

# Las **MIPYMES** en las Exportaciones Bolivianas



**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA



Instituto Boliviano de Comercio Exterior



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Federal Department of Economic Affairs FDEA  
State Secretariat for Economic Affairs SECO





Instituto Boliviano de Comercio Exterior

# DataTr@de

INFORMACIÓN DIARIA EMPRESARIAL Y GERENCIAL

## CONTENIDO

- NOTICIAS NACIONALES
- NOTICIAS INTERNACIONALES
- COMMODITIES
- TIPOS DE CAMBIO
- ESTADÍSTICAS SECTORIALES
- DATOS MACROECONÓMICOS
- DOCUMENTOS DE INTERÉS
- ALERTA DE NEGOCIOS
- AGENDA DE EVENTOS
- PRONÓSTICO DEL CLIMA

Haga del **IBCE Data Tr@de** su herramienta preferida, para tener la visión más clara del acontecer nacional e internacional

**www.ibce.org.bo**

El boletín electrónico diario con la información más completa y actualizada  
**para los ejecutivos de hoy**



**Descuento del 50%**  
para beneficiarios de Universidades  
que tengan Convenio con el IBCE



Solicite su promotor:

Tel.: **3362230** en Santa Cruz

Tel.: **2444575 - 2152229** en La Paz

E-mail: [ibcedatatrade@ibce.org.bo](mailto:ibcedatatrade@ibce.org.bo)



**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Federal Department of Economic Affairs FOEA  
State Secretariat for Economic Affairs SECO

# Las **MIPYMES** en las Exportaciones Bolivianas

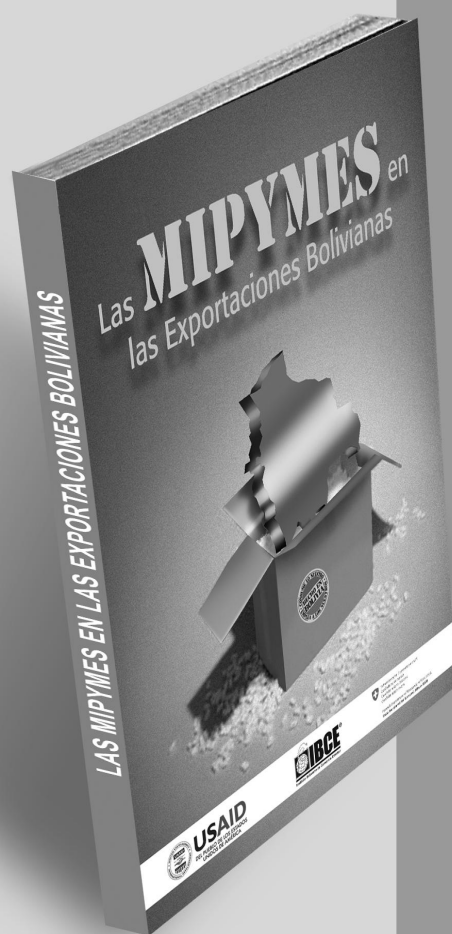


**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Federal Department of Economic Affairs FDEA  
State Secretariat for Economic Affairs SECO




---

**DIAGRAMACIÓN:**  
Instituto Boliviano de Comercio Exterior

**DISEÑO GRÁFICO:**  
Juan Peñaloza Tapia

**NUESTRO AGRADECIMIENTO A:**

Lic. Lucio Paz Rivero

Lic. Walter Nuñez Rodríguez

Lic. Gary Antonio Rodríguez A.

Ing. Limberg Menacho Ardaya

Lic. Carlos Alberto Avila Saucedo

---

**DEPÓSITO LEGAL:**



**INSTITUTO BOLIVIANO  
DE COMERCIO EXTERIOR**

**Oficina Central:**

Av. Las Américas No. 7  
(Torre Empresarial CAINCO, piso 13)  
Teléfono: (591-3) 3362230  
Fax: (591-3) 3324241  
Casilla Postal: 3440  
E-Mail: [ibce@ibce.org.bo](mailto:ibce@ibce.org.bo)  
SANTA CRUZ - BOLIVIA

**Representación La Paz:**

Av. Arce esq. Goitia No. 2017, piso 2  
Teléfono: (591-2) 2444575  
E-Mail: [ibce-lpz@ibce.org.bo](mailto:ibce-lpz@ibce.org.bo)  
LA PAZ - BOLIVIA





## PRESENTACIÓN

El Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) se complace en presentar el documento "Las MIPYMES en las Exportaciones Bolivianas", una investigación encargada a la Consultora Internacional, Lic. Ana María Solares Gaité, para evidenciar la importancia de estas empresas que, en la mayoría de los casos exportan "contra viento y marea" desde el anonimato.

La idea de emprender esta tarea tuvo que ver con el deseo de llenar un vacío de información existente, para motivar especialmente al Estado a trabajar en políticas adecuadas que, reconociendo el aporte de las MIPYMES en materia de empleo, se las apoye para incrementar su peso en la actividad económica, a través de mayores y más diversificadas exportaciones.

De las conclusiones a las que arriba el estudio realizado, hay que insistir en la necesidad de un censo empresarial para superar las limitaciones que este mismo trabajo encontró enfrentándose a la poca disposición de información, resumiéndose por tanto a las operaciones registradas, siendo que una importante cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas desarrollan sus actividades en los planos de la informalidad, un fenómeno que no es exclusivo de Bolivia.

No faltará que alguien diga que el aporte de la MIPYMES a las exportaciones bolivianas es pequeño; sin embargo, que un 10% de las ventas externas no tradicionales sea generado por su propio esfuerzo –en ausencia de prácticamente toda clase de apoyo– es digno de destacar porque detrás de ello hay decenas de miles de empleos en todo el país, siendo que sus productos tienen un valor agregado y un efecto multiplicador elevado que se podría potenciar aún mucho más.

El estudio pone sobre la mesa importantes datos: contabilizando sólo las empresas formales, se pudo identificar 1.025 MIPYMES exportadoras, siendo 800 del sector manufacturero, de las cuales el 42% son microempresas. No deja de sorprender además, la diversidad de mercados a los que acceden estas MIPYMES, pese a todas las dificultades internas y externas: un total de 67 países recibieron sus productos, siendo los principales: EE.UU. (27%), Unión Europea (14%), Perú (10%), China Popular (10%), Chile (4%) y Argentina (3%).

Entre las recomendaciones es importante destacar la indicación de que estas empresas sean tratadas de forma particular, considerando su sector y la región a la que pertenecen, ya que su desarrollo está fuertemente influenciado por el medio en el que se desenvuelven.

Finalmente, nuestro agradecimiento institucional para el Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL) y para la Cámara Nacional de Industrias (CNI), sin cuya información no hubiera sido posible llevar adelante el estudio. Un agradecimiento especial para la Agencia de Cooperación de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y la Secretaría de Estado de Economía de la Confederación Suiza (SECO) que –apoyando iniciativas como la presente– ayudan a un mejor conocimiento de la realidad nacional, a partir de las actividades de promoción del comercio exterior que lleva adelante el Instituto Boliviano de Comercio Exterior.

Santa Cruz, marzo de 2008

Ing. Ernesto Antelo López  
PRESIDENTE  
INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR



## PERFIL DE LA CONSULTORA

Ana María Solares Gaité es economista, con postgrados en Integración Económica y en Educación Superior. Cuenta con una extensa experiencia y especialización en relaciones económicas internacionales, integración económica y negociaciones internacionales, así como en la diplomacia internacional. A lo largo de su carrera profesional se ha desempeñado como funcionaria del gobierno de Bolivia, en altos niveles jerárquicos, siendo Viceministro de Relaciones Económicas Internacionales y Viceministro de Industria, Comercio y Exportaciones, así como Ministro interino, tanto del Ministerio de Relaciones Exteriores, como en el Ministerio de Desarrollo Económico, en varias oportunidades. Ha trabajado en organismos internacionales como la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Secretaría General de la Comunidad Andina (CAN). Por otra parte, ha realizado trabajos de consultoría para diversas empresas, llegando a ocupar funciones de asesoría permanente en algunas de ellas. Incursionó en el campo de la docencia desde hace muchos años, dictando cátedra en pre y postgrado, en materias vinculadas al comercio internacional, la integración económica, técnicas de la negociación internacional y estrategias de competitividad, tanto en universidades del país como de otros países de Latinoamérica. Asimismo, ha venido impulsando y diseñando programas académicos de posgrado en estas disciplinas.

El desempeño de todas estas funciones le ha dado una amplia experiencia y capacidad en la formulación de políticas públicas referidas al comercio exterior y en apoyo del sector productivo, en la preparación de posiciones de negociación, en la conducción de equipos negociadores y en la participación en negociaciones internacionales tanto comerciales como de otra naturaleza económica. Su experiencia abarca también la conducción de programas de cooperación, como los que dirigió desde la ALADI y la CAN en favor de Bolivia. Por otra parte, su desempeño académico la habilita para diseñar, conducir y participar en programas de capacitación sobre las negociaciones internacionales y otras materias vinculadas al comercio internacional y la competitividad.

Santa Cruz, Marzo de 2008

Lic. Ana María Solares Gaité  
CONSULTORA INTERNACIONAL

## **C O N T E N I D O**

<b>I.</b>	<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>13</b>
<b>II.</b>	<b>OBJETO, ALCANCE Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>18</b>
II.1.	Objeto y alcance.....	18
II.2.	Metodología utilizada.....	18
II.2.1.	Fuentes de información .....	18
II.2.2.	Limitaciones de identificación.....	19
II.2.3.	Criterios de identificación de las empresas .....	21
II.2.4.	Procesamiento de la información.....	24
II.2.5.	Análisis .....	24
<b>III.</b>	<b>LAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN BOLIVIA .....</b>	<b>25</b>
III.1.	Algunas consideraciones generales.....	25
III.2.	El comportamiento exportador por categorías de empresas.....	27
<b>IV.</b>	<b>LAS MIPYMES EXPORTADORAS .....</b>	<b>31</b>
IV.1.	Aporte a las exportaciones .....	31
IV.2.	Participación en las exportaciones no tradicionales.....	33
IV.3.	Estructura de las exportaciones .....	33
<b>V.</b>	<b>MIPYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS.....</b>	<b>35</b>
V.1.	Evolución.....	35
V.2.	Estructura de las exportaciones .....	39
V.2.1.	Estructura de las exportaciones de las microempresas.....	41
V.2.2.	Estructura de las exportaciones de las empresas pequeñas .....	42
V.2.3.	Estructura de las exportaciones de las empresas medianas. ....	43
V.3.	Exportaciones por productos .....	44
V.4.	Exportación según destino.....	46
V.4.1.	Los tres principales países de destino .....	48
V.4.2.	Sectores de exportación a los principales países de destino .....	50

V.5.	Exportaciones de las MIPYMES por departamento .....	52
V.5.1.	Exportaciones por departamento según las categorías de las MIPYMES .....	54
V.5.2.	Exportaciones por departamento y por sector.....	57
V.6.	Permanencia en el sector de las MIPYMES exportadoras.....	59
V.7.	Tipo de organización de las MIPYMES .....	61
<b>VI.</b>	<b>ESTUDIO REFERENCIAL SOBRE LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS EN EL ALTO .....</b>	<b>63</b>
VI.1.	Actividad exportadora detectada en el estudio .....	64
VI.1.1.	Actividad económica que sustenta las exportaciones .....	64
VI.1.2.	Empleo generado por las MIPYMES exportadoras.....	65
VI.1.3.	Tipo de clientes .....	66
VI.1.4.	Algunas consideraciones sobre los resultados de este estudio, vinculadas a la investigación en curso .....	66
<b>VII.</b>	<b>IMPACTO DE LAS MIPYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS EN LA ECONOMÍA NACIONAL Y REGIONAL .....</b>	<b>68</b>
VII.1.	Las exportaciones de las MIPYMES manufactureras y el Producto Interno Bruto.....	68
VII.1.1.	Las exportaciones de las MIPYMES y el PIB departamental .....	68
VII.2.	La participación de las MIPYMES manufactureras en las exportaciones departamentales .....	69
VII.3.	El empleo generado por las MIPYMES manufactureras exportadoras.....	71
<b>VIII.</b>	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>73</b>
VIII.1.	Información .....	73
VIII.2.	Criterios de identificación .....	74
VIII.3.	Exportaciones globales y MIPYMES .....	74
VIII.4.	Exportaciones no tradicionales y MIPYMES.....	74
VIII.5.	Estructura de las exportaciones de las MIPYMES .....	75
VIII.6.	Exportaciones de las MIPYMES en el sector manufacturero .....	75



VIII.7.	Principales sectores manufactureros de exportación de las MIPYMES .....	75
VIII.8.	Principales productos de exportación de las MIPYMES .....	75
VIII.9.	Exportaciones por países de destino de las MIPYMES .....	76
VIII.10.	Procedencia de las exportaciones de las MIPYMES .....	76
VIII.11.	Permanencia en el sector .....	77
VIII.12.	Tipo de organización.....	77
VIII.13.	Estudio referencial sobre las industrias manufactureras de El Alto ...	77
VIII.14.	Aporte de las MIPYMES exportadoras a la economía nacional y a las departamentales .....	78
<b>IX.</b>	<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>79</b>
<b>ANEXO</b>	<b>RELEVAMIENTO BIBLIOGRÁFICO DE DOCUMENTOS VINCULADOS A LA TEMÁTICA DE LAS MIPYMES .....</b>	<b>83</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1:	Empresas exportadoras (período 2003 – 2006) .....	28
Cuadro N° 2:	Empresas exportadoras en el 2006.....	31
Cuadro N° 3:	Exportaciones por categoría de empresas sin considerar hidrocarburos ni minerales Gestión 2006.....	33
Cuadro N° 4:	MIPYMES Exportadoras Gestión 2006 .....	34
Cuadro N° 5:	Las MIPYMES manufactureras exportadoras Período 2003 – 2006 .....	35
Cuadro N° 6:	MIPYMES manufactureras exportadoras en el 2006.....	37
Cuadro N° 7:	MIPYMES, exportaciones por sectores manufactureros Gestión 2006 .....	40
Cuadro N° 8:	Microempresas, exportaciones por sectores Gestión 2006.....	41
Cuadro N° 9:	Empresas pequeñas, exportaciones por sectores Gestión 2006.....	42
Cuadro N° 10:	Empresas medianas, exportaciones por sectores Gestión 2006 .....	43
Cuadro N° 11:	MIPYMES, exportaciones de los 20 principales productos Gestión 2006.....	45
Cuadro N° 12:	MIPYMES, exportaciones según destino 15 principales países Gestión 2006.....	46
Cuadro N° 13:	MIPYMES, exportaciones hacia Estados Unidos Gestión 2006 .....	48
Cuadro N° 14:	MIPYMES, exportaciones hacia Perú Gestión 2006.....	49
Cuadro N° 15:	MIPYMES, exportaciones hacia la República de China Gestión 2006 .....	49
Cuadro N° 16:	MIPYMES, principales sectores y países de exportación Gestión 2006.....	51
Cuadro N° 17:	MIPYMES, exportaciones desde Santa Cruz Gestión 2006.....	54

Cuadro N° 18: MIPYMES, exportaciones desde La Paz Gestión 2006.....	55
Cuadro N° 19: MIPYMES, exportaciones desde Cochabamba Gestión 2006 .....	56
Cuadro N° 20: MIPYMES, exportaciones desde El Alto Gestión 2006.....	57
Cuadro N° 21: MIPYMES, principales sectores Gestión 2006.....	58
Cuadro N° 22: MIPYMES por tipo de organización Gestión 2006.....	61
Cuadro N° 23: MIPYMES, Sociedades y Unipersonales por valor de exportación Gestión 2006 .....	62
Cuadro N° 24: Actividad económica de las MIPYMES de El Alto Gestión 2003 .....	64
Cuadro N° 25: Empleo generado por las MIPYMES exportadoras de El Alto Gestión 2003.....	65
Cuadro N° 26: Tipo de clientes de las MIPYMES exportadoras de El Alto Gestión 2003 .....	66
Cuadro N° 27: Participación de las exportaciones MIPYMES manufactureras en el PIB (En millones de dólares americanos - gestión 2003) .....	68
Cuadro N° 28: Participación de las exportaciones de las MIPYMES manufactureras en los PIB's departamentales (En miles de dólares americanos - gestión 2006) .....	69
Cuadro N° 29: Participación de las exportaciones de las MIPYMES manufactureras en las exportaciones totales departamentales Gestión 2005 y 2006.....	69
Cuadro N° 30: Participación de las Exportaciones de las MIPYMES manufactureras en las exportaciones totales departamentales sin hidrocarburos .....	70
Cuadro N° 31: MIPYMES manufactureras exportadoras y empleo generado Gestión 2006 .....	71

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1:	Evolución de las exportaciones de las microempresas. Período 2003 – 2006.....	29
Gráfico N° 2:	Evolución de las exportaciones de las empresas pequeñas. Período 2003 - 2006 .....	29
Gráfico N° 3:	Evolución de las exportaciones de las empresas medianas. Período 2003 – 2006 .....	30
Gráfico N° 4:	Número de empresas exportadoras según categoría .....	32
Gráfico N° 5:	Participación en las exportaciones según categoría de empresas .....	32
Gráfico N° 6:	Perfil exportador de las MIPYMES Gestión 2006 .....	34
Gráfico N° 7:	MIPYMES manufactureras, evolución de las exportaciones de las microempresas. Período 2003 - 2006 .....	36
Gráfico N° 8:	MIPYMES manufactureras, evolución de las exportaciones de las empresas pequeñas. Período 2003 - 2006 .....	36
Gráfico N° 9:	MIPYMES manufactureras, evolución de las exportaciones de las empresas medianas. Período 2003 - 2006 .....	37
Gráfico N° 10:	N° MIPYMES manufactureras exportadoras según categoría - Gestión 2006 .....	38
Gráfico N° 11:	Exportaciones por categoría de empresa según monto exportado - Gestión 2006.....	39
Gráfico N° 13:	Permanencia de las MIPYMES exportadoras.....	60



## **I. INTRODUCCIÓN**

En las últimas décadas, la problemática de las pequeñas y medianas empresas - conocidas como PYMES- ha estado cada vez más presente en el contexto internacional y en la atención de los gobiernos nacionales. Si bien todas las políticas empresariales afectan a estos segmentos, se ha ido tomando conciencia que requieren de una atención especial dadas sus peculiares características.

Bajo esta percepción se inscriben todas las políticas de apoyo a este tipo de empresas en los países desarrollados, las cuales forman parte de sus estrategias de desarrollo y revisten alta prioridad, hecho explicable considerando que sus aparatos productivos están sustentados, fundamentalmente, en estos segmentos empresariales. Baste con destacar que el aparato productivo europeo descansa en más de un 98% en las empresas catalogadas como PYMES y el norteamericano en un 95%.

Estos segmentos empresariales que en general se caracterizan -guardando las distancias entre los diferentes países- por tener un número de trabajadores reducido y una facturación moderada, tienen la connotación de ser generadoras de ingreso para los estratos sociales más deprimidos, dinamizadoras de la economía y agentes de expansión para el empleo, convirtiéndose -en el caso de los países en desarrollo- en catalizadores del subempleo.

Una definición que las caracterice no ha sido posible encontrar a nivel internacional, en general, está depende de los intereses y objetivos de quienes la formulan y según la fase de desarrollo del medio en que se trate. No es lo mismo una pequeña empresa en Europa o Estados Unidos, que en un país de América Latina. Sin embargo, se han ensayado diferentes formas de clasificarlas y catalogarlas, tanto desde puntos de vista cualitativos como desde criterios cuantitativos. Los primeros hacen más referencia a las capacidades del empresario en cuanto a sus condiciones para dirigir la empresa, organizarla, tomar riesgos y recoger las ganancias o las pérdidas. Los criterios cuantitativos toman en cuenta diferentes parámetros -número de trabajadores, producción, volumen de negocios, valor de activos, capital social, balance de resultados, rentabilidad- los que son utilizados individualmente o en combinaciones.

Bajo este último enfoque, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha dado algunos criterios, señalando que las PYMES están integradas por aquellas empresas modernas con dotación de hasta 50 empleados, negocios familiares en los que trabajan 3 a 4 miembros de la familia, industrias domésticas, empresas individuales y microempresas.

En todo caso, son segmentos empresariales no homogéneos entre sí, que también varían de país a país y que más allá de sus especificidades, presentan necesidades comunes de capacitación, financiamiento, acceso a la innovación tecnológica,

## ***Introducción***

asistencia técnica sobre procesos y administración empresarial, así como de acceso a la información legislativa, estratégica y de penetración a los mercados.

En su desenvolvimiento existen diferencias sustantivas con las empresas catalogadas como grandes, éstas tienen las ventajas múltiples que les confiere su tamaño, pero las PYMES tienen la ventaja de moverse más rápido y de ser más dúctiles a los cambios, más allá de su connotación social, que se expresa en el empleo. Se sostiene que por cada puesto de trabajo generado por una empresa grande se crean 4 a 5 a través de una PYME.

Las políticas públicas, generalmente, han estado orientadas a mejorar la capacidad competitiva y las posibilidades de crecimiento de las PYMES, aunque en el caso de los países en desarrollo no han estado exentas de otros objetivos –muchas veces no compatibles entre sí– como el incremento de la productividad de la economía, la expansión del empleo, el aumento de las exportaciones, las mejoras en los ingresos populares y en la distribución, lo que ha disminuido la eficacia de tales políticas, aún más si se tiene en cuenta la heterogeneidad de los beneficiarios.

## ***Algunas políticas referenciales***

Entre los países desarrollados es pertinente examinar la política que aplica la Unión Europea en apoyo a las PYMES. En primer lugar, partamos señalando que los criterios de definición que se utiliza para este segmento empresarial son cuantitativos, así son considerados PYMES aquellos planteles que tienen entre 50 a 250 empleados, ventas anuales entre 10 a 50 millones de Euros y un patrimonio neto entre 10 a 50 millones de Euros. Empresas de menor de 50 empleados son consideradas microempresas. Esto nos da una idea de las características de una PYME europea.

La política de apoyo a estas empresas es aplicada en distintos niveles, en el ámbito comunitario, en el nacional y en el de las administraciones regionales. A nivel de la UE se distinguen varios criterios que pautan la aplicación de medidas de apoyo, como son, el tipo de sectores (identificación de sectores de concentración del apoyo), el tipo de medidas (información, educación, asesorías directas, servicios estratégicos), los objetivos específicos (formación y empleo, promoción del comercio, innovación tecnológica), población objetivo (unipersonales, artesanales, exportadoras, cooperativas, género) y el nivel de administración (comunitario, gobierno central, regional). Todo esto nos señala la visión integral que tiene la Unión Europea de esta problemática y del grado de especificidad con el que es tratado un ámbito tan heterogéneo.

En todos los casos, se trata de corregir las asimetrías que existen entre las PYMES y las grandes empresas, en cuanto se refiere al costo y acceso a la información (para conocer nuevas oportunidades de negocios, segmentos de mercado, aplicar nuevas tecnologías, etc.); al financiamiento, siendo el problema no la escasez de

recursos sino el elevado costo y las limitaciones que representan las garantías y otras condiciones; a la formación, que se constituye en uno de los pilares centrales del desarrollo de las PYMES; y a la innovación tecnológica. Institucionalmente, el desarrollo de estos segmentos empresariales es monitoreado por el “Observatorio de PYMES europeas”.

