

CONSEJO DEPARTAMENTAL DE
COMPETITIVIDAD DE LA PAZ



CONSEJO DEPARTAMENTAL DE COMPETITIVIDAD DE LA PAZ
FEDERACION DE EMPRESARIOS PRIVADOS DE LA PAZ
CAMARA DE INDUSTRIAS DE LA PAZ
UNIDAD DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

ESTADO DE SITUACION DE LA COMPETITIVIDAD EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ

Autores: José A. León C.
Gonzalo M. Vidaurre A.
Javier Linares L.
Ricardo R. Álvarez S.

Agradecimiento:

**A todas los empresarios que han respondido las encuestas,
para la construcción de éste trabajo.**

**Al Departamento de La paz, por su incansable lucha,
en pro de mejores destinos para sus hijos.**

**ESTADO DE SITUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD
EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ**

CAPITULO 1	5
I. Introducción	5
II. Antecedentes	6
III. Objetivos	9
3.1. Objetivo General	9
3.2. Objetivos Específicos	9
CAPITULO 2.	10
IV. Marco conceptual	10
5.1. Condiciones de demanda	12
5.2. Condiciones de Factores de Producción	13
5.3. Sectores Afines y Auxiliares	13
5.4. Estructura, competencia y rivalidad	13
CAPITULO 3	15
VI. Metodología	15
CAPITULO 4	16
VII. Análisis competitivo agregado del Departamento de La Paz	16
6.1. Condiciones de la demanda	17
6.2. Condiciones de los factores de producción	21
6.3. Sectores Afines y Auxiliares	22
6.4. Estructura, Competencia y Rivalidad	25
CAPITULO 5	29
VIII. Análisis competitivo sectorial	29
8.1. Sector Agrícola	31
8.2. Sector Minero.	34
8.3. Sector Industrial	36
8.3.1. Carnes frescas y elaboradas	37
8.3.2. Productos lácteos	40
8.3.3. Bebidas	42
8.3.4. Alimentos diversos	45

8.3.5. Productos de molinería y panadería.	47
8.3.6. Productos de confitería.	50
8.3.7. Textiles y confecciones	52
8.3.8. Curtiembres y productos de cuero	55
8.3.9. Muebles de madera	58
8.3.10. Editoriales e imprentas	60
8.3.11. Productos químicos	62
8.3.12. Cemento y materiales de construcción	65
8.3.13. Productos metálicos, maquinaria y equipo.	67
8.3.14. Fundiciones de metales.	70
8.3.15. Manufacturas diversas.	72
8.4. Sector Comercio	75
8.5. Sector Construcción	78
8.6. Sector Comunicaciones	80
8.7. Sector Financiero.	83
8.8. Sector Servicios Básicos	86
8.9. Sector Servicios	88
8.10. Sector Turismo.	90
CAPITULO 6	93
IX. Conclusiones.	93
CAPITULO 7	98
X. Recomendaciones.	98
ANEXO 1. Desempeño Económico de Bolivia	101
ANEXO 2. Conceptos generales de Competitividad	104
ANEXO3. Estructura Productiva del Departamento de La Paz	106

CAPITULO 1

I. Introducción

El crecimiento económico de los países, suscitado a partir de la actividad de las empresas residentes en su economía, obligó a que el flujo de capitales y del comercio de bienes y servicios entre las fronteras se haya extendido de manera sin precedentes, conformando así un nuevo escenario de liberalización económica denominado “*globalización*”.

Este nuevo entorno, caracterizado por la creciente liberalización económica, la proliferación de incentivos para la captación de recursos frescos, elaboración de nuevas normativas orientadas a mejorar las condiciones para el asentamiento de inversiones privadas, paulatina disminución de aranceles, etc., impone nuevos retos y provee oportunidades a las economías del mundo y a las empresas.

En este contexto, las naciones del mundo tienen la necesidad de buscar una mejor posición competitiva a través de políticas y estrategias que permitan el adecuado desarrollo del sector productivo, con el propósito de obtener una mayor participación en el comercio internacional e incrementar las tasas de crecimiento económico dotando de mejores condiciones de vida a su población.

Estas medidas intentan mejorar las ventajas comparativas y competitivas de los países, destinando importantes recursos a la Investigación y Desarrollo (I&D), a la creación de infraestructura básica, a la dotación de servicios salud y educación de calidad entre otros factores.

Sin embargo, debe existir un claro lineamiento para la determinación de este tipo de políticas que tiene que ser dado por estudios e investigaciones específicamente orientados a medir y mejorar la competitividad como pilar para mejorar la calidad de vida de la población del Departamento de La Paz.

Varios países han llevado adelante estudios de esta índole y esto les han permitido identificar los aspectos que impiden o que favorecen un adecuado nivel de competitividad. Estos estudios son relativamente recientes en el contexto mundial y son, en cierta medida, incipientes. No obstante, se espera que tanto los estudios como la conceptualización de competitividad se consoliden y adquieran cada vez mayor relevancia.

II. Antecedentes

Durante la gestión 2002, se evidenció que el 65% de la población de La Paz vive en condiciones de pobreza, es decir, que aproximadamente 6 de cada 10 personas no cubren sus necesidades, y el 37% de la población tiene características de indigencia puesto que no cubre sus necesidades básicas.

Estas condiciones hacen que Bolivia tenga la necesidad urgente de desarrollar estrategias para superar estos problemas estructurales, las mismas que deben contar con el apoyo de diferentes sectores como el sector privado y el académico.

De acuerdo al D.S. 26391, es responsabilidad del Estado boliviano promover y orientar el desarrollo de la productividad y la competitividad en el país e incorporarlas en los planes de Desarrollo Económico y Social. Con este propósito se ha creado el Sistema Boliviano de Productividad Competitividad (SBPC) con la visión de adoptar un enfoque sistémico sobre la competitividad del país, que permita orientar y priorizar políticas, programas y acciones que fortalezcan el sector productivo.

La Unidad de Productividad y Competitividad (UPC), en su carácter de entidad operativa del SBPC, tiene entre sus atribuciones la realización de estudios sobre temas de Productividad y Competitividad a nivel regional y nacional. Por otro, lado un objetivo buscado por la UPC mediante la Red Boliviana de Competitividad son los Departamentos competitivos, con la articulación de los sectores público, privado y académico para promover políticas que permitan un desarrollo competitivo en la región. El instrumento desarrollado para este fin son los Consejos Departamental es de Competitividad (CDC) quienes tienen entre sus funciones: delinear las políticas y acciones para mejorar la

Productividad y Competitividad de la región, además de analizar y recomendar propuestas sobre factores que limitan el desarrollo competitivo.

El sector privado en su carácter de sujeto y beneficiario de las citadas estrategias de desarrollo, se constituye en un aliado estratégico del sector público para el desarrollo de estudios y de políticas orientadas a mejorar la posición competitiva del país.

El Consejo Departamental de Competitividad de La Paz (CDC – La Paz) a través de la Federación de Empresarios Privados (FEPLP) y la Cámara de Industrias de La Paz (CILP), tuvo la iniciativa de llevar adelante un proyecto para la medición cualitativa de la competitividad en el Departamento de La Paz, en el entendido de que las condiciones de pobreza de este Departamento hacen urgente determinar un curso de acción, no sólo del empresariado paceño, sino del sector público y de la sociedad en su conjunto.

Esta iniciativa está alineada con los objetivos de la UPC y se acordó llevar adelante un trabajo conjunto cuyo propósito fue determinar un mecanismo para la evaluación de la competitividad, en este caso Departamental. Esta experiencia también se encuentra alineada con el proyecto de la UPC “Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental es y Municipales”.

Se espera que este estudio sirva de línea de base para el posterior seguimiento de la competitividad del Departamento de La Paz y que la medición sea sistemática para contar en el futuro con una serie de información que permita relacionar las medidas adoptadas y los resultados obtenidos.

De acuerdo a diversos documentos relativos a indicadores de competitividad de varios países, el ámbito regional adquiere importancia puesto que en el pasado se han suscitado procesos de descentralización que le han otorgado poderes de decisión a instancias geográficamente menores. Para entender el contexto global es necesario conocer profundamente la realidad local.

En este sentido, parte del éxito competitivo de un país se constituye por los logros en materia de competitividad de las regiones que lo componen, y viceversa. Los rezagos en este tema se deben también en gran medida a los desajustes de las regiones.

El World Economic Forum (WEF) viene elaborando reportes de competitividad desde hace varios años estableciendo un escalafón de los países de acuerdo a su competitividad basados en dos índices, el *índice de crecimiento de la competitividad* y el *índice de competitividad corriente*.

Dichos índices tienen como objetivo evaluar la capacidad de las economías mundiales para alcanzar un crecimiento económico sostenido. La evaluación se realiza mediante un análisis para constatar si una nación tiene las estructuras, instituciones y políticas establecidas adecuadas para alcanzar un crecimiento en el mediano plazo¹.

En este marco, Bolivia forma parte del conjunto de países a los cuales se les ha considerado para la citada evaluación, y en el último de los reportes se muestra a nuestro país ocupando la posición 85 de un total de 102 países, situación que revela una condición competitiva actual inferior en relación a la gran mayoría de economías alrededor del mundo.

Al interior del país, el Departamento de La Paz muestra una competitividad intermedia con un índice de 0.51 ocupando el quinto lugar luego de Cochabamba². Cabe señalar que la posición competitiva de La Paz se está deteriorando según este estudio puesto que en el índice regional de competitividad para el periodo 1992-1995, este Departamento ocupaba el tercer lugar.

¹ Balance de la Competitividad, Nueva Economía.

² Informe de Desarrollo Humano en La Paz y Oruro - 2003, PNUD.

III. Objetivos

3.1. Objetivo General

El propósito central de este trabajo de investigación es crear un mecanismo que permita evaluar la situación competitiva del Departamento de La Paz en base al cual posteriormente se pueda hacer un adecuado seguimiento de los principales factores que afectan la competitividad del Departamento.

3.2. Objetivos Específicos

- Elaborar un diagnóstico de competitividad sectorial para el Departamento de La Paz.
- Establecer líneas de base para medir la competitividad de los sectores.
- Difundir los resultados a los agentes públicos y privados como insumo para la posterior toma de decisiones.

CAPITULO 2.

IV. Marco conceptual

De manera general, se puede afirmar que la competitividad guarda estrecha relación con el crecimiento económico de los países y sus regiones, sin embargo, en función de las características de la economía, el concepto aplicado a este tema puede ser muy diferente. Por ejemplo, en países desarrollados el componente tecnológico tendrá mayor relevancia a la hora de definir competitividad, que muestra que en países en desarrollo la mano de obra o la materia prima serán los elementos mas relevantes.

En el presente documento se conceptualiza de manera operativa la competitividad como: **“La capacidad que tienen los países como REGIONES y EMPRESAS para alcanzar niveles de crecimiento en forma sostenida promoviendo el más alto grado posible de mejoramiento del bienestar de la población”**.

Este concepto basa su estructura en el aspecto regional y empresarial, en el supuesto de que la competitividad nacional es el resultado de la interacción y acción de las empresas, como la unidad más desagregada, y las regiones como el ambiente geopolítico donde desarrollan sus actividades y procesos productivos.

En un panorama en el cual se tiende a reducir el tamaño del Estado y con ello eliminar su vocación productiva, son principalmente las empresas privadas quienes tienen que tomar una serie de iniciativas para *competir* en el mercado. No obstante, el rol del Estado es significativamente importante para la consecución de este propósito.

Este agente económico tiene la gran responsabilidad de facilitar un ambiente en el cual sea factible desarrollar actividades económicas, eliminando procesos burocráticos engorrosos, dotando de infraestructura básica acorde con las necesidades de los productores, proveyendo educación y salud a los sectores más empobrecidos de la sociedad, generando así recursos humanos valiosos, y por sobre todo, generar un marco claro de normas que rijan la actividad productiva de las empresas y que otorgue seguridad y confianza a la inversión privada.

De acuerdo a M. Porter (1991) Desde su perspectiva, el desafío más grande para los países en vías de desarrollo, es crear un Estado competitivo, apoyado en sectores competitivos. La observación empírica, señala Porter, muestra que las naciones no alcanzan el éxito en sectores aislados sino en agrupaciones de sectores conectados o encadenados. Con este supuesto, identifica cuatro elementos fundamentales cuya interacción determina la formación y la competitividad de los “clusters” o agrupaciones industriales:

- las condiciones de la demanda
- las condiciones de los factores de producción
- los sectores afines y auxiliares y,
- estructura, competencia y rivalidad

Estos son los cuatro elementos del Diamante de Porter. Adicionalmente debemos mencionar otros dos elementos que si bien no forman parte del diamante desempeñan un papel importante en el proceso de generación de ventajas competitivas: la casualidad y el Gobierno.

La casualidad se refiere a aquellos acontecimientos coyunturales que crean irregularidades y propician algunos cambios en la posición competitiva.

El papel del Gobierno tiene que ver con la característica fundamental del modelo propuesto por Porter: el dinamismo del diamante. Los cuatro elementos o determinantes interactúan entre sí y es el resultado de este conjunto de relaciones el que permite establecer una verdadera ventaja competitiva, y en cuya dinámica el papel del Gobierno es crucial.

Como complemento del diamante, existen otras dos variables que influyen sobre el desarrollo competitivo: la acción del gobierno y la buena (o mala) fortuna. Los países que posean el diamante más favorable, en términos de interrelación, complementación y desarrollo de factores, serán aquellos con las industrias más competitivas.

Veamos a continuación cada uno de los factores del diamante de Porter en detalle.

5.1. Condiciones de demanda

Las condiciones de demanda interna pueden constituirse en la base para alcanzar la competitividad y de esta forma conquistar mercados de exportación.

Las condiciones de la demanda interna para una industria, reflejan muchos atributos nacionales como ser: población, clima, normas sociales, y el conjunto de otras empresas de la economía.

Un grupo de competidores locales invierten en comercialización, impulsados por una intensa dedicación y atención a los mercados locales. La política de precios es agresiva para ganar la participación en los mercados domésticos, donde los productos son inicialmente introducidos. Cuando la demanda interna no puede expandirse más, se produce un esfuerzo vigoroso por parte de las empresas para lograr la internacionalización. Una competencia local activa también mejora la demanda interna. La presencia de un número agresivo de competidores locales tiende a educar a los compradores locales, los hace más sofisticados y exigentes.

Una competencia local vigorosa fortalece la demanda externa. Un grupo de competidores locales construye una imagen nacional en la industria. Los compradores externos perciben e incluyen al país en sus listas de potenciales proveedores, reduciéndose las percepciones de riesgo de proveerse de bienes provenientes de ese país.

Existen tres componentes importantes de la demanda local para entender el surgimiento de ventajas competitivas.

- Estructura segmentada de la demanda.
- Compradores sofisticados y exigentes.
- Necesidades anticipadoras.

5.2. Condiciones de Factores de Producción

Comprenden los insumos necesarios para que una empresa funcione, como ser mano de obra, tierra cultivable, recursos naturales, capital e infraestructura. La dotación inicial de factores de un país juega un rol claro en las ventajas competitivas de una empresa, pero los más importantes para el desarrollo de las ventajas competitivas de una firma son aquellos que han sido creados y no "heredados". La abundancia de algunos factores se ha constituido, en algunos casos, en una barrera para que un país no desarrolle ventajas competitivas.

5.3. Sectores Afines y Auxiliares

Las industrias relacionadas son aquellas en las cuales las empresas pueden coordinar o compartir actividades de la cadena de producción o producir de manera complementaria. La posibilidad de obtener conocimientos a partir de industrias extranjeras relacionadas con la producción nacional, instaladas en el país, permite un intercambio de tecnología y conocimientos, capaz de generar un "shock" positivo a la competitividad de las empresas locales. Este efecto varía conforme al tipo de empresa, dependiendo de los productos relacionados con la empresa extranjera involucrada.

Una estrecha coordinación entre empresas y proveedores nacionales, competitivos internacionalmente, generará un máximo de ventajas para las empresas, proveyendo mejores servicios y productos a sus clientes locales. Las empresas que no posean suministradores con ventajas en algún producto, podrán compensar esta situación mediante la provisión del producto del exterior, sin afectar el éxito que podría tener la empresa en su país de origen o internacionalmente.

5.4. Estructura, competencia y rivalidad

Otro componente fundamental para comprender las ventajas competitivas de una empresa depende del contexto en el cual las firmas son creadas, organizadas, dirigidas y finalmente compiten.

La rivalidad entre empresas de un país es también un elemento generador de ventajas competitivas, ya que se constata que las empresas con una posición dominante en sus países son aquellas que encontraron en una primera instancia una fuerte competencia. Es así que las empresas que fueron subsidiadas y protegidas en una etapa inicial, no pudieron sobrevivir a una apertura de mercados. La rivalidad doméstica genera una presión para que las empresas bajen sus costos, innoven, mejoren sus productos y servicios y creen nuevos productos y procesos. Esta rivalidad se presenta a todo nivel: precios, calidad de servicios y tecnología, entre otros.

Las condiciones de demanda fortalecen la competencia local cuando los compradores domésticos exigentes buscan fuentes múltiples para adquirir sus productos, incentivando a nuevos proveedores. Compradores altamente sofisticados, basados en un país determinado, podrían entrar a la industria. Esto es particularmente importante cuando tienen aptitudes relevantes y una visión estratégica del "upstream" de la industria.

CAPITULO 3

VI. Metodología

Dado que el enfoque de competitividad adoptado en el presente estudio tiene como pilar la actividad productiva de las empresas, se ha determinado obtener la percepción de los empresarios en relación a determinadas variables y la manera en la que éstas inciden a la producción y desempeño de su empresa en particular; a su vez estas variables están relacionadas con factores que hacen a la situación competitiva del Departamento de La Paz.

Para el efecto, se obtuvo información primaria a través de una “*encuesta de valoración*”, que buscó, medir la posición actual por sector de los diferentes elementos del diamante de Porter.

En este sentido, los resultados obtenidos son estrictamente cualitativos y corresponden a la opinión de un grupo de empresarios que desarrollan su actividad en el Departamento de La Paz.

Para la obtención del indicador de competitividad sectorial, se ha establecido tomar en cuenta dos variables: Porcentaje de aporte al PIB regional con una ponderación del 40%, y el nivel de desarrollo de los factores del diamante de Porter con una ponderación del 60%. Dentro los factores del diamante de Porter, las condiciones de la demanda y los factores de producción, han sido ponderadas con un valor de 20% cada una: y los servicios afines y auxiliares y la estructura, competencia y rivalidad con una ponderación del 10% cada una.

CAPITULO 4

VII. Análisis competitivo agregado del Departamento de La Paz

En un contexto general, según los datos obtenidos en la encuesta, el 52.8% de los empresarios consultados considera que el principal factor que impide el desarrollo de la competitividad regional son los conflictos sociales.

El segundo factor de mayor incidencia negativa sobre la competitividad Departamental de La Paz son la normativa inadecuada y la excesiva competencia, ambos factores con el 22.2% y el 19.4% de la opinión general respectivamente.

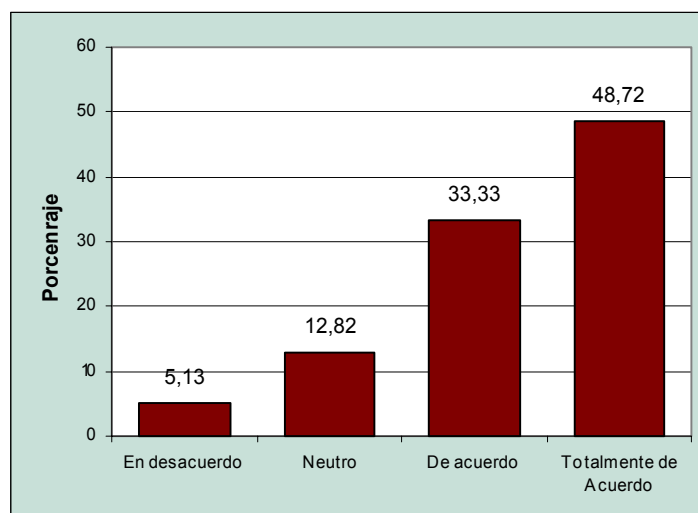
Como tercer factor la escasa infraestructura en el Departamento con el 19.4%.

Finalmente como cuarto factor aparece el bajo nivel tecnológico con un porcentaje equivalente a 27.8%.

Cabe mencionar que entre estos cuatro factores principales que inciden en la competitividad Departamental, no aparecen los servicios básicos como un factor potencialmente inhibidor de la competitividad.

Este primer análisis general muestra que la economía de La Paz está fuertemente afectada por la inestabilidad social y política, y este aspecto tiene seguramente mayor incidencia en este Departamento en relación al resto en su carácter de sede de gobierno.

GRÁFICO N° 1. ¿Estoy comprometido con el desarrollo de La Paz?



No obstante, la gran mayoría de los empresarios paceños están identificados con la región, lo que refleja que inclusive dadas las circunstancias adversas para el desarrollo de la actividad productiva, los empresarios prefieren permanecer en el Departamento al menos en el corto plazo.

