2015. p. 4.

TABLA 3. ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES Y BILATERALES SUSCRITOS POR BOLIVIA

TRATADO	AÑO DE INICIO	MIEMBROS
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	1969	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, y Venezuela hasta 2006
Sistema Generalizado de Preferencias Bolivia (SGP)	1971	Bolivia, actual Unión Europea y posteriormente con Canadá, Japón y Estados Unidos
Asociación latinoamericana de integración (ALADI)	1980	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela
Ley de Preferencias Arancelarias Andinas	1991	Bolivia y Estados Unidos (revocada en 2008)
Acuerdo Comercial Perú-Bolivia	1992	Bolivia y Perú
Acuerdo de Complementación Económica Bolivia – MERCOSUR (ACE 36)	1997	Argentina, Paraguay, Brasil y Uruguay
Acuerdo de Complementación Económica Bolivia - México (ACE 31)	1994	Bolivia y México
Acuerdo de Complementación Económica Bolivia - Chile (ACE 22)	1993	Bolivia y Chile
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Bolivia - Cuba (ACE 47)	2000	Bolivia y Cuba
Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA)	2001	Bolivia y Estados Unidos
Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP-ALBA)	2006	Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua, Venezuela, Dominica, San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda

Fuente: Muriel Beatriz, ***Exportaciones y Empleo en Bolivia***, Instituto de Estudios Avanzados en Desarrollo, Bolivia, 2015. p. 4.

Los acuerdos regionales han sido: la Comunidad Andina de Nacionales (CAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), y el Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP). La CAN fue establecida en 1969 mediante la suscripción del Acuerdo de Cartagena; sin embargo, experimentó un avance importante recién a partir de 1993, cuando se consolidó la Zona de Libre Comercio Andina, y en 1994 cuando se adoptó el Arancel Externo Común (AEC) mediante la configuración de la Unión Aduanera; teniendo vigencia desde febrero de 1995[28]. No obstante, Perú tuvo un proceso de apertura más moderado debido a que no asumió varios compromisos comerciales, lo que condujo a Bolivia a firmar el Acuerdo Comercial Perú-Bolivia para establecer una Zona de Libre Comercio.

Desde finales de la década de los noventa, la CAN ha buscado generar mejores niveles de cooperación económica, social y política, así como mayores grados de articulación y convergencia con los demás procesos de integración existentes en otras regiones. Los avances, no obstante, han sido lentos debido, entre otros, a la falta de líneas ideológicas y políticas comunes base para el desarrollo de las estrategias comerciales, así como al incumplimiento, en varios casos, de las metas de liberalización de los mercados internos. En este escenario, en abril de 2006, Venezuela se retiró de la CAN en desacuerdo con los tratados bilaterales que estaban negociando Perú y Colombia independientemente con Estados Unidos, lo que condujo a una crisis al interior de la CAN. Sin embargo, los esfuerzos de los restantes países miembros continuaron hacia la profundización de la integración en áreas como la libre circulación de bienes y servicios, unión aduanera y fortalecimiento del sistema jurídico – institucional.

Adicionalmente, la visión de apertura de la CAN hacia otras regiones/países ha llevado a la firma del Acuerdo de Complementación Económica con el MERCOSUR en 2004; a la suscripción del Acuerdo de Diálogo Político y

[28] http://www.comunidadandina.org/.

Cooperación con la Unión Europea en 2004, base del proceso de asociación de ambos bloques en el diálogo político, programas de cooperación y acuerdos comerciales en los últimos años; y a la inclusión de Chile como miembro asociado en 2006.

El MERCOSUR es un Acuerdo que se inicia en 1991 a partir de la firma del Tratado de Asunción para promover la implementación de una unión aduanera entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Bolivia participa en el MERCOSUR desde febrero de 1997 a través de un Acuerdo de Complementación Económica. El Acuerdo buscó establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física, formar un área de libre comercio en un plazo máximo de 10 años, y promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física con énfasis en las comunicaciones y el transporte fluvial. *El Acuerdo fue complementado por una serie de protocolos adicionales para guiar su implementación; empero, todavía no se ha llegado a la finalización de la creación de la zona de libre comercio*[29].

El SGP es un Acuerdo firmado con la Unión Europea desde 1971, donde se establecen reducciones arancelarias a los productos agrícolas transformados y cuotas a productos industriales acabados y semiacabados. A partir de 1990 se han implementado medidas especiales a los países andinos para crear oportunidades de exportación para cultivos alternativos a la coca, como una forma de lucha contra las drogas. El Sistema también ha sido promovido por otros países desarrollados como Canadá, Japón y Estados Unidos, aunque con menores beneficios en materia comercial para el país. El Acuerdo tuvo vigencia hasta 2015.

EL ALBA-TCP se inició en 2006 con la participación de Bolivia, Cuba y Venezuela y, posteriormente, con la adhesión de Honduras, Nicaragua y Ecuador además de tres pequeñas naciones caribeñas. El Acuerdo presenta

[29] http://www.sice.oas.org/tpd/BOL_MER/BOL_MER_s.ASP.

una mayor cobertura de cooperación entre los países, incluyendo factores productivos, sociales, culturales, políticos, científicos y tecnológicos[30]; empero, los avances específicos en términos de integración comercial han sido modestos hasta la fecha.

Por otro lado, los principales acuerdos bilaterales, en términos de promoción de exportaciones, fueron: el Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile y las preferencias arancelarias con Estados Unidos. El primer Acuerdo entró en vigencia en 1993 con tiempo indefinido con el objetivo de "*facilitar, ampliar y diversificar el intercambio comercial de bienes y servicios entre los países, fomentar y estimular actividades productivas localizadas en sus territorios y facilitar las inversiones de cada país signatario en el territorio del otro*"[31]. Inicialmente más de 300 productos nacionales fueron liberados de aranceles para la internación al mercado chileno (y más de 400 productos en el caso de Chile). Las concesiones arancelarias fueron incrementando en el tiempo a partir de la implementación de Protocolos Adicionales al Acuerdo, llegando a la apertura de más de 6000 productos.

La preferencia arancelaria para el ingreso de productos nacionales al mercado norteamericano se inició en 1992, resultado de la firma del tratado de libre comercio "Ley de Preferencias Arancelarias Andinas" (ATPA por sus siglas en inglés) en 1991 y, posteriormente, en 2002 mediante la renovación del Acuerdo en el marco de la "Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga en los Andes" (ATPDEA por sus siglas en inglés). El objetivo fue crear alternativas para la expansión productiva en Bolivia como una forma de compensación y apoyo en la lucha contra la producción y el tráfico de drogas; bajo el principio de responsabilidad compartida entre países consumidores y productores de drogas. Las preferencias comprendían la exención de aranceles para más de 6100 productos bolivianos, que se amplió en 2002 sobre otros bienes como ciertos textiles y confecciones. El

[30] http://www.alba-tcp.org/.
[31] http://www.aduana.gob.bo/conveniosinternacionales/.

Acuerdo feneció el 2008; aunque Bolivia y Estados Unidos continuaron sus relaciones comerciales con el Sistema Generalizado de Preferencias que tuvo vigencia hasta 2013. Cabe señalar que la conclusión del ATPDEA, y su consecuente impacto negativo en la economía, llevaron al Gobierno a promover el comercio con Venezuela a partir de negociaciones especiales.

Adicionalmente a la firma de acuerdos comerciales, el país ha tenido una participación activa en la Organización Mundial del Comercio (OMC). En 1989 el Gobierno de Bolivia firmó el Protocolo de Adhesión al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); compromiso que fue ratificado mediante Ley N° 1156 de 1990. El país apoyó los acuerdos de la Ronda de Uruguay y suscribió el Acta final en 1994 que dio paso a la OMC, convirtiéndose en miembro pleno en 1995[32]. En los últimos años, participó activamente en la Ronda de Doha hasta su suspensión en 2008, particularmente en las negociaciones sobre la apertura del comercio de productos agrícolas y los tratamientos preferenciales a países en desarrollo. Actualmente forma parte del grupo de países que promueve la conclusión de las negociaciones y la eliminación de los subsidios a los productores agrícolas de los países desarrollados.

2.3. ESTUDIOS PREVIOS DEL OBJETO DE ESTUDIO

2.3.1. TRABAJOS REALIZADOS DENTRO LA UNIVERSIDAD

Balanza comercial del sector textil manufacturero, su participación en el PIB industrial y determinantes que inciden en las exportaciones e importaciones bolivianas del sector periodo: 2000-2012

Autores: Soraide Montes, Carlos Alberto; Reyes Reyes, Aldo Fernando y Maceres Ochoa, Narda

Año: 2014-UMSA

[32] Rodríguez, Arturo, ***Apertura Económica y Exportaciones en Bolivia***, Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Bolivia, 2004, p. 35.

La investigación analiza la importancia del sector textil dentro el desarrollo de la industria manufacturera de Bolivia, generando un aporte considerable al PIB industrial.

Se analizó el desarrollo del comercio exterior del sector textil mediante la aplicación de una metodología que correlaciona la Clasificación Industrial Uniforme (CIU) con el Sistema Armonizado NANDINA. Dicha correlación permitió establecer que partidas arancelarias se relacionan con las tres actividades consideradas en el estudio para conformar el sector textil y estas son: Fabricación de productos textiles; Fabricación de prendas de vestir, curtido y adobo de cueros. Como resultado se obtuvo que para el periodo 200-2012 las importaciones textiles superen a las exportaciones realizadas por el sector, ocasionando que la balanza comercial del Sector Textil haya mantenido saldos negativos, es decir, se evidencia la existencia de un déficit comercial del sector textil en Bolivia.

Se analizó cuáles fueron los principales productos exportados e importados de cada una de las actividades que conforman el sector textil boliviano, así como sus principales destinos comerciales, donde se puede notar que el comercio del sector se concentra en países como Argentina, Brasil, Colombia, Chile y Estados Unidos, Canadá, Italia, México, Perú y Venezuela y en los últimos años se incrementó el comercio con el país asiático de China. En consecuencia el estudio se enfocó en determinar qué variables afectan el desempeño ya sea superávit o de déficit en lo que refiere a la balanza comercial del sector textil manufacturero, para este análisis se consideró cuatro variables económicas basadas en la teoría económica mismas que fueron tomadas en cuenta partir de los resultados obtenidos de la Encuesta anual a la Industria Manufacturera ECOM-2010 encuesta que realizó el INE, los resultados de la misma permitieron obtener información que ayudó a desarrollar el tema de investigación.

Comunidad Andina de Naciones y su incidencia en la balanza comercial de Bolivia

Autores: Vera Guzmán, Ramiro Antonio; Varga Gallo, Jaime y Viveros Burgos, Julio

Año: 2011-UMSA

En primera instancia se analiza la situación de Bolivia, siendo que el año 2010, las exportaciones de productos generadores de energía de Bolivia hacia el mundo, totalizaron cerca de 3 mil millones de dólares, representando un crecimiento de 40 por ciento, respecto al año anterior.

Es de resaltar que el gas natural (Código CUCI 34) es su principal producto exportador, el mismo que registró un incremento de 42 por ciento respecto al año anterior e influenció en el aumento del total de las exportaciones de Bolivia al mundo. A nivel de la Comunidad Andina, Bolivia es el principal país exportador de gas natural, siendo Brasil y Argentina sus destinos principales, dependiendo en gran manera de este recurso natural, este hecho resulta riesgoso para el país siendo que depende de los precios internacionales de las materias primas.

2.3.2. MODELOS DE COMPETITIVIDAD

Un modelo es la representación simbólica de la realidad concreta.[33] Los modelos de competitividad deben considerar varios elementos como: innovación, agilidad, satisfacción de los clientes, creación del conocimiento, eficiencia operativa, responsabilidad social, desarrollo personal, liderazgo, entre otros.

[33] Yuren Maria Teresa, ***Leyes, Teorías y Modelos***, Trillas, México, 1978.

2.3.2.1. MODELOS TRADICIONALES

Los modelos tradicionales de competitividad se pueden identificar en cuatro diferentes enfoques: cadena de valor, modelo basado en recursos, modelo basado en conocimiento y modelo aperturista.

La cadena de valor enfoca todas las actividades del proceso productivo a generar valor al cliente. Por lo que se requiere de un análisis exhaustivo de cada actividad del proceso productivo. El modelo basado en los recursos: humanos, físicos, tecnológicos, monetarios u otros. Cuando se enfoca especialmente en las capacidades, competencias y capital intelectual que posee el recurso humano de la organización, se determina que es un modelo basado en el conocimiento.

Por otro lado, el modelo aperturista se basa en la apertura comercial y financiera de los mercados nacionales, dentro de este modelo se pretende abrir totalmente los mercados de los países de América Latina a capitales extranjeros sin ningún tipo de control.

Los modelos de competitividad representan a las organizaciones en búsqueda de generar ventajas competitivas en mercados actuales y potenciales, tomando en cuenta el entorno, la alta competencia y la globalización; para lo cual deben considerar elementos como: innovación, agilidad, satisfacción del cliente, creación de conocimiento, eficiencia operativa, responsabilidad social, desarrollo del personal, liderazgo, etc.

2.3.2.2. MODELO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

Para comprender el alcance de este modelo es necesario retomar lo expuesto sobre competitividad y comprender la calidad como sistema o conjunto de procesos o elementos interrelacionados con un medio para formar una totalidad encauzada hacia un objetivo común. En el presente caso, dicho objetivo es la búsqueda de la competitividad. Según este modelo la competitividad de la economía es dirigida a un objetivo y es concentrada

en cuatro niveles del sistema, a los que se los conoce como: nivel meta, macro, micro y meso. La competitividad sistémica implica un concepto pluridimensional que incluye la competencia, el diálogo y la toma conjunta de decisiones.

El patrón básico denominado competitividad sistémica constituye un marco de referencia para países tanto industrializados y en vías de desarrollo, ya que incluye otros factores que rebasan el alcance de factores económicos considerados habitualmente.[34]

2.3.2.3. LOS DOCE PILARES DE LA COMPETITIVIDAD

El Foro Económico Mundial define la competitividad como "*el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. El nivel de productividad por su parte muestra el nivel de prosperidad alcanzado por una economía. El nivel de productividad determina además la tasa de retorno de las inversiones de una economía, que es un componente fundamental de la tasa de crecimiento de dicha economía. En otras palabras, cuanto más competitiva es una economía su crecimiento será mayor en el tiempo*".[35] El Foro se ha sintetizado los factores que conducen a un país hacia niveles superiores de productividad y competitividad: educación, avance tecnológico, estabilidad macroeconómica entre otros, englobados en doce pilares. Estos doce pilares se encuentran interrelacionados, por ejemplo, el esfuerzo de investigación y desarrollo (pilar 12) sería difícil de lograr sin una buena salud, con educación formal y con una fuerza laboral entrenada (pilares 4 y 5). *La siguiente tabla muestra la clasificación de los pilares*:[36]

---

[34] Esser, Klaus, **Competitividad Sistémica,** 1996.
[35]Schwab Klaus, ***Reporte de la competitividad global***, Fórum Económico Mundial, Suiza, 2011-2012. p. 4.
[36] Umaña Víctor, ***Competitividad en tiempos de crisis***, Centro Latinoamericano para la Competitividad y Desarrollo Sostenible, Guatemala, 2009. p. 18.

TABLA 4. 12 PILARES DE COMPETITIVIDAD

REQUERIMIENTOS BÁSICOS		
1.	Instituciones	Clave para economías basadas en factores de producción
2.	Infraestructura	
3.	Estabilidad Económica	
4.	Salud y Educación	
FACTORES DE EFICIENCIA		
5.	Educación superior	Clave para economías impulsadas por la eficiencia
6.	Eficiencia mercado de bienes	
7.	Eficiencia mercado laboral	
8.	Sofisticación del mercado financiero	
9.	Preparación tecnológica	
10.	Tamaño del mercado	
FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN		
11.	Sofisticación empresarial	Clave para economías impulsadas por la innovación
12.	Innovación	

Fuente: Umaña Víctor, ***Competitividad en tiempos de crisis***, Centro Latinoamericano para la Competitividad y Desarrollo Sostenible, Guatemala, 2009. p. 18.

Los requerimientos básicos se los identifica como claves para economías basadas en factores de producción, involucra a cuatro pilares que se describen a continuación:

- **Primer pilar (El entorno institucional).-** Constituye el ambiente en el que interactúan las personas, las empresas y el Gobierno, con el fin de generar ingresos y riqueza en la economía.

- **Segundo pilar (La infraestructura amplia y eficiente).-** Infraestructura es el conjunto de elementos o servicios necesarios para realizar actividades de desarrollo económico. La calidad y extensión de las redes de infraestructuras son indispensables para el crecimiento económico y para reducir las desigualdades de ingresos y pobreza.

- **Tercer pilar (La estabilidad macroeconómica).-** La macroeconomía analiza el comportamiento del producto interno bruto, de la inflación y del

desempleo; la estabilidad de las mismas son importante para el crecimiento de la economía.

- **Cuarto pilar (La salud y la educación primaria).-** Para obtener competitividad es primordial la salud y la educación de las personas que generan actividades económicas.

En segundo nivel se encuentran seis pilares que hacen referencia a los factores relacionados con la eficiencia, estos son:

- **Quinto pilar (La educación superior y la formación de calidad de educación superior).-** La formación hace que los trabajadores sean capaces de adaptarse rápidamente a los cambios del entorno,.

- **Sexto pilar (La eficiencia del mercado de mercancías en los países eficientes).-** Los mercados de bienes producen una combinación adecuada de productos y servicios a la oferta y la demanda, así como garantizan la comercialización de los productos de manera más eficaz en la economía del país. Esta es la razón por lo que la administración de las empresas está obligada a ser más innovadora.

- **Séptimo pilar (La eficiencia del mercado laboral).-** La eficacia y la flexibilidad del mercado laboral son fundamentales para garantizar que los trabajadores sean asignados en un puesto de trabajo de acuerdo con sus capacidades.

- **Octavo pilar (La sofisticación del mercado financiero).-** Es necesario asignar los recursos que entran en la economía desde el extranjero y los recursos ahorrados por los ciudadanos de una nación a usos más productivos, con el fin de que las empresas puedan convertir ideas en productos y/o servicios comercialmente viables, con base en la utilización de los recursos financieros.

- **Noveno pilar (Disposición tecnológica).-** Con el fin de innovar, ampliar las fronteras del conocimiento y mejorar la productividad de las industrias, es importante la inversión en tecnología, ya que con base en la obtención de nuevas tecnologías se puede medir la agilidad con la que las empresas de un país adoptan distintas capacidades.

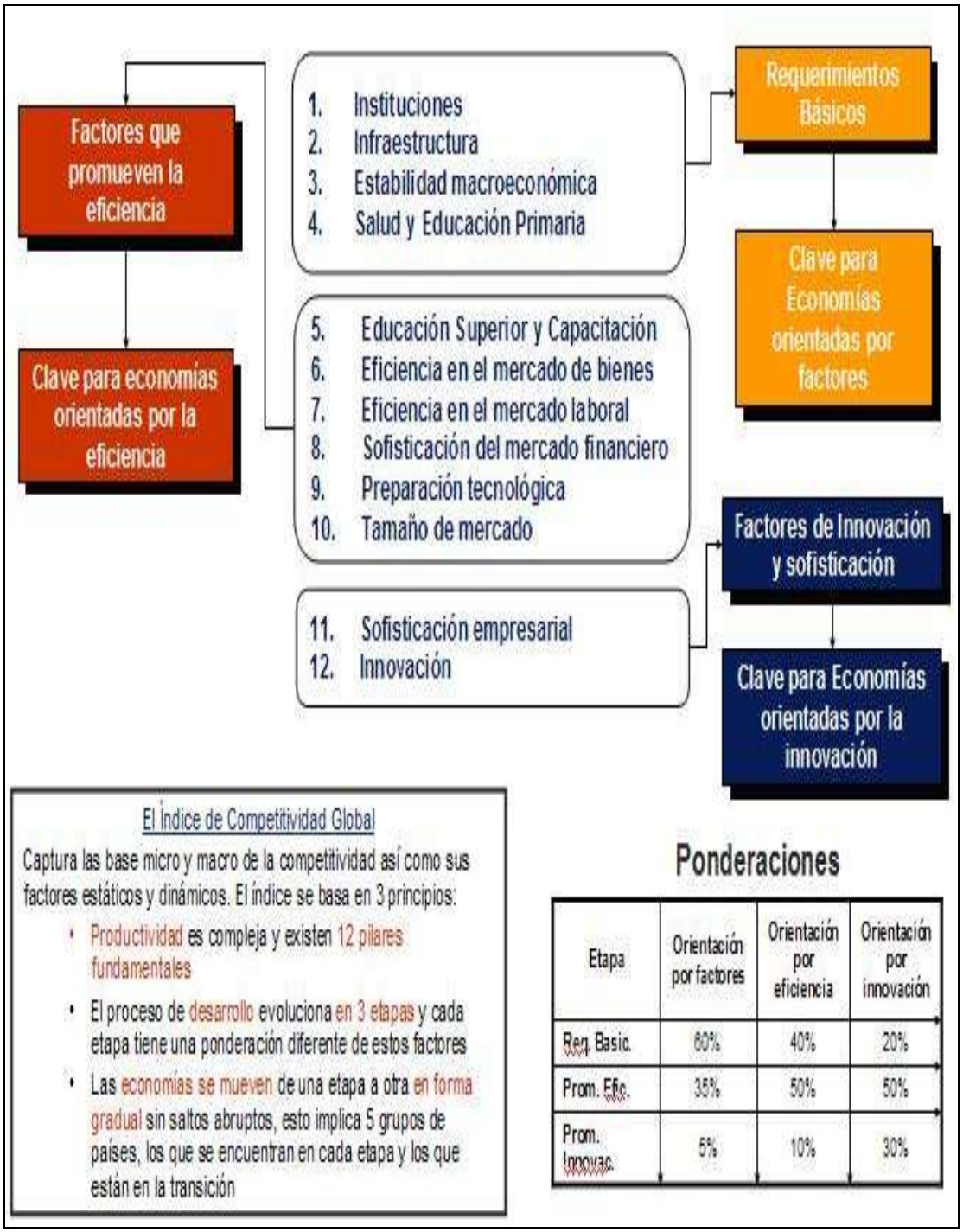
- **Décimo pilar (El tamaño del mercado).-** El tamaño del mercado afecta a la productividad, ya que los grandes mercados permiten a las empresas a aprovechar las economías de escala. El tamaño del mercado se puede ver limitado por fronteras nacionales regionales o institucionales.

Factores de innovación y sofisticación agrupa a los dos últimos pilares, estos se evidencian en las empresas con mayor alto nivel de desarrollo y competitividad:

- **Décimo primer pilar (Sofisticación de los negocios).-** Sofisticación de negocios se refiere a la calidad de las operaciones y estrategias de una empresa o de un país.

- **Décimo segundo pilar (Innovación).-** La innovación se puede dar en productos o procesos, estos se deben identificar en la cadena de valor de la empresa que las diferencian de otras organizaciones.

FIGURA 2. ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL



Fuente: Reyes Luis, ***Lanzamiento del Informe de Competitividad global del Foro Económico Mundial***, Centro Latinoamérica para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible CLACDS, Costa Rica, 2015

De acuerdo con el Índice de Competitividad Global, en una primera etapa (Orientación por factores según la tabla de ponderación) los países compiten con base en su dotación de recursos naturales y mano de obra no calificada. **La competencia es con base en precios, los productos que se venden son poco diferenciados y la baja productividad se refleja en los bajos salarios de la economía**.

A medida que la nación va avanzando y ya empieza a competir con base en procesos productivos más eficientes y productos más diferenciados; la educación superior y capacitación; mercados de bienes, financieros y laborales eficientes; el acceso a amplios mercados domésticos o internacionales y la posibilidad de tomar ventaja de las tecnologías existentes; se vuelven pilares más críticos. Esta es la etapa de Orientación por Eficiencia.

Finalmente, a medida que los países se convierten en economías donde la diferenciación, nivel de calidad y sofisticación en su oferta de productos y servicios es crítica (etapa de Orientación por Innovación); *las empresas compiten con base en sus niveles de innovación y sofisticación de su proceso productivo*[37]**.**

2.4. DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA

Actualmente, Bolivia con los mercados con los que pretende negociar presenta múltiples asimetrías de carácter estructural en su sector textil tales como el nivel de desarrollo, el tamaño de la economía, el acceso a la infraestructura, la ubicación geográfica, la flexibilidad de los mercados de bienes y factores, etc. Asimismo, existen diferencias originadas en las políticas de incentivo y protección de sus mercados internos aplicados en cada uno de los países miembros.

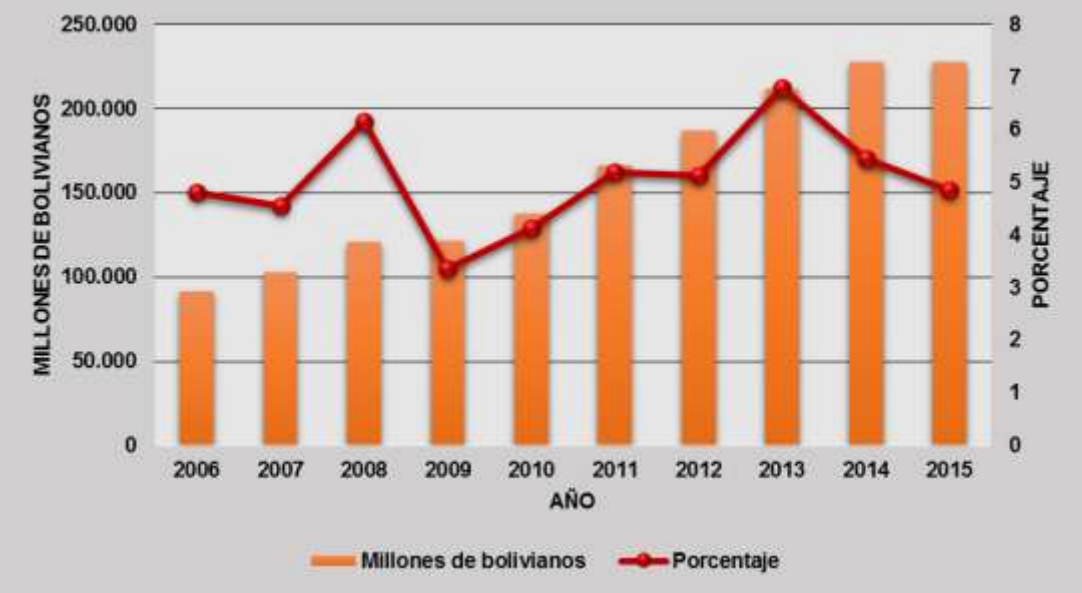
[37] Reyes Luis, ***Lanzamiento del Informe de Competitividad global del Foro Económico Mundial***, Centro Latinoamérica para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible CLACDS, Costa Rica, 2015, p. 32-47

La teoría económica tradicional no afirma que las disparidades necesariamente tiendan a reducirse en el marco de los procesos de relacionamiento comercial. *Nada indica que los costos y beneficios de dichos procesos tiendan a distribuirse de manera equitativa entre los países miembros, incluso podría incrementar las asimetrías existentes entre los países miembros. Adicionalmente, si la relación comercial es imperfecta la actividad económica tiende a concentrarse en las economías mayores, debido a la existencia de incentivos para localizarse cerca de los principales mercados. Consecuentemente, en estos casos* ***los países con una manufactura más desarrollada tienden a beneficiarse a expensas de los más pequeños como Bolivia, profundizando las diferencias preexistentes en sus mercados internos, preferentemente para los productores manufactureros si es que no se cuenta con una competitividad internacional adecuada.***

2.4.1. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BOLIVIA

En los últimos dos años el comercio exterior de Bolivia ha presentado un declive en relación con años anteriores, esto debido a la baja en los precios de los productos derivados del petróleo**, Bolivia por tradición ha sido siempre un mayor importador que exportador**, teniendo así que dentro de las exportaciones también se caracteriza principalmente por la venta de materias primas a los demás países o productos tradicionales, esta situación no ha cambiado con el paso de los años. Esto también se ve reflejado e**n el crecimiento del Producto Interno Bruto que presenta una desaceleración notable.**

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)



Fuente: Instituto Boliviano de Comercio Exterior, 2016.

En 2014 Bolivia importó $11 Miles de millones, colocando a Bolivia como el importador número 100º en el mundo. En el periodo 2009 a 2014 las importaciones de Bolivia crecieron a una tasa anual del 16,1%, de $5,24 Miles de millones en 2009 a $11 Miles de millones en 2014. Las importaciones más recientes son lideradas por Refinado de Petróleo, que representa el 7,82% de las importaciones totales de Bolivia, seguido por Coches, que representa el 6,09%.

La mayor parte de las importaciones de Bolivia son productos con valor agregado, entre estas tenemos la importación de textiles, con mayor presencia del continente asiático, Corea y China, gracias a las economías de escala que estos países manejan, el costo de producción en grandes volúmenes, permite de igual manera que principalmente la industria china pueda exportar productos a bajos precios, siendo también que los insumos que utilizan estos en la producción de textiles, es de muy baja calidad, un punto que en nuestro contexto y mercado no es de gran relevancia, debido a que los consumidores prefieren productos baratos antes que productos de calidad pero de altos costos.

Los principales países para las importaciones de Bolivia son China ($1,7 Miles de millones), Brasil ($1,63 Miles de millones), Chile ($1,38 Miles de millones), los Estados Unidos ($1,2 Miles de millones) y Argentina ($842 Millones).

En el 2015 las importaciones bolivianas alcanzaron un total de 9.676 millones de dólares americanos, un 8% menos que en la gestión 2014. Por esta razón, la relación comercial de Bolivia con el mundo resultó negativa en 953 millones de dólares, después de haber mantenido superávits comerciales por 11 años.

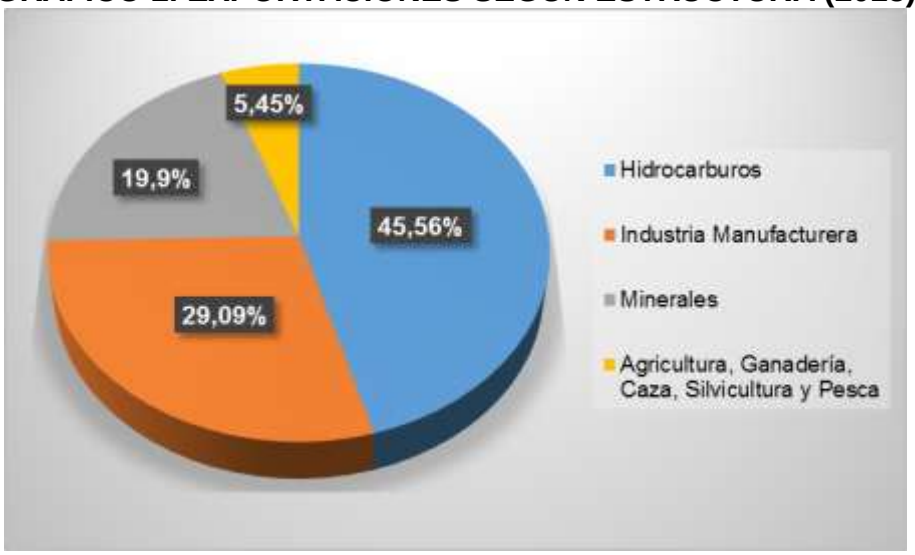
Bolivia exportó en 2014 $13,4 Miles de millones de dólares, lo que lo convirtió en el 79º exportador en el mundo. Durante los años de 2009 a 2014 las exportaciones de Bolivia crecieron a una tasa anualizada del 20%, de $5,37 Miles de millones en 2009 a $13,4 Miles de millones en 2014. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de Gas de petróleo, que representa el 45% de las exportaciones totales de Bolivia, seguidas por Oro, que representan el 10,2%.

Los principales destinos de las exportaciones de Bolivia son Brasil ($3,82 Miles de millones), Argentina ($2,56 Miles de millones), los Estados Unidos ($2,04 Miles de millones), Colombia ($621 Millones) y China ($609 Millones).[38]

En 2015 el Instituto Nacional de Estadística señaló que las ventas al exterior alcanzaron un valor de 8.908,7 millones de dólares, es decir 4.119,2 millones menos que en 2014 representando una caída del 31.6%. El valor de las exportaciones bolivianas registró una caída de 31,6 % en 2015, lo que provocó un déficit comercial de 773,8 millones de dólares.

[38] The Observatory of Economic Complexity by Alexander Simoes MIT Media Lab

GRÁFICO 2. EXPORTACIONES SEGÚN ESTRUCTURA (2015)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE, Informe con datos preliminares a febrero 2015

Fue la primera vez desde 2003 que Bolivia registra un déficit comercial, explicado sobre todo por el descenso del valor de las exportaciones de hidrocarburos. Las ventas de ese sector, que significaron el 44,6 % del total exportado, cayeron un 39,8 %, de 6.596,4 millones de dólares en 2014 a 3.973,9 millones el año pasado. En ese sector en concreto, el valor de las ventas de gas natural, el principal producto de exportación de Bolivia, cayó un 37,3 %, de 6.012,2 millones de dólares a 3.771,2 millones a Brasil y Argentina, a un precio que se ajusta trimestralmente en función de las variaciones del crudo.

El valor de las ventas del área minera, que suponen el 19,5% de las exportaciones, registró un descenso de 14,7%, al bajar de 2.035,1 millones de dólares a 1.735,7 millones; y las del sector agrícola disminuyeron un 24%, de 626,3 millones a 475,7 millones.

Las exportaciones de la industria manufacturera, que representan el 28,5% del total de las ventas bolivianas al exterior, cayeron un 30,2%, de 3.635 millones de dólares a 2.537,3 millones.

Argentina y Brasil, los principales mercados para el gas natural boliviano, representaron el 16,5% y 27,5% del total exportado, respectivamente. El valor de las ventas a Brasil disminuyó en 36,3%, de 3.843,7 millones de dólares a 2.447,1 millones, y las exportaciones a Argentina cayeron un 42,1%, de 2.542,8 millones a 1.471,9 millones.

Las exportaciones a Estados Unidos, que representan el 11,9% de las ventas bolivianas, descendieron un 47,4%, de 2.010,9 millones a 1.056,9 millones de dólares.

En este sentido, la relación comercial de Bolivia con el mundo presenta una clara desventaja y más aún después del desplome de los precios de los hidrocarburos y minerales.

2.4.2. ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL DE BOLIVIA

La industria textil produce bienes con valor agregado que aportan a las transacciones comerciales del país con el mundo, en los últimos años ha ido debilitándose, es así que, en el sector textil como tema de investigación, Bolivia ha sufrido un gran golpe al eliminar las relaciones comerciales con Estados Unidos de Norte América mediante el ATPDEA. Desde entonces se ha tratado de remediar esta situación, con la búsqueda de nuevos mercados, de esta manera se puede señalar que la relación comercial en cuanto a exportaciones de esta industria hacia el país de Venezuela ha crecido considerablemente, sin embargo, este hecho no ha logrado comparar o igualar a las ventas que se tenían, cuando se contaba con el ATPDEA. En primera instancia a través de la ATPA se eliminaron barreras arancelarias en el mercado estadounidense para 5.600 productos, manteniéndose en “productos sensibles” entre ellos, las confecciones textiles.

La vigencia de la Ley venció el 4 de diciembre de 2001. Los países beneficiarios realizaron gestiones para la prórroga y ampliación a nuevos

productos como las confecciones textiles, marroquinería (artículos de cuero", derivados de petróleo, y otros productos de menor cuantía, entre ellos ciertas manufacturas de madera). Las gestiones dieron por resultado la firma por parte del presidente George W. Bush, el 6 de agosto de 2002, de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA).

Esta Ley expiró el 31 de diciembre de 2006. A petición de los gobiernos, principalmente de Colombia y Perú, para la ratificación en el Congreso estadounidense y la puesta en vigencia de sus respectivos Tratados de Libre Comercio (TLC) con EE.UU., fue extendido en tres oportunidades: hasta junio de 2007; febrero de 2008 y 15 diciembre de 2008.

El beneficio fue suspendido para Bolivia a partir del 15 de diciembre del 2008 por "la falta de cooperación de Bolivia con los Estados Unidos en las luchas antidrogas", decisión que podía ser revertida a partir del 1 de julio previo concepto favorable del presidente de los EE.UU.

El 30 de junio de 2009 el presidente Barack Obama hizo conocer su opinión, de que no se habían cumplido varias de las "condiciones de elegibilidad" para que Bolivia pueda continuar gozando de dicho mecanismo.[39]

[39] Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE NOTA DE PRENSA E-461/2009

GRÁFICO 3. EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE CONFECCIONES TEXTILES (2006 - 2016P)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE, Informe con datos preliminares a junio 2016

Desde entonces se ha batallado por encontrar nuevos mercados para la producción textil, si bien se trató de alcanzar una relación comercial importante para este sector con el país de Venezuela, desde hace unos años, la situación política y económica de dicho país, ha imposibilitado que las ventas hacia el mismo sigan en la cantidad que se venían teniendo desde 2009, en 2010 las exportaciones de textiles alcanzaron su pico más alto, con un valor total exportado de 57 millones de dólares, en gran parte asumidos por el país de Venezuela, aunque por el momento no se puede contar con este mercado para poder exportar los productos textiles bolivianos.

En el periodo 2006 – 2015, las exportaciones de confecciones textiles acumularon 396 millones de dólares, el pico máximo se registró en el 2010 con 57 millones, para luego descender paulatinamente hasta su nivel más bajo de 20 millones en el 2015. En el primer semestre del 2016. El valor de las exportaciones de confecciones textiles se redujo en 79%, comparado con el mismo periodo de la gestión pasada.

Las importaciones de confecciones textiles en la última década fueron en aumento, pasando de 16 millones en 2006 a alcanzar su máximo valor de 71 millones en 2012. Durante los primeros seis meses del 2016, el valor de las compras externas de confecciones textiles registro un aumento del 16%.

El saldo comercial del sector de confecciones textiles pasó de ser positivo con más de 30 millones de dólares a ser totalmente deficitario, denotando el mal momento por el que atraviesa este rubro.[40]

Las exportaciones de confecciones textiles decrecieron en 52% en los últimos 13 años, de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y elaborados por el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE).

En el periodo 2003 - 2015, las ventas de estos productos llegaron a 540 millones de dólares, por la venta de 36.000 toneladas de prendas.

En 2003 las exportaciones sumaron 42 millones de dólares y el año pasado solamente 20 millones de dólares, el pico más bajo de los últimos 13 años.

El mejor año para las confecciones enviadas por el país a mercados externos fue 2010, cuando se obtuvieron ingresos de 57 millones de dólares.

En el primer trimestre del año, la demanda fue de apenas dos millones de dólares, que representa casi el 8% del total exportado durante la gestión 2015.

Un 15% de las confecciones se vendió en Argentina, 14% en Chile, 14% en Dinamarca, 11% Perú y 6% Estados Unidos.

Según datos oficiales y elaborados por el IBCE, en 2015 se registró un saldo comercial negativo de 40,4 millones de dólares.

Fue el mayor déficit comercial en textiles que se experimentó desde que en 2011 las compras del exterior superaron a los envíos desde Bolivia.

[40] Boletín Electrónico Bisemanal Nº 534 – Bolivia, 15 de agosto de 2016 IBCE

Hasta ese año, el país siempre había alcanzado superávit con mayores exportaciones.

Una vez perdido el mercado de EEUU en 2008, el Gobierno pretendió reemplazar esta plaza con mercados en Venezuela, Brasil y Argentina, pero la demanda de estos países ha sido ínfima.

Brasil, por ejemplo, se comprometió a comprar 21 millones de dólares al año, Argentina, nueve millones de dólares y Venezuela ofreció adquirir todo lo que quedara sin exportar.[41]

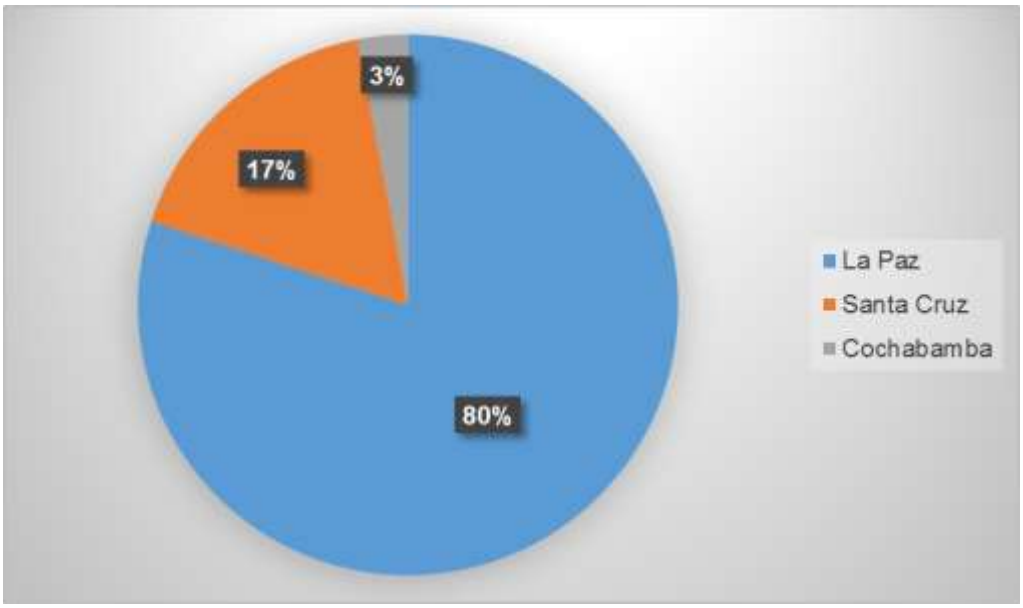
Desde la eliminación del ATPDEA con Estados Unidos las exportaciones de la industria textil se ha visto gravemente afectada ya que el país del Norte era el mejor y mayor mercado para las prendas textiles que producía Bolivia, de acuerdo con plan de promoción a la exportación por parte del gobierno, se logró crear una relación con el país de Venezuela, pero con el paso de los años y el desgaste económico y social del país venezolano, las ventas de textiles a este país se vieron reducidas al mismo tiempo que algunas de las ventas realizadas.

2.4.3. ANÁLISIS DEL SECTOR TEXTIL DE LA CIUDAD DE LA PAZ

El departamento de La Paz, por tradición ha sido el departamento que más ha aportado a la producción de bienes textiles y por ende a la exportación de los mismos.

[41] Diario Página 7, ***Exportaciones de confecciones (2003-2016)***, 25 de mayo de 2016

GRÁFICO 4. EXPORTACIÓN DE CONFECCIONES TEXTILES POR DEPARTAMENTO EXPORTADOR (2014)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE, Informe con datos preliminares al mes de abril de 2014.

Al mes de abril de 2014, las exportaciones de confecciones textiles crecieron 21% en términos de valor (más de 1,7 millones de dólares), mientras que en volumen disminuyeron 19% (97 toneladas), lo que denota un favorable efecto precio en dichas ventas comparado al mes de abril de 2013, señala un reporte del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).[42]

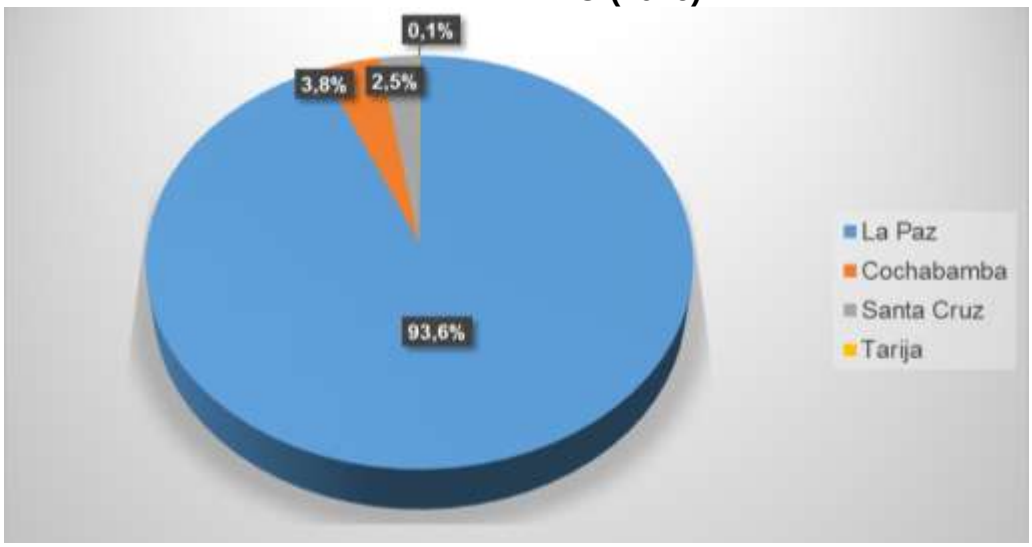
En el período enero-abril de 2014, las exportaciones de confecciones textiles tuvieron como principales países de destino a Venezuela ($us 5,8 millones), seguido de Argentina ($us 978 mil), Chile ($us 956 mil). Se exportó a un total de 29 países.

Tres departamentos realizaron las exportaciones de confecciones textiles: La Paz ($us 7,8 millones), seguido de Santa Cruz ($us 1,7 millones) y

[42] www.ibce.org.bo/principales-noticias-bolivia recopilado el 14 de noviembre.