En otro ámbito más cercano, podemos destacar algunos rasgos de las políticas de apoyo aplicadas en países de Latinoamérica. Al respecto debemos comenzar señalando que en un principio las acciones eran aisladas, considerando a las PYMES como unidades económicas que había a proteger con medidas asistenciales. Es recién en la década de los 90, que emergen políticas, en casi todos los países de la región, orientadas a promover su competitividad, actitud compatible con el rol económico que ellas tienen.

Sin embargo, son pocos los países que han planteado este propósito con un enfoque integral y una estrategia global, entre estos se destacan Brasil y Chile. En cambio la mayoría se ha inclinado por acciones aisladas, muchas veces con propósitos difíciles de cumplir, considerando -aún más- las disponibilidades de recursos insuficientes, el poco peso de las autoridades del sector y la mala calidad de la información.

Un estudio de la CEPAL, titulado “Políticas de Apoyo a las MIPYMES en América Latina” identifica problemas generales y comunes, entre ellos se destacan los siguientes:

- Carencia de una visión integral de las políticas. El diagnóstico es casi común: falta de acceso a los mercados de tecnología, poca capacitación de los recursos humanos, difícil acceso al financiamiento, carencia de capital, requerimientos de asistencias y asesorías técnicas específicas;
- Falta de atención a la heterogeneidad de los beneficiarios a la hora de aplicar políticas de apoyo;
- Pretensión de cumplir con diversos objetivos, no siempre compatibles;
- Una cobertura que llega del 10% al 15% de los beneficiarios potenciales.

A tiempo de analizar las debilidades de las políticas de apoyo adoptadas en varios países de la región, este mismo estudio enfatiza la necesidad de formular políticas diferenciadas, que abandonen la lógica de una atención horizontal y atiendan las especificidades de beneficiarios tan heterogéneos, enfoque que debería cambiar también la lógica de intervención con subsidios a la demanda de cooperación, hacia una actitud proactiva antes que reactiva.

Finalmente, cabe señalar que existen países en la región donde están ausentes las políticas públicas de apoyo al desarrollo de las MIPYMES, verificándose solo acciones aisladas que por esta naturaleza resultan insuficientes e ineficaces.

## *Introducción*

### *El caso boliviano*

Bolivia se destaca como uno de los países en la región en el que la formulación de una política de atención a esta problemática constituye una asignatura pendiente. Muchas han sido las manifestaciones políticas, los estudios técnicos y las acciones de cooperación internacional en la materia, pero todo esto no ha llegado a plasmarse en la formulación de una política pública coherente, sostenida y prioritaria que enfrente este fenómeno, que tiene diferentes y delicadas connotaciones en los planos económico, social y hasta político del país.

Entre las amplias consideraciones sobre la problemática de estos segmentos empresariales, en un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo, titulado “Situación y perspectivas de las MPYMES y su contribución a la economía”, realizado para Bolivia por Dionisio Borda y Julio Ramírez, se destaca un hecho contundente y de mucho impacto, la casi directa relación entre las MIPYMES y los crecientes planos de informalidad, los que se caracterizan por bajos niveles de productividad y altos índices de pobreza.

En un análisis del comportamiento de todos los sectores respecto del PIB y el empleo, el estudio citado tiene una descripción muy significativa cuando señala que “se observa que las empresas de mayor escala (con más de 50 trabajadores) contribuyen con 65% del valor final del producto, aunque solamente generan el 8,7% del empleo nacional. En el otro extremo se encuentran las micro y pequeñas empresas (con menos de 9 trabajadores), que proveen el 25,5% del PIB y generan el 83,1% del empleo nacional. Esta polarización constituye un significativo obstáculo para el crecimiento con distribución”.

Basándonos siempre en este estudio, por la naturaleza del presente trabajo, vemos conveniente también resaltar algunas de sus consideraciones sobre las MIPYMES y su proyección a los mercados externos. Para indicar la significación que tiene el comercio exterior en estas empresas, el estudio refiere que de una muestra de 33.252 MIPYMES solamente el 1,5% de su producción está destinada a los mercados internacionales, hecho no sorprendente puesto que una de las características de este tipo de empresas es desenvolverse en los ámbitos nacionales y, cuando se trata de las empresas más pequeñas, ni siquiera trascender de los círculos locales.

Sin embargo, esta reducida participación en los mercados externos -señala el estudio- no se debe necesariamente a la poca competitividad de los productos bolivianos en los mercados internacionales, puesto que existen muchas empresas (27% de las encuestadas) que informan que están enteradas que sus productos son exportados por vías informales. El sector manufacturero a su vez, es el que demanda mano de obra del sector informal. Por otra parte, las exportaciones informales prevalecen en los textiles, cueros, metales comunes, productos químicos, caucho, plásticos e industria del papel.



Finalmente, este trabajo destaca como principales obstáculos para las exportaciones de las MIPYMES, la carencia de información a cerca del mercado, las exigencias de calidad, los costos financieros para exportar, la burocracia para exportar y algo de gran complejidad, el beneficio/costo de mantenerse en la informalidad.

Nos hemos valido del estudio del BID, dada su reciente elaboración, para brindar algunos rasgos del contexto en el que contribuyen y se desarrollan las MIPYMES, marco necesario para situar el trabajo que estamos emprendiendo, con la pretensión de visualizar de la manera más precisa posible el desempeño de este tipo de empresas como unidades exportadoras y determinar el aporte que sus actividades tienen en las exportaciones bolivianas.

## **II. OBJETO, ALCANCE Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **II.1. Objeto y alcance**

Esta investigación tiene por objeto relevar y analizar información sobre el aporte de las MIPYMES al sector exportador y sobre su participación en las exportaciones globales y en las no tradicionales del país.

Se pretende lograr una aproximación, lo más precisa posible, al rol que tienen las MIPYMES en el ámbito de las exportaciones, centrando el análisis en el sector manufacturero, puesto que el mismo es el que tiene mayor presencia en este tipo de organización económica.

Si bien se ha procesado información a nivel nacional, el análisis está orientado con preferencia a las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz, toda vez que en éstas se ubican mayormente las MIPYMES.

Las variables utilizadas son las siguientes:

- número de MIPYMES exportadoras;
- valores de exportación;
- sectores de actividad;
- productos exportados;
- localización por departamento;
- país de destino de la exportación;
- permanencia en el sector exportador;
- comportamiento exportador en el período; y
- tipo de organización de las empresas.

### **II.2. Metodología utilizada**

#### **II.2.1. Fuentes de información**

La información recabada es de carácter secundario, obtenida de instituciones directamente vinculadas al registro y promoción de exportaciones. Las principales fuentes institucionales consultadas fueron el Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL), la Cámara Nacional de Industrias, el Ministerio de Producción y Microempresa y la Cámara Nacional de Exportadores. Se dispuso también de la información existente en el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE). Por otra parte, se realizaron visitas a empresas exportadoras.

Con base en toda la información obtenida y en el acceso a las bases de datos disponibles en algunas de estas instituciones, se procedió a identificar, organizar y sistematizar la información orientándola a una categorización de empresas -cuyos criterios de clasificación serán posteriormente comentados- que reconoce a las micros, pequeñas y medianas unidades productivas con operaciones de exportación registradas.

Es importante destacar lo difícil de la tarea de un relevamiento informativo de fuente institucional, por cuanto ninguna de las instituciones tienen un registro completo, integrado y específico de las MIPYMES exportadoras ni de sus operaciones. Se constató, por el contrario, que la información es restringida, dispersa, nada organizada y no compatible entre las distintas bases de datos.

En este marco, se dio atención preferente a la información disponible en el CEPROBOL, por ser la más aproximada a un margen adecuado de confiabilidad, al estar basada en el procesamiento de la documentación aduanera de exportación.

En todo caso, la generación de información directa, mediante un relevamiento de campo, debe ser un desafío necesario a futuro, para una medición exacta del impacto de la MIPYMES en el sector exportador. Sin embargo, esta es una tarea cuya envergadura, dadas las características del sector, deberá ser encarada con recursos y medios proporcionales y con el tiempo adecuado a la magnitud de la tarea.

## **II.2.2. Limitaciones de identificación**

Cuando se aborda el tema de las pequeñas unidades productivas, la primera percepción es la de enfrentarse a un fenómeno, si bien tangible y próximo, pero a la vez tan difuso y disperso. Su fijación conceptual y analítica es difícil y compleja por la diversidad de elementos que implica; convivimos con esta realidad pero difícilmente se la puede aprehender mediante un análisis de carácter cuantitativo y cualitativo.

No obstante algunas acciones que se realizaron, no existe aún un registro de MIPYMES, de MYPES ni de PYMES, que pueda aportar información con un mínimo de confiabilidad y actualización. Las únicas fuentes de información son algunos estudios aislados, elaborados por instituciones o profesionales interesados en esta temática, que la abordan desde diferentes perspectivas e incluso con diferentes indicadores de caracterización. Todas estas investigaciones pioneras se mueven más en el área de conceptualización analítica y menos en datos cuantitativos que precisen este fenómeno en términos de medición estadística.

En forma reciente, se han ejecutado proyectos destinados a una mejor identificación y estudio de las MIPYMES, como el censo de actividades industriales realizado en la ciudad de El Alto por la Cámara Departamental de Industrias de La Paz, cuyos resultados permiten obtener información sobre el número y ubicación de establecimientos, la descripción de su actividad, su tamaño en función del número de empleos directos que generan, su producción y ventas, así como la producción que declaran destinar al mercado externo.

En igual forma, el Banco Mundial, mediante servicios de consultoría, ha concluido una investigación de campo para un estudio sobre la productividad y la

### *Objeto, alcance y metodología de la investigación*

marginalidad de las pequeñas unidades de producción, estudio que tiene un alcance nacional e incluye -según se informa- algunos aspectos relativos al destino de producción al mercado externo por parte de estas empresas. Sin embargo, este estudio -que podría haber sido de gran utilidad para la presente investigación- aún no es accesible por cuanto se encuentra en revisión y consulta ante las autoridades de gobierno (UDAPE y el Ministerio de Planificación del Desarrollo), las que deben autorizar su difusión.

Al presente, según se nos ha informado, el Viceministerio de Microempresa del Ministerio de la Producción y Microempresa ha comenzado a ejecutar un proyecto destinado a construir un registro de estas actividades económicas a nivel nacional, el cual toma como base el interés de los pequeños empresarios por acceder a determinado tipo de incentivos crediticios y de asistencia, previstos en las políticas de dicho Ministerio.

En este contexto, para el trabajo que nos ocupa -dirigido a determinar el aporte de las micro, pequeñas y medianas empresas al sector exportador- la primera dificultad que se presenta es la relativa a la propia identificación de las MIPYMES y a su clasificación en los tres segmentos que comprende el concepto. Por tanto, el esfuerzo inicial debe estar orientado a definir un universo confiable y estratificado de este tipo de actividades productivas, para luego seleccionar aquellas que se proyectan a los mercados externos. Es decir, que el universo de MIPYMES que se logre configurar deberá identificarse con aquellas que han realizado operaciones de exportación en forma directa, las MIPYMES exportadoras, objeto de nuestra investigación.

Se convendrá, entonces, que si ya es difícil identificar tipológicamente el universo de MIPYMES, lo es más cuando se trata específicamente de determinar su actividad exportadora. Sin embargo, resulta favorable al objetivo de nuestra investigación el hecho que todas las operaciones de exportación -realizadas en forma directa- son registradas, están sujetas a formalidades y a un procedimiento que permite consignar las características de la operación y de su titular en registros y bases de datos institucionales. La identificación de las MIPYMES exportadoras sobre estas bases, nos lleva a constatar una situación nueva en materia de las micro y pequeñas unidades de producción, su irrupción en la formalidad al tener que cumplir requisitos y procedimientos formales (NIT, Certificado de Origen, Declaración Única de Exportación, etc.) para habilitarse a realizar operaciones de exportación.

No obstante, esta formalización puede ser parcial, temporal, eventual o, incluso aparente, cuando simplemente se rescatan o comercializan las producciones de unidades más pequeñas, así como cuando se dan exportaciones irregulares por parte de compradores o clientes que comercializan en frontera. Estas y otras situaciones constituyen factores de distorsión para la determinación de las exportaciones reales del sector de las MIPYMES. Sin embargo, a falta de otras fuentes de información más precisas y confiables que sólo serían posibles a través



de un trabajo de campo amplio y sistemático, la única fuente posible, de mayor aproximación y más confiable, la constituyen actualmente las bases de datos de instituciones que participan de alguna forma en los procedimientos de exportación o que reciben información desde dichas fuentes.

Las principales bases de datos, en las cuales existe información sobre empresas exportadoras, productos y operaciones de exportación, son las siguientes:

- La Aduana Nacional, que opera el Sistema SIDUNEA basado en la captura de datos a partir de la Declaración Única de Exportación (DUE).
- El Centro de Promoción Bolivia, CEPROBOL, cuya misión es la de promover exportaciones e inversiones y que, a partir de la información que capta de la Aduana, ha construido una base de datos actualizada, donde es posible encontrar información básica sobre las empresas exportadoras y sus operaciones, desde la gestión 2001 hasta la gestión 2006.
- El Directorio de Exportadores, versión 2007, que es un esfuerzo conjunto entre el IBCE, la CANEB y el CEPROBOL.
- La Cámara Nacional de Exportadores, a la que llega información procedente de las cámaras departamentales, extraída de la tramitación de los Certificados de Origen para los productos de exportación, labor que anteriormente cumplía el Sistema de Ventanilla Única de Exportaciones (SIVEX).

En este escenario -considerando la mayor accesibilidad a la información, utilizando factores de ajuste y actualización y una adecuada sistematización- la presente investigación tomó como fuente principal de la información analizada, la correspondiente a las bases de datos del CEPROBOL, especialmente en lo relativo a la identificación de las empresas y sus productos de exportación -que se validó con la contenida en el Directorio 2007- así como sobre los valores anuales de exportación de cada empresa, su localización, el país de destino de las exportaciones y su desempeño exportador durante las gestiones 2003-2006.

### **II.2.3. Criterios de identificación de las empresas**

Como ya es práctica a nivel internacional, las unidades productivas son clasificadas por segmentos, de acuerdo a su tamaño, distinguiéndolas entre micros, pequeñas, medianas y grandes. Para categorizarlas se utilizan diversos parámetros como el valor de sus activos o inversión, de su producción y ventas, el tipo de tecnología que utilizan, así como del número de empleos directos que generan. En Bolivia este último criterio, la generación de empleo, es el mayormente utilizado, especialmente en el campo de las estadísticas, sin embargo no existen criterios uniformes en cuanto a los rangos de empleo que determinen el tamaño y la clasificación de las empresas, utilizándose diferentes ponderaciones

### *Objeto, alcance y metodología de la investigación*

que responden muchas veces a objetivos específicos de los análisis que se desarrollan e incluso a criterios subjetivos. El Instituto Nacional de Estadísticas (INE) utiliza los siguientes rangos:

- Microempresa: hasta 4 empleados directos
- Pequeña: de 5 hasta 19 empleados directos
- Mediana: de 20 hasta 50 empleados directos
- Grande: más de 50 empleados directos

Desde ya estos rangos obedecen a las características particulares de la estructura empresarial boliviana, difiriendo notablemente si se los compara con rangos mas elevados utilizados en otros países, incluso vecinos.

En el caso de nuestra investigación, orientada específicamente al sector exportador, si bien existe información básica sobre las empresas exportadoras (productos, valores, origen y países de destino), no existen datos sobre la variable empleo, lo cual impide tomar este criterio como base de identificación y clasificación de las MIPYMES exportadoras. Es más, una práctica bastante común en el sector parece ser el de la subcontratación (maquila), así como la consolidación de producciones a través de exportadores más grandes o comercializadores, lo que determina que, fundamentalmente, las micro y pequeñas empresas demanden trabajo eventual, haciendo poco confiables los datos de empleo que puedan proporcionar. Sin embargo, para determinar con cierta precisión los niveles de empleo que generan las MIPYMES exportadoras, sería imprescindible una investigación de campo, basada en un universo o mapeo definido y en una muestra suficientemente representativa de empresas.

En el ámbito normativo es donde se ha encontrado un marco referencial muy importante para identificar y clasificar a las MIPYMES exportadoras. Se trata de dos dispositivos reglamentarios, uno emitido por el anterior Ministerio de Desarrollo Económico y el otro por el actual Ministerio de Producción y Microempresa, los cuales están destinados a reglamentar operativamente el “Fondo para Maquicentros y Encadenamientos Productivos”. Estos reglamentos definen criterios y rangos para caracterizar los diferentes tipos de unidades productivas, teniendo la validez formal que les otorga su condición normativa de Resoluciones Ministeriales.

Las caracterizaciones que formulan estos dos reglamentos, son las siguientes:

- **Resolución Ministerial N° 202 de 29 de septiembre de 2004**, que aprueba el Reglamento Operativo del Fondo para Maquicentros y Encadenamientos Productivos y que define textualmente los siguientes criterios y rangos:  
    *“Microempresas:* unidades productivas que cumplan al menos dos de los siguientes criterios:

*Objeto, alcance y metodología de la investigación*

- Número de trabajadores empleados: inferior o igual a 10 personas
- Activos productivos: inferior o igual a UFV 150.000
- Ventas anuales: inferior o igual a UFV 600.000
- Exportaciones anuales: inferiores a UFV 75.000 (\$us. 10.000)

***Pequeña Empresa:*** unidades productivas que cumplan al menos dos de los siguientes criterios:

- Número de trabajadores empleados: entre 11 y 30 personas
- Activos productivos: entre UFV 150.001 y UFV 1.500.000
- Ventas anuales: entre UFV 600.001 y UFV 3.000.000
- Exportaciones anuales: entre UFV 75.001 y UFV 750.000 (entre \$us. 10.000 y \$us. 100.000)

***Mediana Empresa:*** unidades productivas que cumplan al menos dos de los siguientes criterios:

- Número de trabajadores empleados: entre 31 y 100 personas
- Activos productivos: entre UFV 1.500.001 y UFV 5.057.173
- Ventas anuales: entre UFV 3.000.001 y UFV 12.000.000
- Exportaciones anuales: entre UFV 750.001 y UFV 7.500.000 (entre \$us. 100.000 y \$us. 1.000.000)”.  
- **Resolución Ministerial Nº 223 de 14 de noviembre de 2006**, que aprueba nuevamente el Reglamento Operativo del Fondo para Maquicentros y Encadenamientos Productivos, ratificando los criterios y rangos del anterior Reglamento, pero actualizando los valores de las UFV, en razón de lo cual los montos equivalentes en Dólares Americanos se modifican en alguna proporción.

La definición de los criterios de caracterización de las micro, pequeñas y medianas empresas, hecha a través de estos reglamentos, tiene un propósito específico, cual es la aplicación del Fondo reglamentado, por tanto no tienen validez general, aún más, al presente, según informaciones del Ministerio de Producción y Microempresa, no tienen aplicación. Sin embargo, constituyen referentes recientes y sirven a los fines de la presente investigación específicamente en lo relativo a los criterios de cuantificación del valor de exportación anual, para la clasificación de las empresas.

En razón de todo lo anterior, la presente investigación, referida específicamente a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras (MIPYMES), ha adoptado como criterio de identificación y clasificación el único posible y que también es razonablemente determinante para el tipo de fenómeno investigado, es el valor de las exportaciones efectuadas. De esta manera se establecieron los siguientes rangos por valor de exportación, que permitieron una clasificación de las empresas en micros, pequeñas y medianas:

### ***Objeto, alcance y metodología de la investigación***

- Microempresa	Hasta		\$us.	10.000
- Pequeña	de \$us.	10.001	a \$us.	100.00
- Mediana	de \$us.	100.001	a \$us.	1.000.000

A este criterio clasificador se le aplicaron dos criterios de corrección o depuración, para dar más precisión a las evaluaciones sobre el desempeño exportador de las MIPYMES. Por el primero criterios, se descartaron pequeñas exportaciones realizadas por empresas notoriamente grandes y conocidas en el medio, que de ninguna manera podían ser catalogadas como micros, pequeñas o medianas empresas, suponiendo que las operaciones de poca cuantía registradas, responden a exportaciones eventuales, de prueba o envío de muestras, pero que en ningún caso podrían dar lugar a considerar a las titulares de estas operaciones como MIPYMES. El otro criterio ha sido el de pasar a la categoría de mayor tamaño, a empresas constituidas como sociedades anónimas, cuando por el valor de sus exportaciones pudieron haber sido catalogadas como micro empresas. De esta forma, se construyó un primer universo de MIPYMES exportadoras, sobre el cual se trabajó atendiendo los objetivos de nuestra investigación, referido a analizar el aporte y desempeño de las MIPYMES manufactureras exportadoras.

#### **II.2.4. Procesamiento de la información**

Del examen de la información relevada, contenida principalmente en las bases de datos del CEPROBOL, se extrajo y consolidó la información que permitió la identificación de las unidades productivas consideradas MIPYMES, aplicándoles el criterio de clasificación que se adoptó. Así se logró delimitar claramente los segmentos distinguiendo las micro, pequeñas y medianas empresas, con operaciones registradas de exportación.

#### **II.2.5. Análisis**

La investigación se desarrolló para el período comprendido entre el 2003 al 2006, puesto que es para estos últimos años que se cuenta con una información que puede ser sistematizada de una manera uniforme. Sin embargo, el año 2006 ocupa la atención central, toda vez que se pretende llegar a conclusiones de mayor actualidad.

Determinado el universo y categorías de las MIPYMES exportadoras e identificadas dentro de ellas a las que corresponden a la actividad manufacturera, se procedió sobre éstas últimas a un análisis pormenorizado, utilizando diferentes parámetros, como su comportamiento general en el período analizado, la estructura de sus exportaciones discriminándolas para las tres categorías, los productos exportados, los mercados de destino, la localización de las empresas por departamento y su permanencia en el período. Todo esto nos permitió evaluar el desempeño de las MIPYMES manufactureras exportadoras y su incidencia en la economía nacional, así como su impacto a nivel de las regiones.

### **III. LAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN BOLIVIA**

#### **III.1. Algunas consideraciones generales**

Bolivia vive un momento especialmente favorable para sus exportaciones, toda vez que en los últimos años han venido creciendo a tasas inesperadas, baste con señalar que entre el 2005 y el 2006 el incremento ha sido de un 45%. Esta notable dinámica no sólo ha estado motivada por las exportaciones de gas natural a los mercados de países vecinos o por los sistemas de comercio preferencial que emergen de acuerdos regionales y de concesiones unilaterales otorgadas por algunos países desarrollados, sino también por el incremento de la demanda de productos básicos desde economías emergentes, como la de China y de India, cuyo potencial de demanda es importante, tanto por el tamaño de sus mercados como por los procesos de industrialización que están fortaleciendo sus capacidades productivas, convirtiéndolas en referentes importantes del comercio internacional.

Estas nuevas oportunidades que está brindando el comercio internacional, sumadas a las preferencias comerciales vigentes en favor de Bolivia o que se pueda obtener mediante la suscripción de otros acuerdos comerciales, constituyen un aliciente muy significativo para desarrollar los esfuerzos necesarios que permitan que nuestro país ingrese en una nueva dinámica productiva y exportadora.