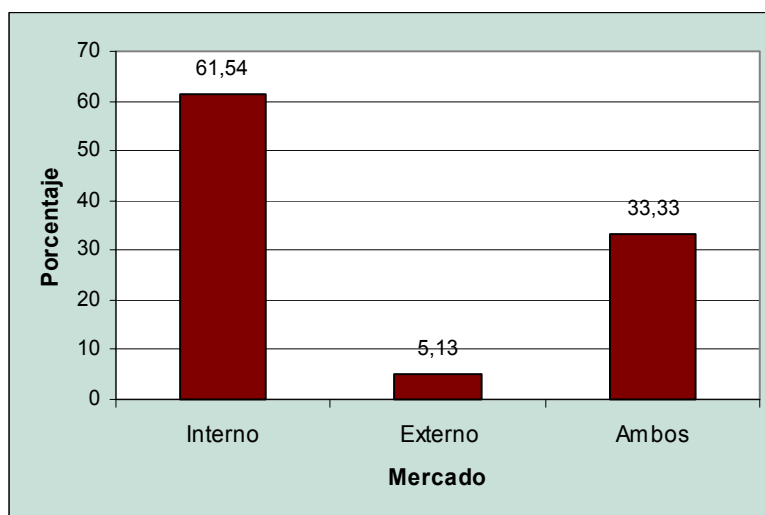
6.1. Condiciones de la demanda

Un gran problema para el desarrollo de la industria en La Paz es la falta de mercado interno que no estimula el incremento de la producción local posibilitando mejores y mayores oportunidades de negocio. Del total de empresas que comercian en el mercado interno, incluyendo las que comercian en el exterior también, el 26.9% consideran que el mercado interno no es suficiente como para incentivar la producción, y al mismo tiempo otro 26.9% cree que la demanda del mercado interno es suficiente.

El 94.9% de las empresas encuestadas comercian en el mercado interno, y el 61.5% lo hace de manera exclusiva. Estos elevados porcentajes muestran que la gran mayoría de las industrias locales no tienen acceso a mercados externos debiendo circunscribirse al mercado interno con todas las limitaciones que éste representa y afectando

negativamente las condiciones económicas de las mismas y con ellas la competitividad regional.

GRAFICO N° 2. ¿Cuál es el destino de mi producción?



Otro aspecto que incide en la competitividad de las empresas viene dado por las preferencias del consumidor que pueden estar orientadas hacia la calidad, al precio, o a una combinación de ambos. Dadas las condiciones económicas del mercado interno, el principal factor para tomar la decisión de adquirir un determinado bien o servicio es el precio. Contrariamente, en la medida que las condiciones económicas del mercado mejoran, el consumidor comienza a discriminar los productos en función de la mayor calidad del mismo.

Esto se puede aseverar a partir de la información relevada por la encuesta, en general, el 48.7% de las empresas consideran que el principal factor en el cual se basan los consumidores para decidir la compra de un bien o servicio es el precio, mientras que el 38.5% considera que la calidad es el principal motivante, el restante 12.8% considera que los consumidores basan su decisión en ambos factores indistintamente.

Si únicamente se consideran a las empresas que exportan bienes o servicios, la figura es opuesta. De acuerdo a la encuesta de percepción, el 53.3% de la empresas que exportan parte o la totalidad de su producción consideran que los clientes basan su decisión de

compra en la calidad del producto, y sólo el 33.3% considera que es el precio el principal factor.

GRAFICO N° 3. ¿Mis clientes compran mis productos basándose en el precio o la calidad (todas las empresas)?

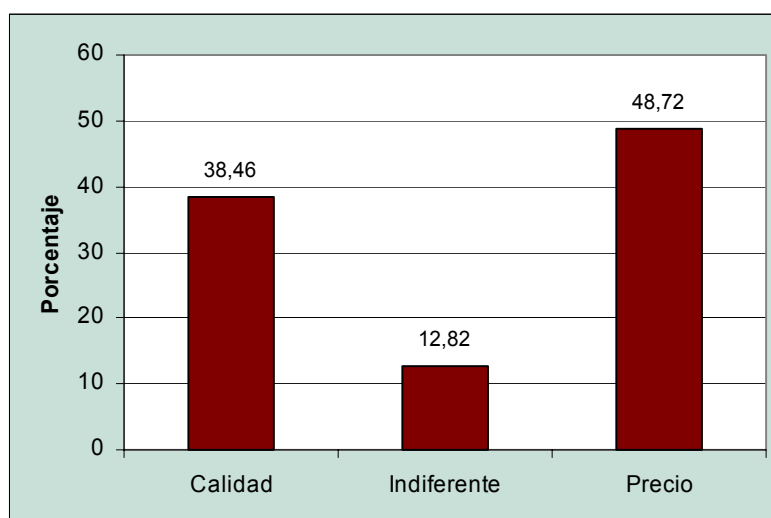
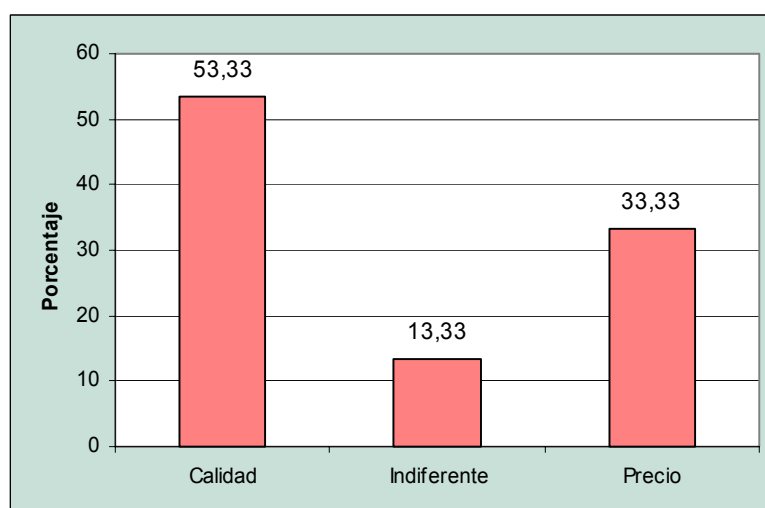


GRAFICO N° 4. ¿Mis clientes compran mis productos basándose en el precio o la calidad (empresas exportadoras)?



Por otra parte, no hay que olvidar que existen productos con escasos niveles de industrialización y poco diferenciados entre sí (commodities) cuyo único elemento de decisión es el precio.

Dado que el 66.2% de la población es pobre en La Paz según el censo del 2001, el principal factor de decisión para comprar un producto es el precio. Esta situación desincentiva la competitividad en el Departamento, puesto que la producción local no tiende a mejorar la calidad, y no se prepara para mercados más exigentes como los externos.

Un aspecto que podría parecer contradictorio es que, de acuerdo a los datos de la encuesta, los consumidores son exigentes y requieren innovaciones en los productos. No obstante, esta respuesta demuestra que aunque la decisión de compra del consumidor se base en el precio, éste no está plenamente satisfecho con la calidad del producto.

Del total de los empresarios entrevistados, el 59.0% cree que los clientes si son exigentes y requieren innovación de sus productos, el factor de decisión basado en calidad es más evidente considerando sólo las empresas que exportan parte o toda su producción, en este caso, el 73.3% de las empresas encuestadas considera que la calidad es el principal determinante lo cual refleja que el mercado internacional es mucho más competitivo y exigente.

Otro aspecto que limita la competitividad de Bolivia y del Departamento de La Paz en el contexto internacional son los trámites de exportación e importación, que resultan lentos e ineficientes, dificultando un comercio fluido con el mercado internacional, y en otros casos originando demoras en la devolución impositiva de los CEDEIM's que perjudica financieramente a la empresa.

Los trámites para la importación de bienes son considerados por solamente el 18.7% de los encuestados como adecuados, mientras que el 50.0% está en contra de esta afirmación. Comparando las respuestas obtenidas en las preguntas relativas a la facilidad de los trámites para exportación e importación simultáneamente, se observa una clara tendencia a declarar que existen problemas para poder efectuar adecuadamente el

comercio internacional, puesto que el 63.3% de las empresas manifestó tener dificultades en los trámites ya sea para importar, exportar o ambos.

6.2. Condiciones de los factores de producción

El 51.3% de las encuestas afirma que las condiciones de infraestructura para el comercio son entre deficientes y muy deficientes, aspecto que está muy relacionado con los costos de producción puesto que al carecer de este tipo de infraestructura, los procesos productivos tienden a encarecerse restando competitividad a la producción nacional. Si se considera solamente a las empresas que exportan parte o la totalidad de su producción, encontramos la misma figura, el 50% considera que las condiciones de infraestructura son deficitarias.

Por su parte, la red vial también muestra un comportamiento similar, para el 42.8% de los entrevistados existen deficiencias en este aspecto que perjudica el transporte de la producción hacia los mercados de consumo.

GRAFICO N° 5. ¿Las condiciones de infraestructura en el Departamento de La Paz son adecuadas?

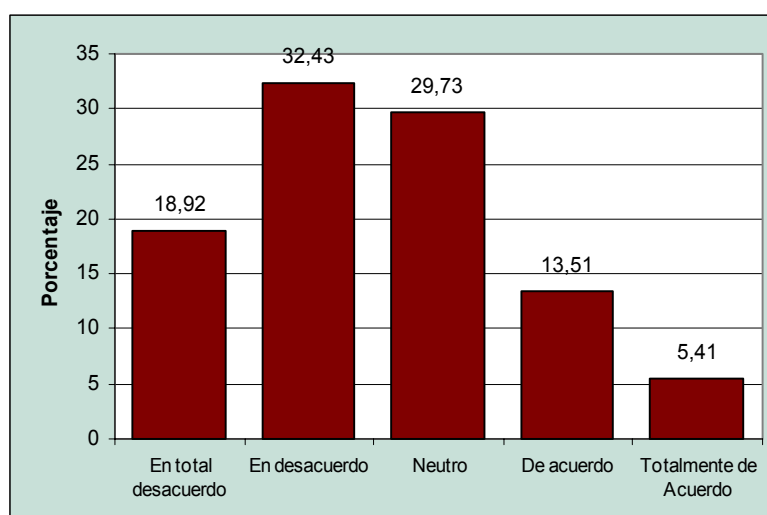
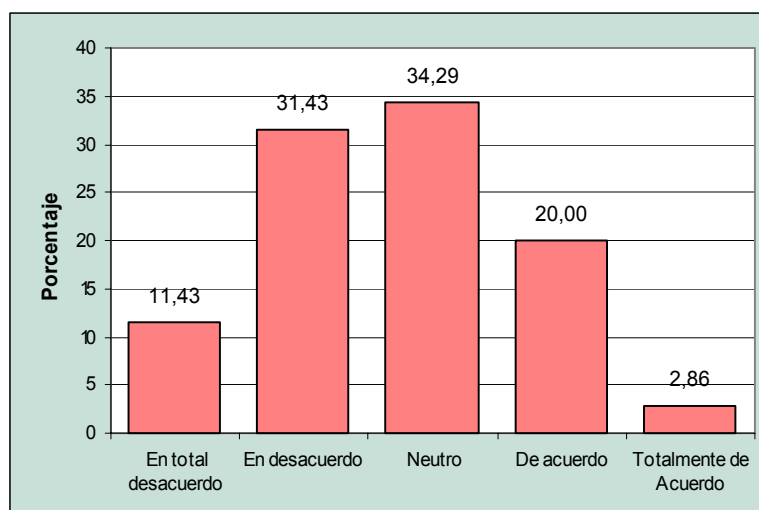


GRAFICO N° 6. ¿La red vial en el Departamento de La Paz es adecuada?



Los servicios básicos como luz, agua y teléfono, de acuerdo a la percepción general, se proveen con calidad y son al mismo tiempo de fácil acceso, en particular en los centros urbanos, panorama que tiende a desmejorar cuando las actividades productivas se realizan en las zonas rurales.

Si bien este aspecto favorece el buen desarrollo de las actividades empresariales en el Departamento de La Paz en forma general, aparentemente el costo de los mismos incide significativamente en el costo total del producto, aspecto que le resta competitividad en precio a la producción local.

Sin embargo, las respuestas obtenidas pueden reflejar una visión sesgada de esta variable en el sentido de que no es extraño que las personas declaren percibir como alto algún determinado costo que tienen que cubrirlo necesariamente. Para evaluar con mayor precisión este aspecto, se espera comparar las tarifas de los servicios básicos entre los Departamentos de Bolivia y también con las tarifas a nivel internacional.

GRAFICO N° 7. ¿Los servicios tienen calidad?

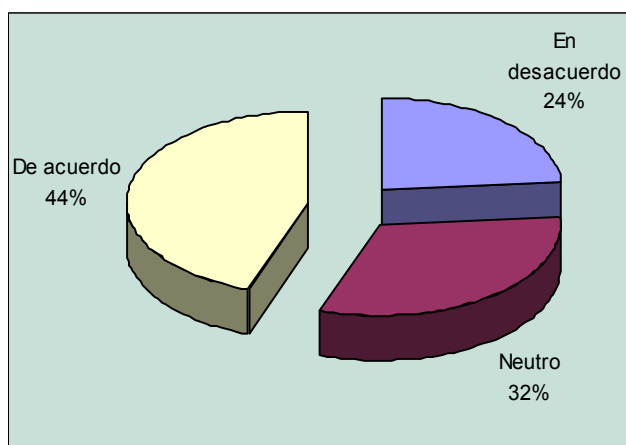
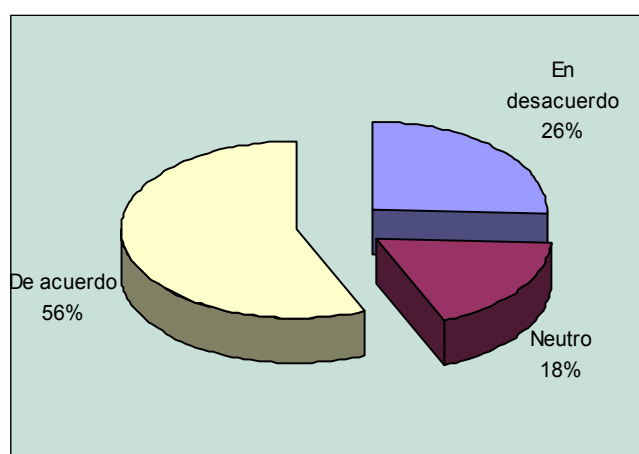


GRAFICO N° 8. ¿El costo de los servicios afecta el costo?



Si se relaciona la calidad de los servicios y la influencia de estos en la estructura de costos de las empresas, se observa que a medida en que la percepción de la calidad aumenta, la tarifa del servicio tiene una menor incidencia en los costos, aspecto que se podría definir como *“la disponibilidad a pagar por un buen servicio”*.

En este sentido, de los encuestados que respondieron que los servicios básicos no tienen calidad el 75.0% considera que estos servicios afectan de sobremanera en la estructura de costos; de aquellos que son indiferentes a la calidad, el 66.7% considera una alta

incidencia en los costos, y de aquellos que creen que los servicios sí tienen calidad, únicamente el 40.0% cree que tienen un efecto significativo en la conformación de costos.

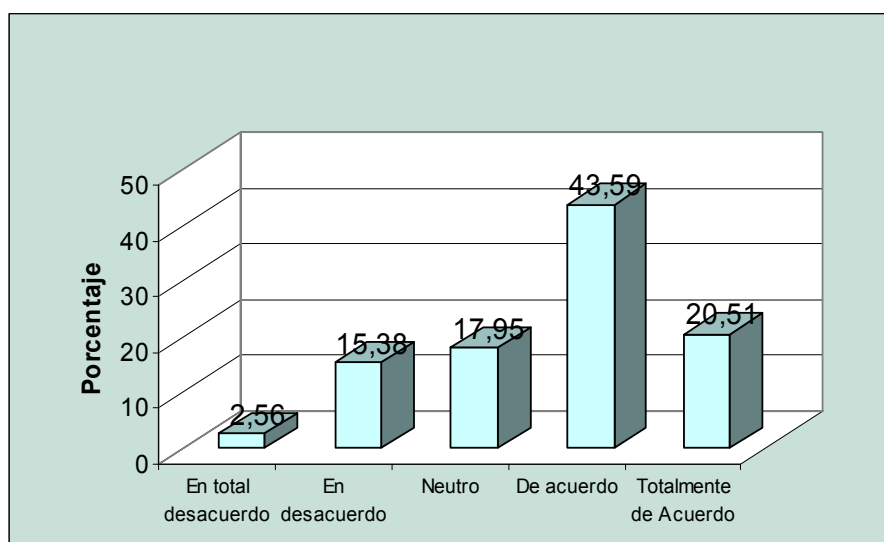
En función a este análisis, la provisión de los servicios básicos entendidos estos como acceso y costo no se constituyen en un factor inhibitor de la competitividad en el Departamento de La Paz.

De acuerdo a la percepción de los empresarios, el escaso desarrollo competitivo que se observa en los diferentes sectores de la economía tiene una relación con los reducidos niveles de inversión, puesto que el 41.0% de la opinión coincide en la escasa inversión afectó la competitividad. En este sentido, más de seis de cada 10 empresarios aproximadamente (64.1%), sugiere que es necesario invertir en tecnología para mejorar los procesos productivos como una manera de mejorar la competitividad regional.

Por otra parte, existe coherencia en las respuestas obtenidas en el tema de inversiones puesto que se observó que, en el grupo de empresarios que respondieron negativamente a la afirmación de que la tecnología era la razón del escaso desarrollo existe una menor tendencia a afirmar que es necesario invertir en tecnología; contrariamente, del total de empresarios que consideran que la falta de inversión en tecnología repercutió moderadamente en el nivel de desarrollo, el 72.7% afirmó que es necesario invertir en tecnología, y para aquellos que consideran que el efecto es significativo, el 100% está orientado a apoyar la necesidad de realizar mayores inversiones en tecnología.

Sin embargo, hay que considerar también que la tecnología no es un factor determinante para la competitividad local dadas las características de la producción que utilizan como factor productivo intensivo la mano de obra y la tierra, y no así el capital, lo que supone que nuestra producción es poco sofisticada y las mejoras en calidad serían más eficientes por el lado de una capacitación a la mano de obra.

GRAFICO N° 9. ¿Es necesario invertir en tecnología?

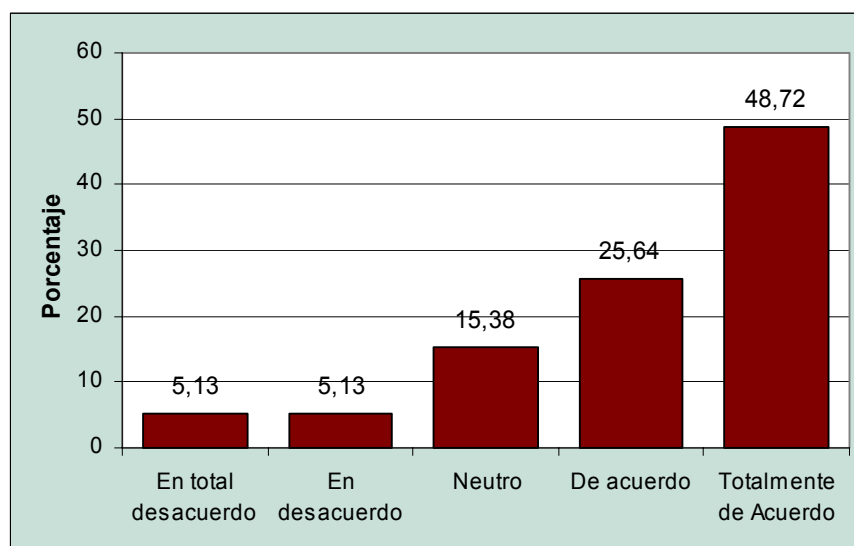


6.4. Estructura, Competencia y Rivalidad

La competitividad en el Departamento de La Paz es estimulada a través de una gran cantidad de competidores que participan por cuotas de un reducido mercado local. Esto explica en parte el poco tamaño de las industrias paceñas dados los escasos volúmenes que se comercian y el limitado ahorro interno que impide la realización de significativas inversiones, lo que se traduce en una industria atomizada en empresas de tamaño micro, pequeña y mediana .

Más de 3 de cada 4 empresarios de La Paz (74.4%) considera que en los mercados en los cuales compiten existe una cantidad de productores importante que les obliga a desarrollar estrategias que les permiten mantenerse en el mercado.