Cochabamba ($us 353 mil). La principal vía de salida, fue la aérea, representando el 82% del total exportado.[43]

GRÁFICO 5. EXPORTACIONES DE CONFECCIONES TEXTILES POR DEPARTAMENTO (2016)

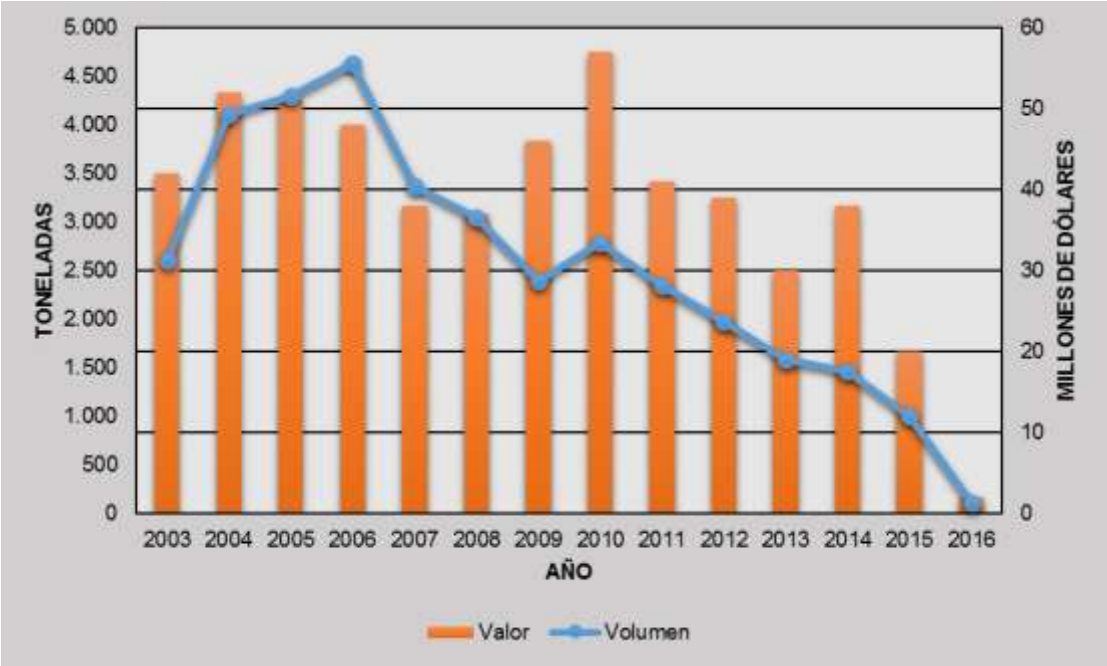


Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE, Informe con datos preliminares al mes de abril de 2014.

En el periodo enero – marzo del 2016, el 94% de las ventas externas de confecciones textiles las realizó el departamento de La Paz con 1.5 millones de dólares, muy lejos le siguieron Cochabamba (60 mil dólares), Santa Cruz (39 mil dólares) y Tarija (2 mil dólares)

[43] Boletín Electrónico Bisemanal del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE Nº 325, Bolivia, 16 de junio del 2014

GRÁFICO 6. EXPORTACIONES DE TEXTILES POR VALOR Y VOLUMEN (2003 – 2016)



Fuente: Diario Página 7 domingo, 10 de julio de 2016

En la última década la industria textil del departamento de La Paz siendo que siempre fue un participe importante en la producción y exportación de materias textiles confeccionadas o no, ha experimentado cambios y alteraciones en su composición, un punto importante del mismo fue la ya no participación en el ATPDEA que otorgaba libre ingreso de este tipo de bienes al país de Estados Unidos de Norte América, lo que si bien en el corto plazo se trató de amortiguar el impacto para con la industria textil, desde el año 2011 se ha venido viendo un descenso en las exportaciones de estos productos. Otro punto importantes es la importancia que ha ido adquiriendo el país de China como proveedor de diferentes productos al mundo entero, ya que estos manejan producciones gigantescas que con mano de obra barata e insumos de diferente calidad, dependiendo el mercado al que quieren ingresar, por ejemplo en China se manejan diferentes tipos de calidad, las primeras dos están destinadas a ser comercializadas en países de primer mundo, donde las exigencias para el ingreso de productos extranjeros para el consumo en dichos países, son altamente exigentes,

mientras que se manejan calidades de tercer a quinto nivel para mercados no tan exigentes, en tal caso Bolivia se encuentra como uno de estos, también por la gran cantidad de contrabando que existe, causando daño al Estado ya que se evaden impuestos y se atenta contra la industria nacional.

Otro punto, de igual o mayor relevancia, fue el de una de las industrias más importantes en cuanto a materia textil, como lo fue AMETEX. En los casi 50 años de existencia de AMETEX, su principal mercado fue el de Estados Unidos. Esta situación mejoró cuando Bolivia se adscribió a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA por sus siglas en inglés) en 1992, la cual en 2002 se convirtió en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA). En ese tiempo, la textilera elaboraba prendas para marcas como Polo, Náutica y Lee.

El 15 de diciembre de 2008, Estados Unidos suspendió el ATPDEA para Bolivia con el argumento de que el país no colaboró con la lucha antidroga, según reportes de prensa de la época. Esta norma beneficiaba a los exportadores, puesto que vendían mercancía libre de aranceles. Con esta determinación, en los años subsiguientes hasta la creación de ENATEX, AMETEX atravesó un proceso de liquidación al no encontrar mejores mercados.

Ante la mala situación de AMETEX, el Gobierno nacional decidió crear, mediante el Decreto Supremo N° 1253 de 11 de junio de 2012, la estatal ENATEX sobre los cimientos de la anterior empresa, indicando que su principal actividad sería "*la producción y comercialización de productos que son parte del Complejo Productivo Textil, procurando la generación de empleo digno*" [44]. Pero la inclusión a mercados de Venezuela, Brasil o Argentina era insuficiente para reemplazar el nicho americano, provocando que la situación económica y social de la industria textil en La Paz se vea gravemente afectada.

[44] Diario Página 7, lunes 23 de mayo de 2016

2.4.3.1. PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EN LA BALANZA COMERCIAL

El sector textil a lo largo de los años ha sido uno de los sectores más productivos y con mayor generación de fuentes laborales, aportando de manera considerable a las exportaciones totales del país, pero en comparación con la venta de productos como el gas natural de petróleo o minerales, la industria textil se ve reducida en cuanto a participación, además de la caída que ha ido sufriendo en cuanto a ventas durante la última década.

El saldo comercial de las materias textiles y sus manufacturas en el periodo 2005 – 2015 en cada una de las gestiones ha presentado saldos comerciales negativos, como ya se ha mencionado, se ha importado más de lo que se ha exportado, sin embargo un aspecto notable en dicho periodo es que la actividad comercial de exportaciones e importaciones ha crecido, pero de igual manera en sentido negativo para el sector textil y para el país en general, el año 2005 se presentaba un déficit comercial en la sección NANDINA de Materias textiles y sus confecciones de -26.598.915 millones de dólares monto considerable, pero en el año 2015 el déficit comercial de la sección NANDINA de Materias textiles y sus confecciones presentó un déficit de -198.287.921 millones de dólares, esta situación indica que las importaciones crecieron de gran manera como ya se abordó en una parte previa, teniendo que las importaciones del país de China son los que más influyen a que esta situación se lleve a cabo, considerando también que las exportaciones han ido disminuyendo.

Una situación alarmante que llama a considerar nuevas maneras de combatir esta situación para la subsistencia y pronta recuperación del sector textil en La Paz y el país, el déficit comercial del 2005 aumentó un aproximado de 700% más hasta el año 2015.

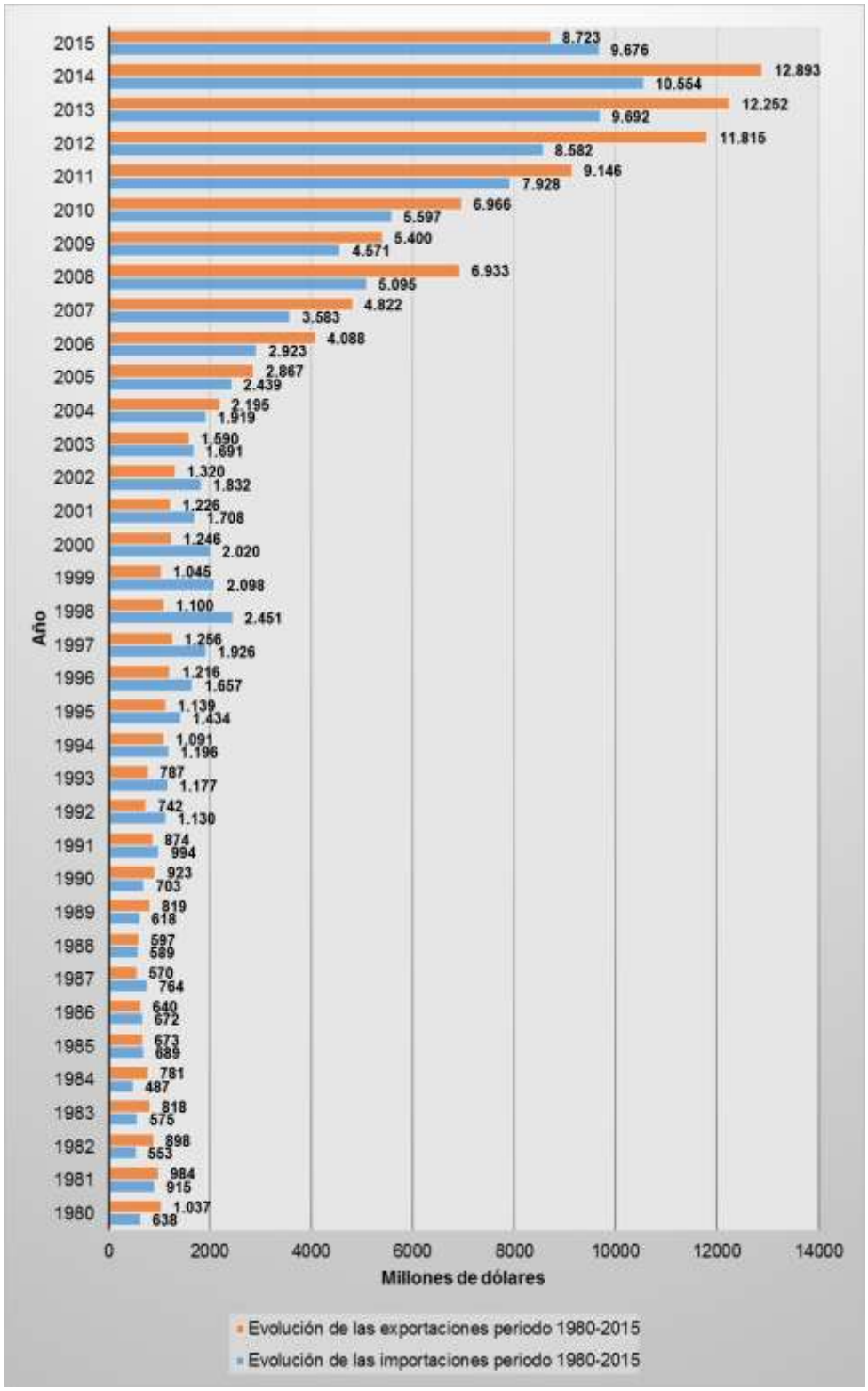
TABLA 5. SALDO COMERCIAL DE LAS MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS EN EL PERIODO 2005 – 2015

		Sección NANDINA	Materias textiles y sus manufacturas
AÑO	2005	Valor($us)	-26.598.915
	2006		-38.058.996
	2007		-50.658.580
	2008		-8.002.826
	2009		-37.991.686
	2010		-74.498.577
	2011		-172.042.905
	2012		-182.213.494
	2013		-225.698.298
	2014		-198.734.944
	2015		-198.287.921

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

En este sentido, se debe tener en cuenta que el aporte de la actividad comercial del sector textil de Bolivia es negativo hacia la balanza comercial y por ende al Producto Interno Bruto del país.

GRÁFICO 7. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES 1980 - 2015



Fuente: Instituto Boliviano de Comercio exterior IBCE, 2016

La balanza comercial en 2015 registró, por primera vez desde 2003, una relación negativa entre exportaciones e importaciones. Se cerró con un déficit de 953 millones de dólares, de acuerdo con datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE).

El déficit se presentó principalmente debido a la caída de los precios de las materias primas y del petróleo en los mercados internacionales, ya que después de 12 años, Bolivia ha registrado su primer desbalance comercial y esto se ha debido a la crisis que se ha empezado a sentir en todo el mundo.

La crisis generó una caída en la demanda de las exportaciones tradicionales como el gas y los minerales, sumada a una baja de los precios internacionales de los alimentos y los commodities[45], que afecta también a los sectores no tradicionales.

De acuerdo con el Banco Central de Bolivia, el déficit comercial se atribuye a la caída en el valor de las exportaciones, que se explica principalmente por el descenso sustancial de los precios de exportación y en menor medida por la disminución en los volúmenes exportados.

2.4.3.2. PRODUCTOS ELABORADOS POR SECTOR

Según el arancel aduanero de Importaciones 2015, mediante Ley Nº 2452 del 21 de abril de 2003, Bolivia se adhirió al Convenio Internacional sobre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, tenemos a la Nomenclatura Común de Designación y Codificación de Mercancías de los países miembros de la Comunidad Andina (NANDINA) en la sección Materias Textiles y sus confecciones:

- Capítulo 50, seda

[45] Los commodities son productos o materias primas. Lo puede producir el hombre o puede estar presente en la naturaleza de cierto lugar en grandes cantidades.

- Capítulo 51, lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
- Capítulo 52, algodón
- Capítulo 53, las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
- Capítulo 54, filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial
- Capítulo 55, fibras sintéticas o artificiales discontinuas
- Capítulo 56, guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
- Capítulo 57, alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
- Capítulo 58, tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
- Capítulo 59, telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
- Capítulo 60, tejidos de punto
- Capítulo 61, prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
- *Capítulo 62, prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto*.[46]

De los capítulos mencionados, según el siguiente cuadro se podrá observar cuales son producidos y exportados hacia el exterior, por el sector textil en el periodo 2006 - 2010.

[46] Arancel Aduanero de Importaciones 2015 Ministerio de Economía y Finanzas Públicas La Paz - Bolivia.

TABLA 6. CAPÍTULO PRODUCIDOS Y EXPORTADOS POR EL SECTOR TEXTIL (2006-2010)

Capitulo	2006	2007	2008	2009	2010
	Valor($us.)	Valor($us.)	Valor($us.)	Valor($us.)	Valor($us.)
50-Seda	0,00	388.799,51	0,00	0,00	8,28
51-Lana y pelo fino u ordinario	3.182.501,49	4.407.287,86	4.239.573,42	3.725.086,76	5.057.682,47
52-Algodón	17.108.412,22	18.454.872,02	25.425.526,34	11.228.561,72	2.708.237,63
53-Fibras textiles vegetales	7.207,11	5.179,26	17.221,39	18.572,43	10.461,93
54-Filamentos sintéticos o artificiales	6.015,50	3.495,42	4.620,00	23.209,44	5.097.755,72
55-Fibras sintéticas o artificiales	67.262,32	903.242,29	29.901.443,20	2.626.371,85	1.021.897,83
56-Guatas, cordeles, cuerdas y cordajes	8.459,61	1.204,50	3.426.671,12	184.032,00	32.256,00
57-Alfombras y demás revestimientos para el suelo	19.538,85	6.625,76	14.193,10	1.902,00	6.633,01
58-Tejidos especiales, alfombras y tapices	38.822,06	410.148,46	1.394.137,79	503.352,80	7.697.314,85
59-Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas, artículos técnicos de madera textil	3.412,23	9.337,31	379,18	221.335,42	1.976.422,46
60-Tejidos de punto	155.422,27	2.855.471,86	14.297.002,59	300.098,14	2.312.515,95
61-Prendas y complementos de vestir de punto	41.241.939,01	30.557.435,87	29.886.362,05	39.390.382,66	45.056.526,61
62-Prendas y complementos de vestir (tejido plano)	6.820.597,55	7.928.273,06	7.183.709,91	6.842.488,58	11.475.503,78
63-Demás artículos textiles confeccionados	923.376,49	4.745.020,11	10.238.461,63	2.013.587,35	6.166.509,98

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Desarrollo y Elaboración: Promueve Bolivia

El cuadro muestra que la industria textil produce y exporta todos los productos que corresponden a la sección de Materias Textiles y sus confecciones, con excepción del capítulo 50 Sedas, que en la gestión 2007 solamente presentó un valor de 388.799,51 dólares en exportaciones, los demás productos se mantienen relativamente constante con el paso de los años, sin embargo el algodón ha ido presentando un decrecimiento considerable y por el contrario los filamentos sintéticos o artificiales han presentado un incremento notable para la gestión 2010 y también se tiene al capítulo 61 “Prendas y Complementos de Vestir de Punto” como el más

importante en cuanto a exportaciones, cuyo valor alcanza a 45.056.526,61 millones de dólares.

En el siguiente cuadro se aprecia las exportaciones de los mismos productos de Materias Textiles y sus Confecciones en el periodo que abarca desde la gestión 2010 hasta el año 2014.

TABLA 7. EXPORTACIONES DE MATERIAS TEXTILES Y SUS CONFECCIONES 2010-2014

Capítulo	2010	2011	2012	2013	2014
	Valor($us.)	Valor($us.)	Valor($us.)	Valor($us.)	Valor($us.)
50-Seda	8,28	0,00	0,00	0,00	7.332,28
51-Lana y pelo fino u ordinario	5.057.682,47	4.570.621,66	5.455.964,73	6.080.323,81	8.939.862,36
52-Algodón	2.708.237,63	1.851.023,66	1.299.613,19	1.597.614,77	2.985.568,49
53-Fibras textiles vegetales	10.461,93	18.116,52	13.744,81	5.246,16	11.636,40
54-Filamentos sintéticos o artificiales	5.097.755,72	77.496,21	847.172,74	2.247.939,11	2.025.428,35
55-Fibras sintéticas o artificiales	1.021.897,83	229.390,16	450.598,80	86.587,67	9.305,21
56-Guatas, cordeles, cuerdas y cordajes	32.256,00	4.220,32	294.283,10	24.023,02	221.598,29
57-Alfombras y demás revestimientos para el suelo	6.633,01	2.880,00	786,00	22.038,53	2.359,96
58-Tejidos especiales, alfombras y tapices	7.697.314,85	28.469,73	1.101.493,95	67.651,83	51.941,38
59-Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas, artículos técnicos de madera textil	1.976.422,46	3.689.105,57	22.309.910,96	3.559,28	2.822,00
60-Tejidos de punto	2.312.515,95	290.232,70	26.637,13	1.215.330,38	6.542.015,99
61-Prendas y complementos de vestir de punto	45.056.526,61	36.063.090,46	32.107.152,94	22.634.871,34	31.097.215,19
62-Prendas y complementos de vestir (tejido plano)	11.475.503,78	5.266.587,20	7.335.169,53	7.563.119,29	7.110.308,11
63-Demás artículos textiles confeccionados	6.166.509,98	2.581.071,88	3.280.984,41	3.483.756,75	2.647.717,56

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Desarrollo y Elaboración: Promueve Bolivia

En cuanto al cuadro superior algunos puntos sobresalientes son que los tejidos de punto incrementaron su valor monetario en exportaciones de 2.312.515,95 millones de dólares en 2010 a 6.542.015,99 millones de dólares en 2014 y todavía se tiene al capítulo 61 “Prendas y Complementos de Vestir de Punto” como el principal capítulo en cuanto a exportaciones de textiles se refiere, alcanzando en 2014 el valor de 31.097.215,19 millones de dólares en exportación, sin embargo en relación con la gestión 2010 este ha sufrido una reducción del valor exportado en aproximadamente 15 millones de dólares, un punto sumamente importante y preocupante, para el sector textil. A continuación, se muestra algunos de los porcentajes de los principales productos textiles exportados en el año 2014 según.

TABLA 8. PRINCIPALES PRODUCTOS TEXTILES EXPORTADOS (2014)

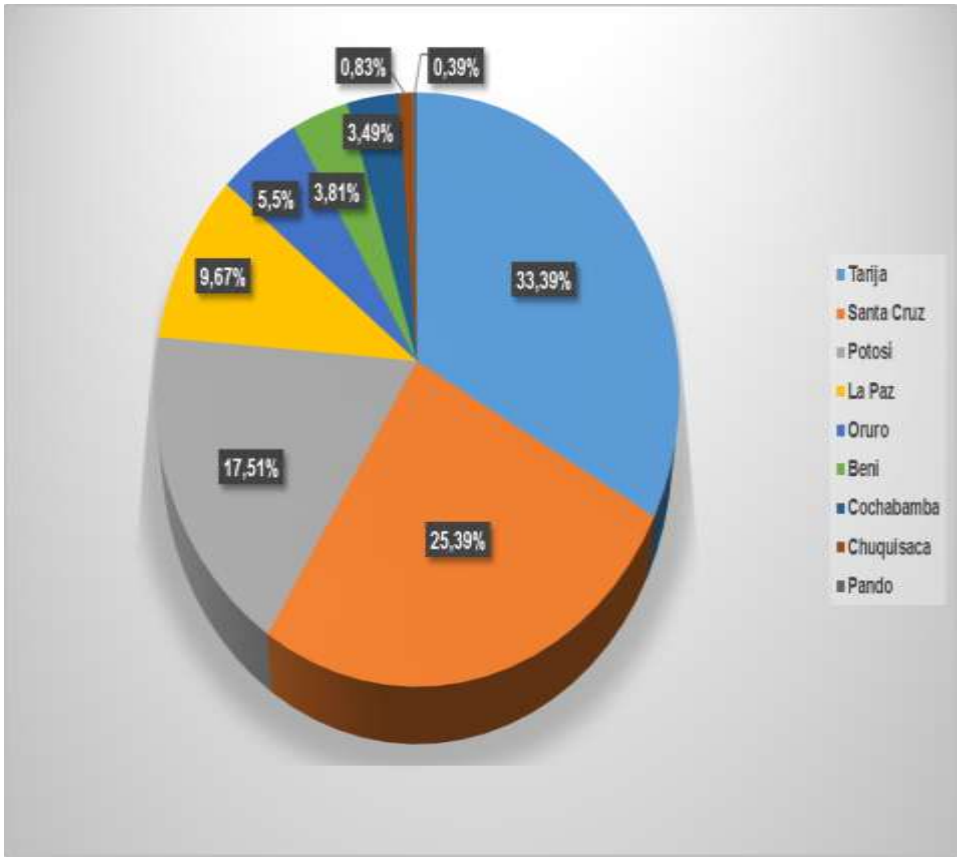
Productos	Porcentaje
Tejer Camisetas	16%
Luz de Goma Tejido de Punto	10%
Preparado de Lana Pelo de Animales	9,8%
Jersey de Punto	7,3%
Trajes de Punto para Hombres	7,2%
Camisas de punto para Hombres	5,9%
Trajes para No Knit de los hombres	4,1%
Camisa de punto	2,9%
Hilados de filamentos sintéticos tejidos	2,9%
Tejido de algodón	2,9%
Calcetines de punto	2,2%
Mantas	2%
Lana	1,9%
Trajes de punto	1,6%

Fuente: Simoes Alexander, ***Exportaciones de Bolivia***, The Observatory of Economic Complexity OEC, 2015

2.4.3.3. EXPORTACIONES DE LA CIUDAD DE LA PAZ

El departamento de La Paz tiene una participación del 9.67% de las exportaciones totales del país ocupando el cuarto lugar como exportador detrás de Santa Cruz, Tarija y Potosí.[47]

GRÁFICO 8. EXPORTACIONES SEGÚN DEPARTAMENTO DEL EXPORTADOR (2015)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE, Informe con datos preliminares a febrero 2015

[47] IBCE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior.

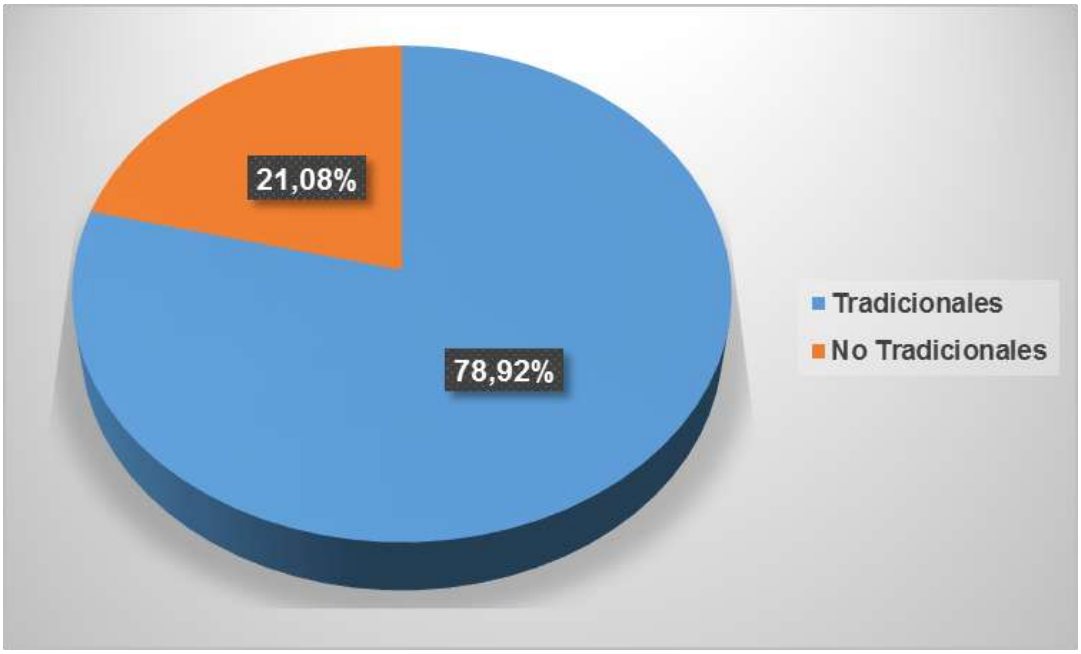
TABLA 9. VOLUMEN Y VALOR DE PRODUCTOS EXPORTADOS (2015)

Nandina	Producto	Volumen	Valor	% s/Valor
7108120000	Formas de oro en bruto	15.747	470.177.374	55,75
7113190000	Artículos de joyería de metales preciosos	7.574	122.568.350	14,53
2608000000	Mineral de zinc y sus concentrados	61.086.480	50.907.991	6,04
8001100000	Estaño en bruto sin alear (en lingotes)	1.700.473	28.128.758	3,34
2611000000	Mineral de wolframio (tungsteno) y sus concentrados	1.412.100	12.376.331	1,47
2609000000	Mineral de estaño y sus concentrados	1.546.703	10.416.089	1,23
7403110000	Cobre refinado: cátodos y secciones de cátodos	1.862.303	10.356.046	1,23
0901119000	Cafés sin tostar sin descafeinar	1.833.059	10.161.575	1,20
4104110000	Cueros y pieles curtidos o "crust" de bovino en estado húmedo (incluido el "wet-blue")	2.856.267	8.607.981	1,02
2616100000	Mineral de plata y sus concentrados	76.182	7.853.352	0,93
	Resto de productos	139.982.190	111.876.539	13,26
Total Exportado (552 productos)		212.379.079	843.430.385	100,00

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE, Informe con datos preliminares a febrero 2015.

Se puede observar que solamente teniendo en cuenta a los dos productos principales del total que se exporta, alcanzan a un 70.28% del total de las exportaciones, este hecho confirma que Bolivia y también La Paz son un país y una ciudad respectivamente, que presentan exportaciones de productos “tradicionales”, teniendo un reducido porcentaje de productos manufacturados y con valor agregado.

GRÁFICO 9. EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES (2015)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE, Informe con datos preliminares a febrero 2015

En este gráficó se ve la diferencia entre las exportaciones de productos o bienes tradicionales versus los no tradicionales, cabe recalcar que, entre los productos no tradicionales, se encuentran los bienes elaborados por la industria textil.

TABLA 10. EXPORTACIONES SEGÚN GRUPOS DE PRODUCTOS (2013-2016)

GRUPOS	ENE-DIC 2013		ENE-DIC 2014 (p)		ENE-DIC 2015 (p)		ENE-DIC 2016 (p)	
	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR
NO TRADICIONALES	**3.492.046.519**	**2.475.135.200**	**3.037.095.336**	**2.303.942.598**	**2.867.286.712**	**1.854.186.013**	**3.066.928.625**	**1.832.820.006**
Soya y derivados	2.400.446.836	1.202.774.337	2.180.026.708	1.090.816.865	2.008.782.041	798.837.975	2.313.764.309	891.512.334
Quinua	35.062.548	153.259.489	29.785.066	196.636.597	25.355.446	107.705.555	29.702.201	81.437.506
Nueces del Brasil (castaña)	21.048.691	129.478.122	26.520.590	175.077.378	25.629.834	192.026.752	27.148.544	182.710.848
Girasol y derivados	168.831.929	115.843.302	135.017.491	86.466.944	76.723.822	50.074.972	80.886.508	41.798.039
Joyería	13.577	123.446.424	11.716	96.026.364	12.846	130.495.246	11.138	151.228.101
Maderas y sus manufacturas	77.358.912	67.366.184	63.577.175	66.006.960	52.895.275	62.974.066	49.493.819	50.459.960
Cueros y sus manufacturas	17.630.061	58.191.023	19.143.379	66.529.650	16.505.785	47.161.361	17.093.659	39.387.364
Ladrillos	12.574.287	36.401.008	20.358.700	48.032.214	17.029.227	32.334.679	16.768.969	30.734.998
Azúcar, alcohol y derivados	280.141.956	158.821.536	128.232.257	74.744.260	102.923.927	56.110.694	118.666.945	63.948.969
Confecciones textiles	1.580.241	30.197.991	1.469.610	38.207.523	1.004.674	20.195.800	612.714	7.620.069
Bananas	115.032.690	30.184.688	118.985.862	34.245.445	132.952.408	38.088.257	125.359.046	34.074.165
Frijol	38.197.221	41.067.826	27.176.620	24.755.761	21.709.978	18.831.166	34.738.893	34.225.735
Palmitos	8.313.163	16.916.777	7.694.397	16.301.771	7.214.395	15.099.126	6.655.265	11.503.306
Café	3.635.648	15.496.119	3.595.712	16.565.416	1.835.950	10.178.076	1.339.475	7.709.214
Otros productos	312.178.760	295.690.374	275.500.053	273.529.449	376.711.104	274.072.288	244.667.140	204.469.398
TRADICIONALES	**24.538.020.855**	**9.732.427.711**	**25.426.709.125**	**10.552.118.505**	**25.156.558.341**	**6.871.734.156**	**23.165.697.676**	**5.249.112.824**
Petróleo / Gas y derivados	23.220.953.509	6.680.965.113	23.982.853.110	6.646.503.675	23.698.490.885	4.031.792.771	21.573.868.963	2.193.750.936
Minerales	1.317.066.546	3.051.462.598	1.443.856.015	3.905.614.830	1.458.067.456	2.839.941.385	1.591.828.713	3.055.361.888
TOTAL	**28.030.066.574**	**12.207.562.911**	**28.463.804.461**	**12.856.061.102**	**28.023.845.053**	**8.725.920.169**	**26.232.626.301**	**7.081.932.830**

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE, Informe con datos preliminares a enero 2016

2.4.3.4. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA PAZ

El destino de las exportaciones del departamento de La Paz es diverso, teniendo así que tiene relación comercial en cuanto a exportaciones con 65 países de todo el mundo, presentando como principal comprador a los Estados Unidos de Norte América, las exportaciones a este país representan el 60.27% del valor de las exportaciones totales de La Paz, con un volumen de 7.680.791 kilogramos y un valor de 507.833.066 millones de dólares estadounidenses, seguido de India que representa el 7.76% del total de las

ventas del departamento de La Paz, la diferencia entre el primer socio comercial en cuanto a exportaciones y el segundo es muy grande, luego están los Emiratos Árabes Unidos, China, Italia Venezuela, Perú, Corea del Sur, Holanda y el Reino Unido como los principales 10 mercados destino de las exportaciones del departamento de La Paz.

TABLA 11. EXPORTACIONES DE LA PAZ SEGÚN PAÍS DE DESTINO (2015)

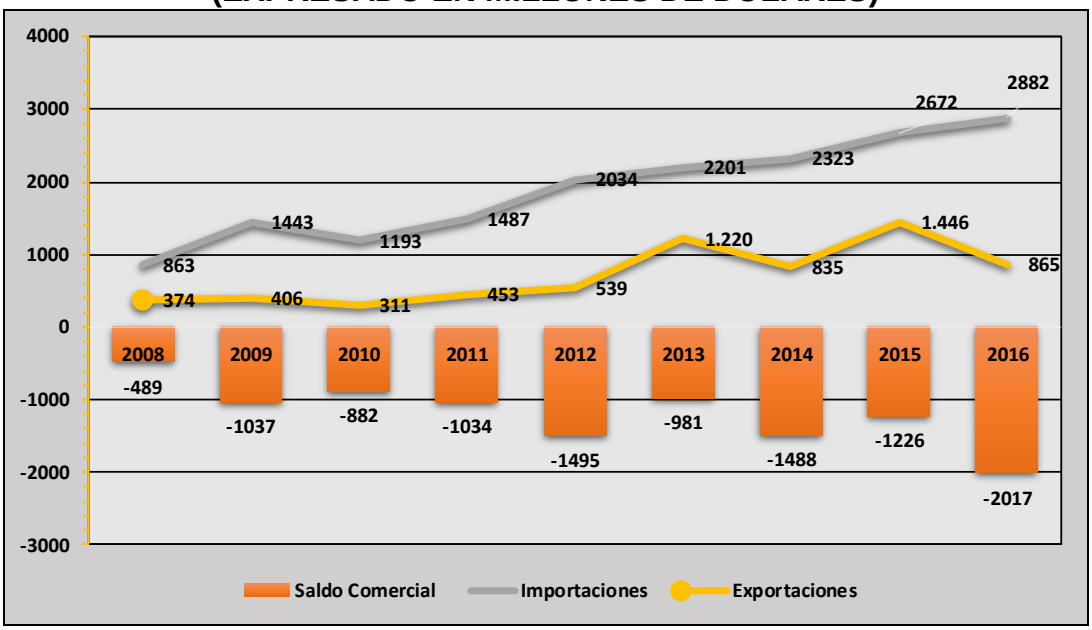
(En kilos brutos y dólares estadounidenses)

Nº	País	Volumen	Valor	% s/Valor
1	ESTADOS UNIDOS	7.680.791	507.833.066	60,21%
2	INDIA	465.740	65.432.027	7,76%
3	EMIRATOS ARABES UNIDOS	286.973	49.963.640	5,92%
4	CHINA	49.844.379	47.620.199	5,65%
5	ITALIA	3.622.338	36.924.604	4,38%
6	VENEZUELA	1.423.833	17.124.995	2,03%
7	PERU	107.358.672	16.998.954	2,02%
8	COREA DEL SUR	10.296.704	12.333.991	1,46%
9	PAISES BAJOS	1.264.932	10.701.283	1,27%
10	REINO UNIDO	4.408.579	10.161.777	1,20%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE.

2.4.3.5. IMPORTACIONES DE LA CIUDAD DE LA PAZ

GRÁFICO 10. SALDO COMERCIAL DE LA PAZ CON EL MUNDO (2005-2015)
(EXPRESADO EN MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE, Informe con datos preliminares a mayo 2015

El departamento de La Paz exporto más de 6.449 millones de dólares en el periodo 2005 – 2016, mientras que las importaciones sumaron un total de 17.098 millones de dólares, dejando como resultado un déficit comercial de 10.649 millones de dólares. La Paz es el cuarto principal departamento exportador de Bolivia.

Desde el año 2005 no existe un cambio en cuanto al saldo comercial que presenta La Paz, pudiendo notar que en todas las gestiones se obtuvieron, saldos comerciales negativos ya que se ha importado más de lo que se ha exportado, pese incluso a que las exportaciones hayan incrementado durante los años de dicho periodo, sin embargo, las importaciones han incrementado de mayor manera, generando un déficit comercial de La Paz con el resto del mundo.

TABLA 12. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (2015)

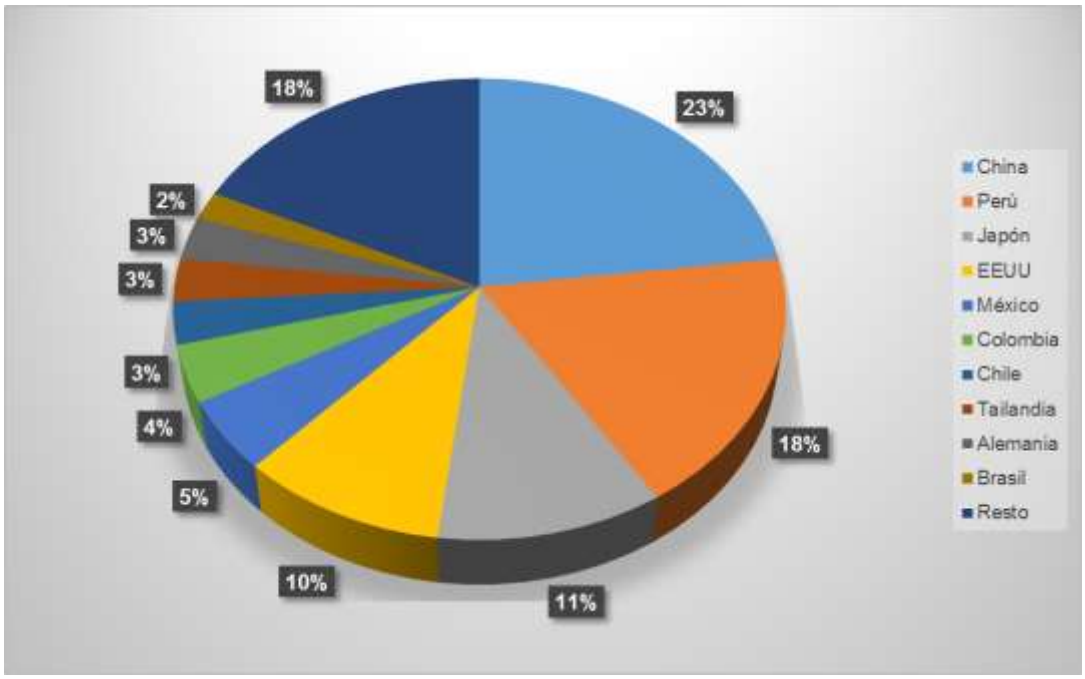
(En dólares americanos)	
Productos	**Valor (USD)**
Vehículos para transporte de mercancía	40.254.143
Vehículos de cilindrada superior a 1.500 cm3	27.461.492
Barras de hierro o acero sin alear con muescas	24.940.410
Partes y accesorios para computadoras	21.418.504
Vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm3	21.243.800
Vehículos de un máximo de 16 personas	21.233.633
Diesel	15.892.635
Máquinas cuya superestructura pueda girar 360º	11.517.072
Camperos (4x4), de cilindrada superior a 3.000 cm3	11.316.142
Pañales para bebes	11.277.269
Resto de productos (4.116 productos)	751.936.305
Total Importado	**958.491.405**

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE

Durante el periodo enero – mayo del 2015, los principales productos importados por La Paz fueron: vehículos para transporte de mercancía que representaron el 4% del total importado, vehículos de cilindrada superior a 1500 cm3 (3%) y barras de hierro (3%).

2.4.3.6. PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES

GRÁFICO 11. PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES A LA PAZ (2015)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE, Informe con datos preliminares a mayo 2015

Como se puede ver en el gráfico de la parte superior al mes de mayo de 2015 Bolivia había importado productos de 126 países, también se puede observar que el principal proveedor de productos a La Paz es el país de China, habiendo importado de dicho país un valor de 223 millones de dólares, seguido por Perú con una participación del 18% del total de las importaciones, ascendiendo a un valor de 170 millones de dólares, seguidos por Japón con un valor igual de 170 millones de dólares, Estados Unidos de Norte América con un valor importado de 111 millones de dólares y México con 109 millones de dólares para completar los 5 principales vendedores de productos al departamento de La Paz.

2.4.4. CONSUMO

El consumo de productos textiles en Bolivia se da mayormente por los productos importados del resto del mundo más que lo consumido de la propia industria textil boliviana, siendo así que los principales productos o bienes textiles son importados desde China, Brasil, Argentina y Perú, siendo que la calidad de los mismos es mejor en ciertos casos a la producción nacional, es también debido a los menores precios de los bienes importados de estos países que la población en general opta por la compra de los mismos, a través de los años, el comportamiento del consumo de productos textiles en el país ha ido en aumento, gracias a los bajos precios de los productos textiles principalmente del país de China y también gracias al contrabando que existe de los mismos.

En el periodo 2009 - 2014, la importación de ropa nueva de procedencia china casi se duplicó. El año pasado, el valor de las compras ascendió a $us. 18,3 millones frente a los $us. 9,7 millones registrados en 2009, lo que equivale a un crecimiento del 89%.

Los volúmenes también se incrementaron en 90%, al pasar de 12.200 toneladas (t) a 23.167,7 t, de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y sistematizados por el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE).

Un dato que llama la atención es que las confecciones chinas son más baratas respecto a las importadas de otros países. En 2013, Bolivia importó 24.935,7 t de prendas de vestir por un valor de $us 47,5 millones. Del volumen total, el 93% procede de China. En valor, sin embargo, los productos del país asiático solo representan el 38% del total de las importaciones.

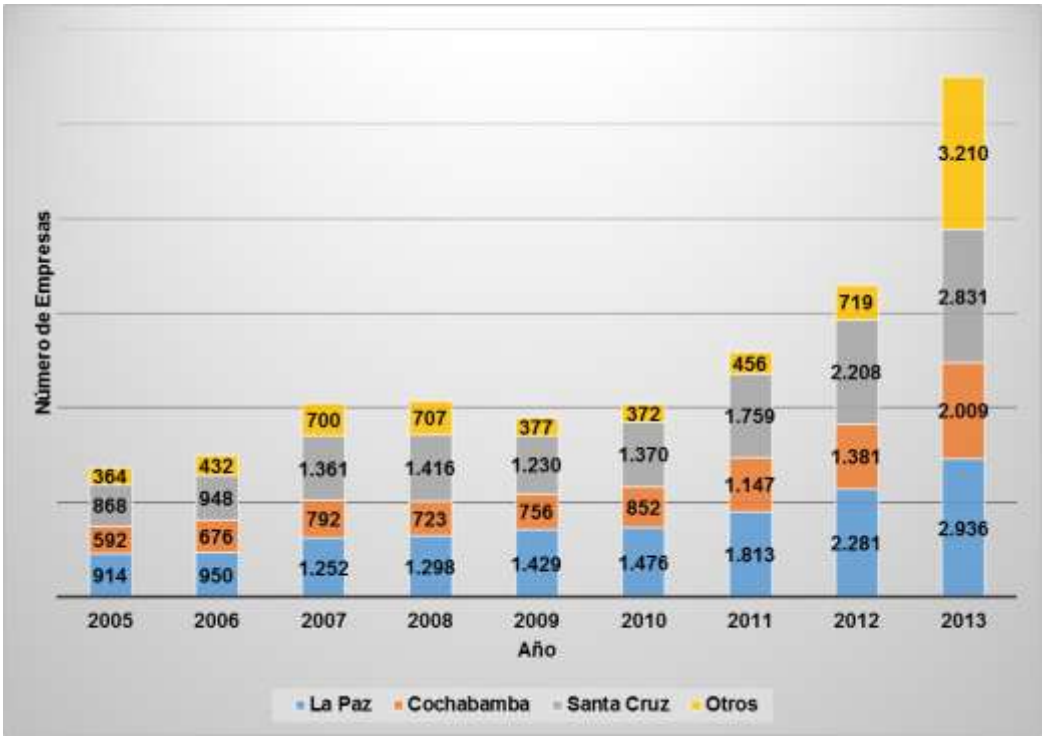
La comercialización de ropa nueva importada en el mercado informal creció de tal manera que, actualmente, ocupa casi el 80% de la oferta en los

puestos de venta.[48] A esto se suma el contrabando de ropa usada o nueva que ingresa para ser comercializada dentro del país, con un precio más bajo respecto al producto nacional.

2.4.5. EMPLEO

La industria textil en Bolivia y en el departamento de La Paz aglutina una gran cantidad de empleos directos e indirectos.

GRÁFICO 12. NÚMERO DE EMPRESAS ESTABLECIDAS (2005 - 2013)



Fuente: Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA)

En el país, el sector industrial manufacturero tiene registradas 13.702 unidades en Fudempresa. De estas, en los últimos años varias han cerrado, sobre todo en el sector textil, por factores como el contrabando, competencia desleal, incremento en los costos laborales, de producción, de transporte, de

[48] Diario la Razón, 22 de junio de 2014

materia prima, devaluación de la moneda en la región y los precios abaratados del mercado asiático.[49]

Alrededor del 70,78% de las industrias del país, se ubican en los departamentos de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba en la gestión 2013.

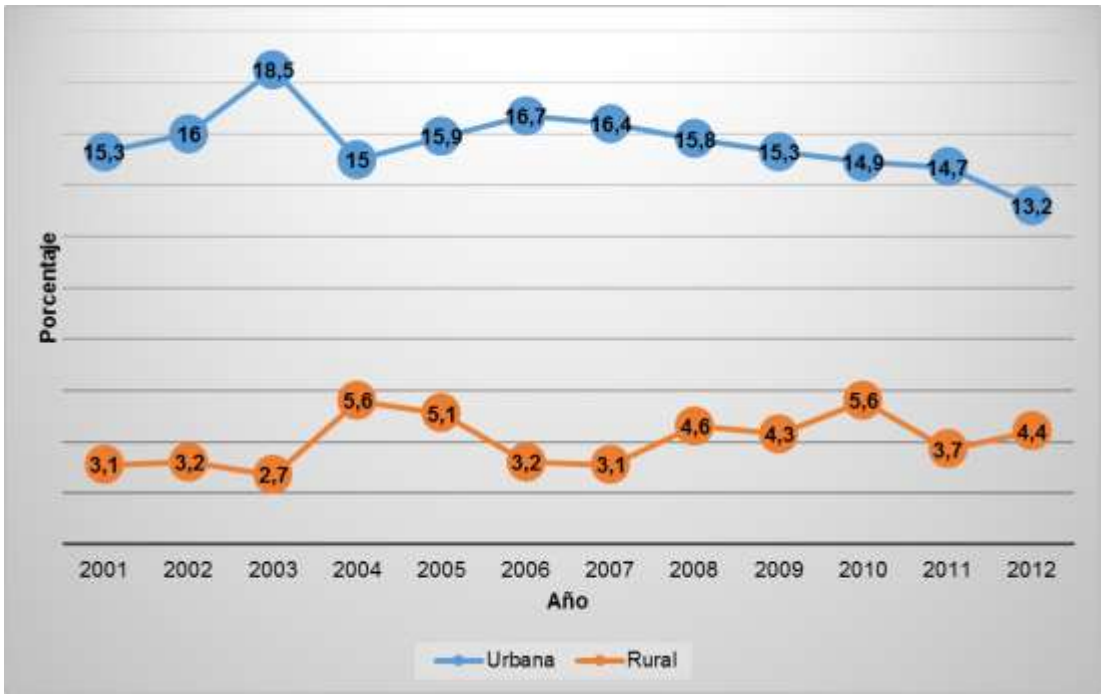
Por su parte, la Encuesta Ampliada a Establecimientos Económicos (EAEE) realizada por el INE durante la gestión 2004 hace referencia a un número promedio de 39 trabajadores por empresa; dichas empresas, se concentran en actividades de fabricación de productos alimenticios (19,39%), textiles (15,79%), papel y actividades de impresión (13,48%).