Es evidente que se están verificando niveles crecientes de producción y exportación, pero aún sujetos a un perfil primario exportador -bajo el predominio de actividades extractivas como las hidrocarburíferas y mineras- perfil que se ha vuelto a acentuar en los últimos años. En el sector manufacturero si bien es notorio el avance y los esfuerzos que se realizan para lograr una creciente diversificación de las exportaciones, especialmente en el campo de la producción agroindustrial y de las manufacturas -actividades productivas que incorporan procesos de transformación, valor agregado y procuran adecuados niveles de competitividad- los resultados aún están lejos del aprovechamiento adecuado de las potencialidades que presenta el país en este sector.

Una de las principales bases para esta nueva dinámica productiva y exportadora esta dada por los agentes económicos, que puedan diversificar la producción boliviana -con niveles de calidad- y que generen flujos crecientes de comercio hacia mercados externos. Con esta visión deberían trabajar todos los segmentos -presentes y futuros- de la actividad industrial, siendo las empresas medianas y pequeñas las llamadas a constituirse en un motor de la expansión productiva, dadas sus amplias posibilidades de crecimiento y sus condiciones favorables al cambio y la innovación.

Ante esta perspectiva, si nos detenemos en el examen de la realidad actual del sector exportador y examinamos las características de los principales agentes



productivos, en los diferentes sectores de exportación, podemos coincidir en los comentarios formulados a continuación:

- En el sector energético y específicamente en relación a los hidrocarburos, como resultado de las recientes reformas incorporadas en el sector por la nueva Ley de Hidrocarburos, es el Estado que tiene la mayor responsabilidad, dado que ha reservado para sí la exclusividad de la comercialización tanto interna como externa de los recursos del gas y petróleo.
- En el sector minero, se encuentra una diversidad de agentes económicos, siendo las principales áreas la de la Minería Mediana, con posibilidades de exportación directa; la de las Cooperativas Mineras, un mundo complejo de unidades diversas, algunas de las cuales alcanzan magnitudes empresariales importantes; y, las empresas residuales del Estado pertenecientes a la Corporación Minera de Bolivia, algunas todavía de gran tamaño como la Empresa Minera Huanuni, así como la Fundación de Vinto en el campo de la metalurgia, recientemente nacionalizada. Por otra parte, en este sector se halla el gran segmento de la minería chica, importante por el número de unidades productoras, pero con un nivel precario en inversión y tecnología, cuya producción es generalmente entregada a las empresas comercializadoras que exportan minerales y concentrados.
- En el sector manufacturero el universo se halla distribuido entre varios tipos de unidades productivas, en él priman las empresas grandes y medianas, en términos de inversión, producción y empleo, insertas en la economía formal, con la capacidad de exportación directa y dedicadas principalmente a la agroindustria y a la industria liviana de consumo. Pero al lado de éstas, es notoria e importante, además de tendencia creciente, la presencia de las pequeñas empresas que se manejan en un ámbito difuso entre la formalidad e informalidad, con niveles de inversión y producción generalmente precarios, no obstante lo cual están incursionando en la actividad exportadora o cubren demandas de maquila por parte de empresas exportadoras grandes.

A este sector, que ha estado conformado principalmente por las denominadas PYMES (pequeñas y medianas empresas), últimamente se ha agregado una nueva tipología de unidad productiva, la que corresponde a las microempresas, que integradas a las pequeñas conforman el concepto de MYPES e integradas a las pequeñas y medianas conforman el concepto más amplio de MIPYMES

En estudios realizados sobre este fenómeno, se considera que en la actual estructura empresarial boliviana, predomina el sector de la microempresa, al menos numéricamente. Dentro de las microempresas, se distinguen las de

subsistencia y las productivas. (Fuente: “Bolivia: Situación y perspectivas de las MPYMES y su contribución a la economía” Dionisio Borda y Julio Ramírez, por encargo del BID).

Las microempresas de subsistencia son las predominantes, su importancia radica en su capacidad de generar ocupación (subempleo), con una producción precaria y con escaso valor agregado. Si bien estas se constituyen en un amortiguador del desempleo, se podría decir que están consideradas como un ámbito propio para la aplicación de políticas sociales de lucha contra la pobreza, por tanto no pueden ser vinculadas a la estructura productiva del país y menos a las exportaciones.

Las microempresas productivas, por el contrario, son aquellas con potencial de desarrollo y de inserción en el mercado, no solamente generan empleo sino también valor agregado y pueden, en un ambiente adecuado de negocios, consolidarse y desarrollarse como empresas, fundamentalmente, a través de sus posibilidades de vincularse a cadenas productivas.

En todo caso, el sector de las MIPYMES tiene generalmente una baja productividad y limitadas posibilidades de lograr economías de escala y un adecuado nivel de integración tecnológica.

### **III.2. El comportamiento exportador por categorías de empresas**

El período que se analiza coincide con un comportamiento de las exportaciones bolivianas altamente favorable, toda vez que a partir del año 2002 -en el que se rompe el record de exportaciones que se logró en 1997- las tasas de crecimiento de las ventas externas fueron ascendiendo de una manera muy significativa. Si comparamos el nivel del 2006 y el 2003, podemos señalar que estas crecieron en un 155%, resaltando el hecho que entre el 2005 y 2006 las exportaciones crecieron en un 45%. Esta tendencia se explica, como ya se anticipó, por un incremento en los precios internacionales de las materias primas determinado, fundamentalmente, por las crecientes demandas de países emergentes, como la China y la India, y por los ascendentes volúmenes de exportaciones de hidrocarburos a Brasil y Argentina.

Si contrastamos estos resultados con la base empresarial exportadora, apoyados en el Cuadro N° 1, podremos verificar que los crecientes niveles de exportación no están fundamentados en un incremento importante de la cantidad de empresas exportadoras. De este cuadro se desprende que en el primer año de nuestro período el número de unidades económicas exportadoras se sitúa en algo más de mil empresas, cantidad que se incrementa progresivamente –en proporciones reducidas- hasta llegar al 2006 con 1.241 empresas exportadoras, lo que significa un incremento del 17%.

**Cuadro N° 1: Empresas exportadoras  
(período 2003 – 2006)**

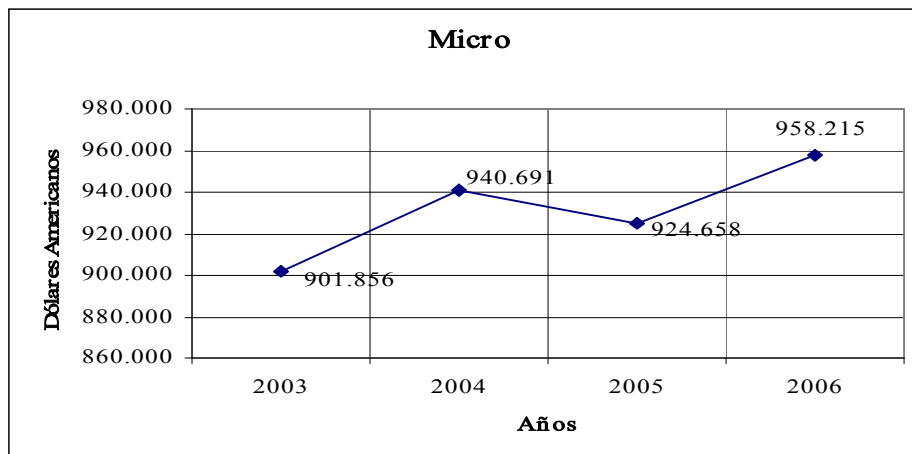
Categoría	2003			2004			2005			2006		
	N° de empresas	Porcentaje en el total de empresas	Participación en el total de exportaciones	N° de empresas	Porcentaje en el total de empresas	Participación en el total de exportaciones	N° de empresas	Porcentaje en el total de empresas	Participación en el total de exportaciones	N° de empresas	Porcentaje en el total de empresas	Participación en el total de exportaciones
Micro	431	40,7%	0,06%	464	40,0%	0,04%	439	35,7%	0,03%	385	31,0%	0,02%
Pequeña	239	22,6%	0,60%	250	21,6%	0,44%	290	23,6%	0,41%	300	24,2%	0,28%
Mediana	254	24,0%	5,35%	245	21,1%	4,02%	287	23,4%	3,39%	340	27,4%	2,85%
<b>SUBTOTAL</b>	<b>924</b>	<b>87,3%</b>	<b>6,01%</b>	<b>959</b>	<b>82,7%</b>	<b>4,50%</b>	<b>1.016</b>	<b>82,7%</b>	<b>3,82%</b>	<b>1.025</b>	<b>82,6%</b>	<b>3,15%</b>
Grande	134	12,7%	93,99%	200	17,3%	95,50%	213	17,3%	96,18%	216	17,4%	96,85%
<b>TOTALES</b>	<b>1.058</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.159</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.229</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.241</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

Utilizando los criterios de clasificación ya señalados, para discriminar las empresas exportadoras entre micro, pequeña, mediana (MIPYMES) y adicionando a ellas las grandes, podemos señalar que la contribución de cada una de estas categorías en el esfuerzo exportador ha variado a lo largo del período. Las microempresas han reducido su participación tanto en número (de 40% en el 2003 a 31% en el 2006), como en valor exportado (de 0,06% a 0,02%). Las pequeñas y medianas empresas también lo han hecho en su aporte a las exportaciones, disminuyendo las primeras de un 0,6% en el 2003 a un 0,3% en el 2006 y las medianas de un 5,3% a 2,8%. Estos resultados si los analizamos bajo el concepto de las MIPYMES nos muestran que ellas han reducido su participación en las ventas externas en un 50%, toda vez que en el 2003 representaban el 6%, en tanto que en el 2006 representaron el 3,1% de las exportaciones.

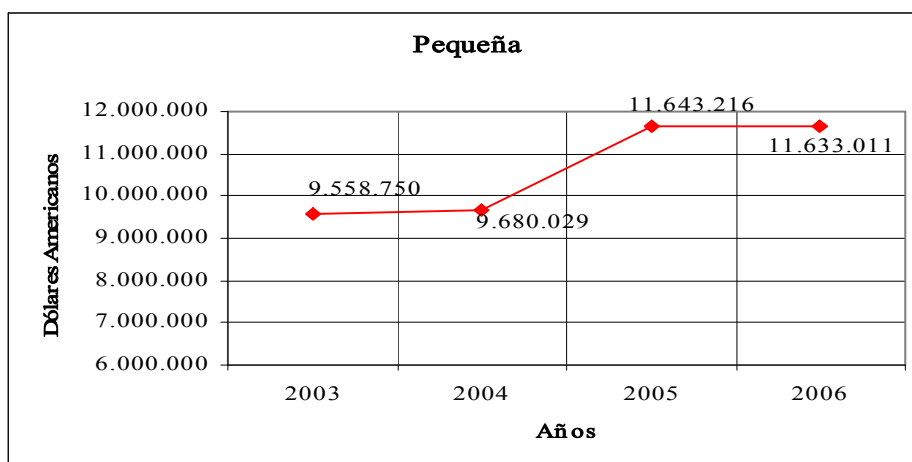
Sin embargo, si consideramos los valores absolutos de las exportaciones realizadas por cada categoría, expresados en los gráficos consignados a continuación, encontramos que las tendencias son ascendentes en el período considerado. El comportamiento de las exportaciones de las microempresas - dentro de esta tendencia creciente- es un tanto cíclico, el de las empresas pequeñas estacionario para las últimas gestiones, y el de las medianas claramente ascendente. Estos crecimientos no tienen las magnitudes del incremento de las exportaciones totales, por lo que se explica la participación porcentual decreciente, comentada en el anterior párrafo.

**Gráfico N° 1: Evolución de las exportaciones de las microempresas. Período 2003 – 2006  
(en dólares americanos)**



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

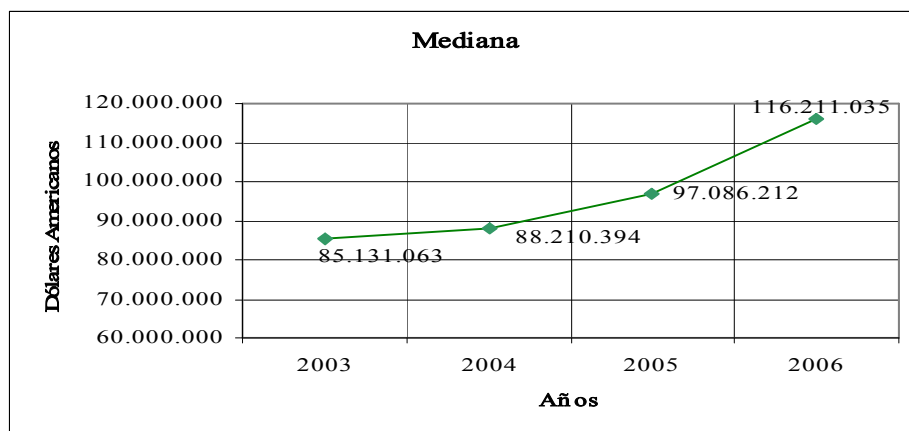
**Gráfico N° 2: Evolución de las exportaciones de las empresas pequeñas. Período 2003 - 2006  
(en dólares americanos)**



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

### *Las empresas exportadoras en Bolivia*

**Gráfico N° 3: Evolución de las exportaciones de las empresas medianas. Período 2003 – 2006  
(en dólares americanos)**



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

En consecuencia, podemos señalar que el incremento de las exportaciones totales de los últimos años ha sido sustentado por las grandes empresas exportadoras que se incrementaron en cuanto a su número de un 12,7% a un 17,4% y en su participación en las ventas totales de un 94% a un 97%. Estas circunstancias son explicable por la presencia en esta categoría, de las empresas hidrocarburíferas y de un importante número de empresas mineras.

**IV. LAS MIPYMES EXPORTADORAS****IV.1. Aporte a las exportaciones**

Iniciemos este análisis situando a las MIPYMES en el contexto de todas las empresas exportadoras, utilizando para ello información referente a la gestión 2006, que figura en el Cuadro N° 2, el cual contiene datos sobre el número de empresas por cada categoría y sobre su participación en el total de exportaciones:

**Cuadro N° 2: Empresas exportadoras en el 2006**

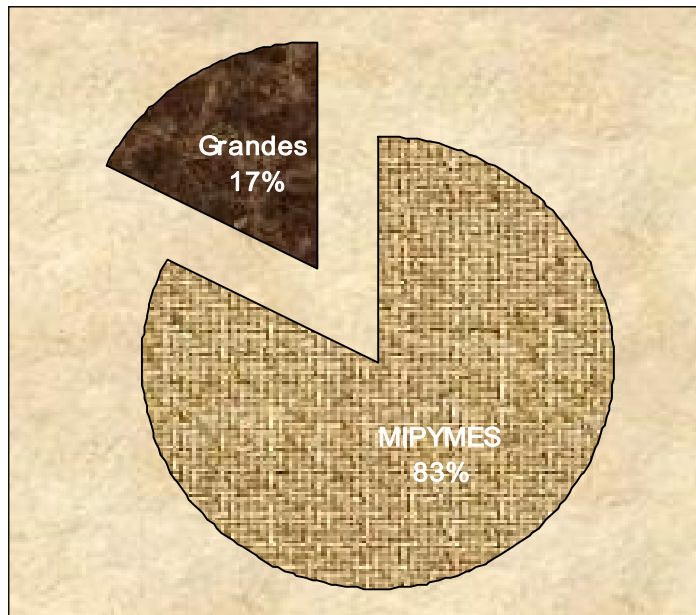
	Categoría	N° de empresas	Porcentaje en el total	Exportaciones \$us.	Participación en el total de Exportaciones
<b>MIPYMES</b>	Micro	385	31,0%	958.215	0,02%
	Pequeña	300	24,2%	11.633.011	0,28%
	Mediana	340	27,4%	116.211.035	2,85%
	<b>SUBTOTALES</b>	<b>1.025</b>	<b>82,6%</b>	<b>128.802.261</b>	<b>3,15%</b>
	Grande	216	17,4%	3.954.301.539	96,85%
	<b>TOTALES</b>	<b>1.241</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.083.103.800</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

En relación al número de empresas exportadoras, de las 1.241 identificadas como titulares de las exportaciones registradas el año 2006, se han identificado a 1.025 empresas en la categoría conjunta de MIPYMES, cifra que se integra por 385 microempresas, 300 pequeñas empresas y 340 medianas empresas. En términos de valores relativos, esta cifra representa el 82,6% del total de empresas exportadoras frente a un 17,4% correspondiente a las 216 empresas que son consideradas como grandes.

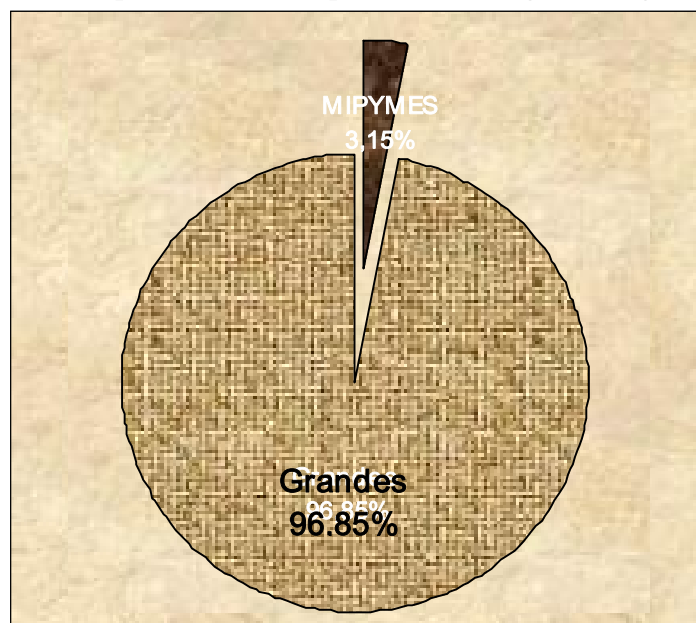
Respecto a su participación en las exportaciones totales, las MIPYMES contribuyeron con \$us. 128.802.261, monto que alcanza a constituir un 3,15% del total, contrastando con el casi 97% con el que aportan las empresas grandes.

**Gráfico N° 4: Número de empresas exportadoras según categoría**



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

**Gráfico N° 5: Participación en las exportaciones según categoría de empresas**



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

Como lo muestran los Gráficos 4 y 5, la primera percepción que se tiene es que las MIPYMES, no obstante su gran superioridad en número de empresas, 82,6% del total, no representan sino una proporción muy reducida de las exportaciones totales, 3,15%, con participaciones casi marginales para las micro y las pequeñas (0,02% y 0,28% respectivamente) e insignificante para las medianas (2,85%).



## IV.2. Participación en las exportaciones no tradicionales

La primera visión general del aporte de las MIPYMES en las exportaciones totales puede implicar una distorsión por la presencia de exportaciones de recursos naturales no renovables (hidrocarburos y minerales) dado el gran impacto que éstos tienen en las ventas externas. Por tanto, es conveniente tener una percepción más ajustada, analizando el desempeño de las MIPYMES en relación a las exportaciones no tradicionales.

**Cuadro N° 3: Exportaciones por categoría de empresas  
sin considerar hidrocarburos ni minerales  
Gestión 2006**

	Categoría	Exportaciones \$us.	Participación en el total de Exportaciones
MIPYMES	Micro	958.215	0,08%
	Pequeña	11.633.011	0,91%
	Mediana	116.211.035	9,14%
	<b>SUBTOTALES</b>	<b>128.802.261</b>	<b>10,13%</b>
	Grande	1.143.222.739	89,87%
	<b>TOTALES</b>	<b>1.272.025.000</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: CEPROBOL

Elaboración propia.

**Nota:** Los datos de CEPROBOL, procesados para las exportaciones no tradicionales, difieren de las cifras registradas por el INE

El Cuadro N° 3 que antecede, elaborado con base en los datos de CEPROBOL, modifica en gran medida la visión inicial, demostrando que las MIPYMES alcanzan a representar un 10,13%, proporción que ya tiene una significación importante. Las cifras anteriores evidencian que son las empresas medianas las que determinan prácticamente este porcentaje de participación, aunque las otras categorías muestran también un desempeño de mayor significación.

No se puede dejar de anotar una referencia a las empresas grandes, destacando que la exclusión de hidrocarburos y minerales hace que el valor de sus exportaciones se reduzcan en un 71%, no obstante su participación sigue siendo importante, éstas empresas continúan teniendo la mayor proporción en las ventas no tradicionales, de 89,87%.

## IV.3. Estructura de las exportaciones

En relación a los sectores de actividad económica en los que se ubican las exportaciones realizadas por las MIPYMES, la información procesada a través del Cuadro N° 4 nos muestra que el valor de \$us. 128.802.261 exportado por las MIPYMES puede discriminarse en exportaciones primarias y exportaciones

### *Las MIPYMES Exportadoras*

manufactureras, correspondiendo a las primeras el monto de \$us. 57.049.872 (44,3%), concretadas a través de 225 empresas, y a las manufactureras un valor de \$us. 71.752.389 (55,7%) que fueron realizadas por 800 empresas.

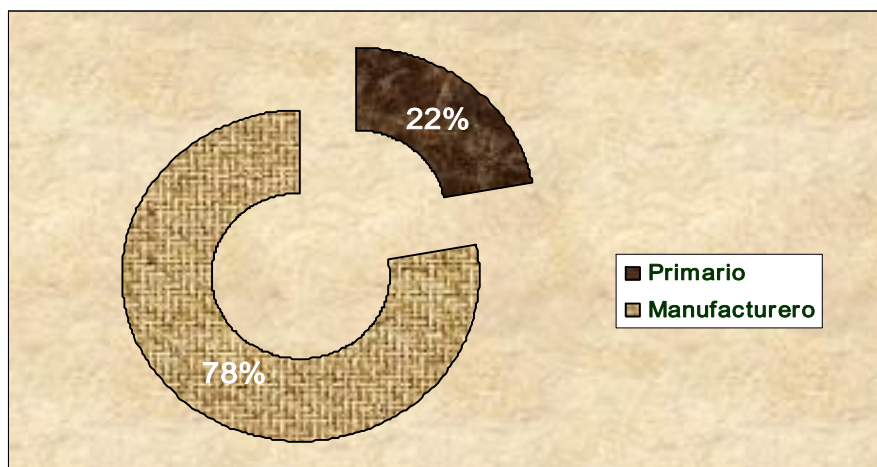
**Cuadro N° 4: MIPYMES Exportadoras**  
Gestión 2006

Sectores	N° de empresas	Participación en el total %	Exportaciones	Participación en el total %
Primario	225	22,0	57.049.872	44,3
Manufacturero	800	78,0	71.752.389	55,7
<b>Total</b>	<b>1.025</b>	<b>100</b>	<b>128.802.261</b>	<b>100</b>
Porcentaje del total de exportaciones:			3,2%	

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

Por otra parte, el Gráfico N° 6 es claro en señalar la gran concentración de las MIPYMES exportadoras en el sector manufacturero, que en una cantidad de 800 empresas representan el 78% frente al 22% que constituyen las 225 empresas exportadoras de los sectores primarios (minerales y agropecuarios).