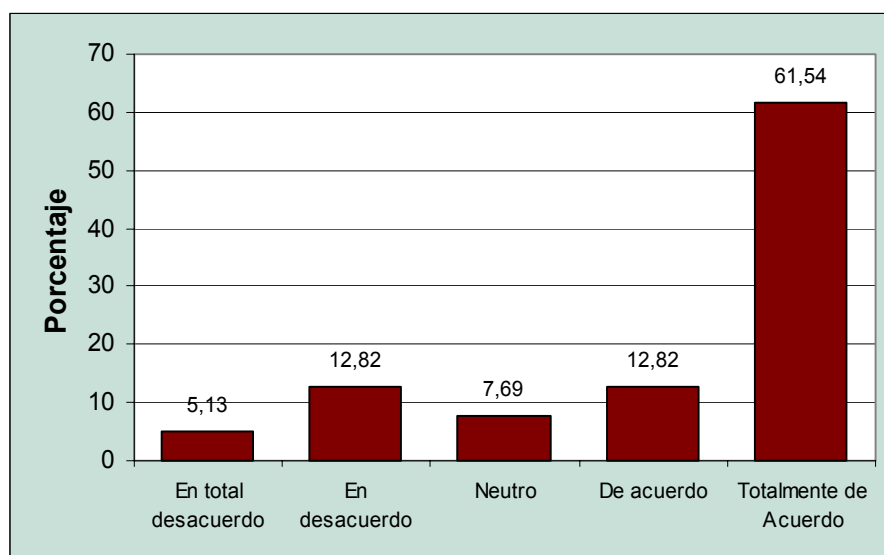
GRAFICO N° 10. ¿Existen muchos competidores en el rubro de mi empresa?



Sin embargo, la gran mayoría de empresarios tienen que desarrollar sus actividades con la amenaza de la competencia desleal a través del dumping, contrabando e informalidad. Este aspecto por una parte obliga a los empresarios a adoptar estrategias para mantenerse en el mercado, pero al mismo tiempo se constituye en una severa amenaza al desarrollo de la industria local. Si bien en la mayoría de las empresas existe la creencia de que hay muchos competidores, no existe una tendencia clara del efecto que tendría esta afirmación en cuanto al mejoramiento del producto o servicio.

La encuesta realizada refleja el alto grado de informalidad que se percibe en el mercado, ya que el 74.4% de los entrevistados considera que existen prácticas desleales que están operando en La Paz. Esta consideración pone de manifiesto que la informalidad en nuestro país está muy arraigada y las empresas que subsisten han aprendido a desarrollar mecanismos para minimizar el efecto de la competencia desleal.

GRAFICO N° 11. ¿Existe competencia desleal en el rubro de mi empresa?



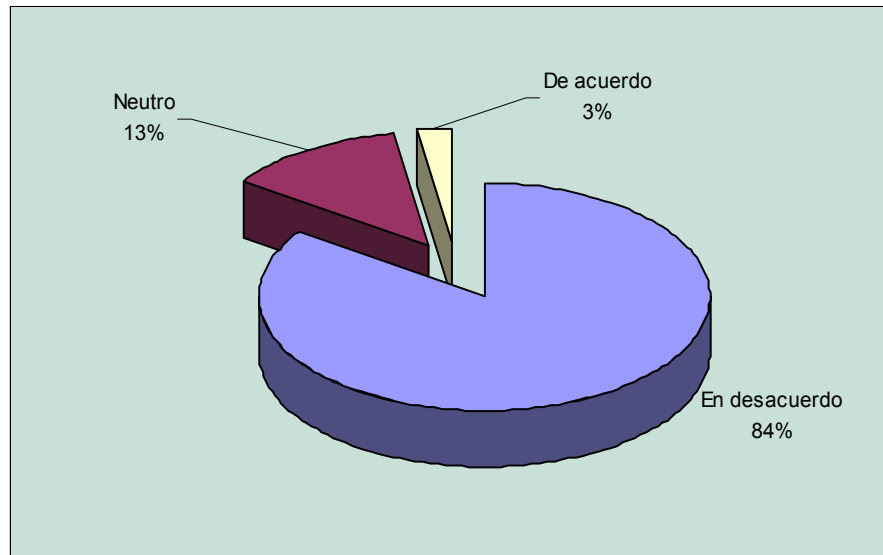
No obstante, esta situación no es más que el reflejo de una normativa endeble y la poca autoridad que se ejerce para que se cumpla adecuadamente la misma. Los empresarios son muy claros al mencionar que existe inseguridad jurídica en el país, aspecto que se deriva de la falta de control del comercio, la situación de pobreza de gran parte de la población y los conflictos sociales que se manifiestan a través de presiones político - sociales que intentan influenciar el accionar del Poder Ejecutivo.

En cuanto a la normativa comercial vigente, los empresarios no tienen una posición muy clara. Sin embargo, existe una ligera tendencia a afirmar que la normativa perjudica el desarrollo de los sectores al no proporcionar seguridad jurídica y tener procesos administrativos poco eficientes.

En este sentido, una percepción casi generalizada de los empresarios es en relación a la seguridad jurídica puesto que más 8 de cada 10 empresarios (84.6%) opina que en el país existe un elevado nivel de inseguridad jurídica para las inversiones. Esta situación se refuerza a partir del hecho de que aunque aquellos encuestados que respondieron que la normativa vigente es adecuada, consideran que existe inseguridad jurídica, lo que supone

que hay otros factores como la inestabilidad social que estarían afectando el normal desarrollo de las empresas.

GRAFICO N° 12. Existe seguridad jurídica



CAPITULO 5

VIII. Análisis competitivo sectorial

A continuación se muestra el cuadro de resumen de los resultados del análisis competitivo sectorial, bajo la metodología planteada. Este cuadro destaca la apreciación global que hace el empresario, de cada sector, sobre la condición o Estado de situación de cada factor correspondiente al diamante de Porter.

ESTADO DE SITUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD SECTORIAL DEL DEPARTAMENTO DE LA PAZ

SECTOR	PIB (en miles de Bolivianos de 1990)	%	Nº DE ESTABLECIMIENTOS	CONDICIONES DE LA DEMANDA.	CONDICIONES DE LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN	SECTORES AFINES Y AUXILIARES.	ESTRUCTURA COMPETENCIA Y RIVALIDAD	INDICADOR COMPETITIVO SECTORIAL
8.9. Sector Servicios	1.782.530	38,2%	12.886	Inhibidor	Potenciador	Inhibidor	Potenciador	5,80
8.7. Sector Financiero	270.288	6,2%	28	Inhibidor	Potenciador	Inhibidor	Potenciador	5,45
8.6. Sector Comunicaciones	186.127	4,3%	5	Potenciador	Potenciador	Inhibidor	Potenciador	5,25
8.3.3. Bebidas	168.794	3,9%	45	Potenciador	Potenciador	Inhibidor	Potenciador	5,21
8.3.2. Productos lácteos	23.896	0,6%	126	Potenciador	Potenciador	Inhibidor	Potenciador	4,86
8.3.6. Productos de confitería	7.533	0,2%	40	Potenciador	Potenciador	Inhibidor	Potenciador	4,82
8.3.5. Productos de molinería y panadería	114.468	2,6%	604	Inhibidor	Potenciador	Potenciador	Potenciador	4,48
8.4. Sector Comercio	398.521	9,2%	21.317	Inhibidor	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	3,96
8.8. Sector Servicios Básicos	148.286	3,4%	3	Inhibidor	Potenciador	Inhibidor	Inhibidor	3,36
8.10. Sector Turismo	53.475	3,0%	270	Potenciador	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	3,31
8.2. Sector Minero.	129.500	3,0%	30	Potenciador	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	3,31
8.3.7. Textiles y confecciones	88.944	2,1%	632	Potenciador	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	3,22
8.3.15. Manufacturas diversas	70.960	1,6%	27	Potenciador	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	3,17
8.3.9. Muebles de madera	68.460	1,6%	361	Potenciador	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	3,17
8.3.13. Productos metálicos maquinaria y equipo	16.623	0,4%	691	Potenciador	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	3,04
8.3.4. Alimentos diversos	9.833	0,2%	52	Potenciador	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	3,02
8.3.14. Fundiciones de metales	5.196	0,1%	27	Potenciador	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	3,01
8.1. Sector Agrícola	439.816	10,2%	4.500	Inhibidor	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	2,26
8.5. Sector Construcción	157.399	3,6%	258	Inhibidor	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	1,58
8.3.11. Productos químicos	65.307	1,5%	25	Inhibidor	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	1,36
8.3.12. Cemento y materiales de construcción	55.580	1,3%	293	Inhibidor	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	1,33
8.3.10. Editoriales e imprentas	45.602	1,1%	241	Inhibidor	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	1,31
8.3.1. Carnes frescas y elaboradas	43.684	1,0%	230	Inhibidor	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	1,31
8.3.8. Curtiembres y productos de cuero	30.765	0,7%	172	Inhibidor	Inhibidor	Inhibidor	Potenciador	1,27

Elaboración: CDC - FEPLP- UPC - CILP

8.1. Sector Agrícola

El sector agrícola tiene un peso específico del 10% dentro de la estructura productiva Departamental, lo que significa una generación de valor agregado anual de más de 190 MM de dólares que se distribuyen de la siguiente manera: 85% para excedentes de los productores, 14% para remuneraciones de los productores y un 1% para impuestos directos al Estado.

El cluster que está siendo articulado por instituciones como: Fundación Altiplano, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y la Unidad de Productividad y Competitividad.

8.1.1. Condiciones de la demanda

- ✓ *Las condiciones de la demanda para el sector agrícola Departamental son factores inhibidores de la competitividad sectorial.*

La comercialización de los productos agrícolas del Departamento tiene una orientación hacia el mercado interno, aunque en los últimos años se ha observado una tendencia exportadora interesante.

Los productores agrícolas enfrentan un mercado interno, representado en su mayoría por las ciudades de La Paz y El Alto, con consumidores medianamente exigentes en cuanto a la calidad de los productos pero altamente exigentes en el tema de precios. Estas condiciones de la demanda inducen, en la mayoría de los casos, hacia el mantenimiento de precios bajos debido al bajo poder adquisitivo de la mayoría de los consumidores.

Contrariamente a lo que ocurre dentro del territorio Departamental, en el mercado externo, la calidad del producto agrícola es el factor más importante de la demanda. Por lo tanto, el desarrollo de la competitividad, cuando el sector enfrenta una demanda externa creciente, se concentra básicamente en la calidad del producto y no así en el precio, lo que demanda la idea de perfeccionar el cultivo y mejorar sustantivamente su calidad a través de un proceso de innovación tecnológica.

En una primera aproximación al comportamiento de la demanda de productos agrícolas del Departamento de La Paz, se puede afirmar que por su mayor concentración en el mercado interno, el cual debido a sus restricciones de tamaño y escasa capacidad de compra, se constituye en un factor inhibidor de la competitividad sectorial.

Por otra parte, el mercado externo es exigente y requiere constante innovación en los productos agrícolas, lo que se constituye en un aspecto que potencia la competitividad en el agro paceño.

8.1.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones de los factores de producción son, en general, elementos inhibidores de la competitividad del sector.*

La mano de obra que actualmente trabaja en el sector agrícola Departamental no se encuentra debidamente capacitada, aspecto que influye negativamente en la productividad. No obstante, en los últimos años se ha observado avances importantes en la formación agrícola, especialmente en unidades académicas rurales, con capacitación parcial de la mano de obra, por lo que no se requeriría de grandes esfuerzos para lograr un nivel adecuado de calificación de la fuerza de trabajo.

Muy pocas empresas dedicadas a la actividad agrícola en el Departamento de La Paz tienen un nivel gerencial relevante que asegure la planificación de las actividades según el calendario agrícola establecido. Para las que tienen un nivel gerencial, la capacitación todavía se sitúa en niveles técnicos, pero con perspectivas en el mediano plazo, de mejorar el nivel de dirección de empresas agrícolas.

Para el sector agrícola, los servicios básicos: electricidad, gas y agua, se constituyen en un factor que inhibe su competitividad, pues influye en los costos de producción especialmente por las condiciones de acceso y de la calidad del servicio. Existen actividades agrícolas que se encuentran en regiones fuera de los centros urbanos donde la provisión de servicios básicos es de mayor calidad, pero es claro que en las zonas rurales las condiciones son diferentes y afectan a la productividad sectorial.

En la producción agrícola Departamental es necesaria la inversión en tecnología para mejorar sustantivamente la calidad de la producción. Sin embargo, los bajos niveles de inversión registrados en el sector se convierten en un factor inhibidor de la competitividad.

En cuanto al apoyo de las universidades para mejorar el nivel técnico de la producción, se ha generado una adecuada relación entre los productores y los centros de formación técnica, lo que afecta positivamente a la competitividad.

Finalmente se observa que las normas vigentes no perjudican sensiblemente al desarrollo del sector y las normas no tienen relevancia en cuanto a la protección de los productos, por tanto, el tema normativo no afecta positivamente ni negativamente al sector.

8.1.3. Sectores Afines y Auxiliares.

✓ *Tanto los servicios auxiliares como la integración con los proveedores se convierten en elementos inhibidores de la competitividad del sector.*

El sector agrícola Departamental no tiene un adecuado nivel encadenamiento con los otros prestadores de servicio del “cluster”. Por ejemplo, existe una deficiente oferta de servicios de asistencia técnica e inadecuados canales de comercialización de productos hacia los mercados de las ciudades. Esto afecta negativamente a la competitividad del sector.

Asimismo, los proveedores de insumos y otros agentes al interior de la cadena productiva no son del todo eficientes para asegurar la adecuada integración y adecuamiento del sector

8.1.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La rivalidad en el sector agrícola Departamental se constituye en un factor que potencia la competitividad del sector*

En el sector se observa que existe un número significativo de competidores lo que afecta positivamente a la competencia entre las unidades productivas. Este gran número (donde coexisten muchos pequeños productores) no afecta los niveles de producción ni de precios. Se observa que no existen prácticas desleales en el mercado lo que favorece un adecuado desarrollo del sector.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 4,500 productores aproximadamente.

8.2. Sector Minero.

El sector minero Departamental contribuye actualmente con el 3% del total de la producción Departamental, equivalente a una generación de valor agregado de 40 a 50 MM de dólares anuales. El valor agregado generado por la producción minera tiene la siguiente distribución: 20% para salarios de los trabajadores, 79% para utilidades de los productores y 1% para impuestos directos al Estado.

No existen instituciones que actualmente estén trabajando de manera dedicada en la articulación de la competitividad de este sector.

8.2.1. Condiciones de la demanda

✓ *El mercado, especialmente el externo, se convierte en un factor que potencia la competitividad de la actividad minera Departamental.*

La actividad minera del Departamento tiene un mercado combinado, interno y externo, que es difícilmente predecible por el continuo cambio que experimentan los precios en el mercado internacional. Gran parte de la recuperación minera de occidente en este último año se debe, fundamentalmente, a la tendencia positiva de alza en los precios de los principales metales, precios que también son utilizados como referencia en el mercado interno.

Sin embargo, pese al vaivén de precios, los clientes del sector minero Departamental basan sus preferencias de compra en la calidad del producto, pues éste se convierte en un insumo básico para la fabricación de otros bienes. Los clientes son exigentes y demandan una constante innovación en la explotación de los concentrados.

Los mercados internacionales de minerales conllevan riesgos, limitaciones y restricciones, por ello la oferta boliviana, en este caso la del Departamento de La Paz, tiene una severa restricción en cuanto a la calidad del producto que exporta, antes que al volumen de pedidos.

8.2.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones de los factores de la producción inhiben la competitividad del sector minero.*

En la minería el acceso y la calidad de los servicios básicos es deficiente. Más aún, el costo de estos servicios encarece significativamente, tanto la actividad como el precio final de venta de concentrados. A esto debe agregarse que la provisión de estos servicios no se obtiene con facilidad, debido a que la explotación minera, en la mayoría de los casos, tiene un contexto geográfico más rural que urbano.

La falta de capacitación de la mano de obra, es todavía un elemento que incide severamente sobre la competitividad. Inclusive los empresarios tienen un severo déficit de conocimientos y actitudes gerenciales que limitan a la productividad del sector.

Hay un bajo nivel de inversión asociado a la tecnología, lo que impide tener procesos de innovación en el método de explotación, e inclusive en la forma de comercialización para el mercado externo. El desarrollo de este sector depende en alto grado de las inversiones en tecnología de punta que, en la mayoría de las empresas, son inexistentes.

No existe integración con el sector académico, lo que impide mejorar los procesos mineros a través de la investigación y mejoras tecnológicas.

La normativa que regula la explotación y exportación de minerales permite el funcionamiento de la actividad, no es perjudicial pero debe ser mejorada de acuerdo con las nuevas inversiones y formas de producción necesarias

8.2.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Los servicios auxiliares se constituyen en un factor que inhibe la competitividad del sector minero.*

El proceso de explotación, en diversas empresas, sigue patrones tradicionales carentes de innovación y nuevas inversiones en tecnología. Así mismo no existe acceso y disponibilidad de servicios de asistencia en el sector, y no ha dado lugar al surgimiento de unidades económicas que tercierezen o apoyen de manera importante su dinamización.

8.2.4. Estructura Competencia y Rivalidad

- ✓ *La rivalidad empresarial es un factor que potencia la competitividad de la actividad minera.*

No existen muchas empresas, de gran escala, en esta actividad aunque sí se observa un importante número de pequeños empresarios asociados. Esto permite la competencia entre ellas, especialmente por el mercado externo. El número de empresas existente no afecta significativamente al éxito de los emprendimientos, pero sí exige a los actores constante preocupación por mejorar sus condiciones empresariales.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 30 productores aproximadamente.

8.3. Sector Industrial

La industria manufacturera Departamental contribuye anualmente con el 14% a la generación del Producto Interno Bruto Departamental, equivalente a una generación de

valor agregado de más 224 MM de dólares que se distribuyen de la siguiente manera: 40% en salarios, 40% en excedente de los productores y 20% en impuestos directos para el Estado.

Está compuesto por 15 sub-sectores:

- Carnes frescas y elaboradas
- Productos lácteos
- Bebidas
- Alimentos diversos
- Molinería y panadería
- Productos de Confeitería
- Textiles y confecciones
- Curtiembres y productos de cuero
- Muebles de madera
- Editoriales e imprentas
- Productos químicos
- Cemento u materiales de construcción
- Fabricación de maquinaria y equipo
- Fundiciones de metales
- Manufacturas diversas

8.3.1. Carnes frescas y elaboradas

Actualmente, esta actividad significa el 5% del total de la producción industrial con una generación anual de valor agregado de 14 a 20 MM de dólares, que se distribuye de la siguiente manera: 36% para salarios, 62% para excedentes de los productores y 2% para impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad de este sector.

8.3.1.1. Condiciones de la demanda

- ✓ *En la fabricación de productos cárnicos, el mercado se constituye en un factor inhibidor de la competitividad sectorial.*

La comercialización de productos derivados de carne vacuna, porcina, de ave, camélidos y otros tiene un orientación hacia el mercado interno con algunos intentos, muy esporádicos en el tiempo, de penetración a mercados internacionales.

Al interior del mercado interno, los consumidores de productos cárnicos basan sus preferencias, en su mayoría, en función del precio. Esta preferencia es consistente con las características del producto, el cual, en la mayoría de los casos, no tiene la posibilidad de diferenciarse.

En estas condiciones, los consumidores son poco exigentes y no requieren mayores elementos de calidad en el producto que adquieren.

8.3.1.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *Las condiciones de los factores de producción son elementos inhibidores de la competitividad sectorial.*

En términos de cadena productiva, las condiciones de la producción requieren un manejo inicial de ganado en pie, en derribe y una posterior industrialización de los productos, procesos que demandan una gran cantidad y eficiencia en la provisión de los servicios básicos, especialmente agua. Estos servicios son en general deficientes y de mala calidad, inclusive el costo de los mismos afecta significativamente al precio final del producto.

Para el sector, no existe mano de obra que tenga una capacitación adecuada fundamentalmente por que la oferta de capacitación laboral específica es inexistente.

Adicionalmente, en el nivel gerencial, también se observa grandes falencias en cuanto a los temas de administración de la fábricas, el proceso de producción y la comercialización.

Las condiciones en la cuales se desarrolla esta actividad carece del apoyo de la tecnología, lo que afecta negativamente la competitividad.

El grado de integración con el sector académico es inexistente, lo que impide mejorar los procesos productivos a través de la investigación de transferencias tecnológicas.

En cuanto al marco normativo, la percepción sectorial, es que éste no favorece el desarrollo de la actividad de los productos cárnicos

8.3.1.3. Sectores Afines y Auxiliares.

✓ *Los sectores auxiliares son un inhibidor de la competitividad en este sector*

Los servicios de asistencia técnica son insuficientes como para lograr un mayor grado de desarrollo de la producción.

No existe una integración significativa con los proveedores de insumos, en este caso los insumos de origen agropecuario, y esto afecta de sobremanera al desarrollo de la competitividad del sector. Se observa la existencia de agentes económicos intermediarios que se encuentran insertos en el eslabón primario, los cuales ofrecen una posición dominante sobre los productores y encarece la actividad y los precios finales que se transan en el mercado.