Respecto a las redes industriales que funcionan en el país cabe destacar que alrededor del 73% de la producción de la industria manufacturera se destina al mercado interno y el saldo corresponde a mercados externos con bajos niveles de articulación entre empresas y mercados debido a un bajo desarrollo productivo que dificulta la cobertura de cupos mínimos de exportación en algunas actividades.

A pesar de las dificultades por las que atraviesa la industria manufacturera, al 2013 fue la tercera actividad económica con mayor participación en el Producto Interno Bruto del país con 9,95%. En la última década aportó, en promedio, con el 15,6% de la población ocupada del área urbana y 4,2% del área rural, además de una contribución promedio equivalente al 28% del valor total de las exportaciones en los últimos cinco años*. Las industrias con mayor participación en el Valor Agregado Bruto total del sector son: Productos de refinación del petróleo (22,1%), Substancias y productos químicos (16,1%) y Productos metálicos, maquinaria y equipo (11,4%)*.[50]

[49] Diario, El Diario. 22 de abril del 2015
[50] Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas, UDAPE, Diagnósticos Sectoriales 7 (Industria), septiembre del 2015 Bolivia

GRÁFICO 13. POBLACIÓN OCUPADA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE

Para el año 2014 93,6% de las confecciones textiles se elaboraron en La Paz, 3,8% en Cochabamba, 2,5% en Santa Cruz y 0,1% en Tarija. Esto indica, grosso modo, que el nivel de empleo de la industria textil se concentra mayormente en la ciudad de La Paz.

CAPÍTULO III

DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de tipo exploratoria y descriptiva, debido a que se utilizó para recoger, organizar, presentar, analizar, generalizar los resultados de las encuestas sobre las brechas *competitivas, ya que este modelo de investigación implica el examen del tema o problema poco estudiado del cual se tienen muchas dudas o simplemente no ha sido investigado*[51], en este caso la competitividad desde la perspectiva de los doce pilares no encuentra precedentes como estudio dentro el sector textil de la ciudad de La Paz.

Se utilizó el método inductivo por tratarse de una investigación cuantitativa-cualitativa con base en una muestra representativa que permitió la observación, análisis y comprensión de un segmento de la realidad. Los datos obtenidos fueron procesados mediante la estadística descriptiva sobre cuyos resultados se construyeron inferencias para los sujetos de la muestra.

La técnica de investigación del presente estudio es la entrevista a profundidad aplicada a gerentes o propietarios de empresas textiles de la ciudad de La Paz. El diseño del instrumento consistió en la elaboración de una guía estructurada, según los 12 pilares de la competitividad sugeridos por el Foro Económico Mundial. En el análisis de la competitividad es importante resaltar las características diferenciadoras respecto a los competidores, la cual confiere la capacidad de alcanzar rendimientos superiores a ellos de manera sostenible en el tiempo, con el fin de innovar y mejorar continuamente sus productos, procesos y servicios. Congruentemente con lo expuesto, la competitividad es el resultado de la

[51] Hernández, Fernández y Baptista, 2004

productividad operacional adicionada a la efectividad de la estrategia implementada.

3.2. UNIVERSO O POBLACIÓN DE ESTUDIO

El universo o población es el conjunto de elementos a los cuales se orienta la investigación. Se comprende que es el total del conjunto de elementos u objetos de los cuales se quiere obtener información.

La población debe estar perfectamente definida en el tiempo y en el espacio, de modo que, ante la presencia de un potencial integrante de la misma, se pueda decidir si forma parte o no de la población bajo estudio. Por lo tanto, al definir una población se debe cuidar que el conjunto de elementos que la integran quede perfectamente delimitado.

La población objetivo de la presente investigación es el sector textil que tiene instalaciones en la ciudad de La Paz y que exportan productos al exterior, clasificando a las empresas del sector textil según razón social, las que se encuentran registradas con matrícula actualizada al 2017 en la Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA), tomando en cuenta 107 empresas de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L) y 11 empresas de Sociedad Anónima (S.A); las mismas hacen un total de 118 empresas en la ciudad de La Paz.

3.3. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO Y DISEÑO DE LA MUESTRA

La muestra es en esencia, un subgrupo de la población. Es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que se llama población. Por supuesto, se espera que lo que se averigüe en la muestra sea cierto para la población en su conjunto. La exactitud de la información recolectada depende en gran manera de la forma en que fue seleccionada la muestra. Para determinar el cumplimiento de los objetivos se emplea el muestreo como: "*Actividad por la cual se toma ciertas muestras de una población de elementos de los cuales se tomará ciertos criterios de*

decisión, el muestreo es importante porque a través de él se puede analizar la situación con referencia a la seguridad de la información".[52]

El Procedimiento de Muestreo determina la percepción del trabajador en salud, de tal forma que la muestra se obtuvo de manera probabilística estratificados, que consiste en la división previa de la población de estudio en grupos que se suponen homogéneos respecto a las características a estudiar y que no se solapen para que sea representativa bajo el proceso que se define a continuación[53]:

1) Datos para el cálculo muestral:

N = Tamaño de la muestra

N_i = Tamaño de la muestra por Integrante

σ = Desviación Estándar =1.4142

E = Error permisible = 0,33

Z = Nivel de Confianza = 90% = 1,645

$e = {}^{E}/_{z}$ = Error estándar de la media muestral = 0,2006

n = Cantidad de Empresas Textiles = 118 Universo

n_1 , n_2, n_3, n_4, n_5 = Integrantes del estrato

P_i = Producto del Integrante n_i

2) Se calculó el Producto del integrante:

[52] Hernández, S. Roberto (1991) . *Metodología de la Investigación*, México D.F.: McGraw Hill , Pág. 209

[53] Muñiz, Rafael, (2006), *Estadística Social*, España: Centro de Estudios Financieros, Pág. 56

TABLA 13. CÁLCULO DEL PRODUCTO POR INTEGRANTE

Estrato	**Integrantes del estrato**		**Desviación estándar σ**	**Producto** $P_i = n_i * \sigma^2$	**Producto** P_i
1	Sociedad Anónima	11	1,4142	$37*(1,4141)^2$	22
2	Sociedad de Responsabilidad Limitada	107	1,4142	$10*(1,4141)^2$	214
Totales	**n**	**118**		P_{Total}	**236**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de empresas con matrícula actualizada en FUNDEMPRESA, 2017

3) Se calculó el tamaño muestral:

$$N = \frac{P_{Total}}{(n * e^2) + \frac{P_{Total}}{n}}$$

$$N = \frac{236}{(118 * (0,2006)^2) + \frac{236}{118}}$$

Tamaño de Muestra (*N*) = 35

4) Se realizó el cálculo de la muestra según número de integrantes del sector:

TABLA 14. CÁLCULO DEL TAMAÑO DE MUESTRA POR INTEGRANTES DEL SECTOR

Estrato	Integrantes del estrato		Producto $N_i = \frac{n_i}{n} * N$	Seleccionar n_i
1	Sociedad Anónima	11	(11/118)*35	**3**
2	Sociedad de Responsabilidad Limitada	107	(107/118)*35	**32**
Totales	N	186	N	**35**

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de empresas con matrícula actualizada en FUNDEMPRESA, 2017

Mediante la aplicación de esta fórmula a la población señalada se obtiene una muestra de 35 empresas del sector textil de la ciudad de La Paz para ser investigadas. Se seleccionan las empresas a ser encuestadas por acceso, realizando 3 encuestas a empresas S.A. y 32 encuestas a empresas S.R.L., el listado de las empresas se puede observar en el Anexo II

3.4. ELECCIÓN DE MÉTODOS Y TÉCNICAS

3.4.1. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para el desarrollo de la investigación se debe considerar que "*las técnicas más usadas en el estudio cualitativo son la búsqueda de bibliografía y las entrevistas*"[54]. En este marco se plantea el análisis bajo las siguientes técnicas de recolección de información:

[54] Barragán, Rossana, ***Formulación de proyectos de investigación: guía de procedimientos básicos para la formulación de una investigación***, Fundación PIEB, Bolivia, 2011, p. 73.

- **Fuentes Primarias**.- Es la información obtenida de los Gerentes y/o Propietarios de empresas textiles de la ciudad de La Paz, quienes responden a una entrevista estructurada.

- Diseño del instrumento (Anexo I)

- La entrevista contiene preguntas categorizadas en secciones, que son las siguientes:

    - Información general

    - Factores de Competitividad

- **Fuentes Secundarios.-** Son consultas realizadas en libros, periódicos, revistas relacionados directamente con el tema de investigación.

- **Fuentes Terciarias.-** Es la información que se obtuvo de las instituciones públicas y privadas.

- **Análisis Documental.-** Es una técnica que constituye la revisión de Datos estadísticos, Libros y documentos relacionados con el tema de investigación, se emplea para realizar un estudio minucioso del análisis de la documentación, debiendo seleccionar documentos útiles para la investigación, descartando aquellos que no los son.

3.4.2. TRABAJO DE CAMPO

La metodología para la medición del nivel de competitividad es una herramienta válida para detectar las debilidades y fortalezas del sector textil de la ciudad de La Paz. Esto permite diseñar las estrategias prioritarias y factibles a implementar en el subsector correspondiente de cada empresa, considerando las potencialidades y capacidades de sus respectivos entornos.

El trabajo de campo consistió en la recopilación de datos mediante la aplicación de una entrevista, el mismo que estuvo dirigido a dueños o representantes de empresas del sector textil de la Ciudad de La Paz. Cada empresa se constituyó en una unidad de análisis, a la que se la identificó y contactó según la base de datos proporcionada por FUNDEMPRESA.

El procedimiento consiste en:

1) Mediante llamadas telefónicas verificar los datos de la empresa, dirección, teléfono, e-mail, nombre del gerente y denominación de cargo a partir de la base de datos proporcionada por FUNDEMPRESA.

2) Exposición de los motivos de la investigación y el tiempo de duración de la entrevista

3) Solicitar una cita con la Gerencia a fin de responder a la entrevista estructurada, diseñada en la investigación.

4) Confirmación de la cita mediante correo electrónico y llamada telefónica un día antes de la fecha concertada.

5) Diseño de rutas de trabajo diario para aplicar las encuestas.

6) Transcripción de las respuestas obtenidas del entrevistado.

7) Sistematizar la información en categorías de análisis según los segmentos del análisis.

8) Procesamiento de la información organizada.

9) Medición de la competitividad.

10) Análisis e interpretación de los resultados.

A partir del paso 7 se sistematiza la información recolectada de los gerentes sobre la situación actual del sector textil de la ciudad de La Paz.

La visita a cada una de las empresas, permitió conocer la problemática y delinear en el contexto de la entrevista algunas sugerencias que los entrevistados demandan, para la mejora de la competitividad del sector.

3.4.3. ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL

La notación en este punto quedó definida de la siguiente manera:

- *X:* Exportaciones
- *M:* Importaciones
- *i:* País o grupo de países objetos de estudio
- *j:* País o grupo de países con lo que se compara
- *w:* Mundo o comercio mundial
- *k:* Producto objeto de estudio
- *t:* Total productos
- *h:* Industria o sector económico analizado
- *n:* Número total de productos o sectores económicos estudiados.

Además, se determinó los siguientes índices con base en el valor FOB de las exportaciones de la sección XI de la NANDINA "Materias Textiles y sus Manufacturas" de Bolivia y de La Paz y en cuanto a las importaciones se tomó de igual manera el valor FOB de las mismas. Las ventajas comparativas reveladas es el índice utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países.

3.4.3.1. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA

Mide en qué proporción un grupo de productos tiene alta o baja cobertura en comparación con el total del comercio exterior del grupo de productos.

Entonces, si el índice es alto, cercano a 100, se exporta en mayor proporción a lo que se importa; si es reducido, cercano a -100 se importa en mayor proporción a lo que se exporta.[55]

Fórmula:

$$VCA = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} * 100$$

3.4.3.2. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN HERFINDAHL–HIRSCHMAN

Es posible medir el grado de concentración, medida que tiene la propiedad de ponderar el peso de cada producto, sector y país en el total de su comercio, de modo que, si el valor exportado de algún sector es reducido, tiene una influencia pequeña en el indicador final, y viceversa. *Esto se controla al tomar el cuadrado de las participaciones de cada producto, sector o país, esto se controla al tomar el cuadrado de las participaciones de cada producto, sector o país.*[56]

Fórmula:

$$H = \sum_{i=1}^{N} S_i^2$$

El indicador puede tomar valores en los siguientes intervalos:

$IHH > 0,18$ Mercado concentrado

[55] Sanz Alberto, ***Los retos de las estadísticas del sector exterior***, Revista ICE, Número 798, España, marzo 2002, p. 151.
[56] Gutiérrez Javier & Zamudio Nancy, ***Medidas de concentración y competencia***, Banco de la Republica de Colombia, Colombia, 2008, p. 4.

$0,10 < IHH \leq 0,18$ Mercado moderadamente concentrado

$0 < IHH \leq 0,10$ Mercado no concentrado

3.4.3.3. ÍNDICE TRADE OVERLAP

Mide el nivel de especialización en el comercio internacional de bienes dentro de un sector, en definitiva, muestra el grado de liberalización e integración de la economía en el mercado internacional.

Fórmula:

$$TO = 2 * \left[\frac{\sum_{k=1}^{n} min(X_i^k, M_i^k)}{\sum_{k=1}^{n} min(X_i^k + M_i^k)}\right]$$

3.4.3.4. ÍNDICE DE GRUBEL LLOYD

El índice es indicativo de un comercio en sectores similares, o comercio intra-industrial en el que se intercambian productos de la misma industria, es decir, de la misma naturaleza, por lo que no se actúa según las teorías de la ventaja comparativa y de la dotación factorial. En el estudio de las relaciones internacionales, es el comercio que se desarrolla mediante el intercambio de productos de industrias de la misma naturaleza.

Fórmula:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad ; \quad 0 \leq GL_i \leq 1$$

Si el índice GL_i es igual a 1, solo existe comercio intrasectorial, esto quiere decir que la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de los productos textiles en este caso serian iguales a 0 es decir sin la existencia de comercio intersectorial. Esto significa que se exporta la misma cantidad de

textiles que la que se importa. Si el índice GL_i es igual a 0, no hay comercio intrasectorial; todo el comercio es intersectorial. El país en cuestión solo exporta o importa textiles.

3.4.3.5. ÍNDICE DE BALASSA

También conocido como el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), consiste en "revelar" los sectores exportadores fuertes de cierta economía. El índice de Balassa expresa la importancia de las exportaciones de un producto de un mercado en particular frente a la importancia del producto en las exportaciones totales de una economía.

Fórmula:

$$IVCR_i^k = \frac{\frac{x_i^k}{x_i^t}}{\frac{x_w^k}{x_w^t}}$$

Si el índice es mayor que uno, el país en cuestión "revela" una ventaja comparativa en dicho bien o sector y si es menor que uno "revela" una desventaja comparativa.

3.4.4. MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO

Para la presente investigación se utiliza como factores clave de éxito a los componentes de los pilares de competitividad propuestos por el WEF.

La ponderación de cada factor está dada por las variables particulares del subsector analizado. El puntaje de los valores que se comparan es tomado de las respuestas que describen los resultados.

La aproximación al índice de competitividad del subsector, se obtiene mediante la aplicación de varios criterios que describe el siguiente Cuadro:

TABLA 15. CRITERIOS PARA EL CÁLCULO DEL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD

Nivel de aceptación	equivalencia	calificación
76-100%	Muy Bueno	4
51-755	Bueno	3
26-50%	Regular	2
1-25%	Deficiente	1
0%	Nulo	0

Fuente: Andrade Nathalie, ***Análisis de las brechas competitivas en las Pymes de la industria manufacturera del distrito metropolitano de quito***, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ecuador, 2012, p. 91.

3.4.5. TRATAMIENTO DE LOS DATOS

Para el tratamiento de los datos recolectados se recurrirá a obtener los distintos índices que permitirán generar una posición sobre la balanza comercial de la industria textil boliviana y su competitividad.

a) **Indicadores básicos de posición comercial.-** Los principales datos de comercio exterior e interior corresponden a los componentes históricos, esto es la producción y demanda de textiles. Son indicadores ampliamente conocidos, y que definen en gran medida el nivel de la economía del país, para definir cuánto se exportaba, cuánto se exporta y qué se exporta

b) **Indicadores relacionados con el dinamismo comercial.-** *Con base en los indicadores básicos se hallarán los indicadores requeridos para realizar una comparación científica de la situación de la industria textil boliviana frente a los distintos acuerdos comerciales*[57].

[57] Durán José, Álvarez Mariano, ***Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial***, Publicación de las Naciones Unidas, Chile, 2008.p. 8.

c) **Encuesta.-** Los datos se procesan en una hoja Excel y SPSS, y se obtienen los Cuadros y gráficos, que se presentan en el siguiente capítulo en datos absolutos y relativos, de modo que sea fácil de compilar. Debido a la amplitud de las respuestas dadas por los empresarios consultados, en el capítulo de resultados se realizan algunas agrupaciones basadas en significados comunes.

Se tienen dos formas para analizar la información receptada, este depende del tipo de respuesta obtenida en la entrevista. Las respuestas pueden ser con base en preguntas abiertas o cerradas, de tipo múltiple o única. Las respuestas múltiples, contabiliza el total de respuestas obtenidas en dicha pegunta; mientras que, las respuestas únicas se analizan con base en las respuestas recopiladas por cada una de las unidades de análisis. Esto significa que la cuantificación de las respuestas múltiples tiene una proporción del total de las respuestas dadas y las respuestas únicas una proporción del total de la muestra.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y VALIDACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL

4.1.1. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA

A continuación, se tiene la ventaja comparativa absoluta a nivel Bolivia del sector de textiles.

TABLA 16. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA DE BOLIVIA

Expresado en dólares de estadounidenses			
Año	**X Textiles Bolivia**	**M Textiles Bolivia**	**VCA**
2008	37.070.072	25.571.554	18%
2009	46.232.871	22.581.542	34%
2010	57.532.030	37.679.784	21%
2011	41.329.678	56.184.081	-15%
2012	39.442.322	71.867.284	-29%
2013	30.199.633	67.125.010	-38%
2014	38.207.523	65.121.232	-26%
2015	20.195.705	61.997.754	-51%
2016	7.620.069	64.428.569	-79%
Promedio	**35.314.434**	**52.506.312**	**-20%**

Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística, INE

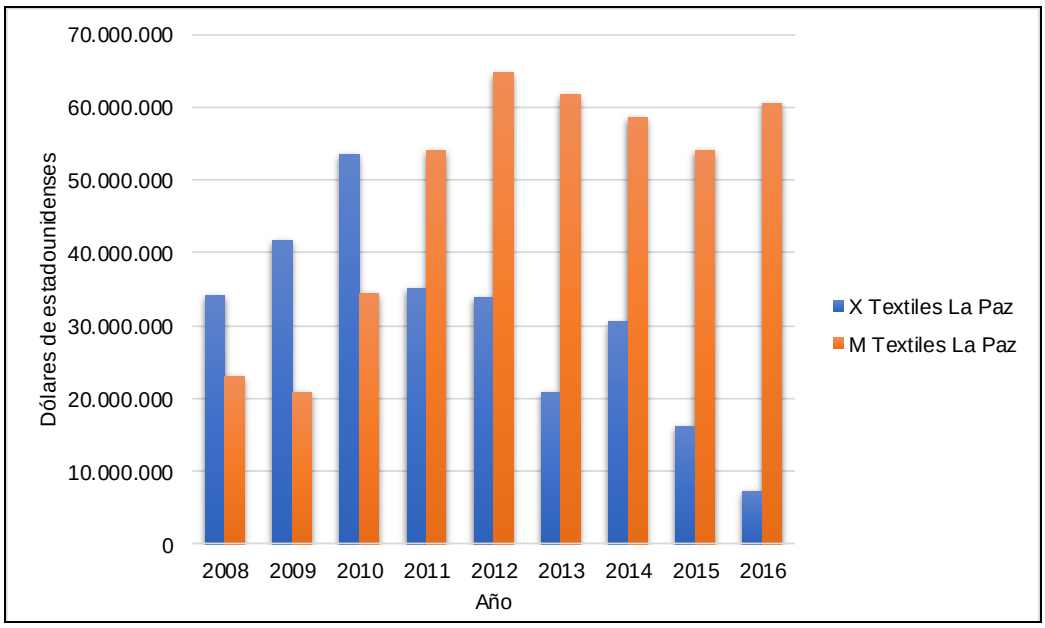
Este índice con base en cuadro superior muestra que las exportaciones de materias textiles y sus manufacturas han estado presentes en igual proporción que las importaciones únicamente en la gestión 2009, 2010 y 2008, pero a partir de la gestión 2011 las importaciones han estado presentes en mayor medida que las exportaciones de los mismos, en el comercio de las materias textiles y sus manufacturas. En promedio durante los nueve años de análisis, el déficit asciende al 20% del total de los flujos comerciales del sector textil de Bolivia.

TABLA 17. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA DE LA PAZ

Expresado en dólares de estadounidenses			
Año	**X Textiles La Paz**	**M Textiles La Paz**	**VCA**
2008	34.104.466	23.014.399	19%
2009	41.609.584	20.775.019	33%
2010	53.504.788	34.288.603	22%
2011	35.130.226	53.936.718	-21%
2012	33.920.397	64.680.556	-31%
2013	20.837.747	61.755.009	-50%
2014	30.566.018	58.609.109	-31%
2015	16.156.564	53.938.046	-54%
2016	7.132.385	60.562.855	-79%
Promedio	**30.329.131**	**47.951.146**	**-23%**

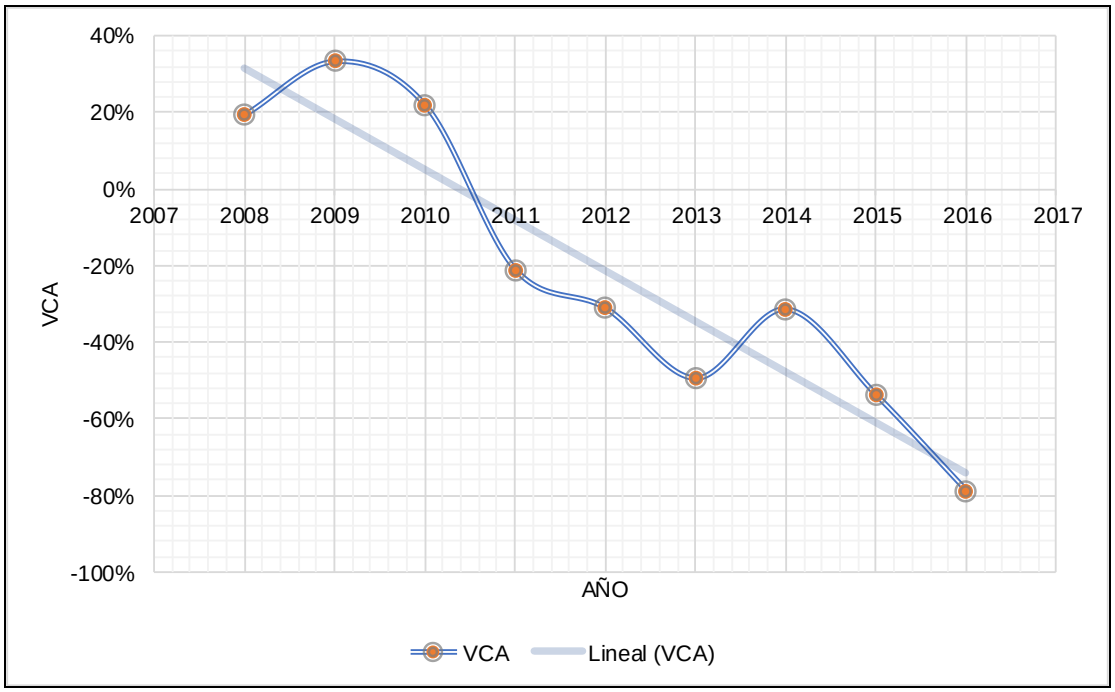
Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística, INE

GRÁFICO 14. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE TEXTILES



Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística, INE

GRÁFICO 15. VENTAJA COMPARATIVA ABSOLUTA LA PAZ



Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística, INE

En el caso de La Paz, el comportamiento del comercio de las materias textiles y sus manufacturas, en la gestión 2008, 2009 y 2010, presentó una alta cobertura, con un índice de Ventaja Comparativa Absoluta (VCA) que se encontraba más cerca del 100, lo que significa que este grupo de productos eran exportados en mayor valor que lo importado, sin embargo desde la gestión 2011 el comportamiento ha cambiado siendo que el VCA presento una cobertura baja ya que los índices arrojados, se acercan más al -100, lo que por ende indica que las importaciones de este tipo de productos han superado a las exportaciones. En promedio durante los ocho años de análisis, el déficit asciende al 23% del total de los flujos comerciales del sector textil de Bolivia.

4.1.2. ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN HERFINDAHL–HIRSCHMAN

Para este índice se toma el análisis en términos de Bolivia en la gestión 2015 y se tiene de esa manera cuatro sectores como los de mayor importancia,

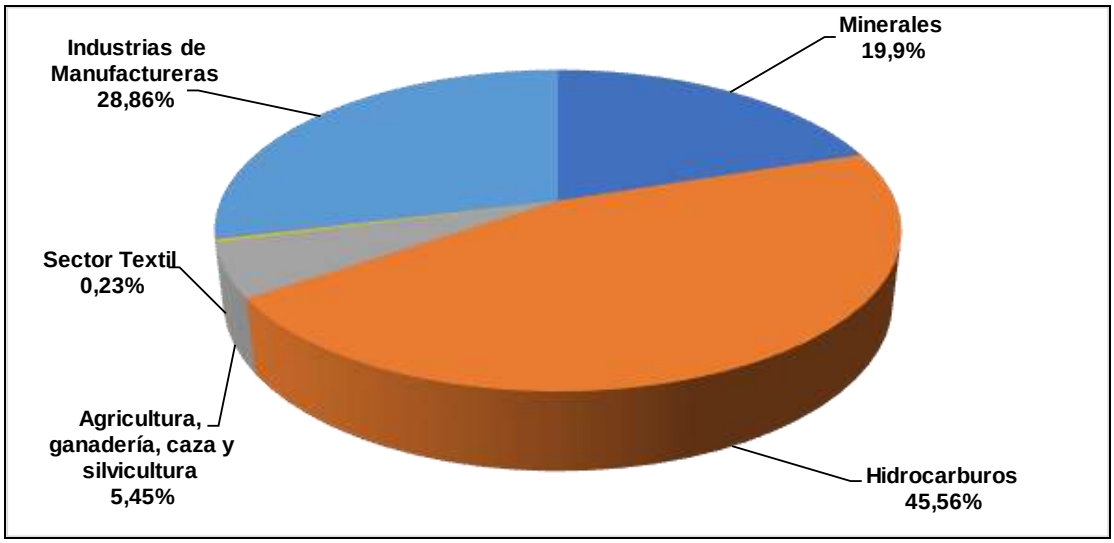
además, para considerar al sector textil se resta la participación de este sector dentro el porcentaje del sector manufacturero. A continuación, se describe los sectores con su respectivo porcentaje de participación[58]:

TABLA 18. SECTORES DE ANÁLISIS

Sectores 2015	Participación	IHH
Minerales	19,90%	**0,039601**
Hidrocarburos	45,56%	**0,207571**
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	5,45%	**0,002970**
Sector Textil	0,23%	**0,000005**
Industrias Manufactureras	28,86%	**0,083290**
Total	**100%**	**0,333438**

Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Banco Central de Bolivia, Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 16. PARTICIPACIÓN DE SECTORES DE ANÁLISIS



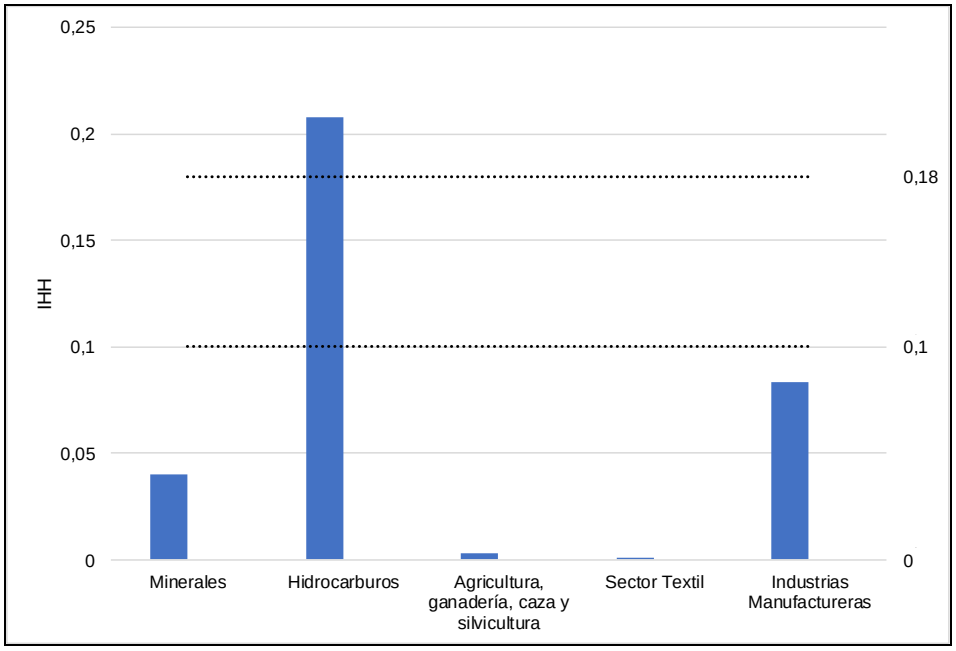
Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Banco Central de Bolivia, Instituto Nacional de Estadística.

El Índice de Herfindahl Hirschmann ha sido utilizado en la literatura sobre economía industrial como indicador de la concentración de los mercados. Un

[58] Instituto Nacional de Estadística, Banco Central de Bolivia - Asesoría de Política Económica - Sector Externo. NOTAS: 1 Valor total que incluye bienes para transformación, reexportaciones de aeronaves alquiladas y gastos de realización de minerales.

índice mayor de 0,18 se considera como un mercado “concentrado”. Entre 0,10 y 0,18 “moderadamente concentrado”, mientras el rango entre 0,0 y 0,10 se considera “diversificado”. Se debe tener en cuenta la división del resultado entre 10.000, considerando este valor como monopolio absoluto.

GRÁFICO 17. ÍNDICE DE HERFINDAHL HIRSCHMANN DE BOLIVIA



Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Banco Central de Bolivia, Instituto Nacional de Estadística.

El índice del estudio de estos sectores para el año 2015 que abarcan el total de exportaciones de Bolivia indica un resultado de 0,333438 mostrando un mercado de exportación concentrado, como se puede ver en la tabla de la parte superior el principal sector es el de Hidrocarburos que abarcan un total de 0,207571 en concentración, esto refleja que las exportaciones de Bolivia están mayormente concentradas en este sector, representando para los demás sectores exportadores y principalmente para el sector textil con un índice de 0,000005 una baja concentración.

4.1.3. ÍNDICE TRADE OVERLAP

A continuación, se realiza el cálculo del índice Trade Overlap del sector textil a nivel Bolivia:

TABLA 19. ÍNDICE DE TRADE OVERLAP BOLIVIA

Trade Overlap - Expresado en dólares estadounidenses				
Año	**X Textiles Bolivia**	**M Textiles Bolivia**	**min(X,M)**	**Sumatoria X+M**
2008	37.070.072	25.571.554	25.571.554	62.641.626
2009	46.232.871	22.581.542	22.581.542	68.814.413
2010	57.532.030	37.679.784	37.679.784	95.211.814
2011	41.329.678	56.184.081	41.329.678	97.513.759
2012	39.442.322	71.867.284	39.442.322	111.309.606
2013	30.199.633	67.125.010	30.199.633	97.324.643
2014	38.207.523	65.121.232	38.207.523	103.328.755
2015	20.195.705	61.997.754	20.195.705	82.193.459
2016	7.620.069	64.428.569	7.620.069	72.048.638
Sumatoria	**317.829.903**	**472.556.810**	**262.827.810**	**790.386.713**

Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE y el Instituto Nacional de Estadística, INE.

$$TO = 2 \cdot \frac{262.827.810}{790.386.713}$$

$$TO = 0.7$$

El resultado que se obtuvo del índice Trade Overlap en el periodo 2008 al 2016 se acerca más a uno, siendo que a mayor grado de especialización intraindustrial el indicador se acerca más a la unidad[59], esta especialización

[59] Cada país en cuestión se especializará en aquello en lo que sea más eficiente, al tiempo que importará el resto de productos en los que son más ineficaces en términos de producción. Aunque un país no tenga ventaja absoluta al producir algún bien, podrá especializarse en aquellas mercancías en las que encuentre una ventaja comparativa mayor y poder participar finalmente en el mercado internacional.

se refiere a la liberalización e integración en el sentido de que se exporta y se importa productos del sector textil.

TABLA 20. ÍNDICE DE TRADE OVERLAP DE LA PAZ

Expresado en dólares de estadounidenses				
Año	**X Textiles La Paz**	**M Textiles La Paz**	**min(X,M)**	**X+M**
2008	34.104.466	23.014.399	23.014.399	57.118.865
2009	41.609.584	20.775.019	20.775.019	62.384.603
2010	53.504.788	34.288.603	34.288.603	87.793.391
2011	35.130.226	53.936.718	35.130.226	89.066.944
2012	33.920.397	64.680.556	33.920.397	98.600.953
2013	20.837.747	61.755.009	20.837.747	82.592.756
2014	30.566.018	58.609.109	30.566.018	89.175.127
2015	16.156.564	53.938.046	16.156.564	70.094.610
2016	7.132.385	60.562.855	7.132.385	67.695.240
Sumatoria	**272.962.175**	**431.560.313**	**221.821.358**	**704.522.488**

Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE y el Instituto Nacional de Estadística, INE.

$$TO = 2 \cdot \frac{221.821.358}{704.522.488}$$

TO = 0.6

El índice Trade Overlap para el caso de La Paz da un resultado de 0.6, el índice se acerca más a uno, por lo que se puede determinar que el grado de especialización de la industria textil en La Paz es medio y que tiene un comercio intraindustrial.

4.1.4. ÍNDICE DE GRUBEL LLOYD

El índice de Grubel Lloyd muestra que en todos los años se ha presentado un comportamiento decreciente desde la gestión 2008, a partir de entonces el índice Grubel Lloyd indica que se tiene un comercio intersectorial, siendo que los bienes que el país importa y exporta pertenecen a industrias diferentes, en cuanto al comercio de las materias textiles y sus manufacturas.

TABLA 21. ÍNDICE DE GRUBEL LLOYD BOLIVIA

Grubel Lloyd - Expresado en dólares de estadounidenses			
Año	**X Textiles Bolivia**	**M Textiles Bolivia**	**GL**
2008	37.070.072	25.571.554	0,816
2009	46.232.871	22.581.542	0,656
2010	57.532.030	37.679.784	0,791
2011	41.329.678	56.184.081	0,848
2012	39.442.322	71.867.284	0,709
2013	30.199.633	67.125.010	0,621
2014	38.207.523	65.121.232	0,740
2015	20.195.705	61.997.754	0,491
2016	7.620.069	64.428.569	0,212

Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE y el Instituto Nacional de Estadística, INE.

En el año 2008 el índice Grubel Lloyd refleja un valor de 0.816 demostrando un comercio intrasectorial, este valor indica que las importaciones y exportaciones de materias textiles han tenido valores similares, es decir que casi se exporto el mismo valor en materias textiles y sus manufacturas de las que se importó, desde entonces el índice Grubel Lloyd ha ido decreciendo demostrando así un comportamiento de comercio intersectorial, es decir que Bolivia solo exporta o importa materias textiles y sus manufacturas, con base en los datos de las importaciones, se puede demostrar que efectivamente, la razón principal para que el índice arroje esos resultados es que Bolivia ha ido presentando un comercio desigual, donde las exportaciones han decrecido a

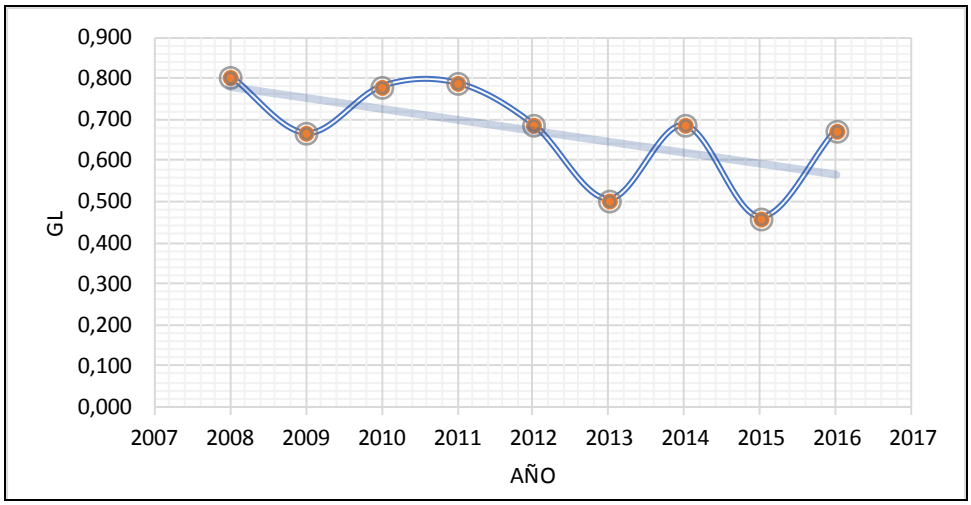
través de los años, mientras que las importaciones de los mismos productos han crecido de manera estrepitosa durante el periodo 2008 al 2016.

TABLA 22. ÍNDICE DE GRUBEL LLOYD DE LA PAZ

Grubel Lloyd - Expresado en millones de dólares de estadounidenses			
Año	**X Textiles La Paz**	**M Textiles La Paz**	**GL**
2008	34.104.466	23.014.399	0,806
2009	41.609.584	20.775.019	0,666
2010	53.504.788	34.288.603	0,781
2011	35.130.226	53.936.718	0,789
2012	33.920.397	64.680.556	0,688
2013	20.837.747	61.755.009	0,505
2014	30.566.018	58.609.109	0,686
2015	16.156.564	53.938.046	0,461
2016	7.132.385	60.562.855	0,673

Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE y el Instituto Nacional de Estadística, INE.

GRÁFICO 18. ÍNDICE DE GRUBEL LLOYD DE LA PAZ



Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE y el Instituto Nacional de Estadística, INE

En el caso de La Paz el índice Grubel Lloyd arroja datos en su mayoría más cercanos a la unidad, presentándose un comercio intrasectorial, ya que las importaciones y exportaciones se agrupan en una misma actividad industrial.

4.1.5. ÍNDICE DE BALASSA

Este índice denota la importancia de cierto grupo de productos en las exportaciones y el intercambio comercial del sector textil, se obtuvo el IVCR para dicho grupo de productos, reflejando así en el periodo 2008 al 2016 un índice menor a la unidad lo que se traduce como una participación mínima en el comercio de materias textiles y sus manufacturas, ya que la exportación de estos productos no muestran una gran participación en las exportaciones totales de Bolivia, y a medida que pasan los años esta situación se agrava para el sector textil.

TABLA 23. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE BOLIVIA

Valor expresado en miles de millones de dólares de E.E.U.U. Balassa					
Año	**Total X Mundo**	**Total X Mundo textiles**	**Total X Bolivia**	**Total X Textiles Bolivia**	**IVCR**
2008	16.100	612	7	0,0371	0,14
2009	12.500	527	5	0,0462	0,22
2010	15200	602	7	0,0575	0,21
2011	17177	706	9	0,0413	0,11
2012	17.930	709	12	0,0394	0,08
2013	18301	766	12	0,0302	0,06
2014	19000	797	13	0,0382	0,07
2015	19891	837	9	0,0202	0,05
2016	20.714	878	7	0,0076	0,03
Media	17.424	715	9	0,035	0,108

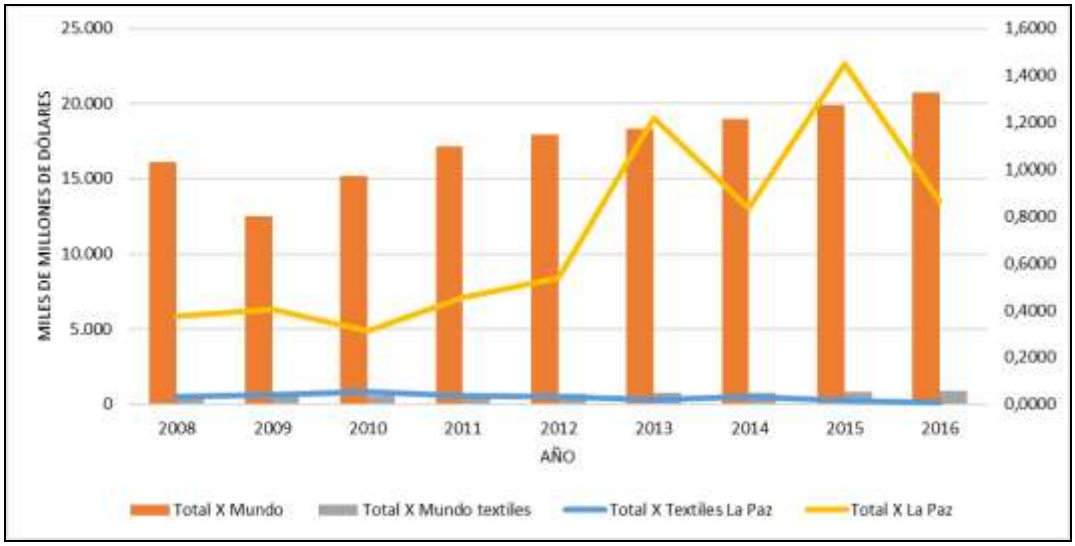
Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE, Instituto Nacional de Estadística INE y la Organización Mundial del Comercio OMC.

TABLA 24. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LA PAZ

Valor expresado en miles de millones de dólares de E.E.U.U. Balassa					
Año	**Total X Mundo**	**Total X Textiles Mundo**	**Total X La Paz**	**Total X Textiles La Paz**	**IVCR**
2008	16.100	612	0,374	0,0341	2,399
2009	12.500	527	0,406	0,0416	2,431
2010	15200	602	0,311	0,0535	4,344
2011	17177	706	0,453	0,0351	1,887
2012	17.930	709	0,539	0,0339	1,591
2013	18301	766	1,22	0,0208	0,408
2014	19000	797	0,835	0,0306	0,873
2015	19891	837	1,446	0,0162	0,266
2016	20.714	878	0,865	0,0071	0,195
Media	17.424	715	0,7166	0,0303	1,599

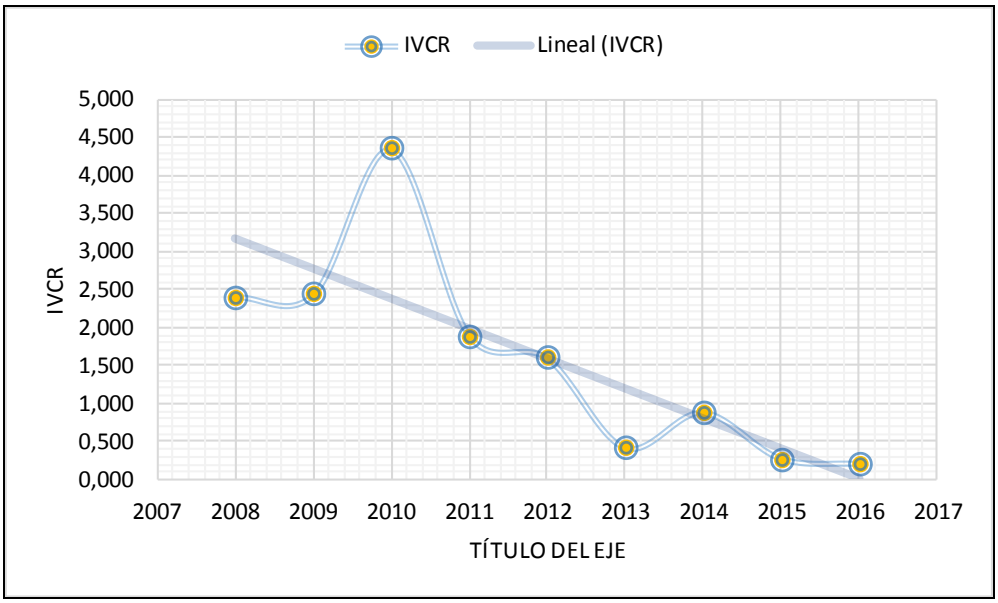
Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE, Instituto Nacional de Estadística INE y la Organización Mundial del Comercio OMC.

GRÁFICO 19. EXPORTACIONES DE TEXTILES MUNDO – LA PAZ



Fuente: Elaboración Propia, en base a datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE, Instituto Nacional de Estadística INE y la Organización Mundial del Comercio OMC.

GRÁFICO 20. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA BALASSA DE LA PAZ



Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE, Instituto Nacional de Estadística INE y la Organización Mundial del Comercio OMC.

En el caso de La Paz el índice de ventaja comparativa revelada IVCR muestra que las exportaciones de textiles para el departamento de La Paz tienen una ventaja comparativa desde la gestión 2008 hasta el 2012, el año 2010 se presenta el pico más alto con gran cantidad de venta pero bajo volumen siendo dependientes de un mercado de precios, sin embargo, como se mencionó antes a partir del año 2011 se ve una rebaja en el IVCR, por lo que a partir de la gestión 2013 hasta el 2016 el IVCR revela una desventaja comparativa en la comercialización de Materias textiles y sus manufacturas.