**Gráfico N° 6: Perfil exportador de las MIPYMES**  
Gestión 2006



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

En síntesis, se debe destacar que en valores de exportaciones la diferencia no llega a ser importante entre ambos sectores como lo es cuando se analiza el número de empresas que está inscrita en cada sector (800 en el manufacturero y 225 en el sector primario), lo que puede significar mayores volúmenes de productos primarios o cotizaciones más altas en los mercados externos.

**V. MIPYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS****V.1. Evolución**

Partiendo de las 800 MIPYMES del sector manufacturero que han realizado exportaciones en la gestión del 2006 -las que son el objeto central de nuestro estudio- podemos hacer un análisis retrospectivo, apoyados en el Cuadro N° 5, y constatar que esta cantidad de empresas representa un incremento progresivo a partir de las 659 empresas que fueron las que exportaron en el 2003. Entre ese año y el 2006, entonces, se verificó un incremento del número de empresas de un 21%.

**Cuadro N° 5: Las MIPYMES manufactureras exportadoras**  
**Período 2003 – 2006**

Categoría	2003			2004			2005			2006		
	N° de empresas	Porcentaje en el total de empresas	Participación en el total de exportaciones	N° de empresas	Porcentaje en el total de empresas	Participación en el total de exportaciones	N° de empresas	Porcentaje en el total de empresas	Participación en el total de exportaciones	N° de empresas	Porcentaje en el total de empresas	Participación en el total de exportaciones
Micro	346	52,5%	1,3%	374	51,4%	1,2%	370	47,4%	1,2%	338	42,3%	1,1%
Pequeña	171	25,9%	12,7%	191	26,2%	11,2%	220	28,2%	12,9%	234	29,3%	12,2%
Mediana	142	21,5%	86,0%	163	22,4%	87,6%	190	24,4%	86,0%	228	28,5%	86,7%
<b>TOTAL MIPYMES</b>	<b>659</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>728</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>780</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>800</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: CEPROBOL

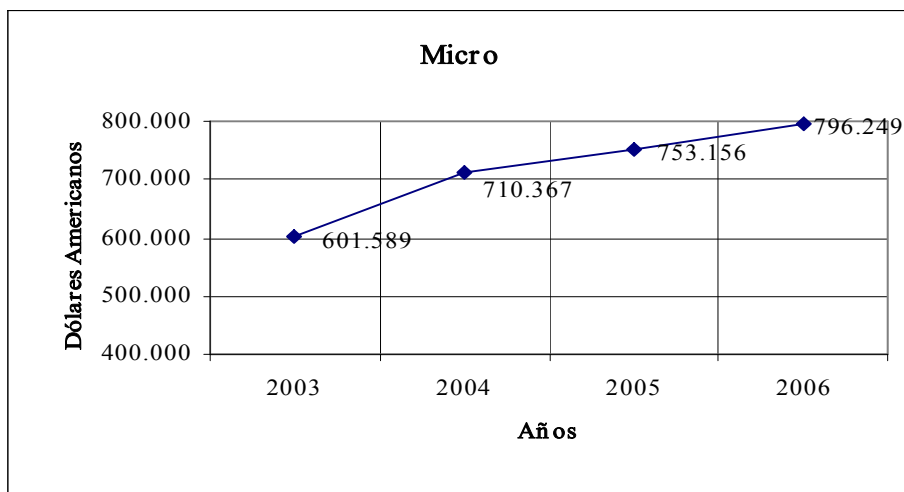
Elaboración propia.

Si se analizan las categorías que conforman el concepto de MIPYMES podemos señalar que las mismas tuvieron, a lo largo del período, una participación porcentual casi constante en las exportaciones totales de estos segmentos empresariales. Cabe destacar la distancia que existe entre las micro empresas respecto de las pequeñas y medianas, reflejando que las primeras prácticamente no tienen participación en las ventas externas.

El comportamiento de los valores absolutos de exportación, por cada categoría de empresas, es objeto de los gráficos siguientes:

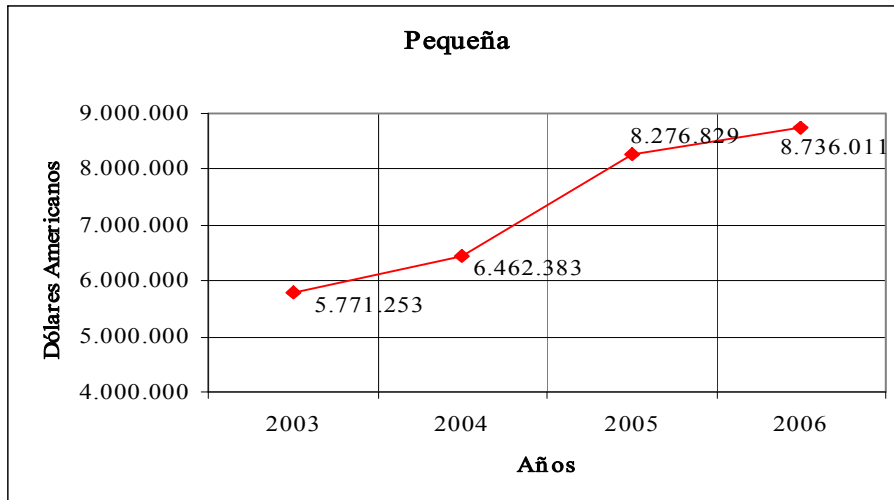
### *MIPYMES manufactureras exportadoras*

**Gráfico N° 7: MIPYMES manufactureras, evolución de las exportaciones de las microempresas.  
Período 2003 - 2006**



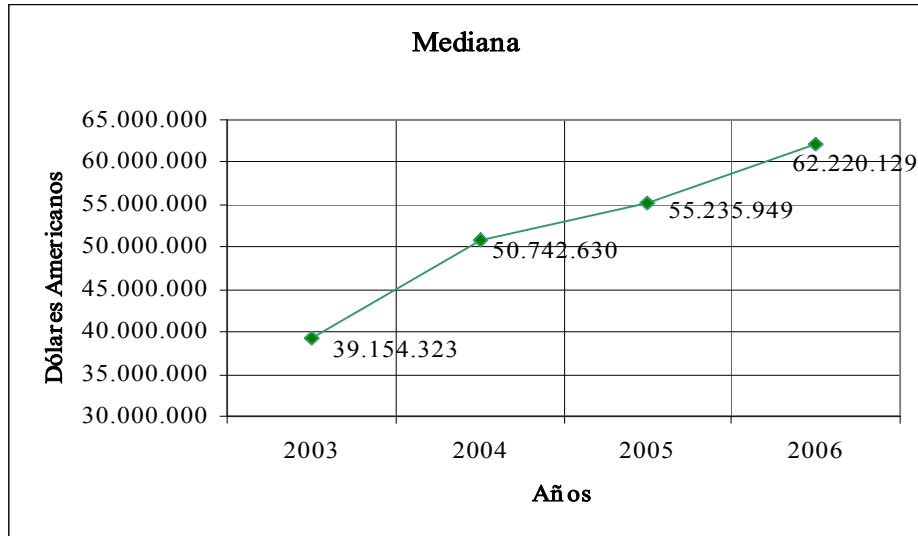
Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

**Gráfico N° 8: MIPYMES manufactureras, evolución de las exportaciones de las empresas pequeñas.  
Período 2003 - 2006**



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

**Gráfico N° 9: MIPYMES manufactureras, evolución de las exportaciones de las empresas medianas.  
Período 2003 - 2006**



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

En estos Gráficos se verifica que en las tres categorías de empresas, que componen el concepto MIPYMES, las exportaciones muestran una tendencia creciente, sin perturbaciones, en todo el período que se está estudiando.

### Gestión 2006

Profundizando en el análisis del comportamiento de las 800 MIPYMES del sector manufacturero que exportaron el 2006, con las cifras del Cuadro N° 6, constatamos que el número de las microempresas es el mayor, alcanzando a 338 lo que representa el 42,3% del total. Las proporciones de las otras dos categorías son casi similares, las pequeñas constituyen un conjunto de 234 (29,3%) y las medianas con 228 empresas (28,5%).

**Cuadro N° 6: MIPYMES manufactureras exportadoras en el 2006**

Categoría	N° de empresas	Porcentaje en el total	Monto exportado	Participación %
Micro	338	42,3%	796.249	1,11%
Pequeña	234	29,3%	8.736.011	12,18%
Mediana	228	28,5%	62.220.129	86,72%
<b>TOTAL MIPYMES</b>	<b>800</b>	<b>100,0%</b>	<b>71.752.389</b>	<b>100,00%</b>
<b>Porcentaje del total de exportaciones</b>			<b>1,76%</b>	

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

### ***MIPYMES manufactureras exportadoras***

Diferente es la situación cuando se consideran los valores exportados en cada categoría ya que se da una situación inversamente proporcional, claramente mostrada en los Gráficos paralelos que se consignan a continuación. Así se observa que una gran proporción del valor de estas exportaciones, 86,72%, corresponde a las de las empresas medianas, un 12,18% a las pequeñas y tan sólo un 1,11% a las micro empresas.

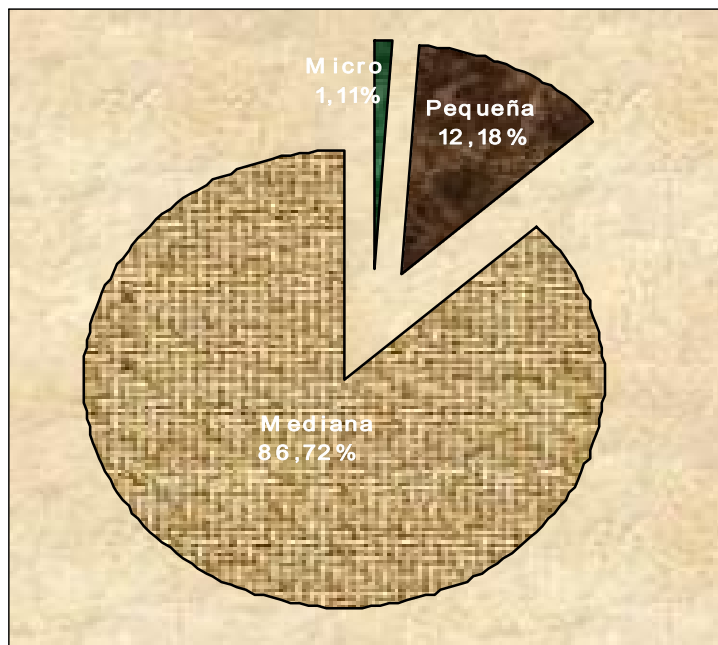
**Gráfico N° 10: N° MIPYMES manufactureras exportadoras según categoría - Gestión 2006**



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

De esta manera, se puede concluir señalando que no obstante la mayoría significativa en cuanto al número que exhiben las microempresas, sus valores de exportación son insignificantes frente a los otros segmentos. Esto parece confirmar la idea de la existencia de un fenómeno de precariedad generalizada en el ámbito de la microempresa, que no le permite una efectiva participación en el sector exportador, destacándose el hecho que constituyen –inclusive solo tomando en cuenta el número de unidades productivas- una significativa fuente de empleo o subempleo.

**Gráfico N° 11: Exportaciones por categoría de empresa según monto exportado - Gestión 2006**



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

Por otra parte, las cifras confirman que el grueso de las exportaciones manufactureras, en el segmento de las MIPYMES está a cargo de las empresas medianas, cuya capacidad productiva y exportadora es mucho mayor, derivada seguramente de una mejor consolidación y organización empresarial.

Pero al mismo tiempo, en el Cuadro N° 6, se puede apreciar la también precaria participación de todo el sector de la MIPYMES manufactureras (micro, pequeñas y medianas) frente a las exportaciones globales del país, de las cuales solo representa el 1,76% (\$us. 71.752.389).

## **V.2. Estructura de las exportaciones**

Para este análisis –así como para todos los que continúan en este capítulo- se ha tomado como referencia la gestión 2006. Siendo así, se ha podido comprobar que el valor exportado por las MIPYMES del sector manufacturero, de \$us. 71.752.389, está constituido por las actividades productivas que se consignan en el siguiente cuadro:



**Cuadro N° 7: MIPYMES, exportaciones por sectores manufactureros**  
**Gestión 2006**

Sector	Valor \$us.	Participación %
Manufacturas de Madera	30.190.309	42,1
Textiles y Confecciones	14.923.393	20,8
Manufacturas de cuero	5.848.372	8,2
Alimentos y Bebidas	4.875.436	6,8
Manufacturas varias	3.169.489	4,4
Plásticos	3.107.744	4,3
Productos Metálicos	1.792.057	2,5
Productos de Construcción	1.634.891	2,3
Metalmecánica	1.238.407	1,7
Joyería	1.184.223	1,7
Productos de Papel	1.150.800	1,6
Derivados de hidrocarburos	1.017.012	1,4
Productos Químicos	364.312	0,5
Productos No Metálicos	363.752	0,5
Productos Eléctricos	325.555	0,5
Medicinas	292.985	0,4
Juguetes y Juegos	122.561	0,2
Instrumentos Musicales	103.561	0,1
Electrónica	45.950	0,1
Productos de caucho	1.580	0,0
<b>Total exportado</b>	<b>71.752.389</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

De la información que antecede se puede destacar que se observa una gran preeminencia de exportaciones en el sector de manufacturas de madera, las que alcanzan a \$us. 30.190.309, representando el 42,1% del total, le sigue con una diferencia de más de la mitad el sector de textiles y confecciones, con \$us. 14.923.393, que representan el 20,8%. Con porcentajes menores, y a una gran distancia de estos dos primeros sectores, se colocan las manufacturas de cuero (8,2%), los alimentos y bebidas (6,8%), las manufacturas varias (4,4%) y los plásticos (4,3%). Los productos metálicos y productos de la construcción alcanzan porcentajes apenas superiores al 2% (2,5% y 2,3%, respectivamente) y todos los demás sectores se hallan por debajo del 2% de participación.

El buen desempeño en las exportaciones de los sectores de la madera, textiles y confecciones y cuero se podría atribuir -en gran parte- a los mercados preferenciales con los que cuenta el país, derivados tanto de la integración andina, como del ATPDEA de los Estados Unidos. Por otra parte, se puede señalar que sectores manufactureros de una mayor complejidad tecnológica tienen una participación marginal en las exportaciones de estos segmentos empresariales. Inclusive en el área de la manufactura de la madera las exportaciones que se verifican son aquellas que corresponden a los primeros niveles de transformación (madera simplemente aserrada o cortada).

**V.2.1. Estructura de las exportaciones de las microempresas.**

Establecida la distribución de las exportaciones del conjunto de las MIPYMES en los diferentes sectores de actividad manufacturera, nos parece conveniente examinar cómo participan las diferentes categorías de MIPYMES en esta distribución. Los datos que figuran a continuación corresponden a las microempresas:

En el Cuadro N° 8 se observa que el valor exportado por las microempresas manufactureras, de \$us. 796.249, está sustentado básicamente por seis sectores que exhiben los valores mayores y que juntos constituyen el 84% de las ventas externas de esta categoría. De éstos, los tres mayores valores corresponden también a los tres principales sectores identificados para el conjunto de las MIPYMES, con la diferencia que en las exportaciones de las micro empresas el primer lugar lo ocupa el sector de los textiles y confecciones con un 35,3% de sus ventas externas, seguido por las manufacturas de madera con 22,3% y las manufacturas de cuero –ubicado a bastante distancia- con un 9%. Los otros sectores se muestran con una participación menor, pero todavía significativa, entre ellos sobresalen las manufacturas varias (concentradas en artesanías) (7,5%), alimentos y bebidas (5,4%), metalmecánica (4,1%) y productos de la construcción (3,7%). En un rango todavía menor, entre 4% y 2%, figuran sectores en los que era previsible la presencia de esta categoría de empresas, la elaboración artesanal en juguetes y juegos (3%) y la de instrumentos musicales (2,6%). La joyería también participa con un 2,6%.

**Cuadro N° 8: Microempresas, exportaciones por sectores**  
Gestión 2006

Sector	Valor \$us.	Participación %
Textiles y confecciones	281.155	35,3
Manufacturas de madera	177.898	22,3
Manufacturas de cuero	72.011	9,0
Manufacturas varias	59.509	7,5
Alimentos y bebidas	42.964	5,4
Metalmecánica	32.984	4,1
Productos de la construcción	29.149	3,7
Juguetes y juegos	23.869	3,0
Instrumentos musicales	20.952	2,6
Joyería	20.417	2,6
Productos metálicos	14.480	1,8
Productos de papel	6.209	0,8
Derivados de hidrocarburos	4.004	0,5
Plásticos	3.613	0,5
Productos no metálicos	3.395	0,4
Medicinas	1.584	0,2
Electrónica	1.345	0,2
Productos químicos	695	0,1
Productos eléctricos	16	0,0
<b>Total</b>	<b>796.249</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

### *MIPYMES manufactureras exportadoras*

En síntesis, se podría decir que las ventas externas de las microempresas están concentradas en dos áreas de actividad productiva; por una parte, las confecciones y, por la otra, las manufacturas artesanales tanto de madera como de cuero, que representan más del 50% del total. Sin embargo, y en contraste con las otras dos categorías, esta concentración no es tan profunda ya que se verifica una distribución descendente, pero más homogénea con los otros sectores cuyo participación se ha comentado líneas arriba.

#### **V.2.2. Estructura de las exportaciones de las empresas pequeñas**

**Cuadro Nº 9: Empresas pequeñas, exportaciones por sectores**  
**Gestión 2006**

<b>Sector</b>	<b>Valor \$us.</b>	<b>Participación %</b>
Manufacturas de madera	3.569.444	40,9
Textiles y confecciones	2.353.534	26,9
Manufacturas de cuero	442.572	5,1
Alimentos y bebidas	423.649	4,8
Productos de papel	400.391	4,6
Manufacturas varias	382.556	4,4
Plásticos	352.366	4,0
Metalmecánica	197.471	2,3
Productos de la construcción	172.736	2,0
Productos químicos	119.247	1,4
Joyería	118.219	1,4
Electrónica	36.449	0,4
Productos metálicos	35.458	0,4
Medicinas	35.214	0,4
Instrumentos musicales	30.751	0,4
Derivados de hidrocarburos	28.620	0,3
Productos no metálicos	19.104	0,2
Juguetes y juegos	17.480	0,2
Productos de caucho	750	0,0
<b>Total</b>	<b>8.736.011</b>	<b>100</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

En el caso de las empresas pequeñas, se distinguen dos sectores del resto de los que componen sus exportaciones, las manufacturas de madera y los textiles y confecciones, que juntos hacen el 70%. Si a estos dos sectores le sumamos aquellos que muestran una participación entre el 5% y 4% -manufacturas de cuero, alimentos y bebidas, productos de papel, manufacturas varias y plásticos- se integra el 90% de las ventas externas de esta categoría.

Entre el resto, podrían resaltarse producciones ubicadas en la industria ligera, en los sectores de la metalmecánica, los productos de la construcción, los productos químicos y la joyería, que están en rangos de participación del 2% al 1%.

En conclusión, se podría señalar que las ventas externas de las empresas pequeñas están concentradas en las manufacturas de la madera, puesto que las mismas -con un 41% de participación- representan un 100% más que el sector de los textiles y confecciones que ha sido clasificado en el segundo lugar. Cabe señalar que los principales reglones de la exportación de manufacturas de la madera están constituidos por madera simplemente aserrada o lijada.

### V.2.3. Estructura de las exportaciones de las empresas medianas.

**Cuadro N° 10: Empresas medianas, exportaciones por sectores**  
Gestión 2006

Sector	Valor \$us.	Participación %
Manufacturas de madera	26.442.967	42,5
Textiles y confecciones	12.288.704	19,8
Manufacturas de cuero	5.333.789	8,6
Alimentos y bebidas	4.408.823	7,1
Plásticos	2.751.765	4,4
Manufacturas varias	2.727.424	4,4
Productos metálicos	1.742.119	2,8
Productos de la construcción	1.433.006	2,3
Joyería	1.045.587	1,7
Metalmecánica	1.007.952	1,6
Derivados de hidrocarburos	984.388	1,6
Productos de papel	744.200	1,2
Productos no metálicos	341.253	0,5
Productos eléctricos	325.539	0,5
Medicinas	256.187	0,4
Productos químicos	244.370	0,4
Juguetes y juegos	81.212	0,1
Instrumentos musicales	51.858	0,1
Electrónica	8.156	0,0
Productos de caucho	830	0,0
<b>Total</b>	<b>62.220.129</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

La estructura de las exportaciones de las empresas medianas manufactureras confirma la presencia tan concentrada del sector de las manufacturas de la madera en las ventas externas de las MIPYMES, significando en esta categoría el 42,5%, porcentaje mayor que el que exhiben las otras dos categorías en este sector. Con bastante distancia de las exportaciones de las manufacturas de la madera, se sitúan en un segundo lugar las exportaciones de los textiles y confecciones, representando un 19,8% del total y con menos de la mitad de este porcentaje figuran las ventas de manufacturas de cuero y las de alimentos y bebidas (8,6% y 7,1% respectivamente). Estos cuatro sectores representan el 78% de las exportaciones de las empresas medianas.

### ***MIPYMES manufactureras exportadoras***

Los rangos intermedios en esta estructura exportadora, ubicados entre el 7% y el 2%, comprenden las exportaciones de alimentos y bebidas (7,1%), los plásticos (4,4%), las manufacturas varias (4,4%), los productos metálicos (2,8%) y los productos de construcción (2,3%). Aunque con cifras relativamente menores, son notorias las exportaciones de los sectores de la joyería y de la metalmecánica, registrando valores superiores a \$us. 1.000.000 y las de derivados de hidrocarburos y de productos de papel, que se aproximan a la anterior cifra. El resto de los sectores que han registrado exportaciones de las empresas medianas, tienen valores irrelevantes.

Se puede decir que las empresas medianas y pequeñas coinciden en gran parte en su perfil exportador, teniendo una concentración muy acentuada en las manufacturas de madera. Sobre estas manufacturas cabe señalar que en la categoría de las empresas medianas figuran ventas de productos de madera de mayor valor agregado.

### **V.3. Exportaciones por productos**

El Cuadro N° 11, que figura a continuación, da cuenta de las exportaciones de los 20 principales productos de un total de 730 exportados por las MIPYMES en la gestión de 2006. Las exportaciones de estos 20 productos ascienden a un valor de \$us. 42.954.820 para esta gestión, cifra que representa el 60% del valor total de las exportaciones realizadas por las MIPYMES en ese año.

Como muestra este mismo cuadro -excepción hecha de los tres últimos productos- los valores de exportación del resto sobrepasan el millón de dólares, nivel que va ascendiendo hasta aproximarse a los 11 millones y medio, que es la cifra que corresponde al primer rubro de exportación, referido a la partida arancelaria denominada como “las demás, madera aserrada o desbasta longitudinalmente, entrecortada, incluso cepillada o lijada”.