8.3.1.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La rivalidad es un elemento que potencia la competitividad sectorial.*

En este sector existen muchos competidores que constantemente pugnan por obtener mayores cuotas de mercado y permanecer vigentes. Este es un aspecto que estimula la

competitividad entre los productores. Sin embargo existen prácticas desleales al interior del mercado que deterioran el funcionamiento equitativo del sector.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 230 productores aproximadamente.

8.3.2. Productos lácteos

Actualmente, esta actividad significa el 3% del total de la producción industrial con una generación anual de valor agregado de 8 a 12 MM de dólares. Este valor agregado se distribuye de la siguiente manera: 40% en salarios para los trabajadores, 58% en excedente para los productores y 2% en impuestos directos para el Estado.

Las entidades que trabajan en la articulación de la competitividad entre los eslabones de la cadena productiva son la Fundación Altiplano y el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

8.3.2.1. Condiciones de la demanda.

✓ *En la fabricación de productos lácteos, las condiciones de la demanda se constituyen en un factor potenciador de la competitividad sectorial.*

La comercialización de lácteos y derivados, cuya variedad de productos es bastante amplia en el Departamento de La Paz, tiene una fuerte predominancia de mercado interno y, por las características del producto, los consumidores son exigentes tanto en calidad como en precio. Estos dos factores tienen una importancia fundamental cuando se toma la decisión de compra.

La exigencia de calidad, por parte del consumidor, demanda que mejoren la posición competitiva de las empresas productoras.

8.3.2.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *La condición de los factores de producción, tanto al interior como al exterior de la actividad, potencia la competitividad en el sector lácteos.*

En el sector lácteos existe una relativa indiferencia con respecto a evaluar la calidad de los servicios básicos, aspecto que pone de manifiesto que estos no benefician ni perjudican a la condición de competitividad del sector. Sin embargo, el costo de estos servicios afecta de manera significativa a la estructura de costos del sector, además de que el nivel de acceso no es el más adecuado.

La industria láctea tiene un alto nivel de sofisticación en términos de tecnología, por lo que el nivel de capacitación tanto técnico como gerencial tiene niveles adecuados como para promover su competitividad. Esta tecnología requiere un elevado nivel de inversiones en el tiempo que incida positivamente en beneficios de la innovación que demandan los consumidores.

El sector ha empezado, a través de empresas de gran escala para el mercado paceño, a obtener una relación óptima de apoyo y coordinación con universidades, especialmente para el mejoramiento de los procesos productivos, lo cual incide positivamente sobre su competitividad.

En relación al aspecto normativo que regula el funcionamiento de la actividad industrial, se percibe que éste no favorece al desempeño normal de la actividad, demasiadas reglamentaciones, permisos y controles provocan gastos excesivos que afectan la estructura de costos y en algunos casos retrasan el proceso productivo y de comercialización.

8.3.2.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Los sectores auxiliares no se constituyen ni en factores que inhibidores ni potenciadores de la competitividad sectorial.*

El esquema de integración hacia atrás y hacia delante que conforma la cadena productiva tiene un nivel medio de desarrollo. Si bien se ha logrado una alianza con los productores todavía hay que desarrollar a los mismos para que su nivel de productividad incida en el nivel de competitividad del cluster.

8.3.2.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La rivalidad en el sector lácteos se constituye que potencia la competitividad de la actividad sectorial.*

En el sector lácteos el número de empresas es limitado, debido a la características del proceso productivo y el alto nivel de inversión en tecnología y capacitación. Sin embargo, la posibilidad de ingreso de nuevos competidores no es vista como un factor que amenace el éxito de nuevos o antiguos emprendimientos.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 126 productores aproximadamente.

8.3.3. Bebidas

Esta actividad, que representa el 20% del PIB industrial del Departamento, se divide en producción de bebidas alcohólicas y no alcohólicas y tiene una generación anual de valor agregado de 54 a 60 MM de dólares. Este valor agregado se distribuye de la siguiente manera: 33% en salarios para los trabajadores, 66% en excedente para los productores y 1% en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente estén trabajando en la articulación de la competitividad sectorial.

8.3.3.1. Condiciones de la demanda.

✓ *El mercado interno es un factor que potencia la competitividad del sector bebidas.*

El mercado interno es el principal sustento para los productores industriales de bebidas alcohólicas y no alcohólicas. Aunque algunas empresas han entrado decididamente en la exportación, el volumen es todavía muy pequeño en relación a la demanda interna, especialmente en las ciudades de La Paz y El Alto.

El sector bebidas enfrenta un mercado que basa sus decisiones y preferencias en la calidad antes que en el precio. El nivel de consumo masivo de bebidas hace que los consumidores sean exigentes y demanden una constante innovación en los productos.

El mercado externo asimismo, ofrece una interesante alternativa para la exportación de bebidas alcohólicas, aunque la demanda tiene un mayor nivel de exigencia en cuanto a variedad y precio.

8.3.3.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones de los factores de producción, con excepción de la normativa, son factores que potencian la actividad sectorial.*

La calidad y el acceso a los servicios básicos es en general aceptable para la producción de este sector, siendo el agua potable el principal insumo para la fabricación de bebidas de todo tipo. Sin embargo, como en la mayoría de los sectores industriales, el costo de los servicios, especialmente de electricidad (alumbrado público) se constituye en un factor que afecta de sobremanera en la estructura de costos de la actividad productiva.

La mano de obra está adecuadamente capacitada para realizar las labores productivas de manera eficiente. Por su parte, los empresarios del sector tienen un nivel adecuado de capacitación, para asumir la dirección del proceso productivo, la administración y comercialización en las fábricas.

La tecnología que tiene el sector de bebidas es de punta y fue lograda en función de un nivel de inversión importante realizado especialmente por empresas de marca internacional. El sector está convencido de que para mejorar los niveles de producción y

satisfacer los requerimientos de calidad de los consumidores es necesario realizar inversiones continuas en tecnología.

La normativa para el funcionamiento del sector tiene diversos cuestionamientos desde el punto de vista de su redacción y su aplicación. Los Municipios de La Paz y El Alto tienen diversas regulaciones que impiden el correcto funcionamiento de las empresas productoras, que van desde la correcta aplicación de un impuesto específico al consumo hasta diversas regulaciones referidas a la distribución de productos e, inclusive, la publicidad.

Aunque el vínculo con las universidades y entidades académicas o institutos de formación profesional no es muy estrechos, algunas empresas del sector trabajan viendo nuevos procesos que son resultado de las investigaciones industriales realizadas.

8.3.3.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Los servicios auxiliares se constituyen en un factor que inhibe la competitividad de la actividad sectorial.*

En el sector existe investigación y asistencia técnica para el desarrollo de nuevos productos y, fundamentalmente, para lograr una innovación constante que asegure la preferencia de los consumidores, pues los niveles de inversión en publicidad son importantes.

No existe una fuerte integración con los proveedores lo que limita la competitividad de las empresas de éste sector.

8.3.3.4. Estructura Competencia y Rivalidad

- ✓ *La presencia de muchas empresas es un factor que potencia la actividad sectorial.*

Existen muchas empresas, de diversa escala, que se dedican habitualmente a la producción de bebidas. El espectro empresarial es amplio y favorece la competencia ya

que de ninguna manera se convierte en un obstáculo para el éxito del negocio de las grandes empresas e, inclusive, de los nuevos emprendimientos.

El número de competidores en este rubro alcanza a 45.

8.3.4. Alimentos diversos

La producción de alimentos diversos representa el 1,2% de la actividad industrial y tiene una generación anual de valor agregado de 3 a 4 millones de dólares que se distribuye de la siguiente manera: 30% para salarios, 58% para utilidades o excedentes de los productores y 2% en impuestos directos al Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.3.4.1. Condiciones de la demanda.

✓ *Tanto el mercado interno como el externo se convierten en elementos que potencian la competitividad del sector.*

Los alimentos diversos tienen la característica de ser no perecederos, por ello la dificultad de logística de conservación no es grande, lo que favorece la posibilidad de acceder a mercados externo.

Esto posibilita que en la actualidad, el mercado interno y externo, en igual proporción sean la fuente de generación de recursos. En el primero, los consumidores son exigentes y sus preferencias se basan tanto en la calidad como en el precio; en el segundo, los consumidores son mucho más exigentes que los primeros y la calidad se sobrepone al precio.

La necesidad de innovación de los productos alimenticios, especialmente en el mercado externo, es creciente y marca la pauta de producción en las empresas, pues muchas de

ellas aplican las medidas internacionales de calidad a los productos que comercializan internamente mejorando así su posición ante el mercado.

8.3.4.2. Condiciones de los factores de producción

Las condiciones de los factores de producción son elementos que inhiben la competitividad de la actividad sectorial.

La calidad y el acceso a los servicios básicos no es buena, a esto hay que adicionar el costo de los servicios que afecta al precio final de los productos. Aunque los servicios se los obtiene con relativa facilidad en el área urbana, es necesario mejorar el acceso y la calidad especialmente en las zonas rurales, donde se han asentado nuevas industrias, especialmente las de productos orgánicos.

Si bien existe mano de obra capacitada en este tipo de producción, ésta no es suficiente como para satisfacer los requerimientos de las empresas, especialmente las dedicadas a la exportación. Por su parte, el empresariado, al igual que la mano de obra, necesita mayor conocimiento sobre técnicas de administración, control y comercialización de los productos.

El nivel de inversiones en el sector de alimentos diversos ha sido muy bajo durante los últimos años, a esto se suma un rezago en la tecnología de los procesos, por lo que es necesario invertir y modernizar el aparato productivo del sector si se quiere mejorar significativamente la calidad de la producción y ser más eficiente en el tema de costos.

La normativa que regula la actividad del sector no es la correcta. Existen demasiadas regulaciones que impiden un normal funcionamiento de la actividad de producción y el comercio, relacionadas especialmente con los municipios y la administración central.

8.3.4.3. Sectores Afines y Auxiliares.

✓ *Los servicios auxiliares y la provisión de servicios de asistencia técnica se constituyen en elementos inhibidores de la competitividad sectorial.*

No existe integración efectiva entre los proveedores de insumos, especialmente aquellos de origen agropecuario, quienes brindan un servicio deficiente e inoportuno. La falta de integración entre los eslabones de la cadena productiva, al menos en el primer nivel, correspondiente al insumo agropecuario es bastante débil.

Tampoco se ha desarrollado efectivamente los servicios de asistencia técnica al proceso de la producción y, si bien existen, éstos son insuficientes como para desarrollar o acrecentar la productividad de los factores.

8.3.4.4. Estructura Competencia y Rivalidad

La presencia de muchas empresas es un factor que potencia la actividad sectorial.

Existen muchos competidores en el rubro de alimentos diversos, aspecto que favorece al competencia y permite el desarrollo de empresas con mayor eficiencia en la productividad y en el desarrollo de los procesos.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 52 productores aproximadamente.

8.3.5. Productos de molinería y panadería.

La actividad de molinería y panadería es representativa dentro de la estructura productiva industrial del Departamento de La Paz. Esta actividad genera anualmente más de 40 a 50 MM de dólares de valor agregado lo que representa el 13 por ciento del PIB industrial Departamental . Este valor agregado generado se distribuye de la siguiente manera: 30% para salarios de los trabajadores, 67% en utilidades para los empresarios y 2 por ciento en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.3.5.1. Condiciones de la demanda

- ✓ *El mercado es un elemento que inhibe la competitividad en el sector de molinería y panadería.*

Los productos de molinería y panadería tienen una orientación predominante hacia el mercado interno, destinada a satisfacer las necesidades básicas de alimentación de la población Departamental en todos sus estratos, sean éstos altos, medios y de bajos ingresos. Por ello, los productos elaborados tales como el pan, los fideos y otros derivados de la molinería son considerados como elementales dentro de la canasta básica de productos.

En el sector productor coexisten tanto los productores molineros como los productores de derivados como el pan y los fideos. Ellos enfrentan un demanda representada por un consumidor que basa sus decisiones de compra más por el precio que por la calidad. Los consumidores no son suficientemente exigentes y, en función de su capacidad de compra, toman la decisión de acuerdo con la oferta que se encuentra en el mercado, sea esta producción nacional o importaciones.

Por ello, ante la importancia creciente de las importaciones de productos, los productores empezaron a tomar en cuenta que el precio no debería ser el único referente para realizar la compra o venta; y los aspectos de calidad del producto están tomando relevancia en los últimos años, en especial en tema de producción de fideos y otros derivados, por lo que la oferta está modificando sustancialmente su producto en el mercado.

8.3.5.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *Las condiciones de los factores de la producción son factores potenciadores de la competitividad sectorial.*

Los servicios básicos son buenos, la calidad de los mismos satisface las necesidades de las empresas del rubro aunque sus precios afectan significativamente a la estructura de

costos y necesariamente se reflejan en el precio final de los productos. Sin embargo, pese a los precios, el acceso es bueno.

La mano de obra está adecuadamente capacitada para realizar las labores que demanda fabricar productos de molinería y sus derivados. El sector, especialmente en la molinería, ha hecho los suficientes esfuerzos como para capacitar a su personal en el manejo de maquinaria moderna y también en la administración. Por su parte, los empresarios están capacitados en temas de gestión gerencial para el adecuado manejo de las fábricas.

Se han realizado muchas inversiones en tecnología lo que permite facilitar el desarrollo del sector, aunque no necesariamente esto mejorará la producción como pudiese hacerlo el tema de capacitación y las mejoras sustantivas en el entorno empresarial como la provisión de servicios y el apoyo del gobierno local.

La relación con las universidades es muy escasa lo que no favorece la investigación e integración para mejorar las condiciones productivas. Se han hecho esfuerzos significativos en la capacitación de los obreros a través de esquemas de formación dual, pero la investigación al interior del sector industrial es aún insuficiente.

La normativa y regulación de las actividades del sector industrial tiene algunas falencias especialmente en el rubro municipal, los aspectos tributarios y el tema de registro empresarial. En la actualidad es muy difícil la creación de nuevas empresas debido a la gran inversión que se necesita realizar y sobre todo a los temas de propiedad intelectual donde las marcas y el desarrollo de las empresas no están adecuadamente protegidos.

8.3.5.3. Sectores afines y auxiliares

✓ *Los sectores afines y auxiliares son elementos que potencian la competitividad sectorial.*

Los servicios de asistencia técnica son buenos y suficientes como para lograr un mayor desarrollo del sector.

Los proveedores de materias primas e insumos para la producción brindan un servicio eficiente, aspecto que favorece la integración del sector en la perspectiva de mejorar el eslabonamiento de la cadena productiva.

8.3.5.4. Estructura competencia y rivalidad.

- ✓ *La rivalidad empresarial en un elemento que potencia la competitividad de la actividad sectorial.*

Existen muchas empresas, de diversa escala, que compiten en este rubro, aspecto que favorece su desarrollo y que no afecta al éxito de los nuevos emprendimientos.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 604 productores aproximadamente.

8.3.6. Productos de confitería.

La actividad de productos de confitería tiene una importancia relativa dentro de la estructura productiva industrial del Departamento de La Paz. Esta actividad genera anualmente más de 2 a 5 MM de dólares de valor agregado lo que representa el 1 por ciento del PIB industrial Departamental . Este valor agregado generado se distribuye de la siguiente manera: 38% para salarios de los trabajadores, 60% en utilidades para los empresario y 2% por ciento en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.3.6.1. Condiciones de la demanda

- ✓ *El mercado interno es un elemento que potencia la competitividad en el sector de productos de confitería.*

El sector de productos de confitería enfrenta una demanda exclusivamente concentrada en el mercado interno y sus clientes basan sus decisiones de compra exclusivamente en la calidad, antes que en el precio del producto. Por efectos de la crisis económica, la demanda interna no es suficiente para estos productos ya sea por la reducida capacidad de compra o sustitución de bienes por parte del consumidor.

En este sector coexisten empresas que se dedican a la producción de derivados de azúcar de caña, cacao en polvo, caramelos y chocolates. Estas empresas enfrentan un mercado interno exigente que demanda una constante innovación de los productos. La mejora continua de la calidad y el precio hace que estos productos sean proclives a ingresar al mercado externo donde, deberán enfrentar una fortísima competencia.

8.3.6.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones de los factores de la producción son elementos que potencian de la competitividad sectorial*

A pesar de que el acceso es fácil, los servicios básicos no son buenos ni en calidad ni en precio, aspectos que no favorecen al desarrollo del sector y encarecen los precios de los bienes finales que se producen.

La capacitación de la mano de obra es adecuada como para realizar actividades propias de este sector industrial. Sin embargo, se advierte que los empresarios no están lo suficientemente capacitados en temas de gestión gerencial para llevar adelante el manejo de las empresas. Es necesario incidir mucho más en los temas de gerencia empresarial, administración, procesos y comercialización de los productos.

El sector requiere de mayores inversiones en el tema tecnológico, las necesarias como para asegurar innovaciones en los productos.

La normativa es suficiente y de acuerdo con las necesidades del sector. Las regulaciones municipales y prefecturales, además de las de la Administración Central de Gobierno, no tienen un impacto significativo que perjudique a la actividad sectorial. Sin embargo, pese a

que existe una facilidad en el registro de nuevas empresas es necesario incidir mucho más en la protección de marca y otros aspectos de propiedad intelectual.

8.3.6.3. Sectores afines y auxiliares

✓ *Los sectores afines y auxiliares son elementos que inhiben la competitividad sectorial.*

No existe una oferta adecuada de servicios de asistencia técnica para el desarrollo del sector y la integración en la cadena con los proveedores de materia prima e insumos no es eficiente, lo cual no permite potenciar el funcionamiento de las empresas en el cluster.

8.3.6.4. Estructura competencia y rivalidad.

✓ *La rivalidad empresarial en un elemento que potencia la competitividad de la actividad sectorial.*

Existen muchas empresas, de diversa escala, que compiten en este rubro, aspecto que favorece su desarrollo y que no afecta al éxito de los nuevos emprendimientos.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 40 productores aproximadamente.

8.3.7. Textiles y confecciones

La producción de textiles y confecciones es una de las actividades más importantes de la estructura industrial del Departamento. Actualmente, esta actividad representa el 11% del producto interno bruto industrial y genera un valor agregado anual entre 30 a 35 MM de dólares. La distribución de este valor agregado generado es la siguiente: 46% en salarios para trabajadores, 53% en utilidades para las empresas y 1% en impuestos directos para el Estado.

Las entidades que trabajan en la articulación de la competitividad entre los eslabones de la cadena productiva son la Unidad de Productividad y Competitividad y la Cámara de Industrias de La Paz, y el programa ATPDEA del Ministerio de Desarrollo Económico.

8.3.7.1. Condiciones de la demanda.

- ✓ *El mercado externo se convierte en un elemento que potencia la competitividad del sector textiles y confecciones.*

El mercado de los productos textiles tiene una doble orientación, tanto al mercado interno como al mercado externo.

En el mercado interno no existe suficiente demanda para los productos manufacturados de textiles y el cliente no es exigente; además, en este mercado se compite básicamente por el precio y con reducidos volúmenes de comercio, por lo que su capacidad de generar economías de escala es muy reducida, actualmente dentro de la composición de este sector abarca un 30% del total de ingresos que genera.

Éste está fuertemente condicionado a la capacidad de compra del consumidor, aspecto que viene a ser el primer factor que considera la demanda antes de tomar la decisión de compra, ya sea por factor precio o por calidad. A esto debe sumarse un contexto interno de competencia desleal, que nace de la importación legal de productos textiles usados que distorsionan el mercado a través de un desequilibrio en los precios y desorientación en el consumidor.

Por su parte, el mercado externo es mucho más exigente en cuanto a temas de calidad y volúmenes, aspecto que hace que algunas empresas tengan un fuerte énfasis exportador y, paradójicamente, destinen sus excedentes de producción hacia el mercado doméstico.

8.3.7.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *Las condiciones de los factores de producción son elementos inhibidores de la competitividad.*

El acceso y la calidad de los servicios básicos para este sector son buenos y en general se obtienen con facilidad pues muchas de las unidades industriales se localizan en áreas urbanas. Sin embargo, el costo de los servicios es un factor que incide negativamente en la estructura de costos de la producción, especialmente el del servicio eléctrico.

La mano de obra es abundante pero no está debidamente calificada, especialmente en aquellos temas relacionados con la dinámica exportadora. Por su parte, los empresarios están relativamente capacitados, aunque deben mejorar su formación en áreas específicas de comercialización y prospectiva de mercados externos para el incremento de las exportaciones.

El sector ha invertido mucho durante los últimos años en un proceso de adecuación tecnológica, pero esta inversión es todavía insuficiente para los grandes objetivos que son los mercados internacionales. El desarrollo del sector depende en alto grado de las inversiones en tecnología y su capacidad de innovación de nuevos productos y diseños.

No existe integración con universidades para formamos recursos humanos en el rubro.

Existen dificultades del marco normativo para el desarrollo de las empresas, especialmente aquellas que provienen de la regulación municipal.