A continuación, se tiene los cálculos del IVCR de Perú y Ecuador para realizar un análisis comparativo.

TABLA 25. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE PERÚ Y ECUADOR

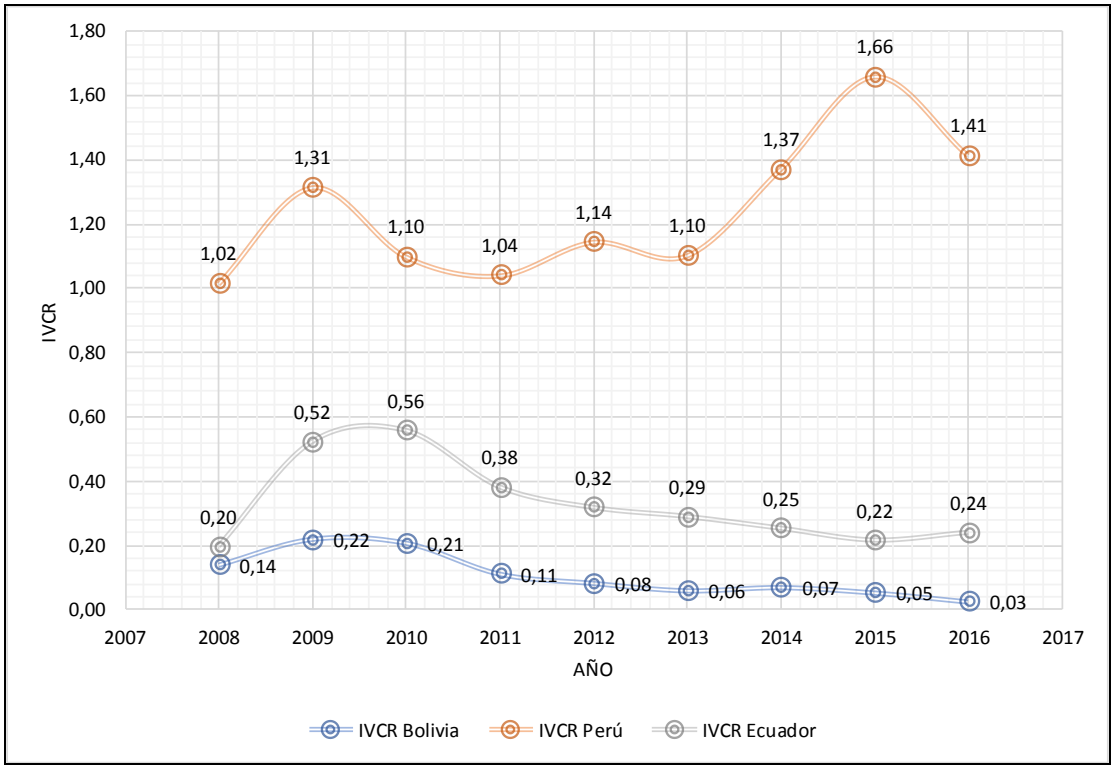
Valor expresado en miles de millones de dólares de E.E.U.U. Balassa								
Año	**Total X Mundo textiles**	**Total X Mundo**	**Total X Perú**	**Total X Textiles Perú**	**IVCR Perú**	**Total X Ecuador**	**Total X Textiles Ecuador**	**IVCR Ecuador**
2008	612	16.100	31,1	1,2	1,02	18,7	0,14	0,20
2009	527	12.500	26,9	1,49	1,31	14,5	0,32	0,52
2010	602	15200	35,6	1,55	1,10	17,2	0,38	0,56
2011	706	17177	46,3	1,98	1,04	22,3	0,35	0,38
2012	709	17.930	47,5	2,15	1,14	21,5	0,27	0,32
2013	766	18301	41,6	1,92	1,10	23,1	0,28	0,29
2014	797	19000	39,3	2,26	1,37	24,5	0,26	0,25
2015	837	19891	34,4	2,4	1,66	26,4	0,24	0,22
2016	878	20.714	43,4	2,6	1,41	27,5	0,28	0,24
Media	714,89	17423,67	38,46	1,95	1,24	21,74	0,28	0,33

Fuente: Elaboración Propia, con base en datos de la Organización Mundial del Comercio OMC, Banco Central de Reserva del Perú y del Banco central del Ecuador

En el caso de Perú el índice de ventaja comparativa revelada IVCR muestra que las exportaciones de textiles para el país vecino tienen una ventaja comparativa importante desde la gestión 2008 hasta el 2016.

En Ecuador en los periodos 2008 al 2016 se tiene índices menores a la unidad lo que se traduce como una participación mínima en el comercio de materias textiles y sus manufacturas, ya que la exportación de estos no muestra una gran participación en las exportaciones totales de ese país.

GRÁFICO 21. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA BALASSA DE BOLIVIA, PERÚ Y ECUADOR



Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE, Instituto Nacional de Estadística INE, Organización Mundial del Comercio OMC, Banco Central de Reserva del Perú y Banco central del Ecuador

Como se puede observar en cuanto a la exportación de productos textiles que Perú tiene mayor ventaja comparativa, con relativamente poca competencia debido a la desventaja relativa de Ecuador y Bolivia como posibles competidores, presentando Bolivia una baja ventaja comparativa frente a Ecuador y Perú.

Una de las aplicaciones interesantes de este índice es comparar las ventajas entre dos países en este caso Bolivia vs. Perú y Bolivia vs. Ecuador que son los países que se tomó referencia para el estudio. Si un país posee un mayor IVCR significaría que este es más competitivo tanto para vender al mundo como en el país con desventaja.

TABLA 26. ÍNDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS DE EXPORTACIONES BOLIVIA VS. PERÚ Y BOLIVIA VS. ECUADOR

Año	Total X Bolivia	Total X Textiles Bolivia	Total X Perú	Total X Textiles Perú	Total X Ecuador	Total X Textiles Ecuador	VCE Bolivia Perú	VCE Bolivia Ecuador
2008	7	0,037	31,1	1,2	18,7	0,14	7,29	1,41
2009	5	0,046	26,9	1,49	14,5	0,32	5,99	2,39
2010	7	0,058	35,6	1,55	17,2	0,38	5,30	2,69
2011	9	0,041	46,3	1,98	22,3	0,35	9,31	3,42
2012	12	0,039	47,5	2,15	21,5	0,27	13,77	3,82
2013	12	0,030	41,6	1,92	23,1	0,28	18,34	4,82
2014	13	0,038	39,3	2,26	24,5	0,26	19,57	3,61
2015	9	0,020	34,4	2,4	26,4	0,24	31,09	4,05
2016	7	0,008	43,4	2,6	27,5	0,28	55,03	9,35
Media	9,00	0,04	38,46	1,95	21,74	0,28	18,41	3,95

Fuente: Elaboración Propia, con base en datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE, Instituto Nacional de Estadística INE, Organización Mundial del Comercio OMC, Banco Central de Reserva del Perú y Banco central del Ecuador

Lo anterior indica que, Perú posee una mayor ventaja competitiva que Bolivia, 18,41 veces en promedio de exportación de textiles en el periodo 2008 al 2016, presentándose la gestión 2016 una ventaja comparativa de 55 veces el mercado de exportación boliviano.

Ecuador posee una mayor ventaja competitiva ante Bolivia de 3,95 veces en el promedio de exportaciones al mundo de Textiles en el periodo 2008 al 2016, presentándose al igual que el Perú el pico más alto en la gestión 2016 con una ventaja comparativa de 9,35 veces el mercado de exportación boliviano.

4.2. POSICIÓN EN LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL SECTOR TEXTIL

4.2.1. INSTITUCIONES

Las instituciones públicas que los empresarios conocen y que guardan relación directa con el sector textil exportador de la ciudad de La Paz como consecuencia de su actividad en el comercio exterior son: El 66% de los encuestados está relacionado con el Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX) y el 54% con la Aduana Nacional

TABLA 27. VINCULACIÓN CON INSTITUCIONES PÚBLICAS

Instituciones	Nro. Rptas.	Porcentaje
Aduana Nacional	19	54
Cámara Nacional de Comercio	4	11
Ministerio de Desarrollo Productivo	4	11
Ministerio de Relaciones Exteriores	16	46
Ministerio de Trabajo	16	46
Servicio de Impuestos Nacionales	16	46
Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX)	23	66
Viceministerio de Comercio Exterior e Integración	16	46

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas

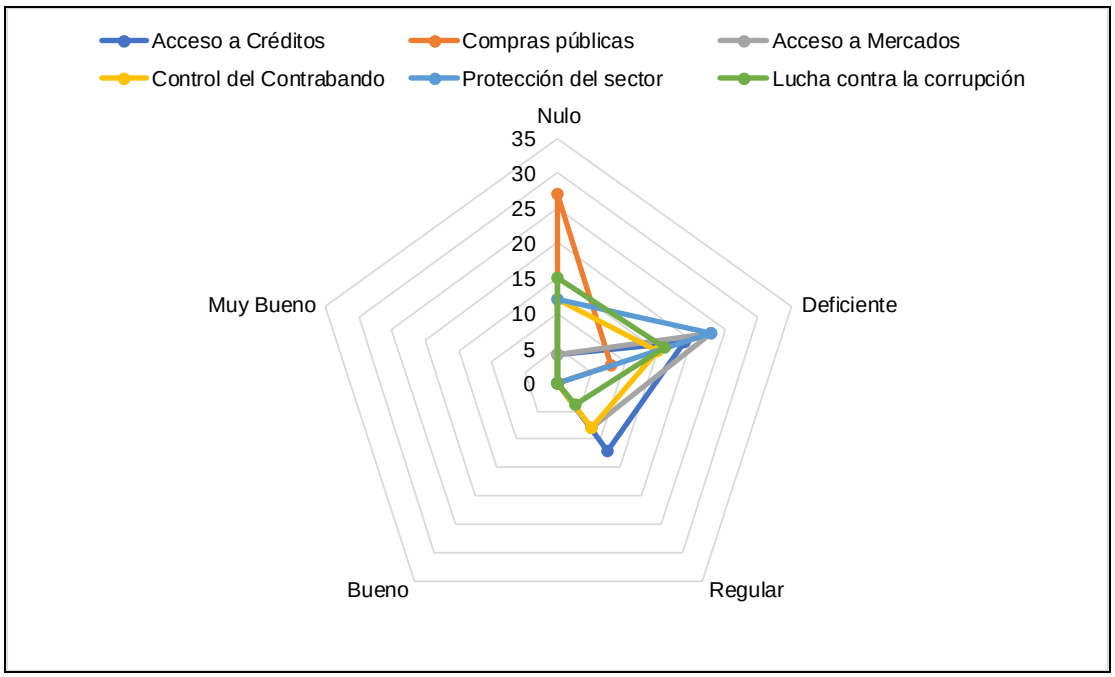
La colaboración de las instituciones públicas para la existencia de un mercado de libre competencia en relación con acceso a créditos en su mayoría (54,3%) es deficiente, con las compras públicas es nulo (77,1%), el proporcionar acceso a mercados es deficiente (65,7%), en relación con el control del contrabando es deficiente (42,9%), sobre la protección del sector textil se tiene un comportamiento deficiente (65,7%) y finalmente en la lucha contra el contrabando se tiene un comportamiento entre nulo (45,7%) y deficiente (42,9%). Se tiene una media de 0,8.

TABLA 28. COLABORACIÓN DE INSTITUCIONES PÚBLICAS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	Total
		Nulo	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	
Acceso a Créditos	Nro. Rptas.	4	19	12	0	0	**35**
	Porcentaje	11,4	54,3	34,3	0	0	**100**
Compras públicas	Nro. Rptas.	27	8	0	0	0	**35**
	Porcentaje	77,1	22,9	0,0	0	0	**100**
Acceso a Mercados	Nro. Rptas.	4	23	8	0	0	**35**
	Porcentaje	11,4	65,7	22,9	0	0	**100**
Control del Contrabando	Nro. Rptas.	12	15	8	0	0	**35**
	Porcentaje	34,3	42,8	22,9	0	0	**100**
Protección del sector	Nro. Rptas.	12	23	0	0	0	**35**
	Porcentaje	34,3	65,7	0,0	0	0	**100**
Lucha contra la corrupción	Nro. Rptas.	15	16	4	0	0	**35**
	Porcentaje	42,9	45,7	11,4	0	0	**100**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 22. COLABORACIÓN DE INSTITUCIONES PÚBLICAS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevitas

Los entrevistados consideran que el nivel de protección de la ley sobre los derechos del sector privado y la iniciativa privada en su mayoría (88,6%) es

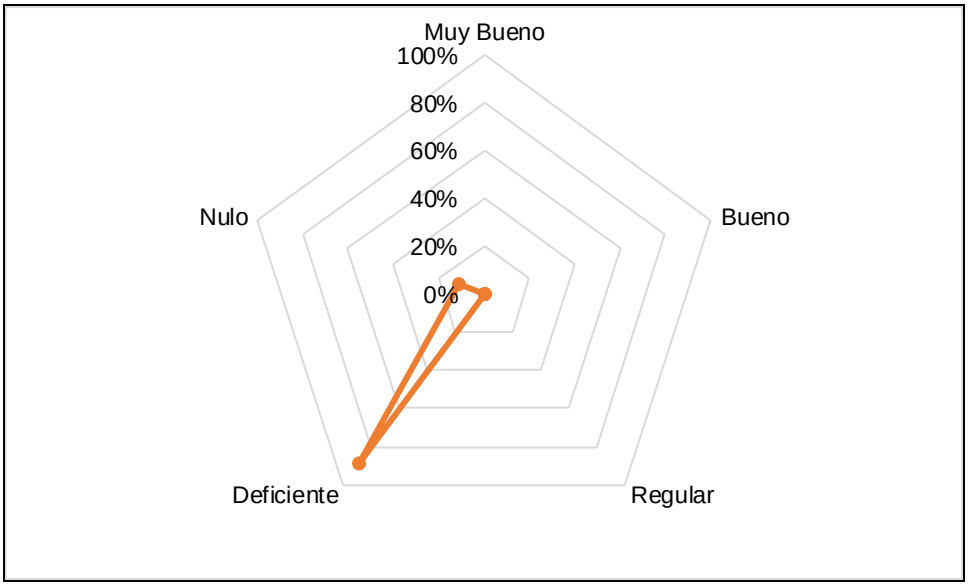
deficiente, seguido del 11,4% que considera que es nulo, esto debido a que no existen políticas ni leyes de protección del sector, incluyendo el aspecto salarial como el doble aguinaldo y los problemas con los sindicatos. Se tiene una media de 0,9.

TABLA 29. PROTECCIÓN DE LA LEY

Nivel de aceptación	Equivalencia	Nro. Rptas.	Porcentaje
76-100%	Muy Bueno	0	0%
51-755	Bueno	0	0%
26-50%	Regular	0	0%
1-25%	Deficiente	31	88,6%
0%	Nulo	4	11,4%
TOTAL		**35**	**100%**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 23. PROTECCIÓN DE LA LEY



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

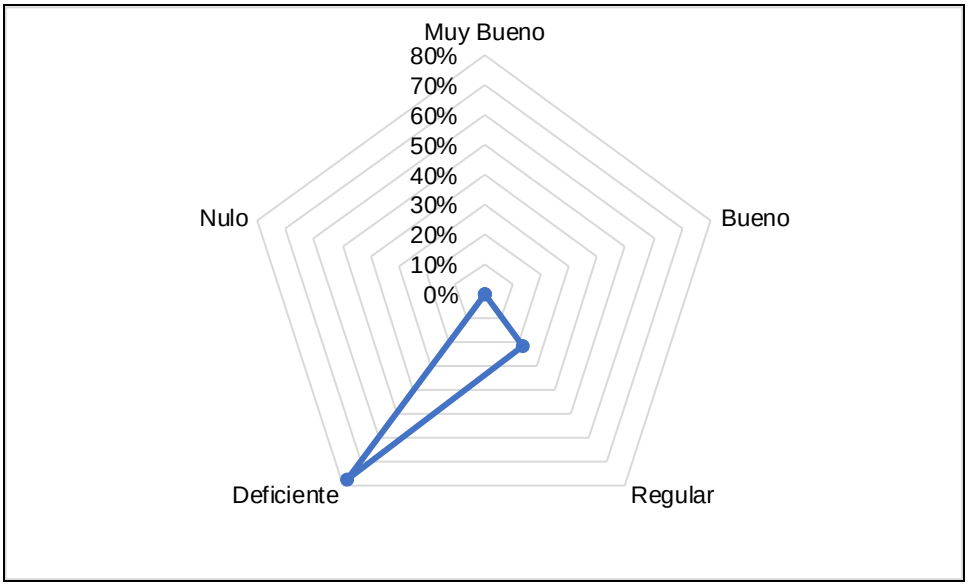
El nivel de satisfacción del sector textil exportador de la ciudad de La Paz con la prestación de los servicios de asociaciones o agremiaciones exportadoras como CAMEX o Promueve es considerada en su mayoría deficiente (77,2%). Se tiene una media de 1,2.

TABLA 30. PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ASOCIACIONES

Nivel de aceptación	Equivalencia	Nro. Rptas.	Porcentaje
76-100%	Muy Bueno	0	0%
51-755	Bueno	0	0%
26-50%	Regular	8	22,8%
1-25%	Deficiente	27	77,2%
0%	Nulo	0	0%
TOTAL		**35**	**100%**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 24. PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ASOCIACIONES



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

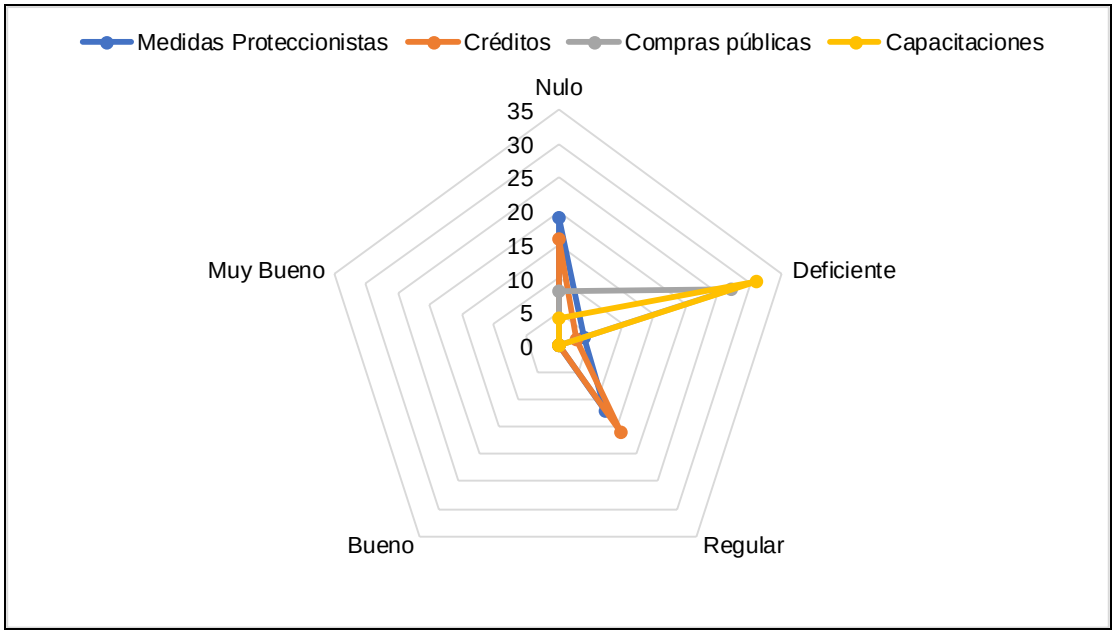
Los mecanismos que ofrece el Gobierno para el desarrollo del sector textil exportador en su mayoría son deficientes o nulas, siendo que en relación con las medidas proteccionistas la percepción del empresario textil exportador es nulo (54,3%), sobre el acceso a crédito es nulo (45,7%) y regular (45,7%), las compras públicas son consideradas deficientes (77,1%), al igual que las capacitaciones (88,6%). Se tiene una media de 0,9.

TABLA 31. MECANISMOS DE DESARROLLO DEL SECTOR

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	TOTAL
		Nulo	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	
Medidas Proteccionistas	**Nro. Rptas.**	19	4	12	0	0	**35**
	Porcentaje	54,3	11,4	34,3	0	0	**100**
Créditos	**Nro. Rptas.**	16	3	16	0	0	**35**
	Porcentaje	45,7	8,6	45,7	0	0	**100**
Compras públicas	**Nro. Rptas.**	8	27	0	0	0	**35**
	Porcentaje	22,9	77,1	0	0	0	**100**
Capacitaciones	**Nro. Rptas.**	4	31	0	0	0	**35**
	Porcentaje	11,4	88,6	0	0	0	**100**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 25. MECANISMOS DE DESARROLLO DEL SECTOR



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

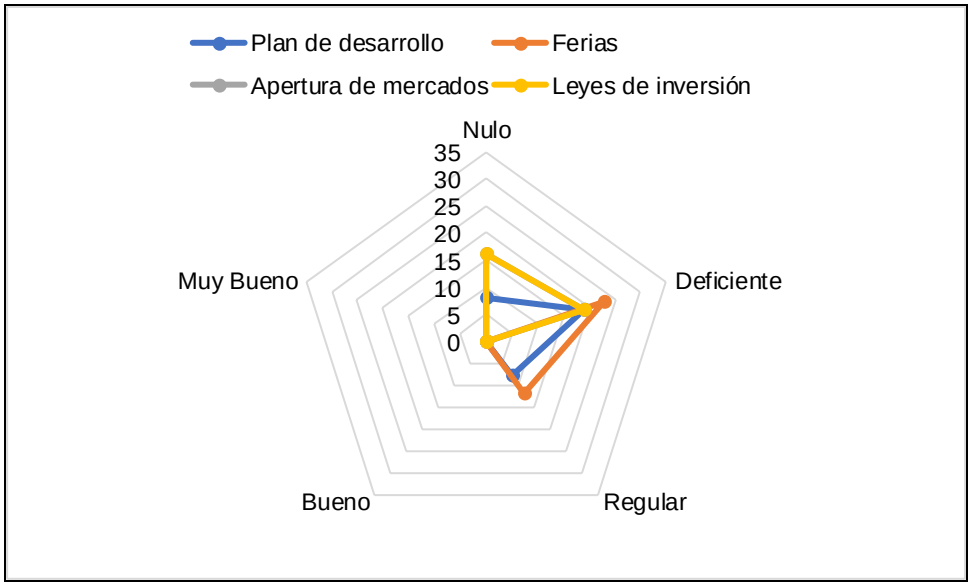
Según los encuestados las políticas de Estado que deben facilitar al sector textil exportador su inserción en el comercio internacional presentan un comportamiento deficiente en el impulso de planes de desarrollo (54,3%), al igual que las ferias (65,7%), apertura de mercados (54,3%), leyes de inversión (54,3%), con una media de 0,9.

TABLA 32. POLÍTICAS DE ESTADO

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	TOTAL
		Nulo	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	
Plan de desarrollo	**Nro. Rptas.**	8	19	8	0	0	**35**
	Porcentaje	22,9	54,3	22,9	0,0	0,0	**100**
Ferias	**Nro. Rptas.**	0	23	12	0	0	**35**
	Porcentaje	0,0	65,7	34,3	0,0	0,0	**100**
Apertura de mercados	**Nro. Rptas.**	16	19	0	0	0	**35**
	Porcentaje	45,7	54,3	0,0	0,0	0,0	**100**
Leyes de inversión	**Nro. Rptas.**	16	19	0	0	0	**35**
	Porcentaje	45,7	54,3	0,0	0,0	0,0	**100**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 26. POLÍTICAS DE ESTADO



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

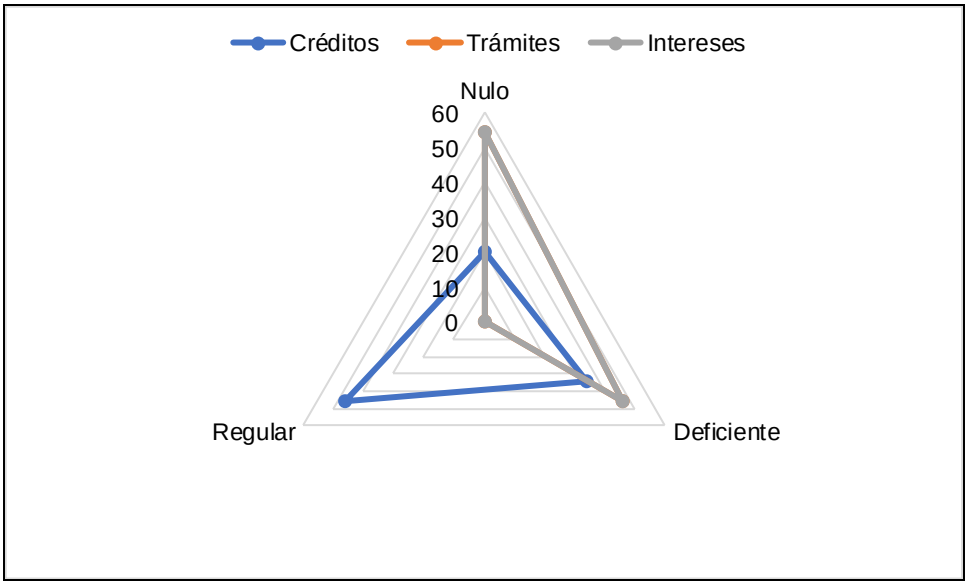
Las políticas administrativas que tiene el Gobierno para mejorar la competitividad del sector textil exportador son regulares con relación a los créditos (45,7%), deficiente en los procesos burocráticos (45,7%) y nulas con relación a interés de incentivo a la exportación (54,3%). Tiene una media de 0,7.

TABLA 33. POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	**TOTAL**
		Nulo	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	
Créditos	**Nro. Rptas.**	7	12	16	0	0	**35**
	Porcentaje	20,0	34,3	45,7	0,0	0,0	**100**
Trámites	**Nro. Rptas.**	19	16	0	0	0	**35**
	Porcentaje	54,3	45,7	0,0	0,0	0,0	**100**
Intereses	**Nro. Rptas.**	19	16	0	0	0	**35**
	Porcentaje	54,3	45,7	0,0	0,0	0,0	**100**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 27. POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

Finalmente se puede observar que la incidencia de las políticas arancelarias es en su mayoría negativa (88,6%), financieras son totalmente negativas (100%), laboral en su mayoría son negativas (54,3%) y de comercio exterior son totalmente negativas (100%).

TABLA 34. INCIDENCIA DE LAS POLÍTICAS

	Positivo		Negativo	
	Nro. Rptas.	Porcentaje	Nro. Rptas.	Porcentaje
Arancelaria	4	11,4	31	88,6
Financiera	0	0,0	35	100
Laboral	16	45,7	19	54,3
Comercio exterior	0	0	35	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.2. INFRAESTRUCTURA

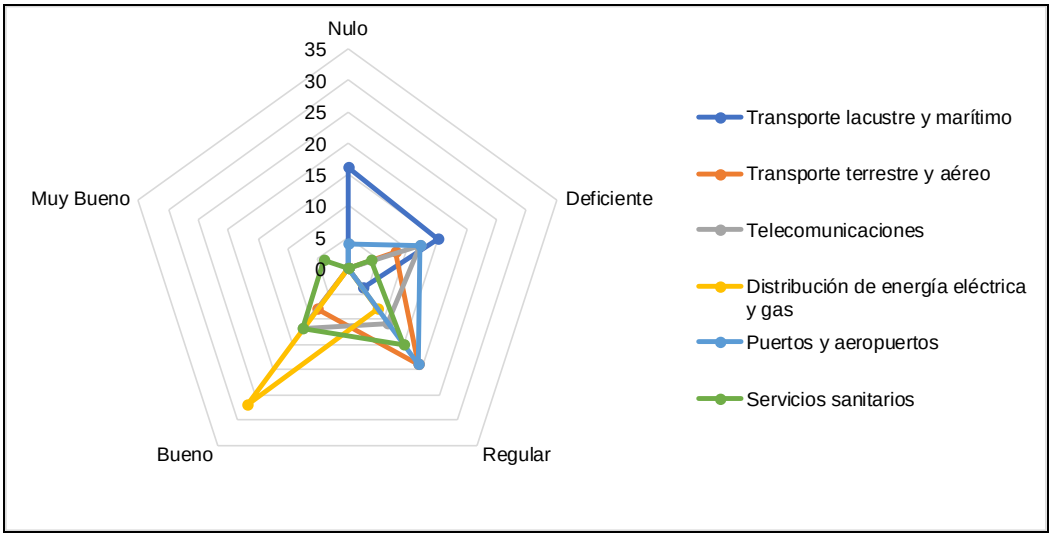
La mayoría de los encuestados califica como regular con una media de 2, a la calidad y disponibilidad de la infraestructura física respecto al transporte terrestre, marítimo y aéreo; a las telecomunicaciones; a la distribución de energía eléctrica y gas; y a los puertos y aeropuertos.

TABLA 35. CALIDAD Y DISPONIBILIDAD DE INFRAESTRUCTURA

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	TOTAL
		Nulo	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	
Transporte lacustre y marítimo	**Nro. Rptas.**	16	15	4	0	0	35
	Porcentaje	45,71	42,86	11,43	0	0	100
Transporte terrestre y aéreo	**Nro. Rptas.**	0	8	19	8	0	35
	Porcentaje	0	22,86	54,28	22,86	0	100
Telecomunicaciones	**Nro. Rptas.**	0	12	11	12	0	35
	Porcentaje	0	34,29	31,42	34,29	0	100
Distribución de energía eléctrica y gas	**Nro. Rptas.**	0	0	8	27	0	35
	Porcentaje	0	0	22,86	77,14	0	100
Puertos y aeropuertos	**Nro. Rptas.**	4	12	19	0	0	35
	Porcentaje	11,43	34,29	54,28	0	0	100
Servicios sanitarios	**Nro. Rptas.**	0	4	15	12	4	35
	Porcentaje	0	11,43	42,85	34,29	11,43	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 28. CALIDAD Y DISPONIBILIDAD DE INFRAESTRUCTURA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

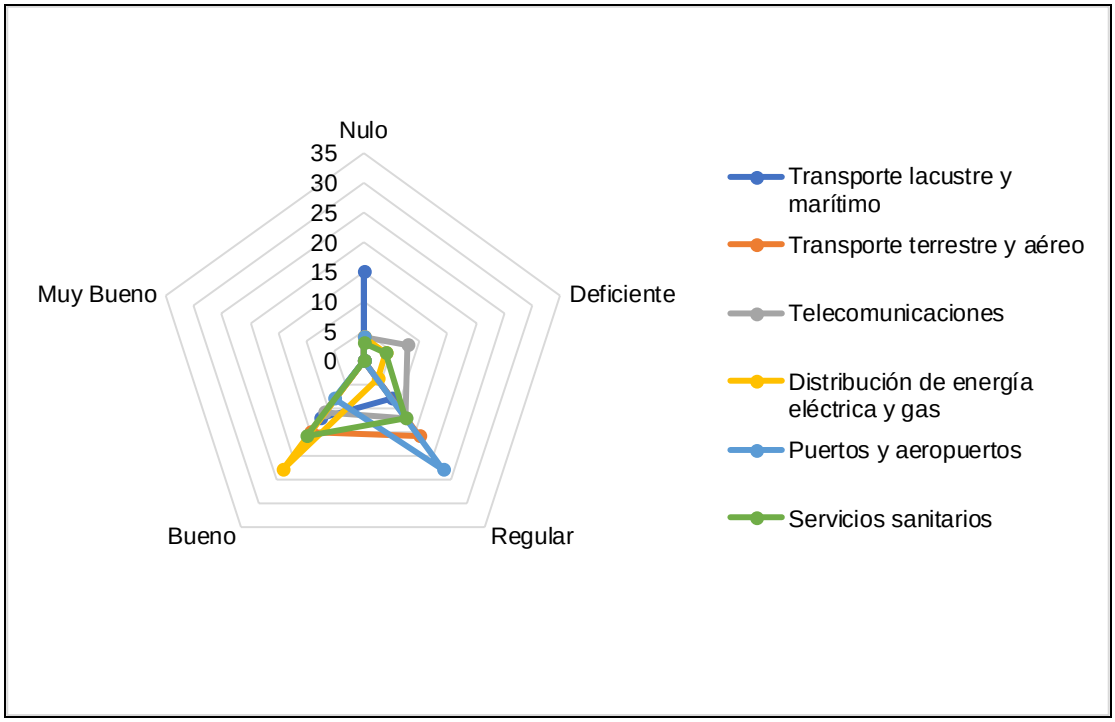
Las telecomunicaciones (34,29%); puertos y aeropuertos (65,71%); y transporte terrestre y aéreo (45,71%) influyen en el desarrollo de las actividades de forma regular; los servicios sanitarios (45,71%) y la distribución de energía eléctrica y gas (65,71%) influyen en el desarrollo del sector de buena manera. El transporte lacustre y marítimo influyen de una manera casi nula para el 42,86% de los encuestados. Se tiene una media de 2,41.

TABLA 36. INFLUENCIA DE LA INFRAESTRUCTURA

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Transporte lacustre y marítimo	**Nro. Rptas.**	15	0	8	12	0	35
	Porcentaje	42,86	0	22,86	34,29	0	100
Transporte terrestre y aéreo	**Nro. Rptas.**	4	0	16	15	0	35
	Porcentaje	11,43	0	45,71	42,86	0	100
Telecomunicaciones	**Nro. Rptas.**	4	8	12	11	0	35
	Porcentaje	11,43	22,86	34,29	31,43	0	100
Distribución de energía eléctrica y gas	**Nro. Rptas.**	4	4	4	23	0	35
	Porcentaje	11,43	11,43	11,43	65,71	0	100
Puertos y aeropuertos	**Nro. Rptas.**	4	0	23	8	0	35
	Porcentaje	11,43	0	65,71	22,86	0	100
Servicios sanitarios	**Nro. Rptas.**	3	4	12	16	0	35
	Porcentaje	8,57	11,43	34,29	45,71	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 29. INFLUENCIA DE LA INFRAESTRUCTURA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

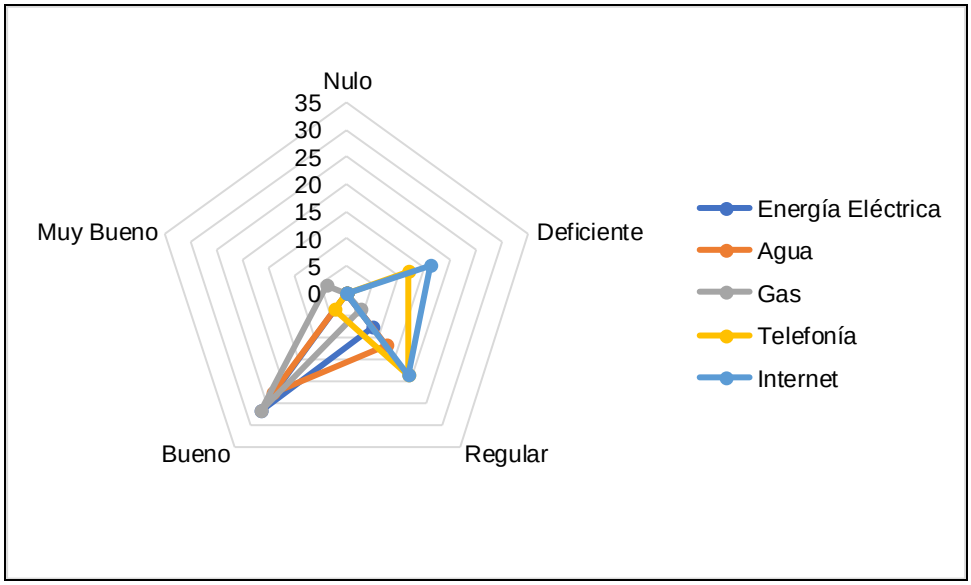
Según la encuesta se puede calificar la calidad y disponibilidad de los servicios de energía eléctrica (77,14%), Agua (65,71%) y gas (77,14%) como bueno, en el caso de la telefonía (54,29%) e internet (54,29%) se tiene una percepción regular de estos servicios. Se tiene una media de 2,4.

TABLA 37. CALIDAD Y DISPONIBILIDAD DE LOS SERVICIOS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Energía Eléctrica	**Nro. Rptas.**	0	0	8	27	0	35
	Porcentaje	0	0	22,86	77,14	0	100
Agua	**Nro. Rptas.**	0	0	12	23	0	35
	Porcentaje	0	0	34,29	65,71	0	100
Gas	**Nro. Rptas.**	0	0	4	27	4	35
	Porcentaje	0	0	11,43	77,14	11,42	100
Telefonía	**Nro. Rptas.**	0	12	19	4	0	35
	Porcentaje	0	34,29	54,29	11,43		100
Internet	**Nro. Rptas.**	0	16	19	0	0	35
	Porcentaje	0	45,71	54,29	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 30. CALIDAD Y DISPONIBILIDAD DE LOS SERVICIOS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

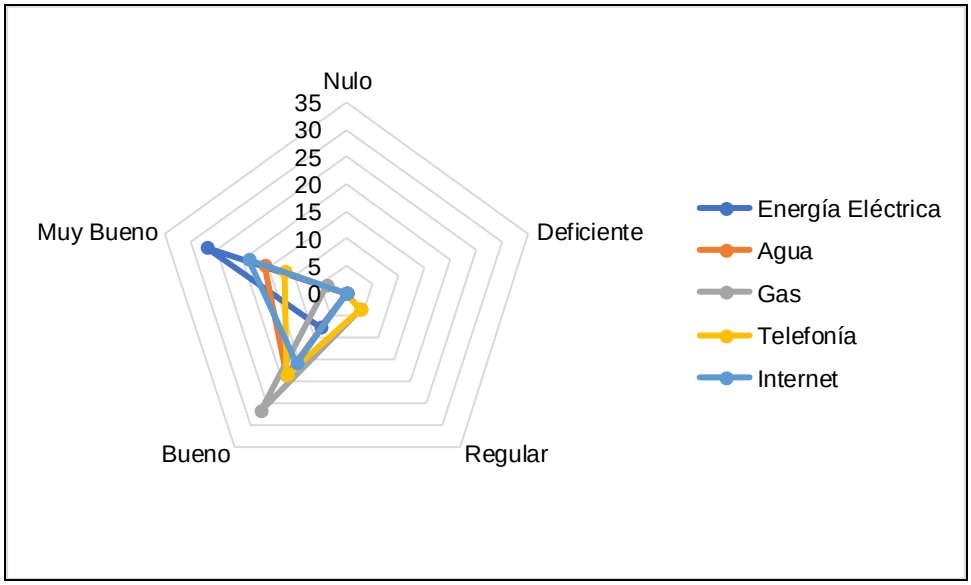
Los costos de los servicios públicos como energía eléctrica (77,14%) e internet (54,29%) afectan de muy buena manera al desarrollo de las actividades del sector textil exportador de la ciudad de La Paz, en el caso de los servicios de agua (54,29%), gas (77,14%) y telefonía (54,29%), influyen de buena manera. Se tiene una media de 3,4.

TABLA 38. INFLUENCIA DE LOS SERVICIOS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Energía Eléctrica	**Nro. Rptas.**	0	0	0	8	27	35
	Porcentaje	0	0	0	22,86	77,14	100
Agua	**Nro. Rptas.**	0	0	0	19	16	35
	Porcentaje	0	0	0	54,29	45,71	100
Gas	**Nro. Rptas.**	0	0	4	27	4	35
	Porcentaje	0	0	11,43	77,14	11,43	100
Telefonía	**Nro. Rptas.**	0	0	4	19	12	35
	Porcentaje	0	0	11,43	54,29	34,29	100
Internet	**Nro. Rptas.**	0	0	0	16	19	35
	Porcentaje	0	0	0	45,71	54,29	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 31. INFLUENCIA DE LOS SERVICIOS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.3. ENTORNO MACROECONÓMICO

Se considera que la situación actual de las exportaciones de La Paz en relación al sector textil se ve influenciadas principalmente por la crisis que viven las empresas textiles frente a la falta de mercados y generando el cierre de las mismas, a esto se de aunar la competencia de grandes empresas del exterior en los mercados objetivos, es el caso de Brasil y Argentina, que no se puede superar por la falta de apoyo del Estado.

TABLA 39. SITUACIÓN DEL SECTOR TEXTIL EXPORTADOR

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Crisis de las empresas textiles	16	45,71
Cierre de empresas	12	34,29
Competencia	4	11,43
Falta de apoyo público	8	22,86
Poco desarrollada	8	22,86

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

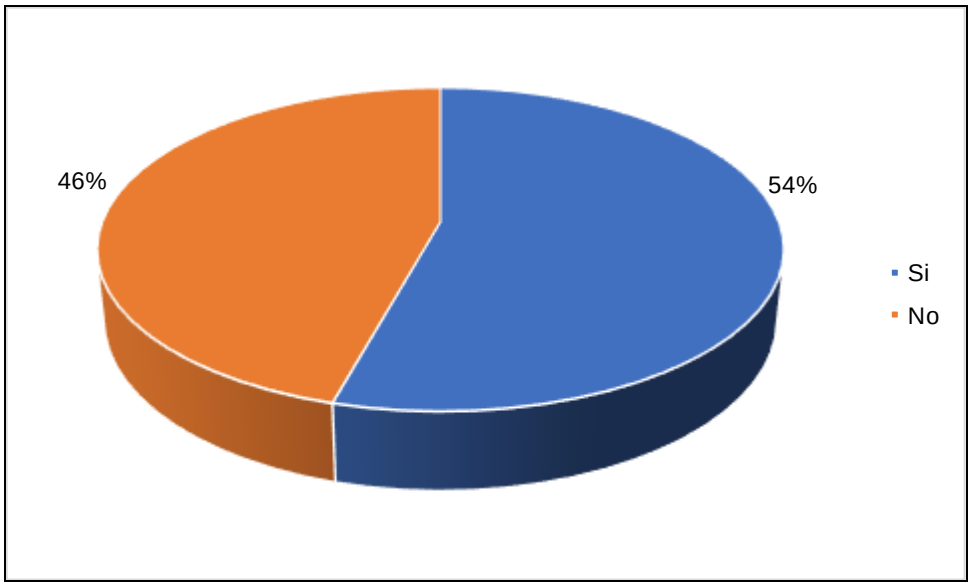
Además, en su mayoría los empresarios textiles (54%) consideran que el desplome de los precios del petróleo y sus derivados afectan al sector textil, esto debido al incremento de los insumos, entre los productos que tienen como materia prima al petróleo están los acrílicos, derivados sintéticos, tow acrílico, top lana, además de fibra poliéster y nylon. Ante esta situación no se puede incrementar los precios a los productos ya que se tienen acuerdos firmados para proporcionar los mismos, entonces los empresarios deben asumir esos costos**.**

TABLA 40. AFECTA EL DESPLOME DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Si	19	54
No	16	46

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 32. AFECTA EL DESPLOME DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

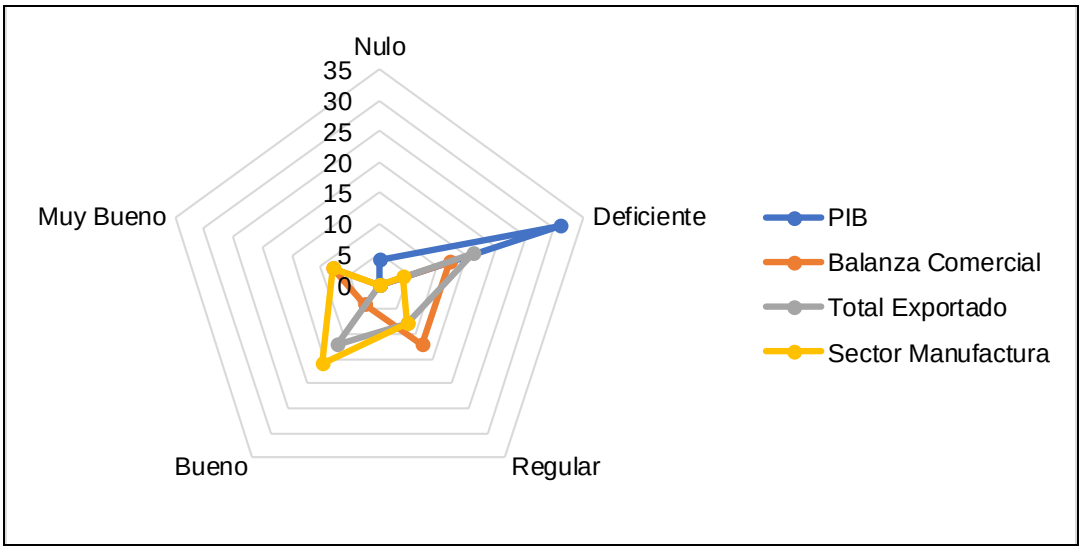
Según el 88,57% de los entrevistados el sector textil exportador de La Paz influye de forma deficiente al PIB (88,57%) y al total exportado por el país (42,86%) por la crisis en la que se encuentra, en el caso de la balanza comercial (34,29%) los entrevistados opinan que tiene un comportamiento regular y sobre su efecto en el sector manufacturero (45,71%) opinan que es bueno, siendo un generador de empleos directos e indirectos. Se tiene una media de 2.