**Cuadro N° 11: MIPYMES, exportaciones de los 20 principales productos  
Gestión 2006**

Código	Descripción NANDINA	Valor \$us.
4407990000	Las demás madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada, incluso cepillada o lijada.	11.334.161
4407290000	Las demás maderas aserradas o desbastada longitudinalmente de las maderas tropicales	3.855.137
6110110000	Suéteres (jerseys), «pullovers», cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto. De lana	3.471.621
4407240000	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, de las maderas tropicales: Virola, mahogany (swietenia soo.), Imbuia y balsa (Mara)	3.385.671
4409201000	Tablillas y frisos para parqués sin ensamblar, de madera, distinta de las coníferas	1.968.932
4104110000	Cueros y pieles curtidos o «crust», de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos. En estado húmedo (incluido el «wet-blue»): Plena flor sin dividir; divididos con la flor	1.885.255
4407910000	Las demás: Madera aserrada o desbastada longitudinalmente: De encina, roble, alcornoque y demás belloterros (Quercus spp.)	1.635.264
3915900000	Desechos, desperdicios y recortes, de los demás plásticos	1.522.965
5201000000	Algodón sin cardar ni peinar.	1.458.540
6813100000	Guarniciones para frenos, a base de amianto (asbesto), de otras sustancias minerales o de celulosa	1.349.369
2008910000	Palmitos en conservas	1.346.650
8110900000	Antimonio y sus manufacturas, incluidos los desperdicios y desechos. Los demás	1.246.823
9403600000	Los demás muebles de madera y sus partes	1.230.544
6501000000	Cascos sin forma ni acabado, platos (discos) y cilindros aunque estén cortados en el sentido de la altura, de fieltro, para sombreros.	1.149.195
9403900000	Las demás partes de muebles de madera	1.102.716
4106920000	Los demás: Cueros y pieles depilados de los demás animales y pieles de animales sin pelo, curtidos o «crust», incluso divididos pero sin otra preparación. En estado seco («crust»)	1.079.601
6908900000	Los demás, placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte	1.010.682
3915100000	Desechos, desperdicios y recortes, de polímeros de etileno	987.078
4409209000	Las demás, madera perfilada longitudinalmente en una o varias caras, cantos extremos, incluso cepillada. Distinta de las coníferas	971.449
9607190000	Cierres de cremallera (cierres relámpago) y sus partes. Cierres de cremallera (cierres relámpago): Los demás	963.167
<b>Total 20 principales productos</b>		<b>42.954.820</b>
<b>Porcentaje del total de exportaciones MIPYMES</b>		<b>60%</b>

(\*) Total productos exportados: 730

Parece interesante destacar que en diferentes posiciones, entre los 20 principales productos, el rubro de la madera es el predominante. Si agregamos todas las partidas arancelarias que corresponden a las manufacturas de la madera (partidas de los capítulos 44 y 94 de la NANDINA) totalizamos un valor de exportaciones de \$us. 25.483.874, cifra que constituye el 59% del valor de exportaciones que se han hecho en estos 20 principales productos. Este valor esta compuesto mayoritariamente por exportaciones de madera aserrada o cortada (91%), que se convierte -entonces- en la protagonista principal de las exportaciones MIPYMES. Las exportaciones de muebles de madera y de partes de muebles de madera

### ***MIPYMES manufactureras exportadoras***

alcanzan valores que representan el 5% y 4%, respectivamente, del total de las ventas externas de manufacturas de la madera.

Ocupa el tercer lugar en esta clasificación por productos, la partida arancelaria que corresponde a suéteres, pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares de lana, en valores que constituyen un poco más de un tercio del valor exportado por el producto que figura en el primer lugar. También merecen distinguirse, en el sexto lugar, las exportaciones de la partida arancelaria que corresponde a los productos de cuero, en sus estados más elementales de transformación, curtidos o crust o en estado wet-blue.

En síntesis, el examen de los productos específicos que son exportados por las MIPYMES manufactureras nos permite destacar el predominio que tienen aquellos que ostentan un escaso grado de transformación o de valor agregado.

#### **V.4. Exportación según destino**

Para este análisis se han escogido los 15 principales países de destino, que en número constituyen el 17% del total de 87 países a los cuales llegaron las ventas externas de las MIPYMES manufactureras y que en valor de exportaciones representan casi el 90% de los valores totales para la gestión 2006.

**Cuadro N° 12: MIPYMES, exportaciones según destino 15 principales países  
Gestión 2006**

<b>País de destino</b>	<b>Valor \$us.</b>	<b>Participación %</b>
ESTADOS UNIDOS	19.452.724	27,1
PERÚ	7.050.850	9,8
REPÚBLICA POPULAR DE CHINA	6.810.606	9,5
CHILE	5.509.478	7,7
ARGENTINA	4.403.348	6,1
MÉXICO	3.505.473	4,9
ITALIA	3.456.178	4,8
ESPAÑA	3.074.389	4,3
PARAGUAY	1.954.759	2,7
ALEMANIA	1.914.518	2,7
BRASIL	1.907.470	2,7
JAPÓN	1.899.450	2,6
REINO UNIDO	1.061.105	1,5
CANADÁ	1.014.096	1,4
HOLANDA (PAÍSES BAJOS)	763.445	1,1
<b>TOTAL</b>	<b>63.777.889</b>	<b>88,9</b>
<b>TOTAL EXPORTADO</b>	<b>71.752.389</b>	<b>100</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

Los datos que figuran en el Cuadro N° 12 que antecede, nos muestran la primacía notoria de los Estados Unidos como mercado de destino de las exportaciones de las MIPYMES; las ventas a este país significaron casi un tercio de las exportaciones de estos segmentos empresariales, con un 27% de participación en



ellas. Esta realidad es demostrativa del impacto que este mercado tiene en las exportaciones bolivianas, fundamentalmente manufactureras, para las cuales es decisivo contar con un acceso preferencial, como el que está otorgado a través del ATPDEA. En el caso concreto de las MIPYMES, si tomamos en cuenta los principales productos de exportación, dada la cobertura que todos estos tienen en este acceso preferencial, podemos inferir que las exportaciones a este mercado logran ingresar al amparo del ATPDEA.

En el segundo lugar, como otro país de destino importante para las MIPYMES aparece el Perú, con un 9,8% de participación, que puede explicarse por la complementariedad natural que se tiene con la región del sur de este país vecino y por el tipo de exportaciones que realizan desde Bolivia las pequeñas unidades productoras, así como por la liberalización arancelaria al amparo de las normas de la Comunidad Andina.

El tercer país de destino es la República Popular de China, que tiene una participación como receptor de las ventas bolivianas casi similar a la del Perú, con 9,5%. Con porcentajes menores, figuran a continuación dos de los más importantes socios comerciales de Bolivia, Chile y la Argentina, países vecinos que por su proximidad y regímenes preferenciales (AAP.CE 22 y AAP.CE 36) constituyen mercados fácilmente accesibles para las MIPYMES bolivianas.

Es interesante anotar que México, como destinatario de las exportaciones bolivianas de los segmentos empresariales que se analiza, tiene una participación de 4,9%, porcentaje que duplica ampliamente los que corresponden a los valores que se exportan a países vecinos, como lo son Paraguay y Brasil que tienen una participación como destinos de las ventas externas de 2,7 y 2,6%, respectivamente. En el mismo sentido los países de la Comunidad Andina, a excepción del Perú, no tienen relevancia como destino de las exportaciones de las MIPYMES bolivianas.

Otro caso de particular interés lo constituyen los países de la Unión Europea, que en conjunto juegan un papel importante como destino de las exportaciones de las MIPYMES, rol que también se verifica en cuanto a las exportaciones generales del país. Dentro de los 15 principales países de destino escogidos para este análisis, en distintos lugares, figuran 5 países de la Unión Europea, cuyos valores de exportación en conjunto suman \$us 10.269.635, cifra que representan un 14% del total y constituye a este bloque de integración como el segundo destino de importancia para las ventas externas de los segmentos empresariales que estudiamos. De manera individual, se distingue Italia con un 4,8% y España con un 4,2%, siendo la participación de los restantes tres, menor al 3%. En todos los casos, considerando el tipo de productos que exportan las MIPYMES, el acceso a estos mercados está amparado por el sistema preferencial que la Unión Europea otorga a los países andinos, bajo el nombre de SGP Plus.

### *MIPYMES manufactureras exportadoras*

Los demás países consignados en la lista de los 15 principales destinos, registran porcentajes de muy poca relevancia.

#### **V.4.1. Los tres principales países de destino**

Ingresando en un análisis más específico, se ha considerado de interés ampliar la información para los tres países cuyos mercados encabezan la lista de destinos de las MIPYMES manufactureras, con datos obtenidos para la gestión 2006.

**Cuadro N° 13: MIPYMES, exportaciones hacia Estados Unidos**  
Gestión 2006

<b>Categoría</b>	<b>N° de empresas</b>	<b>Participación en el total %</b>	<b>Exportaciones \$us.</b>	<b>Participación en el total %</b>
Micro	126	38,2	222.192	1,1
Pequeña	88	26,7	1.775.865	9,1
Mediana	116	35,2	17.454.667	89,7
<b>Total</b>	<b>330</b>	<b>100</b>	<b>19.452.724</b>	<b>100</b>

Fuente: CEPROBOL

Elaboración propia.

En el Cuadro que antecede, relativo a las exportaciones a los Estados Unidos, podemos verificar que 330 empresas son las que dirigen sus producciones al mercado de este país, siendo las micro empresas las de mayor número, con un total de 126 unidades productivas, seguidas -con una diferencia de tan solo 10 empresas- por las medianas en una cantidad de 116 empresas, situándose en el último lugar las empresas pequeñas con 88 unidades. En consecuencia, considerando la categoría, se puede advertir que existe un relativo equilibrio en cuanto al número de empresas exportadoras al mercado estadounidense, toda vez que la participación de cada una de las categorías bordea el tercio.

Este panorama varía sustancialmente –como ha sido la característica que hemos venido encontrando- cuando se analizan los niveles de participación tomándose en cuenta los valores de exportación. Así se observa una contundente primacía de las empresas medianas que participan con casi el 90% del valor de las exportaciones de las MIPYMES a Estados Unidos, frente a un lejano 9,1 de las pequeñas y a un insignificante 1,1% de las micros. Está clara, por tanto, la titularidad casi exclusiva de las MIPYMES medianas en las exportaciones a los Estados Unidos, hecho explicable bajo el supuesto que están mejor preparadas para aprovechar el acceso preferencial a ese mercado.

**Cuadro N° 14: MIPYMES, exportaciones hacia Perú**  
Gestión 2006

Categoría	N° de empresas	Participación en el total %	Exportaciones \$us.	Participación en el total %
Micro	24	24,0	39.794	0,6
Pequeña	28	28,0	781.779	11,1
Mediana	48	48,0	6.229.277	88,3
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>7.050.850</b>	<b>100</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

En relación al número de MIPYMES que exportan al mercado peruano, como se puede observar, totalizan 100, de las cuales prácticamente el 50% son empresas medianas. La participación de las otras categorías guarda un equilibrio entre ellas, correspondiendo un número de 28 para las empresas medianas y de 24 para las micros. Estas proporciones -tratándose de un país vecino cuyas fronteras con Bolivia tienen una intensa actividad económica- nos hacen suponer la existencia de un marco de informalidad importante, fundamentalmente, cuando se trata de las ventas de las micro y pequeñas empresas

En relación al valor de exportaciones de las MIPYMES al Perú, nos encontramos con una excepción a la tendencia que hemos venido verificando, de la función inversa entre el número de empresas y el valor exportado, toda vez que en este caso podemos comprobar que la categoría con mayores volúmenes de exportación también se distingue por el mayor número de empresas, las empresas medianas, que ostentan el 88,3% de las ventas de las MIPYMES al Perú. En este criterio de participación, le corresponde el 11,1% a las empresas pequeñas y el 0,6% a las micros, estructura que puede ser confirmatoria de la apreciación que hacemos en cuanto a que el comercio exportador de las pequeñas y micro empresas - fundamentalmente en el caso de éstas últimas- se mueve en el ámbito completo de la informalidad.

**Cuadro N° 15: MIPYMES, exportaciones hacia la República de China**  
Gestión 2006

Categoría	N° de empresas	Participación en el total %	Exportaciones \$us.	Participación en el total %
Micro	3	3,9	6.806	0,1
Pequeña	31	40,8	717.955	10,5
Mediana	42	55,3	6.085.845	89,4
<b>Total</b>	<b>76</b>	<b>100</b>	<b>6.810.606</b>	<b>100</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

Estructurando el mismo análisis hecho para los anteriores países, advertimos que las MIPYMES exportadoras de manufacturas a la República Popular de China

### ***MIPYMES manufactureras exportadoras***

totalizan un número de 76, de las cuales una proporción mayor corresponde nuevamente a las empresas medianas, con 42 unidades exportadoras, seguidas relativamente cerca por las pequeñas, con 31 empresas. Las microempresas llegan tan solo a 3 unidades, este número demuestra todavía la incipiente capacidad de esta categoría de empresas para llegar a un mercado con gran potencial pero muy lejano.

En cuanto al valor de exportaciones, de \$us. 6.810.606, concretado por las MIPYMES a este país en la gestión 2006, se puede observar en el cuadro que antecede, que casi la totalidad, 89,4%, corresponde a la actividad exportadora realizada por las empresas medianas, seguida por la participación muy lejana de las pequeñas con el 10,5% y el casi inexistente de las micros, con un 0,1%. Conviene destacar la importancia que en estos segmentos de la actividad empresarial exportadora se estén verificando ventas a la República de China, toda vez que por la distancia y por constituir un mercado de reciente exploración y conocimiento, todavía existen serias dificultades para concretar exportaciones. En todo caso, estas se constituyen en actividades pioneras de exportación, que están llamadas a consolidarse y ampliarse, en la perspectiva de aprovechar un mercado de tantas potencialidades como las de este país.

#### **V.4.2. Sectores de exportación a los principales países de destino**

Para este análisis se han identificado los cinco principales sectores que han sustentando las exportaciones de las MIPYMES a sus tres principales destinos, información que se la ha procesado de manera comparativa en el Cuadro N° 15. De este cuadro podemos destacar que las manufacturas de madera son las que ocupan, de lejos, el primer lugar en las exportaciones a los Estados Unidos y a la China, en tanto que al Perú lo hacen los textiles y confecciones. Entonces, podríamos apuntar que la producción de maderas aserradas, incluso cepilladas o lijadas, principal rubro de exportación de este sector, está preparada para enfrentar las severas exigencias de mercados como el de Estados Unidos o la proyección hacia lugares tan lejanos, como el mercado de la China.

En cuanto se refiere a los textiles y confecciones -que en general es la segunda actividad de las exportaciones de las MIPYMES- como era de esperar, no está presente en los primeros lugares para la China, en cambio lo está para el Perú y los Estados Unidos, explicándose este hecho, en el caso del primer país, por los suministros que se hacen en las zonas fronterizas, y en el caso del mercado norteamericano, por la expansión que tuvo este sector una vez que entró en vigencia el ATPDEA.

Más allá de los sectores que hemos comentado, los cuales ocupan destacados lugares en las exportaciones a cada uno de los tres países, las estructuras de exportación para cada uno de estos principales países de destino guardan diferencias entre sí.

**Cuadro N° 16: MIPYMES, principales sectores y países de exportación  
Gestión 2006**

Estados Unidos		Perú		China	
Sectores	Exportaciones \$us.	Sectores	Exportaciones \$us.	Sectores	Exportaciones \$us.
Manufacturas de Madera	10.097.944	Textiles y Confecciones	2.030.643	Manufacturas de Madera	6.425.074
Textiles y Confecciones	3.896.753	Manufacturas varias	1.368.661	Plásticos	124.386
Manufacturas de cuero	1.635.497	Productos de Construcción	1.093.914	Productos Metálicos	121.828
Plásticos	1.265.579	Alimentos y Bebidas	890.480	Productos No Metálicos	60.025
Joyería	619.316	Plásticos	527.475	Textiles y Confecciones	39.191

Fuente: CEPROBOL

Elaboración propia.

### ***Estructura de exportaciones a los Estados Unidos de América***

Los sectores identificados como los principales, representan en conjunto el 90% de las exportaciones realizadas por las MIPYMES a los Estados Unidos. Como ya se mencionó, el que ocupa el primer lugar lo constituyen las manufacturas de madera, con un valor de \$us. 10.097.944, equivalente al 51,9% de las exportaciones MIPYMES a ese mercado. Con una apreciable diferencia le siguen los textiles y confecciones, consignando un valor de exportación de \$us. 3.896.753, correspondiente a un 20% del total. Porcentajes de participación menores ubican a las manufacturas de cuero y los plásticos -8,4% y 6,5%, respectivamente- teniendo una presencia menor las exportaciones de joyería, con \$us. 619.316 que representan un 3,2%, situación esta última que da a entender que las exportaciones de joyas -rubro de importancia en nuestras exportaciones hacia EEUU- están concentradas en las empresas grandes.

Es importante poner de relieve, una vez más, que estos sectores que son los principales en las actividades exportadoras de las MIPYMES, corresponden a los que están incluidos como beneficiarios del acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos, expresado en una franquicia arancelaria, dentro del marco del ATPDEA.

### ***Estructura de las exportaciones al Perú***

En el caso del Perú, los cinco sectores estudiados tienen una participación en las ventas totales de las MIPYMES a este país del 84%. En la estructura, se observa la preeminencia de los textiles y confecciones, con un valor de exportación de \$us. 2.030.343 que representan un 28,8% de los suministros que hacen las MIPYMES a este país. A este sector le siguen un conjunto de productos catalogados como manufacturas varias y los productos de la construcción, con montos próximos entre ambos, que representan el 19,4% y 15,5%, respectivamente. A no mucha distancia, se ubican las exportaciones de alimentos y bebidas, con un 12,6% y de plásticos con un 7,5%.

### ***MIPYMES manufactureras exportadoras***

Los sectores de exportación al Perú conforman una estructura previsible de suministros que, fundamentalmente, se dan hacia regiones limítrofes y que suponen -inclusive- un comercio de ida y vuelta en el mismo sector, lo que es evidente en este caso para los textiles y confecciones, dado que en Bolivia se reciben importantes corrientes de importación de este sector. Cabe apuntar que, en la estructura exportadora de las MIPYMES al Perú, no se observa una preeminencia mayoritaria de un sector, los cinco sectores considerados están distribuidos en participaciones diferentes pero equiparables.

### ***Estructura de las exportaciones a la República Popular de China***

Para la China los cinco sectores analizados representan el 99% de las ventas hechas por las MIPYMES a este país. En la estructura exportadora es contundente la primacía de las manufacturas de madera, con \$us. 6.425.074 que representan el 94,3% de estas exportaciones. Le siguen con montos aproximados entre sí, los plásticos y los productos metálicos, con 1,83% y 1,79%, respectivamente. Con participaciones marginales se consignan las exportaciones de productos no metálicos, el 0,9%, y las de textiles y confecciones que representan el 0,6% del total.

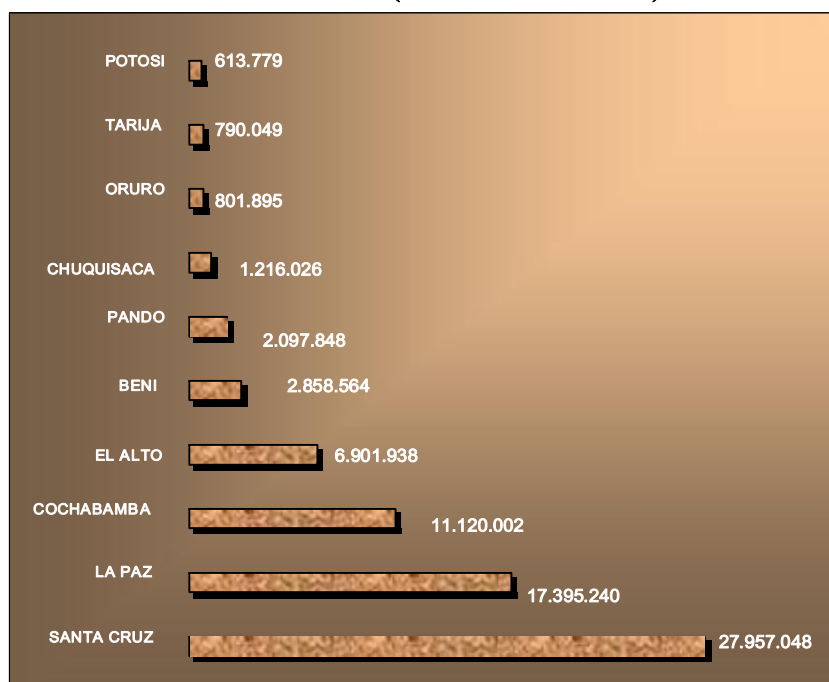
Los datos confirman la demanda creciente que China está exhibiendo en el mercado internacional de materias primas e insumos con algún grado de transformación, como en este caso en relación a las manufacturas de la madera. Respecto a los textiles y confecciones, dada la alta competitividad y penetración en los mercados internacionales -inclusive en el boliviano- que China tiene en este sector, es de suponer que las ventas bolivianas sean de manufacturas artesanales y de pelos de auquénidos.

### **V.5. Exportaciones de las MIPYMES por departamento**

Inicialmente, la cobertura de la investigación se la había planteado para los departamentos de Santa Cruz, Cochabamba y La Paz, y dentro de éste particularizando la ciudad de El Alto. Sin embargo, buscando una visión más integral se amplió el análisis a nivel nacional, tratando de establecer el comportamiento de la MIPYMES exportadoras a nivel de cada departamento. No obstante, se particularizan algunos temas de estudio solo para los tres departamentos mencionados líneas arriba. Se da una también particular atención a la ciudad de El Alto, bajo la consideración de que se trata de un importante centro de actividad industrial manufacturera, sobre todo para los segmentos empresariales que componen el concepto de MIPYMES.

Como en todos los análisis hechos en este capítulo, los datos que fueron la base del gráfico siguiente, corresponden a la gestión de 2006. El análisis fue realizado tomando el valor de exportación proveniente de cada departamento y de la ciudad de El Alto.

**Gráfico N° 12: MIPYMES manufactureras, exportaciones por departamento y el Alto.**  
Gestión 2006 - (en dólares americanos)



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

De esta forma, como primera observación se puede manifestar que del valor total de \$us. 71.752.389 exportado por las MIPYMES manufactureras durante la gestión 2006, el 88,3% está concentrado en los Departamentos de Santa Cruz, La Paz, Cochabamba y la ciudad de El Alto, que se constituyen en general y también para las MIPYMES en los centros productivos y exportadores del país.

En una participación desagregada, se constata que Santa Cruz es el principal origen de las exportaciones de las MIPYMES, con un 39% del valor total de sus ventas externas. El segundo lugar lo ocupa el Departamento de La Paz, con un 24,2%, sin embargo si a este porcentaje se le suma la participación que tiene la ciudad del El Alto, de un 9,6%, su proporción en el total de exportaciones es de 33,8%, que si bien no supera al logrado por el Departamento oriental, acorta significativamente la distancia respecto a éste. En un tercer lugar, se destaca el Departamento de Cochabamba, con un 15,5% de los valores de exportación totales.

En el caso de El Alto que -como ya se mencionó- alcanza una participación del 9,6%, se esperó encontrar una presencia más activa de las MIPYMES exportadoras manufactureras, sobre todo de las micro y pequeñas, la que al parecer existe, como constataremos con el análisis que ocupa otro Capítulo, pero principalmente en el ámbito de la informalidad.