8.3.7.3. Sectores Afines y Auxiliares.

✓ *Los sectores auxiliares son elementos que inhiben la competitividad sectorial.*

El elemento más importante que no permite el eslabonamiento adecuado de la cadena productiva es la ausencia de integración con los proveedores de materias primas e insumos. Este problema nace, inclusive, desde el mejoramiento sistemático del cultivo de algodón hasta el proceso de innovación tecnológica para el tratamiento de las fibras textiles, sean éstas naturales o sintéticas.

Por su parte, los servicios de asistencia técnica son escasos y no favorecen a un desarrollo del sector, especialmente en el rubro de la pequeña empresa.

8.3.7.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La presencia de muchas empresas es un factor que potencia la actividad sectorial.*

Existen muchas unidades productivas, de diversa escala, muchas de ellas buscando asociarse para ingresar hacia los mercados externos es en el sector textil y de confecciones, lo que crea un marco de competencia importante y de potencialidad para el desarrollo de la producción.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 632 productores aproximadamente.

8.3.8. Curtiembres y productos de cuero

Ésta actividad representa el 3% del total de la producción industrial con una generación anual de valor agregado de 9 a 12 MM de dólares cuya distribución es la siguiente: 43% en salarios para los trabajadores, 55% en excedente para los productores y 2% en impuestos directos para el Estado.

Las entidades que trabajan en la articulación de la competitividad entre los eslabones de la cadena productiva son la Unidad de Productividad y Competitividad y la Cámara de Industrias de La Paz y el programa ATPDEA del Ministerio de Desarrollo Económico

8.3.8.1. Condiciones de la demanda.

✓ *El mercado interno, principal destino actual de la producción, es un inhibidor de la competitividad sectorial, pues no repara demasiado en calidad y está dispuesto a pagar un precio muy bajo por el producto*

En el sector curtiembre y manufacturas de cuero los clientes compran los productos basándose fundamentalmente en precio.

En el mercado interno los consumidores, como ocurre en la mayoría de los sectores industriales analizados, compran los productos más por el factor precio que por otras razones. El sector está tomando cada vez como una importancia muy fuerte en las exportaciones, esto está enfrentándolo a demanda bastante exigente, que hace que la oferta se está comenzando a especializar en la calidad de los productos que ofrece.

8.3.8.2 Condiciones de los Factores de la Producción

✓ *Las condiciones de los factores de la producción son elementos que inhiben la competitividad del sector cueros y manufacturas de cuero.*

La calidad de los servicios básicos para producción de productos del cuero es en general buena, sin ser excelente. Los servicios básicos existen en la proporción adecuada aunque su costo encarece significativamente la producción: por ejemplo la energía eléctrica y la utilización de agua potable.

El abastecimiento de materia prima no es regular, existe una gran fuga de cuero sin procesar, lo que provoca abastecimiento irregular o deficiente.

La mano de obra está capacitada para efectuar las labores de curtido y fabricación del productos del cuero, aunque es necesario una mayor tecnificación, especialmente en aquellos productos cuyo destino son los mercados internacionales. Por su parte, en los aspectos de gerencia, administración y mercadeo dentro de las fábricas, los empresarios necesitan una mayor capacitación.

Se necesita mejorar los procesos, especialmente de curtido, por lo que es necesario una mayor inversión en tecnología y ésta es inexistente en el mercado interno. Además los niveles de inversión requeridos para mejorar sustantivamente los procesos se encuentran

lejos del alcance del financiamiento del capital propio de los empresarios, por lo que el financiamiento bancario es la única alternativa.

Actualmente, para la fabricación de productos de cuero, no existe una integración entre las fábricas y las universidades por lo que no se fomenta la investigación en el sector. La aparición de nuevos procesos, diseño de productos, maquinaria de punta etc, son particularidades de algunas empresas del rubro.

Las dificultades en la normativa que regula la actividad del sector son evidentes. No existe protección para marcas ni nuevos desarrollos realizados al interior de la empresa y tampoco se regula adecuadamente las exportaciones ilegales de materia prima.

La tecnología y el marco normativo son aspectos inhibidores de la competitividad del sector, mientras que la fuerza laboral y la provisión de los servicios básicos son aspectos que potencian la competitividad de la actividad sectorial.

8.3.8.3. Sectores Afines y Auxiliares.

✓ *Los sectores afines y auxiliares son inhibidores de la competitividad sectorial.*

Los servicios de asistencia técnica, son insuficientes para cubrir los procesos especializados que requiere, por ejemplo, la exportación. Actualmente la provisión de servicios de asistencia técnica existe en los procesos de curtiembre y teñidos, que son la primera fase de la cadena productiva y son inexistentes en la generación de valor agregado, es decir, en la manufactura de productos acabados.

8.3.8.4. Estructura Competencia y Rivalidad

La rivalidad empresarial es un elemento que potencia la competitividad sectorial de cueros y productos del cuero.

En el sector de curtiembres y productos de cuero existe una importante concentración de empresas, de diversa escala, lo que hace que la competencia sea fuerte en el mercado a través de precios internamente y de calidad externamente.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 172 productores aproximadamente.

8.3.9. Muebles de madera

Actualmente, esta actividad representa el 8% del producto interno bruto industrial y genera un valor agregado anual entre 20 y 25 MM de dólares. La distribución de este valor agregado generado es la siguiente: 45% en salarios para trabajadores, 52% en utilidades para las empresas y 3% en impuestos para el Estado.

Las entidades que trabajan en la articulación de la competitividad entre los eslabones de la cadena productiva son la Unidad de Productividad y Competitividad y la Cámara de Industrias de La Paz. Fundación Bolinvest y el ATPDEA.

8.3.9.1. Condiciones de la demanda.

✓ *Tanto el mercado interno como externo son elementos que potencian la competitividad del sector.*

La producción de muebles de madera tiene una orientación predominante hacia el mercado externo y, en menor proporción, hacia el mercado interno. En el primer mercado el sector enfrenta a un consumidor que basa sus decisiones de compra fundamentalmente en la calidad del producto antes que en el precio, básicamente por la consideración de durabilidad del producto en el tiempo; en el segundo mercado la condición necesaria para la compra es la calidad e, inclusive, las consideraciones medioambientales acerca del origen y tratamiento de la materia prima.

Al igual que en el mercado interno la decisión del consumidor en el mercado externo se basa fundamentalmente en términos de calidad antes que de precio. Esto potencia

significativamente la industria nacional del mueble cuyo valor de exportación ha sido creciente en los últimos cinco años.

8.3.9.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *Las condiciones de los factores de producción son elementos inhibidores de la competitividad sectorial.*

El acceso y la calidad de los servicios básicos es bueno y en general éstos se obtienen con facilidad, pues muchas de las unidades industriales se localizan en áreas urbanas. Como ocurre con otros sectores, el costo de los servicios es un factor que incide negativamente en la estructura de costos de la producción.

La mano de obra es abundante pero no está adecuadamente calificada, especialmente en aquellos temas relacionados con la dinámica exportadora. Por su parte, los empresarios están relativamente capacitados, aunque deben mejorar su formación en áreas específicas de comercialización y prospectiva de mercados externos para la producción.

El desarrollo del sector depende en alto grado de las inversiones en tecnología y su capacidad de innovación de nuevos productos y diseños. Es necesario invertir en tecnología para asegurar el desarrollo del sector.

8.3.9.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Los sectores auxiliares con elementos que inhiben la competitividad del sector.*

Hay un déficit de asistencia técnica en lo que hace al desarrollo de las capacidades competitivas del sector de muebles. Los procesos especializados de fabricación de muebles requieren de innovación y de calificación, aspecto que sólo han logrado algunas empresas del rubro, las de mayor escala, con niveles importantes de inversión.

Por su parte la integración con los proveedores de insumos es deficiente y se constituye en el principal problema para el abastecimiento de materiales. Existe una ruptura importante del eslabonamiento productivo, especialmente cuando las empresas de occidente se abastecen con materia prima del oriente que, por diversas razones entre ellas el precio, son exportadas hacia otros países desabasteciendo el mercado interno.

8.3.9.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La presencia de muchas empresas es un factor que potencia la actividad sectorial.*

En el sector de muebles existen muchas unidades productivas, de diversa escala que compiten en el mercado, muchas de ellas buscando asociarse para ingresar hacia los mercados externos. El número de competidores favorece la competencia aunque también se observan conductas desleales, especialmente cuando los productores deben acceder a la compra de materia prima y otros insumos.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 361 productores aproximadamente.

8.3.10. Editoriales e imprentas

Actualmente esta actividad significa el 5% del total de la producción industrial con una generación anual de valor agregado de 15 a 20 MM de dólares. Este valor agregado se distribuye de la siguiente manera: 45% en salarios para los trabajadores, 53% en excedente para los productores y 2% en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.3.10.1. Condiciones de la demanda.

✓ *El mercado interno es un factor Inhibidor de la competitividad del sector.*

La edición e impresión de materiales que concentra básicamente a imprentas y editoriales tiene una orientación marcada hacia el mercado interno. Al interior del sector compiten unidades que, en términos de escala, tienen diferentes estructura y configuran un panorama de rivalidad donde la demanda de los consumidores se basa exclusivamente en términos de precio más que en calidad.

optar por el precio.

A pesar de ello, la innovación en los productos es un requisito que imponen los clientes, esto condiciona que las empresas del sector deban ser muy eficientes en la administración de costos, y que parte de ellos se generen por la necesidad constante de innovar productos.

8.3.10.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones de los factores de producción se constituyen en inhibidores de la competitividad del sector.*

El acceso a servicios básicos es bueno, pero el precio de este servicios tiene un elevado impacto la competitividad sectorial, por ejemplo, la utilización de energía eléctrica.

Existe mucha disponibilidad de mano de obra, la mayoría de ella está capacitada para realizar trabajos de impresión y utilización de maquinarias. Sin embargo, la capacitación gerencial debe ser trabajada con el propósito de lograr una mejor gestión empresarial. Es necesario incidir en los aspectos de marketing y comercialización, especialmente en el rubro de las pequeñas empresas.

La integración con las Universidades es inexistente en cuanto a investigación y formación de recursos humanos. No existe investigación aplicada en el sector y los centros de formación profesional dedican muy pocas materias del currículo sobre la actividad.

Existe en el rubro poca inversión en tecnología lo que limita la competitividad del sector.

En la normativa y los aspectos legales que regulan la actividad, no existe un adecuado marco la protección a la producción de estas empresas, referidas exclusivamente a la creación de material impreso, al desarrollo de la propiedad intelectual y, en general, para el desarrollo de las empresas del cluster.

8.3.10.3. Sectores Afines y Auxiliares.

✓ *Los sectores afines y auxiliares inhiben la competitividad sectorial.*

Los servicios de asistencia técnica son prácticamente inexistentes y existe una pobre integración con los proveedores dentro de la cadena de abastecimiento de las empresas del sector.

8.3.10.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La existencia de numerosas unidades productivas es un factor que potencia la actividad sectorial de esta industria.*

Es un sector con una importante cantidad de unidades productivas compitiendo por los clientes. Esta competencia en su mayor parte es informal, aspecto que comparativamente le genera menos “costos de formalidad” a las empresas, lo cual obliga a la unidades productivas formales a trabajar más duro, en crecer y mejorar los productos y servicios que ofertan.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 241 productores aproximadamente.

8.3.11. Productos químicos

Actualmente, esta actividad significa el 8% del total de la producción industrial con una generación anual de valor agregado de 20 a 25 MM de dólares. Este valor agregado se

distribuye de la siguiente manera: 36% en salarios para los trabajadores, 62% en excedente para los productores y 2% en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.3.11.1. Condiciones de la demanda.

✓ *El mercado interno es un factor inhibitor de la competitividad sectorial.*

El sector productor de sustancias y productos químicos tiene una orientación marcada hacia el mercado local, aunque en los últimos años se ha advertido una incursión en mercados externos, pero con volúmenes todavía muy pequeños.

Los consumidores de estos productos basan su elección fundamentalmente en el tema de precio, aunque también consideran en su elección el factor de calidad, especialmente en productos muchos más especializados, cuya fabricación requiere una compleja instalación industrial como productos farmacéuticos, por ejemplo.

La principal traba para poder exportar radica en la escala de producción de las empresas, las cuales no alcanzan a cubrir las condiciones de volumen que la demanda externa les exige.

8.3.11.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones actuales de los factores de la producción son un Inhibidor de la competitividad del sector.*

La infraestructura vial del Departamento dificulta el aprovisionamiento de materia prima en este sector.

Las empresas del rubro químico y farmacéutico tienen un acceso a los servicios básicos bastante bueno, pues su proceso de producción les obliga a disponer constantemente de

agua potable, electricidad y alcantarillado. Sin embargo, tal como ocurre en otros sectores, el costo de los servicios tiene una importancia fundamental en la estructura de costos de la producción y se refleja continuamente en el precio de los productos. Este es un factor negativo para la competitividad sectorial.

Los procesos de la producción requieren un nivel de calificación adecuado, alto de la mano de obra, la cual no existe en el mercado local, la capacitación gerencial debe ser trabajada, para lograr una mejor gestión empresarial.

No existe gran investigación aplicada en el sector y la integración con las Universidades es nula.

En cuanto a los aspectos normativos, no existe un adecuado marco jurídico ni institucional para la protección a la investigación industrial y para el desarrollo de las empresas del cluster.

8.3.11.3. Sectores Afines y Auxiliares.

✓ *Tanto la asistencia técnica como la integración con proveedores son factores que inhiben la competitividad sectorial.*

Los servicios de asistencia técnica son prácticamente inexistentes y existe una pobre integración con los proveedores dentro de la cadena de abastecimiento de las empresas del sector.

8.3.11.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La rivalidad en el sector químicos y farmacéuticos se constituye en un potenciador de la competitividad.*

Es un sector con una importante cantidad de unidades productivas compitiendo por los clientes, lo cual genera presión sobre las unidades productivas para ser más eficientes en el manejo de sus costos de producción. Esta competencia en su mayor parte es informal.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 25 productores aproximadamente.

8.3.12. Cemento y materiales de construcción

Actualmente esta actividad significa el 7% del total de la producción industrial con una generación anual de valor agregado de 18 a 20 MM de dólares cuya distribución es la siguiente: 39% en salarios para los trabajadores, 58% en excedente para los productores y 3% en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.3.12.1. Condiciones de la demanda

- ✓ *El mercado interno resulta ser un ser un factor inhibitor de la competitividad del sector de cemento y materiales de construcción.*

Este sector tiene una marcada orientación, hacia el mercado interno. Sin embargo, en el caso del cemento, no es sólo el mercado interno el destino de la producción, pues se ha observado importantes volúmenes con destino hacia mercados de países limítrofes.

El mercado local presenta a consumidores que tienen una demanda de los productos basada más en el precio que la calidad.

La innovación en los productos no es altamente demandada por los clientes, si no más bien un producto estándar que cumpla con las normas de calidad que son necesarias para garantizar la duración de los productos.

La principal traba para poder exportar radica en la escala de producción de las empresas, y en la cantidad de información de que disponen par poder explotar otros mercados.

8.3.12.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *La condición de los factores de la producción es un inhibidor de la competitividad del sector.*

La infraestructura vial del Departamento, a pesar de sus problemas, dificulta de sobremanera el aprovisionamiento de materia prima en este sector. En general, las empresas han dedicado esfuerzos a asegurar la provisión de materia prima para satisfacer, fundamentalmente, el mercado local.

El acceso a servicios básicos es regular, precisamente porque muchas de las empresas productoras de materiales de construcción se encuentran ubicadas en la periferia de las ciudades o en ciudades intermedias de importancia. El precio de los servicios impacta negativamente en la competitividad del sector, especialmente agua potable y electricidad.

Existe poca disponibilidad de mano de obra especializada y la capacitación gerencial debe ser trabajada para lograr una mejor gestión empresarial.

No existe gran investigación aplicada en el sector y la integración con las Universidades si bien existe, no tiene un impacto significativo en la capacidad de innovación del sector.

En cuanto a los aspectos legales, el marco jurídico e institucional para la protección a la investigación industrial no implica limitaciones para el desarrollo de las empresas del cluster.

8.3.12.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Tanto la asistencia técnica como la integración son factores que inhiben la competitividad sectorial.*

Los servicios de asistencia técnica son prácticamente inexistentes y existe una escasa integración con los proveedores, la cual no impacta en la denominación de las empresas del sector.

8.3.12.4. Estructura Competencia y Rivalidad

- ✓ *La rivalidad empresarial se constituye en un elemento que potencia la competitividad sectorial.*

Es un sector con una importante cantidad de unidades productivas compitiendo por los clientes, lo cual genera presión sobre las unidades productivas para ser más eficientes en el manejo de sus costos de producción. Esta competencia en su mayor parte es informal.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 293 productores aproximadamente.

8.3.13. Productos metálicos, maquinaria y equipo.

La fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo, a nivel industrial, tiene una importancia del 2% dentro la estructura industrial del Departamento. Actualmente, esta actividad contribuye con una generación anual de valor agregado de 5 a 8 MM de dólares. Este valor agregado se distribuye de la siguiente manera: 45% en salarios para los trabajadores, 53% en excedente para los productores y 2% en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.3.13.1. Condiciones de la demanda.

- ✓ *El mercado interno es un factor potenciador de la competitividad del sector.*

La fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo concentra: al sector metal mecánico tradicional, (dedicado a la fabricación de estructuras metálicas) y al sector fabricante de maquinaria dedicado a la fabricación de máquinas y repuestos.

Al interior de este sector compiten unidades que, en términos de escala, tienen diferentes estructuras y configuran un panorama de rivalidad donde la demanda de los consumidores se basa exclusivamente en términos de calidad, antes que de precio.

Las razones de los consumidores para optar por calidad se basa en la diferenciación del producto y en el grado de especialización de los productores para fabricar, especialmente repuestos de maquinarias importadas. Los consumidores en el mercado local adoptan esta actitud, con respecto a la adquisición del producto, porque su demanda se localiza, esencialmente, en actividades de la construcción de infraestructura pública y privada.

Por estas razones, y por temas de sustitución de importaciones, la innovación en los productos metálicos y en la fabricación de repuestos, es un requisito que imponen los clientes. Esto condiciona que las empresas del sector deban ser muy eficientes en la administración de costos, y que parte de ellos se generen por la necesidad constante de innovar productos.

8.3.13.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *Las condiciones de los factores de producción se constituyen en inhibidores de la competitividad del sector.*

El acceso a servicios básicos es bueno, pero el costo de estos servicios tiene un elevado impacto en la competitividad sectorial, por ejemplo, la utilización de energía eléctrica y el consumo de agua.

Existe mucha disponibilidad de mano de obra. La mayoría de ella está capacitada para realizar trabajos de metalmecánica y manejo de maquinarias, sin embargo la capacitación gerencial debe ser trabajada con el propósito de lograr una mejor gestión empresarial. Es necesario incidir en los aspectos de marketing y comercialización, especialmente en el rubro de las pequeñas empresas.

La integración con las Universidades es inexistente y no se cuenta con vínculos que favorezcan la investigación para el desarrollo del sector en otras entidades. No existe

investigación aplicada en el sector y los centros de formación profesional dedican muy pocas materias del currículo sobre la actividad.

En la normativa y los aspectos legales que regulan la actividad, no existe un adecuado marco para la protección a la producción de estas empresas, referidas exclusivamente a la creación de material es de construcción, al desarrollo de la propiedad intelectual y, en general, para el desarrollo de las empresas del cluster.

8.3.13.3. Sectores Afines y Auxiliares.

✓ *Los sectores afines y auxiliares inhiben la competitividad sectorial.*

Existen servicios de asistencia técnica que son provistos generalmente por gremios y fundaciones del sector privado para la capacitación, especialmente del personal operativo. Sin embargo, éstos son insuficientes como para lograr un mayor desarrollo del sector.

Adicionalmente la integración con los importadores y proveedores de materia prima es inexistente lo cual impacta negativamente en la dinámica del sector.

8.3.13.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La existencia de numerosas unidades productivas es un factor que potencia la actividad sectorial de esta industria.*

Es un sector con una importante cantidad de unidades productivas compitiendo en el mercado. Existe también un alto grado de empresas informales que entran en un mecanismo de competencia desleal y distorsiona la actividad especialmente para las formales.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 691 productores aproximadamente.

8.3.14. Fundiciones de metales.

La fundición de metales, especialmente plata, estaño y zinc, a nivel industrial, tiene una importancia del 1% dentro la estructura industrial del Departamento. Actualmente, esta actividad contribuye con una generación anual de valor agregado de 2 a 3 MM de dólares. Este valor agregado se distribuye de la siguiente manera: 45% en salarios para los trabajadores, 53% en excedente para los productores y 2% en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.3.14.1. Condiciones de la demanda.

✓ *El mercado es un factor potenciador de la competitividad del sector.*

La fundición de metales se constituye en el segundo eslabón de la cadena productiva de minerales, es decir se trata de un proceso productivo que trata los concentrados hacia los fabricación de productos metálicos.