TABLA 41. INFLUENCIA DEL SECTOR SOBRE LA MACROECONOMÍA

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
PIB	**Nro. Rptas.**	4	31	0	0	0	35
	Porcentaje	11,43	88,57	0	0	0	100
Balanza Comercial	**Nro. Rptas.**	0	11	12	4	8	35
	Porcentaje	0	31,43	34,29	11,43	22,86	100
Total Exportado	**Nro. Rptas.**	0	15	8	12	0	35
	Porcentaje	0	42,86	22,86	34,29	0	100
Sector Manufactura	**Nro. Rptas.**	0	3	8	16	8	35
	Porcentaje	0	8,57	22,86	45,71	22,86	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 33. INFLUENCIA DEL SECTOR SOBRE LA MACROECONOMÍA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

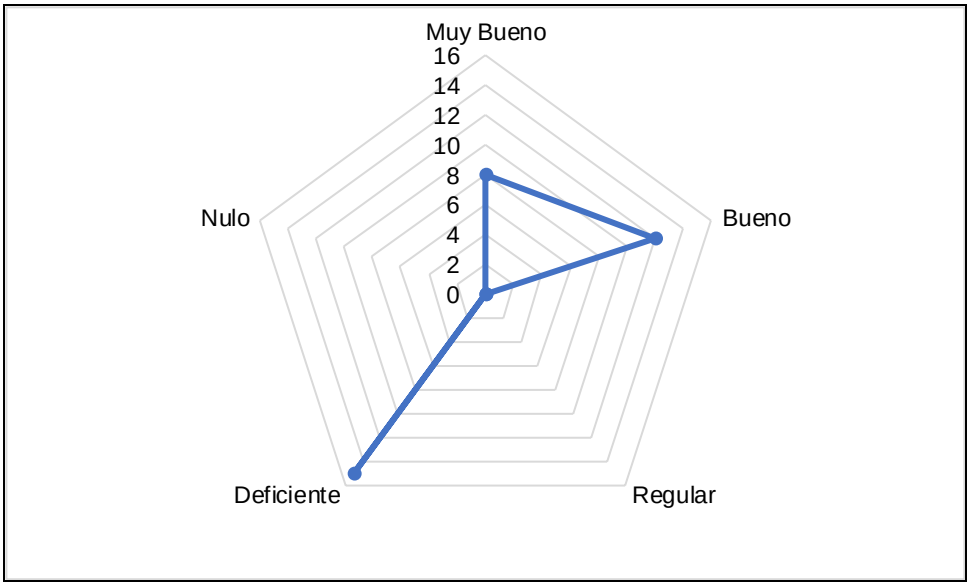
Según los entrevistados la participación del sector textil exportador de la ciudad de La Paz en el total de la exportación nacional es deficiente (42,86%) por la falta de apoyo gubernamental en la apertura de mercados, para el 34,29% es bueno y para el 22,86% es muy bueno. Se tiene una media de 2,4.

TABLA 42. PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EN LAS EXPORTACIONES

Nivel de aceptación	Equivalencia	Nro. Rptas.	Porcentaje
76-100%	Muy Bueno	8	22,86
51-755	Bueno	12	34,29
26-50%	Regular	0	0
1-25%	Deficiente	15	42,86
0%	Nulo	0	0
TOTAL		**35**	**100**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 34. PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EN LAS EXPORTACIONES



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.4. SALUD Y EDUCACIÓN PRIMARIA

El nivel nutricional de la fuerza laboral del sector textil exportador de la ciudad de La Paz se encuentra en su mayoría, según la entrevista, en un

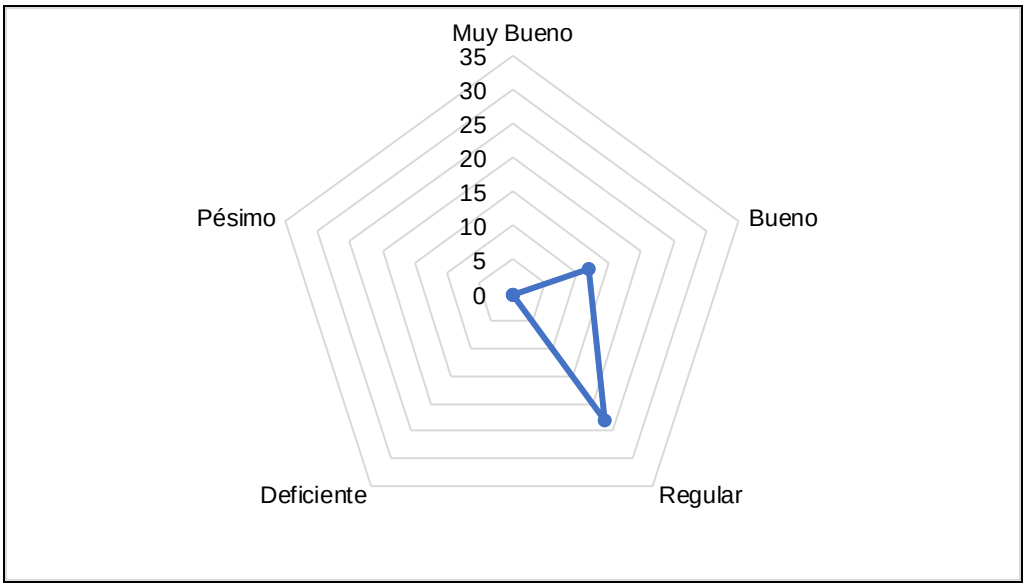
nivel regular (65,71%), y según el 34,29% de los entrevistados se tiene un nivel nutricional bueno. Se tiene una media de 2,3.

TABLA 43. NIVEL NUTRICIONAL DE LA FUERZA LABORAL

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Muy Bueno	0	0
Bueno	12	34,29
Regular	23	65,71
Deficiente	0	0
Pésimo	0	0
TOTAL	**35**	**100**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 35. NIVEL NUTRICIONAL DE LA FUERZA LABORAL



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

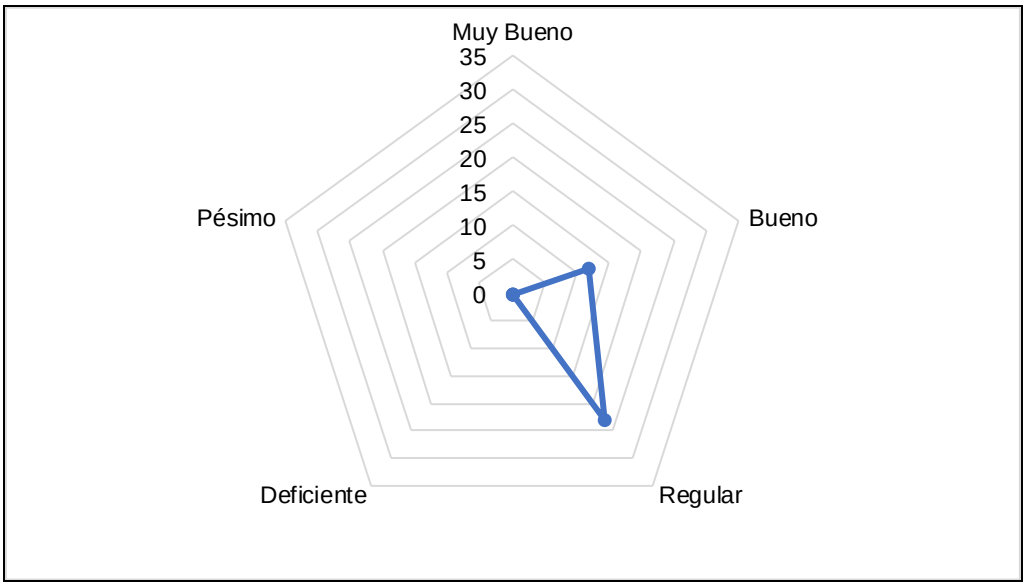
El estado de saludo que tiene la fuerza laboral del sector textil exportador en la ciudad de La Paz se encuentra en su mayoría, según la entrevista, en un nivel regular (65,71%), y según el 34,29% de los entrevistados se tiene un estado de salud bueno. Se tiene una media de 2,3.

TABLA 44. ESTADO DE SALUD DE LA FUERZA LABORAL

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Muy Bueno	0	0
Bueno	12	34,29
Regular	23	65,71
Deficiente	0	0
Pésimo	0	0
TOTAL	**35**	**100**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 36. ESTADO DE SALUD DE LA FUERZA LABORAL



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

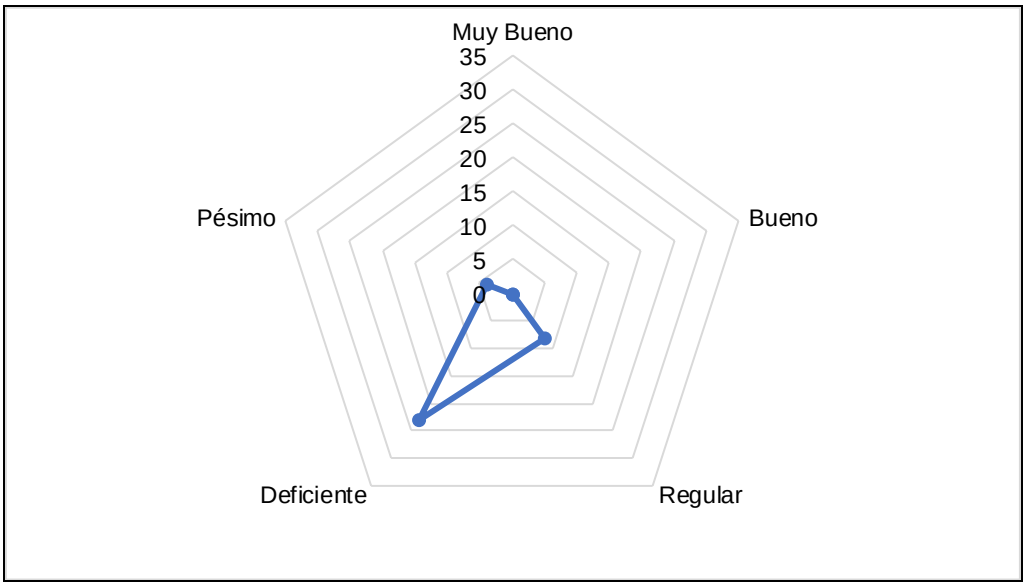
El nivel de atención en los centros de salud a los que asiste la fuerza laboral del sector textil exportado de la ciudad de La Paz se encuentra en su mayoría, según la entrevista, en un nivel deficiente (65,71%), según el 22,86% de los entrevistados se tiene un nivel de atención bueno y finalmente, según el 11,43% se tiene un nivel pésimo. Se tiene una media de 1,1.

TABLA 45. ATENCIÓN EN LOS CENTROS DE SALUD

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Muy Bueno	0	0
Bueno	0	0
Regular	8	22,86
Deficiente	23	65,71
Pésimo	4	11,43
TOTAL	**35**	**100**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 37. ATENCIÓN EN LOS CENTROS DE SALUD



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

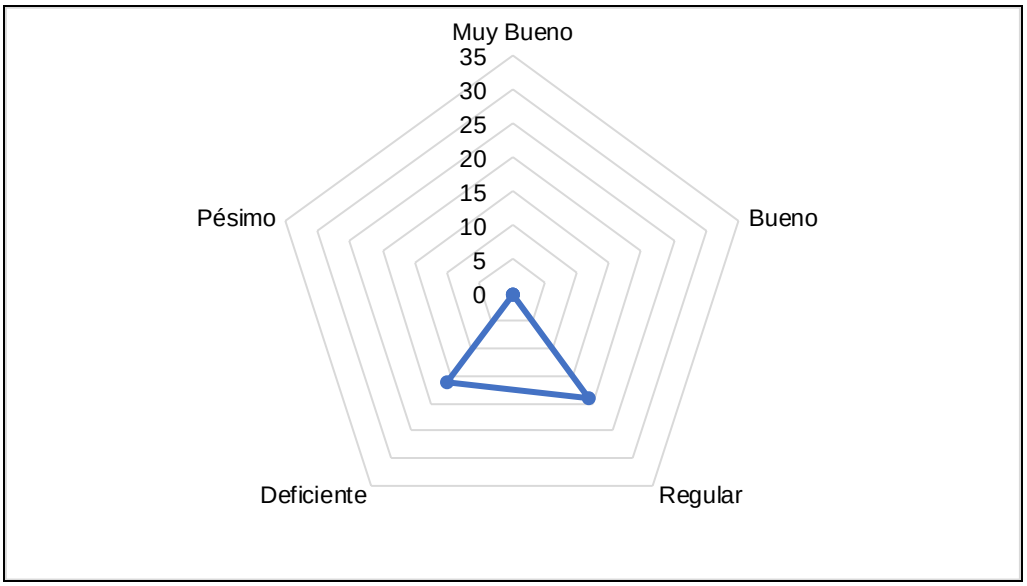
El nivel de educación formal de la fuerza laboral que le permita adaptarse a técnicas y procesos productivos cada vez más complejos y avanzados dentro el sector textil exportador de la ciudad de La Paz se encuentra en su mayoría, según la entrevista, en un nivel regular (54,29%), y según el 45,71% de los entrevistados se tiene un nivel regular. Se tiene una media de 2,5.

TABLA 46. NIVEL DE EDUCACIÓN FORMAL DE LA FUERZA LABORAL

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Muy Bueno	0	0
Bueno	0	0
Regular	19	54,29
Deficiente	16	45,71
Pésimo	0	0
TOTAL	**35**	**100**

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 38. NIVEL DE EDUCACIÓN FORMAL DE LA FUERZA LABORAL



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.5. EDUCACIÓN SUPERIOR Y ENTRENAMIENTO

El nivel de formación que tiene el personal que trabaja en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz, el 45,71% de los entrevistados afirman que el personal tiene una formación a nivel primario bueno y el 42,86% de los entrevistados considera que el personal tiene una formación de nivel primario muy bueno. El 54,29% de los entrevistados considera los entrevistados tiene una formación a nivel secundario buena. Según el 77,14% de los entrevistados se tienen una formación técnica deficiente.

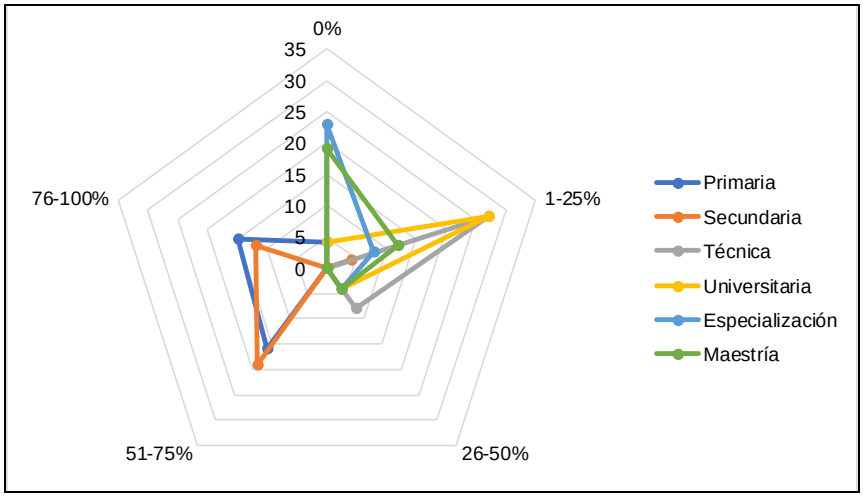
Según el 77,14% de los entrevistados se tienen una formación universitaria deficiente. Según el 65,71% de los entrevistados el personal con especialización en el área textil tiene una formación nula. Finalmente, el 54,29% de los entrevistados considera que ninguna de las personas que trabaja en el sector textil tiene maestría. Se tiene una media de 1,6.

TABLA 47. NIVEL DE FORMACIÓN DEL PERSONAL

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	TOTAL
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	
Primaria	**Nro. Rptas.**	4	0	0	16	15	35
	Porcentaje	11,43	0	0	45,71	42,86	100
Secundaria	**Nro. Rptas.**	0	4	0	19	12	35
	Porcentaje	0	11,43	0	54,29	34,29	100
Técnica	**Nro. Rptas.**	0	27	8	0	0	35
	Porcentaje	0	77,14	22,86	0	0	100
Universitaria	**Nro. Rptas.**	4	27	4	0	0	35
	Porcentaje	11,43	77,14	11,43	0	0	100
Especialización	**Nro. Rptas.**	23	8	4	0	0	35
	Porcentaje	65,71	22,86	11,43	0	0	100
Maestría	**Nro. Rptas.**	19	12	4	0	0	35
	Porcentaje	54,29	34,29	11,43	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 39. NIVEL DE FORMACIÓN DEL PERSONAL



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

El nivel de educación que tiene el equipo de trabajo gerencial del sector textil exportador de la ciudad de La Paz según el 42,86% de los entrevistados el personal gerencial tiene estudios de bachilleratos muy buenos. Según el 45,71% de los entrevistados el personal gerencial tiene estudios a nivel

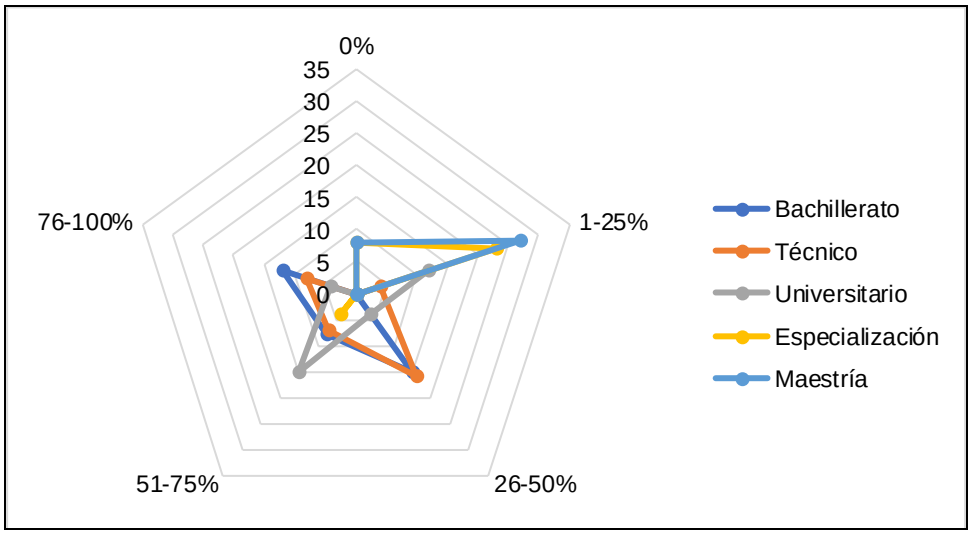
técnico regulares. Según el 42,86% de los entrevistados el personal gerencial tiene estudios universitarios regulares. Según el 65,71% de los entrevistados el personal gerencial tiene estudios de especialización en el área de trabajo deficientes. Finalmente, según el 77,14% de los entrevistados el personal gerencial tiene niveles de maestría deficientes. Se tiene una media de 2.

TABLA 48. NIVEL DE FORMACIÓN DEL PERSONAL GERENCIAL

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	TOTAL
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	
Bachillerato	**Nro. Rptas.**	0	0	15	8	12	35
	Porcentaje	0	0	42,86	22,86	34,29	100
Técnico	**Nro. Rptas.**	0	4	16	7	8	35
	Porcentaje	0	11,43	45,71	20	22,86	100
Universitario	**Nro. Rptas.**	0	12	4	15	4	35
	Porcentaje	0	34,29	11,43	42,86	11,43	100
Especialización	**Nro. Rptas.**	8	23	0	4	0	35
	Porcentaje	22,86	65,71	0	11,43	0	100
Maestría	**Nro. Rptas.**	8	27	0	0	0	35
	Porcentaje	22,86	77,14	0	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 40. NIVEL DE FORMACIÓN DEL PERSONAL GERENCIAL



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.6. EFICIENCIA DEL MERCADO DE BIENES

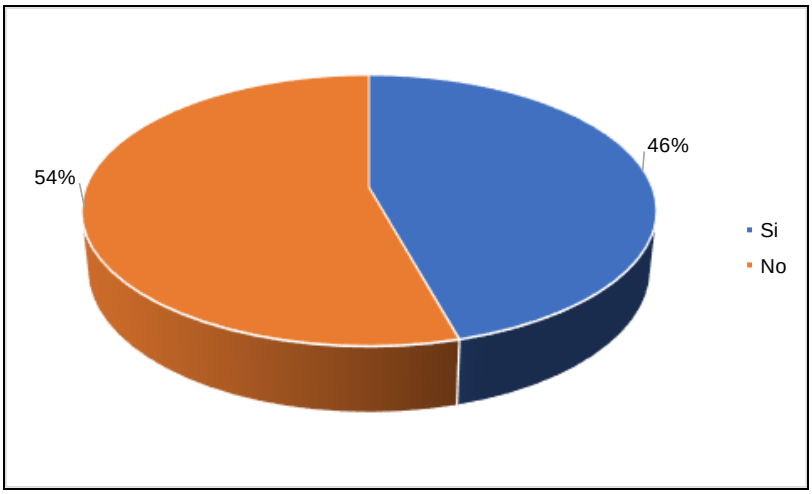
El sector textil exportador de la ciudad de La Paz, según la mayoría de los encuestados (54%), no cuenta con una estrategia de marketing o de mercado internacional, siendo que los convenios actuales no facilitan al exportador el ingreso a los mercados, además, no se exporta como marca sino como proveedor de otras marcas, pero se ve la necesidad de posicionarse como marca. El 46% de los encuestados considera que el sector textil cuenta con una estrategia de marketing o de mercado internacional acudiendo a las ferias internacionales como producto boliviano, pero aún no está fortalecido por falta de políticas de estado y un trabajo conjunto de los exportadores.

TABLA 49. ESTRATEGIA DE MARKETING

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Si	16	46
No	19	54

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 41. ESTRATEGIA DE MARKETING



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

Para aquellos entrevistados que respondieron SI a la anterior pregunta los ejes de promoción y publicidad del sector textil exportador de la ciudad de La Paz, son la web (75%) utilizado algunas veces, catálogos y revistas (50%)

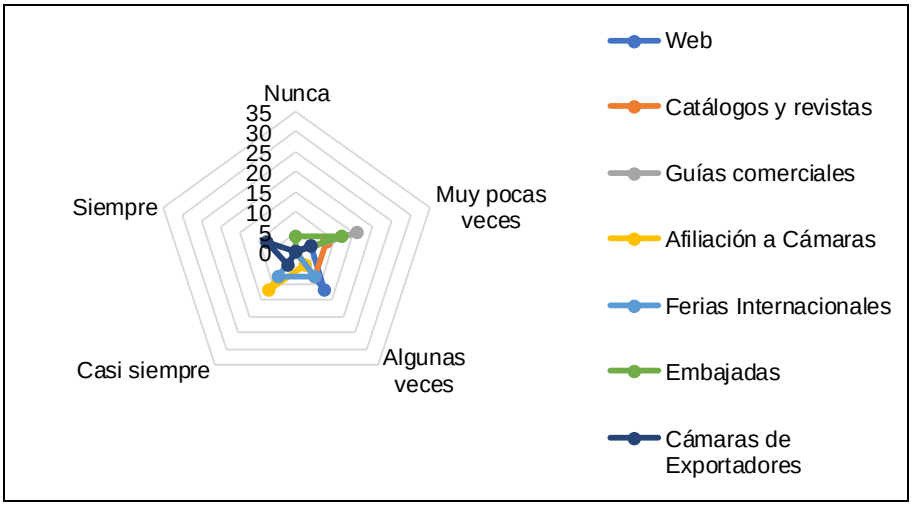
utilizado muy pocas veces o algunas veces, guías comerciales (100%) utilizados muy pocas veces, afiliación a cámaras (75%) utilizados casi siempre, ferias internacionales (50%) utilizados algunas veces o casi siempre, trabajo con embajadas (75%) utilizados muy pocas veces, finalmente la cámara de exportadores utilizada siempre por el 50% de los entrevistados. Se tiene una media de 1,9.

TABLA 50. EJES DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	TOTAL
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	
Web	**Nro. Rptas.**	0	4	12	0	0	16
	Porcentaje	0	25	75	0	0	100
Catálogos y revistas	**Nro. Rptas.**	0	8	8	0	0	16
	Porcentaje	0	50	50	0	0	100
Guías comerciales	**Nro. Rptas.**	0	16	0	0	0	16
	Porcentaje	0	100	0	0	0	100
Afiliación a Cámaras	**Nro. Rptas.**	0	0	4	12	0	16
	Porcentaje	0	0	25	75	0	100
Ferias Internacionales	**Nro. Rptas.**	0	0	8	8	0	16
	Porcentaje	0	0	50	50	0	100
Embajadas	**Nro. Rptas.**	4	12	0	0	0	16
	Porcentaje	25	75	0	0	0	100
Cámaras de Exportadores	**Nro. Rptas.**	0	4	0	4	8	16
	Porcentaje	0	25	0	25	50	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 42. EJES DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

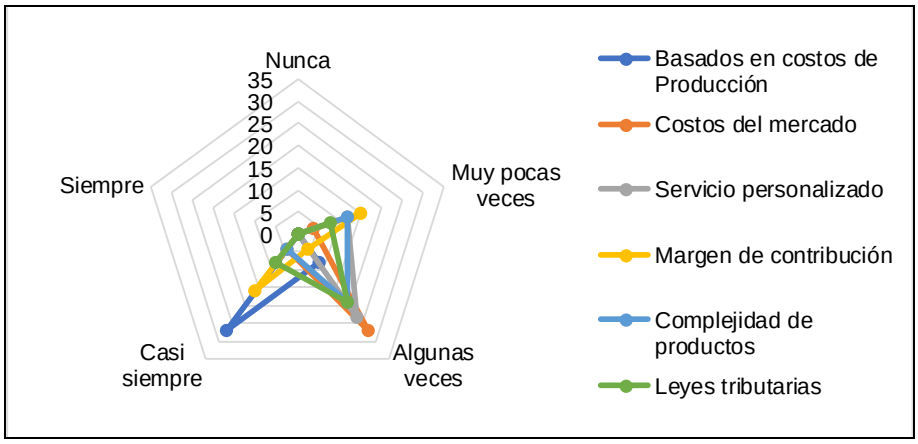
La política de fijación de precios del sector textil exportador de la ciudad de La Paz, según el 77,14% de los entrevistados se basada en costo de producción casi siempre. El costo de mercado, según el 77,14% de los entrevistados se utiliza algunas veces. Los servicios personalizados, según el 65,71% de los entrevistados se utiliza algunas veces. El margen de contribución según el 45,71% de los entrevistados se utiliza casi siempre. La complejidad de productos según el 54,29% de los entrevistados se utiliza algunas veces. Finalmente, según el 54,29% de los entrevistados las leyes tributarias benefician algunas veces al sector exportador textil. Se tiene una media de 2.

TABLA 51. POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	**TOTAL**
Basados en costos de Producción	**Nro. Rptas.**	0	0	8	27	0	35
	Porcentaje	0	0	22,86	77,14	0	100
Costos del mercado	**Nro. Rptas.**	0	4	27	4	0	35
	Porcentaje	0	11,43	77,14	11,43	0	100
Servicio personalizado	**Nro. Rptas.**	0	12	23	0	0	35
	Porcentaje	0	34,29	65,71	0	0	100
Margen de contribución	**Nro. Rptas.**	0	15	4	16	0	35
	Porcentaje	0	42,86	11,43	45,71	0	100
Complejidad de productos	**Nro. Rptas.**	0	12	19	4	0	35
	Porcentaje	0	34,29	54,29	11,43	0	100
Leyes tributarias	**Nro. Rptas.**	0	8	19	8	0	35
	Porcentaje	0	22,86	54,29	22,86	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 43. POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

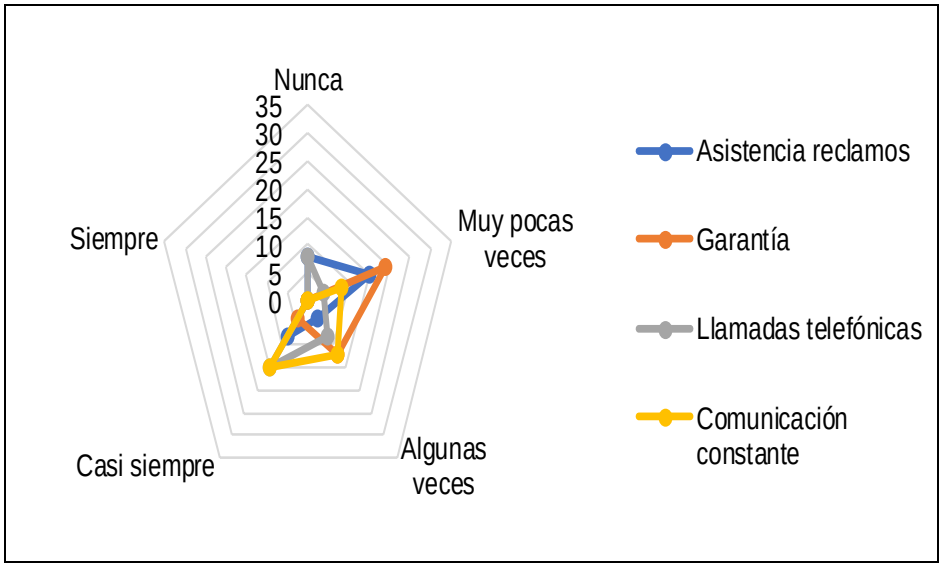
El sector textil exportador de la ciudad de La Paz ofrece un servicio de post venta en distintas modalidades: asistencia de reclamos (42,86%) muy pocas veces, garantía sobre el producto (54,29%) muy pocas veces, información telefónica (42,86%) casi siempre y finalmente comunicación constante por medio electrónicos (42,86%) casi siempre. Se tiene una media de 1,7.

TABLA 52. SERVICIO DE POST VENTA

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	**TOTAL**
Asistencia reclamos	**Nro. Rptas.**	8	15	4	8	0	35
	Porcentaje	22,86	42,86	11,43	22,86	0	100
Garantía	**Nro. Rptas.**	0	19	12	4	0	35
	Porcentaje	0	54,29	34,29	11,43	0	100
Información telefónica	**Nro. Rptas.**	8	4	8	15	0	35
	Porcentaje	22,86	11,43	22,86	42,86	0	100
Comunicación constante	**Nro. Rptas.**	0	8	12	15	0	35
	Porcentaje	0	22,86	34,29	42,86	0	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

GRÁFICO 44. SERVICIO DE POST VENTA



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

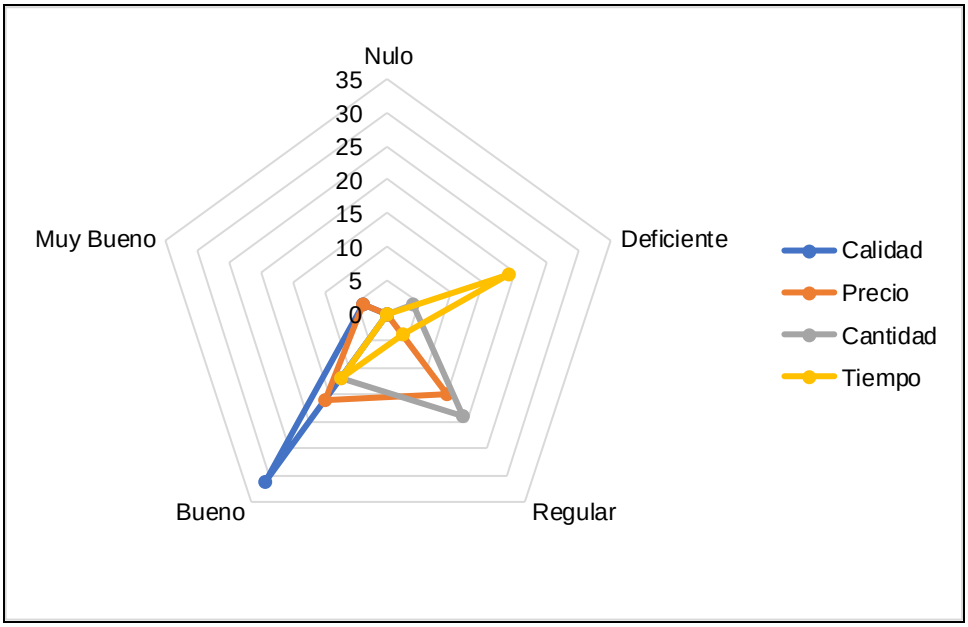
El cumplimiento que tiene el sector textil exportador de la ciudad de La Paz con sus clientes en términos de calidad (88,57%) es bueno, con relación al precio (45,71%) es de igual manera bueno, con respecto a la cantidad (54,29%) es regular y finalmente con relación al tiempo (54,29%) es deficiente. Se tiene una media de 2,5.

TABLA 53. CUMPLIMIENTO CON LOS CLIENTES

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Calidad	**Nro. Rptas.**	0	0	0	31	4	35
	Porcentaje	0	0	0	88,57	11,43	100
Precio	**Nro. Rptas.**	0	0	15	16	4	35
	Porcentaje	0	0	42,86	45,71	11,43	100
Cantidad	**Nro. Rptas.**	0	4	19	12	0	35
	Porcentaje	0	11,43	54,29	34,29	0	100
Tiempo	**Nro. Rptas.**	0	19	4	12	0	35
	Porcentaje	0	54,29	11,43	34,29	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 45. SERVICIO DE POST VENTA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

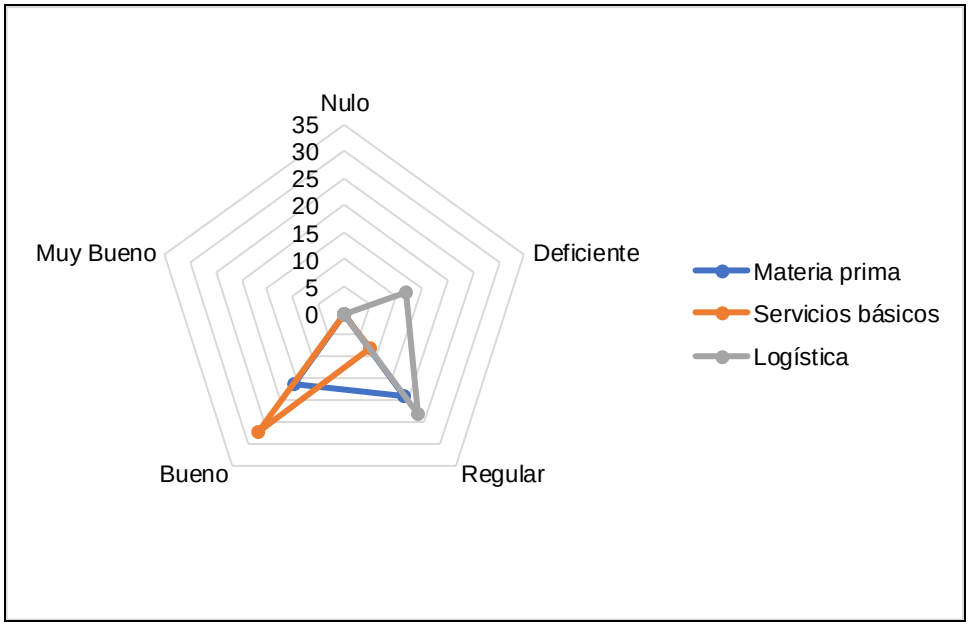
El cumplimiento que tienen los proveedores nacionales y extranjeros con el sector textil exportador de la ciudad de La Paz en términos de materia prima esta entre regular (54,29%) y bueno (45,71%), con relación a los servicios básico (77,14%) es bueno y finalmente la logística (65,71%) es regular. Tiene una media de 2,3.

TABLA 54. CUMPLIMIENTO DE LOS PROVEEDORES

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Materia prima	**Nro. Rptas.**	0	0	19	16	0	35
	Porcentaje	0	0	54,29	45,71	0	100
Servicios básicos	**Nro. Rptas.**	0	0	8	27	0	35
	Porcentaje	0	0	22,86	77,14	0	100
Logística	**Nro. Rptas.**	0	12	23	0	0	35
	Porcentaje	0	34,29	65,71	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 46. CUMPLIMIENTO DE LOS PROVEEDORES



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.7. EFICIENCIA DEL MERCADO LABORAL

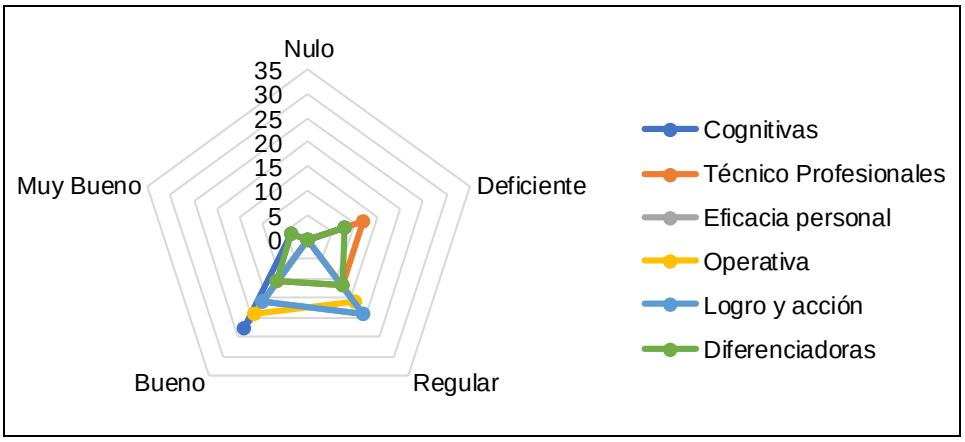
Las principales destrezas y habilidades que caracterizan al personal del sector textil exportador de la ciudad de La Paz son cognitiva con una percepción buena (65,71%), técnico profesional entre deficiente (34,29%) y regular (34,29%), eficacia personal con un comportamiento regular (54,29), desarrollo de tareas operativas con una percepción buena (54,29%), logro y acciones con un comportamiento regular (54,29%), finalmente en las actitudes diferenciadoras e iniciativas se tiene una percepción regular (34,29). Se tiene una media de 2,4.

TABLA 55. DESTREZAS Y HABILIDADES DEL PERSONAL

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Cognitivas	**Nro. Rptas.**	0	8	0	23	4	35
	Porcentaje	0	22,86	0	65,71	11,43	100
Técnico Profesionales	**Nro. Rptas.**	0	12	12	11	0	35
	Porcentaje	0	34,29	34,29	31,43	0	100
Eficacia personal	**Nro. Rptas.**	0	0	19	16	0	35
	Porcentaje	0	0	54,29	45,71	0	100
Operativa	**Nro. Rptas.**	0	0	16	19	0	35
	Porcentaje	0	0	45,71	54,29	0	100
Logro y acción	**Nro. Rptas.**	0	0	19	16	0	35
	Porcentaje	0	0	54,29	45,71	0	100
Diferenciadoras	**Nro. Rptas.**	0	8	12	11	4	35
	Porcentaje	0	22,86	34,29	31,43	11,43	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 47. DESTREZAS Y HABILIDADES DEL PERSONAL



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

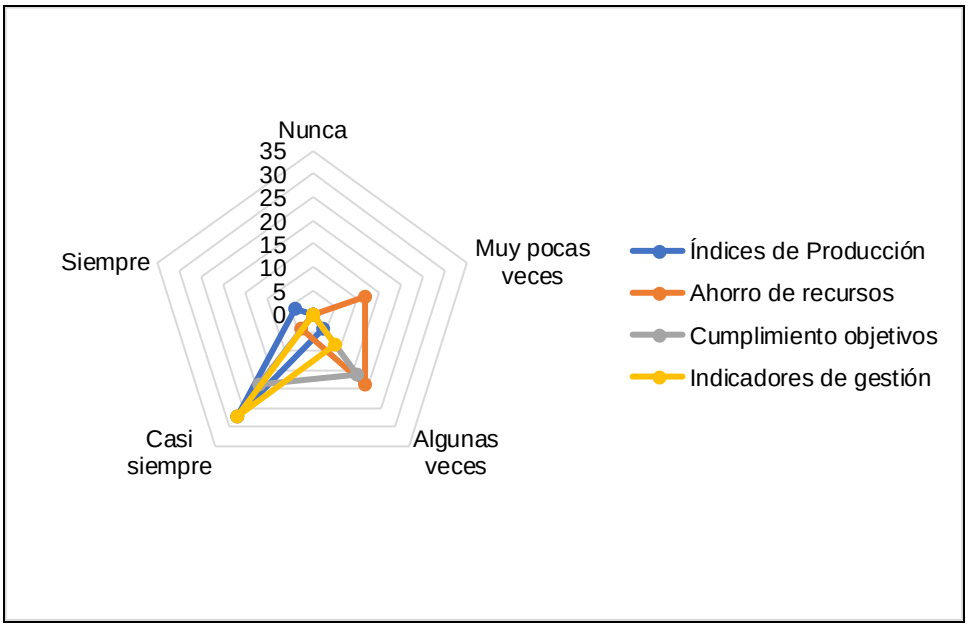
El sector textil exportador de la ciudad de La Paz mide la eficiencia y productividad de la fuerza laboral casi siempre con índices de producción (77,14%), regularmente con ahorro de recursos (54,29%), casi siempre con el cumplimiento de los objetivos (54,29%) y con el indicador de gestión (77,14%). Se tiene una media de 2,5.

TABLA 56. EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA LABORAL

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	**TOTAL**
Índices de Producción	**Nro. Rptas.**	0	0	4	27	4	35
	Porcentaje	0	0	11,43	77,14	11,43	100
Ahorro de recursos	**Nro. Rptas.**	0	12	19	4	0	35
	Porcentaje	0	34,29	54,29	11,43	0	100
Cumplimiento de objetivos	**Nro. Rptas.**	0	0	16	19	0	35
	Porcentaje	0	0	45,71	54,29	0	100
Indicadores de gestión	**Nro. Rptas.**	0	0	8	27	0	35
	Porcentaje	0	0	22,86	77,14	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 48. EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA LABORAL



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

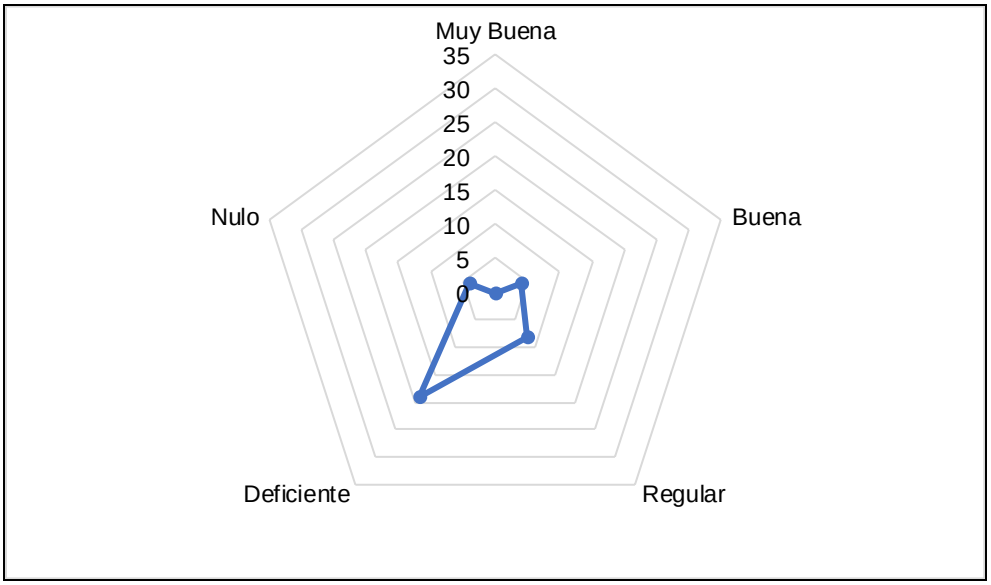
Según la mayoría de los entrevistados la influencia de los sindicatos en el nivel de productividad del sector textil exportador de la ciudad de La Paz es deficiente (54,29%). Se tiene una media de 1,3.

TABLA 57. INFLUENCIA DE LOS SINDICATOS

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Muy Buena	0	0,00
Buena	4	11,43
Regular	8	22,86
Deficiente	19	54,29
Nulo	4	11,43
TOTAL	35	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 49. INFLUENCIA DE LOS SINDICATOS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

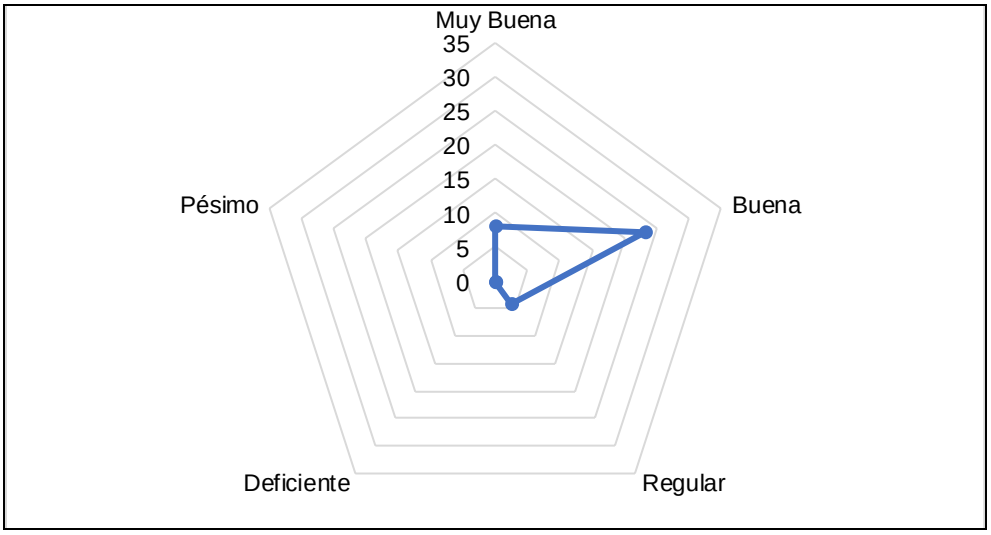
Las relaciones entre dueño y/o jefe y trabajadores en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz se pueden calificar, según los entrevistados como buena (65,71%). Se tiene una media de 3,1.