### ***MIPYMES manufactureras exportadoras***

Siguiendo nuestro análisis, después de los 4 centros principales identificados, se nota una participación relativamente notoria del Beni (4,0%) y Pando (2,9%) lo que se puede explicar por la incidencia de las exportaciones de madera y castaña beneficiada.

El resto de departamentos -Chuquisaca, Oruro, Tarija y Potosí- registran participaciones en las exportaciones de las MIPYMES muy bajas, todas en niveles inferiores al 2%, aunque presentan diferencias en valores absolutos importantes, como las ventas de Chuquisaca que han superado el millón de dólares (\$us. 1.216.026), frente a las de Potosí, ubicado en el último lugar, que exportó solo la mitad de este valor (\$us. 613.779).

#### **V.5.1. Exportaciones por departamento según las categorías de las MIPYMES**

Se ha visto por conveniente profundizar en el examen de algunos aspectos relativos a las características y comportamiento de las MIPYMES exportadoras de manufacturas, desde un punto de vista departamental. En esta perspectiva, y en función de los resultados del análisis general por departamentos, se han escogido los cuatro centros de producción más importantes.

#### ***Las MIPYMES exportadoras de manufacturas en Santa Cruz***

**Cuadro N° 17: MIPYMES, exportaciones desde Santa Cruz**  
**Gestión 2006**

<b>Categoría</b>	<b>N° de empresas</b>	<b>Participación en el total %</b>	<b>Exportaciones \$us.</b>	<b>Participación en el total %</b>
Micro	96	34,8	259.666	0,9
Pequeña	98	35,5	3.474.543	12,4
Mediana	82	29,7	24.230.839	86,6
<b>Total</b>	<b>276</b>	<b>100</b>	<b>27.965.048</b>	<b>100</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

Los datos que preceden nos informan que, en la gestión 2006, se han identificado un total de 276 MIPYMES exportadoras de manufacturas en el Departamento de Santa Cruz, con un grado de participación de cada una de las categorías que conforman este concepto bastante equilibrado. De esta cantidad, toma el primer lugar la categoría de empresas pequeñas, con un 35,5% del total, casi en proporciones similares se sitúan las microempresas, con un 34,8%, notándose una diferencia un poco mayor, respecto a la categoría de empresas medianas que está representada por el 29,7% del total.



### ***MIPYMES manufactureras exportadoras***

La situación cambia radicalmente cuando se analiza la participación de estas categorías en el valor de exportaciones totales de las MIPYMES ubicadas en Santa Cruz, advirtiéndose que los mayores valores se concentran en las exportaciones de las empresas medianas, con un 86,6% del total exportado, participación a la que siguen, de una manera muy distante, las exportaciones de las empresas pequeñas –mayores en número- con el 12,4% del total. Las microempresas logran una participación marginal, de tan solo el 0,9%.

Esta realidad confirma, en gran medida, las características del sector productivo de Santa Cruz, que muestra un desarrollo empresarial e industrial más consolidado.

### ***Las MIPYMES exportadoras de manufacturas en La Paz***

**Cuadro N° 18: MIPYMES, exportaciones desde La Paz**  
Gestión 2006

<b>Categoría</b>	<b>N° de empresas</b>	<b>Participación en el total %</b>	<b>Exportaciones \$us.</b>	<b>Participación en el total %</b>
Micro	118	47,8	254.650	1,5
Pequeña	75	30,4	2.864.194	16,5
Mediana	54	21,9	14.276.396	82,1
<b>Total</b>	<b>247</b>	<b>100</b>	<b>17.395.240</b>	<b>100</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia.

Tomando como primer parámetro las categorías de empresas, se puede apreciar que de un total de 247 MIPYMES que exportaron manufacturas desde La Paz, el mayor número -47,8%- está conformado por microempresas, las cuales superan casi en un 60% el número de unidades exportadoras que conforman la categoría de empresas pequeñas, que se ubica en el segundo lugar, con un 30,4% del total de MIPYMES. Las empresas medianas son la minoría, con 54 unidades, que representan el 21,9%. Así se puede notar una primacía numérica de las micros, que son dos tercios mayores en el número de las pequeñas y duplican a las medianas.

No obstante, y como es la tendencia general de la proporción inversa, el panorama cambia radicalmente cuando se analiza la participación de estas tres categorías en el valor de las exportaciones de las MIPYMES. De un total de \$us. 17.395.240 exportados desde La Paz, el porcentaje más alto, corresponde a las empresas medianas, con el 82,1% del total, participación que esta seguida muy de lejos por las pequeñas, con el 16,5%. Las micros, pese a su superioridad numérica alcanzan tan solo al 1,5% del valor de las exportaciones totales de estos segmentos empresariales.

### ***MIPYMES manufactureras exportadoras***

El comportamiento de las MIPYMES exportadoras de manufacturas en La Paz, no difiere del que se ha analizado en Santa Cruz, demostrando también en este caso la precariedad de la participación de las microempresas en las exportaciones.

### ***Las MIPYMES exportadoras de manufacturas en Cochabamba***

**Cuadro N° 19: MIPYMES, exportaciones desde Cochabamba  
Gestión 2006**

<b>Categoría</b>	<b>N° de empresas</b>	<b>Participación en el total %</b>	<b>Exportaciones \$us.</b>	<b>Participación en el total %</b>
Micro	81	52,9	180.099	1,6
Pequeña	34	22,2	1.254.839	11,3
Mediana	38	24,8	9.685.064	87,1
<b>Total</b>	<b>153</b>	<b>100</b>	<b>11.120.002</b>	<b>100</b>

Fuente: CEPROBOL

Elaboración propia.

Los datos del Cuadro que antecede nos muestran que han sido 153 las empresas MIPYMES que han sustentado las exportaciones de manufacturas producidas en el Departamento de Cochabamba. De éstas, 81 unidades exportadoras, el 52,9% del total, corresponden a la categoría de microempresas, 38 a las empresas medianas, constituyéndose en el 24,8% y 34 a las empresas pequeñas, que representan el 22,2% del total de empresas. En términos porcentuales, por tanto, más de la mitad de empresas exportadoras son micros, compartiendo la otra mitad las empresas medianas y pequeñas, casi en iguales proporciones.

Este panorama se revierte nuevamente, al igual que en los otros departamentos, cuando se analiza el valor de las exportaciones, por cuanto de los \$us. 11.128.002 exportados por las MIPYMES desde Cochabamba, el 87,1% corresponde a las empresas medianas, participación que es seguida de muy lejos, con el 11,3%, por las empresas pequeñas y tan solo con un irrelevante 1,6% por las microempresas, hecho que sigue ratificando su precariedad exportadora, por lo menos desde los esquemas de exportación formales.

***Las MIPYMES exportadoras de manufacturas en El Alto*****Cuadro N° 20: MIPYMES, exportaciones desde El Alto  
Gestión 2006**

<b>Categoría</b>	<b>N° de empresas</b>	<b>Participación en el total %</b>	<b>Exportaciones \$us.</b>	<b>Participación en el total %</b>
Micro	20	39,2	52.380	0,8
Pequeña	11	21,6	504.577	7,3
Mediana	20	39,2	6.344.981	91,9
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100</b>	<b>6.901.938</b>	<b>100</b>

Fuente: CEPROBOL

Elaboración propia.

Los datos que figuran en el Cuadro N° 20 nos permiten apreciar que en la ciudad de El Alto se presentan las mismas características de los otros centros de producción y exportación, respecto de las MIPYMES. Si se toma en cuenta el número de MIPYMES que exportaron manufacturas desde esta ubicación territorial, este alcanza a solo 51 empresas, de las cuales -en proporciones iguales, se distinguen las microempresas y las empresas medianas, con 20 unidades cada una y representando una participación en el total de 39,2% cada una de estas categorías. Las empresas pequeñas figuran con 11 unidades, lo que constituye el 21,6%.

Pero en cuanto al valor de exportación -que es el más bajo de los cuatro centros analizados- también se presenta un total predominio de las empresas medianas, cuyas ventas externas representan el 91,9% del valor exportado desde El Alto, frente a un porcentaje de participación poco significativo de las empresas pequeñas, con un 7,3%. Respecto a las microempresas, sus ventas externas representan el 0,8% del total, porcentaje marginal que deja por fuera las expectativas de encontrar en esta ciudad una base exportadora más consolidada a nivel de esta categoría, lo que hace suponer, como ya se señaló, que el grueso de exportaciones de este tipo de empresas -y también de las pequeñas- sale desde El Alto por vías informales.

**V.5.2. Exportaciones por departamento y por sector**

Completa el análisis de las exportaciones de las MIPYMES en función de su origen, la precisión que en este acápite se hace sobre los sectores en los que se ubican las mismas. La información contenida en el Cuadro N° 21 -referida a los cinco principales sectores de exportación de las MIPYMES por departamento- en términos generales nos muestra que los sectores de la manufactura de la madera y de los textiles y confecciones son los que ocupan las dos primeras ubicaciones en

### ***MIPYMES manufactureras exportadoras***

tres de los lugares de origen que estamos analizando, alternando entre la primera y segunda ubicación de acuerdo al departamento del que se trate. La excepción la da el Departamento de Cochabamba, que exhibe en el primer lugar a las manufacturas de cuero, ratificando con esto la importancia que tiene para todas las exportaciones no tradicionales de Cochabamba este sector.

De una manera más pormenorizada y transversal, se puede observar la importancia de la madera como el rubro más significativo en Santa Cruz y El Alto y que ocupa el segundo lugar en La Paz y el tercero en Cochabamba. En el caso de los textiles, se advierte que en ningún caso bajan de las primeras ubicaciones, puesto que ostenta la primera en La Paz y la segunda en los restantes lugares. Las manufacturas de cuero son recurrentes en Santa Cruz, La Paz y -como ya se dijo- se ubican en el primer lugar en Cochabamba

**Cuadro N° 21: MIPYMES, principales sectores**  
**Gestión 2006**

Santa Cruz		La Paz		Cochabamba		El Alto	
Sectores	Exportaciones \$us.	Sectores	Exportaciones \$us.	Sectores	Exportaciones \$us.	Sectores	Exportaciones \$us.
Manufacturas de Madera	15.102.865	Textiles y Confecciones	7.152.606	Manufacturas de cuero	2.959.177	Manufacturas de Madera	3.261.845
Textiles y Confecciones	3.029.574	Manufacturas de Madera	4.681.069	Textiles y Confecciones	2.065.113	Textiles y Confecciones	1.477.816
Alimentos y Bebidas	2.767.136	Manufacturas varias	1.537.407	Manufacturas de Madera	1.744.107	Plásticos	794.234
Manufacturas de cuero	2.088.902	Productos Metálicos	878.818	Alimentos y Bebidas	1.016.328	Manufacturas varias	588.965
Plásticos	985.884	Manufacturas de cuero	688.050	Productos de Construcción	837.682	Alimentos y Bebidas	249.041

Fuente: CEPROBOL

Elaboración propia.

Santa Cruz, que es el Departamento desde donde más exportan las MIPYMES, con un valor de \$us 27.965.048, los cinco principales sectores que se examinan, representan el 85,6% del valor de las exportaciones de estos segmentos empresariales. En estas ventas externas predominan las manufacturas de madera, con \$us 15.102.865, que representan el 54% de las exportaciones totales. Otros sectores que se destacan de una forma más paritaria, son los textiles y confecciones, con el 10,8%, los alimentos y bebidas, con el 9,9%, y las manufacturas de cuero con el 7,4%. La participación del quinto sector analizado, se distancia de los restantes al representar el 3,5% de las ventas.

En La Paz, cuyo valor exportación de las MIPYMES es de \$us. 17.395.240, los cinco sectores identificados como los principales, representan el 85,7% de este valor. Respecto a la estructura exportadora, según los datos que comentamos, se observa una inversión en las dos primeras posiciones en relación a Santa Cruz, puesto que ocupan el primer lugar los textiles y confecciones, con el 41,1% de participación, frente al 26,9% de las manufacturas de madera. Estos sectores son seguidos a distancia por la partida arancelaria denominada “manufacturas varias” que representa el 8,8%, por los productos metálicos con el 5% y las manufacturas de cuero que llegan al 3,9%.

En el Departamento de Cochabamba los sectores que analizamos constituyen el 77% de las exportaciones de manufacturas realizadas por las MIPYMES, lo que da cuenta de que en este Departamento existe una distribución de estas exportaciones no tan concentrada en unos pocos sectores. De un valor total de \$us. 11.120.002 en la gestión 2006, el primer lugar lo ocupan las manufacturas de cuero, con el 26,6%, seguidas por el sector de textiles y confecciones con el 18,5%, por las manufacturas de madera con el 15,6%. Los otros dos sectores examinados tienen una participación que se aleja mucho de los anteriores, siendo el sector de los alimentos y bebidas el que ocupa el cuarto lugar, con el 9,1% y los productos de construcción el quinto, con el 7,5%.

En el caso de El Alto, que exportó por un valor de \$us. 6.901.938 el 2006, sus cinco principales sectores de exportación muestran una alta concentración, constituyendo el 92% del total de ventas externas de las MIPYMES. Este valor esta constituido en primer lugar por las exportaciones de las manufacturas de madera, con el 47,2% del total, a distancia se ubican los textiles y confecciones, con el 21,4%, seguidos de los plásticos con el 11,5%, las manufacturas varias, con el 8,5% y los alimentos y bebidas con el 3,6%.

En general, en los cuatro centros principales de exportación de las MIPYMES, los sectores destacados que originan esas exportaciones, en diferentes posiciones y proporciones, son casi los mismos rubros de producción en los cuatro lugares.

Se observa, asimismo, la importancia de la madera como el rubro más significativo en Santa Cruz y El Alto y que ocupa el segundo y tercer lugar en La Paz y Cochabamba, respectivamente.

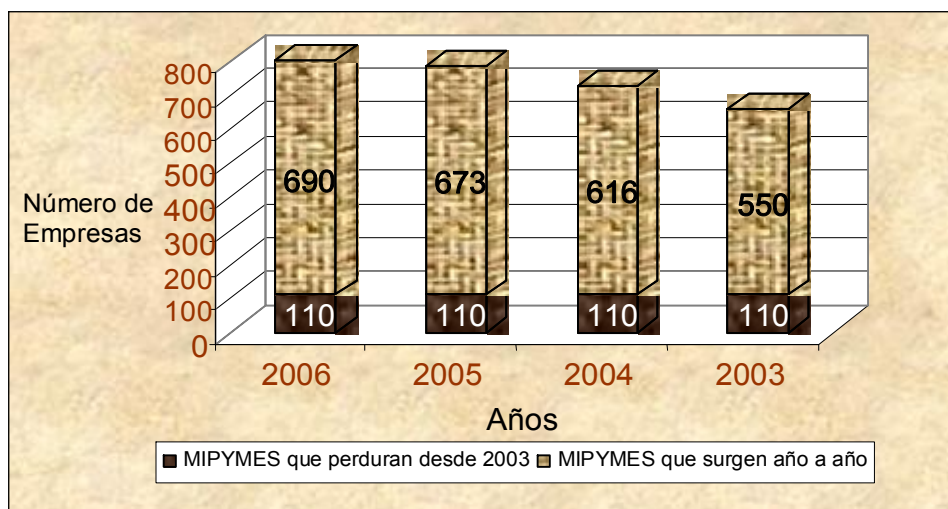
Otro caso relevante es el de textiles y confecciones, que se sitúa en el primer lugar en La Paz y el segundo en Santa Cruz, Cochabamba y El Alto. Las manufacturas de cuero, son recurrentes en Santa Cruz, La Paz y Cochabamba, ocupando en esta última ciudad el primer lugar.

#### **V.6. Permanencia en el sector de las MIPYMES exportadoras**

Por las características de volatilidad de las MIPYMES, consideramos importante intentar el análisis en relación a su continuidad o permanencia dentro del sector exportador, frente al fenómeno de operaciones circunstanciales que muchas veces solo se registran en una o dos gestiones. Tomando para este análisis como año base el 2006, se ha tratado de identificar si las empresas que exportaron en este año, también registran operaciones en los tres años anteriores. Se ha tomado, por tanto, el período 2006 - 2003, como base de un análisis retrospectivo.

Las características resultantes se reflejan en el siguiente gráfico:

**Gráfico N° 13: Permanencia de las MIPYMES exportadoras  
(Número de empresas)**



Fuente: CEPROBOL  
Elaboración propia

Se observa una permanencia constante en el sector exportador de 110 empresas MIPYMES, las que figuran con operaciones en todas las gestiones del período (2006 – 2003).

En términos más precisos esto quiere decir que partiendo retrospectivamente desde el año 2006, se constata que en este año, además de las 110 empresas que se registran como exportadoras desde el año 2003, figuran otras 690 empresas que empiezan a exportar con posterioridad a la gestión 2003. En el mismo sentido, se observa que en el año 2005, además de las 110 permanentes en el período, figuran otras 673. Esta misma situación se da con 616 adicionales a las 110 constantes, en el año 2004. Finalmente, en el año 2003 adicionalmente a las 110 empresas que se proyectaron hasta el 2006, se anotan otras 550 empresas exportadoras.

En todo caso, las empresas que van surgiendo año a año en este período, adicionales a las 110 permanentes, pueden ser evidentemente nuevas o cabe también la posibilidad que algunas dejaron de operar en ciertas gestiones y vuelve a hacerlo en la gestión 2006.

En todo caso, las 110 empresas que se han identificado como constantes en el período, representaban el 20% del total de MIPYMES exportadoras en el 2003, en tanto que en el 2006 ellas representaron el 16,5% de las totales, esto estaría mostrando un crecimiento gradual de la cantidad de empresas MIPYMES exportadoras.

Todo lo anterior, lleva a percibir una importante movilidad en la permanencia o continuidad de las MIPYMES exportadoras en el tiempo.

## V.7. Tipo de organización de las MIPYMES

Finalmente, para una mejor caracterización de las MIPYMES exportadoras, es importante establecer el tipo de organización bajo el cual desempeñan su actividad económica. Si bien se supone que las 800 empresas que constituyen nuestro universo de análisis, cuentan con el requisito formal de un registro tributario (NIT), necesario para exportar, la forma jurídica de su constitución puede reflejar, además, un mayor o menor grado de formalización, bajo el supuesto que a mayor grado de asociatividad la unidad productiva tiene una mayor consistencia empresarial y permanencia en su actividad, respecto a las unidades que actúan solo como unipersonales.

En este sentido, se ha procedido a diferenciar a las MIPYMES exportadoras del sector manufacturero, en sociedades (incluidas las sociedades comerciales u otro tipo de organización colectiva) y en empresas unipersonales. Los resultados figuran en el Cuadro N° 22.

**Cuadro N° 22: MIPYMES por tipo de organización**  
Gestión 2006

<b>Tipo</b> <b>Categoría</b>	<b>Sociedades</b> <b>N°</b>	<b>Participación</b> <b>%</b>	<b>Unipersonales</b> <b>N°</b>	<b>Participación</b> <b>%</b>
Micro	117	24,6	221	68,0
Pequeña	172	36,2	62	19,1
Mediana	186	39,2	42	12,9
<b>Totales</b>	<b>475</b>	<b>100,0</b>	<b>325</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CEPROBOL  
Elaboración Propia

Del total de 800 MIPYMES prevalecen las sociedades con el 59,4% frente al 40,6% de las unipersonales, lo que podría interpretarse como reflejo de una importante asociatividad en el sector y, por lo tanto, de una mayor formalización. Sin embargo, cuando se analiza este fenómeno por categorías de empresas, se demuestra que el peso de las sociedades esta dado por las medianas y pequeñas empresas. En contrapartida, las unipersonales priman notoriamente en las microempresas.

En cuanto a valores de exportación, como se observa en el Cuadro N° 23, en términos globales, son las sociedades las que exportan por un monto considerablemente mayor que las unipersonales. Si se considera que el monto de exportación de las MIPYMES manufactureras totaliza \$us. 71.752.389, de este monto las sociedades representan un valor de exportación de \$us. 57.003.724 (79,4%) frente a \$us. 14.748.665 (20,6%) de las unipersonales.

**Cuadro N° 23: MIPYMES, Sociedades y Unipersonales  
por valor de exportación  
Gestión 2006**

<b>Tipo</b>	<b>Sociedades: valor de exportaciones</b>	<b>Participación %</b>	<b>Unipersonales: valor de exportaciones</b>	<b>Participación %</b>
Micro	393.570	0,7	402.679	2,7
Pequeña	6.608.562	11,6	2.127.449	14,4
Mediana	50.001.592	87,7	12.218.537	82,8
<b>Totales</b>	<b>57.003.724</b>	<b>100</b>	<b>14.748.665</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CEPROBOL

Elaboración Propia

También considerando el valor de exportación se puede constatar que las sociedades medianas presentan niveles considerablemente mayores (87,7%) en relación a los montos registrados por las sociedades pequeñas (11,6%) y por las sociedades micros, de apenas el 0,7%.

En relación a las MIPYMES unipersonales, son igualmente las medianas las que registran el mayor valor de exportación, con 82,8%, muy distante de las pequeñas con un 14,4% y de las micros que alcanzan un 2,7%.



## **VI. ESTUDIO REFERENCIAL SOBRE LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS EN EL ALTO**

Nutre el desarrollo de esta investigación la consideración del estudio realizado por la Cámara Departamental de Industrias de La Paz, en el año 2003, por su envergadura y por el alcance de la información que contiene, en parte referida a la actividad exportadora, la que de alguna manera nos hemos permitido procesar en el presente trabajo y utilizarla para apuntalar determinados análisis de índole general.

Por tales razones conviene que nos detengamos para comentar algunas de las características y metodología del estudio que examinamos, el mismo que fue elaborado con el propósito de contar con un censo industrial de la ciudad de El Alto y con información que permitiera conocer las características de las unidades productivas instaladas en esta ciudad. Este estudio fue elaborado en dos fases: la primera, de realización del Censo de los establecimientos industriales y, la segunda, de aplicación de una encuesta para captar información de una muestra representativa de las unidades productivas en los distintos rubros de la actividad industrial.

Como resultado de la primera fase se identificaron 5.045 unidades, distribuidas en 8 Distritos de la ciudad. Sobre este Censo se utilizó una metodología destinada a clasificar las empresas por su tamaño y a configurar la muestra para aplicar la encuesta. De esta manera, las unidades industriales fueron clasificadas por su tamaño, en función del número de trabajadores empleados en cada unidad, usándose para ello los rangos establecidos por el INE, sobre los cuales se informa en el Capítulo II de este trabajo.

Con base en estos rangos, las 5.045 empresas fueron clasificadas en las siguientes categorías: micro empresas, con 4.571 unidades productivas; empresas pequeñas, con 390 unidades; empresas medianas con 50 unidades y empresas grandes con 34 unidades. Obtenido este universo, se procedió al diseño de una muestra conformada por el número total de las empresas grandes, de las medianas y de las pequeñas y con una cantidad adicional de 312 microempresas, que permitió estructurar dicha muestra con un total de 786 unidades, a las que se aplicó una boleta de encuesta destinada a captar diversa información jurídica, económica y comercial.