En la ciudad de La Paz y en El Alto, existen fundiciones de metales reciclados –como el hierro- utilizado para fabricar otros productos. También existen empresas que han incursionado en la fundición de estaño y hierro, a mediana escala.

Tal como ocurre en el sector de productos metálicos, al interior del sector compiten unidades que, en términos de escala, tienen diferentes estructuras y configuran un panorama de rivalidad donde la demanda de los consumidores se basa exclusivamente en términos de calidad, antes que de precio. Coincidentemente, en el mercado externo, la calidad del producto es mucho más importante que el precio.

La innovación en los procesos es un requisito que imponen los clientes. Esto condiciona que las empresas del sector deban ser muy eficientes en la administración de costos, y que parte de ellos se generen por la necesidad constante de innovar productos.

8.3.14.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *Las condiciones de los factores de producción se constituyen en inhibidores de la competitividad del sector.*

El acceso a servicios básicos es muy fácil, pero el costo de este servicio tiene un elevado impacto la competitividad sectorial, por ejemplo, la utilización de energía eléctrica y el consumo de agua.

Los empresarios deben mejorar su preparación con el propósito de lograr una mejor gestión empresarial en las fundiciones, especialmente en el proceso de reciclaje. Como en todos los sectores, se hace necesario mejorar sustantivamente los procesos de comercialización, especialmente en el rubro de las pequeñas empresas. Con respecto a la mano de obra, ésta es abundante pero la mayoría de ella no está capacitada como para realizar trabajos relativos a la fundición de metales.

La integración con las Universidades es inexistente y no se cuenta con vínculos que favorezcan la investigación para el desarrollo del sector. No existe investigación aplicada y los centros de formación profesional dedican muy pocas materias del currículo sobre la actividad.

En la normativa y los aspectos legales que regulan la actividad, no existe una adecuada marco la protección a la producción de estas empresas, referida exclusivamente a la creación de material impreso, y al desarrollo de la propiedad intelectual.

8.3.14.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Los sectores afines y auxiliares inhiben la competitividad sectorial.*

Existen muy pocos servicios de asistencia técnica y capacitación, los que generalmente son provistos por las asociaciones empresariales y fundiciones del sector privado, sin

ninguna participación del sector público. Estos servicios son insuficientes como para lograr un mayor desarrollo del sector.

Este sector carece de integración con sus proveedores.

8.3.14.4. Estructura Competencia y Rivalidad

- ✓ *La existencia de numerosas unidades productivas es un factor que potencia la actividad sectorial de esta industria.*

El sector de fundición de metales cuenta con una cantidad mediana de unidades productivas compitiendo en el mercado, básicamente por el nivel de inversión tecnológica que es necesario realizar para el montaje de una planta. Existe también un alto grado de empresas informales que ingresan en un mecanismo de competencia desleal y que distorsiona la actividad, especialmente para las formales.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 30 a 40 productores aproximadamente.

8.3.15. Manufacturas diversas.

Los manufacturas diversas son aquellos bienes de origen industrial que no han podido entrar en las categorías anteriores, precisamente por su diversidad, por ejemplo, la fabricación de cierres, escobas, artículos de joyería y otros. La principal característica de estos productos es que no son perecederos, al menos en un mediano plazo, elemento importante que considera la demanda, especialmente la del mercado externo.

La producción de manufacturas diversas representa el 8% de la actividad industrial y tiene una generación anual de valor agregado de 22 a 25 millones de dólares que se distribuye de la siguiente manera: 30% para salarios, 58% para utilidades o excedentes de los productores y 2% en impuestos directos al Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.3.15.1. Condiciones de la demanda.

- ✓ *Tanto el mercado interno como el externo se convierten en elementos que potencian la competitividad del sector.*

Este rubro tiene una doble orientación, que se encuentra compartida entre el mercado interno y el mercado externo en similar proporción. En el primero, los consumidores son exigentes y sus preferencias se basan tanto en la calidad como en el precio; en el segundo, los consumidores son mucho más exigentes que los primeros y la calidad se sobrepone al precio, especialmente en la joyería de exportación.

La demanda de innovación de los productos alimenticios, especialmente en el mercado externo, es creciente y marca la pauta de producción en las empresas, pues muchas de ellas aplican las medidas internacionales de calidad a los productos que comercializan internamente.

8.3.15.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *Las condiciones de los factores de producción son elementos que inhiben la competitividad de la actividad sectorial.*

La calidad y el acceso a los servicios básicos es buena y de acuerdo con los requerimientos de las empresas pertenecientes al rubro. Sin embargo, el costo de los servicios afecta negativamente al precio final de los productos. Los servicios básicos se obtienen con relativa facilidad lo que es un aspecto positivo de la competitividad sectorial.

La mano de obra está capacitada como para fabricar manufacturas diversas, aunque en algunos rubros especializados como la joyería de exportación es necesario fortalecer aún más el conocimiento. Los empresarios, por su parte, al igual que la mano de obra,

necesitan mayor conocimiento sobre técnicas de administración, control y comercialización de los productos.

El nivel de inversiones en el sector de manufacturas diversas ha sido muy bajo durante los últimos años, más aún, ese escaso nivel no ha estado relacionado con la innovación tecnológica en los procesos, por lo que es necesario invertir en tecnología de punta para mejorar significativamente la calidad de la producción y ser más eficiente en el tema de costos.

La normativa que regula la actividad del sector no es la correcta. Existen demasiadas regulaciones que impiden un normal funcionamiento de la actividad de producción y el comercio, relacionadas especialmente con los municipios y la administración central.

La integración con las Universidades es muy, no se cuenta con vínculos que favorezcan la investigación para el desarrollo del sector.

8.3.15.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Los servicios auxiliares y la provisión de servicios de asistencia técnica se constituyen en elementos inhibidores de la competitividad sectorial.*

No existe una integración efectiva entre los proveedores de insumos, especialmente en aquellos relacionados con la joyería de exportación – principalmente oro-. Como ocurre en otros sectores, la falta de integración entre los eslabones de la cadena productiva, al menos en el primer nivel es bastante débil.

Tampoco se ha desarrollado efectivamente los servicios de asistencia técnica al proceso de la producción y, si bien existen éstos son insuficientes como para desarrollar o acrecentar la productividad de los factores.

8.3.15.4. Estructura Competencia y Rivalidad

- ✓ *La presencia de muchas empresas es un factor que potencia la actividad sectorial.*

Existen muchos competidores en el rubro de manufacturas diversas, aspecto que favorece al competencia y permite el desarrollo de empresas con mayor eficiencia en la productividad y en el desarrollo de los procesos.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 27 productores aproximadamente.

8.4. Sector Comercio

La actividad del comercio contribuye anualmente con el 9% del Producto Interno Bruto Departamental, equivalente a una generación de valor agregado de más 130 MM de dólares que se distribuyen de la siguiente manera: 30% en salarios, 68% en excedente de los productores y 2% en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.4.1. Condiciones de la demanda

✓ *Para el sector comercio, el mercado es un inhibidor de la competitividad.*

La actividad del comercio tiene dos importantes connotaciones en la estructura económica del Departamento: la primera, referida a la actividad comercial interna donde se conjugan las actividades de las empresas nacionales con las empresas importadoras y, la segunda, aquella que se refiere al comercio exportador de empresas nacionales.

Por ello, la actividad del comercio está en su gran mayoría, orientada al mercado interno, aunque se observa también un comercio de exportación creciente, conforme se incrementa la demanda externa por la producción boliviana.

Los últimos años de crisis económica han hecho que la actividad comercial se vea restringida y que la demanda interna sea insuficiente. En este contexto, los consumidores

en general basan sus preferencias y toman sus decisiones de compra tomando en cuenta el precio antes que la calidad. Esto significa, para la actividad comercial, enfrentar a un cliente poco exigente que, si bien tiene una demanda constante de innovación, su capacidad adquisitiva hace que se incline, en la mayoría de los casos, por el tema de precios.

8.4.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *Las condiciones de los factores de producción es un elementos que inhiben la competitividad sectorial.*

El acceso a los servicios básicos es bueno; sin embargo, el costo de los mismos tiene una fuerte incidencia en la estructura de costos de la actividad comercial. La calidad de estos servicios es regular especialmente en lo que se refiere al tema de alcantarillado, agua y eliminación de los desechos sólidos.

Para las actividades comerciales existe adecuada cantidad de mano de obra calificada que realiza las labores de manera eficiente y los empresarios tienen las condiciones y capacidades como para dirigir eficazmente la administración, el control y el proceso de la comercialización de productos. Aunque los empresarios están capacitados, deben mejorar en algunas áreas especialmente en las de exportación de bienes y servicios.

Es necesario invertir mucho más en tecnología, lo que permitirá el desarrollo de la empresa comercial; sin embargo, como ocurre en otros sectores, aunque la tecnología de punta se encuentra disponible en el mercado Departamental , las condiciones de financiamiento no son las óptimas, aspecto que dificulta el acceso.

Si bien hay integración entre las universidades del sistema y las empresas dedicadas a la actividad, aquella todavía es insuficiente como para desarrollar procesos de innovación y mejorar las condiciones empresariales que hacen al proceso de distribución de los productos. Es necesario incrementar la cooperación en temas técnicos como distribución física y embalaje.

La normativa actual vigente que regula la actividad comercial no permite un desempeño óptimo de las empresas, especialmente las regulaciones que impone el gobierno local en cuanto a la distribución física de los productos, publicidad y otros.

8.4.3. Sectores Afines y Auxiliares.

✓ *Los servicios auxiliares se constituyen en un inhibidor de la competitividad sectorial.*

Las entidades de servicio y desarrollo empresarial apoyan la actividad comercial en los temas tradicionales de información, mientras que los servicios de asistencia técnica y apoyo a los agentes comercializadores son prácticamente inexistentes.

No existe adecuada integración con los proveedores.

8.4.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La rivalidad en el sector comercio se constituye en un elemento que potencia la competitividad sectorial.*

La más grande concentración de empresas se observa en la actividad comercial. El grado de rivalidad empresarial es el más elevado de todas las actividades económicas del Departamento, y se constituye en un elemento que favorece la competencia y desarrolla el sector.

Sin embargo, la presencia de muchas unidades comerciales hace que coexistan prácticas de competencia desleal que afectan significativamente a la competitividad sectorial.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 21,317 comerciantes aproximadamente.

8.5. Sector Construcción

El sector de la construcción de infraestructura pública y privada contribuye anualmente con el 4% a la generación del Producto Interno Bruto Departamental, equivalente a una generación de valor agregado de más 60 MM de dólares, los que se distribuyen de la siguiente manera: 51% en salarios, 47% en excedente de los productores y 2% en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.5.1. Condiciones de la demanda.

- ✓ *El mercado interno, con un nivel muy bajo de exigencia y ausencia de innovación es un factor inhibitor de la competitividad del sector.*

El sector de la construcción pública y privada en el Departamento de La Paz tiene una orientación exclusiva en el mercado interno, pues por las características propias de la actividad no puede ser exportadora. En este contexto de mercado, los clientes de las empresas constructoras (entre los que se cuentan tanto agentes del sector público como del sector privado) basan su compra en el precio como elemento principal de decisión.

Como las decisiones se basan en precio, el margen asignado a calidad es muy bajo lo que refleja la no exigencia de los clientes, tanto los del área urbana como los del área rural.

Hay que añadir que, en términos de competitividad, en los últimos años como consecuencia de la crisis económica, el principal cliente para el sector de la construcción ha sido el Estado, lo que otorga características de monopsonio al mercado, y donde el principal referente para la contratación de los servicios continúa siendo el precio.

Al igual que en los proveedores de insumos para la construcción, el tema de innovación en las obras privadas y públicas no es altamente demandado por los clientes, si no más bien se prefiere un producto estándar que cumpla con las normas de calidad que son necesarias para garantizar la duración de los productos.

8.5.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones de los factores de producción se constituyen en elementos inhibidores de la competitividad sectorial,*

La infraestructura Departamental es un elemento que perjudica la provisión adecuada de insumos para el sector de la construcción. En las obras rurales la red vial no cubre las necesidades de transporte de materiales, aspecto que encarece e incrementa el costo de producción afectando a la competitividad.

Si bien el acceso a los servicios básicos es eficiente, lo que afecta es el costo de estos servicios y su incidencia sobre los precios finales.

La mano de obra dedicada a la actividad de la construcción es abundante y está capacitada como para realizar las obras públicas y privadas . Sin embargo, en el nivel gerencial, los empresarios necesitan perfeccionar aún más sus conocimientos para una eficiente administración y control de empresas del sector.

Las empresas del rubro acusan un severo déficit tecnológico y atribuyen al escaso nivel de inversión el poco desarrollo de la actividad, especialmente dentro de las empresas de origen nacional. Aunque sí es posible obtener en La Paz tecnología de punta para sus actividades el problema radica en los aspectos de escala de la empresa y acceso al financiamiento.

No existe una relación directa de las empresas con las universidades para mejorar las condiciones productivas. Aspecto que impide realizar investigaciones aplicadas que puedan generar procesos de innovación en los procesos del sector.

La normativa continúa siendo un problema que afecta a la competitividad del sector, especialmente en la preferencia a las empresas nacionales para optar por contratos con el Estado, y en lo referido a las regulaciones medioambientales que en muchos casos no están definidos uniformemente.

8.5.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Tanto la asistencia técnica como la integración son factores que inhiben la competitividad sectorial.*

El desarrollo de mecanismos de asistencia técnica al sector de la construcción son insuficientes, inclusive inexistente, aspecto que incide negativamente en los esfuerzos de mejorar la calidad y la eficiencia del proceso.

Se observa, además, un escaso grado de integración entre los eslabones de la cadena productiva, pues los proveedores de insumos no brindan un servicio eficiente y oportuno.

8.5.4. Estructura Competencia y Rivalidad

- ✓ *La presencia de varias empresas en este rubro productivo favorece la competencia y se convierte en un factor que potencia la competitividad sectorial*

Existen muchos competidores en el rubro de la construcción y ellos se diferencian de acuerdo con la escala o tamaño de las empresas y sistemas de categorías.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 258 productores aproximadamente.

8.6. Sector Comunicaciones

El sector de comunicaciones representa el 4% del total del PIB Departamental . Este sector genera anualmente un valor agregado de 65 a 70 MM de dólares que se

distribuyen de la siguiente manera: 52% para excedentes de los productores, 45% para remuneraciones de los productores y un 3% para impuestos directos al Estado.

En la actualidad, para este sector, no existen entidades o instituciones articuladoras de la competitividad sectorial.

8.6.1. Condiciones de la demanda

✓ *Las condiciones de la demanda potencian la competitividad sectorial.*

Los servicios de comunicación, en su amplio espectro, desde la telefonía hasta la provisión de televisión por cable han experimentado un desarrollo importante en los últimos años, ampliando la cobertura y calidad de los servicios y, más aún, reduciendo el costo de acceso. La razón de este crecimiento ha sido primordialmente satisfacer la creciente demanda interna en un mercado relativamente grande para Bolivia, por el número de consumidores, como son las ciudades de La Paz y El Alto.

En este contexto, los servicios de comunicaciones enfrentan una demanda donde los clientes compran los servicios basándose en la calidad del servicio antes que por el precio. Por ello, ante el avance y desarrollo de las comunicaciones, los clientes son exigentes y demandan una constante innovación de los servicios. La oferta ha respondido eficientemente en función de la competencia que existe en el mercado de telecomunicaciones luego de su apertura en el año 2001.

8.6.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones de los factores de producción son, en general, elementos que potencian la competitividad del sector.*

Para el sector empresarial de telecomunicaciones el acceso y la calidad de los servicios básicos es aceptable; sin embargo, el precio de los mismos influye significativamente en los costos de producción y los precios finales de los servicios. La mayor incidencia en el costo total viene por el lado de la energía eléctrica.

La mano de obra que actualmente trabaja en el sector de telecomunicaciones se encuentra altamente capacitada como para atender de manera eficiente las exigencias de la demanda y el manejo adecuado de los equipos y tecnología con los que cuenta actualmente el sector.

Por su parte, para el manejo y administración de las empresas, especialmente de telecomunicaciones, los empresarios tienen un nivel de formación destacable de acuerdo con las exigencias que plantea el mercado y , sobre todo, por la dinámica de eficiencia interna que plantean las corporaciones internacionales que administran estos servicios. Los empresarios han desarrollado conceptos modernos de administración y estrategias de mercadeo para disputar lealmente las cuotas que impone el mercado de las ciudades de La Paz y El Alto.

El desarrollo del sector es altamente dependiente de las inversiones en nuevas tecnologías, las que van cambiando constantemente, y de ello, básicamente, depende la permanencia de las empresas en el mercado, sobre todo de su capacidad de ofrecer nuevos servicios.

La normativa, especialmente aquella referida a la regulación de los servicios públicos, tiene deficiencias que no permiten el correcto funcionamiento de las empresas en el mercado.

En cuanto al apoyo de las universidades para mejorar el nivel técnico de la producción, no existe una adecuada relación entre los productores y los centros de formación técnica, lo que afecta negativamente a la competitividad sectorial.

8.6.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Los sectores afines y auxiliares se convierten en elementos inhibidores de la competitividad del sector.*

El sector de servicios básicos no tiene un adecuado nivel de relación o encadenamiento con los otros agentes del “*cluster*” donde se encuentra situado. Por ejemplo, existe una deficiente oferta de servicios de asistencia técnica y si existen, éstos no se obtienen con facilidad. Esto afecta negativamente a la competitividad del sector.

Asimismo, los proveedores de insumos y otros agentes al interior de la cadena productiva no son del todo eficientes, desfavoreciendo así el proceso de comercialización de los servicios.

8.6.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La rivalidad en el sector telecomunicaciones se constituye en un elemento que potencia la competitividad del sector*

En el sector se observa que existe un número racional de competidores, especialmente si se considera que son proveedores de servicio públicos que antes tenían características monopólicas. La apertura del mercado ha facilitado la competencia y el desarrollo del sector.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 5 aproximadamente.

8.7. Sector Financiero.

El sector de los servicios financieros aporta con un 6% a la generación del producto interno bruto Departamental. Este aporte representa anualmente una generación de valor agregado de 90 MM de dólares que se distribuyen de la siguiente manera: 34% para excedentes de los productores, 61% para remuneraciones de los productores y un 5% para impuestos directos al Estado.

En la actualidad, para este sector no existen entidades o instituciones articuladoras de la competitividad sectorial.

8.7.1. Condiciones de la demanda

- ✓ *Las condiciones de la demanda para el sector de servicios financieros son factores que inhiben la competitividad sectorial.*

El sector financiero, que comprende bancos, mutuales, fondos financieros, cooperativas y otros tiene, en su mayoría, una orientación del servicio hacia el mercado interno, aunque también algunas entidades ofrecen servicios relacionados con el comercio internacional, lo que en sí constituye un servicio hacia el mercado externo.

La demanda de servicios financieros disminuyó conforme la actividad económica entró en una fase recesiva del ciclo económico. En este contexto, los clientes basan sus decisiones de compra del servicio exclusivamente por el precio (tasa de interés) y demandan una relativa innovación en los servicios financieros. Frente a esto, el sector bancario ha desarrollado una serie de servicios con el propósito de mantener activa una cartera de clientes y sobre todo para compensar ingresos ante el descenso sistemático de las tasas de interés.

8.7.2. Condiciones de los factores de producción

- ✓ *Los condiciones de los factores de producción son, en general, elementos que potencian la competitividad del sector.*

El acceso y la calidad de los servicios básicos para el sector es buena y se obtienen con facilidad, pues necesariamente en la generación del servicio financiero es utilizada intensivamente la energía eléctrica. Sin embargo, al contrario de otros sectores productores de servicios, el costo de los servicios tiene una mínima incidencia en la estructura de costos y no afecta al precio final.

Los servicios financieros requieren de personal calificado tanto para las labores operativas como para las actividades de administración y mercadeo de servicios. Las entidades financieras cuentan con este personal y los empresarios están capacitados en temas de gestión gerencial para el manejo de bancos, mutuales, fondos financieros y otros.

El sistema financiero ha realizado una importante inversión en tecnología, necesaria para brindar un servicio eficiente, inclusive a nivel internacional. En los bancos es necesario invertir para mejorar sustantivamente la producción del servicio y esta inversión está altamente asociada con el desarrollo de la tecnología informática.

Adicionalmente la investigación e integración con las universidades del sistema es muy eficiente y ha logrado desarrollar esquemas de cooperación traducidos en capacitación de personal de alto nivel para el manejo de las finanzas privadas.

La regulación del sistema financiero permite el correcto funcionamiento de las entidades del sistema, establece la normativa para el tratamiento tanto de la cartera como de las colocaciones, pues el insumo básico de la intermediación financiera son los recursos del público, es decir el ahorro privado.

8.7.3. Sectores Afines y Auxiliares.

✓ *Los sectores afines y auxiliares se convierten en elementos inhibidores de la competitividad del sector.*

Si bien la integración con las universidades es muy efectiva, no se ha logrado un buen desarrollo de los servicios de asistencia técnica para el sector. Las entidades financieras erogan importantes sumas de dinero en la contratación de consultores y expertos para mejorar sustantivamente las características y procesos en la generación del servicio.