TABLA 58. RELACIONES ENTRE JEFE Y TRABAJADORES

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Muy Buena	8	22,86
Buena	23	65,71
Regular	4	11,43
Deficiente	0	0
Pésimo	0	0
TOTAL	35	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 50. RELACIONES ENTRE JEFE Y TRABAJADORES



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

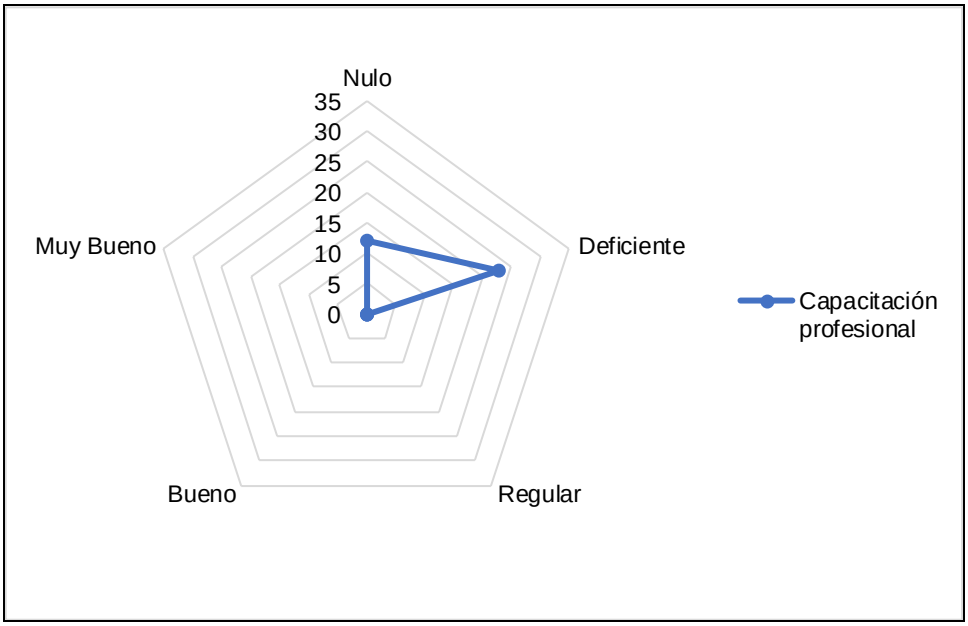
La capacitación del personal en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz es deficiente (65,71%). Se tiene una media de 0,7.

TABLA 59. CAPACITACIÓN DEL PERSONAL

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Muy Buena	0	0
Buena	0	0
Regular	0	0
Deficiente	23	65,71
Nulo	12	34,29
TOTAL	35	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 51. CAPACITACIÓN DEL PERSONAL



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.8. DESARROLLO DE MERCADOS FINANCIEROS

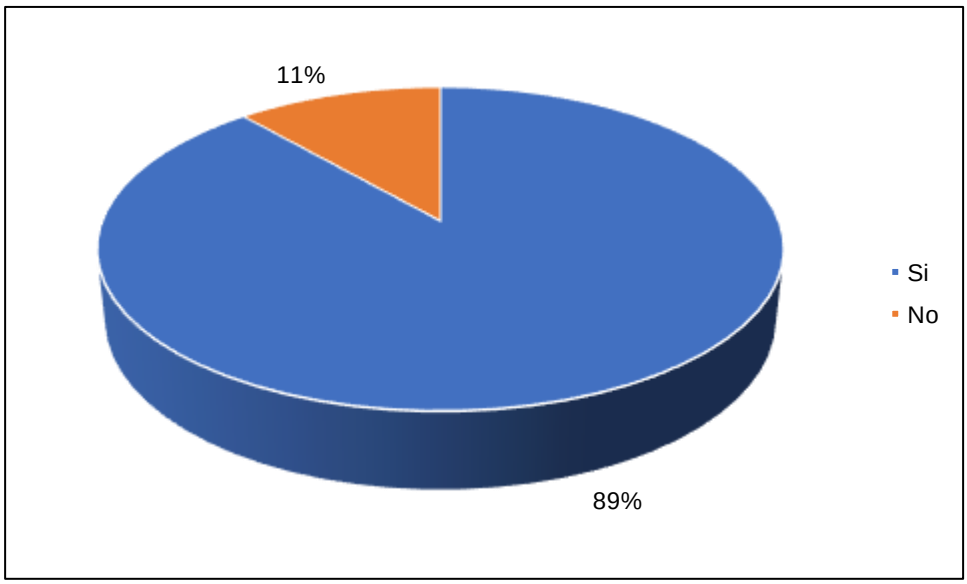
Según la mayoría de los entrevistados (89%), las ventas realizadas en el exterior son importantes para extender el mercado del sector textil exportador de la ciudad de La Paz e integrarse al mercado mundial, diversificando sus productos y mercados para afrontar la competencia internacional, asegurando la supervivencia de la empresa a largo plazo, permitiendo desarrollar al máximo la capacidad productiva de la empresa.

TABLA 60. IMPORTANCIA DE LAS VENTAS AL EXTERIOR

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Si	31	89
No	4	11
TOTAL	35	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 52. IMPORTANCIA DE LAS VENTAS AL EXTERIOR



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

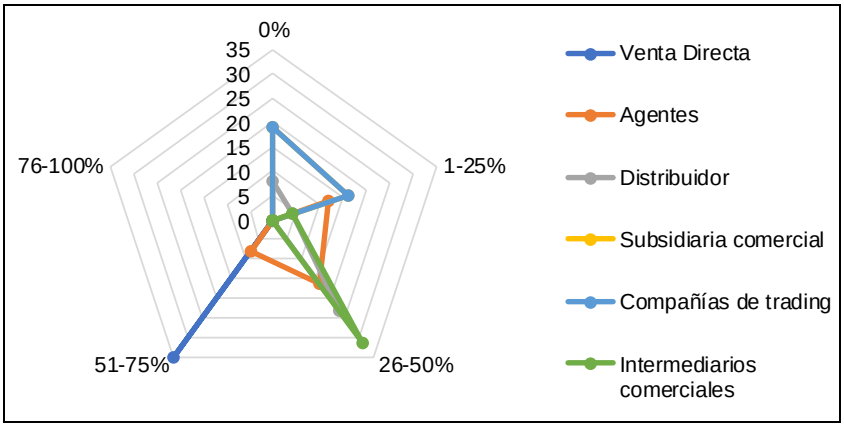
Los medios utilizados para realizar las exportaciones casi siempre son la venta directa (100%), algunas veces mediante agentes (42,86%), algunas veces distribuidores (65,715), nunca se utilizan subsidiarias comerciales (54,29%) y compañías de trading (54,29%), finalmente algunas veces se utiliza intermediarios comerciales (88,57%). Se tiene una media de 1,5.

TABLA 61. MEDIOS UTILIZADOS PARA EXPORTAR

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	**TOTAL**
Venta Directa	**Nro. Rptas.**	0	0	0	35	0	35
	Porcentaje	0	0	0	100	0	100
Agentes	**Nro. Rptas.**	0	12	15	8	0	35
	Porcentaje	0	34,29	42,86	22,86	0	100
Distribuidor	**Nro. Rptas.**	8	4	23	0	0	35
	Porcentaje	22,86	11,43	65,71	0	0	100
Subsidiaria comercial	**Nro. Rptas.**	19	16	0	0	0	35
	Porcentaje	54,29	45,71	0	0	0	100
Compañías de trading	**Nro. Rptas.**	19	16	0	0	0	35
	Porcentaje	54,29	45,71	0	0	0	100
Intermediarios comerciales	**Nro. Rptas.**	0	4	31	0	0	35
	Porcentaje	0	11,43	88,57	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 53. MEDIOS UTILIZADOS PARA EXPORTAR



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

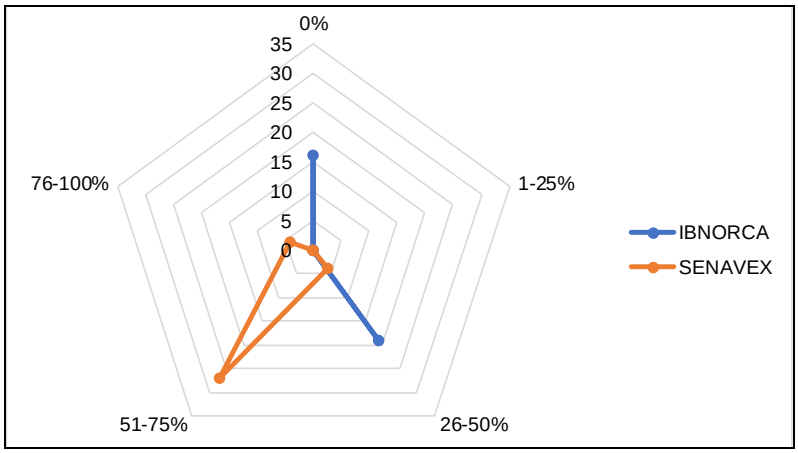
La certificación de la calidad para los productos que exporta o que está en proceso de exportación del sector textil de la ciudad de La Paz se realiza algunas veces mediante IBNORCA (45,71%) y casi siempre por SENAVEX (77,14%). Se tiene una media de 2.

TABLA 62. CERTIFICACIÓN DE CALIDAD

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	**TOTAL**
IBNORCA	**Nro. Rptas.**	16	0	19	0	0	35
	Porcentaje	45,71	0	54,29	0	0	100
SENAVEX	**Nro. Rptas.**	0	0	4	27	4	35
	Porcentaje	0	0	11,43	77,14	11,43	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 54. MEDIOS UTILIZADOS PARA EXPORTAR



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

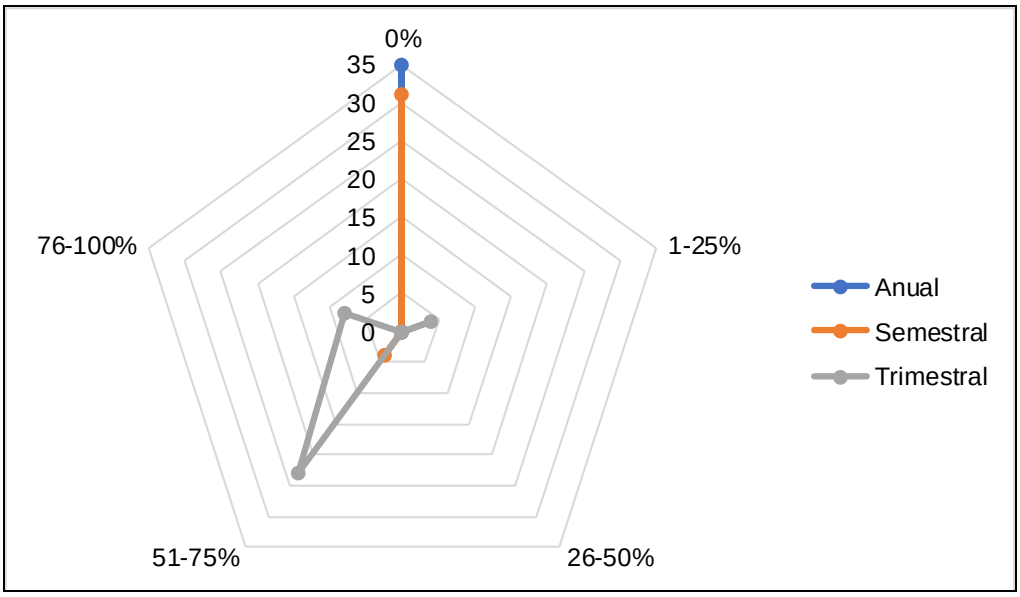
La frecuencia de exportación del sector textil de la ciudad de La Paz es casi siempre de forma trimestral (65,71%). Se tiene una media 1,1.

TABLA 63. FRECUENCIA DE EXPORTACIÓN

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	**TOTAL**
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	
Anual	**Nro. Rptas.**	35	0	0	0	0	35
	Porcentaje	100	0	0	0	0	100
Semestral	**Nro. Rptas.**	31	0	0	4	0	35
	Porcentaje	88,57	0	0	11,43	0	100
Trimestral	**Nro. Rptas.**	0	4	0	23	8	35
	Porcentaje	0	11,43	0	65,71	22,86	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 55. FRECUENCIA DE EXPORTACIÓN



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

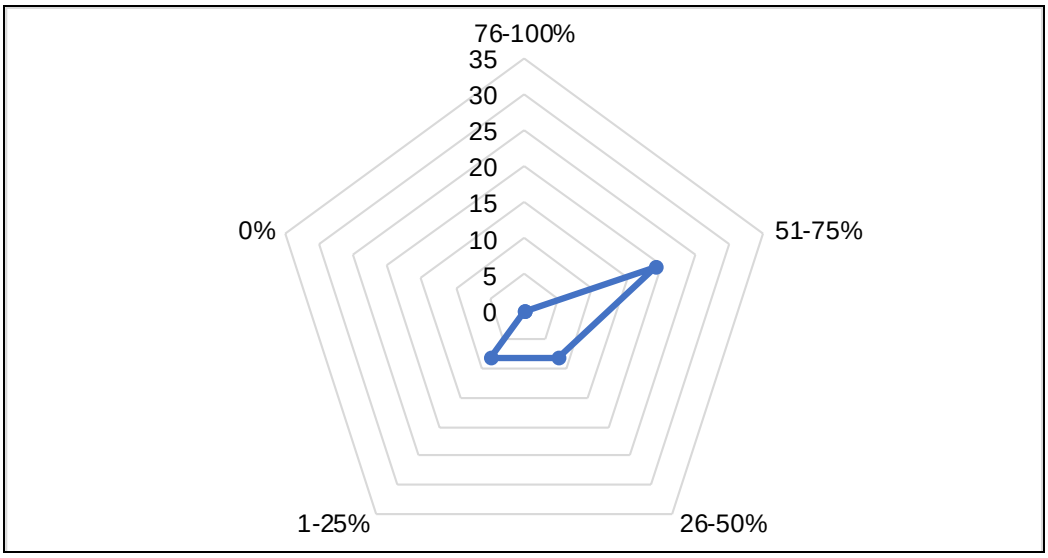
Según el 54,29% de los entrevistados se utiliza entre 51 a 75% de materia prima importada dentro el producto terminado, entre ellos hilos, botones, cremalleras, telas, etc. Se tiene una media de 2,3.

TABLA 64. USO DE MATERIA PRIMA IMPORTADA

	Nro. Rptas.	Porcentaje
76-100%	0	0
51-75%	19	54,29
26-50%	8	22,86
1-25%	8	22,86
0%	0	0
TOTAL	35	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 56. USO DE MATERIA PRIMA IMPORTADA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

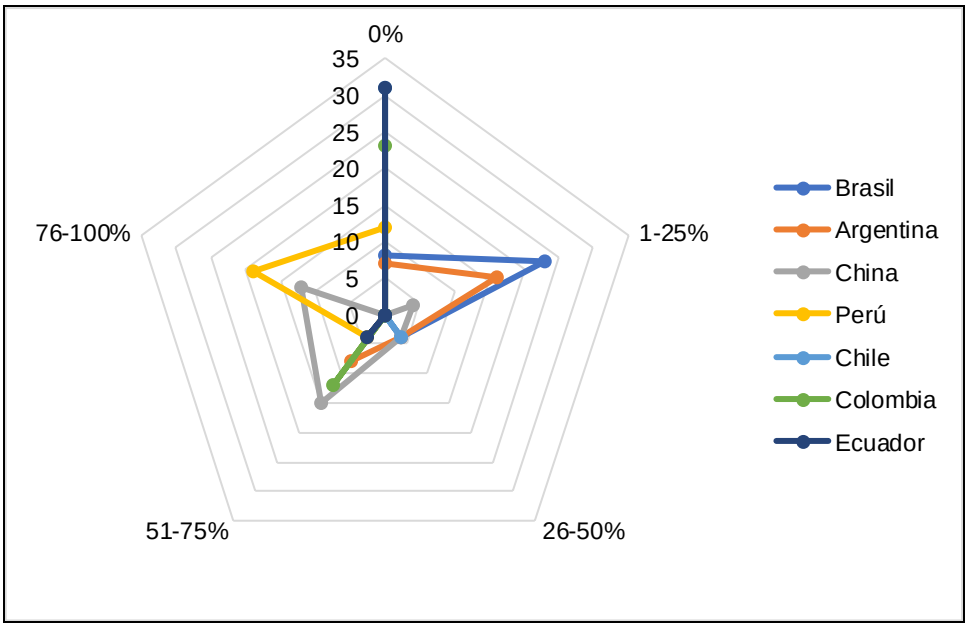
Existen distintos países competidores sector textil exportador de la ciudad de La Paz, siendo Perú, según el 54,29% de los entrevistados, el principal competidor, seguido de los productos textiles chinos (42,86%), al igual que Brasil (65,71%) y Argentina (45,71%). Se tiene una media de 1,3.

TABLA 65. PAÍSES COMPETIDORES

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	**TOTAL**
Brasil	**Nro. Rptas.**	8	23	4	0	0	35
	Porcentaje	22,86	65,71	11,43	0	0	100
Argentina	**Nro. Rptas.**	7	16	4	8	0	35
	Porcentaje	20	45,71	11,43	22,86	0	100
China	**Nro. Rptas.**	0	4	4	15	12	35
	Porcentaje	0	11,43	11,43	42,86	34,29	100
Perú	**Nro. Rptas.**	12	0	0	4	19	35
	Porcentaje	34,29	0	0	11,43	54,29	100
Chile	**Nro. Rptas.**	31	0	4	0	0	35
	Porcentaje	88,57	0	11,43	0	0	100
Colombia	**Nro. Rptas.**	23	0	0	12	0	35
	Porcentaje	65,71	0	0	34,29	0	100
Ecuador	**Nro. Rptas.**	31	0	0	4	0	35
	Porcentaje	88,57	0	0	11,43	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 57. PAÍSES COMPETIDORES



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

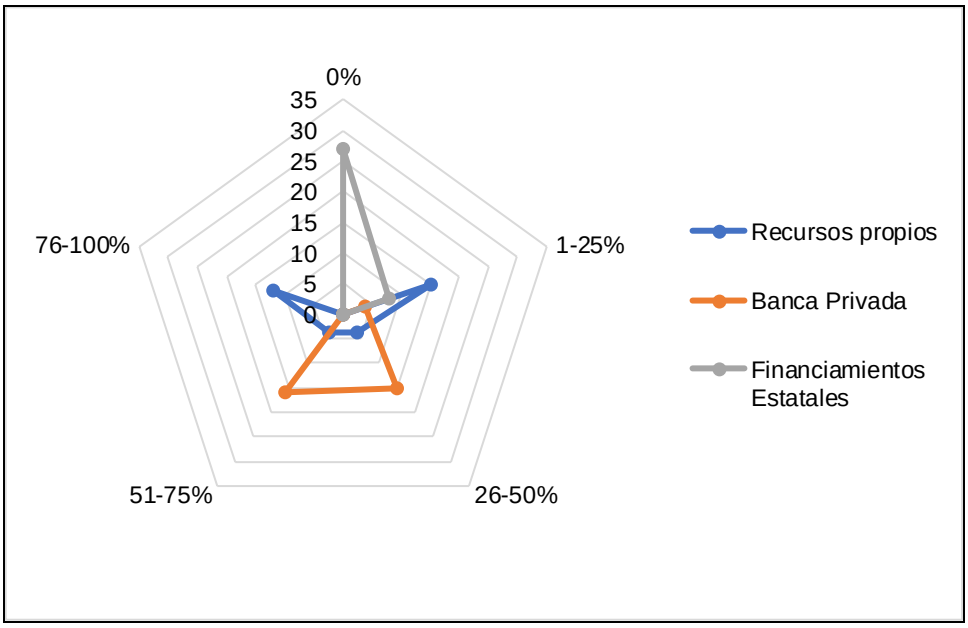
El financiamiento del sector textil exportador de la ciudad de La Paz para realizar cambios tecnológicos, reestructuración industrial e investigación y desarrollo, muy pocas veces se realiza con recursos propios (42,86%), casi siempre se recurre a la banca privada (45,71%) para financiar las operaciones, nunca se tiene acceso a financiamiento Estatal (77,14) Se tiene una media de 1,6.

TABLA 66. FINANCIAMIENTO

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	**TOTAL**
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	
Recursos propios	**Nro. Rptas.**	0	15	4	4	12	35
	Porcentaje	0	42,86	11,43	11,43	34,29	100
Banca Privada	**Nro. Rptas.**	0	4	15	16	0	35
	Porcentaje	0	11,43	42,86	45,71	0	100
Financiamientos Estatales	**Nro. Rptas.**	27	8	0	0	0	35
	Porcentaje	77,14	22,86	0	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 58. FINANCIAMIENTO



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.9. PREPARACIÓN TECNOLÓGICA

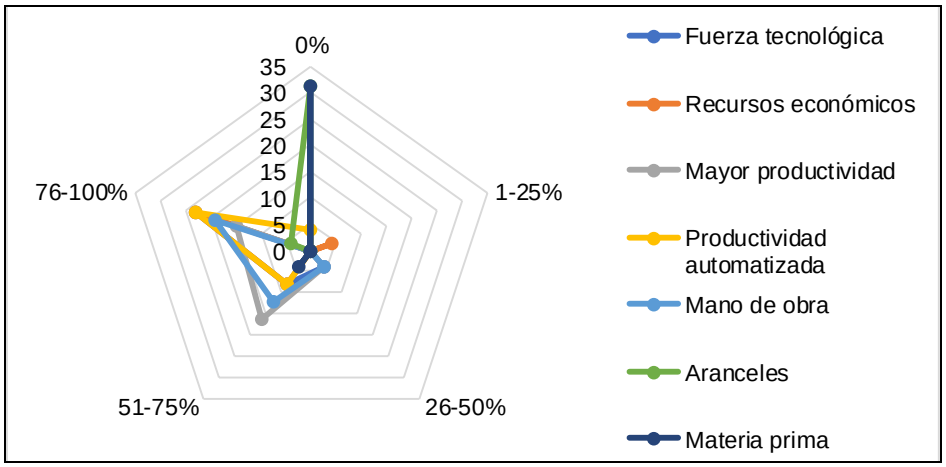
Las fortalezas tecnológicas que tiene la competencia internacional a las que podría acceder el sector textil exportador de la ciudad de La Paz, según los encuestados es siempre fuerza tecnológica y recursos económicos (65,71%), casi siempre procesos de mayor productividad (45,71%), nunca productividad automatizada y aranceles (88,57), siempre mano de obra calificada (54,29%) y siempre materia prima (65,71%). Se tiene una media de 2,5.

TABLA 67. DISPONIBILIDAD DE TECNOLOGÍA

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	**TOTAL**
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	
Fuerza tecnológica	**Nro. Rptas.**	0	0	4	8	23	35
	Porcentaje	0	0	11,43	22,86	65,71	100
Recursos económicos	**Nro. Rptas.**	0	4	0	8	23	35
	Porcentaje	0	11,43	0	22,86	65,71	100
Mayor productividad	**Nro. Rptas.**	0	0	4	16	15	35
	Porcentaje	0	0	11,43	45,71	42,86	100
Productividad automatizada	**Nro. Rptas.**	31	0	0	4	0	35
	Porcentaje	88,57	0	0	11,43	0	100
Mano de obra calificada	**Nro. Rptas.**	0	0	4	12	19	35
	Porcentaje	0	0	11,43	34,29	54,29	100
Aranceles	**Nro. Rptas.**	31	0	0	0	4	35
	Porcentaje	88,57	0	0	0	11,43	100
Materia prima	**Nro. Rptas.**	4	0	0	8	23	35
	Porcentaje	11,43	0	0	22,86	65,71	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 59. DISPONIBILIDAD DE TECNOLOGÍA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

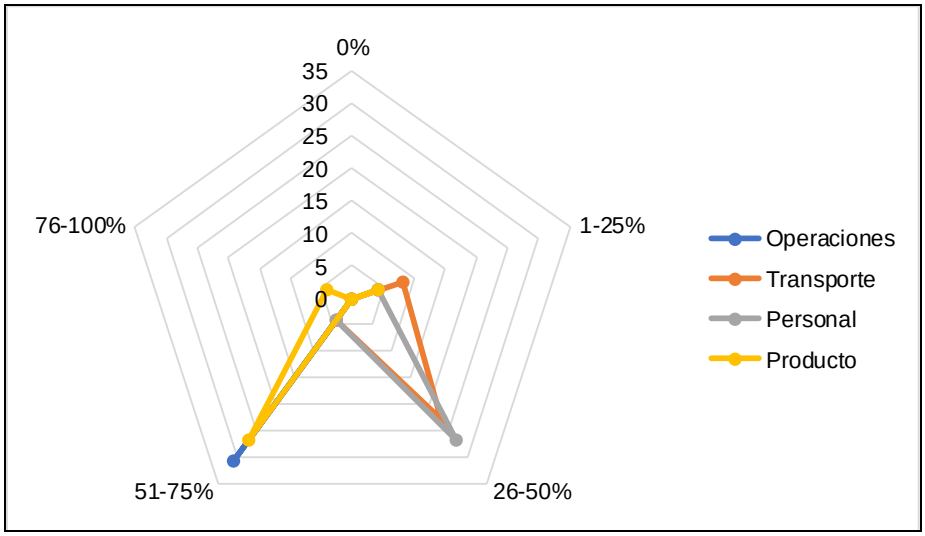
Los cambios en los productos o en los procesos productivos del sector textil exportador de la ciudad de La Paz que se han realizado copiando lo que hacen los competidores son mayoritariamente las operaciones (88,57%), algunas veces el transporte (65,71%), al igual que en los procesos de estructuración del personal (77,14%), finalmente en un casi siempre los productos (77,14%). Se tiene una media de 2,4.

TABLA 68. ABSORCIÓN DE TECNOLOGÍA

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	TOTAL
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	
Operaciones	**Nro. Rptas.**	0	4	0	31	0	35
	Porcentaje	0	11,43	0	88,57	0	100
Transporte	**Nro. Rptas.**	0	8	23	4	0	35
	Porcentaje	0	22,86	65,71	11,43	0	100
Personal	**Nro. Rptas.**	0	4	27	4	0	35
	Porcentaje	0	11,43	77,14	11,43	0	100
Producto	**Nro. Rptas.**	0	4	0	27	4	35
	Porcentaje	0	11,43	0	77,14	11,43	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 60. ABSORCIÓN DE TECNOLOGÍA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.10. TAMAÑO DE MERCADO

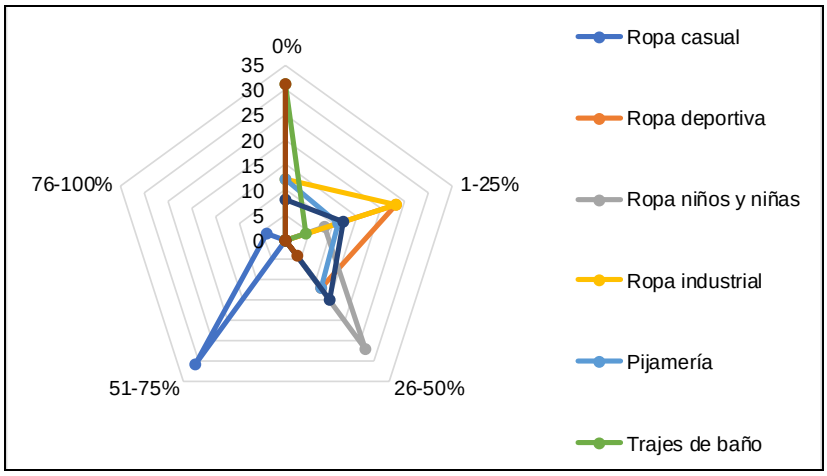
Los productos ofertados por los segmentos del mercado del sector textil exportador de la ciudad de La Paz son: casi siempre ropa casual (88,57%), muy pocas veces ropa deportiva (65,71%), algunas veces ropa de niños y niñas (77,14%), muy pocas veces ropa industrial (65,71%), algunas veces pijamería (34,29%) y ropa para bebes (11,43%). Se tiene una media de 1,2.

TABLA 69. PRODUCTOS OFERTADOS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	TOTAL
		Nunca	Muy pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	Siempre	
Ropa casual	Nro. Rptas.	0	0	0	31	4	35
	Porcentaje	0	0	0	88,57	11,43	100
Ropa deportiva	Nro. Rptas.	0	23	12	0	0	35
	Porcentaje	0	65,71	34,29	0	0	100
Ropa niños y niñas	Nro. Rptas.	0	8	27	0	0	35
	Porcentaje	0	22,86	77,14	0	0	100
Ropa industrial	Nro. Rptas.	12	23	0	0	0	35
	Porcentaje	34,29	65,71	0	0	0	100
Pijamería	Nro. Rptas.	12	11	12	0	0	35
	Porcentaje	34,29	31,43	34,29	0	0	100
Trajes de baño	Nro. Rptas.	31	4	0	0	0	35
	Porcentaje	88,57	11,43	0	0	0	100
Uniformes Empresariales o Institucionales	Nro. Rptas.	8	12	15	0	0	35
	Porcentaje	22,86	34,29	42,86	0	0	100
Ropa para bebes	Nro. Rptas.	31	0	4	0	0	35
	Porcentaje	88,57	0	11,43	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 61. ABSORCIÓN DE TECNOLOGÍA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

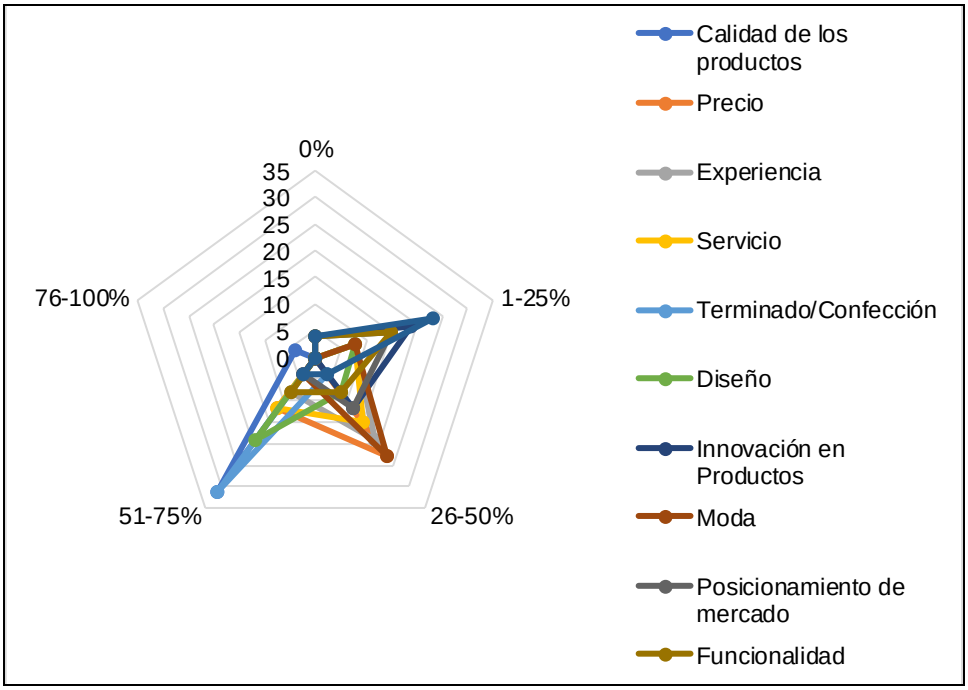
Las ventajas o fortalezas que tienen los productos textiles de la ciudad de La Paz frente a la competencia internacional son: buena calidad del producto (88,57%), buena terminación/confección (88,57%) y buen diseño (54,29%). Se tiene una media de 2.

TABLA 70. VENTAJAS DE LOS PRODUCTOS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Calidad de los productos	**Nro. Rptas.**	0	0	0	31	4	35
	Porcentaje	0	0	0	88,57	11,43	100
Precio	**Nro. Rptas.**	0	0	23	12	0	35
	Porcentaje	0	0	65,71	34,29	0	100
Experiencia	**Nro. Rptas.**	0	8	19	8	0	35
	Porcentaje	0	22,86	54,29	22,86	0	100
Servicio	**Nro. Rptas.**	0	8	15	12	0	35
	Porcentaje	0	22,86	42,86	34,29	0	100
Terminado/ Confección	**Nro. Rptas.**	0	0	4	31	0	35
	Porcentaje	0	0	11,43	88,57	0	100
Diseño	**Nro. Rptas.**	0	8	8	19	0	35
	Porcentaje	0	22,86	22,86	54,29	0	100
Innovación en Productos	**Nro. Rptas.**	4	19	12	0	0	35
	Porcentaje	11,43	54,29	34,29	0	0	100
Moda	**Nro. Rptas.**	0	8	23	4	0	35
	Porcentaje	0	22,86	65,71	11,43	0	100
Posicionamiento de mercado	**Nro. Rptas.**	4	15	12	4	0	35
	Porcentaje	11,43	42,86	34,29	11,43	0	100
Funcionalidad	**Nro. Rptas.**	4	15	8	8	0	35
	Porcentaje	11,43	42,86	22,86	22,86	0	100
Infraestructura	**Nro. Rptas.**	4	23	4	4	0	35
	Porcentaje	11,43	65,71	11,43	11,43	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 62. VENTAJAS DE LOS PRODUCTOS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

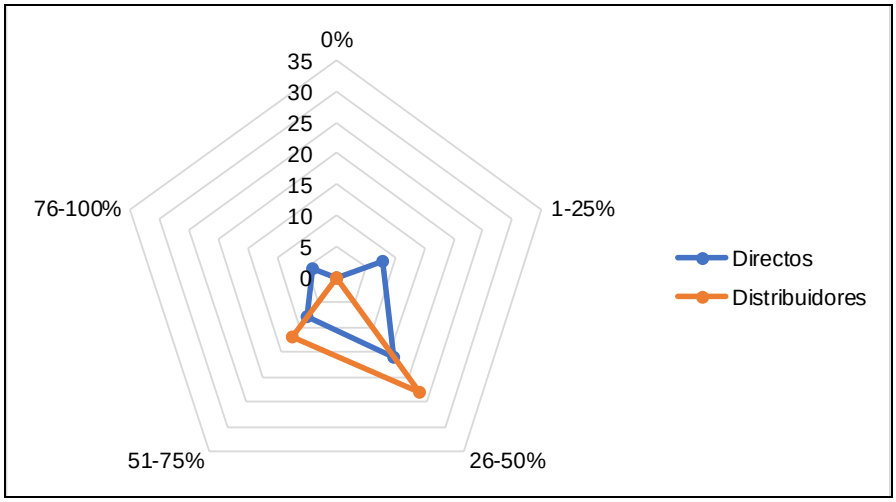
Los principales canales de venta que se utilizan para que los productos textiles de la ciudad de La Paz lleguen al mercado internacional algunas veces son los directos (42,86%) y algunas veces distribuidores (65,71%). Se tiene una media de 2,3.

TABLA 71. CANALES DE VENTA

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	**TOTAL**
Directos	**Nro. Rptas.**	0	8	15	8	4	35
	Porcentaje	0	22,86	42,86	22,86	11,43	100
Distribuidores	**Nro. Rptas.**	0	0	23	12	0	35
	Porcentaje	0	0	65,71	34,29	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 63. CANALES DE VENTA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.11. SOFISTICACIÓN DE LOS NEGOCIOS

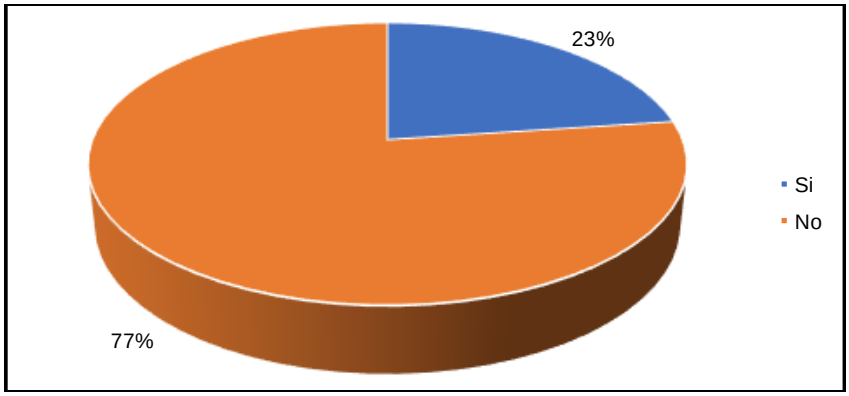
El sector textil exportador de la ciudad de La Paz no cuenta (77%) con un plan estratégico para enfrentar a la competencia y acceder a nuevos mercados y que las marcas bolivianas sean reconocidas.

TABLA 72. CANALES DE VENTA

	Nro. Rptas.	Porcentaje
Si	8	23
No	27	77
TOTAL	35	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 64. VENTAJAS DE LOS PRODUCTOS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

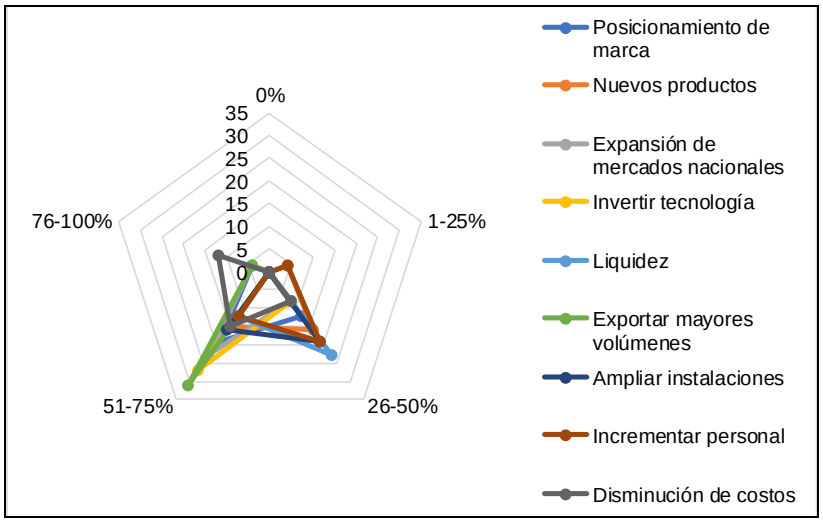
Los objetivos estratégicos como sector que desee alcanzar a mediano plazo son: buen posicionamiento de marca (54,29%), correcta expansión de mercados (65,71%), invertir en tecnología (77,14%), exportar mayores volúmenes (88,57%) y ampliar instalaciones (45,715). Con una media de 2,7.

TABLA 73. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Posicionamiento de marca	**Nro. Rptas.**	0	0	12	19	4	35
	Porcentaje	0	0	34,29	54,29	11,43	100
Nuevos productos	**Nro. Rptas.**	0	4	16	15	0	35
	Porcentaje	0	11,43	45,71	42,86	0	100
Expansión de mercados nacionales	**Nro. Rptas.**	0	0	8	23	4	35
	Porcentaje	0	0	22,86	65,71	11,43	100
Invertir tecnología	**Nro. Rptas.**	0	0	8	27	0	35
	Porcentaje	0	0	22,86	77,14	0	100
Liquidez	**Nro. Rptas.**	0	0	23	12	0	35
	Porcentaje	0	0	65,71	34,29	0	100
Exportar mayores volúmenes	**Nro. Rptas.**	0	0	0	31	4	35
	Porcentaje	0	0	0	88,57	11,43	100
Ampliar instalaciones	**Nro. Rptas.**	0	0	19	16	0	35
	Porcentaje	0	0	54,29	45,71	0	100
Incrementar personal	**Nro. Rptas.**	0	4	19	12	0	35
	Porcentaje	0	11,43	54,29	34,29	0	100
Disminución de costos	**Nro. Rptas.**	0	0	8	15	12	35
	Porcentaje	0	0	22,86	42,86	34,29	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 65. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

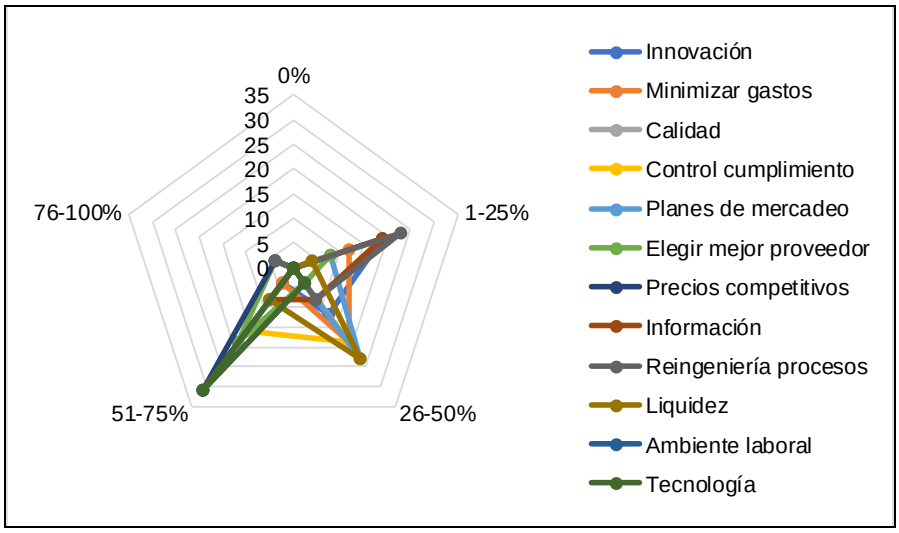
Las medidas que toma el sector textil exportador de la ciudad de La Paz para mejorar la competitividad, en el caso de innovación son deficientes (54,29%), regular al minimizar gastos (54,29%), bueno en calidad (88,57%), regular en control y cumplimiento (54,29%), regular en planes de mercadeo (65,71%), bueno en elegir el mejor proveedor (54,29%), tiene buenos precios que son competitivos en los procesos de producción (88,57%), deficiente información sobre el producto (54,29%), deficiente reingeniería de procesos (65,71%), regular liquidez (65,71%), buen ambiente laboral (88,57%) y buen uso de la tecnología (88,57%). Se tiene una media de 2,3.

TABLA 74. MEJORAR COMPETITIVIDAD

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Innovación	**Nro. Rptas.**	0	19	12	4	0	35
	Porcentaje	0	54,29	34,29	11,43	0	100
Minimizar gastos	**Nro. Rptas.**	0	12	19	4	0	35
	Porcentaje	0	34,29	54,29	11,43	0	100
Calidad	**Nro. Rptas.**	0	0	4	31	0	35
	Porcentaje	0	0	11,43	88,57	0	100
Control cumplimiento	**Nro. Rptas.**	0	0	19	16	0	35
	Porcentaje	0	0	54,29	45,71	0	100
Planes de mercadeo	**Nro. Rptas.**	0	8	23	0	4	35
	Porcentaje	0	22,86	65,71	0	11,43	100
Elegir mejor proveedor	**Nro. Rptas.**	0	8	4	19	4	35
	Porcentaje	0	22,86	11,43	54,29	11,43	100
Precios competitivos	**Nro. Rptas.**	0	0	0	31	4	35
	Porcentaje	0	0	0	88,57	11,43	100
Información	**Nro. Rptas.**	0	19	8	8	0	35
	Porcentaje	0	54,29	22,86	22,86	0	100
Reingeniería procesos	**Nro. Rptas.**	0	23	8	0	4	35
	Porcentaje	0	65,71	22,86	0	11,43	100
Liquidez	**Nro. Rptas.**	0	4	23	8	0	35
	Porcentaje	0	11,43	65,71	22,86	0	100
Ambiente laboral	**Nro. Rptas.**	0	0	4	31	0	35
	Porcentaje	0	0	11,43	88,57	0	100
Tecnología	**Nro. Rptas.**	0	0	4	31	0	35
	Porcentaje	0	0	11,43	88,57	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 66. MEJORAR COMPETITIVIDAD



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

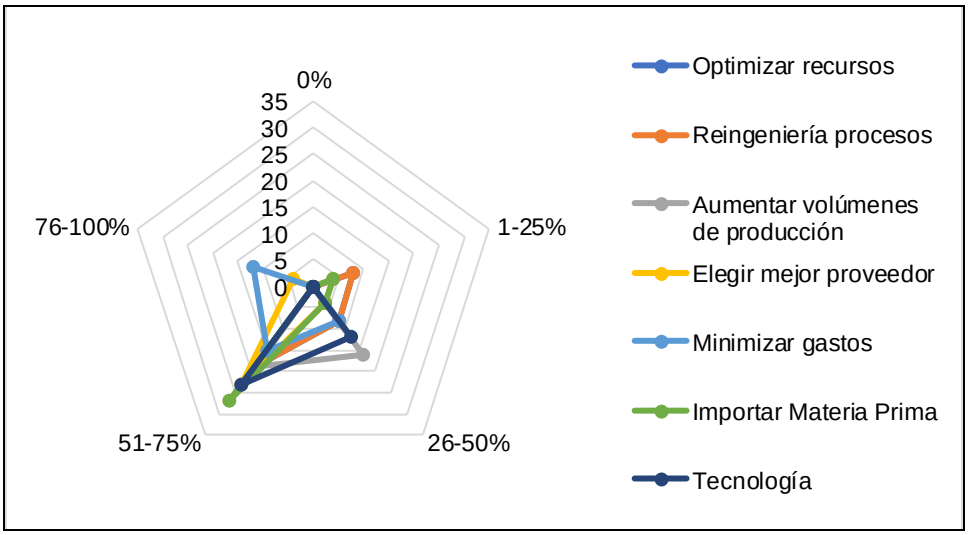
El sector textil exportador toma las siguientes medidas para reducir sus costos: buena optimización de recursos (54,29%), buena reingeniería de procesos (54,29%), buen aumento de volúmenes de producción (54,29%), elegir al mejor proveedor (65,71%), buen manejo de los gastos para minimizarlos (42,86%), importar materia prima de calidad a buen costo (77,14%) y utilizar tecnología en el proceso de producción (65,71%). Se tiene una media de 2,6.