La información requerida en esta boleta de encuesta incluyó una pregunta sobre el destino de la producción, orientada a saber si la misma se comercializaba en el mercado interno, en el externo o en ambos, y de ser este último el caso, en qué proporciones.

## *Estudio referencial sobre las industrias manufactureras en El Alto*

### **VI.1. Actividad exportadora detectada en el estudio**

Del análisis de los resultados obtenidos por la encuesta, se puede determinar que de la muestra de 786 empresas tan solo 68 (8,6%) informaron que destinaban su producción o parte de ella al mercado externo. De estas empresas que declararon actividad exportadora, solo 12 afirmaron que el 100% de su producción iba al mercado externo; 26 declararon que exportan su producción en más de 50%; y las restantes 30 señalaron que destinaban sus productos al mercado externo en diversas proporciones menores al 50%, incluso anotándose porcentajes inferiores al 5%.

Por el análisis que nos ocupa, conviene destacar que de las 68 empresas que vincularon sus actividades productivas con los mercados externos, 18 son microempresas (26,5%), 23 son pequeñas empresas (34%) y 10 son medianas (15%), estando representadas las grandes por 17 empresas, que significan una proporción del 24,5%. Por tanto, de este pequeño universo de unidades exportadoras, detectado de la muestra encuestada, las MIPYMES están representadas por 51 empresas, que constituyen el 75% del total.

#### **VI.1.1. Actividad económica que sustenta las exportaciones**

**Cuadro N° 24: Actividad económica de las MIPYMES de El Alto**  
Gestión 2003

<b>Sector Categoría</b>	<b>Textil</b>	<b>Alimentos</b>	<b>Cueros</b>	<b>Madera</b>	<b>Juguetes</b>	<b>Música</b>	<b>Automotriz</b>	<b>Metálicos</b>	<b>Plásticos</b>	<b>Joyas</b>	<b>Construcción</b>	<b>Químicos</b>	<b>Número de empresas</b>
<b>Micro</b>	10	2	3	0	0	1	0	1	0	1	0	0	18
<b>Pequeña</b>	9	3	2	3	1	1	1	1	0	0	1	0	23
<b>Mediana</b>	2	5	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	10
<b>Sub Total MIPYMES</b>	21	10	5	3	2	2	2	2	1	1	1	0	51
<b>Grande</b>	5	2	3	2	0	0	1	0	2	1	0	1	17
<b>Total</b>	26	12	8	5	2	2	3	2	3	2	1	1	68

Fuente: Cámara Departamental de Industrias La Paz  
Elaboración propia

El cuadro que antecede contiene la distribución de las actividades económicas entre estas 68 empresas. Sin embargo, por la naturaleza de nuestro análisis, nos abocaremos a examinar el comportamiento de las 51 unidades MIPYMES. Con este enfoque, podemos observar que la actividad exportadora en el sector textil es la que tiene mayor preponderancia, con 21 unidades dedicadas a este sector lo que contrastado con el número total de MIPYMES, representa el 41%. Le sigue el sector de los alimentos y bebidas que concentra la actividad de 10 MIPYMES, lo que significa el 19,6%; en seguida se ubican las empresas dedicadas a las manufacturas de cuero, con 5 unidades, representando el 9,8% del total. En el

### *Estudio referencial sobre las industrias manufactureras en El Alto*

siguiente lugar se ubican 3 unidades dedicadas a las manufacturas de la madera y las restantes se distribuyen casi unitariamente entre las demás actividades identificadas en el Cuadro N° 24 que examinamos.

#### **VI.1.2. Empleo generado por las MIPYMES exportadoras**

Las 51 MIPYMES identificadas como exportadoras que están siendo objeto de nuestro análisis -utilizando los resultados de la encuesta aplicada en el estudio de las unidades industriales de El Alto- nos han permitido obtener información sobre el empleo. De esta manera podemos hacer un análisis por categorías, con los datos que figuran en el Cuadro N° 25:

**Cuadro N° 25: Empleo generado por las MIPYMES  
exportadoras de El Alto  
Gestión 2003**

Categoría	N° de Empresas	N° de empleados declarado	Numero de empleados promedio por empresa
Micro	18	50	2,77
Pequeña	23	192	8,35
Mediana	10	303	30,30
<b>Subtotal MIPYMES</b>	<b>51</b>	<b>545</b>	
Grande	17	2.323	136,60

Fuente: Cámara Departamental de Industrias La Paz  
Elaboración propia

De esta información podemos comentar que para las microempresas, adicionando los empleos declarados por cada una de las 18 unidades identificadas, obtenemos la cantidad de 50 empleos, cifra que da un promedio de 2,77 empleos por empresa. Con igual cálculo, se ha totalizado una cantidad de 192 empleos para las 23 empresas pequeñas, que da un promedio de 8,35 empleos por empresa pequeña. En el caso de las empresas medianas los empleos declarados suman 303, cantidad que corresponde a 30,3 empleos por empresa.

En términos comparativos, es interesante apuntar que con el mismo cálculo, las empresas grandes estarían con un promedio de empleos de 136,6%.

Estos datos muestran que la cantidad de empleos absorbidos por las MIPYMES, varía en función de las categorías que conforman el concepto, siendo las más grandes las que brindan mayores posibilidades de empleo. Si consideramos los promedios obtenidos, podemos comprobar que los empleos que absorbe una empresa pequeña son tres veces mayores que los de una microempresa y a su vez los de las medianas empresas son también tres veces mayores respecto de las pequeñas.

## *Estudio referencial sobre las industrias manufactureras en El Alto*

### **VI.1.3. Tipo de clientes**

Otra información interesante de la recabada en la encuesta, es la que hace referencia al tipo de clientes que tienen las MIPYMES exportadoras, procesada en el Cuadro N° 26:

**Cuadro N° 26: Tipo de clientes de las MIPYMES  
exportadoras de El Alto  
Gestión 2003**

Categoría	Consumo final	Intermediarios mayoristas y minoristas	A pedido	N° de empresas
Micro	7	10	1	18
Pequeño	4	12	7	23
Mediano	4	3	3	10
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>25</b>	<b>11</b>	<b>51</b>

Fuente: Cámara Departamental de Industrias La Paz  
Elaboración propia

Así podemos advertir que de las 51 MIPYMES que informan estar orientadas, total o parcialmente, hacia la exportación, 15 (29,4%) llegan con sus producciones directamente al consumo final, 25 (49%) lo hacen a través de intermediarios que consolidan producciones para su comercialización o que comercializan a niveles reducidos (mayoristas y minoristas) y 11 (21,6%) producen a pedido, situación que es difícil imaginar cuando se la proyecta en un marco de exportación, a no ser en transacciones comerciales fronterizas.

### **VI.1.4. Algunas consideraciones sobre los resultados de este estudio, vinculadas a la investigación en curso**

En primer lugar, es pertinente destacar la importancia del estudio que se ha examinado, tanto por su cobertura, como porque constituye una de las primeras iniciativas de captación de información primaria -en este tema que, como ya lo señalamos, es tan difícilmente aprehensible- con un margen de validez teóricamente apreciable. Dada la sensibilidad que pueden tener algunos de los temas indagados -requerimientos de información económica sobre producción, ventas, precios y comercialización interna y externa- es posible que las respuestas expresadas en declaraciones unilaterales, no demostradas ni registradas, pueden tener algunos límites en su certeza.

Hecha esta salvedad, podemos poner de relieve que los resultados del trabajo patrocinado por la Cámara Departamental de La Paz, así como las bases de datos generosamente puestas a disposición para el presente trabajo, han constituido un importante referente para comparar algunos de los resultados obtenidos en esta investigación o para proyectar algunas variables que muestren el impacto de las

### *Estudio referencial sobre las industrias manufactureras en El Alto*

exportaciones, tal el caso del empleo vinculado a las ventas externas de las MIPYMES.

La primera apreciación comparativa ha consistido en realizar el cruce de información sobre las empresas que declaran exportar en el ámbito de la encuesta del estudio que analizamos, con la información obtenida del CEPROBOL, que proviene del procesamiento de la información directa de la Aduana Nacional de Bolivia, respecto de las empresas con exportaciones registradas para la gestión 2003. El resultado de esta comparación nos muestra que de las 659 MIPYMES registradas con exportaciones en el 2003, tan solo son coincidentes con las que figuran en la muestra encuestada del estudio, 14 unidades exportadoras, número que representa el 27% de las empresas MIPYMES que declaran -dentro del marco de la muestra de este estudio- haber exportado en el 2003.

Este hecho, de ser totalmente veraces las declaraciones que hicieron las empresas de la muestra que fueron encuestadas, dejaría por fuera a más del 73% de las empresas que dicen haber exportado, lo que podría estar mostrando los niveles de informalidad que se dan en estos segmentos de la actividad empresarial, sobre todo en la ciudad de El Alto, o los procesos de ventas indirectas.

Al respecto, un dato importante que aporta este estudio, para los efectos de la presente investigación, es el referido a las exportaciones indirectas, puesto que cuando se analizan las declaraciones tomadas respecto al tipo de clientes, se puede verificar que un 50% de las MIPYMES exportadoras identificadas se valen de intermediarios para hacer llegar sus ventas a los mercados o participan en cadenas de producción exportables por las grandes empresas.

Finalmente, y corroborando las sospechas de informalidad que puedan estar detrás de las exportaciones declaradas por los empresarios encuestados, pero que no están registradas, cabe mencionar que los sectores que se destacan en estas empresas son distintos de los predominantes en las exportaciones registradas de las MIPYMES y que están siendo objeto central de nuestra investigación. Baste un ejemplo, las manufacturas de la madera, que se constituyen en el principal sector de las exportaciones de las MIPYMES registradas -en la información proveniente de la muestra del estudio que examinamos- ocupan un lugar nada preponderante.

## **VII. IMPACTO DE LAS MIPYMES MANUFACTURERAS EXPORTADORAS EN LA ECONOMÍA NACIONAL Y REGIONAL**

Para desarrollar el presente Capítulo, se han hecho los análisis pertinentes en referencia a tres variables: el PIB tanto nacional como departamental, las exportaciones totales por departamentos y el empleo que puedan generar las MIPYMES.

### **VII.1. Las exportaciones de las MIPYMES manufactureras y el Producto Interno Bruto**

**Cuadro N° 27: Participación de las exportaciones MIPYMES manufactureras en el PIB**  
(En millones de dólares americanos - gestión 2003)

	2003	2004	2005	2006
<b>PIB</b>	8.039,5	8.813,4	9.401,7	11.178,5
<b>MIPYMES Manufactureras</b>	45,5	57,9	64,3	71,8
<b>Participación (%)</b>	0,6	0,7	0,7	0,6

Fuente: Comunidad Andina  
Elaboración propia

El Cuadro N° 27 que antecede pone de manifiesto el comportamiento de las exportaciones de las MIPYMES manufactureras en relación del Producto Interno Bruto. A la luz de esta información podemos señalar que la participación de las ventas externas en el PIB -de los segmentos empresariales que estamos analizando- es marginal, no llega a superar ni el 1%. Otro rasgo que se puede destacar, es que esta participación se ha mantenido en proporciones constantes, que bordean el 0,7%, en los últimos años.

#### **VII.1.1. Las exportaciones de las MIPYMES y el PIB departamental**

Respecto del impacto que puedan tener las exportaciones de las MIPYMES manufactureras a nivel regional, se ha planteado el análisis para tres departamentos, de acuerdo a la información que figura a continuación:

**Cuadro N° 28: Participación de las exportaciones de las MIPYMES manufactureras en los PIB's departamentales**  
(En miles de dólares americanos - gestión 2006)

	Santa Cruz			La Paz			Cochabamba		
	PIB	Exportaciones manufactureras	%	PIB	Exportaciones manufactureras	%	PIB	Exportaciones manufactureras	%
2003	2.440.776	15.908	0,65	2.070.210	11.171	0,54	1.396.790	7.814	0,56
2004	2.649.083	23.948	0,90	2.190.308	12.792	0,58	1.531.398	9.118	0,60
2005	2.768.110	32.588	1,18	2.287.576	15.021	0,66	1.571.439	8.587	0,55
2006	3.232.969	27.957	0,86	2.684.360	24.297	0,91	1.797.411	11.120	0,62

Fuente: Comunidad Andina/CEPROBOL

Elaboración propia

El Cuadro N° 28, nos muestra que para cada uno de los departamentos estudiados, la incidencia de las ventas externas de las MIPYMES en los respectivos PIBs departamentales es irrelevante. La participación de las exportaciones de este tipo de empresas en este indicador global, no llega a superar el 1%, salvo en Santa Cruz, que en el año 2005, sobrepasó por muy poco este límite, llegando al 1,2%.

Si hacemos un análisis comparativo, encontramos que en Santa Cruz estarían dados los mayores porcentajes de participación de las exportaciones que analizamos en el PIB departamental, que en promedio de los cuatro años que comprende nuestro análisis se ubicaría en 0,90%. Este porcentaje promedio es mucho menor, en los niveles marginales que estamos examinando, para La Paz con un 0,67% y para Cochabamba aún disminuye más, el promedio se coloca en 0,58%.

## VII.2. La participación de las MIPYMES manufactureras en las exportaciones departamentales

**Cuadro N° 29: Participación de las exportaciones de las MIPYMES manufactureras en las exportaciones totales departamentales**  
Gestión 2005 y 2006

	Santa Cruz			La Paz			Cochabamba		
	Exportaciones Totales departamentales	Exportaciones MIPYMES manufactureras departamentales	Participación %	Exportaciones Totales departamentales	Exportaciones MIPYMES manufactureras departamentales	Participación %	Exportaciones Totales departamentales	Exportaciones MIPYMES manufactureras departamentales	Participación %
2005	795.938	32.588	4,1	224.315	15.021	6,7	284.811	8.587	3,0
2006	977.109	27.957	2,9	302.619	24.297	8,0	370.700	11.120	3,0

Fuente: Ceprobol

Elaboración propia

Para este análisis se han tomado los datos de las gestiones 2005 y 2006 -como lo muestra el Cuadro N° 29- dado que entre estos dos años las exportaciones

generales tuvieron un incremento muy significativo, de un 45%. Sobre la base de esta información, la primera constatación que se hace es que la incidencia de la actividad exportadora de las MIPYMES manufactureras es diferente en cada departamento. El impacto mayor se verifica en el Departamento de La Paz, en el cual las exportaciones de este segmento empresarial llegaron a representar para el 2005 el 6,7% de sus exportaciones, participación que se incrementa en algo más de un punto para el 2006, hasta el 8%, crecimiento que no acompaña el salto que en general tuvieron las exportaciones. Para el caso de Santa Cruz, el porcentaje de participación de las MIPYMES manufactureras es -en promedio de estos dos años- menor en más de un 50% que el promedio de La Paz, con el agravante que tienen un tendencia inversa a la de este último Departamento, es decir que mientras en La Paz creció su participación un punto porcentual de 2005 al 2006 en Santa Cruz disminuyó su participación en un punto porcentual entre los mismos años, en el 2005 representaron un 4% de las ventas externas mientras que en el 2006 llegaron al 3%. El Departamento de Cochabamba muestra los niveles de participación menores y constantes para los dos años analizados, del 3%.

**Cuadro N° 30: Participación de las Exportaciones de las MIPYMES manufactureras en las exportaciones totales departamentales sin hidrocarburos**  
Gestión 2006

	Santa Cruz	La Paz	Cochabamba
<b>Exportaciones MIPYMES Manufactureras Departamentales</b>	710.660	302.619	320.795
<b>Exportaciones Totales Departamentales sin hidrocarburos</b>	27.957	24.297	11.120
<b>Participación (porcentual)</b>	4,0%	8,0%	3,5%

Fuente: CEPROBOL

Elaboración propia

Habiendo procesado la información para la gestión del 2006, con cuyos resultados se configuró el Cuadro N°30, se puede señalar que si se restan las exportaciones de hidrocarburos a las exportaciones totales de los departamentos analizados – excepción hecha para el Departamento de La Paz que no tiene producción en este sector- la incidencia de las exportaciones de las MIPYMES manufactureras también es reducida. En Santa Cruz estos segmentos empresariales vuelven a tener la participación del 4%, en relación a sus exportaciones sin hidrocarburos, que tuvieron respecto a las exportaciones totales departamentales en el 2005 y en Cochabamba asciende su participación en un 0,5% respecto a la que tienen si se consideran las exportaciones departamentales totales, del 3% en aquel caso y del 3,5% en este caso. Las exportaciones de las MIPYMES manufactureras en La



### ***Impacto de las MIPYMES manufactureras exportadoras en la economía nacional y regional***

Paz, siendo en términos generales también reducida, sobrepasa en el doble la participación que se da en los otros dos departamentos, con el 8%, y esto se debe -en gran parte- al hecho que este Departamento incluye a la ciudad de El Alto, que se caracteriza por una importante presencia de MIPYMES su actividad económica.

#### **VII.3. El empleo generado por las MIPYMES manufactureras exportadoras**

**Cuadro N° 31: MIPYMES manufactureras exportadoras y empleo generado  
Gestión 2006**

<b>Categoría</b>	<b>N° de empresas</b>	<b>N° de empleados promedio por empresa(*)</b>	<b>Empleo por Categoría</b>
Micro	338	2,77	936,26
Pequeña	234	8,35	1.953,90
Mediana	228	30,30	6.908,40
<b>TOTALES</b>	<b>800</b>		<b>9.798,56</b>

(\*) Proporción calculada de los resultados de la encuesta realizada en el marco del Censo Industrial para la ciudad de El Alto por la Cámara Departamental de Industria de La Paz

Fuente: CEPROBOL/Cámara Departamental de Industria de La Paz  
Elaboración propia.

Para aproximarnos a un cálculo totalmente estimativo del nivel de empleo que podrían estar generando las MIPYMES manufactureras exportadoras, se ha utilizado un índice calculado con base en la información obtenida sobre el empleo por el estudio de la Cámara Departamental de Industrias de La Paz, cual es el número de empleados promedio por empresa, que figura en la tercera columna del Cuadro N° 31, que antecede.

De esta manera se infiere que los empleos concernientes a las 800 MIPYMES manufactureras que exportaron en el 2006, alcanzan el número de 9.798 empleos formales, nivel que seguramente se ampliaría exponencialmente si pudiéramos contabilizar los empleos que generan las MIPYMES que exportan manufacturas por la vía informal.

Finalmente, cabe reiterar lo estimativo de este cálculo, considerando aún más, que el índice utilizado ha sido calculado sobre la base de declaraciones obtenidas para una muestra de empresas que fueron encuestadas. En el mismo sentido, se debe tener presente que los promedios utilizados corresponden a una localización industrial determinada, El Alto, cuyas características de producción y empleo pueden diferir de los otros centros industriales del país.

#### ***En síntesis***

Se puede concluir señalando que el impacto de las exportaciones manufactureras realizadas por las MIPYMES, tanto en la economía nacional como en la regional,

### *Impacto de las MIPYMES manufactureras exportadoras en la economía nacional y regional*

medido por la incidencia que éstas tienen en el PIB y en las exportaciones departamentales totales, es poco significativo, toda vez que solo alcanza a representar participaciones marginales, hecho que podría imputarse a la precariedad, rezago tecnológico y fragilidad que caracteriza a estos segmentos empresariales.

Al parecer, donde si se pueden encontrar desempeños significativos de las MIPYMES exportadoras, es en términos del empleo que generan, variable que en esta investigación no ha podido ser considerada sobre bases confiables y documentadas. Se ha recurrido a unos cálculos estimativos con base en informaciones extraídas de otro estudio. Pero más allá de ello, cualquier cálculo que se haga al respecto estará considerando datos parciales, y de proporciones minoritarias, si no se puede incorporar la información sobre el empleo proveniente de las actividades productivas exportadoras que se realizan en la informalidad. Es en este campo donde se podría calcular el verdadero impacto que tienen las MIPYMES exportadoras de manufacturas en el empleo nacional.

## **VIII. CONCLUSIONES**

La conclusión general y sustancial a la que se puede llegar como resultado del presente trabajo de investigación es que las MIPYMES exportadoras tienen una pequeña participación en las exportaciones bolivianas, lo que conlleva un marginal aporte de las mismas a la economía nacional y a las economías regionales.

Este papel tan limitado en el desempeño exportador parece reflejar una de las características del desenvolvimiento de estos segmentos empresariales, su orientación hacia la provisión de bienes y servicios en el ámbito nacional, inclusive con una alta dependencia del entorno local. Esta orientación, fundamentalmente, está determinada por los precarios niveles de productividad, carencia de un adecuado acceso a la tecnología y la información, imposibilidad de lograr una producción de cierta escala e inexistencia de una mentalidad empresarial, factores estos que limitan drásticamente las posibilidades de obtener los niveles de competitividad pertinentes para acceder a los mercados internacionales.

Como el presente trabajo ha tomado como base de sus investigaciones las operaciones de exportación registradas y por tanto formalizadas, el análisis puede estar limitado a una proporción de las MIPYMES exportadoras, toda vez que la mayoría de éstas, sobre todo en la categoría de las microempresas, se desarrollan en los planos de la informalidad. Sin embargo, por los niveles tan reducidos de su contribución productiva a nivel individual, no creemos que los datos obtenidos en materia de producción y exportación variarían fundamentalmente, en la hipótesis que se lograra capturar la información sobre las actividades exportadoras no formales.

Para una precisión sintética de los resultados obtenidos, a continuación formulamos determinadas conclusiones referidas a los factores que pautaron o fueron objeto de nuestro análisis

### **VIII.1. Información**

En primer lugar, se debe destacar el desfase que existe entre la importancia que, de forma generalizada, se le asigna a la temática de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas -la que en la actualidad es el centro de atención preferente en los discursos políticos, en el análisis económico y en los planes gubernamentales que privilegian su presencia y desarrollo en la economía nacional- y la información en torno a ellas. Estamos en condiciones de afirmar que hay una carencia de información básica, que esté organizada y disponible, sobre este fenómeno que siendo significativo en la generación de fuentes de ocupación todavía se mantiene en una realidad nebulosa y poco conocida, quizá en gran medida, por su vinculación tan amplia con el mundo de la economía informal.

## ***Conclusiones***

### **VIII.2. Criterios de identificación**

Existe una profusión de figuras asociativas que integran en diferentes formas a estas unidades productivas, las PYMES, las MYPES, las MIPYMES, pero se presentan serias dificultades a la hora de identificar en forma precisa a los diferentes tipos de empresas que conforman estos conceptos, por la diversidad de criterios utilizados en cuanto a los elementos de caracterización y medición (empleo, activos, ventas, perfil tecnológico, exportaciones, etc.). Debería tomarse el ejemplo de otros países, que han fijado los parámetros de clasificación, aplicables a cualquier fin.

Esta falta de uniformidad conceptual, y ante todo la carencia de información sobre la mayoría de los parámetros utilizados, nos llevó en la presente investigación a adoptar un único criterio disponible y que ofrece confiabilidad, por su oficialidad, cual es el de las exportaciones registradas.

### **VIII.3. Exportaciones globales y MIPYMES**

Tomando como base las exportaciones globales realizadas en la gestión 2006 (\$us. 4.083.103.800), se puede concluir señalando que la participación de la MIPYMES es inversamente proporcional, en tanto se considere el número de empresas y el valor de sus exportaciones. Bajo el primer criterio constituyen una abrumadora mayoría, que para el año en cuestión, llega a representar el 82,6% del número de empresas exportadoras frente a una situación inversa si se considera el valor de sus exportaciones respecto al global, ante el cual su participación alcanza tan solo al 3,15%.

Se concluye, en consecuencia, que el aporte al sector exportador por parte de las MIPYMES, en valores de exportación, es irrelevante, constatándose que al interior de las MIPYMES, sólo las medianas empresas alcanzan un valor de exportación visible (2,85%), en tanto que las exportaciones de las pequeñas empresas y las microempresas, apenas son perceptibles, sin lograr ni la unidad relativa (0,28% y 0,02%, respectivamente).

### **VIII.4. Exportaciones no tradicionales y MIPYMES**

En relación a las exportaciones no tradicionales, si bien el desempeño de las MIPYMES mejora, constituyendo el 10,13%, esta participación se halla determinada por las empresas medianas, con el 9,14%, manteniéndose las exportaciones de las pequeñas y microempresas en participaciones marginales. Esto evidencia que las categorías que componen las MIPYMES son claramente diferenciables.

#### **VIII.5. Estructura de las exportaciones de las MIPYMES**

En cuanto a la estructura global de las exportaciones, tomando como base las efectuadas por las MIPYMES el año 2006, se puede señalar que el mayor número de empresas realizan actividades en el sector manufacturero, 78%, frente al 22% que lo hace en el sector primario.

Pero si se toma en cuenta los valores de exportación, el balance tiene un relativo equilibrio, 44,3% para el sector primario y 55,7% para el manufacturero, lo que se explica por las cotizaciones altas que se dan actualmente a los productos primarios.

#### **VIII.6. Exportaciones de las MIPYMES en el sector manufacturero**

También tomando como base el año 2006, se puede concluir señalando que las MIPYMES exportadoras del sector manufacturero -que en este año llegaron a 800, con un valor de exportación de \$us. 71.762.389- tan solo representan el 1,76% de las exportaciones globales y el 5,64% de las no tradicionales.

Estos niveles tan reducidos de participación están fundamentalmente basados en las actividades exportadoras de las empresas medianas, que hacen un 86,7% del valor total de las exportaciones de las MIPYMES, el restante porcentaje prácticamente está representado por las empresas pequeñas, toda vez que las microempresas tienen una participación del 1%. En este caso también se confirma una proporcionalidad inversa, ya que en número las microempresas alcanzan el 42,3%.

#### **VIII.7. Principales sectores manufactureros de exportación de las MIPYMES**

Las exportaciones de las MIPYMES se concentran, en realidad, en tres sectores de manufacturas, que en conjunto representan más del 70% del valor de las exportaciones de estas empresas: madera, textiles y confecciones y cuero y que ocupan los primeros lugares, con matices de diferencia en las tres categorías de empresas. Así, en las exportaciones de las micros predominan las textiles y confecciones, 35,3%, y en las de las empresas pequeñas y medianas predominan las manufacturas de madera, superando en ambos casos el 40% de sus respectivas exportaciones.

#### **VIII.8. Principales productos de exportación de las MIPYMES**

Entre los 20 principales productos exportados, de un total de 730, se destacan con un amplio margen, las manufacturas de madera, particularmente, las maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente, lo que refleja el precario nivel de transformación en el proceso manufacturero. En el segundo lugar, se inscriben las confecciones de punto, seguidas de las manufacturas de cuero, también es sus

## ***Conclusiones***

estados básicos de transformación, los cueros y pieles curtidos o crust y en estado wet blue.

### **VIII.9. Exportaciones por países de destino de las MIPYMES**

De un total de 87 países que reciben las ventas de las MIPYMES, tres son los principales destinos, tomando como base el análisis la gestión 2006: los Estados Unidos (27,1%), el Perú (9,8%) y la China Popular (9,5%) del total de exportaciones. En estos mercados, predominan las ventas de las empresas medianas, con un participación del 89% respecto del valor de las exportaciones, seguidas por las empresas pequeñas, con aproximadamente el 10% y las micros con un nivel promedio de exportación que no llega al 1%.

En cuanto a la estructura de las exportaciones, es preponderante la presencia de las manufacturas de madera en el caso de los Estados Unidos y la China Popular. En el caso del Perú, predominan los textiles y confecciones, sin figurar la madera entre los principales productos que recibe el mercado de este país.

A estos tres principales países de destino les siguen dos países limítrofes: Chile y Argentina, con el 4,3% y 3,4% del valor de las exportaciones, respectivamente. Ocupan los siguientes lugares México, Italia y España, con exportaciones relevantes de más de 3 millones de dólares americanos, así como Paraguay, Alemania, Brasil, Japón, Reino Unido y Canadá a cuyos mercados las MIPYMES exportaron el año 2006 por más de 1 millón de dólares.

### **VIII.10. Procedencia de las exportaciones de las MIPYMES**

El análisis hecho para todos los departamentos, tomando también como base el año 2006, muestra una concentración en la procedencia de las exportaciones de las MIPYMES, en el eje económico, al cual se le ha adicionado para un análisis más pormenorizado la ciudad de El Alto. De esta manera, Santa Cruz figura con el 39% de las exportaciones de estas categorías de empresas, La Paz con el 24,2%, Cochabamba con el 15,5% y la ciudad de El Alto con el 9,6%.

En los cuatro territorios escogidos para un análisis más detallado, predominan con un amplio margen las actividades exportadoras de las empresas medianas, que representan en promedio el 87% del valor de las exportaciones generadas en estos lugares. Las empresas pequeñas participan en promedio con un 12%, en tanto que las microempresas lo hacen, en promedio, con un 1,2%. En las exportaciones generadas por Santa Cruz y El Alto ocupan el primer lugar las manufacturas de la madera, en las de La Paz, los textiles y confecciones y en las de Cochabamba las confecciones de cuero.

Respecto a los otros departamentos, se puede señalar que el Beni figura en un cuarto lugar, con el 4% de las exportaciones; le sigue Pando con el 2,9% y

Chuquisaca con el 1,7%. A Oruro, Tarija y Potosí les corresponden valores marginales en este cómputo.

#### **VIII.11. Permanencia en el sector**

El universo de las MIPYMES exportadoras es volátil y cambiante, lo que se demuestra con datos en el período estudiado, en el que se aprecia que es reducida la proporción de empresas que figuran con operaciones de exportación desde el 2003 hasta el 2006. Así, de las 800 MIPYMES que registran exportaciones el año 2006, solo 110 han perdurado a lo largo de este período. Examinando con detenimiento las MIPYMES exportadoras de manufacturas en cada uno de los años de este período, se nota no solo discontinuidad de operaciones exportadoras, sino que muchas sólo han exportado uno o dos años, desapareciendo posteriormente. Pero a la vez se observa una dinámica creciente en el número de nuevas empresas que se incorporan en cada gestión del período analizado.

#### **VIII.12. Tipo de organización**

También sobre la base de las 800 MIPYMES exportadoras de manufacturas de la gestión 2006, el análisis sobre el tipo de organización que ellas ostentan puede concluir señalando que guardan proporciones casi equivalentes, aquellas que corresponden a sociedades –comerciales o de otro tipo de organización colectiva– y las que son unipersonales, en tanto que las primeras constituyen el 60% y las unipersonales el restante 40%. Como era previsible, predominan las unipersonales en la categoría de microempresas, y las asociaciones en las empresas medianas y pequeñas. Coherente con esta distribución, se puede destacar también que el valor mayoritario de las exportaciones generadas (79,4%), corresponde a las asociaciones.

#### **VIII.13. Estudio referencial sobre las industrias manufactureras de El Alto**

Este trabajo, patrocinado por la Cámara Departamental de Industrias de La Paz, se ha constituido en un importante referente para la investigación desarrollada, en tanto que ha permitido extraer datos sobre la proporción de MIPYMES que pueden estar realizando exportaciones por canales informales. Esta inferencia, proviene de un análisis cruzado entre los datos que este estudio contiene sobre las exportaciones declaradas por las MIPYMES y la información manejada en el presente trabajo, de exportaciones de las MIPYMES manufactureras que están registradas. Cotejando esta información de doble entrada, se encontró que solo coinciden 14 unidades, número que representa el 20% de las empresas que declararon haber exportado en el estudio de la Cámara, lo que hace suponer que el resto, es decir el 80%, realizan sus ventas por canales informales.

Por otra parte, también este estudio ha permitido disponer de datos sobre empleo que declaran las MIPYMES exportadoras de manufacturas, los que se han

## *Conclusiones*

extrapolado para efectuar cálculos sobre esta variable respecto a las empresas que han formado el núcleo central de nuestra investigación.

### **VIII.14. Aporte de las MIPYMES exportadoras a la economía nacional y a las departamentales**

Habiendo contrastado los valores exportados por las MIPYMES en la gestión del 2006, con los valores del PIB y de las exportaciones globales, variables examinadas tanto a nivel nacional como departamental, se puede concluir manifestando que el aporte de estos segmentos empresariales es poco relevante en su incidencia sobre estos indicadores macroeconómicos.

Los datos inferidos sobre el empleo, tampoco son reveladores de un rol económico activo, evidentemente, que éstos están disminuidos en su impacto, pues esta investigación solo toma en cuenta las exportaciones formales y registradas, que no es precisamente lo que caracteriza a las actividades exportadoras de las MIPYMES, las que se mueven en grandes proporciones por las vías de la informalidad.



## **IX. RECOMENDACIONES**

La investigación realizada, de aproximación a la realidad de las MIPYMES exportadoras, ha permitido apreciar la complejidad y diversidad de factores que caracterizan la situación de estos segmentos empresariales, que constituyen un fenómeno cuya naturaleza demanda, a nuestro juicio, una cabal percepción y comprensión de su problemática y un tratamiento sistémico y articulado que sea resultado de un plan de desarrollo estratégico para el sector.

Si bien existe la posibilidad y la urgencia de atender algunas de las múltiples limitaciones que tienen este tipo de empresas, con acciones aisladas y puntuales, éstas no dejarían de ser coyunturales y limitadas en sus efectos. Por tanto, la principal recomendación que surge de esta investigación es la de encaminar –a la brevedad posible- la formulación de una política integral para el desarrollo del sector, de la cual se derive el citado plan estratégico y en cuya ejecución el Estado se involucre directa y activamente, de una manera diferente a sus tradicionales actividades de promoción y fomento empresarial, toda vez que las MIPYMES requieren un tratamiento particularizado.

La visión integral con la que se encararían estos trabajos, no podría oponerse a un reconocimiento de la heterogeneidad del concepto de MIPYMES. Un tratamiento generalizado al conjunto de unidades productivas agrupadas en este concepto no dejaría de ser un sofisma, puesto que la realidad de una microempresa es totalmente diferente a la de las pequeñas y medianas empresas, inclusive, la de las primeras dista mucho de las medianas.

Asimismo, esta visión global de la problemática de la MIPYMES debería enriquecerse con un enfoque sectorial, que atienda las peculiares características del desarrollo de cada uno de los sectores en los cuales están ubicadas este tipo de empresas.

Una de las características de las MIPYMES, en sus tres categorías, es que su desenvolvimiento está fuertemente influenciado por el medio en el que se desarrollan, dicho de otra manera, estas empresas expresan –generalmente- la vocación productiva de sus regiones. Por tanto, en esta visión integral con la que se debería tratar a estos segmentos empresariales tendría que darse lugar a una amplia y decisiva participación de los niveles de administración descentralizada o autónoma y de gobiernos municipales, entendiendo que a través de estos niveles se lograrán las mejores vías para impulsar el desarrollo de estas unidades productivas.

Finalmente, cabe destacar enfáticamente, que nada de lo recomendado sería posible si no existe una amplia, oportuna y documentada información sobre el sector, que permita su cabal conocimiento y una clara comprensión de sus

## ***Recomendaciones***

características, fortalezas y debilidades, recomendándose –por tanto- la necesaria inventariación de su realidad, potencialidad y necesidades.

Dentro del marco de las consideraciones que preceden, se formula, a continuación, un esquema preliminar y sintético de lo que podría ser un Plan de Desarrollo Estratégico para las MIPYMES:

***VISIÓN:*** Integral

***EJECUCIÓN:*** Nacional, regional y sectorial

### ***OBJETIVOS:***

- Fortalecer el desarrollo productivo y mejorar la productividad;
- Promover la innovación tecnológica en el sector;
- Incrementar el valor agregado en su producción;
- Impulsar la creciente formalización de las unidades productivas;
- Promover la incursión en mercados externos en forma directa o a través del encadenamiento productivo con empresas de mayor magnitud;
- Articular los mecanismos de fomento y apoyo existentes y propiciar un uso más efectivo y racional de sus servicios, y un mayor acceso a ellos;
- Desburocratizar y facilitar el tratamiento de su problemática.

***METAS:*** De corto y de largo plazo, sujetas a evaluación

***LINEAS DE ACCIÓN:*** Entre las principales líneas de acción se destacan:

- **Información sobre las MIPYMES:** Se hace imprescindible, como paso previo a cualquier delineamiento de política y de acción, realizar un estudio de campo, lo más pormenorizado posible, que permita tener información documentada sobre la verdadera cantidad de empresas cuyo funcionamiento las ubica en las categorías comprendidas en este concepto, el sector y características de su producción, la naturaleza de su organización, la cantidad de empleo que generan, su nivel tecnológico, el mercado de destino de sus producciones y otros aspectos que pueden ser fácilmente informados mediante un estudio de esta naturaleza. Si bien este trabajo debería ser realizado a nivel nacional, facilitaría la tarea si progresivamente se va efectuando por Departamento, dando inicio con los principales centros productivos.

Esta labor inicial debiera complementarse con el establecimiento de un mecanismo –podría ser un registro- que permanentemente pueda ir actualizando la información. Sería recomendable que al efecto se

## *Recomendaciones*

trabajara por la vía de la inducción, mediante incentivos, antes que de forma obligatoria para evitar tradicionales resistencias.

- **Fortalecimiento productivo e innovación tecnológica:** Bajo un enfoque sectorial y regional y a partir de situaciones específicas, de manera de dar un apoyo efectivo. Para estos fines existen experiencias muy exitosas, como el establecimiento de centros de productividad o centros tecnológicos, que den cobertura a la asesoría técnica. Asimismo, pueden ser un medio muy eficaz el desarrollo de cadenas productivas, de esquemas de asociatividad y de engranajes con empresas de mayor magnitud, así como esquemas de subcontratación.
- **Capacitación:** También bajo un enfoque sectorial y regional, deberían diseñarse programas de capacitación a nivel individual, a través de centros de calificación de mano de obra; a nivel de unidades productivas concebidas como un todo, forma de capacitación que está dando buen resultado en otros países; y, a un nivel de mayor cobertura que englobe a sectores en su conjunto.
- **Acceso a la información:** En una cobertura regional o local, se debería establecer servicios que permitan el acceso a información tecnológica, de gestión, de oportunidades de mercado y otro tipo de información útil y oportuna a los fines del desarrollo de las MIPYMES.
- **Financiamiento:** Las líneas de financiamiento a la MIPYMES constituyen una acción a ser desarrollada a nivel nacional. Dadas las características de estas empresas, el Gobierno debería realizar los máximos esfuerzos por establecer los medios más idóneos para el acceso al financiamiento. Cabe apuntar que suele ser más importante que las tasas u otras condiciones de pago preferenciales, la flexibilización en las garantías exigidas.
- **Marco institucional:** En primera instancia, debiera hacerse un uso efectivo de las estructuras, servicios institucionales y mecanismos ya logrados y vigentes en el país. Al mismo tiempo, habrá que formular un marco legal y de fomento a la promoción y desarrollo de este tipo de unidades productivas.
- **Facilitación:** Con el establecimiento de “Ventanillas MIPYMES”, tanto en entidades públicas como privadas, mediante personal calificado, que faciliten, den orientación y apoyo en trámites y brinden servicios exclusivos en favor de estas empresas.
- **Proyección hacia mercados externos:** Una atención particularizada debieran merecer las MIPYMES que orienten sus producciones hacia las exportaciones. De hecho, aquellas que ya han incursionado en los

### ***Recomendaciones***

mercados internacionales deben constituir un público-objetivo para aplicar planes inmediatos que apoyen su competitividad y expansión.

El camino parecería más claro y de realizaciones inmediatas, si se comienza a aplicar políticas de apoyo integral a favor de aquellos sectores que hayan mostrado una vocación productiva y exportadora. En esta perspectiva, también adquiere relevancia el encadenamiento de las producciones de las MIPYMES a redes de producción que se orientan a las exportaciones, haciendo uso de modalidades de maquila, subcontratación e integración horizontal.

***EVALUACIÓN:*** Por resultados, que mediante un proceso de retroalimentación permita ir introduciendo los ajustes necesarios para consolidar aciertos y corregir errores.

## *ANEXO*

# *RELEVAMIENTO BIBLIOGRÁFICO DE DOCUMENTOS VINCULADOS A LA TEMÁTICA DE LAS MIPYMES*



Aguilar y Asociados (2002). **Estudio de actualización sobre la situación socioeconómica de la Micro y Pequeña Empresa en las áreas urbanas y periurbanas de Bolivia.** La Paz, Bolivia. Ministerio de Trabajo y Microempresa

Banco Mundial (2005). **Bolivia Microeconomic Constraints and Opportunities for Higher Growth.**

Bolsa Boliviana de Valores (2007). **Financiamiento de PYMES a través del Mercado de Valores.** La Paz, Bolivia.

Borda Dionisio y Ramírez Julio (2006). **Bolivia: Situación y Perspectivas de las MIPYMES y su Contribución a la Economía.** Banco Interamericano de Desarrollo.

Cámara Departamental de Industria de La Paz. (2004). **Primer Censo a Establecimientos Económicos de la Industria Manufacturera de la ciudad de El Alto.** La Paz, Bolivia.

Cámara Departamental de Industria de La Paz. (2005). **Necesidades de Desarrollo Empresarial en la Industria Manufacturera de la ciudad de El Alto.** La Paz, Bolivia.

Castillo Mario, Nelson Roy (2003). **Responsabilidad en la gestión de los programas gubernamentales de fomento de las pequeñas y medianas empresas.** Santiago de Chile, Chile. CEPAL.

Cevallos Emilio (2003). **Micro, Pequeñas y Medianas empresas en América Latina.** Santiago de Chile, Chile. CEPAL.

Corporación Andina de Fomento (2005). **CAF y Microfinanzas: Una alianza en crecimiento.** Caracas, Venezuela. CAF.

Crespi Gustavo (2003). **PYME en Chile: nace, crece y muere. Análisis de su desarrollo en los últimos siete años.** Santiago de Chile, Chile. Fundación para el Desarrollo Sostenible de las Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina.

Delgadillo H. (2001). **Estimaciones del aporte de las micro y pequeñas empresas a la economía nacional.** Ministerio de Trabajo.

Estadísticas de CEPAL

Estadísticas de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Estadísticas del Banco Central de Bolivia (BCB)

Estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas (INE)

Estadísticas del SAT de las micros y pequeñas empresas (MYPES) Bolivianas (2005).

Fernando Candia E. (2004). **Ante las políticas sectoriales para promover la competitividad en Bolivia**. Corporación Andina de Fomento (CAF).

Fundación Bolinvest (2005). **Propuesta para la Prevención y Lucha contra la Corrupción en el Marco de la Competitividad de las PYMES del Departamento de La Paz**.

INE, IBCE, CANEB Y UDAPE (2006). **Empleo y percepciones socioeconómicas en las empresas exportadoras bolivianas**. Santa Cruz, Bolivia

Larrazabal H. (1997) **La microempresa ante los desafíos del desarrollo: Encuentro Nacional microempresa versos pobreza ¿Un desafío posible?**. La Paz, Bolivia. CEDLA.

Mercado A y Ríos F. (2005). **La informalidad: ¿Estrategia de sobrevivencia o forma de vida alternativa?**. Instituto de Investigaciones Socioeconómicas.

Ministerio de Desarrollo Económico (2004). **Política de Desarrollo de Tecnología e Innovación para la Industria Manufacturera Bolivia**. La Paz, Bolivia.

Ministerio de Desarrollo Económico (2004). **Resolución Ministerial 202**. La Paz, Bolivia.

Ministerio de Producción y Microempresa (2006). **Resolución Ministerial N° 223**. La Paz, Bolivia.

Ministerio de Trabajo y Microempresa (2001). **Plan Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa**. La Paz, Bolivia.

Nisttahusz Antequera (2002). **Competencia del mercado interno: Fortalecimiento PYMES, estado de situación, Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad**.

Nisttahusz Antequera Sandra. **Micro, Pequeña y Mediana Empresa**. La Paz, Bolivia.

Rosales Ramón (1997). **La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las PYMES**. Caracas, Venezuela. SELA.



Unidad de Análisis de Políticas Económicas (2005). **MYPES en el Área Urbana de Bolivia.** La Paz, Bolivia. UDAPE

Valdivia J. e Hinojosa C. (2005). **Relevamiento de los avances recientes de las micro finanzas en Bolivia.** La Paz, Bolivia. FONDESIF.

Velasco E., Larrazal H., Villavicencio R. (2000). **Marco Integral de Políticas para el Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa.** La Paz, Bolivia.

Vidaurre Gonzalo (2006). **Análisis del Desarrollo Empresarial en la MIPYMES y la Utilización de las Tecnologías de la Información y Comunicación.** La Paz, Bolivia. CIPRO.

Zevallos E. y Velasco E. (2003). **Construyendo el Desarrollo a través de las PYMES: La experiencia boliviana.** FUNDES. Bolivia.

Se terminó de imprimir en marzo de 2008  
En los talleres de Industrias Gráficas SIRENA  
Calle Manuel Ignacio Salvatierra N° 240  
Teléfono: 336-6030 – Fax: 334-7774  
E-mail: [imprentasirena@cotas.com.bo](mailto:imprentasirena@cotas.com.bo)  
Santa Cruz de la Sierra  
República de Bolivia

Este material ha sido realizado con el auspicio de USAID/Bolivia a través de su Proyecto Bolivia Competitiva en Comercio y Negocios (BCCN), y de la Secretaría de Estado de Economía de la Confederación Suiza (SECO), en el marco del Programa de Cooperación Comercial en Bolivia (PCC)

---



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Federal Department of Economic Affairs FDEA  
State Secretariat for Economic Affairs SECO



**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA

Los puntos de vista expresados en esta publicación no necesariamente reflejan la opinión de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional USAID ni del Gobierno de los Estados Unidos.



Instituto Boliviano de Comercio Exterior

[www.ibce.org.bo](http://www.ibce.org.bo)

---

**Oficina Central:**

Av. Las Américas No. 7 (Torre Empresarial CAINCO, piso 13)

Teléfono: (591-3) 3362230

Fax: (591-3) 3324241

Casilla Postal: 3440

E-Mail: [ibce@ibce.org.bo](mailto:ibce@ibce.org.bo)

SANTA CRUZ - BOLIVIA

**Representación La Paz:**

Av. Arce esq. Goitía No. 2017, piso 2

Teléfono: (591-2) 2444575

Fax: (591-2) 215-2229

Casilla 4738 - La Paz - Bolivia

E-Mail: [ibce-lpz@ibce.org.bo](mailto:ibce-lpz@ibce.org.bo)

LA PAZ - BOLIVIA