Así mismo, la integración de los proveedores de servicios no es alta, impactando en la velocidad de respuesta a las demandas del sector.

8.7.4. Estructura Competencia y Rivalidad

✓ *La rivalidad en el sector financiero se constituye en un elemento que potencia la competitividad del sector*

Las barreras de entrada al mercado financiero son un determinante importante en el momento de evaluar la estructura de la competencia en el mercado financiero. En la actualidad, si bien el número de competidores es reducido, la competencia se ve fortalecida en función del esfuerzo por atraer al cliente a través de la innovación tecnológica.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 30 aproximadamente.

8.8. Sector Servicios Básicos

El sector de servicios básicos representa el 4% del total del PIB Departamental . Este sector genera anualmente un valor agregado de 49 a 55 MM de dólares que se distribuyen de la siguiente manera: 75% para excedentes de los productores, 22% para remuneraciones de los productores y un 3% para impuestos directos al Estado.

En la actualidad, para este sector, no existen entidades o instituciones articuladoras de la competitividad sectorial.

8.8.1. Condiciones de la demanda

✓ *El mercado es un inhibidor de la competitividad.*

El sector de servicios básicos está compuesto por empresas proveedoras de electricidad, agua potable y gas natural. Estas empresas, al tener la exclusividad del servicio, lo que afirma su condición de monopolios naturales en la ciudad de La Paz, destinan la totalidad de su producción al mercado interno.

El mercado interno, es poco exigente y demanda servicios estables. Esto se debe básicamente a la capacidad adquisitiva del ingreso de la población y la necesidad ineludible de contar con estos servicios para el funcionamiento de los hogares.

Sin embargo, a través de la regulación de los servicios, la calidad ha empezado a ser un elemento que los consumidores toman en cuenta.

Por otra parte, en el mercado interno no existe suficiente demanda para la capacidad de oferta de estas empresas, por lo que se pretende ampliar los servicios a través de una combinación óptima de precio, calidad y bajo costo del acceso.

8.8.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones de los factores de producción potencian la competitividad sectorial*

Por la naturaleza del sector, altamente intensivo en la utilización de tecnología, la mano de obra es calificada y se desempeña eficientemente en la tareas que demanda la actividad productiva y de distribución. Por su parte, los empresarios están adecuadamente capacitados en los diferentes temas de gestión gerencial necesarios para la toma de decisiones, aunque reconocen que deben mejorar en ciertas áreas, especialmente de la gestión y el mercadeo.

Una de las condiciones para el desarrollo del sector ha sido, incuestionablemente, el alto nivel de inversión en tecnología e infraestructura, aspecto que ha posibilitado la expansión de la cobertura del servicio. En la actualidad, no es necesario invertir en tecnología para desarrollar el sector, más bien en ampliar los servicios generando economías de escala que permitan reducir las tarifas.

Sin bien hay un desarrollo tecnológico suficiente, la investigación y la integración con las universidades del sistema es un tema que tiene un incipiente desarrollo y que debe mejorar en el futuro.

El marco de regulación sectorial que norma el funcionamiento de estos monopolios naturales permite el buen desempeño y favorece la integración entre el proveedor y el consumidor. Por lo tanto, de acuerdo con las empresas del sector, no existen dificultades del marco jurídico para el desarrollo de las empresas.

8.8.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Los servicios auxiliares son insuficientes por lo tanto son un inhibidor de la competitividad sectorial.*

Este sector carece de servicios de asistencia técnica y no existe integración entre los proveedores y las empresas. Esto afecta negativamente a la competitividad del sector.

8.8.4. Estructura Competencia y Rivalidad

- ✓ *La rivalidad es un inhibidor de la competitividad*

En el sector de servicios básicos no existe una elevada concentración de empresas, y las existentes son de carácter monopólico natural, aunque bajo un esquema regulatorio que permite evitar las prácticas de competencia desleal y una defensa del consumidor.

8.9. Sector Servicios

El sector de servicios, donde se incluyen los servicios a las empresas, comunales, sociales, personales, domésticos y los de la administración pública contribuye anualmente con el 41% a la generación del Producto Interno Bruto Departamental, equivalente a una generación de valor agregado de más 600 MM de dólares, los que se distribuyen de la siguiente manera: 53% en salarios, 48% en excedente de los productores y 1% en impuestos directos para el Estado.

No existen instituciones que actualmente trabajen en la articulación de la competitividad sectorial.

8.9.1. Condiciones de la demanda

- ✓ *El mercado es un inhibidor de la competitividad.*

El sector de servicios, donde se engloban diversas actividades, tiene una orientación exclusiva hacia el mercado interno y enfrenta una demanda de consumidores que basan sus decisiones más por precio que por calidad. Esto configura un panorama de clientes muy poco exigentes cuya demanda de innovaciones de servicios es insuficiente, ya sea por efectos de bajo poder adquisitivo de los ingresos o porque la oferta no ha variado significativamente durante los últimos años.

8.9.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones de los factores de producción potencian la competitividad sectorial*

Los servicios básicos son en calidad y acceso buenos pero en términos de precios amenazan la competitividad de los precios finales de los servicios. Las empresas proveedoras de servicios tienen una utilización relativamente elevada de energía eléctrica, aspecto que incide en su estructura de costos.

Los servicios realizan inversiones para el desarrollo del sector. El nivel de inversión en tecnología e infraestructura en estas empresas ha posibilitado la expansión de la cobertura del servicio, especialmente en los de la administración pública quien ha modernizado su atención especialmente en equipamiento e infraestructura informática.

Tal como ocurre en otras actividades, si bien hay un desarrollo tecnológico suficiente, la investigación y la integración con las universidades del sistema es un tema que tiene un incipiente desarrollo y que debe mejorar en el futuro.

El marco de regulación gubernamental y municipal que norma el funcionamiento de estas empresas es el adecuado y permite el correcto funcionamiento de las empresas. Por lo tanto, de acuerdo con las empresas del sector, no existen dificultades del marco jurídico para el desarrollo de las empresas.

8.9.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Los servicios auxiliares son insuficientes por lo tanto son un inhibidor de la competitividad sectorial.*

Este sector carece de servicios de asistencia técnica y no existe integración entre los proveedores y las empresas. Esto afecta negativamente a la competitividad del sector.

8.9.4. Estructura Competencia y Rivalidad

- ✓ *La rivalidad es un elemento que potencia la competitividad sectorial.*

En el sector de servicios existe una elevada concentración de empresas. Esto favorece a la competitividad del sector pues permite generar un espectro donde los precios se regulan automáticamente y se empieza a competir más por la calidad de los servicios.

El número de competidores en este rubro alcanza a los 12,800 aproximadamente.

8.10. Sector Turismo.

El sector turismo es una actividad transversal a todas las actividades económicas Departamental es, considerada eminentemente exportadora y con generación anual de valor agregado de 36 a 50 MM de dólares, equivalente al 3% del PIB Departamental . Este valor agregado tiene la siguiente distribución: 50% para salarios de trabajadores, 47% en excedentes de los productores y 3% en impuestos directos para el Estado.

8.10.1. Condiciones de la demanda

- ✓ *El mercado es un elemento que potencia de la competitividad del sector.*

Al igual que todas las actividades económicas, la crisis ha ocasionado que la actividad turística se vea restringida y que la demanda - tanto interna como externa- sea

insuficiente. En este contexto, la oferta turística enfrenta dos tipos de demanda: la primera –aproximadamente el 40%- relacionada con el turismo externo y la segunda –con el 60% de la actividad- relacionada con el turismo interno.

Los consumidores de servicios turísticos, en su mayor proporción, basan sus preferencias y toman sus decisiones de compra en base a la calidad del servicio antes que el precio. Esto significa, para la actividad turística, enfrentar a un cliente cada vez más exigente con una demanda constante de innovación en los servicios que compra.

8.10.2. Condiciones de los factores de producción

✓ *Las condiciones de los factores de producción inhiben la competitividad sectorial*

Los servicios básicos son buenos, competitivos con los de países limítrofes en cuanto al nivel de acceso y la calidad del servicio. Sin embargo, el costo del servicio, especialmente de electricidad y agua potable, incide negativamente en las actividades que tienen relación con la actividad turística, en este caso el rubro hotelero, las agencias de viaje y los restaurantes.

Se debe incidir en una mejora sustantiva de la capacitación de los agentes operativos del sector con el propósito de mejorar la calidad de los servicios. Por su parte, los empresarios, aunque cuentan con la capacitación suficiente, deben mejorar en aspectos de mercadeo, comercialización de servicios y ampliación de la oferta de servicios turísticos.

La razón del estancamiento del desarrollo del sector turismo en el Departamento es el bajo nivel de inversión tanto en la parte tecnológica como en la de infraestructura.

La integración con las universidades del sistema es insuficiente y no tiene un grado de desarrollo aceptable, las entidades académicas inciden en la formación de profesionales pero no se relacionan con las empresas para evaluar la oferta, el currículo o la investigación que favorezca al desarrollo del sector. Por su parte, las empresas no se vinculan directamente con las universidades.

La normativa gubernamental, prefectural y municipal, si bien permite el correcto funcionamiento del sector turismo en el Departamento, presenta diversas restricciones y tiene una ausencia de promoción y prioridad para los proyectos de desarrollo de la oferta turística Departamental .

8.10.3. Sectores Afines y Auxiliares.

- ✓ *Los servicios auxiliares son insuficientes por lo tanto son un inhibidor de la competitividad sectorial.*

No existen servicios de asistencia técnica para mejorar el desempeño de las empresas turísticas, la integración con los proveedores de servicio tanto a nivel urbano como rural prácticamente inexistente, lo que limita la competitividad del sector.

8.10.4. Estructura Competencia y Rivalidad

- ✓ *La rivalidad es un potenciador de la competitividad*

Existe una gran cantidad de empresas que desarrollan la actividad turística, así como existen diversas empresas que tiene relación directa con la actividad. Esto favorece a la competencia y crea una rivalidad empresarial importante, especialmente para el desarrollo de la calidad del servicio.

Existen aproximadamente 270 competidores en este sector.

CAPITULO 6

IX. Conclusiones.

El Departamento de La Paz enfrenta diferentes problemas que afectan el nivel competitivo de las empresas localizadas geográficamente al interior de sus límites departamentales.

Debido al hecho de que es sede de Gobierno, albergando a los Poderes Legislativo y ejecutivo, es testigo de las demandas de los diversos sectores sociales, aspecto que se constituye en un factor considerado muy importante por la clase empresarial, que se ve afectada por los continuos disturbios sociales que acarrear costos y demoras en las actividades productivas privadas.

En general la capacidad de articulación de los “clusters” es débil (25% de los sectores) ya que una mayoría de ellos, no está acompañada por entidades de desarrollo que examinen y eliminen las trabas para el correcto eslabonamiento de las cadenas productivas. Esto marca una tendencia nosciva para el desarrollo de la economía departamental, pues muchos sectores no se benefician de la interacción y la dinamización que brindan los conglomerados productivos.

Sin embargo, en función de la metodología aplicada, de acuerdo a los determinantes de la competitividad que se describieron para cada sector es importante destacar lo siguiente del análisis de competitividad sectorial:

a. Condiciones de la demanda.

- Las condiciones de la demanda en el mercado paceño se constituye en un factor que Inhibe la competitividad sectorial en un 50% y que la Potencia en el restante 50%. El cuadro siguiente muestra la clasificación de los sectores de acuerdo a este factor competitivo:

SECTOR	CONDICIONES DE LA DEMANDA.	SECTOR	CONDICIONES DE LA DEMANDA.
			Inhibidor
8.2. Sector Minero.	Potenciador	8.1. Sector Agrícola	Inhibidor
8.3.2. Productos lácteos	Potenciador	8.3.1. Carnes frescas y elaboradas	Inhibidor
8.3.3. Bebidas	Potenciador	8.3.5. Productos de molinería y panadería	Inhibidor
8.3.4. Alimentos diversos	Potenciador	8.3.8. Curtiembres y productos de cuero	Inhibidor
8.3.6. Productos de confitería	Potenciador	8.3.10. Editoriales e imprentas	Inhibidor
8.3.7. Textiles y confecciones	Potenciador	8.3.11. Productos químicos	Inhibidor
8.3.9. Muebles de madera	Potenciador	8.3.12. Cemento y materiales de construcción	Inhibidor
8.3.13. Productos metálicos maquinaria y equipo	Potenciador	8.4. Sector Comercio	Inhibidor
8.3.14. Fundiciones de metales	Potenciador	8.5. Sector Construcción	Inhibidor
8.3.15. Manufacturas diversas	Potenciador	8.7. Sector Financiero	Inhibidor
8.6. Sector Comunicaciones	Potenciador	8.8. Sector Servicios Básicos	Inhibidor
8.10. Sector Turismo	Potenciador	8.9. Sector Servicios	Inhibidor

- En el caso de los sectores con una demanda Potenciadora de la competitividad, la oferta de bienes y servicios, se enfrenta, hoy en día, a un cliente mucho más exigente que hace diez o veinte años.

En estos sectores, los procesos de innovación en los productos, acompañados de una fuerte inversión en las actividades productivas y el acceso a la información que hace a la diferenciación de los productos, son una característica común.

- En el caso de los sectores con una demanda Inhibidora, la oferta se enfrenta a un consumidor indiferente, con niveles de exigencia que no se han modificado sustancialmente en términos de innovación y calidad, pues el referente principal continua siendo el precio.

b. Condiciones de los Factores de Producción.

- Las condiciones de los factores de producción en un 80% de los sectores del departamento de La Paz se constituyen como un Inhibidor de la competitividad sectorial. El cuadro siguiente muestra la clasificación de los sectores de acuerdo a este factor competitivo:

SECTOR	CONDICIONES DE LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN	SECTOR	CONDICIONES DE LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN
8.3.2. Productos lácteos	Potenciador	8.3.7. Textiles y confecciones	Inhibidor
8.3.5. Productos de molinería y panadería	Potenciador	8.3.8. Curtiembres y productos de cuero	Inhibidor
8.3.6. Productos de confitería	Potenciador	8.3.9. Muebles de madera	Inhibidor
8.6. Sector Comunicaciones	Potenciador	8.3.10. Editoriales e imprentas	Inhibidor
8.7. Sector Financiero	Potenciador	8.3.11. Productos químicos	Inhibidor
8.8. Sector Servicios Básicos	Potenciador	8.3.12. Cemento y materiales de construcción	Inhibidor
8.9. Sector Servicios	Potenciador	8.3.13. Productos metálicos maquinaria y equipo	Inhibidor
8.1. Sector Agrícola	Inhibidor	8.3.14. Fundiciones de metales	Inhibidor
8.2. Sector Minero.	Inhibidor	8.3.15. Manufacturas diversas	Inhibidor
8.3.1. Carnes frescas y elaboradas	Inhibidor	8.4. Sector Comercio	Inhibidor
8.3.3. Bebidas	Inhibidor	8.5. Sector Construcción	Inhibidor
8.3.4. Alimentos diversos	Inhibidor	8.10. Sector Turismo	Inhibidor

- El acceso, la calidad y el precio de los servicios básicos, pese a la ampliación de cobertura en los últimos años, continúa siendo un factor que limita la competitividad sectorial en un 98% de los sectores, especialmente en muchos rubros de la Industria Manufacturera.
- La inversión en tecnología es limitada en un 54% de los sectores y el acceso para el financiamiento de nuevas inversiones se ha encarecido en el panorama de crisis de la actividad económica global. Sólo los sectores altamente intensivos en la utilización de tecnología (46%) admiten haber realizado inversiones significativas para asegurar su permanencia en el mercado; mientras las actividades altamente generadoras de empleo, de los sectores productivos industriales, han permanecido constantes.
- La capacitación de la mano de obra en temas específicos de la actividad manufacturera continúa siendo un tema que afecta a la competitividad del sector productivo en un 40% de los sectores. En muchos rubros de actividad económica se afirma que los empresarios están adecuadamente capacitados (42%) como para manejar eficientemente las fábricas. Sin embargo el déficit continúa siendo la especialización en los temas de comercialización, mercadeo, inteligencia de mercados y administración de los recursos humanos.

- El vínculo con las universidades y centros de investigación industrial continúa siendo muy débil e incipiente. Muy pocos sectores (21%) han logrado establecer un mecanismo universidad-empresa que favorezca al desarrollo productivo. La mayoría de los establecimientos, especialmente en el rubro industrial, trabajan activamente en la formación laboral de sus trabajadores, pero al interior de las empresas es inexistente la creación de instancias de investigación y desarrollo.
- La normativa para el correcto desempeño de las actividades económica tiene deficiencias importantes, especialmente en el tema municipal (La Paz y El Alto) y las disposiciones gubernamentales relacionadas con la industria manufacturera.

c. Sectores Afines y Auxiliares

- No existe –en un 90% de las actividades económicas del Departamento- una adecuada provisión de servicios de asistencia técnica que permita un mayor desarrollo de las actividades. El cuadro siguiente muestra la clasificación de los sectores de acuerdo a este factor competitivo:

SECTOR	SECTORES AFINES Y AUXILIARES.	SECTOR	SECTORES AFINES Y AUXILIARES.
8.3.5. Productos de molinería y panadería	Potenciador	8.3.11. Productos químicos	Inhibidor
8.1. Sector Agrícola	Inhibidor	8.3.12. Cemento y materiales de construcción	Inhibidor
8.2. Sector Minero.	Inhibidor	8.3.13. Productos metálicos maquinaria y equipo	Inhibidor
8.3.1. Carnes frescas y elaboradas	Inhibidor	8.3.14. Fundiciones de metales	Inhibidor
8.3.2. Productos lácteos	Inhibidor	8.3.15. Manufacturas diversas	Inhibidor
8.3.3. Bebidas	Inhibidor	8.4. Sector Comercio	Inhibidor
8.3.4. Alimentos diversos	Inhibidor	8.5. Sector Construcción	Inhibidor
8.3.6. Productos de confitería	Inhibidor	8.6. Sector Comunicaciones	Inhibidor
8.3.7. Textiles y confecciones	Inhibidor	8.7. Sector Financiero	Inhibidor
8.3.8. Cortineros y productos de cuero	Inhibidor	8.8. Sector Servicios Básicos	Inhibidor
8.3.9. Muebles de madera	Inhibidor	8.9. Sector Servicios	Inhibidor
8.3.10. Editoriales e imprentas	Inhibidor	8.10. Sector Turismo	Inhibidor

- La integración entre los sectores primarios –proveedores de insumos- y los sectores transformadores es débil e insuficiente (24%), especialmente en aquellas actividades cuyo destino final es el mercado de exportación.

d. Estructura, Competencia y Rivalidad

- La estructura de rivalidad empresarial que tiene el Departamento de La Paz, donde coexisten unidades productivas de diversa escala es un factor que potencia la competitividad en el 99% de los sectores. El cuadro siguiente muestra la clasificación de los sectores de acuerdo a este factor competitivo:

SECTOR	ESTRUCTURA COMPETENCIA Y RIVALIDAD	SECTOR	ESTRUCTURA COMPETENCIA Y RIVALIDAD
8.1. Sector Agrícola	Potenciador	8.3.11. Productos químicos	Potenciador
8.2. Sector Minero.	Potenciador	8.3.12. Cemento y materiales de construcción	Potenciador
8.3.1. Carnes frescas y elaboradas	Potenciador	8.3.13. Productos metálicos maquinaria y equipo	Potenciador
8.3.2. Productos lácteos	Potenciador	8.3.14. Fundiciones de metales	Potenciador
8.3.3. Bebidas	Potenciador	8.3.15. Manufacturas diversas	Potenciador
8.3.4. Alimentos diversos	Potenciador	8.4. Sector Comercio	Potenciador
8.3.5. Productos de molinería y panadería	Potenciador	8.5. Sector Construcción	Potenciador
8.3.6. Productos de confitería	Potenciador	8.6. Sector Comunicaciones	Potenciador
8.3.7. Textiles y confecciones	Potenciador	8.7. Sector Financiero	Potenciador
8.3.8. Curtiembres y productos de cuero	Potenciador	8.9. Sector Servicios	Potenciador
8.3.9. Muebles de madera	Potenciador	8.10. Sector Turismo	Potenciador
8.3.10. Editoriales e imprentas	Potenciador	8.8. Sector Servicios Básicos	Inhibidor

- La elevada concentración de empresas hace que la competencia sea cada vez más fuerte en beneficio de las condiciones más importantes que exigen el consumidor: los precios racionales y la calidad como elemento principal para el ingreso a los mercados externos.

CAPITULO 7

X. Recomendaciones.

La posición competitiva del departamento de La Paz, 5to a nivel nacional, marca la necesidad de tomar acciones de inmediato y de manera coordinada para poder revertirla.