TABLA 75. REDUCIR COSTOS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Optimizar recursos	**Nro. Rptas.**	0	8	8	19	0	35
	Porcentaje	0	22,86	22,86	54,29	0	100
Reingeniería procesos	**Nro. Rptas.**	0	8	8	19	0	35
	Porcentaje	0	22,86	22,86	54,29	0	100
Aumentar volúmenes de producción	**Nro. Rptas.**	0	0	16	19	0	35
	Porcentaje	0	0	45,71	54,29	0	100
Elegir mejor proveedor	**Nro. Rptas.**	0	4	4	23	4	35
	Porcentaje	0	11,43	11,43	65,71	11,43	100
Minimizar gastos	**Nro. Rptas.**	0	0	8	15	12	35
	Porcentaje	0	0	22,86	42,86	34,29	100
Importar Materia Prima	**Nro. Rptas.**	0	4	4	27	0	35
	Porcentaje	0	11,43	11,43	77,14	0	100
Tecnología	**Nro. Rptas.**	0	0	12	23	0	35
	Porcentaje	0	0	34,29	65,71	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 67. REDUCIR COSTOS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

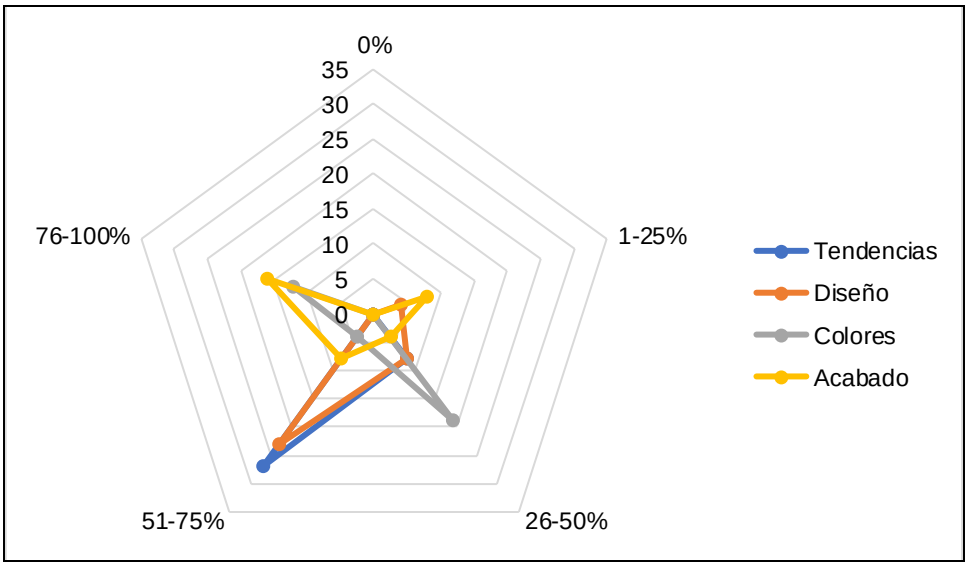
La ventaja del sector textil exportador de la ciudad de La Paz frente a sus competidores internacionales en cuanto al producto es: manejo de buenas tendencias (77,14%), un buen diseño (65,71%), manejo regular de los colores (54,29%) y un muy buen acabado (42,86%). Se tiene una media de 2,7.

TABLA 76. VENTAJA EN CUANTO A PRODUCTO

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Tendencias	**Nro. Rptas.**	0	0	8	27	0	35
	Porcentaje	0	0	22,86	77,14	0	100
Diseño	**Nro. Rptas.**	0	4	8	23	0	35
	Porcentaje	0	11,43	22,86	65,71	0	100
Colores	**Nro. Rptas.**	0	0	19	4	12	35
	Porcentaje	0	0	54,29	11,43	34,29	100
Acabado	**Nro. Rptas.**	0	8	4	8	15	35
	Porcentaje	0	22,86	11,43	22,86	42,86	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 68. VENTAJA EN CUANTO A PRODUCTO



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

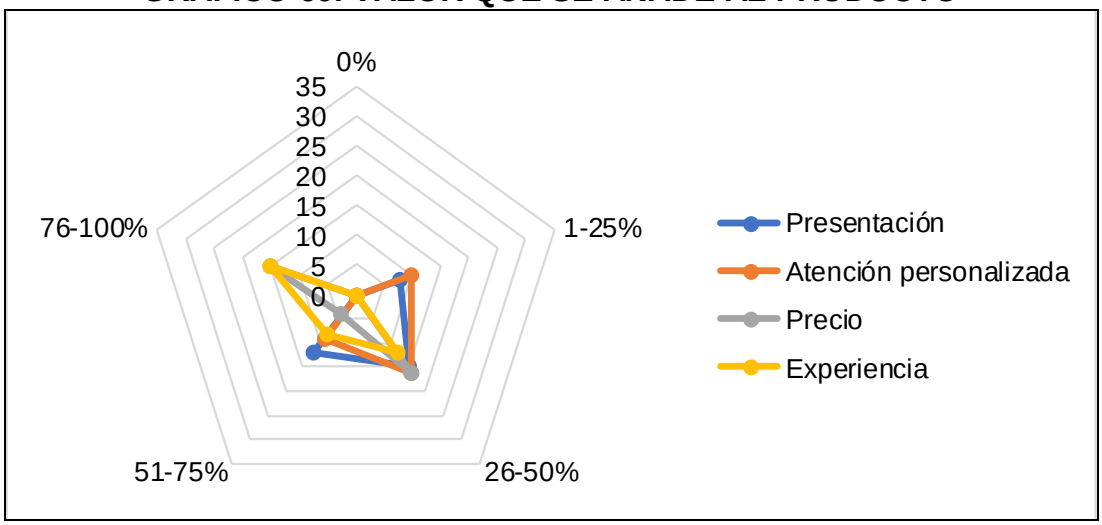
Los elementos de valor que añaden al producto que ofrece el sector textil de la ciudad de La Paz frente a la competencia internacional es la muy buena experiencia en el sector (42,86%), la mayoría de los entrevistados consideran que se tiene una regular presentación (42,86%), regular atención de forma personalizada a los clientes (45,71%) y regular precio (45,71%). Se tiene una media de 2,5.

TABLA 77. VALOR QUE SE AÑADE AL PRODUCTO

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Presentación	**Nro. Rptas.**	0	8	15	12	0	35
	Porcentaje	0	22,86	42,86	34,29	0	100
Atención personalizada	**Nro. Rptas.**	0	10	16	9	0	35
	Porcentaje	0	28,57	45,71	25,71	0	100
Precio	**Nro. Rptas.**	0	0	16	4	15	35
	Porcentaje	0	0	45,71	11,43	42,86	100
Experiencia	**Nro. Rptas.**	0	0	12	8	15	35
	Porcentaje	0	0	34,29	22,86	42,86	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 69. VALOR QUE SE AÑADE AL PRODUCTO



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.12. INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

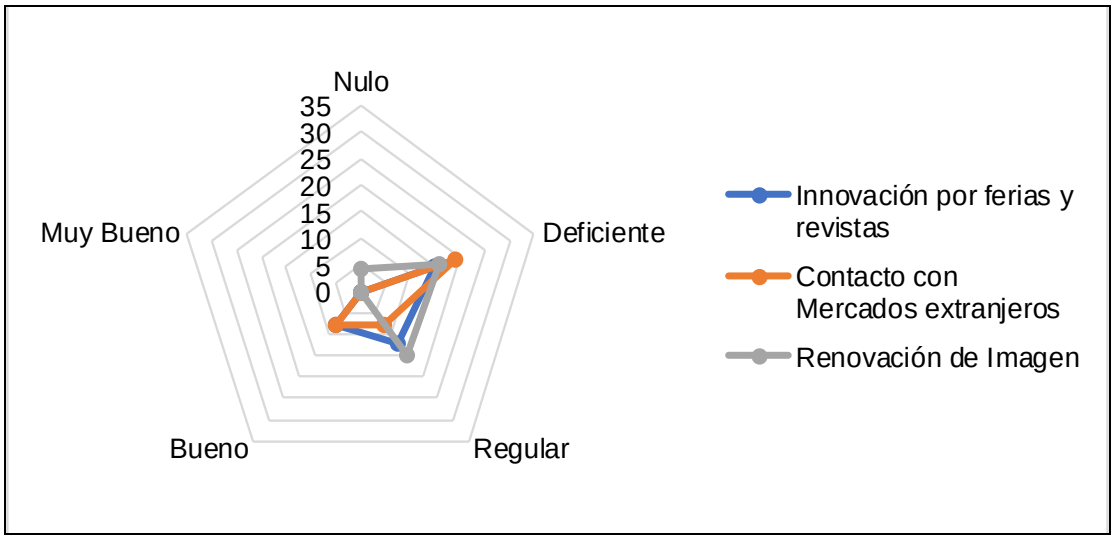
Las innovaciones que se han realizado en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz en el área de marketing internacional han sido deficientes en las ferias y revistas (42,86%), deficiente en el contacto con mercados extranjeros (54,29%) y deficiente en la renovación de imagen. Se tiene una media de 1,6.

TABLA 78. MARKETING INTERNACIONAL

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Innovación por ferias y revistas	**Nro. Rptas.**	0	15	12	8	0	35
	Porcentaje	0	42,86	34,29	22,86	0	100
Contacto con Mercados extranjeros	**Nro. Rptas.**	0	19	8	8	0	35
	Porcentaje	0	54,29	22,86	22,86	0	100
Renovación de Imagen	**Nro. Rptas.**	4	16	15	0	0	35
	Porcentaje	11,43	45,71	42,86	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 70. MARKETING INTERNACIONAL



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

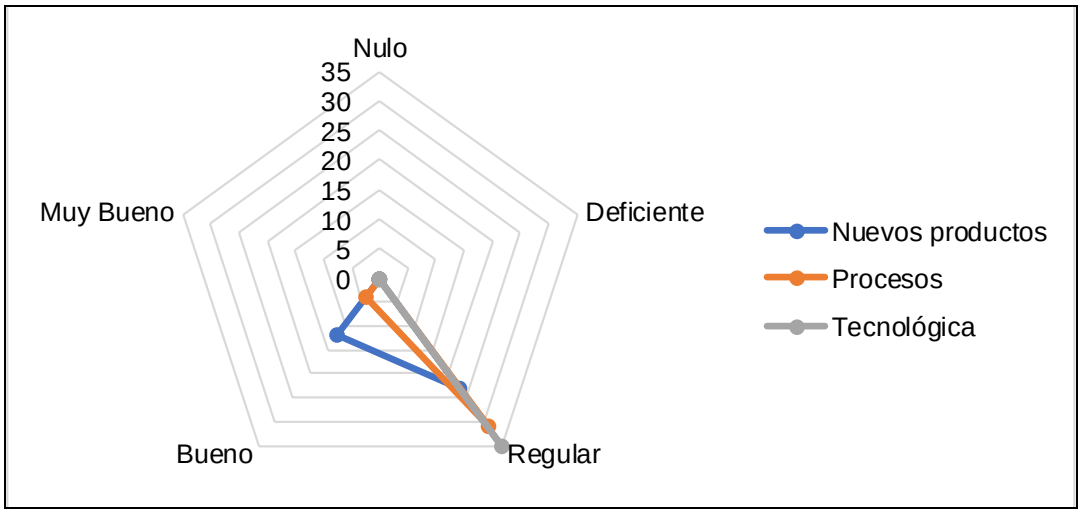
Las innovaciones que se han realizado en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz en el área de producción ha sido regular en relación a nuevos productos (65,71%), regular en los procesos de producción (88,57%) y regular en el uso de tecnología (100%). Se tiene una media de 2,2.

TABLA 79. ÁREA DE PRODUCCIÓN

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Nuevos productos	**Nro. Rptas.**	0	0	23	12	0	35
	Porcentaje	0	0	65,71	34,29	0	100
Procesos	**Nro. Rptas.**	0	0	31	4	0	35
	Porcentaje	0	0	88,57	11,43	0	100
Tecnológica	**Nro. Rptas.**	0	0	35	0	0	35
	Porcentaje	0	0	100	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 71. ÁREA DE PRODUCCIÓN



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

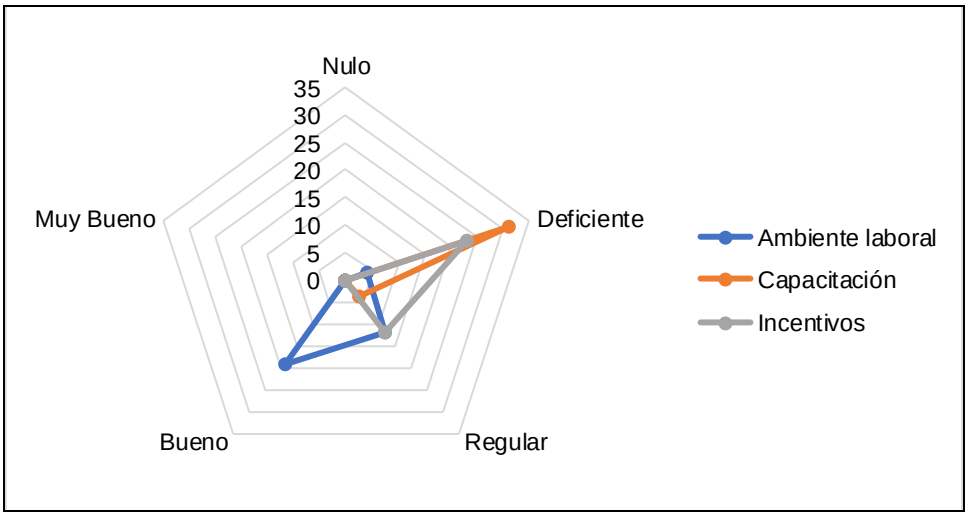
Las innovaciones que se han realizado en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz en el área de recursos humanos han sido buenas en relación al ambiente laboral (54,29%), deficiente en capacitación (88,57%) y deficiente en incentivos (65,71%). Se tiene una media de 1,6.

TABLA 80. ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nulo	**Deficiente**	**Regular**	**Bueno**	**Muy Bueno**	**TOTAL**
Ambiente laboral	**Nro. Rptas.**	0	4	12	19	0	35
	Porcentaje	0	11,43	34,29	54,29	0	100
Capacitación	**Nro. Rptas.**	0	31	4	0	0	35
	Porcentaje	0	88,57	11,43	0	0	100
Incentivos	**Nro. Rptas.**	0	23	12	0	0	35
	Porcentaje	0	65,71	34,29	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 72. ÁREA DE RECURSOS HUMANOS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

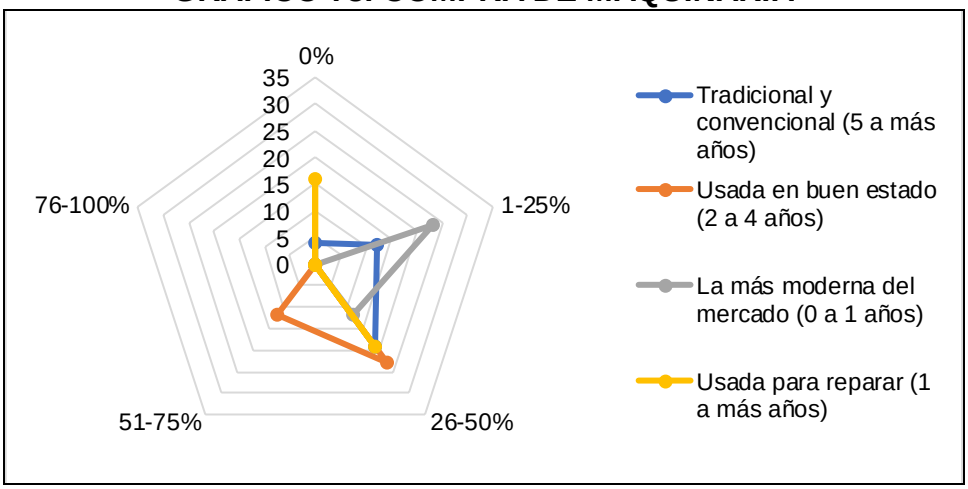
Para cubrir la necesidad tecnológica se recurre a la compra de maquinaria algunas veces (54,29%) tradicional y convencional (5 a más años), algunas veces (65,71%) usada en buen estado (2 a 4 años), muy pocas veces (65,71%) la más moderna del mercado (0 a 1 años) y algunas veces (54,29%) usada para reparar (1 a más años). Se tiene una media de 1,6.

TABLA 81. COMPRA DE MAQUINARIA

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	**TOTAL**
Tradicional y convencional (5 a más años)	**Nro. Rptas.**	4	12	19	0	0	35
	Porcentaje	11,43	34,29	54,29	0	0	100
Usada en buen estado (2 a 4 años)	**Nro. Rptas.**	0	0	23	12	0	35
	Porcentaje	0	0	65,71	34,29	0	100
La más moderna del mercado (0 a 1 años)	**Nro. Rptas.**	0	23	12	0	0	35
	Porcentaje	0	65,71	34,29	0	0	100
Usada para reparar (1 a más años)	**Nro. Rptas.**	16	0	19	0	0	35
	Porcentaje	45,71	0	54,29	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 73. COMPRA DE MAQUINARIA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

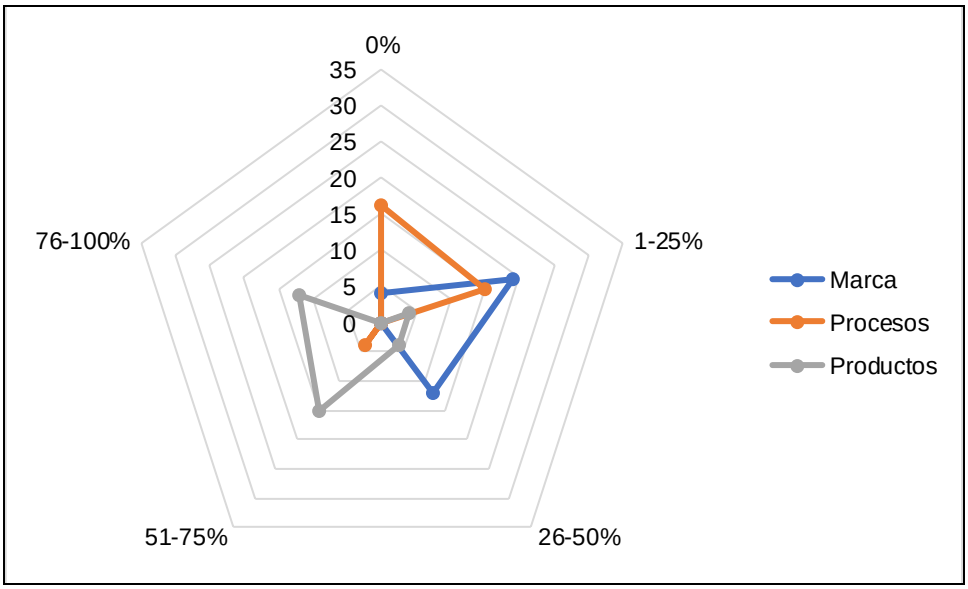
Los productos y procesos que son de creación propia del sector textil exportador de la ciudad de La Paz y se encuentran debidamente patentados en cuestión de marca son muy pocos (54,29%), en los procesos ninguno (45,71%) o muy pocos (42,86%) y en los productos casi todos (42,86%). Se tiene una media de 1,7.

TABLA 82. PRODUCTOS DE CREACIÓN PROPIA

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Ninguno	**Muy pocos**	**Algunos**	**Casi todos**	**Todos**	**TOTAL**
Marca	**Nro. Rptas.**	4	19	12	0	0	35
	Porcentaje	11,43	54,29	34,29	0	0	100
Procesos	**Nro. Rptas.**	16	15	0	4	0	35
	Porcentaje	45,71	42,86	0	11,43	0	100
Productos	**Nro. Rptas.**	0	4	4	15	12	35
	Porcentaje	0	11,43	11,43	42,86	34,29	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 74. PRODUCTOS DE CREACIÓN PROPIA



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

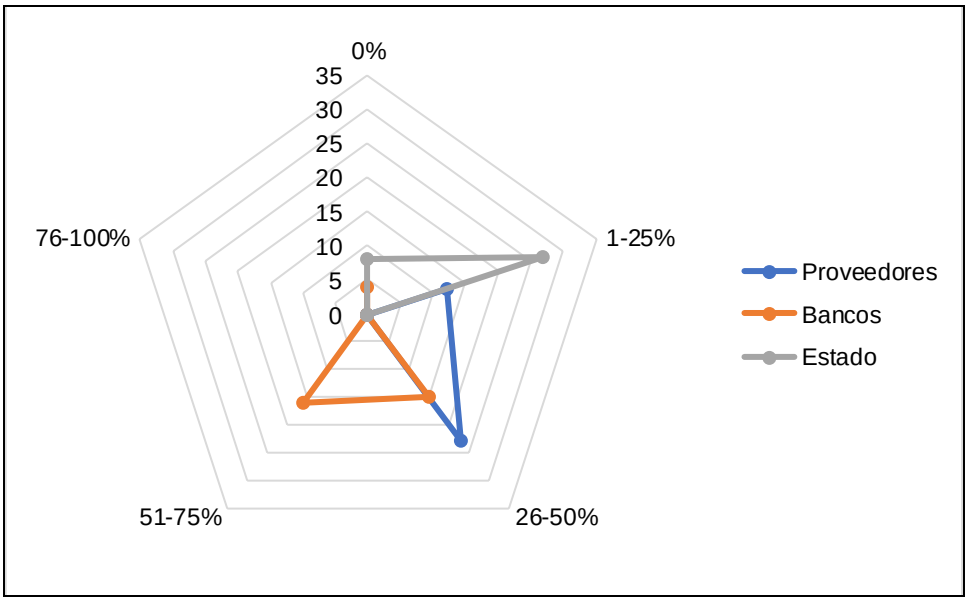
Los organismos que proveen financiamiento para programas de investigación y desarrollo del sector textil exportador de la ciudad de La Paz casi siempre son los bancos (45,71%), alguna vez los proveedores (65,71%) y muy pocas veces el Estado (77,14%). Se tiene una media de 1,6.

TABLA 83. FINANCIAMIENTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	**TOTAL**
Proveedores	**Nro. Rptas.**	0	12	23	0	0	35
	Porcentaje	0	34,29	65,71	0	0	100
Bancos	**Nro. Rptas.**	4	0	15	16	0	35
	Porcentaje	11,43	0	42,86	45,71	0	100
Estado	**Nro. Rptas.**	8	27	0	0	0	35
	Porcentaje	22,86	77,14	0	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 75. FINANCIAMIENTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

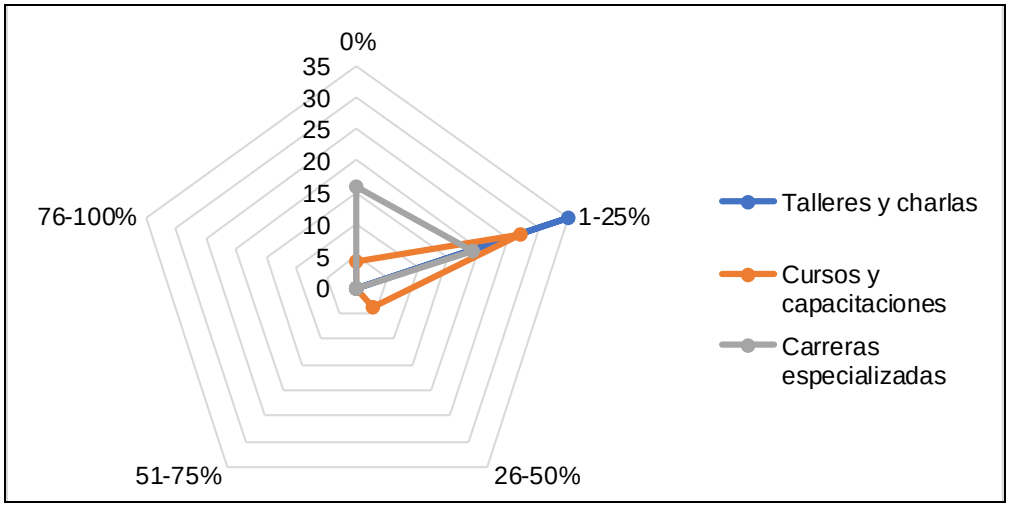
Los programas que ofrecen las universidades para mejorar la competitividad del sector textil exportador de la ciudad de La Paz se realizan muy pocas veces en los formatos de talleres y charlas (100%), cursos de capacitación (77,14%) y carreras especializadas (54,29%). Se tiene una media de 0,8.

TABLA 84. PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN UNIVERSITARIOS

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%	
		Nunca	**Muy pocas veces**	**Algunas veces**	**Casi siempre**	**Siempre**	**TOTAL**
Talleres y charlas	**Nro. Rptas.**	0	35	0	0	0	35
	Porcentaje	0	100	0	0	0	100
Cursos y capacitaciones	**Nro. Rptas.**	4	27	4	0	0	35
	Porcentaje	11,43	77,14	11,43	0	0	100
Carreras especializadas	**Nro. Rptas.**	16	19	0	0	0	35
	Porcentaje	45,71	54,29	0	0	0	100

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

GRÁFICO 76. PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN UNIVERSITARIOS



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas

4.2.13. APROXIMACIÓN AL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL

Bolivia se encuentra en transición de la primera etapa Orientación por Factores a la segunda etapa de Orientación por Eficiencia, al igual que el sector textil de la ciudad de La Paz que presenta el mismo comportamiento.

TABLA 85. ETAPAS DE DESARROLLO

	Bolivia	**Sector Textil La Paz**
Requerimientos básicos	38%	32%
Promotores de eficiencia	34%	33%
Factores de innovación y sofisticación	28%	35%
Total	**100%**	**100%**

Fuente: Reporte de Competitividad Global y datos de entrevista

Los “requerimientos básicos” a nivel nacional obtuvieron una calificación en el índice WEF de 4,22 mientras que el sector textil de la ciudad de La Paz 1,94, demostrando una brecha de 2,29 puntos negativos.

Los “promotores de eficiencia en Bolivia tienen un índice WEF de 3,37, mientras que el sector textil tiene un índice de 1,94, evidenciando una brecha de 1,41 punto negativo.

Los “factores de innovación y sofisticación” a nivel nacional obtuvieron una calificación de 3,35 en el índice WEF, mientras que el sector textil 2,1, demostrando una brecha de 1,25 puntos negativos.

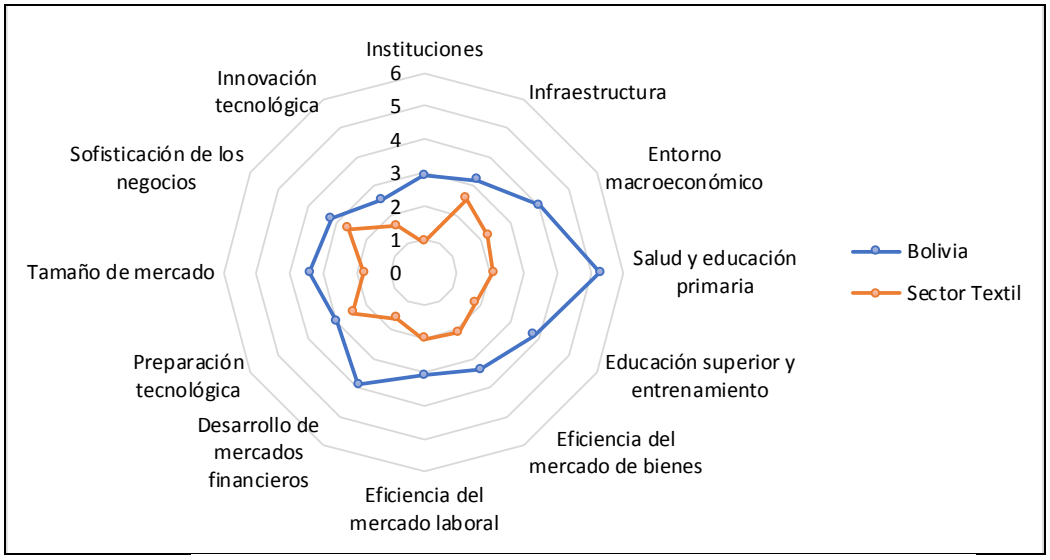
El diamante de competitividad se grafica en base a los resultados obtenidos en el levantamiento de datos mediante la encuesta realizada a empresarios textiles que exportan. A continuación, se muestra las brechas existentes en cada uno de los pilares fundamentales de la competitividad a nivel nacional y los resultados obtenidos en la investigación realizada al sector textil de la ciudad de La Paz.

TABLA 86. TOTALES DE PILARES DE COMPETITIVIDAD DE BOLIVIA FRENTE AL SECTOR TEXTIL DE LA CIUDAD DE LA PAZ

		Bolivia	Sector Textil La Paz	Brecha
REQUERIMIENTOS BASICOS		**3,85**	**1,94**	**-1,91**
1	Instituciones	2,90	0,90	-2,00
2	Infraestructura	3,20	2,55	-0,65
3	Entorno macroeconómico	4,00	2,20	-1,80
4	Salud y educación primaria	5,30	2,10	-3,20
PROMOTORES DE EFICIENCIA		**3,43**	**1,96**	**-1,47**
5	Educación superior y entrenamiento	3,80	1,80	-2,00
6	Eficiencia del mercado de bienes	3,40	2,08	-1,32
7	Eficiencia del mercado laboral	3,10	2,00	-1,10
8	Desarrollo de mercados financieros	3,90	1,60	-2,30
9	Preparación tecnológica	3,00	2,45	-0,55
10	Tamaño de mercado	3,40	1,80	-1,60
FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN		**2,85**	**2,10**	**-0,75**
11	Sofisticación de los negocios	3,20	2,60	-0,60
12	Innovación tecnológica	2,50	1,60	-0,90
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD		**3,54**	**2,00**	**-1,38**

Fuente: Reporte de Competitividad Global y datos de entrevista

GRÁFICO 77. BRECHAS COMPETITIVAS BOLIVIA Y SECTOR TEXTIL



Fuente: Reporte de Competitividad Global y datos de entrevista

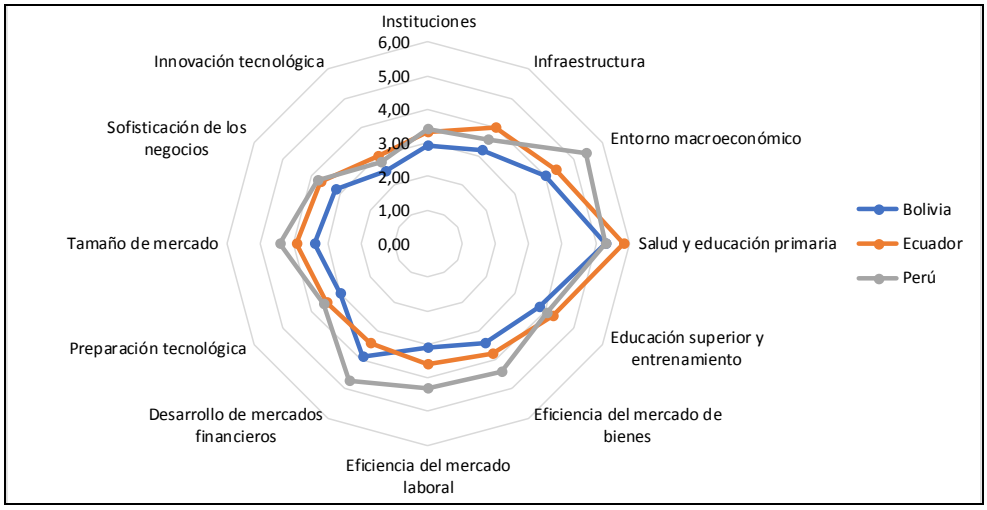
Se realiza una comparación entre los datos de competitividad de Bolivia frente a Ecuador y Perú.

TABLA 87. TOTAL DE PILARES DE COMPETITIVIDAD DE BOLIVIA, ECUADOR Y PERÚ

		Bolivia	Ecuador	Perú	Brecha con Ecuador	Brecha con Perú
REQUERIMIENTOS BASICOS		**3,85**	**4,38**	**4,43**	**-0,53**	**-0,58**
1	Instituciones	2,90	3,30	3,40	-0,40	-0,50
2	Infraestructura	3,20	4,00	3,60	-0,80	-0,40
3	Entorno macroeconómico	4,00	4,40	5,40	-0,40	-1,40
4	Salud y educación primaria	5,30	5,80	5,30	-0,50	0,00
PROMOTORES DE EFICIENCIA		**3,43**	**3,75**	**4,25**	**-0,32**	**-0,82**
5	Educación superior y entrenamiento	3,80	4,30	4,10	-0,50	-0,30
6	Eficiencia del mercado de bienes	3,40	3,80	4,40	-0,40	-1,00
7	Eficiencia del mercado laboral	3,10	3,60	4,30	-0,50	-1,20
8	Desarrollo de mercados financieros	3,90	3,40	4,70	0,50	-0,80
9	Preparación tecnológica	3,00	3,50	3,60	-0,50	-0,60
10	Tamaño de mercado	3,40	3,90	4,40	-0,50	-1,00
FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN		**2,85**	**3,35**	**3,30**	**-0,50**	**-0,45**
11	Sofisticación de los negocios	3,20	3,70	3,80	-0,50	-0,60
12	Innovación tecnológica	2,50	3,00	2,80	-0,50	-0,30
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD		**3,38**	**3,83**	**3,99**	**-0,45**	**-0,61**

Fuente: Reporte de Competitividad Global

GRÁFICO 78. BRECHAS COMPETITIVAS DEL SECTOR TEXTIL DE BOLIVIA, PERÚ Y ECUADOR



Fuente: Reporte de Competitividad Global

A continuación, se realiza una comparación entre los datos del sector textil de la ciudad de La Paz y el sector textil de Ecuador y Perú.

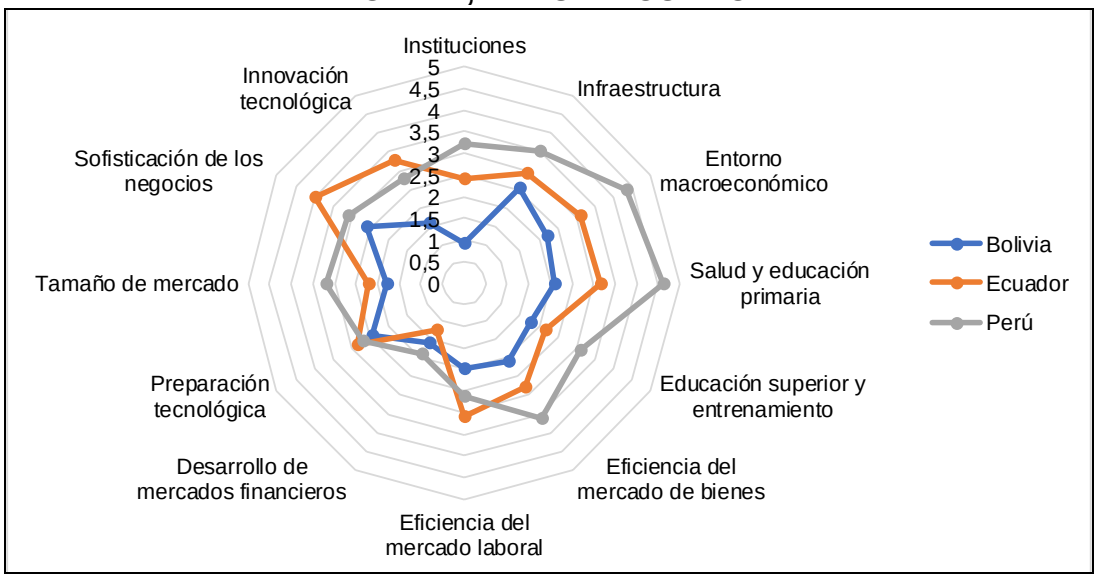
TABLA 88. TOTAL DE PILARES DE COMPETITIVIDAD SECTOR TEXTIL

		Sector Textil La Paz	Sector Textil Ecuador	Sector Textil Perú	Brecha con Ecuador	Brecha con Perú
REQUERIMIENTOS BASICOS		**1,94**	**2,90**	**3,93**	**-0,96**	**-1,99**
1	Instituciones	0,90	2,41	3,23	-1,51	-2,33
2	Infraestructura	2,55	2,94	3,53	-0,39	-0,98
3	Entorno macroeconómico	2,20	3,10	4,32	-0,90	-2,12
4	Salud y educación primaria	2,10	3,15	4,63	-1,05	-2,53
PROMOTORES DE EFICIENCIA		**1,96**	**2,40**	**2,86**	**-0,44**	**-0,91**
5	Educación superior y entrenamiento	1,80	2,19	3,10	-0,39	-1,30
6	Eficiencia del mercado de bienes	2,08	2,80	3,60	-0,72	-1,52
7	Eficiencia del mercado laboral	2,00	3,08	2,64	-1,08	-0,64
8	Desarrollo de mercados financieros	1,60	1,27	1,92	0,33	-0,32
9	Preparación tecnológica	2,45	2,84	2,70	-0,39	-0,25
10	Tamaño de mercado	1,80	2,21	3,20	-0,41	-1,40
FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN		**2,60**	**3,97**	**3,12**	**-1,37**	**-0,52**
11	Sofisticación de los negocios	2,60	3,97	3,12	-1,37	-0,52
12	Innovación tecnológica	1,60	3,27	2,80	-1,67	-1,20
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD		**2,16**	**3,09**	**3,30**	**-0,93**	**-1,14**

Fuente: Reporte de Competitividad Global y datos de entrevista

Se puede observar como Bolivia tiene brechas negativas en cada uno de los pilares en relación al Perú siendo en promedio general la brecha de -1,14, la misma implica una diferencia considerable con el mercado exportador nacional, considerando que La Paz tiene la mayor cantidad de empresas textiles que exportan. En el caso de Ecuador la brecha es menor, pero aun negativa con un promedio de -0,93, tomando en cuenta que tiene un comportamiento similar al mercado exportador de textiles de la ciudad de La Paz.

GRÁFICO 79. BRECHAS COMPETITIVAS DEL SECTOR TEXTIL DE BOLIVIA, PERÚ Y ECUADOR



Fuente: Reporte de Competitividad Global y datos de entrevista

4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.3.1. COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL

- **Ventaja Comparativa Absoluta.-** En Bolivia las exportaciones de materias textiles y sus manufacturas presentan mayor proporción que las importaciones en la gestión 2008 con un VCA de 18%, en 2009 de 34% y en 2010 de 21%, a partir de la gestión 2011 las importaciones han estado presentes en mayor medida que las exportaciones, teniendo un VCA negativo, con un promedio de las nueve gestiones de -20%. En el

caso de La Paz, en la gestión 2008, 2009 y 2010, presentaron una alta cobertura siendo estos productos exportados con mayor valor que lo que se importa, a partir del 2011 se tiene una cobertura baja siendo que las importaciones textiles superan a las exportaciones, con un promedio total de -23%.

- **Índice de concentración Herfindahl–Hirschman.-** Según el análisis Bolivia presenta un mercado de exportaciones concentrado en principalmente en los Hidrocarburos con un índice de 0,207571 superior al 0,18, con una baja concentración en otros sectores como el textil con un índice de 0,000005.

- **Índice Trade Overlap.-** Se puede determinar que el grado de especialización de la industria textil en La Paz es medio con un TO de 0,6 y con un comercio intraindustrial, por otro lado, para entender mejor al comercio intraindustrial se considera:

  - Al comercio dentro de la misma industria ya sean importaciones o exportaciones.

  - Su fundamento es el intercambio de bienes similares.

  La eficiencia productiva es uno de los principales motivos para que una industria o un sector productivo pueda seguir creciendo y manteniéndose en el comercio internacional en este caso, sin embargo con los datos recopilados del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) y el Instituto Nacional de Estadística (INE), se puede ver que si bien el índice Trade Overlap refleja un comercio intraindustrial medio, las exportaciones se han visto realmente afectadas desde la desaparición del ATPDEA que abría el mercado estadounidense para los textiles bolivianos.

- **Índice de Grubel Lloyd.-** En la gestión 2008 en Bolivia se tiene un comercio intrasectorial con un 0,816 $\approx$ 1, es decir que casi se exporto el

mismo valor en materias textiles y manufacturas de las que se importó, a partir de eses año se presentó un comportamiento decreciente, presentando un comportamiento de comercio intersectorial, con un comercio desigual, donde las exportaciones decrecen y las importaciones crecen de forma impresionante en las gestiones 2008 al 2016 con un GL de 0,816 el 2008 hasta llegar a un GL de 0,212 el 2016. En La Paz en los años 2008 con un GL de 0,806 y el 2009 con un GL de 0,666, se tiene un comercio mayormente intrasectorial, exportando o importando casi la misma cantidad de materias textiles y sus manufacturas, en las demás gestiones se presenta un comercio intersectorial llegando el 2015 a un GL de 0,4994 para posteriormente el 2016 verse afectadas las exportaciones del sector textil de manera significativa.

- **Índice de Balassa.-** El periodo 2008 al 2016 se tiene una participación mínima en el comercio de materias textiles y sus manufacturas a nivel Bolivia. En el caso de La Paz se tienen una ventaja comparativa desde la gestión 2008 hasta el 2012, sin embargo, desde la gestión 2011 se decrementa el IVCR, a partir de la gestión 2013 hasta el 2015 se tiene una desventaja comparativa en la comercialización de Materias textiles y manufacturas.

4.3.2. FACTORES DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL SECTOR TEXTIL

De acuerdo con el Índice de Competitividad Global, los exportadores textiles de la ciudad de La Paz se encuentran en una introducción a la etapa de Promotores de Eficiencia ya que comienza a competir con base en procesos productivos más eficientes y productos más diferenciados; la educación superior y capacitación aun es deficiente; mercados de bienes, financieros y laborales regulares; el sector textil exportador busca consolidar el acceso a amplios mercados internacionales y la posibilidad de tomar ventaja de las tecnologías existentes; se vuelven pilares más críticos. Aún se requiere de

instituciones públicas y privadas que operen adecuadamente, infraestructura más desarrollada, un marco macroeconómico estable y una fuerza de trabajo saludable y educada, al menos en un nivel primario.

- **Primer Pilar: El entorno institucional.-** El marco dentro del cual los exportadores textiles de la ciudad de La Paz y el Gobierno interactúan para generar ingresos y riqueza en la economía, tiene una fuerte incidencia en la competitividad siendo en su mayoría regular o deficiente al tener una brecha negativa y amplia de -1,51 con el sector textil de Ecuador y de -2,33 con el sector textil del Perú, debido a que el Gobierno no desempeña un papel positivo en la forma en que las empresas textiles que exportan tienen acceso a estrategias y políticas de desarrollo, y que influye en las decisiones de inversión y la organización de la producción.

  La importancia de las instituciones no se limita al marco jurídico, siendo las actitudes del Gobierno hacia los mercados y las libertades y la eficiencia de sus operaciones muy importantes: el exceso de burocracia y los trámites burocráticos, el exceso, la corrupción, la deshonestidad en el tratamiento de los contratos públicos, la falta de transparencia y confiabilidad, o la dependencia política de imponer el sistema judicial importantes costos económicos para las empresas exportadoras textiles y ralentizar el proceso de desarrollo económico. Aunque la literatura económica se ha centrado principalmente en las instituciones públicas, las instituciones privadas también son un elemento importante en el proceso de creación de bienestar, considerando deficientes las gestiones de la CAMEX o Promueve. Además, los más importantes escándalos empresariales que se han producido en los últimos años como ENATEX, y la bajada de los precios del petróleo, han puesto de relieve la pertinencia de contabilidad y normas de información y transparencia para evitar el fraude y la mala gestión, garantizando el buen gobierno, y el mantenimiento de los inversores y los consumidores, siendo la

transparencia indispensable para el desarrollo de las empresas exportadoras textiles.

- **Segundo Pilar: La infraestructura amplia y eficiente.-** La infraestructura es un componente esencial para determinar la ubicación de la actividad textil. Al tener una regular calidad y disponibilidad de infraestructura física con una brecha negativa regular de -0,39 con el sector textil de Ecuador y de -0,98 con el sector textil del Perú, se incrementa el efecto de la distancia entre las regiones, con el resultado de carencia en la integración en el mercado de exportación textil de la ciudad de La Paz y de la conexión a los mercados de otros países y regiones. Además, la calidad y extensión de las redes de infraestructuras inciden significativamente en el crecimiento económico e incrementan las desigualdades de ingresos y la pobreza en una gran variedad de caminos. Se cuenta con suministros de electricidad, agua y gas buenos que están libres de interrupciones y la escasez de modo que las empresas y las fábricas pueden funcionar sin trabas. Por último, se cuenta con una regular red de telecomunicaciones que impide una rápida y libre circulación de la información, lo que no permite aumenta la eficiencia ante una económica global.

- **Tercer Pilar: La estabilidad macroeconómica.-** La estabilidad del entorno macroeconómico es importante para las empresas y, por lo tanto, es importante para la competitividad global de los exportadores textiles de la ciudad de La Paz. En relación a la estabilidad macroeconómica se tiene una brecha negativa regular de -0,9 con el sector textil de Ecuador y una brecha negativa amplia de -2,12 con el sector textil del Perú. Las empresas textiles actualmente no pueden tomar decisiones ante la carencia de mercados, siendo que el sector textil no influye de manera preponderante dentro el PIB en los últimos años ante la internación de productos extranjeros, en contra parte el sector tiene un efecto positivo en

el sector manufacturero siendo un generador de empleos directos e indirectos.

- **Cuarto Pilar: La salud y la educación primaria.-** Una mano de obra saludable es vital para la competitividad del sector textil exportador de la ciudad de La Paz. En el pilar de salud y educación primaria se tiene una brecha negativa amplia de -1,05 con el sector textil de Ecuador y de -2,53 con el sector textil del Perú, debido a que trabajadores con un nivel nutricional y salud regular no puede funcionar a su potencial, y serán menos productivos. La mala salud conduce a importantes costes para las empresas textiles, como los trabajadores enfermos son a menudo ausentes o funcionan a niveles más bajos de eficiencia, aunado a este hecho se tiene un nivel de atención en la prestación de los servicios de salud deficiente. Además de la salud, este pilar tiene en cuenta la cantidad y la calidad de la educación básica recibida por la población, que es deficiente. La mano de obra que ha recibido una deficiente educación formal puede realizar sólo el trabajo manual de base y considera que es mucho más difícil para adaptarse a los más avanzados procesos de producción y técnicas. La falta de educación básica, por lo tanto, se convierte en un obstáculo en el desarrollo empresarial del sector textil, con la búsqueda de empresas que difícil de ascender en la cadena de valor mediante la producción o el valor más sofisticados productos de alta intensidad.

- **Quinto Pilar: La educación superior y la formación de calidad de educación superior.-** La formación es crucial para el sector textil exportador de la ciudad de La Paz si desea ascender en la cadena de valor más allá de simples procesos de producción. En el pilar de educación superior y la formación de calidad de educación superior se tiene una brecha negativa regular de -0,39 con el sector textil de Ecuador y una brecha negativa amplia de -1,3 con el sector textil del Perú. En particular, el nivel de formación que tiene el personal que trabaja en el

sector textil exportador de la ciudad de La Paz se encuentra entre deficiente y nulo, generando trabajadores que no pueden ser capaces de adaptarse rápidamente a los cambios dentro las empresas. El nivel de educación que tienen el equipo de trabajo gerencial del sector tiene en consideración niveles de formación deficientes en la formación profesional impidiendo garantizar una constante mejora de las capacidades de los trabajadores a las necesidades cambiantes de la evolución de la economía.

- **Sexto Pilar: La eficiencia del mercado de bienes.-** El mercado del sector textil exportador de la ciudad de La Paz están en condiciones de producir una combinación adecuada de productos y servicios a la oferta y la demanda, así como para garantizar que estos productos pueden ser comercializados de manera más eficaz en la economía. La eficiencia del mercado de bienes del sector textil exportador de la ciudad de La Paz tiene una brecha negativa regular de -0,72 con el sector textil de Ecuador y una brecha negativa amplia de -1,52 con el sector textil del Perú. Es importante que haya mercados saludables dentro de la competencia, tanto nacionales como extranjeros, en el impulso de la eficiencia del mercado y, por tanto, la productividad de la empresa del sector textil exportador de la ciudad de La Paz no cuenta con la forma más eficiente de producción de bienes que demanda el mercado. La eficiencia dentro el mercado depende de los ejes de promoción del sector textil exportador de la ciudad de La Paz, careciendo en la utilización de herramientas de promoción, basándose en medios tradicionales o dependientes de la Cámara de Exportadores. Se debe resaltar la calidad del producto boliviano y el servicio pos-venta que se basa primordialmente en una comunicación telefónica. Una problemática del sector textil es el cumplimiento que tienen los proveedores nacionales y extranjeros con el sector textil exportador de la ciudad de La Paz en términos de materia

prima siendo el mismo regular o bueno, que influye en el cumplimiento de los contratos.

- **Séptimo Pilar: La eficiencia del mercado laboral.-** La eficacia y la flexibilidad del mercado laboral del sector textil exportador no garantiza el uso más eficiente de los recursos, impidiendo que los trabajadores den su mejor esfuerzo en sus puestos de trabajo. En la eficiencia del mercado laboral se tiene una brecha negativa regular de -0,72 con el sector textil de Ecuador y una brecha negativa amplia de -1,52 con el sector textil del Perú. Entonces, no se tiene el mejor entorno posible para el intercambio de bienes que requiere un mínimo de los impedimentos para la actividad empresarial a través de la intervención del gobierno, teniendo una competitividad obstaculizada por los sindicatos, gravosos impuestos, o políticas salariales difíciles de cumplir como el doble aguinaldo. Los mercados de trabajo eficientes deben también asegurar una clara relación entre el trabajador y sus esfuerzos de incentivos siendo actualmente calificada como buena por los empresarios textiles, así como la mejor utilización de los talentos disponibles, que incluye la equidad en el entorno empresarial entre las mujeres y los hombres. Las principales destrezas y habilidades que caracterizan al personal del sector textil exportador de la ciudad de La Paz son cognitiva y desarrollo de tareas operativas, y de manera regula la parte técnica profesional, eficacia personal, logro y acciones, las actitudes diferenciadoras e iniciativas.

- **Octavo Pilar: Desarrollo de mercados financieros.-** La actual bajada de precios del petróleo ha puesto de relieve la importancia crítica de los mercados financieros para el funcionamiento de la economía nacional. En el pilar denominado desarrollo de mercados financieros se tiene una brecha positiva regular de 0,33 con el sector textil de Ecuador y una brecha negativa regular de -0,32 con el sector textil del Perú, se debe resaltar la brecha positiva frente a Ecuador pero se requiere que sector textil cuente con recursos para realizar cambios tecnológicos,

reestructuración industrial e investigación y desarrollo de inversión empresarial no solo de la banca privada sino de financiamiento Estatal, siendo una minuciosa evaluación del riesgo un ingrediente clave. Un sector financiero eficiente también asegura que los innovadores con las buenas ideas con los recursos financieros para convertir esas ideas en productos y servicios comercialmente viables. Con el fin de cumplir todas aquellas funciones se requiere, además, contar con tasas preferenciales en la importación de materia prima, teniendo 51 a 75% de materia prima importada dentro el producto terminado, considerando que no se tiene desarrollada la producción nacional de estos insumos (hilos, botones, cremalleras, telas, etc.).

- **Noveno Pilar: Preparación tecnológica.-** Esta disposición Tecnológica mide la agilidad con la que el sector textil exportador de la ciudad de La Paz adopta las tecnologías existentes para mejorar la productividad de sus industrias. En el pilar de preparación tecnológica se tiene una brecha negativa regular de -0,39 con el sector textil de Ecuador y de -0,25 con el sector textil del Perú, debiendo tener en cuenta que la tecnología es un elemento importante para las empresas textiles para competir y prosperar se encuentra en desventaja frente a los dos pises de análisis. El punto central es que las empresas que operan en la ciudad de La Paz no tienen acceso principalmente a una producción automatizada. Esto no significa que el proceso de innovación es irrelevante. Sin embargo, el nivel de la tecnología a disposición de las empresas del sector textil exportador de la ciudad de La Paz se distingue por la habilidad de la mano de obra y recurriendo a cambios en los productos o en los procesos productivos del sector realizando el copiando de lo que hacen los competidores.

- **Décimo Pilar: El tamaño del mercado.-** El tamaño del mercado afecta a la productividad, ya que los grandes mercados permiten a las empresas textiles a aprovechar las economías de escala. En el pilar tamaño de mercado se tiene una brecha negativa regular de -0,41 con el sector textil

de Ecuador y una brecha negativa amplia de -1,4 con el sector textil del Perú. Se debe considerar que los mercados internacionales se han convertido en un sustituto del mercado nacional, especialmente para los pequeños productores. Por lo tanto, las exportaciones del sector textil se pueden considerar como un sustituto de la demanda interna teniendo como ventajas frente a la competencia internacional la buena calidad del producto, buena terminación/confección y un buen diseño, pero que no se desarrolló por la capacidad que tienen los mercados internacionales de incentivos sobre la producción textil.

- **Decimoprimer Pilar: Sofisticación de los negocios.-** La sofisticación de negocios es favorable a una mayor eficiencia en la producción de bienes, esto conduce, a su vez, al aumento de la productividad, mejorando así la competitividad del sector. En la sofisticación del negocio se tiene una brecha amplia de -1,37 con el sector textil de Ecuador y una brecha negativa regular de -0,52 con el sector textil del Perú, entonces, se puede determinar que las medidas que toma el sector textil exportador de la ciudad de La Paz para mejorar la competitividad, en el caso de innovación son deficientes, regular al minimizar gastos, bueno en calidad, regular en control y cumplimiento, regular en planes de mercadeo, bueno en elegir el mejor proveedor, tiene buenos precios que son competitivos en los procesos de producción, deficiente información sobre el producto y reingeniería de procesos, regular liquidez, buen ambiente laboral y uso de la tecnología. La ventaja del sector textil exportador de la ciudad de La Paz frente a sus competidores internacionales en cuanto al producto es: manejo de buenas tendencias, un buen diseño, manejo regular de los colores y un muy buen acabado.

- **Décimo Segundo Pilar: Innovación.-** A pesar de importantes perfeccionamientos que se pueden obtener mediante la mejora de las instituciones, la construcción de infraestructuras, la reducción de la inestabilidad macroeconómica o la capacitación del capital humano, se

presentar que frente al correr del tiempo todos estos factores tienden a la disminución de los retornos si no se tiene procesos de innovación constantes. En el último pilar de la competitividad, innovación tecnológica, se tiene una brecha negativa amplia de -1,67 con el sector textil de Ecuador y de -1,2 con el sector textil del Perú, esto debido a las innovaciones que se han realizado en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz en el área de producción han sido regulares en relación a nuevos productos, procesos de producción y uso de tecnología.

4.3.3. COMPARACIONES CON PERÚ Y ECUADOR

Se realiza inicialmente un cotejo de los resultados obtenidos por el Foro Mundial de Economía (WEF) para la medición del Índice de Competitividad Global 2016-2017, comparando la competitividad de Bolivia que ocupa el puesto 121 con un índice de 3,54 bajando cuatro puestos respecto a la medición del 2015-2016 donde se encontraba en el puesto 117 con un índice de 3,60, frente al Perú que se encuentra en el puesto 67 con un índice de 4,23 subiendo 2 puestos en relación a la medición 2015-2016 donde se posicionaba en el puesto 69 con un índice de 4.21, también se considera a Ecuador que ocupa el puesto 91 con un índice de 3,96 que descendió 15 puestos en relación a la medición realizada el 2015-2016 donde ocupaba el puesto 76 con un índice de 4,07.

Según el índice de ventajas comparativas de Exportaciones se establece que los productos textiles de exportación de Bolivia frente a Ecuador y Perú, se tiene que Perú presenta una ventaja competitiva de 18,41 veces en promedio del 2008 al 2016 y Ecuador 3,95 veces en promedio en el mismo lapso de tiempo. Se debe considerar que Ecuador tiene una participación mínima en el comercio exterior de materias textiles. Entonces, Bolivia se encuentra en una posición de desventaja relativa frente a Perú e incluso frente a Ecuador que presenta índices bajos de exportación.

A la vez se puede observar en el análisis de las brechas de los doce pilares de la competitividad en el sector textil exportador como Perú tiene mayores índices de competitividad en cada uno de los pilares con una brecha negativa para Bolivia de -1,14; en el caso de Ecuador las brechas son menores, pero aun existentes en relación a Bolivia que tiene un comportamiento de -0,93, exceptuando el desarrollo de mercados financieros donde Bolivia tiene una brecha positiva.

4.4. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

A continuación, se presenta un análisis de las variables identificadas en la operacionalización de las variables, permitiendo la misma la comprobación de la hipótesis de trabajo, sobre la incidencia de la estructura comercial actual dentro el sector textil de la Ciudad de La Paz como más representativo siendo un reflejo del comportamiento del sector textil boliviano.

TABLA 89. ANÁLISIS DE VARIABLES

VARIABLE	INDICADORES	RESULTADOS
Comportamiento de la balanza comercial del sector textil.	Ventaja Comparativa Absoluta	Baja cobertura
	Índice de Herfindahl–Hirschman	Mercado concentrado en los hidrocarburos
	Índice de Trade Overlap	Especialización media
	Índice de Grubel Lloyd	Comercio sectorial medio
	Índice de Balassa	Desventaja comparativa
Factores de la competitividad internacional en el sector textil	Orientación por factores	Transición de la orientación por factores a la orientación por eficiencia
	Orientación por eficiencia	
	Orientación por innovación	

Fuente: Elaboración Propia en base a resultados de análisis de balanza comercial y de los doce pilares de la competitividad.

La Hipótesis al ser utilizada como método de comprobación de los supuestos sobre la Balanza Comercial y la Competitividad Internacional, se tiene claro que las dos "*no son ni mutuamente exclusivos ni explícitamente separables. Entonces, se puede sostener que es inapropiado presentar un análisis de*

balanza comercial como una alternativa (sustituta) de un análisis de competitividad. Las dos teorías tienen que ser debidamente vistas como complementos más que como competidores en la formulación de políticas comerciales e industriales", realidad que no se ve reflejada actualmente dentro la estructura Estatal de toma de decisiones, tomando solo cifras globales como indicadores de progreso, por lo tanto la hipótesis se niega al tener dos vertientes para cada uno de los paradigmas, el primero para la competitividad basada en resultados que refiere a la balanza comercial que muestra los datos específicos de una realidad económica difícil para el sector textil, con problemáticas por decisiones gubernamentales y una dependencia a un mercado concentrado en los hidrocarburos. La segunda a la competitividad basada en factores causales que trata la Competitividad Internacional bajo el concepto de los doce pilares de la competitividad mostrando las problemáticas y virtudes en cada uno de los puntos fundamentales, encontrándose el sector textil boliviano en una posición complicada sin proceso de innovación constante, carencia de apoyo del aparato Estatal, dificultades en los procesos productivos. Entonces, se puede afirmar que: "*Las* ***variaciones del saldo de la balanza comercial*** *y la* ***competitividad internacional*** *del sector textil demuestran que existe una* ***incidencia negativa de la estructura económica, política y productiva actual del país sobre el desarrollo de la producción textil de la ciudad de La Paz***".

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.5. CONCLUSIONES

El sector manufacturero boliviano debido a: una tardía formación, las limitaciones del mercado local por su bajo poder adquisitivo y la falta de tecnología presenta un lento crecimiento. Aquellos que lograron la posibilidad de exportar productos textiles orientan las actividades a invertir en modernas tecnologías y diseños con calidades de exportación y de esta manera permanecen en esta actividad, no obstante, la incertidumbre de los mercados y las decisiones gubernamentales sobre los tratados comerciales generan una inestabilidad dentro el mercado textil. Además, el análisis del sector muestra que la actividad textil en Bolivia no ha podido encadenar las materias primas (algodón, lana de oveja y pelos de camélidos) con los productos finales como los hilados, los tejidos de punto y plano y los productos confeccionados. Esta situación ha llevado a las empresas textiles a depender de insumos importados como fibras naturales (algodón), fibras sintéticas (continuas), hilados de alpaca, tejidos de punto y plano, colorantes y productos químicos. Muchos de estos productos son internados de contrabando restando posibilidades a los producidos en el país, situación a la que se suma la competencia desleal, incremento en los costos laborales, de producción, de transporte, de materia prima, devaluación de la moneda en la región y los precios abaratados del mercado asiático y la importación de ropa usada; provocando situaciones de conflicto e incluso el cierre de empresas. Las empresas del sector textil tienen la característica de ser los mayores generadores de empleo permanente en Bolivia. Empleo que requiere de recursos humanos capacitados por las diferentes especialidades con las que cuenta esta actividad productiva: desde la apertura de los fardos de fibra, la alimentación a las cardadoras, hilatura, teñido, tejido de punto, tejido plano, acabado, lavado, diseño, corte, confección y embellecimiento. Considerando

los niveles de administración y gerencia, controles de calidad y comercialización. Es un sector de excelencia para la creación de empleos calificados y permanentes por ello cualquier esfuerzo para su conservación y crecimiento es necesario desde las políticas de Gobierno orientadas a la creación de empleo y la modernización del sector productivo nacional.

4.6. RECOMENDACIONES

Se recomienda optimizar el ambiente de interacción entre las empresas y el Gobierno, acrecentando la infraestructura necesaria para realizar tanto la producción como la exportación, orientar la estructura macroeconómica a una mentalidad productiva no basada en una dependencia total a las materias primas, siendo que una variación en el mercado de los precios internacionales como se vio en el análisis económico influye de gran manera en la estabilidad del País, y finalmente, es primordial el desarrollo de la salud y educación de las personas que generan actividades económicas en el país como elemento fundamental dentro la productividad. A medida que la nación vaya avanzando se debe tratar de competir con base en procesos productivos más eficientes y productos más diferenciados; la educación superior y capacitación especializada debe ser trabaja en conjunto con las instituciones de educación superior, siendo prioritarias para el acceso a empleo generando mercados laborales eficientes; y la posibilidad de tomar ventaja de las tecnologías existentes. Las instituciones Estatales, actualmente basan la mayoría de sus políticas en indicadores económicos como la balanza comercial, viéndose influenciada por la exportación de hidrocarburos, dejando de lado elementos específicos del sector como la competitividad comercial y sus distintos pilares, la base de esta premisa es la carencia de un estudio específico en las distintas entidades (públicas y privadas) de problemáticas cuantificables del sector textil que no tengan como base los indicadores económicos, debiendo considerar que el aumento de la competitividad significa aumento de la prosperidad, debiendo apuntar como sector textil a generar una economía competitiva, incrementando así la

probabilidad de crecer de forma sustentable e inclusiva, lo que significa más probabilidad de que todos los miembros de la sociedad se beneficien con los frutos del crecimiento económico, a partir de la premisa del impacto del sector textil en la creación de empleos directos e indirectos, generación impositiva y movimiento económico.

BIBLIOGRAFÍA

Andrade Nathalie, ***Análisis de las brechas competitivas en las Pymes de la industria manufacturera del distrito metropolitano de quito***, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ecuador, 2012.

Arancel Aduanero de Importaciones, Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, Bolivia, 2015.

Barragán, Rossana, ***Formulación de proyectos de investigación: guía de procedimientos básicos para la formulación de una investigación***, Fundación PIEB, Bolivia, 2011.

Boletín Electrónico Bisemanal del Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE Nº 325, Bolivia, 16 de junio del 2014

Boletín Electrónico Bisemanal Nº 534 – Bolivia, 15 de agosto de 2016 IBCE

Callejas, Ramiro, ***Para competir en el Mercosur, Bolivia tiene 5 tareas pendientes***, Periódico La Razón, Bolivia, 26 de julio de 2015.

Carrasco Sergio, ***Metodología de investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación***. Editorial San Marcos, Perú, 2009.

Cerdas Rodolfo, ***América Latina, globalización y democracia***, Flacso, Colombia, 1997.

Chapa Héctor, ***¿Cómo se mide la Competitividad de las Naciones?***, Facultad de Contaduría y Administración - Universidad Autónoma de Chihuahua, México, 2010.

Decreto Supremo N°. 29847 el 10 de diciembre de 2008, en funcionamiento desde el 26 de enero de 2009.

Diario la Razón, 22 de junio de 2014

Diario Página 7 domingo, 10 de julio de 2016

Diario Página 7, ***Exportaciones de confecciones (2003-2016)***, 25 de mayo de 2016.

Diario Página 7, lunes 23 de mayo de 2016

Diario, El Diario. 22 de abril del 2015

Durán José, Álvarez Mariano, ***Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial***, Publicación de las Naciones Unidas, Chile, 2008.

Esser, Klaus, **Competitividad Sistémica,** 1996.

Fernández, Daniel, ***Desciende crecimiento del sector industrial en Bolivia***, Periódico El Diario, Bolivia, 26 de marzo de 2016.

González Raquel, ***Diferentes Teorías del Comercio Internacional***, Revista Tendencias y nuevos desarrollos de la Teoría Económica Nro. 858, enero-febrero 2011.

Hernández, S. Roberto. ***Metodología de la Investigación*****,** México D.F.: McGraw Hill, 2010.

Herrarte Ainhoa, ***La Balanza de Pagos***, Universidad Autónoma de Madrid, España, 2004.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, ATPDEA ("*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*")

Ley 1483, Ley de Tratamiento Impositivo a las Exportaciones y la Resolución Biministerial Nº. 007/99 de 26 de marzo de 1999.

Mahmood Hasan Khan, ***La pobreza rural en los países en desarrollo, su relación con la política pública***, Fondo Monetario Internacional, EE.UU., 2001.

Marín, Carla, ***Mercosur firma protocolo de adhesión de Bolivia como socio pleno***, Periódico Página Siete, Bolivia, 17 de julio de 2015.

Márquez Omar, ***El Proceso de la Investigación***, Ediciones de la Universidad Ezequiel Zamora colección Docencia Universitaria, Venezuela, 2000.

Mercado, Carlos, ***Manufacturas en Bolivia es el segundo mayor tributador***, Periódico La Razón, Bolivia, 28 de mayo de 2016.

Mittelman James, ***Globalización: reflexión crítica***, Lynne Rienner, USA, 1996.

Muñiz, Rafael, ***Estadística Social***, Centro de Estudios Financieros, España, 2006.

Muriel Beatriz, ***Exportaciones y Empleo en Bolivia***, Instituto de Estudios Avanzados en Desarrollo, Bolivia, 2015.

Simoes Alexander, ***Exportaciones de Bolivia***, The Observatory of Economic Complexity OEC, 2015

Osorio Arcilla, Cristóbal, ***Diccionario de comercio internacional***, Grupo Editorial Iberoamérica, México, 1995. p. 48.

Porter Michael, ***La ventaja competitiva de las naciones***, Plaza & Janes Editores, España, 1991. p. 132.

Reporte de Competitividad Global, 2016

Resolución Normativa de Directorio No. 10-05-03 de 28 de marzo de 2003.

Reyes Luis, ***Lanzamiento del Informe de Competitividad global del Foro Económico Mundial***, Centro Latinoamérica para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible CLACDS, Costa Rica, 2015.

Ríos Lorena, ***El impacto de las ATPDEA en la agenda comercial de política exterior de Sudamérica, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales***, Ecuador, 2008.

Rodríguez, Arturo, ***Apertura Económica y Exportaciones en Bolivia***, Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Bolivia, 2004.

Saavedra, Fabián, Bolivia ***ocupa último lugar en exportación de manufacturas***, Periódico Opinión, Bolivia,18 de febrero, 2015.

Schwab Klaus, ***Reporte de la competitividad global***, Fórum Económico Mundial, Suiza, 2011-2012.

Scialabba Eliana, ***Economía Clásica: Ventajas Absolutas y Comparativas***, Ediciones Macchi, España, 2009.

Umaña Víctor, ***Competitividad en tiempos de crisis***, Centro Latinoamericano para la Competitividad y Desarrollo Sostenible, Guatemala, 2009.

Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas, UDAPE, Diagnósticos Sectoriales 7 (Industria), Bolivia, septiembre del 2015.

Vargas, Natalí, ***Los avatares de Bolivia sin el ATPDEA***, Periódico Pagina Siete, Bolivia, 18 de julio de 2015.

Yuren Maria Teresa, ***Leyes, Teorías y Modelos***, Trillas, México, 1978.

Zambrana, Julio, ***De Ametex a Enatex: el sueño hecho pesadilla***, Periódico El Deber, Bolivia, 14 de enero de 2016.

INSTITUCIONES

Banco Central de Bolivia

Banco Central de Reserva del Perú

Banco Central del Ecuador

Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA)

IBCE, Instituto Boliviano de Comercio Exterior.

IDEPRO IFD Desarrollo Empresarial

Instituto Nacional de Estadística INE

Instituto Nacional de Estadística, Desarrollo y Elaboración: Promueve Bolivia

PÁGINAS WEB

http://www.aduana.gob.bo/conveniosinternacionales/, recopilado el 20 de enero, 2017.

http://www.alba-tcp.org/, recopilado el 15 de diciembre, 2016.

http://www.comunidadandina.org/, recopilado el 20 de enero, 2017.

http://www.sice.oas.org/tpd/BOL_MER/BOL_MER_s.ASP, recopilado el 14 de noviembre, 2016.

www.ibce.org.bo/principales-noticias-bolivia, recopilado el 14 de noviembre, 2016.

www.sidunea.aduana.gov.bo, recopilado el 12 de febrero, 2017.

ANEXO I

GUÍA DE ENTREVISTA

CARACTERÍSTICAS PERSONALES Y PROFESIONALES

Entidad :

Nombre y Apellidos :

Cargo :

INSTRUCCIONES

A continuación encontrará una serie de preguntas que abarcan *las dimensiones determinadas buscando realizar un análisis de los factores de la competitividad internacional* del sector textil exportador de la Ciudad de La Paz.

1) INSTITUCIONES

Sección 1: Instituciones

1. ¿Qué instituciones públicas usted conoce y que guardan relación directa con el sector textil exportador de la ciudad de La Paz como consecuencia de su actividad en el comercio exterior?

_____

2. ¿De qué manera colaboran estas instituciones públicas para la existencia de un mercado de libre competencia?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Acceso a Créditos					
Compras públicas					
Acceso a Mercados					
Control del Contrabando					
Protección del sector					
Lucha contra la corrupción					
Otros_____					
Ninguno					

3. ¿De qué forma la ley protege los derechos del sector privado y la iniciativa privada?

Bastante	
Aceptable	
Regular	
Deficiente	
No existe	

Por qué?

_____

4. ¿Cuál es el nivel de satisfacción del sector textil exportador de la ciudad de La Paz con la prestación de los servicios de asociaciones o agremiaciones exportadoras?

76-100%	
51-75%	
26-50%	
1-25%	
0%	

¿Cuáles son?_____

Sección 2: Gobierno

1. ¿Qué mecanismo ofrece el Gobierno para el desarrollo del sector textil exportador?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Medidas Proteccionistas					
Créditos					
Compras públicas					
Capacitaciones					
Otros_____					
Ninguno					

2. ¿Qué políticas de Estado facilitan al sector textil exportador su inserción en el comercio internacional?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Plan de desarrollo					
Ferias					
Apertura de mercados					
Leyes de inversión					
Otros_____					
Ninguno					

3. ¿Qué tipo de política administrativa tiene el Gobierno para mejorar la competitividad del sector textil exportador?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Créditos					
Trámites					
Intereses					
Otros_____					
Ninguno					

4. ¿Cómo incide la política arancelaria, financiera, laboral y de comercio exterior en el desarrollo de la competitividad del sector textil exportador?

	Positivo	Negativo
Arancelaria		
Financiera		
Laboral		
Comercio Exterior		
Otra_____		
Otra_____		

2) INFRAESTRUCTURA

Sección 1: INFRAESTRUCTURA FISICA DEL ESTADO

1. ¿Cómo califica la calidad y disponibilidad de infraestructura física de…?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Transporte lacustre y marítimo					
Transporte terrestre y aéreo					
Telecomunicaciones					
Distribución de energía eléctrica y gas					
Puertos y aeropuertos					
Servicios sanitarios					

2. ¿En qué nivel influye el desarrollo de las actividades del sector textil exportador de la ciudad de La Paz la infraestructura de…?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Transporte lacustre y marítimo					
Transporte terrestre y aéreo					
Telecomunicaciones					
Distribución de energía eléctrica y gas					
Puertos y aeropuertos					
Servicios sanitarios					

Sección 2: SERVICIOS DEL SECTOR

1. ¿Cómo califica la calidad y disponibilidad de los servicios de…?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Energía Eléctrica					
Agua					
Gas					
Telefonía					
Internet					
Otros_____					

2. ¿En qué nivel afectan los costos de los servicios públicos (energía, agua, telefonía, etc.) en el desarrollo de las actividades del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Energía Eléctrica					
Agua					
Gas					
Telefonía					
Internet					
Otros_____					

3) ENTORNO MACROECONÓMICO

1. **¿Cuál considera que es la situación actual de las exportaciones de La Paz en relación al sector textil?**

   _____

2. **¿Considera usted que el desplome de los precios del petróleo y sus derivados afecta al sector textil?**

Si	
No	

   ¿Por qué?

   _____

3. **¿En qué porcentaje influye el sector textil exportador de La Paz en…?**

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
PIB					

Balanza Comercial					
Total Exportado					
Sector Manufactura					
Otros_____					

4. ¿Cuál es la participación del sector textil exportador de la ciudad de La Paz en el total de la exportación nacional?

	Participación
76-100%	
51-75%	
26-50%	
1-25%	
0%	

4) SALUD Y EDUCACIÓN PRIMARIA

1. **¿Cuál es el nivel nutricional de la fuerza laboral del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?**

Muy Bueno	
Bueno	
Regular	
Deficiente	
Pésimo	

2. **¿Cuál es el estado de saludo que tiene la fuerza laboral del sector textil exportador en la ciudad de La Paz?**

Muy Bueno	
Bueno	
Regular	
Deficiente	
Pésimo	

3. **¿Cuál es nivel de atención en los centros de salud a los que asiste la fuerza laboral del sector textil exportado de la ciudad de La Paz?**

Muy Bueno	
Bueno	
Regular	
Deficiente	
Pésimo	

4. ¿Cuál es el nivel de educación formal de la fuerza laboral que le permita adaptarse a técnicas y procesos productivos cada vez más complejos y avanzados dentro el sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

Muy Bueno	
Bueno	
Regular	
Deficiente	
Pésimo	

5) EDUCACIÓN SUPERIOR Y ENTRENAMIENTO

1. ¿Cuál es el nivel de formación que tiene el personal que trabaja en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Primaria					
Secundaria					
Técnica					
Universitaria					
Especialización					
Maestría					

2. ¿Qué porcentaje de educación tienen el equipo de trabajo gerencial del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Bachillerato					
Técnico					
Universitario					
Especialización					
Maestría					

6) EFICIENCIA DEL MERCADO DE BIENES

1. ¿Tiene el sector textil exportador de la ciudad de La Paz una estrategia de marketing o de mercado internacional?

Si	
No	

¿Por qué?_____

2. ¿Cuál es la política de fijación de precios del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Basados en costos de Producción					
Costos del mercado					
Servicio personalizado					
Margen de contribución					
Complejidad de productos					
Leyes tributarias					
Otros_____					

3. En caso de responder SI a la anterior pregunta, ¿Cuáles son los ejes de promoción y publicidad del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Web					
Catálogos y revistas					
Guías comerciales					
Afiliación a Cámaras					
Ferias Internacionales					
Embajadas					
Cámaras de Exportadores					
Otros_____					

4. ¿El sector textil exportador de la ciudad de La Paz ofrece un servicio de post venta?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Asistencia reclamos					
Garantía					
Llamadas telefónicas					
Comunicación constante					
Otros_____					

5. ¿Qué porcentaje de cumplimiento tiene el sector textil exportador de la ciudad de La Paz con sus clientes?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Calidad					
Precio					
Cantidad					
Tiempo					
Otros_____					

6. ¿Cuál es el cumplimiento que tienen los proveedores nacionales y extranjeros con el sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Materia prima					
Servicios básicos					
Logística					
Otros_____					

7) EFICIENCIA DEL MERCADO LABORAL

1. ¿Cuáles son las principales destrezas y habilidades que caracterizan a su personal del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Competencia genérica	Cognitivas					
	Técnico Profesionales					
	Otras_____					
Competencia técnica	Eficacia personal					
	Operativa					
	Logro y acción					
	Diferenciadoras					
	Otras_____					

2. ¿Cómo mide el sector textil exportador de la ciudad de La Paz la eficiencia y productividad de su fuerza laboral?

	0% Pésimo	1-25% Deficiente	26-50% Regular	51-75% Bueno	76-100% Muy Bueno
Índices de Producción					
Ahorro de recursos					
Cumplimiento objetivos					
Indicadores de gestión					
Otros_____					

3. ¿Cómo influyen los sindicatos en el nivel de productividad del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Positivamente					
Negativamente					
No influyen					

4. ¿Cómo califica las relaciones entre dueño y/o jefe y trabajadores en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

Muy Buena	
Buena	
Regular	
Deficiente	
Pésimo	

5. ¿Qué programas de desarrollo profesional y personal existen en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Capacitación profesional					
Otros _____					
Ninguno					

8) DESARROLLO DE MERCADO FINANCIEROS

Sección 1: APERTURA COMERCIAL

1. ¿Las ventas realizadas en el exterior son importantes para extender el mercado del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

Si	
No	

¿Por qué? _____

2. ¿Qué medio utiliza para realizar sus exportaciones?

		0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Directo	Venta Directa					
	Agentes					
	Distribuidor					
	Subsidiaria comercial					
	Otros_____					
Indirecto	Compañías de trading					
	Intermediarios comerciales					
	Otros_____					

¿Por qué? _____

3. ¿Quiénes certifican la calidad para los productos que exporta o que está en proceso de exportación del sector textil de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
IBNORCA					

SENAVEX					
Otros_____					
Ninguno					

4. ¿Cuál es la frecuencia de exportación del sector textil de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Anual					
Semestral					
Trimestral					
Otros_____					

5. ¿El sector textil de la ciudad de La Paz a que nuevos mercados piensa ingresar el año 2017?

_____

¿Cómo o por qué?_____

6. ¿Qué porcentaje de producto terminado utiliza materia prima importada?

76-100%	
51-75%	
26-50%	
1-25%	
0%	

¿Cuáles son?_____

7. ¿Quiénes son los principales países competidores sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Brasil					
Argentina					
China					
Otros_____					
Otros_____					
Otros_____					

Sección 2: MERCADO FINANCIERO

1. ¿Quién financia al sector textil exportador de la ciudad de La Paz para cambios tecnológicos, reestructuración industrial e investigación y desarrollo?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Recursos propios					
Banca Privada					
Financiamientos Estatales					
Ninguno					
Otros_____					

9) PREPARACIÓN TECNOLÓGICA

1. ¿Cuáles son las fortalezas tecnológicas que tiene la competencia internacional que la diferencia del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Fuerza tecnológica					
Recursos económicos					
Mayor productividad					
Productividad automatizada					
Mano de obra					
Ninguna					
Otros_____					

2. ¿Qué cambios en los productos o en los procesos productivos del sector textil exportador de la ciudad de La Paz cree usted que se han realizado copiando lo que hacen los competidores?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Operaciones _____					
Transporte _____					
Personal _____					
Producto_____					
Otros_____					

10) TAMAÑO DE MERCADO

1. ¿Cuáles son los productos ofertados por los segmentos del mercado del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Ropa Casual					
Ropa Deportiva					
Ropa Niños					
Ropa Industrial					
Pijamería					
Trajes de Baño					
Uniformes Empresariales o Institucionales					
Otros _____					

2. ¿Cuáles son los principales compradores del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Comercio al por mayor y al por menor					
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social					
Industria manufacturera					
Actividades de servicios administrativos y de apoyo					
Administración pública y defensa					
Enseñanza					
Público en general					
Otros _____					

3. ¿Qué ventajas o fortalezas tienen los productos textiles de la ciudad de La Paz frente a la competencia internacional?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Calidad de los productos					
Precio					
Experiencia					
Servicio					
Terminado/Confección					
Diseño					
Innovación en Productos					
Moda					
Posicionamiento de mercado					
Funcionalidad					
Infraestructura					
Otros _____					

4. ¿Cuáles son los principales canales de venta que se utilizan para que los productos textiles de la ciudad de La Paz lleguen al mercado internacional?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Directos					
Distribuidores					
Otros _____					

5. ¿Cuáles son los principales mercados a nivel internacional?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Brasil					
Venezuela					
Argentina					
Estados Unidos					
Otros _____					
Otros _____					

6. ¿Qué dificultades existen para ingresar en el mercado internacional?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Competencia					
Contrabando					
Materia prima importada					
Precios					
Capital					
Conocimiento técnico					
Mercado					
Política gubernamental					
Corrupción					
Cumplimiento de plazos					
Cumplimiento de volúmenes exportables					
Otros_____					

7. ¿En qué nivel afectan los aranceles por regiones, en la entrada de los textiles paceños a mercados internacionales?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Norte Americano					
Europeo					
Asiático					
Africano					
Otros _____					
Otros _____					

8. ¿Qué dificultades existe para posicionar los productos en el mercado internacional?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Competencia extranjera					
Transporte					
Capital					
Rentabilidad					

Mercado					
Volúmenes de Producción					
Otro_____					

11) SOFISTICACIÓN DE LOS NEGOCIOS

1. ¿El sector textil exportador de la ciudad de La Paz cuenta con un plan estratégico para enfrentar la competencia?

Si	
No	

¿Por qué?_____

2. Objetivos estratégicos como sector que desee alcanzar a mediano plazo son:

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Posicionamiento de marca					
Nuevos productos					
Expansión de mercados nacionales					
Invertir tecnología					
Liquidez					
Exportar mayores volúmenes					
Ampliar instalaciones					
Incrementar personal					
Disminución de costos					
Otros_____					

3. ¿Qué medidas toma el sector textil exportador de la ciudad de La Paz para mejorar la competitividad?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Innovación					
Minimizar gastos					
Calidad					
Control cumplimiento					
Planes de mercadeo					
Elegir mejor proveedor					
Precios competitivos					
Información					
Reingeniería procesos					
Liquidez					
Ambiente laboral					
Tecnología					
Ninguna					
Otros_____					

4. ¿Qué medidas toma el sector textil exportador para reducir sus costos?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Optimizar recursos					
Reingeniería procesos					
Aumentar volúmenes de producción					
Elegir mejor proveedor					
Minimizar gastos					
Importar Materia Prima					
Tecnología					
Ninguna					
Otros_____					

5. ¿Qué actividades en general conforman la cadena de valor del sector textil de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Proceso productivo					
Ventas, Producción, Compras, Diseño y Desarrollo productos					
NS/NC					
Otros					

6. ¿Cuál es la ventaja del sector textil exportador de la ciudad de La Paz frente a sus competidores internacionales en cuanto al producto?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Tendencias					
Diseño					
Colores					
Acabado					
Otras_____					

7. ¿Cuáles son los elementos de valor que añaden al producto que ofrece el sector textil de la ciudad de La Paz frente a la competencia internacional?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Presentación					
Atención personalizada					
Precio					
Experiencia					
Otros_____					

12) INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

1. ¿Qué innovaciones se han realizado en el sector textil exportador de la ciudad de La Paz en?

Área de marketing internacional:

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Innovación por ferias y revistas					
Contacto con Mercados extranjeros					
Renovación de Imagen					
Otros_____					

Área de producción:

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Nuevos productos					
Procesos					
Tecnológica					
Otros_____					

Área recursos humanos:

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Ambiente laboral					
Capacitación					
Incentivos					
Otros_____					

2. ¿Cómo mide la eficiencia y productividad del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Cumplimiento objetivos					
Ahorro de recursos					
Contratos firmados					
Calidad total					
Cumplimiento exigencias clientes					
Capacidad de producir					
Otros_____					

3. ¿Para cubrir la necesidad tecnológica se recurre a la compra de maquinaria…?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Tradicional y convencional (5 a más años)					
Usada en buen estado (2 a 4 años)					
La más moderna del mercado (0 a 1 años)					
Usada para reparar (1 a más años)					
Otros_____					

4. ¿Cuáles son las actividades del sector textil exportador de la ciudad de La Paz orientadas a promover el proceso de creatividad e innovación de productos y procesos?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Investigación y desarrollo					
Ferias					
Imitación de productos extranjeros					
Cumplimiento exigencias clientes					
Control de calidad					
Otros_____					

5. ¿Qué productos y procesos son de creación propia del sector textil exportador de la ciudad de La Paz y se encuentran debidamente patentados?

	Marca	Procesos	Productos
76-100%			
51-75%			
26-50%			
1-25%			
0%			

6. ¿Qué organismos proveen financiamiento para programas de desarrollo de investigación y desarrollo del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Proveedores					
Bancos					
Estado					
Otros_____					

7. ¿Qué programas ofrecen las universidades para mejorar la competitividad del sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Talleres y charlas					
Cursos y capacitaciones					
Carreras especializadas					
Otros_____					

13) MEDIO AMBIENTE

1. ¿Qué clase de desechos y desperdicios genera el sector textil exportador de la ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Desechos Textiles					
Plástico					
Desechos químicos					
Papel					
Otros_____					

2. ¿Cuál es el impacto que generan estos desechos en la Ciudad de La Paz?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
No contaminan					
Bajo impacto ambiental					
Gran impacto					
Otros_____					

3. ¿Qué medios utiliza el sector textil exportador de la ciudad de La Paz para manejar desechos y desperdicios?

	0%	1-25%	26-50%	51-75%	76-100%
Venta					
Recolector de basura					
Regalar					
Reciclaje					
Otros_____					

4. ¿El sector textil exportador de la ciudad de La Paz cuenta con planes de conservación ambiental?

Si	
No	

¿Por qué? _____

5. ¿Existe incentivos para el sector textil exportador por parte del Gobierno para la conservación ambiental?

Si	
No	

¿Por qué? _____

Mencione cualquier recomendación, que en su opinión, podría contribuir con el presente Trabajo de Investigación.

GRACIAS POR SU TIEMPO Y ATENCIÓN

ANEXO II

EMPRESAS TEXTILES CON REGISTRO ACTUALIZADO DE LA CIUDAD DE LA PAZ (FUNDEMPRESA)

PREPARACIÓN E HILADO DE FIBRAS TEXTILES

1. "ANDEAN CAMELID FIBER S.R.L"
2. "BOGAMA S.R.L."
3. "MADEHI" DE JAIME WAINTROB
4. "MOLLER" S.R.L.
5. "TALLERES COFITEX LTDA."
6. A.B.C.TEX
7. ACRILICOS Y TEXTILES ACRITEX LTDA.
8. ALTIFIBERS S.A.
9. ARCADOLA S.R.L
10. BENTEX LTDA.
11. COLORGRAF & RONITEX S.R.L.
12. EMPRESA DE FIBRAS TEXTILES " MIRTEX"
13. FABRICA DE FIELTROS DUVET SRL
14. HILANDERIA Y TEXTILES ILLIMANI S.R.L.
15. ILLAMPU TEXTILES S.R.L.
16. INDUSTRIAS TAKESI
17. INDUSTRIAS TEXTILES LUZ S.R.L. INTEXLUZ S.R.L.
18. KATHERINE GUMIEL CONZELMANN
19. L2 MODA TEXTIL S.R.L.
20. MANUFACTURAS TEXTILES FORNO S.A.
21. POLYESTER TEXTIL SOCIEDAD ANONIMA POLYTEX S.A.
22. REALDITEX
23. RUBEN GERARDO POMIER CARPIO
24. SURTEX S.R.L.
25. TAKECHUIMA S.R.L.

26. TASTEX LTDA.
27. TEJIDOS "UNITEX FIBER QUIM"
28. TEPOBOL S.R.L.
29. TEXMICBOL
30. TEXTIL CORDILLERA S.R.L. (TEXCOR S.R.L.)
31. TEXTILES "COPACABANA" DE JUAN CARLOS POMIER
32. TEXTILES INDUSTRIALES PACEÑA S.R.L.
33. VICTOR BASILIO TAPIA CORRALES

FABRICACIÓN DE TELAS

34. ECOTEXTILBO S.R.L.
35. GIOSAN SPORT
36. JULIO CEZAR MAMANI MENDOZA
37. MANUFACTURERA TEXTIL ROMALI S.R.L.

FABRICACIÓN DE TEJIDO DE PUNTO Y GANCHILLO

38. ANDEAN MYSTIQUE S.R.L.
39. AYWIRA (ALPACA DESIGN)
40. CITSOL
41. CORALIA TEXTILES
42. EULOGIA FLORES MAMANI
43. FABRICA DE TEJIDOS DE PUNTO LA POLONESA S.R.L.
44. FABRICA DE TEJIDOS MARITEX
45. FABRICA DE TEJIDOS YUAN TUNG S.R.L.
46. FANNY ROSMERY CALLE CHAVEZ
47. GONZALO CAMAYO BAUTISTA
48. HILANDERIA TEXTIL XIMENA REYNA POMIER ALIAGA
49. IVAN ALFREDO MUGA MAYTA
50. JORGE MUGA TANCARA
51. TALLERES TEYCOT S.R.L.
52. TEJIDOS CARLA ESCARCE LUCERO
53. TERESA VILLEGAS
54. TEXTILERA

FABRICACIÓN DE TAPICES Y ALFOMBRAS

55. IMPORTACION Y CONFECCION DE FRAZADAS EN GENERAL "LUCIO & ROSMERY"

FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS TEXTILES

56. "TRAINBOL S.R.L."
57. AIDECORA INDUSTRIAS DECORATIVAS
58. ARTESANIAS DE BORDADOS COSTURA MONCADA
59. ARTESANIAS EN BORDADOS BOLIVIA 1
60. BORDADOS COMPUTARIZADOS GIGANTE TRICOLOR
61. BORDADOS CULTURAL NAYRAQATA
62. CLAUSUBLISPORT
63. DAVID POMA FLORES
64. DINAMICA TEXTIL LTDA. DINATEX LTDA.
65. FABRICA DE TRENZADOS "SANDRA" S.R.L
66. MAISDA
67. MARIA EUGENIA MARTINEZ DE TAPIA
68. MOLLISACA YANAPA FLORENCIO
69. MOTIVATION S.R.L.
70. MULTIPRENDAS SERYBOR
71. NOELIA CRISTINA LIMA CANAVIRI
72. ORNATO-EMBELLECIMIENTO TEXTIL
73. PABLO RAFAEL MIRANDA SULLCALLA
74. RODOLFO MIGUEL MARQUEZ CALLE
75. TYKIRA S.R.L.
76. ZUDECOR.T

FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS TEXTILES EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR

77. "CACHACA" SERVICIOS INTEGRALES
78. "CONFECCIONES MADE-LUZ"
79. "RAYITOS DE CIELO"
80. "TEXTILES ANTEZANA"

81. BANDERAS COLMENA
82. CARMEN E. VILLEGAS PRIETO
83. CENTRO DE CARPAS BRASIL
84. CLAUDIO HUANCA CANTUTA
85. DAVID MAMANI NINA
86. ESTILO Y DISEÑOS DORETZI
87. FABRICA DE CINTAS Y TRENZADOS DAYSI S.R.L.
88. FELIX RENE CASAS QUISPE
89. I&I INVERSIONES INDUSTRIALES S.R.L.
90. ILLAWA
91. ITECO HOGARTEX S.R.L. (INDUSTRIA TEXTIL COMERCIAL HOGARTEX S.R.L.)
92. JHAROLY DECORACIONES
93. JULIO RAMIREZ RIOS
94. MANATEX S.R.L.
95. MANFRED FREDDY VARGAS CUELLAR
96. MAXI GREEN S.R.L.
97. PRODUCTOS QINATEX
98. SEGURITEX
99. SUPREME
100. TEXLA S.R.L.
101. VERONICA GILKA VILLAMIL TELLERIA DE VIDAURRE
102. VICTORIA MELENDREZ DE IRPA
103. VULTEXIBER LTDA.
104. WAMALIMA S.R.L.

ACABADO DE PRENDAS TEXTILES

105. "ORIGENES BOLIVIA" S.R.L. Calle. Jose Eduardo Guerrero N.2964 Z. Sopocachi telf: 2117169
106. AL-ZU ART SERIGRAFIA DIGITAL Calle. Jose Maria Urcullo N.925 Z. Alto San Pedro telf.:2490654
107. DESNUDARTE Calle. Nicolas Acosta N. 877 Z. San Pedro

108. FINATEX Av. Quintanilla Zuazo N. 630 Z. Pura Pura tel:2463211
109. FITEXBOL (JOSE LUIS AVILA CHAMBI) av arica N. 52 Z. Santa Rosa El Alto tel:2815500
110. HILANDERIA TEXTIL STAINTEX Calle. Nicolas Ortiz N. 2333 Z. San Antonio telf.:2237663
111. INDUSTRIA TEXTIL "EL SOL" Av. 31 de Octubre N.1816 Z. Villa San Antonio telf.:2230377
112. LEON EMBELLECIMIENTO TEXTIL Calle. 5 N. 311 Z. Villa La Merced
113. MODA TEXTIL DE COLORES S.R.L. Av. General Bilbao N. 1315 Z. Villa el Carmen telf.:2821935
114. NORTH SPORT Santa Cruz N. 399 Z. Rosario
115. SAMI TEXTILES S.R.L.
116. TEXBANA Calle. b N. 544-b Tejada Alpacoma
117. WILFREDO QUISBERT RAMOS Av. Baptista N. 873 Z. 14 de septiembre
118. YARA KAI S.R.L. pasaje Waldo ballivian sobre av. Ecuador n 531 edificio naranja print piso 1 ofi 1 z. Sopocachi 2423033