Estas acciones deben basarse en:

- La elaboración consensuada de un Plan Competitivo Regional, que involucre a los entes vivos del departamento y que marque en qué va a competir el Departamento.
- La disminución de la tensión social que es uno de los factores que más afecta a la confianza del sector empresarial, a través de la firma de un pacto social/productivo, que marque el respeto a las inversiones y a la producción de las cadenas priorizadas
- El trabajo conjunto de todos los involucrados en cada uno de los clusters, a través de la coordinación de grupos de trabajo por cada cluster que debe ser desarrollado
- La unificación de visiones e inversiones del sector público y del privado , para desarrollar los clusters elegidos
- La educación al consumidor, para que su nivel de demanda jale a los productores, a través de campañas informativas y establecimiento de normas de calidad que deben ser satisfechas por los productos y/o servicios existentes en el mercado
- La democratización de la información sobre las demandas externas y la unificación de la política comercial del Departamento, en función a los clusters elegidos
- La flexibilización de las condiciones de importación de tecnología, sobre todo en los sectores a ser desarrollados
- La integración sólida con la Universidad y con los entes responsables de la capacitación e investigación de manera de lograr tecnificar recursos

técnicos y gerenciales, así como dirigir el trabajo de investigación a los clusters elegidos

- Fomentar la integración con los proveedores y prestadores de servicios, a través de Centros de Contacto y Desarrollo Empresarial, que reúna en mesas de trabajo a los actores de los clusters
- Concientización a todo nivel de la importancia y de los resultados del trabajo sistemático en competitividad, a través de programas de educación y boletines de competitividad
- El cambio de paradigma a nivel del Departamento, apuntando a generar una conciencia productiva que muestre que si la economía crece, la calidad de vida de todos mejora

Bibliografía

Índice regional de competitividad, Metodología y resultados; CONAPRI, Venezuela

Informe de competitividad regional 2001, Gobierno de Chile, INE, junio 2002

Escalafón de la competitividad en los Departamentos en Colombia - Informe Final, CEPAL - ECLAC, Bogotá, Doc. 2002

Evaluación de la economía - Primer semestre 2003, septiembre 2003, UDAPE

The Global Competitiveness Report, 2001 - 2002, World Economic Forum, Center for International Development, Michael E. Porter, 2002

Cuentas Nacionales 1988 – 1992. Aspectos metodológicos. Instituto Nacional de Estadística – INE. 1996.

Industria en Cifras 2002. Cámara Nacional de Industrias. 2003.

ANEXO 1. Desempeño Económico de Bolivia

La evaluación de la situación económica nacional al primer semestre de 2003³, muestra que en Bolivia persisten problemas que inviabilizan el desarrollo tales como el déficit fiscal recurrente, déficit de la balanza comercial, procesos de convulsión social y bajos niveles de inversión privada entre otros.

El Producto Interno Bruto (PIB) durante el primer semestre de 2003 registró una tasa de crecimiento de 2.34%, respecto a igual periodo de 2002.

Las actividades económicas con mayor dinamismo fueron: Servicios de la Administración Pública 5.69%; Agricultura, Caza y Pesca 4.51%; Industria Manufacturera 3.82%; y Comunicaciones 3.21%. Las actividades con mayor incidencia en la variación del PIB, fueron: Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca 0.73%; Industria Manufacturera 0.64%; Servicios de la Administración Pública 0.47%; y Transportes y Comunicaciones 0.31%.

De otra parte, las actividades con desempeño negativo fueron: Construcción -7.27%; Establecimientos Financieros, Seguros, Inmuebles y Servicios a las Empresas -1.62%; y Minerales Metálicos y No Metálicos -0.74%, las mismas que afectaron negativamente al crecimiento.

En relación al sector fiscal, en el periodo enero-junio de 2003, las operaciones del Sector Público No Financiero (SPNF) registraron un déficit de 227.9 millones de dólares, superior en 43 millones de dólares a lo programado para este periodo, principalmente por no haberse alcanzado las metas de ingresos establecidas a inicios de gestión.

El recurrente déficit fiscal limita los recursos para la ejecución de un nivel adecuado de Inversión Pública con el que se realicen las obras de infraestructura necesarias en el país para la satisfacer las necesidades de red vial, servicios básicos, etc. Por otra parte, este

³ Bolivia: Evaluación de la economía – Primer semestre 2003, Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE), Septiembre 2003.

significativo déficit impide a su vez la realización de un nivel de gasto público coherente con las necesidades de educación y salud de la población.

En el sector monetario, con el propósito de contribuir a la intermediación de recursos hacia el sector privado, la política monetaria implementada por el BCB se adecuó a la demanda por liquidez del sistema, pese al entorno de alta dolarización de la economía. La variación de precios al primer semestre del presente año alcanzó a 0.78% y la inflación a doce meses a 3.23 puntos porcentuales. El año pasado, estas variaciones fueron de 0.02% y 0.20%, respectivamente.

El déficit en la cuenta corriente de la Balanza de Pagos (BdP) continuó explicándose por el déficit comercial; sin embargo, éste déficit se redujo en 70.2% como resultado de la dinámica de las exportaciones. Asimismo, las donaciones o transferencias unilaterales aumentaron en 13.4%, coadyuvando a la disminución del déficit corriente.

El superávit de capital logrado en el primer semestre de 2003, se explica tanto por los mayores desembolsos obtenidos del endeudamiento externo público, que en términos netos permitió aumentar en 57.2% el flujo neto de capital (diferencia entre el crecimiento de los desembolsos y las amortizaciones), como por la reducción en la salida neta de capital privado, registrada tanto en “endeudamiento privado neto” (-56.2%) y en “errores y omisiones” (-82.6%). Sin embargo, la inversión extranjera directa (IED) se redujo en 82.8% debido a la finalización de los programas de inversión de las empresas capitalizadas, y el contexto todavía desfavorable para atraer nuevas inversiones.

El comportamiento económico de Bolivia muestra una adecuada política monetaria y una estabilidad macroeconómica consolidada, asimismo, revela mejores resultados en algunos componentes como el crecimiento en varias actividades económicas, y con ello, un aumento en el nivel de las exportaciones.

Por otra parte, existen problemas estructurales que impiden alcanzar el desarrollo económico como por ejemplo el elevado déficit fiscal, un aparato productivo escasamente sofisticado y poco competitivo, una porción importante de la población en condiciones de pobreza, limitado acceso a servicios básicos, etc.

Una comparación de indicadores de empleo entre la gestión 2002 y la 2001, muestra que los indicadores de empleo son en la actualidad más negativos, puesto que la tasa de desempleo se elevó de 8.5% a 8.7% y la tasa de cesantía paso de 6.8% a 7.0%. Cabe resaltar que en el año 2002 el 64.7% de la población ocupada se desempeñaba en el sector informal.

Por otra parte, se observa que la crisis económica no solamente aumenta la pobreza sino que incide en la desigualdad en la distribución del ingreso puesto que en el total del país, el 10% más rico en relación al 10% más pobre gana 35.1 veces más.

ANEXO 2. Conceptos generales de Competitividad

Competitividad

El enfoque que se ha dado en investigaciones en varios países en relación a “competitividad” tienen diferencias conceptuales.

Por ejemplo, en Colombia se considera como competitividad a la capacidad de una economía para crecer su producción a altas tasas de manera sostenida y que promueva el más alto grado posible de mejoramiento sostenido del bienestar de la población⁴.

Para Chile, cuyo enfoque se basa en las directrices de Naciones Unidas, se entiende como competitividad a la Capacidad de la Regiones para alcanzar niveles de crecimiento sustentables en el tiempo⁵.

En Venezuela, el concepto utilizado para medir competitividad regional se basa en la capacidad de las entidades regionales para proveer un ambiente que sustente la competitividad de las empresas. En este sentido la competitividad descansa en la productividad y la idea de que incrementar el desarrollo económico de una región o un país pasa necesariamente por incrementar la productividad de sus empresas⁶.

En Bolivia, es la capacidad de incitar el crecimiento de las empresas, de manera que se mejore la productividad de las mismas. Esta mejora se hace con el fin que el crecimiento de la productividad traiga bienestar y mejor calidad de vida a sus habitantes.

Cluster

⁴ Colombia: Escalafón de la Competitividad Departamental , oficina CEPAL en Colombia, Bogotá, Diciembre 2002

⁵ Informe de Competitividad Regional 2001, Gobierno de Chile, Ministerio del Interior. Santiago, Junio 2002.

Un **CLUSTER** es un conglomerado de empresas en una determinada región, que tienen relaciones entre sí y, al hacerlo, crean un proceso dinámico donde todas ellas pueden mejorar su desempeño, competitividad y sostenibilidad en el largo plazo.

Cadena Productiva

Es un conjunto de agentes y actividades económicas que intervienen en un proceso productivo, desde la provisión de insumos y materias primas, hasta su transformación y producción de bienes intermedios y finales y su comercialización en los mercados internos y externos.

⁶ Índice Regional de Competitividad – Metodología y Resultados, Consejo Nacional de Promoción de Inversiones, Venezuela, Marzo 2003.

ANEXO3. Estructura Productiva del Departamento de La Paz

Cuadro No. 1
DEPARTAMENTO DE LA PAZ: VALOR AGREGADO BRUTO
VALORES EN MILES DE BOLIVIANOS DE 1990

ACTIVIDAD ECONOMICA	1998	1999	2000	2001(p)	2002 (p)
1. Productos Agrícolas No Industriales	286.638	299.802	313.939	302.749	310.930
1. Productos Agrícolas Industriales	1.671	1.987	1.932	1.926	2.039
3. Coca	38.995	40.200	39.717	39.838	37.139
4. Productos Pecuarios	65.154	69.214	72.426	74.984	77.271
5. Silvicultura, Caza y Pesca	10.295	11.064	10.999	11.126	12.437
6. Petróleo Crudo y Gas Natural					
7. Minerales Metálicos y No Metálicos	122.049	113.945	114.704	130.271	129.500
8. Carnes Frescas y Elaboradas	38.320	40.801	42.677	43.049	43.684
9. Productos Lácteos	25.354	22.660	22.565	23.015	23.896
10. Productos de Molinería y Panadería	112.568	114.974	117.553	114.424	114.468
11. Azúcar y Confeitería	8.214	7.594	8.610	8.493	7.533
12. Productos Alimenticios Diversos	8.240	8.061	9.024	9.526	9.833
13. Bebidas	223.157	172.223	169.627	165.133	168.794
14. Tabaco Elaborado	29.951	29.905	29.310	32.492	32.055
15. Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	111.450	115.501	117.156	119.577	119.710
16. Madera y Productos de Madera	56.291	60.179	64.392	65.894	68.460
17. Papel y Productos de Papel	41.427	44.415	46.394	47.756	45.602
18. Sustancias y Productos Químicos	61.604	64.887	64.823	66.289	65.307
19. Productos de Refinación del Petróleo					
20. Productos de Minerales No Metálicos	57.505	60.022	60.208	53.064	55.580
21. Productos Básicos de Metales	1.663	180	6.120	3.965	5.196
22. Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	21.539	19.797	20.218	17.508	16.623
23. Productos Manufacturados Diversos	62.038	68.201	70.942	71.679	70.960
24. Electricidad, Gas y Agua	137.619	140.417	143.505	144.189	148.286
25. Construcción	191.757	228.631	189.643	188.793	157.399
26. Comercio	396.638	388.752	398.021	392.283	398.521
27. Transporte y Almacenamiento	448.368	386.221	377.083	377.413	397.028
28. Comunicaciones	128.784	148.345	170.814	181.365	186.127
29. Servicios Financieros	250.512	275.594	333.767	248.088	270.288
30. Servicios a las Empresas	222.447	401.936	403.566	415.450	396.197
31. Propiedad de Vivienda	360.839	368.945	377.244	386.455	394.623
32. Servicios Comunales, Sociales y Personales	253.946	265.416	274.882	283.219	297.206
33. Restaurantes y Hoteles	188.766	194.677	201.971	207.036	217.177
34. Servicios Domésticos	36.978	37.874	38.771	39.499	40.740
35. Servicios de la Administración Pública	685.133	710.735	645.008	649.617	682.108
Servicios Bancarios Imputados	(228.209)	(257.773)	(306.386)	(236.218)	(245.521)
	4.457.700	4.655.385	4.651.225	4.679.945	4.757.197

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA
(p): Preliminar

Cuadro No. 2
DEPARTAMENTO DE LA PAZ: ESTRUCTURA DE VALOR AGREGADO BRUTO
EN PORCENTAJES

ACTIVIDAD ECONOMICA	1998	1999	2000	2001(p)	2002 (p)
1. Productos Agrícolas No Industriales	6,4	6,4	6,7	6,5	6,5
1. Productos Agrícolas Industriales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3. Coca	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8
4. Productos Pecuarios	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6
5. Silvicultura, Caza y Pesca	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
6. Petróleo Crudo y Gas Natural	-	-	-	-	-
7. Minerales Metálicos y No Metálicos	2,7	2,4	2,5	2,8	2,7
8. Carnes Frescas y Elaboradas	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
9. Productos Lácteos	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
10. Productos de Molinería y Panadería	2,5	2,5	2,5	2,4	2,4
11. Azúcar y Confitería	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
12. Productos Alimenticios Diversos	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
13. Bebidas	5,0	3,7	3,6	3,5	3,5
14. Tabaco Elaborado	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7
15. Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	2,5	2,5	2,5	2,6	2,5
16. Madera y Productos de Madera	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4
17. Papel y Productos de Papel	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
18. Substancias y Productos Químicos	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
19. Productos de Refinación del Petróleo	-	-	-	-	-
20. Productos de Minerales No Metálicos	1,3	1,3	1,3	1,1	1,2
21. Productos Básicos de Metales	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
22. Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3
23. Productos Manufacturados Diversos	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5
24. Electricidad, Gas y Agua	3,1	3,0	3,1	3,1	3,1
25. Construcción	4,3	4,9	4,1	4,0	3,3
26. Comercio	8,9	8,4	8,6	8,4	8,4
27. Transporte y Almacenamiento	10,1	8,3	8,1	8,1	8,3
28. Comunicaciones	2,9	3,2	3,7	3,9	3,9
29. Servicios Financieros	5,6	5,9	7,2	5,3	5,7
30. Servicios a las Empresas	5,0	8,6	8,7	8,9	8,3
31. Propiedad de Vivienda	8,1	7,9	8,1	8,3	8,3
32. Servicios Comunes, Sociales y Personales	5,7	5,7	5,9	6,1	6,2
33. Restaurantes y Hoteles	4,2	4,2	4,3	4,4	4,6
34. Servicios Domésticos	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9
35. Servicios de la Administración Pública	15,4	15,3	13,9	13,9	14,3
Servicios Bancarios Imputados	-	5,1 -	5,5 -	6,6 -	5,0 -
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA
(p): Preliminar

Cuadro No. 3
DEPARTAMENTO DE LA PAZ: CRECIMIENTO ANUAL DEL VALOR AGREGADO BRUTO
EN PORCENTAJES

ACTIVIDAD ECONOMICA	1998	1999	2000	2001(p)	2002 (p)
1. Productos Agrícolas No Industriales		4,6	4,7 -	3,6	2,7
1. Productos Agrícolas Industriales		18,9 -	2,8 -	0,3	5,9
3. Coca		3,1 -	1,2	0,3 -	6,8
4. Productos Pecuarios		6,2	4,6	3,5	3,1
5. Silvicultura, Caza y Pesca		7,5 -	0,6	1,1	11,8
6. Petróleo Crudo y Gas Natural					
7. Minerales Metálicos y No Metálicos	-	6,6	0,7	13,6 -	0,6
8. Carnes Frescas y Elaboradas		6,5	4,6	0,9	1,5
9. Productos Lácteos	-	10,6 -	0,4	2,0	3,8
10. Productos de Molinería y Panadería		2,1	2,2 -	2,7	0,0
11. Azúcar y Confitería	-	7,5	13,4 -	1,4 -	11,3
12. Productos Alimenticios Diversos	-	2,2	12,0	5,6	3,2
13. Bebidas	-	22,8 -	1,5 -	2,6	2,2
14. Tabaco Elaborado	-	0,2 -	2,0	10,9 -	1,3
15. Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero		3,6	1,4	2,1	0,1
16. Madera y Productos de Madera		6,9	7,0	2,3	3,9
17. Papel y Productos de Papel		7,2	4,5	2,9 -	4,5
18. Sustancias y Productos Químicos		5,3 -	0,1	2,3 -	1,5
19. Productos de Refinación del Petróleo					
20. Productos de Minerales No Metálicos		4,4	0,3 -	11,9	4,7
21. Productos Básicos de Metales	-	89,2	3.296,0 -	35,2	31,0
22. Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	-	8,1	2,1 -	13,4 -	5,1
23. Productos Manufacturados Diversos		9,9	4,0	1,0 -	1,0
24. Electricidad, Gas y Agua		2,0	2,2	0,5	2,8
25. Construcción		19,2 -	17,1 -	0,4 -	16,6
26. Comercio	-	2,0	2,4 -	1,4	1,6
27. Transporte y Almacenamiento	-	13,9 -	2,4	0,1	5,2
28. Comunicaciones		15,2	15,1	6,2	2,6
29. Servicios Financieros		10,0	21,1 -	25,7	8,9
30. Servicios a las Empresas		80,7	0,4	2,9 -	4,6
31. Propiedad de Vivienda		2,2	2,2	2,4	2,1
32. Servicios Comunales, Sociales y Personales		4,5	3,6	3,0	4,9
33. Restaurantes y Hoteles		3,1	3,7	2,5	4,9
34. Servicios Domésticos		2,4	2,4	1,9	3,1
35. Servicios de la Administración Pública		3,7 -	9,2	0,7	5,0
Servicios Bancarios Imputados		13,0	18,9 -	22,9	3,9
		4,4 -	0,1	0,6	1,7

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA
 (p): Preliminar

Cuadro No. 4
DEPARTAMENTO DE LA PAZ: VALOR AGREGADO BRUTO
VALORES EN MILES DE DOLARES CONSTANTES

ACTIVIDAD ECONOMICA	1998	1999	2000	2001(p)	2002 (p)
1. Productos Agrícolas No Industriales	90.348	94.497	98.953	95.426	98.005
1. Productos Agrícolas Industriales	527	626	609	607	643
3. Coca	12.291	12.671	12.519	12.557	11.706
4. Productos Pecuarios	20.537	21.816	22.828	23.635	24.356
5. Silvicultura, Caza y Pesca	3.245	3.487	3.467	3.507	3.920
6. Petróleo Crudo y Gas Natural	-	-	-	-	-
7. Minerales Metálicos y No Metálicos	38.470	35.915	36.154	41.061	40.818
8. Carnes Frescas y Elaboradas	12.079	12.860	13.452	13.569	13.769
9. Productos Lácteos	7.992	7.142	7.112	7.254	7.532
10. Productos de Molinería y Panadería	35.481	36.240	37.052	36.066	36.080
11. Azúcar y Confitería	2.589	2.394	2.714	2.677	2.374
12. Productos Alimenticios Diversos	2.597	2.541	2.844	3.003	3.099
13. Bebidas	70.339	54.284	53.466	52.050	53.204
14. Tabaco Elaborado	9.441	9.426	9.239	10.242	10.104
15. Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	35.129	36.406	36.927	37.691	37.732
16. Madera y Productos de Madera	17.743	18.969	20.296	20.770	21.578
17. Papel y Productos de Papel	13.058	14.000	14.623	15.053	14.374
18. Substancias y Productos Químicos	19.417	20.452	20.432	20.894	20.585
19. Productos de Refinación del Petróleo	-	-	-	-	-
20. Productos de Minerales No Metálicos	18.126	18.919	18.977	16.726	17.519
21. Productos Básicos de Metales	524	57	1.929	1.250	1.638
22. Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	6.789	6.240	6.373	5.518	5.240
23. Productos Manufacturados Diversos	19.554	21.497	22.361	22.593	22.367
24. Electricidad, Gas y Agua	43.377	44.259	45.233	45.448	46.740
25. Construcción	60.442	72.064	59.775	59.507	49.612
26. Comercio	125.020	122.534	125.456	123.647	125.613
27. Transporte y Almacenamiento	141.325	121.736	118.856	118.960	125.143
28. Comunicaciones	40.593	46.758	53.840	57.166	58.667
29. Servicios Financieros	78.961	86.867	105.203	78.197	85.194
30. Servicios a las Empresas	70.115	126.690	127.204	130.949	124.881
31. Propiedad de Vivienda	113.736	116.291	118.907	121.810	124.385
32. Servicios Comunales, Sociales y Personales	80.043	83.659	86.642	89.270	93.679
33. Restaurantes y Hoteles	59.499	61.362	63.661	65.257	68.454
34. Servicios Domésticos	11.655	11.938	12.221	12.450	12.841
35. Servicios de la Administración Pública	215.953	224.023	203.306	204.758	215.000
Servicios Bancarios Imputados	- 71.931 -	81.250 -	96.572 -	74.456 -	77.388
	1.405.062	1.467.372	1.466.061	1.475.114	1.499.463

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar