



RE1-RN-06-001

**Serie de Notas
de Referencia**

BOLIVIA: SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LAS MPYMES Y SU CONTRIBUCIÓN A LA ECONOMÍA



**ARGENTINA
BOLIVIA
BRASIL
CHILE
PARAGUAY
URUGUAY**

Dionisio Borda
Julio Ramírez

Junio 2006

REGIÓN 1

Banco Interamericano de Desarrollo

Este documento no es una publicación oficial del Banco Interamericano de Desarrollo. El propósito de la Serie de Notas de Referencia es documentar la realidad socioeconómica de los países miembros del Departamento Regional de Operaciones I y/o examinar experiencias operativas de modo de servir como referencia informativa para futuros análisis. Las opiniones contenidas en este documento son responsabilidad de los autores y no coinciden necesariamente con las políticas y opiniones del BID, su Directorio, sus países miembros, ni las instituciones con las cuales los autores están afiliados.

BOLIVIA:
SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LAS MPYMES
Y SU CONTRIBUCIÓN A LA ECONOMÍA

Dionisio Borda

Centro de Análisis y Difusión de
Economía Paraguaya (CADEP)

Julio Ramírez

Centro de Análisis y Difusión de
Economía Paraguaya (CADEP)

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE CUADROS.....	iii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	iv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	iv
SIGLAS Y ABREVIATURAS.....	v
INTRODUCCIÓN.....	1
I. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y POBREZA.....	2
1. Estabilidad Macroeconómica y Crecimiento.....	2
2. Sector Informal, Baja Productividad y Pobreza.....	7
3. Visión Económica del Nuevo Gobierno.....	10
II. SITUACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE LAS MPYMES EN LA ECONOMÍA.....	13
1. Clasificación y Número de MPYMES.....	13
2. Ocupación de la Mano de Obra.....	15
3. Generación de Bienes, Servicios e Ingresos.....	16
4. Participación en la Exportación.....	18
III. REGULACIÓN Y POLÍTICAS SOBRE LAS MPYMES.....	21
1. Políticas de Apertura y Cierre de empresas.....	21
2. Informalidad de las MPYMES.....	23
3. Política Tributaria.....	25
4. Política y Regulación Laboral.....	27
5. Política Financiera y Crediticia (Microfinanzas).....	29
6. Políticas y Programas Específicos.....	31
IV. COSTOS Y BENEFICIOS DE LA FORMALIZACIÓN DE LAS MPYME.....	34
1. Costo de Apertura y Desarrollo.....	34
2. Carga Tributaria.....	36
3. Costos Laborales.....	36
4. Beneficios Potenciales de la Formalización.....	37
5. Impacto de los Programas y Políticas Sectoriales.....	39
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	40
BIBLIOGRAFÍA.....	46
ANEXO.....	51
RESUMEN EJECUTIVO.....	62
MATRIZ DE PROBLEMAS Y PLAN DE ACCIÓN.....	66

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1	Superávit o déficit del gobierno general
Cuadro 2	Población ocupada según sector del mercado de trabajo
Cuadro 3	Estructura del producto y del empleo
Cuadro 4	Categorización de micro y pequeña empresa
Cuadro 5	Cantidad de empresas según número de empleados
Cuadro 6	Porcentaje de empleados por sexo (2005)
Cuadro 7	Número de empresas industriales y personal ocupado, por tamaño
Cuadro 8	Ventas de las MPYMES
Cuadro 9	Ingresos de empleados
Cuadro 10	Propietarios por rama de actividad
Cuadro 11	MYPES por tipo de comercialización del producto principal
Cuadro 12	Exigencias para el comercio internacional (2005)
Cuadro 13	Padrón nacional de contribuyentes inscriptos (2000-2006)
Cuadro 14	Empresas registradas en el SAT según sector, 2000-2005
Cuadro 15	Empresas registradas en el SAT con RUC según sector, 2002-2005
Cuadro 16	Iniciar una empresa (2005)
Cuadro 17	Costos y pasos para la apertura de una empresa
Cuadro 18	Pago de impuesto (2005)
Cuadro 19	Costo mensual de cumplir con la normativa laboral y de seguridad social

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 a	Evolución de la inflación
Gráfico 1 b	Evolución de tipo de cambio oficial
Gráfico 2	Evolución del PIB
Gráfico 3	Evolución del PIB per cápita
Gráfico 4	Deuda externa / PIB
Gráfico 5	Evolución del RIN
Gráfico 6	Términos de intercambio de bienes
Gráfico 7	Incidencia de pobreza y crecimiento del PIB
Gráfico 8	Mercados de destino de las MYPES
Gráfico 9	Proporción estimada de la economía informal

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1	Lista de entrevistados en Bolivia
Anexo 2	Proyectos del BID en Bolivia 2003-2005
Anexo 3	Fundación Bolivia Exporta – FBE
Anexo 4	Costos actuales de Formalización de una Empresa

SIGLAS Y ABREVIATURAS

ABC's	Acuerdos Bolivianos de Competitividad
AN	Aduana Nacional
ATP	Ley de Promoción Comercial Andina
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
Bs.	Bolivianos
CEDEIM	Certificados de Devolución de Impuestos
CEDLA	Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario
FBE	Fundación Bolivia Exporta
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
FUNDEMPRESA	Fundación para el Desarrollo Empresarial
FUNDES	Fundación para el Desarrollo Sostenible
GA	Gravamen Arancelario
GRACOS	Grandes Contribuyentes
ICE	Impuesto a los Consumos Específicos
ICG	Índice de Competitividad Global
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IED	Inversión Extranjera Directa
IISEC	Instituto de Investigaciones Socio Económicas
IMF	Instituciones de Microfinanzas
INE	Instituto Nacional de Estadística
INFOCAL	Instituto Nacional de Formación y Capacitación Laboral
IPB	Impuesto a la Propiedad de Bienes Inmuebles y Vehículos Automotores
IPC	Índice de Percepción de la Corrupción
IT	Impuesto a las Transacciones
IUE	Impuesto sobre las Utilidades de Empresas
IVA	Impuesto al Valor Agregado
LGT	Ley General del Trabajo
MAS	Movimiento al Socialismo
MPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
MYPES	Micro y Pequeñas Empresas
NIT	Número de Identificación Tributaria
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
ONG	Organismo No Gubernamental
PIB	Producto Interno Bruto
PNSTM	Plan Nacional de Simplificación de Trámites Municipales
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
RAU	Régimen Agropecuario Unificado
RC-IVA	Régimen Complementario al Impuesto al Valor Agregado
RIN	Reservas Internacionales Netas
RUC	Registro Único de Contribuyente
SAT	Servicio de Asistencia Técnica
SBCP	Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad
SDE	Servicio de Desarrollo Empresarial
SIN	Servicio de Impuestos Nacionales
STI	Sistema Tributario Integrado
UDAPE	Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas
UPC	Unidad de Productividad y Competitividad

INTRODUCCIÓN

Este informe pretende aportar informaciones y recomendaciones sobre la estrategia y política destinadas a desarrollar y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES) para vencer la informalidad. El mismo se enmarca dentro de la revisión de la estrategia del Banco con Bolivia (2004-2007) aprobada en el 2004 y el cambio en el escenario político que significó el advenimiento del nuevo gobierno. Específicamente el estudio busca: evaluar la situación actual y el nexo del sector informal de la economía boliviana (MPYMES) con el crecimiento y la pobreza de Bolivia y lograr conclusiones que permitan al Banco acrecentar la efectividad de las operaciones en áreas críticas para mejorar la competitividad, inclusión social y la estabilidad macroeconómica y política del país.

En primer lugar, se ha establecido en este informe una diferenciación entre micro y PYMES como dos segmentos marcadamente distintos. En relación a las PYMES se han formulado preguntas que sirvieran de guía para el estudio: i) ¿existe la posibilidad de expansión y sostenibilidad de las PYMES, como generadoras de empleo y productoras de bienes para los mercados interno y externo y por qué?, ii) ¿cuál es el grado de informalidad de las PYMES y por qué?, y iii) ¿esta informalidad es por: a) el alto costo de formalización (apertura y cierre de negocio, carga tributaria, costo laboral y costo financiero, costo de comercialización y transporte) o b) ¿por qué la relación de costo - beneficio no justifica? En relación a las microempresas la atención está dirigida a si este sector es considerado como un amortiguador del desempleo más que un sector que tenga posibilidad de expansión productiva sostenible (rentabilidad para crecer e invertir). Más específicamente, ¿los cuentapropistas tienen sus ventajas comparativas al estar precisamente fuera de la regulación o por qué la deficiencia de las políticas públicas no permite una transformación productiva y gerencial?

En segundo lugar, se ha pasado revista a programas y proyectos, centrando la atención en qué proyectos y programas para los dos sectores (microempresas y PYMES) han tenido éxito o fracaso y por qué. Y, por último, se enfocó sobre las nuevas perspectivas para identificar acciones a sugerir al nuevo gobierno y al Banco para apoyar el desarrollo y la formalización de las MPYMES.

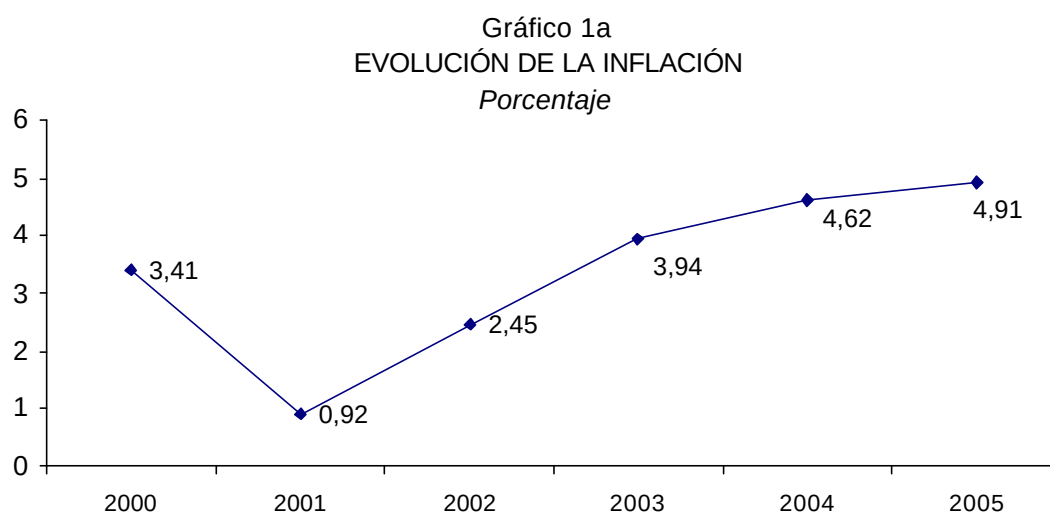
El presente estudio ha combinado una extensa revisión de datos y trabajos de investigación, informes de consultorías previos sobre Bolivia y sobre el tema; asimismo, se realizó un viaje a La Paz por una semana (última semana de marzo) para entrevistar a los principales agentes económicos y actores de los sectores privado, público, académico, consultor y organizaciones sin fines de lucro (Anexo 1). El estudio consta de las siguientes secciones: crecimiento económico y pobreza, situación y participación de las MPYMES; regulación y políticas para el sector; costos y beneficios de la formalización; y conclusiones y recomendaciones. Agradecemos a los técnicos del Banco y de la representación en Bolivia, así como a las diferentes instituciones bolivianas que nos brindaron generosamente sus conocimientos y tiempo.

I. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y POBREZA

En esta sección se examinan: la estabilidad macroeconómica y el crecimiento económico logrados después de las reformas estructurales de los ochenta y noventa en Bolivia; la persistencia del sector informal asociada a la baja productividad y pobreza de ese país; la visión económica del actual gobierno, sus prioridades con énfasis en el futuro de las MPYMES.

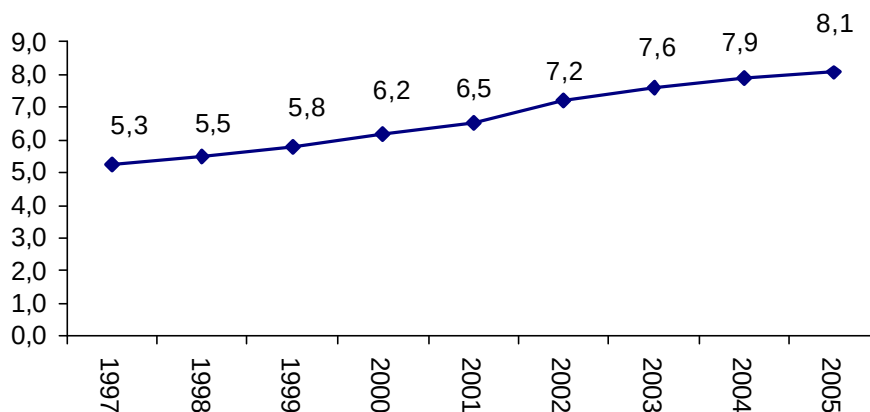
1. Estabilidad Macroeconómica y Crecimiento

1.1. La inflación en el periodo 2000-2005 ha sido de un solo dígito (Gráfico 1a), registrándose la tasa más baja en el 2001 de 0,92%; luego, presenta una tendencia ligeramente ascendente, alcanzando 4,91 % en el 2005. Considerando la experiencia hiperinflacionaria del país en décadas anteriores, el comportamiento del nivel de precios ha sido altamente positivo a la etapa posreforma. El tipo de cambio (Gráfico 1b) ha experimentado una depreciación continua durante 1997-2005 con efectos positivos sobre el sector transable de la economía.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

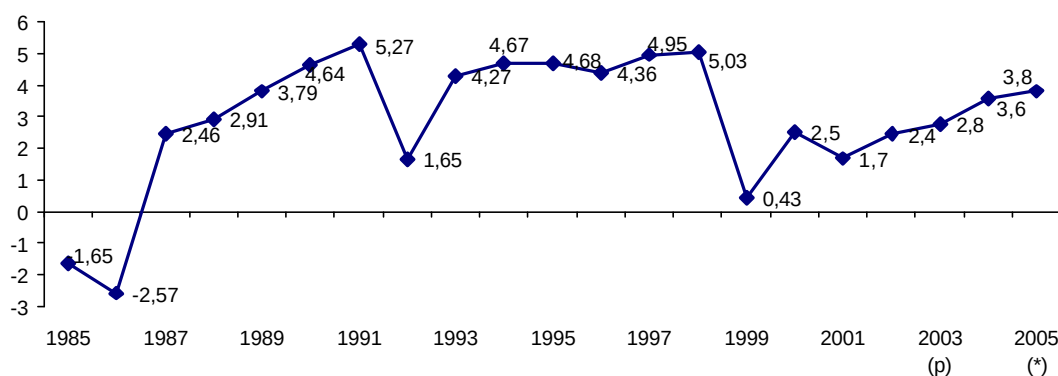
Gráfico 1b
EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO OFICIAL
Promedio Compra Venta Bs/ US\$



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

1.2. El crecimiento del producto interno bruto (PIB) promedio en los noventa fue superior al de los ochenta. A finales de la década del noventa el crecimiento vuelve a descender como consecuencia de una crisis económica transitoria acompañada de tensiones sociales y políticas. La crisis económica provino de una combinación de shocks externos e internos. A partir del 2002, al parecer el país vuelve a recuperar la senda del crecimiento, aunque a tasas menores que la década anterior (Gráfico 2).

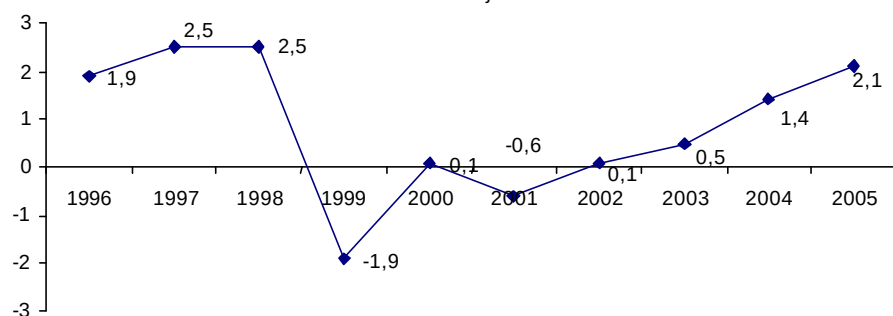
Gráfico 2
EVOLUCIÓN DEL PIB
Porcentaje



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

1.3. El PIB per cápita sigue una tendencia similar a la de la actividad económica (Gráfico 3). Con una tasa de crecimiento demográfico de 2,37%, el impacto de la recuperación económica por habitante ha sido ascendente con una visible recuperación desde 2002.

Gráfico 3
EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA
Porcentaje



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

1.4. Si bien es cierto que la recuperación económica no ha significado un salto grande, ha sido importante su tendencia creciente en los últimos cinco años. Pero el crecimiento económico ha sido insuficiente por los años anteriores de estancamiento; a su bajo impacto distributivo se suma el crecimiento lento en términos relativos. Se estima una elasticidad promedio de crecimiento / reducción de la pobreza de 0,6 en áreas urbanas y 0,3 en áreas rurales¹. Sin cambios distributivos, una tasa promedio de crecimiento del 4% anual (y de 1,7% del ingreso por habitante) la pobreza se reduce a un ritmo menor a 1% anual. Este crecimiento económico es insuficiente para evitar un aumento anual del número absoluto de personas y hogares que se encuentran bajo la línea de pobreza. El bajo efecto distributivo del crecimiento se refleja en la composición informal del mercado laboral y en el escaso desarrollo empresarial como sostiene el estudio de Barbens². La ausencia de una participación gravitante en la pirámide empresarial se traduce en un reto estructural de promoción de nuevas empresas con capacidad de acumulación, inversión y expansión del empleo permanente³.

1.5. En cuanto a los resultados fiscales, se observan, a partir del 2000, sucesivos déficit en el balance global, reduciéndose substancialmente en el año 2005, registrándose ese año el menor déficit (-2.1 % del PIB) del periodo 2000-2005 (Cuadro 1). El manejo de la política fiscal seguirá siendo una preocupación para el actual gobierno.

Cuadro 1
SUPERÁVIT O DÉFICIT DEL GOBIERNO GENERAL
(En millones de Bolivianos)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
DÉFICIT GLOBAL	-2.048,5	-3.901,5	-5.043,8	-4.779,3	-3.947,5	-1.604,7
% del PIB	-3,9	-7,3	-8,9	-7,7	-5,7	-2,1

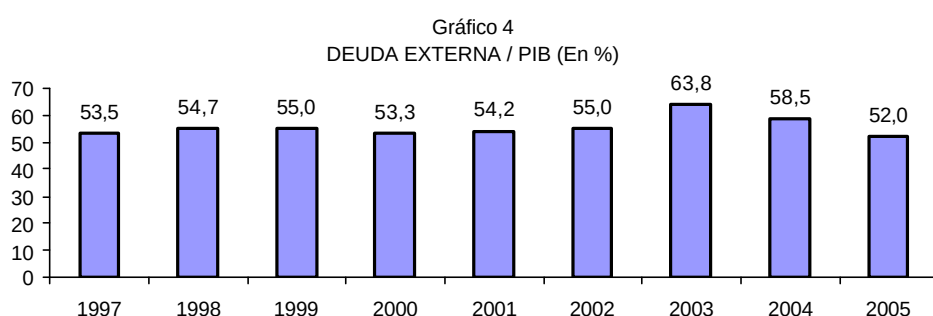
Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

¹ Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE), "Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza. Informe de Avance y Perspectivas", 2003.

² Al referirse a la cultura empresarial menciona tres características: i) la informalidad de la economía, ii) la corrupción en las relaciones con la empresa y iii) la escasa iniciativa privada formal. Sergi Barbens, "Bolivia sin empresa: un país roto" (2003), p. 19

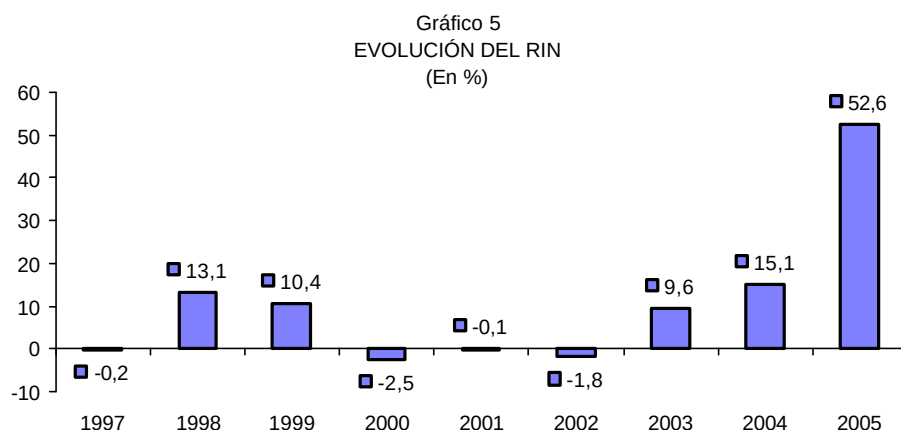
³ UDAPE, 2003.

1.6. Un contraste a la buena performance macroeconómica constituye la evolución de la deuda externa y, en menor medida, la de las reservas internacionales netas (RIN). A pesar de la condonación de parte de la deuda boliviana, por considerarse un país altamente endeudado, la deuda externa aún se sitúa por encima del 50% del PIB. En el 2003 dicha deuda supera el 60% del PIB llegando en el 2005 a 52% del PIB (Gráfico 4). Bolivia ha sido favorecido por las iniciativas de alivio de la deuda para países altamente endeudados (HIPC I y II); además ha sido beneficiado por: i) “más allá del HIPC” (negociaciones bilaterales con países) y la reciente iniciativa de Alivio de Deuda Multilateral. El Fondo Monetario condonó a Bolivia US\$ 232,5 millones, en enero de 2006, y el Banco Mundial anunció la condonación de la deuda concesional (IDA) con saldos a fines del 2003. En la última reunión de gobernadores del BID de 2006 se decidió continuar considerando la participación del Banco en la iniciativa de alivio de deuda multilateral (MDRI, en inglés).



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

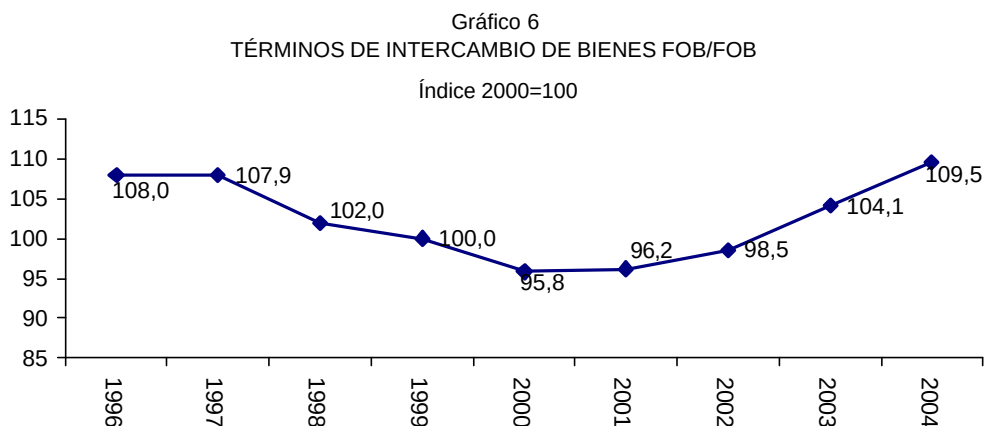
1.7. En relación a las RIN, se observa un fuerte incremento, sobre todo en el 2005, donde crece un 52,6% con relación al año anterior. Este salto es significativo teniendo presentes los años anteriores, 2003 y 2004; el incremento de las reservas en esos años mencionados ha sido solo de 9,6% y 15,1% respectivamente (Gráfico 5).



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

1.8. A partir de 1997 los términos de intercambio experimentan una caída sostenida hasta el 2002. En el 2001 la relación de intercambio mejora en forma continua hasta el 2004 como consecuencia del incremento de precios de los productos de exportación

(Gráfico 6). Esta tendencia siguió en el 2005, según el Banco Central de Bolivia, con datos estimados, la variación positiva de los términos de intercambio fue del 4,1% frente al 4,2% del 2004 (dato preliminar⁴).



Fuente: CEPAL., Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2005.

1.9. En cuanto a la apertura comercial, Bolivia a partir de 1985 experimentó un proceso de apertura externa en contraste con la economía altamente protegida de años anteriores. En ese sentido, en la actualidad puede considerarse como una economía pequeña y con un grado importante de apertura al exterior, siendo, sin embargo, muy vulnerable a los shocks externos, no precisamente como consecuencia de la apertura sino por la poca diversificación productiva y la baja competitividad de su economía. Cabe también considerar que la economía boliviana siempre fue pequeña y especializada en la producción de bienes primarios (de muy bajo valor agregado) y con una alta concentración de la actividad económica en las ciudades más importantes (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz), situación que persiste hasta el presente.

1.10. Además de su vulnerabilidad externa, la economía boliviana se caracteriza internamente por ser una economía frágil y con inestabilidad política y social: i) el país tiene un alto grado de informalidad, resultado de los elevados costos y escasos beneficios de la formalidad, situación que se estudiará en los próximos capítulos y ii) los gobiernos carecen de reglas de juego estables y están sujetos a presiones políticas y sociales que dificultan la gobernabilidad. Además, su actividad económica es de un ámbito eminentemente local (departamental) debido, entre otras cosas, a la deficiente infraestructura de transporte. Esta situación se agudiza en el caso de las MPYMES. De esta forma, las características anteriores, unidas al reducido volumen de producción de las empresas, llevan a Bolivia a ser una economía poco competitiva⁵.

⁴ UDAPE, "Informe Económico y Social 2005 y Perspectivas 2006", Pág. 9, Cuadro 7.

⁵ "Construyendo el Desarrollo a través de las PyMES, el caso Boliviano. Velazco Recling" (2003).

1.11. Otro factor que afecta a la baja competitividad del país, y que está muy asociado a la poca diversificación de su comercio exterior, es el continuo deterioro en sus términos de intercambio, que si bien se han recuperado entre el periodo 2003-2005 siguen teniendo un impacto global negativo. Por otro lado, la devaluación, desde el proceso de estabilización y ajuste, que cumplía un papel crucial como variable de mejora de la competitividad, pasó a desempeñar un rol de “ancla de expectativas”, que se refleja en la consistente disminución del ritmo inflacionario. De esta forma, el impacto en la actividad exportadora es pequeño en la medida que mantiene un continuo déficit en la balanza comercial. A lo anterior se suman otros eventos externos que han impactado negativamente su desempeño económico, tales como la devaluación brasileña, la desaceleración internacional, el fin del contrato de venta de gas con Argentina y la culminación del gasoducto brasileño⁶. Sin embargo la Ley de Promoción Comercial Andina (ATP), parte de ATPDEA, ha significado un aumento substancial de la exportación de este país a los Estados Unidos como textiles bolivianos, puertas de madera, accesorios de cuero, óxidos bóricos, joyas y partes. Entre enero a agosto 2005 se incrementaron las exportaciones bolivianas hacia Estados Unidos en un 7% con relación al año anterior, alcanzando un valor de US\$ 332 millones⁷.

2. Sector Informal, Baja Productividad y Pobreza

2.1. Aunque la estabilidad macroeconómica y el repunte del crecimiento económico han sido logros muy importantes en el último quinquenio, la baja competitividad, la poca diversificación, la debilidad institucional, la inestabilidad política y social y la vulnerabilidad a los cambios externos siguen impidiendo a Bolivia lograr disminuir los niveles de pobreza. La incidencia de la pobreza en Bolivia sigue siendo elevada y en casi diez años no se ha modificado mucho. Como se puede observar (Gráfico 7), el crecimiento del PIB per cápita es insuficiente para causar un gran impacto en la reducción de esta variable. Se estima (2005) un 62% de la población que vive en estado de pobreza (5,7 millones de personas). La pobreza en el área rural (78%), en el 2002⁸, es mayor que en el área urbana (54%). La incidencia de la pobreza absoluta⁹, sin embargo, es mayor en el área urbana, 3,1 millones de personas con respecto al área rural, 2,7 millones.

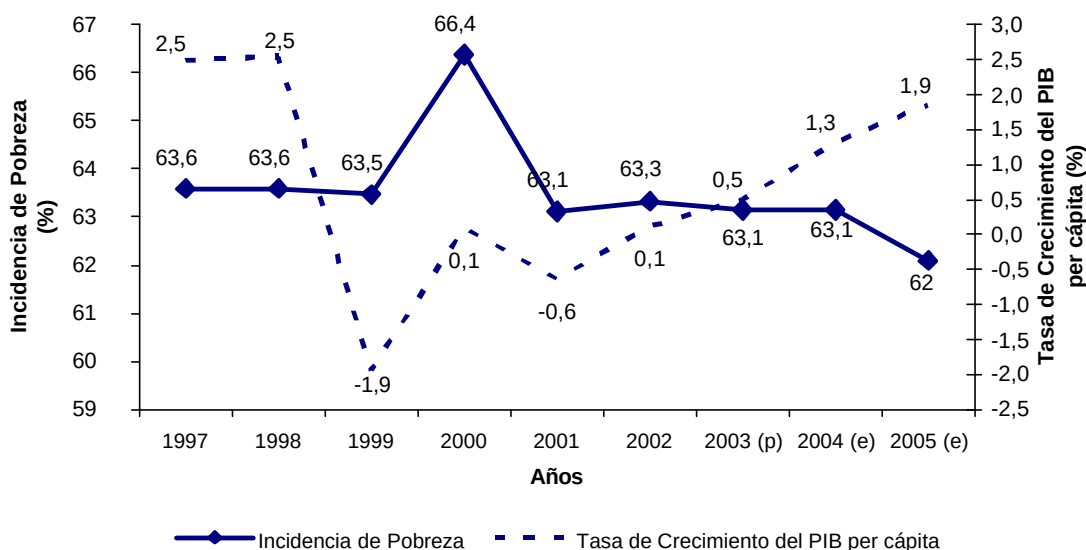
⁶ “Construyendo el Desarrollo a través de las PYMEs, el caso Boliviano. Velazco Recling” (2003).

⁷ Ministerio de Desarrollo Económico. “Evaluación de las Exportaciones hacia los Estados Unidos”, Enero – Agosto 2005, Viceministerio de Industria, Comercio y Exportaciones.

⁸ Según UDAPE, la clasificación de pobreza por áreas y niveles (pobreza extrema y pobreza extrema) está disponible solo hasta el año 2002.

⁹ Según la definición por método de ingreso o línea de pobreza de la UDAPE una persona pobre en el sector urbano es la que tiene un ingreso menor a Bs. 338 (corresponde al costo de una canasta básica alimentaria y no alimentaria) y en el área rural Bs. 276.

Gráfico 7
INCIDENCIA DE POBREZA Y CRECIMIENTO DEL PIB



Nota:
(p) preliminar.
(e) estimado por UDAPE.
Fuente: UDAPE e INE.

2.2. Las estimaciones más recientes sobre el desempleo fueron realizadas por la UDAPE y corresponden únicamente al área urbana. El desempleo abierto para el 2005 alcanzó a 8,3%, menor que las tasas de años anteriores, de 8,7% (2002-2004). El Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) estimó una reducción de la tasa de desempleo abierto entre 2003 y 2005; la tasa de desempleo estimada para el año 2005 fue de 10,7%.¹⁰

2.3. Los datos disponibles sobre el empleo informal son del año 2003. Los trabajadores del sector informal (Gráfico 8) tienen una importante presencia en actividades de comercio (87%), agropecuaria (83%) y transporte (71%). Se observa además que el porcentaje de informalidad entre 1999 y 2003 se ha reducido en los últimos años en varios de los sectores (agropecuaria, extractivas, industria, electricidad, gas, agua y financiera)¹¹.

2.4. En el sector informal las jornadas laborales son más flexibles, de manera que en promedio los trabajadores de este sector trabajan menos horas a la semana que los del sector formal. Se ha mencionado que este aspecto podría determinar que los trabajadores prefieran trabajar por cuenta propia, aun en el sector informal, de manera que no se descarta la posibilidad de que sea una decisión voluntaria permanecer en este sector. Los promedios de ingresos laborales entre los trabajadores del sector formal e informal presentan marcadas diferencias. En el año

¹⁰ La Población Económicamente Activa (15 a 64 años) para el 2005 fue de 5,4 millones, sobre una población de 9,4 millones de habitantes (población urbana 6,0 millones, población rural 3,4 millones).

¹¹ INE – Encuesta de Hogares; 2003

2003 los informales ganaron en promedio cerca de la mitad de lo que reportan los ocupados en el sector formal, Bs. 370.3 vs. Bs. 797.7, respectivamente. Las diferencias salariales han mantenido una elevada desigualdad en la distribución del ingreso, además constituyen una de las fuentes económicas de los conflictos sociales y la diferenciación entre ricos y pobres (Cuadro 2).

Cuadro 2
POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SECTOR DEL MERCADO DE TRABAJO
(Horas / semana e ingreso constante en Bs. de 1990)

Indicadores	1999	2000	2001	2002	2003 (p)
Población Ocupada Formal					
Horas promedio trabajadas semana	46,02	48,32	46,83	48,34	48,67
Ingreso laboral	826,54	813,97	773,16	802,38	797,66
Población Ocupada Informal					
Horas promedio trabajadas semana	46,12	46,58	39,94	45,8	44,14
Ingreso laboral	410,51	354,92	315,84	379,65	370,32
Semiempresarial					
Horas promedio trabajadas	50,82	47,99	47,15	50,38	51,22
Ingresos laborales	544,09	462,31	441,33	481,84	441,02
Familiar					
Horas promedio trabajadas	44,61	46,21	37,79	44,07	41,58
Ingresos laborales	367,56	326,98	278,35	341,00	336,44

(p) preliminar.

Fuente: INE - Encuesta de Hogares.

2.5. Si se analiza el aporte de todos los sectores a la generación del PIB y empleo por tamaño de empresas¹², se observa que las empresas de mayor escala (con más de 50 trabajadores) contribuyen 65% del valor final del producto, aunque solamente generan 8,7% del empleo nacional. En el otro extremo se encuentran las micro y pequeñas empresas (con menos de 9 trabajadores), que proveen 25,5% del PIB y generan el 83,1% del empleo nacional (Cuadro 3)¹³. Esta polarización constituye un significativo obstáculo al crecimiento con distribución.

2.6. Las brechas de productividad entre establecimientos de diferente escala explican en gran medida el bajo impacto del crecimiento sobre el bienestar de los pobres. Las empresas grandes, en promedio, tienen una productividad laboral 24 veces mayor que los establecimientos micros y pequeños (Cuadro 3), debido a la mayor dotación de capital humano calificado, mayor capacidad de adopción tecnológica y mayores oportunidades de acceso a mercados externos.

¹² UDAPE, "Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza. Informe de Avance y Perspectiva", 2003

¹³ La desagregación del empleo y producción por tipo de empresa más recientes mencionados por UDAPE "Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza. Informe de Avanza y Perspectiva", 2003, corresponde a datos del 1999, no pudiéndose encontrar datos más recientes para las categorías mencionadas.

Cuadro 3
ESTRUCTURA DEL PRODUCTO Y DEL EMPLEO
Según tamaño de establecimiento, 1999

Cantidad de trabajadores por firma	PIB (Mill US\$)	Contribución %	Empleo (Miles)	Contribución	Productividad Laboral Media (En Bs)	Trabajadores Calificados % (*)
1 a 9	2085	25,5	2984	83,1	699	23,1
10 a 19	224	2,7	170	4,7	1313	64,2
20 a 49	274	3,4	123	3,4	2228	66
50 y más	5338	65,3	312	8,7	17084	80
Diferencia por ajuste	249	3				
Total	8170	100	3589	100	2276	31,7

Nota:(*) Trabajadores con 10 o más años de educación

Fuente: Ministerio de Trabajo y Microempresa, 2001. UDAPE 2002

2.7. Son pocas las empresas capaces de generar un desarrollo sostenible de cadenas productivas, empleos y crecimiento económico. En la mayoría de los sectores predominan pequeñas y microempresas, muchas veces informales, que tienen pocas posibilidades de mejorar su eficiencia productiva y de acceder al crédito y a la tecnología. Las ventajas de la producción nacional son limitadas, al basarse en el uso de la mano de obra no calificada, la tierra y en materias primas baratas. Existe poca coordinación en el sector privado y de éste con el sector público. Por otro lado, existen pocas políticas sectoriales para las empresas. Las estructuras de apoyo para promover las exportaciones y la Inversión Extranjera Directa (IED) son débiles y las empresas se ven afectadas por elevados costos operacionales y de trámites, incluyendo los altos costos de transporte, la poca infraestructura, el bajo acceso al crédito, la competencia de la economía informal y las restricciones legales. Los costos laborales disminuyeron como consecuencia del Decreto Supremo 21060 de 1985 que significó una reducción de los costos no salariales, al flexibilizar el mercado laboral, permitiendo el libre despido. Sin embargo esta flexibilización se eliminó recientemente en mayo de 2006, por el Decreto Supremo 28699 que abroga el Artículo 55.

3. Visión Económica del Nuevo Gobierno

3.1. Como parte del Programa del nuevo Gobierno¹⁴ se plantean la recuperación e industrialización de los recursos naturales renovables y no renovables, la defensa de una explotación sostenible y sustentable y aseguramiento de que los beneficios de dicha explotación puedan llegar directamente a la población. Existen, según el gobierno, dos características gravitantes de la dinámica productiva: i) una economía dual y ii) una economía de enclave. La primera se caracteriza por la fragmentación del aparato productivo en dos partes, un segmento moderno y un segmento tradicional.

3.2. En el segmento moderno están las empresas transnacionales y las empresas nacionales grandes, caracterizándose además por la presencia de nuevas tecnologías, un alto nivel de productividad, eficiencia administrativa y gerencial, son generalmente intensivas en capital y ahorradoras de fuerza de trabajo. La producción está destinada fundamentalmente al mercado externo, destacándose sectores como hidrocarburos, minería, soja y derivados y productos forestales; en el sector servicios

¹⁴ MAS – IPSP, “Programa de Gobierno 2002-2006: Bolivia, Digna, Soberana y Productiva para Vivir Bien”.

las telecomunicaciones, energía eléctrica y transporte ferroviario. El segmento moderno se enmarca dentro del neoliberalismo y la globalización ya que está enfocado en la producción y exportación de materias primas y se apropia y dispone del excedente económico. En este segmento, además, se profundiza una economía de enclave, ahora, especialmente por la importancia que toman los hidrocarburos. Esta economía de enclave es entendida como la presencia de infraestructura y dinámica económica que conectará los puntos de producción con los de exportación, pozos petroleros y gasoductos a los mercados de exportación, quedando las regiones y otras actividades sin absorber los beneficios de esta dinámica.

- 3.3. El segmento tradicional, está compuesto fundamentalmente por las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales urbanas y pequeños productores, campesinos y comunidades rurales. Este sector, que históricamente estuvo excluido de las políticas públicas, se caracteriza por una acentuada obsolescencia del aparato productivo, la tecnología data de fines del siglo XIX o inicios del XX y una productividad baja. Son empresas fundamentalmente familiares, con escasa administración y gerenciamiento empresarial. Su producción está orientada al mercado interno, fundamentalmente local, con rentabilidades bajas debido a los bajos precios que ofertan sus productos, a su vez, por su baja calidad. De esta forma resalta la baja capacidad de este segmento de generar beneficios que le posibilite reinvertir y crecer, a pesar de que genera la mayor parte del empleo en el país.
- 3.4. Para revertir esta situación se plantea la construcción de una nueva matriz productiva. Existe la necesidad de conformación de Estado solidario y productivo que permita la convivencia de la empresa nacional y extranjera en torno a la materialización de los objetivos del nuevo patrón de desarrollo. Esto deberá permitir la construcción de una economía solidaria, complementaria y comunitaria. Será necesaria también la descentralización del Estado boliviano, con una visión solidaria en los ámbitos político, administrativo, fiscal y económico en el contexto de una estrategia económica y social, nacional y regional para solucionar los problemas estructurales del país. El proceso de descentralización debe asumir la responsabilidad de reducir las asimetrías regionales y eliminar la exclusión económica, política, social y cultural. Así también deberá asegurar la satisfacción de las necesidades básicas de la población en cuanto acceso a salud, educación, vivienda y saneamiento básico.
- 3.5. Bolivia está caracterizada por una heterogeneidad estructural. La misma dificulta la creación de políticas uniformes para todas las unidades económicas. Por ello surge la necesidad de desarrollar políticas diferenciadas para cada sector. Con ello se pretende crear las condiciones necesarias para que tanto las empresas nacionales grandes como las MPYMES reestructuren su aparato productivo y solucionen sus problemas actuales, como el acceso al financiamiento y tecnología.
- 3.6. La visión económica del nuevo gobierno ubica a las MPYMES y pequeños productores rurales en el núcleo central de la diversificación de la producción, la creación del empleo y la generación de beneficios. Por ello, apoyará el desarrollo de estas unidades de producción recogiendo demandas y exigiendo compromisos, a través de metas en cuanto a producción, empleo y redistribución del ingreso. Como

parte fundamental del programa, se establecerá un mecanismo de premios para la generación de empleos.

3.7. El marco institucional apto para dicho programa abarca la creación de:

- a) Un banco de tecnología para el desarrollo y la reestructuración productiva. El mismo deberá facilitar el acceso a la tecnología y la maquinaria y equipo. Serán también sus funciones el apoyar el desarrollo de la ciencia y tecnología, la adaptación de la tecnología extranjera a las empresas nacionales, impulsar activamente la educación con base en la ciencia y la tecnología, articulando la producción con la educación y la universidad con las empresas.
- b) Un banco de fomento para el desarrollo a fin de propiciar el acceso de productores urbanos y rurales al financiamiento de su capital operativo y para la compra de materias primas y bienes intermedios necesarios para su producción.

3.8. En relación al banco de fomento para el desarrollo, si bien esta iniciativa tiene buenas intenciones, podría presentar dos riesgos potenciales. El primero consiste en la posible desnaturalización del concepto de banco al destinar créditos para subsistencia y entregar préstamos con intereses subsidiados que podrían generar distorsiones. La segunda, la fuente de financiamiento será insuficiente para cumplir con el objetivo y podría duplicarse con iniciativas ya existentes de microfinanzas que operan con criterios financieros y no como programas sociales. A esto se debe sumar el hecho de que esta iniciativa se discute más dentro del marco ideológico que en el plano de la capacidad técnica real para lograr los objetivos propuestos.

3.9. El actual gobierno hereda un país con varias restricciones. A pesar de las reformas emprendidas (1985-2002) y la recuperación económica experimentada en los últimos años, los indicadores de desarrollo humano (IDH), de competitividad y de transparencia siguen mostrando a Bolivia como un país con bajo desarrollo humano, escasa competitividad y alta corrupción. En el IDH 2005 Bolivia está ubicado en el número 113 (de 177 países); en el año 2000 estaba en el puesto 114 (de 174 países). Por otra parte, según el Índice de Competitividad Global (ICG) del 2002, Bolivia está en la posición 71 (de 80 países), mientras que en el 2005 se ubica en el puesto 101 (de 117 países). En relación al Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) de Transparencia Internacional, Bolivia está en el rango 89 (de 102 países) para el año 2002 y en el 122 (de 146 países) en el 2004. Estos tres índices confirman que el país tiene los indicadores más bajos de desarrollo humano y de competitividad y altos niveles de corrupción.

3.10. La estrategia de país del Banco Interamericano de Desarrollo para el 2004-2007 define los siguientes objetivos para Bolivia:

- a) Reestablecer condiciones económicas para la gobernabilidad y la estabilidad macroeconómica.
- b) Recuperar el crecimiento económico y apoyar el desarrollo productivo sostenible.
- c) Desarrollar un piso mínimo de servicios básicos para la población.

3.11. Si bien estos objetivos son posibles, es necesario adaptarlos dentro de la nueva visión del actual gobierno. El reto para la nueva administración boliviana no será fácil: la institucionalización del Estado y lograr un alto grado de gobernabilidad¹⁵. En primer lugar, este desafío depende del Congreso. En la Cámara de Senadores el Movimiento al Socialismo (MAS) no obtuvo la mayoría simple, como en la Cámara Baja. La gran legitimidad de las elecciones pasadas, a nivel nacional como departamental, pondría en tensión la gobernabilidad ya que dependerá de las relaciones que se establezcan a niveles nacional y regional, tanto en las distribuciones de competencias y de recursos. Al mismo tiempo, los movimientos sociales, urbanos y rurales están adquiriendo un gran peso político, que puede poner en riesgo la estabilidad económica.

3.12. A pesar de contar con el apoyo social plasmado en las elecciones y al momento económico favorable que podría facilitar la gobernabilidad, en el corto plazo¹⁶ existen factores potenciales de conflictos y amenazas. Los riesgos potenciales más preocupantes son:

- a) Enfrentamiento del gobierno nacional con los gobiernos locales, derivados de los problemas regionales. Es importante recordar que seis de las prefecturas más importantes son de la oposición.
- b) Falta de institucionalidad en los niveles locales.
- c) Escasa experiencia del MAS en el manejo del sector público.
- d) Presiones de grupos de poder asociados con la explotación de recursos naturales.
- e) Disgregación de las intervenciones de la cooperación internacional provocada por la falta de un Plan de Desarrollo desde el 2002.

3.13. De administrarse exitosamente los riesgos señalados, es de esperar que las bondades del crecimiento económico y la estabilidad se mantengan y se acrecienten. El desafío es lograr que los beneficios puedan alcanzar a las MPYMES para vencer la informalidad. El otro gran desafío para el gobierno es revertir la escasa capacidad tecnológica, la poca integración a la economía nacional y la posible inestabilidad política y social.

II. SITUACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE LAS MPYMES EN LA ECONOMÍA

En esta sección se analiza la estructura empresarial boliviana para conocer la importancia que tiene el segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas, con énfasis en la generación de puestos de trabajo, de ingresos y la contribución de ese sector a la exportación.

1. Clasificación y Número de MPYMES

1.1 No existe en el país un consenso sobre el número de empresas y tampoco sobre la clasificación de las mismas en micro, pequeña, mediana y gran empresa. Las divergencias son innumerables y cada institución pública o privada de apoyo utiliza una

¹⁵ Chávez, Gonzalo. "Bolivia: Perspectivas económicas y políticas después de la victoria del Movimiento al Socialismo", 2006.

¹⁶ *Ibidem*.

clasificación en vista a sus objetivos específicos. Así por ejemplo dos organismos oficiales del gobierno boliviano clasifican las empresas con criterio distinto en relación a cantidad de trabajadores. Mientras para la UDAPE una microempresa es aquella que tiene entre 1 a 4 empleados, la pequeña entre 11 a 30 y la mediana hasta 100, para el Viceministerio del Micro y Pequeño Productor una micro es la que tiene entre 1 a 10 empleados, una pequeña entre 5 a 19 y la mediana hasta 49.

- 1.2 El Viceministerio de Micro Empresas, del Ministerio de Trabajo, en el año 2001, buscando lograr una clasificación única, presentó una propuesta para la estratificación empresarial, con tres criterios: i) personal ocupado, ii) ventas anuales (en US\$) y iii) activos (en US\$). Se oficializó la categorización de micro y pequeña empresa, de acuerdo a los siguientes parámetros (Cuadro 4). Sin embargo hasta el 2006, según la opinión de varios referentes, esta clasificación no tuvo la aceptación esperada.

Cuadro 4
CATEGORIZACIÓN DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Criterios	Microempresas	Pequeñas empresas
Número de trabajadores	1 a 10	11 a 20
Ventas anuales (*)	Igual o menor a 1.350	Igual o menor a 4.500
Activos Productivos (*)	Igual o menor a 350	De 351 a 1.800

Fuente: Viceministerio de Micro Empresas, del Ministerio de Trabajo, 2001.

(*) en salarios mínimos legales vigentes

- 1.3 No existen datos actualizados sobre la cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas. Existen algunas estimaciones (Zevallos, E. y Velazco, E., 2003):

“Larrazabal¹⁷ estima por un lado que en Bolivia existen 600 mil micro y pequeñas empresas donde trabajan 1,6 millones de personas. Así también señala la existencia de 285 mil establecimientos en las 34 ciudades más importantes de Bolivia (incluidas La Paz, Cochabamba y Santa Cruz), de las cuales el 98% tiene menos de 20 trabajadores y solo un 2% presenta 20 o más trabajadores. En esta misma línea, el Banco Mundial (2002) estima también que existirían como 730.000 unidades económicas en el país siendo las PYMES alrededor de 30.000”.

- 1.4A su vez, la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES)-Bolivia, basada en estimaciones del CEDLA, (2001), considera que existirían en Bolivia 501.567 unidades económicas, divididas en: i) Microempresa, 99,6%, ii) Pequeña Empresas 0,7% y iii) Gran Empresa, 0,05%. Por otro lado, el hoy eliminado Viceministerio de la Micro Empresa del Ministerio de Trabajo, en su Plan Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, estimó que aproximadamente 95% de las unidades empresariales tienen 10 empleados o menos, siendo así la cantidad de microempresas del orden de 600.000 unidades.

¹⁷ Larrazabal, Hernando, 1997, “La microempresa ante los desafíos del desarrollo: Encuentro nacional microempresa versus pobreza, ¿un desafío posible?” (manuscrito), CEDLA, La Paz.

1.5 Dejando de lado la microempresa, se estima que el universo de PYME en Bolivia es muy pequeño. El mismo está probablemente entre 1.000 y 6.000 unidades económicas (eventualmente hasta 30 mil según el Banco Mundial, 2002). Esto implicaría que el impacto de políticas de fomento focalizadas sobre tales segmentos tendría un efecto limitado a un 6% del PIB¹⁸.

1.6 Sin embargo, al calcular el impacto de las políticas se podría pensar en otras virtudes del sector de la PYME, más que su reducido aporte al PIB y al empleo, entre ellas: i) su importancia estratégica por la generación de empleo de mayor calidad, considerando que las PYMES duplican la productividad de las micro; ii) su capacidad de innovación; iii) su capacidad de encadenamiento con pequeños productores y microempresas; y iv) están en los sectores no tradicionales de la economía con mayor potencial de crecimiento.

2. Ocupación de la Mano de Obra

2.1 Según datos del Servicio de Asistencia Técnica¹⁹ (SAT) sobre variables relativas a los establecimientos inscritos durante el período 2002-2005²⁰ las MYPES generan un gran impulso laboral, por ser un sector intensivo en el uso de la mano de obra. La mayor parte de las empresas registradas en el SAT son emprendimientos pequeños que cuentan con escaso capital para su funcionamiento. De hecho 38% de las empresas son de un solo trabajador, 28 puntos porcentuales por encima de aquellas que cuentan con 6 o más empleados (Cuadro 5).

Cuadro 5
CANTIDAD DE EMPRESAS SEGÚN NÚMERO DE EMPLEADOS
2002-2005

Número de empleados	Número de empresas	Porcentaje
1	13.776	38,0
2	8.840	24,4
3	4.758	13,1
4	2.481	6,8
5	2.684	7,4
6	3.713	10,0
Total	36.252	100,0

Fuente: Registro de SAT.

2.2 Los datos del SAT por otro lado muestran que el sector de industria captura una mayor proporción de empleados (57%), mientras que el sector servicios ocupa al 30% y el comercio al 13%. El empleo generado por el sector comercio cuenta con una mayor proporción de mujeres (60%), situación opuesta a la que presenta el sector de servicios, donde 66% de los ocupados son varones. Finalmente la industria tiene una distribución

¹⁸ Nisttahusz Antequera, "Competencia en el Mercado Interno: Fortalecimiento PYMES, Estado de Situación, Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad", 2002.

¹⁹ Es una institución pública dependiente del Ministerio de Desarrollo Económico. Su función es apoyar el desarrollo y fortalecimiento de la capacidad y competitividad empresarial de la MYPE. Para ello financia programas y proyectos de capacitación, asistencia técnica, asesoramiento gerencial, apoyo a la comercialización y otras actividades inherentes al desarrollo de las MYPES.

²⁰ La información se basa en empresas inscritas en el SAT entre los años 2002-2005. En ese periodo se registraron 36.252 establecimientos que ocupan alrededor de 102.348 empleados.

Cuadro 6
PORCENTAJE DE EMPLEADOS POR SEXO 2005

<i>Según sector</i>		
Sector	Mujeres	Hombres
Comercio	60,32	39,68
Industria	47,78	52,22
Servicios	33,79	66,21
Total	45,28	54,72

Fuente: Registro de SAT, 2005.

más equitativa en género ya que la proporción de empleados hombres y mujeres está en alrededor de 50% (Cuadro 6).

- 2.3 Por último, otra estadística interesante a mencionar es el Censo a Establecimientos Económicos de la Industria Manufacturera de la Ciudad de El Alto, realizada por la Cámara Departamental de Industrias de La Paz. En la misma se observa que para el 2003 la composición empresarial muestra una alta preeminencia de las microempresas, de 1 a 4 trabajadores, que a su vez, conjuntamente con las empresas pequeñas, ocupan la mayor parte de la mano de obra (Cuadro 7).

Cuadro 7
NÚMERO DE EMPRESAS INDUSTRIALES Y
PERSONAL OCUPADO, POR TAMAÑO

	Número	Personal ocupado	Operarios por Empresas
Micro	4.571	7.982	1-4
Pequeño	390	2.913	5-9
Mediano	50	1.452	20-49
Grande	34	4.612	50 y más
	5.045	16.959	

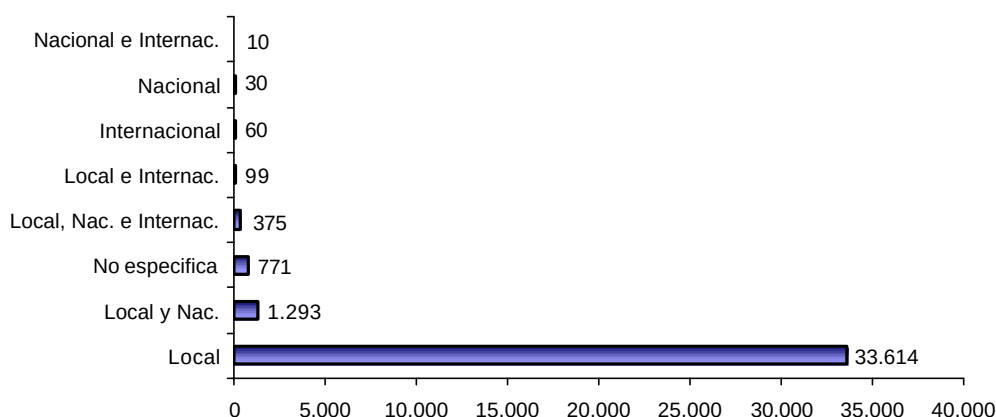
Fuente: Cámara Departamental de Industrias de La Paz, 2003.

- 2.4 En conclusión, el empleo está concentrado en las empresas de menor porte, sobre todo en las de 1 a 4 empleados, y las microempresas se concentran, según datos del SAT, en la rama de industria. Las microempresas tienen posibilidades reales de crecer y ser sostenibles, a pesar de que su fuerte aporte a la economía es la creación del empleo.

3. Generación de Bienes, Servicios e Ingresos

- 3.1. En cuanto a los mercados de destino, los datos del SAT muestran que de un total de 36.252 unidades de micros y pequeños emprendimientos (1 a 20 empleados), el 92,7% destinan su producción al mercado local, equivalente a 33.614 empresas. Las micros y pequeñas empresas que venden a los mercados local y nacional llegan a 1.293, representando el 3,6%; y aquellas que tienen como destino el mercado local y/o nacional y/o internacional, solamente alcanzan a 544 unidades, con una participación de 1,5% (Gráfico 8).

Gráfico 8
MERCADOS DE DESTINO DE LAS MYPES
Según la comercialización del producto principal



Fuente: Elaborado por UDAPE en base a datos del SAT, 2002-2005.

3.2. El valor de las ventas de las MPYMES según datos de Aguilar y Asociados representa el 19,4% del PIB en términos corrientes. Éstas se concentran sobre todo en el sector comercio (Cuadro 8).

Cuadro 8
VENTAS DE LAS MPYMES
(En miles Bs.)

	Ventas	Relación con el PIB
Manufactura	1.443.868	3,1
Servicio	2.518.997	5,4
Comercio	5.098.238	10,9
Total	9.061.103	19,4
PIB		46.604.631

Fuente: Aguilar y Asociados, 2002.

3.3. La encuesta realizada por Aguilar y Asociados muestra que los ingresos del trabajo están bastante deprimidos y confirman la precariedad de la condición laboral. La categoría de 20 empleados es donde el ingreso es mayor y representa 2,8 veces el salario mínimo, que en Bolivia continúa siendo bastante reducido (Cuadro 9).

Cuadro 9
INGRESOS DE EMPLEADOS
Por tamaño de empresa

	Ingreso Medio (Bs.)	Comparación con el Salario Básico
1 a 4	625	1,6
5 a 9	710	1,8
10 a 14	1.009	2,5
15 a 19	140	1,9
20	1.028	2,8

Fuente: Aguilar y Asociados, 2002.

3.4. En cuanto al ingreso de los propietarios, se puede observar que éste se concentra sobre todo en el rango de 1 a 5 salarios mínimos (Cuadro 10) y predominan los sectores comercio y servicios.

Cuadro 10
PROPIETARIOS POR RAMA DE ACTIVIDAD
Según tramo de remuneración mensual

Sueldo (Salario Mínimo)	MANUFACTURA	SERVICIOS	COMERCIO	TOTAL
Hasta 1	5.050	9.037	36.244	50.331
2	7.439	13.262	29.991	50.693
3	5.012	9.719	15.139	29.870
4	3.005	6.747	7.647	17.399
5	1.522	4.109	4.819	10.450
6	783	2.535	1.343	4.661
7	755	1.097	1.431	3.283
8	895	1.250	2.169	4.315
9	417	1.061	1.372	2.850
10	205	353	125	682
11	276	336	195	807
12	93	468	506	1.067
13	121	212	331	665
14	33	60	87	180
15	25	5	18	49
17	100	188	0	288
19	0	3	0	3
20	33	105	0	139
TOTAL	26.982	52.868	105.720	185.571

Nota: No incluye a trabajadores.

Fuente: Encuesta de actualización sobre la situación socioeconómica de la MYPE. Área urbana y periurbana. Octubre - Diciembre 2001.

4. Participación en la Exportación

4.1 De una muestra de 36.252 MPYMES solamente el 1,5% tiene como destino de sus productos el mercado internacional. El 92,7% de las mismas comercializan sus productos en el mercado local (Cuadro 11).

Cuadro 11
MYPES POR TIPO DE COMERCIALIZACIÓN DEL
PRODUCTO PRINCIPAL

Tipo de Comercialización	Número de MYPES	Porcentaje
Internacional	60	0,2
Local	33.614	92,7
Local e Internacional	99	0,3
Local y Nacional	1.293	3,6
Local, Nacional e Internacional	375	1,0
Nacional	30	0,1
Nacional e Internacional	10	0,0
No especifica	771	2,1
Total	36.252	100

Fuente: Registro de SAT, 2002 - 2005.

4.2 Esto coincide con un estudio realizado por el Banco Mundial²¹, donde se encuestó a empresas manufactureras bolivianas, las mismas operan en un mercado aún más estrecho que su propio mercado nacional ya que la mayor parte del comercio de dichas empresas se realiza principalmente dentro de su propio departamento. Si bien muchas empresas compran y venden bienes en otros mercados domésticos, el porcentaje efectivo de insumos y ventas locales que proviene del exterior de su propio mercado local resulta llamativamente pequeño. Sin embargo, no sorprende que las pequeñas empresas se encuentren particularmente confinadas a sus mercados locales y que en promedio comprende entre el 78 y el 95% de sus insumos de proveedores locales y vendan entre el 76 y el 87% de sus ventas locales dentro de su propio departamento. Las empresas intermedias adquieren entre 60 al 90% de sus insumos de proveedores locales y venden entre el 51 y el 74% de sus ventas locales dentro de su propio departamento. Finalmente, las grandes empresas se aprovisionan con insumos domésticos en un 54 a 85% y abastecen los mercados locales con un 49 a 67% de su producción. Esto demuestra un potencial de expansión de las MPYMES vinculadas a las grandes empresas y a través de estas lograr acceso a mercados externos.

4.3 Existe evidencia²² de que el reducido número de exportadores no se debe necesariamente a que los productos bolivianos no sean competitivos en los mercados externos. Hay unas cuantas firmas (20% del total) que informaron que sus productos se exportaban de manera informal. Casi el mismo número informó que no sabían si sus productos se exportaban ilegalmente. El resto respondió negativamente a esta interrogante. Las exportaciones informales prevalecen en los sectores textiles, cueros y metales comunes; entre el 40 al 55% de las empresas de estos sectores, informó que sus clientes exportan sus bienes de manera informal. Las exportaciones informales también son importantes para los productos químicos, caucho y plásticos y la industria del papel.

4.4 La cantidad aparentemente importante de exportaciones informales puede deberse a que no se recurre de manera extensa a los programas de promoción de las exportaciones, lo cual reduce el valor neto de la formalidad para el exportador. Varias firmas no conocían la existencia de los programas o no cumplían con los requisitos necesarios. Más aún, incluso en aquellas firmas aptas para acogerse a un programa disponible, las tasas de participación son bajas excepto en los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDEIM), el programa de “drawback”. El valor de este programa ampliamente difundido se contrarresta por la demora promedio de 116 días antes de poder recibir los respectivos beneficios.

4.5 Otra razón para sospechar que el costo de la exportación formal contribuye a aumentar la exportación informal es el hecho de que un mayor porcentaje de exportadores actuales (27%) declaró que sabían que sus clientes locales exportaban sus propios productos de manera informal, mientras que el 18% de los no exportadores dio también una respuesta afirmativa. Es decir, el número de exportadores es mucho menor, por lo que en términos del número de firmas, 31 de los exportadores actuales dijeron que sus clientes

²¹ Banco Mundial, 2001. “Bolivia: Restricciones y Oportunidades Macroeconómicas para un mayor crecimiento. Anexo 1”.

²² Ibídem.

exportaban informalmente, mientras que 101 empresas no exportadoras hicieron la misma afirmación.

4.6 La Ley de Promoción Comercial Andina (ATP) --como parte de la Ley de promoción comercial y erradicación de la droga en los Andes o ATPDEA—permite a Bolivia tener acceso a mercados de Estados Unidos para ciertos productos con aranceles cero. Según una evaluación parcial, a través de este programa se han creado noventa mil empleos fundamentalmente en el sector textil en las ciudades de El Alto y La Paz. El sector manufacturero que fundamentalmente ocupa mano de obra del sector informal puede expandirse mediante estos tratos preferenciales de ingresos a mercados más amplios.

4.7 Tanto el desempeño de las ventas al exterior como el número de clientes externos son dos indicadores del grado de consistencia de los mercados externos de las PYMES bolivianas. Así, a pesar de que existen cierta estabilidad en las ventas y una mejora en el número de clientes para un grupo importante de los empresarios entrevistados, se da un bajo desempeño de las PYMES exportadoras paceñas, ya que un 42% de las mismas redujeron sus ventas al exterior, 11 puntos por encima del promedio. Este dato contrasta con el buen desempeño de los empresarios de Cochabamba, casi 23 puntos por encima del promedio; esto también sucede al considerar el indicador de número de cliente, donde las empresas de Cochabamba muestran un desempeño superior al promedio. Por lo general se puede decir que las PYMES bolivianas no están integradas al mercado exterior de manera sostenida.

4.8 Entre los principales obstáculos para la exportación de las PYMES se puede señalar la carencia de información acerca de mercado para exportar. Otras limitaciones son la exigencias de calidad de los mercados de exportación y los costos financieros de exportar (cartas de crédito, *warrants*, etc.). Se incluyen también entre los obstáculos las barreras no arancelarias, la modalidad de pago de los clientes del exterior y la devolución tributaria (CEDEIM), entre otros. Estos factores mencionados generan cierto rezago competitivo por parte de las PYMES bolivianas.

4.9 Otra de las barreras a la exportación es que las exigencias del comercio en Bolivia siguen siendo superiores a las de otros países de la región y a las de la OCDE (Cuadro 12). En el mismo se observa que en Bolivia se necesitan 49 días para exportar, mientras que en la región solamente 37. Es interesante observar que también los días necesarios para importar son elevados, lo que podría contribuir tanto al contrabando, tan presente en la economía boliviana, como a incrementar los costos operativos de las empresas.

Cuadro 12
EXIGENCIAS PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (2005)

Indicador	Bolivia	Perú	Chile	Región	OCDE
Número de documentos para Exportar	9	8	6	7,5	5,3
Número de firmas para Exportar	15	10	7	8	3,2
Días para Exportar	43	24	23	30,3	12,6
Número de documentos para Importar	98	13	8	10,6	6,9
Número de firmas para Importar	16	13	8	11	3,3
Días para Importar	49	31	24	37	14

Fuente: Banco Mundial: www.bancomundial.org.

4.10 Todo lo anterior sugiere la necesidad, por un lado, de apuntalar a las firmas que actualmente exportan, y, por otro lado, de iniciar mejoras sustantivas en los productos y procesos de las actualmente no exportadoras. Las ventanas de exportación a través de ATPDEA pueden constituir incentivos para las MPYMES.

4.11 Otro desafío constituye vencer la informalidad. Esta restricción es un resultado de la baja competitividad, escasa mejora tecnológica y muy lento desarrollo de la capacidad tecnológica de la fuerza laboral. El desafío es, pues, romper la relación alta informalidad – baja competitividad. Esta última depende a su vez de que el gobierno boliviano encare una formación de sus recursos humanos, apoye el aumento de la competitividad (mejorar el ambiente de negocios, mejorar las políticas públicas y encarar una masiva calificación de sus fuerzas laborales) y trate, por una parte, de abrir nuevos mercados para la exportación y, por otra, conservar y fortalecer los mercados externos ya conquistados.

III. REGULACIÓN Y POLÍTICAS SOBRE LAS MPYMES

Se examina la vinculación de la MPYMES con las políticas públicas para vencer la alta informalidad, principalmente con el marco regulatorio que tiene fuertes incidencias sobre las unidades empresariales pequeñas como: el código civil, la política tributaria, el código laboral, la política crediticia y los programas específicos destinados al desarrollo de este sector.

1. Políticas de Apertura y Cierre de empresas

1.1 Un aspecto crucial en la formalización de las MPYMES es la apertura del negocio. Una fuente importante para apreciar la evolución de inscriptos es el padrón nacional de contribuyentes del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) del Ministerio de Hacienda (Cuadro 13). En el 2004 se produjo una depuración de los inscriptos. De 239.321 empresas, se observa que después de la depuración producida, el número real de inscriptos no pasaba el 40,6%, cifra menor a la registrada en el 2003. Hasta el 2006, las personas con el nuevo Número de Identificación Tributaria (NIT) alcanzan 229.626. Este número, sin embargo, no es comparable con años anteriores.

Cuadro 13
PADRÓN NACIONAL DE CONTRIBUYENTES INSCRITOS (2000-2006)

	Régimen General	Régimen Simplificado	Sistema Integración	Régimen Agropecuario	Total	Crecimiento %
2000	230.762	91.196	11.543	953	334.454	
2001	234.722	90.183	12.947	997	338.849	1,3%
2002	273.140	97.480	13.031	1.590	385.241	13,7%
2003	287.680	100.091	13.510	1.837	403.118	4,6%
2004 ¹	188.736	34.811	14.458	1.316	239.321	-40,6%
2005 ²	181.794	22.520	16.258	1.446	222.018	51,5%
2006 ³	188.179	23.403	16.527	1.517	229.626	3,4%

¹ En el mes de septiembre 2004, basado en el artículo 4 de la resolución de Directorio 10-0013-03, se procedió a la depuración masiva de contribuyentes.

² El crecimiento 2005 no es posible medirlo en relación a la gestión 2004 debido al cambio del RUC al NIT, por lo que el crecimiento es calculado en relación a los contribuyentes con NIT al 31 de enero de 2005, el mismo alcanzó a 146.580 contribuyentes.

³ Datos a febrero de 2006.

Fuente: Servicio de Impuestos Nacionales.

1.2 Por otra parte, al 31 de diciembre de 2005, el Registro de Comercio -administrado por FUNDEMPRESA- contaba con 19.778 empresas registradas con todos los requisitos que dispone la normativa vigente. Esta base empresarial ha evolucionado positivamente desde el año 2002, cuando se contaban solamente 9.940 empresas. El crecimiento real acumulado de registros experimentados entre 2002 y 2005 fue del 99%.

1.3 Generalmente las empresas buscan inscribirse sobre todo en el Ministerio de Hacienda porque existe una especie de temor al incumplimiento de ese requisito. Además, se tiene la percepción de que inscribiéndose en el mismo y de cierta forma pagando algún tipo de impuesto al fisco, se es formal. Las micro y pequeñas se acogen generalmente bajo la figura del Régimen Simplificado pues el impuesto que pagan es muy reducido. Bajo esta figura, sin embargo, se pueden mimetizar muchas empresas, sobre todo comerciales, con mayor capacidad tributaria.

1.4 Existe también la Tarjeta Empresarial. Esta figura utiliza aquellas empresas que desean proveer al Estado pero que no tienen la capacidad de formalizarse. En ese contexto, el número de tarjetas empresariales emitidas por FUNDEMPRESA en el 2003 fue de 575 tarjetas, en el 2004 de 1.036 tarjetas y en el 2005, 1.011 tarjetas. El crecimiento real de este servicio de Registro, en comparación de la gestión inicial, ha sido del 76%. Durante las tres gestiones el total de tarjetas emitidas ha sido de 2.622.

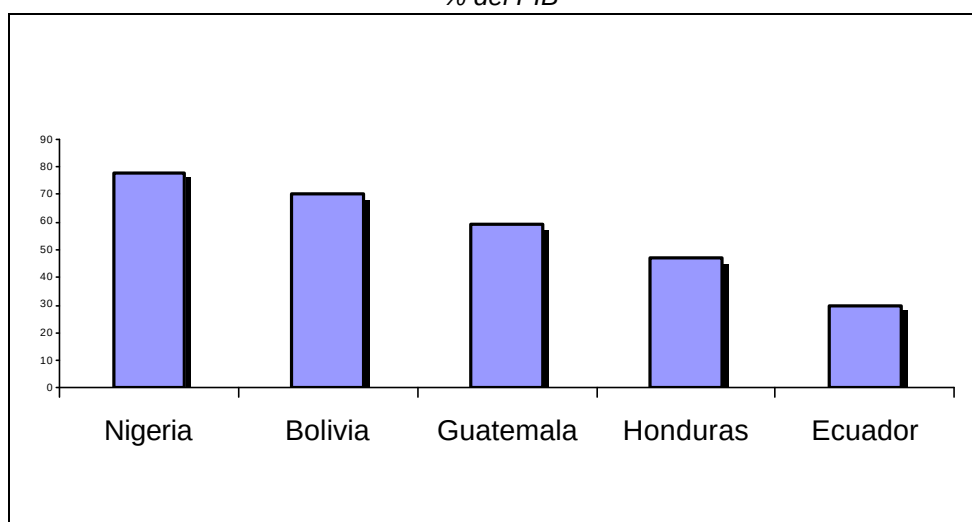
1.5 Considerando la estimación del número de empresas existentes en Bolivia y comparándolo con los datos de las dos instituciones, se puede concluir que existe un elevado número de las mismas en la informalidad. Así también la diferencia entre los registros es un indicador de que muchas empresas cumplen con un solo requisito de la ley dejando de cumplir otras, como el registro de comercio, inscripción patronal, etc.

1.6 Las empresas inscriptas al régimen simplificado tienen fuertes limitaciones para gozar de los beneficios de la formalidad. Por ejemplo, no pueden emitir facturas, lo que no les permite ser proveedoras de empresas formales que exigen este requisito. El aporte de este régimen al fisco es irrisorio. Así también las pocas empresas que tienen la tarjeta empresarial tienen el beneficio de ser proveedores del Estado pero no obtienen otras ventajas de la formalización, como el acceso al crédito.

2. Informalidad de las MPYMES

2.1 Como se mencionó anteriormente, los datos de los registros del número de empresas en las distintas instituciones como también las diferencias entre ellas, comparadas con la estimación del número total de empresas, son un indicador del alto grado de informalidad. Algunas estimaciones sobre la informalidad indican que en Bolivia la informalidad es una de las mayores del mundo (Gráfico 9).

Gráfico 9
PROPORCIÓN ESTIMADA DE LA ECONOMÍA INFORMAL
% del PIB



Fuente: Extraído de Bhatia, Anita. "Simplificación de Trámites", UPC, 2002.

2.2 Una de las principales características de las MYPES es la informalidad ya que en la actualidad el 64% de la población urbana ocupada en Bolivia trabaja en dicho sector. Si bien es cierto que la obtención de la matrícula de comercio (gestación jurídica de la empresa) es el primer paso de la formalización, la UDAPE tomó como proxy para dimensionar la informalidad la obtención del RUC o NIT, y advierte que de 36.000 empresas, el 82% de las registradas no cuentan con este requisito, lo cual da una aproximación al grado de la informalidad de las MYPES en Bolivia (Cuadro 14).

Cuadro 14
EMPRESAS REGISTRADAS EN EL SAT SEGÚN SECTOR, 2002-2005
Porcentaje

Sector	No tiene RUC o NIT	Tiene RUC o NIT
Comercio	79,5	20,5
Industria	86,1	13,9
Servicios	78,6	21,4
Total	82,4	17,6

Fuente: Registro de SAT.

2.3 La informalidad es mayor en el sector de industria (86%); siendo éste el sector con mayor valor agregado, genera una importante pérdida en la recaudación para el Estado. Los sectores de servicios y comercio presentan niveles de informalidad menores aunque aún elevados (Cuadro 15).

Cuadro 15
EMPRESAS REGISTRADAS EN EL SAT CON RUC SEGÚN SECTOR, 2002-2005
Porcentaje

ACTIVIDAD	No tiene RUC	Tiene RUC
Agricultura y Extractivas	87,6	12,4
Comercio al por Menor	82,6	17,4
Construcción	76,9	23,1
Industria	85,8	14,2
No Especificada	81,8	18,2
Otros Servicios	95,2	4,8
Producción y Distribución	70,4	29,6
Servicios Sociales	62,7	37,3
Servicios a las Empresas	63,4	36,6
Servicios de Hoteles	78,3	21,7
Transportes y Telecomunicaciones	45,7	54,3
Ventas y Comercialización	77,6	22,4
TOTAL	82,4	17,6

Fuente: Registro del SAT.

2.4 Los servicios sociales, servicios a las empresas y transportes y telecomunicaciones son las actividades que tienen menores niveles de informalidad. En el sector de transportes y telecomunicaciones menos de la mitad de los establecimientos es considerado informal, lo cual contrasta con la información nacional y la que se presenta en los demás sectores. Las actividades de agricultura, industria y otros servicios tienen niveles de informalidad mayor y por encima del promedio.

2.5 En una encuesta de Aguilar y Asociados (2002) se demuestra que de los establecimientos MYPES encuestados, el 46% no cuenta con Licencia Municipal de Funcionamiento y el 53% no cuenta con el Registro Único de Contribuyentes. Estos datos indican claramente la baja importancia que da este sector empresarial a la formalidad, ya que este factor es insuficiente como fuente de sostenimiento en el mercado.

2.6 Todos los datos mencionados llevan a concluir que el peso de la informalidad es aún elevado y las causas de este fenómeno son múltiples. La mayoría de las MYPES no

vislumbra aún beneficios claros relacionados a la formalidad y sin embargo le afecta el costo de la formalidad.

3. Política Tributaria

3.1. El sistema tributario boliviano está compuesto por pocos impuestos y prácticamente basados en aquellos que gravan el consumo. Los ingresos tributarios están compuestos por los impuestos internos y las recaudaciones por aranceles aduaneros, que constituyen los principales ingresos corrientes con que cuenta el fisco²³. Entre los impuestos que se tienen en el país, se destacan²⁴:

- a. Impuesto al Valor Agregado (IVA): 13% sobre el total de las ventas. La tasa es aplicada sobre el precio de venta incluyendo el impuesto, por lo tanto la tasa efectiva es de 14,94%. Grava todas las ventas de bienes muebles, servicios en general, importaciones definitivas, alquiler y subalquiler de bienes muebles e inmuebles, arrendamiento financiero (*leasing*) con bienes muebles.
- b. Régimen Complementario al Impuesto al Valor Agregado (RC-IVA): los contribuyentes directos pagan el 13% sobre el monto total de ingresos percibidos, mientras que los contribuyentes en relación de dependencia pagan un 13% sobre el monto total de los ingresos menos las deducciones permitidas. Excluye aguinaldo y los beneficios sociales dispuestos por ley. Además a los contribuyentes en relación de dependencia se les permite una exención del equivalente al monto de dos salarios mínimos.
- c. Impuesto sobre las Utilidades de Empresas (IUE): 25% sobre la utilidad neta de las empresas. En el caso de profesionales liberales es del 25% sobre utilidades presuntas que se presume es del 50% de los ingresos. Incluye a empresas públicas y privadas (unipersonales), personas naturales que ejercen profesiones liberales u oficios en forma independiente. Excluye las depreciaciones, créditos incobrables, honorarios de directores y síndicos, gastos de movilidad, viáticos y gastos similares, los aguinaldos y otras gratificaciones al personal.
- d. Impuesto a las Transacciones (IT): 3% sobre el ingreso bruto. El impuesto sobre las utilidades de la empresa pagado anualmente es considerado pago a cuenta, hasta su agotamiento, a partir del cual debe pagarse IT. Los saldos del IUE no compensados en el periodo anual son consolidados a favor del fisco. Este impuesto pagan personas naturales y jurídicas, por empresas públicas o privadas que reciban pago por concepto de: comercio, servicios profesionales y empresariales, alquileres de bienes y servicios, y cualquiera otra actividad, lucrativa o no que suponga la transferencia de bienes muebles, inmuebles y derechos. Excluye el trabajo ejecutado en relación de dependencia, los servicios prestados por el Estado, los departamentos y las municipalidades (con excepción

²³ Cossio Muñoz, F. "El Sistema Tributario y sus implicaciones en la Reducción de la Pobreza". Instituto Internacional de Economía y Empresa, 2001.

²⁴ Ministerio de Hacienda. Impuestos Nacionales, "Cuadro General de Impuestos actualizado al 31/08/04", 2006.

de las empresas públicas), los intereses de depósitos en caja de ahorro, cuentas corrientes y a plazo fijo.

- e. Impuesto a los Consumos Específicos (ICE): la tasa varía en función al bien. Tienen tasas porcentuales los cigarrillos, tabacos, vehículos automotores, etc., y tasas específicas las bebidas alcohólicas.
- f. Gravamen Arancelario (GA): para importaciones con un arancel general de 10% y de 5% ó 0% para bienes de capital y productos sujetos a acuerdos comerciales.
- g. Impuesto a la Propiedad de Bienes Inmuebles y Vehículos Automotores (IPB): se aplica mediante bases y escalas impositivas que deben ser actualizadas por el Poder Ejecutivo.
- h. Impuesto Municipal a las Transferencias de Inmuebles y Vehículos Automotores: 3% del monto de la transferencia.

3.2. Regímenes Especiales:

- a. Régimen General: incluye todas las personas, empresas, sociedades que inician una actividad económica y/o se relacionan con algún impuesto. No afecta a contribuyentes que por su categoría específica pueden pertenecer a otro régimen.
- b. Régimen Tributario Simplificado (RTS): pago correspondiente al capital estimado con contribuyentes bimestrales fijo por categorías con respecto al capital, que varía entre 47 y 200 Bs. Impuesto a ser pagado por comerciantes minoristas, vianderos y artesanos, consolida en un pago tributario el IVA, RC-IVA, IUE y el IT. No corresponden a este régimen comerciante de bienes electrónicos o electrodomésticos, empresas con ventas anuales de Bs. 37.000 o ventas anuales de Bs. 136.000 pero que tengan un capital inferior a Bs. 12.001.
- c. Sistema Tributario Integrado (STI): las categorías a determinar el pago de los impuestos son: el tipo de vehículo, de servicio y el distrito donde se encuentren registrados. El rango del impuesto, según categoría, se encuentra entre 100 y 700 Bs. Las empresas del transporte urbano, interprovincial, interdepartamental e internacional están excluidas del STI estando sujetas al sistema tributario general. Impuesto a los propietarios hasta de dos vehículos de transporte urbano, interprovincial e interdepartamental. Consolida en un pago tributario bimestral: el IVA, RC-IVA, IUE y el IT.
- d. Régimen Agropecuario Unificado (RAU): es un régimen especial que fue creado para el pago anual de impuestos por actividades agrícolas y pecuarias, así como para actividades de avicultura, apicultura, floricultura, cunicultura y piscicultura.

3.3. En resumen, el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) efectúa el cobro y tiene la directa responsabilidad sobre la recaudación en efectivo y valores de mercado interno. La Aduana Nacional (AN) se encarga de la recaudación por concepto de impuestos por importación (IVA, ICE e IEHD), así como del Gravamen Aduanero.

Cabe destacar que en Bolivia el 99,87% de las recaudaciones bajo responsabilidad del SIN provienen del Régimen General compuesto por Grandes Contribuyentes (GRACOS) y otros contribuyentes de este régimen, mientras que las recaudaciones que provienen de los Regímenes Especiales Tributarios son de solamente el 0,13%, conformado por el Régimen Tributario Simplificado y el Sistema Tributario Integrado. La inequidad en el sistema tributario hace que el soporte del Estado recaiga sobre un número reducido de contribuyentes, como es el de los inscritos en el Régimen General, mientras que el aporte de los Regímenes Especiales es insignificante.

4. Política y Regulación Laboral²⁵

4.1. La Ley General del Trabajo (LGT) fue promulgada en 1942. La obsolescencia de la Ley ha requerido la inclusión de una serie de disposiciones complementarias que generaron confusión e incoherencia. Tres son los principales problemas que se encuentran presentes en el conjunto de normas que regulan al trabajo en Bolivia.

4.2. En primer lugar, la legislación comprende una gran cantidad de artículos de excepción. La LGT excluye a los trabajadores agrícolas y en las normativas posteriores incorpora progresivamente a trabajadores de industrias específicas y a ciertos oficios ligados al sector público que aparentemente estaban excluidos de la norma general. El segundo problema general de la LGT es que entrega al Estado un rol excesivamente amplio. La ley especifica en forma detallada un sinnúmero de aspectos relativos a los contratos que debieran ser dejados a las partes. Asimismo, el Estado interviene en las distintas etapas de negociación de conflictos y pasa a ser, en gran parte de los casos, el juez que resuelve. Por último, la legislación obliga a formas de pago que no son necesariamente las más convenientes para los trabajadores y crean incentivos para eludirlas, como cuando, por ejemplo, se explicitan en forma detallada las escalas de horas extras y bonos de producción. Asimismo, la legislación determina algunas contribuciones orientadas a financiar beneficios sociales que no tienen una clara contrapartida en beneficios sociales, como es el caso del aporte a la seguridad social, lo que las transforma en verdaderos impuestos a la contratación. Ello hace excesivamente onerosa la contratación de trabajadores para algunos sectores, especialmente de microempresas que terminan en el sector informal sin protección alguna y generando incentivos para el resto de las empresas a usar tecnologías ahorradoras de trabajo.

4.3. Duración y Tipo de Contratos

- a. En materia de contratos, la legislación en sus inicios tenía aspectos que le daban relativa flexibilidad. Así, la LGT contempla la posibilidad de que el contrato de trabajo sea individual o colectivo, escrito o verbal. Señala también que los contratos pueden celebrarse por tiempo indefinido, por un período de tiempo limitado o en función de la ejecución de obra.
- b. Sin embargo, como las disposiciones sobre el despido y asignaciones sociales son considerablemente más gravosas para los contratos por tiempo indefinido, ello permitía, sin mayor costo, que todos los contratos fueran hechos por plazo definido y

²⁵ Esta sección se basa en Ricardo Paredes, "Mercado y Legislación Laboral en Bolivia", UDAPE, 2002.

se renovarían sucesivamente. Por esta razón, la legislación fue progresivamente incorporando obstáculos para que los contratos se hicieran por tiempo indefinido.

- 4.4. Estabilidad Laboral: tiene fuerte incidencia sobre el costo laboral. Tres son las normas que afectan la estabilidad laboral según la LGT. En primer lugar, en el caso que un empleador decida despedir a un trabajador, se establecen causas graves imputables al trabajador que permiten el despido sin que corresponda el pago de algún tipo de prestación social. Las dos normas siguientes son aplicables en el caso que el despido no sea imputable al comportamiento del trabajador. Así, la ley establece el preaviso y la indemnización por tiempo servido. El segundo componente es el costo adicional al salario. El tercer factor, posiblemente más importante pero más difícil de cuantificar, es el costo en términos de la caída de la productividad del trabajo que se produce al tener los trabajadores un alto grado de inamovilidad.
- 4.5. La intervención estatal en el diseño de los contratos se da porque la legislación laboral norma excesivamente los convenios colectivos en muchos aspectos sobre los cuales debieran ser voluntariamente determinados por las partes.
- 4.6. Asistencia social e impuestos a la planilla: existe una serie de servicios sociales que en la mayoría de los países desarrollados son financiados por los propios usuarios a través de impuestos generales de la Nación. En el caso de Bolivia, la legislación laboral intenta sustituir parcialmente el financiamiento de la salud y de la vivienda por la vía de impuestos a la contratación y por medio de la obligación a las empresas a proveerlos directamente. Uno de los mayores problemas que ello genera es que el costo para las empresas depende, fundamentalmente, del número de trabajadores contratados, lo que incentiva la adopción de tecnologías intensivas en el uso del capital.
- 4.7. Solución de Conflictos. El aspecto más crítico del tema referente a la solución de conflictos es la excesiva participación e inoperancia de los estamentos gubernamentales en la materia.
- 4.8. Uno de los principales problemas de la LGT es su incumplimiento debido a la complejidad de la Ley y el excesivo rol del estado como árbitro. Ello es así porque la Judicatura del Trabajo ve absolutamente recargada su agenda por la gran cantidad de materias que debe tratar, porque la misma ley, al ser tan dura en ciertos artículos, permite evadirla y porque estos mismos espacios dan lugar a la aplicación arbitraria o interesada de ciertas normas.
- 4.9. En el caso de las empresas más grandes que operan en la economía, la ley las afecta indirectamente pero no por ello deja de tener un efecto social grave. Así, muchas empresas pueden encontrar la forma de eludir la ley, por ejemplo mediante la común contratación de trabajadores a plazo fijo por períodos inferiores a 90 días y el uso de abogados que por su especial conocimiento de una legislación prácticamente imposible de conocer cabalmente para los no especialistas, logran interpretaciones de la ley de acuerdo con la disposición más conveniente para su empresa.

4.10. Con el propósito de enfrentar la hiperinflación, el Decreto Supremo (D.S.) 21060, de 1985, incorpora un conjunto de medidas de estabilización. Una de estas medidas consistió en la eliminación de la estabilidad laboral y sus beneficios consagrados en la LTG, a través del artículo 55 del mencionado D.S., que establece que “las empresas y entidades del sector público y privado podrán libremente convenir o rescindir contratos del trabajo con estricta sujeción a la Ley General del Trabajo y sus decretos reglamentarios”, derogando una serie de otros decretos confusos y contradictorios. Con este Artículo se lograba hacer más fácil despedir y contratar un trabajador, por las rigideces ya mencionadas en la sección anterior, y disminuir la informalidad sobre todo en el plano laboral. El Decreto 28699 de mayo de 2006 deroga el Artículo 55 del D.S. 21060. Al mismo tiempo el gobierno firma el decreto 28700 que incrementa el salario mínimo de Bs. 440 a Bs. 500. Ambos decretos tendrán fuertes impactos en el mercado laboral. A corto plazo, estas medidas podrían significar un mayor nivel de informalidad y a mediano plazo podrían generar mayor desempleo por efecto de sustitución del factor trabajo por tecnología de uso intensivo de capital. El incremento del Salario Mínimo en particular va a significar el aumento de otros costos laborales (Subsidios de Prenatalidad y de Lactancia, del Bono de Antigüedad, etc.).

5. Política Financiera y Crediticia (Microfinanzas)²⁶

5.1. El sistema financiero cubre bien el mercado urbano y periurbano, destacándose por su exitoso desenvolvimiento las Instituciones de Microfinanzas (IMF) reguladas. El mercado rural está relativamente bien atendido tanto por entidades reguladas y no reguladas, allí donde no hay obstáculos de infraestructura vial, telecomunicaciones, o baja densidad poblacional.

5.2. Las entidades del sistema financiero no regulado, aunque no son intermediarias financieras, dan importantes servicios de crédito a la población del área rural y de nichos a los que ninguna otra entidad llega. Las IMF reguladas representan el 12% del total global de la cartera bruta del sistema financiero, pero el 38% del total de los clientes, lo que habla del reducido tamaño de los préstamos promedio. De manera similar, las IMF no reguladas representan sólo un 3% de la cartera total del sistema global, pero llegan al 30% de los clientes del mismo.

5.3. El período 1999-2002 fue la etapa más difícil que tuvieron que enfrentar las entidades microfinancieras en Bolivia. La situación de sobreendeudamiento en la que se encontraban muchos de sus clientes se tornó seria porque sus niveles de ingreso decrecieron drásticamente, reflejándose en un incremento significativo en la tasa de morosidad de sus carteras. Pese a que la crisis social, política y económica de Bolivia continúa en la actualidad, las entidades de microfinanzas reguladas se muestran como una industria sólida y cada vez más consolidada, reflejando mejores indicadores que las otras entidades del sistema financiero y las IMF no reguladas.

²⁶ Basado en Prado, Fernando y Collao, Katya, “La Industria de las Microfinanzas en Bolivia: Diagnóstico al 2004” y Baldivia, José e Hinojosa, Catherine, “Relevamiento de los avances recientes de las Microfinanzas en Bolivia”, FONDESIF, 2005.

- 5.4. Por su parte, la oferta de microfinanzas alcanza a un monto de cartera de préstamos de US\$ 714,5 millones al 31 de diciembre de 2004, para un total de 514.484 clientes atendidos exclusivamente por 42 entidades financieras reguladas y no reguladas, con un total de 503 oficinas y agencias extendidas en todo el territorio nacional. Por tanto, más de 40 instituciones reguladas y no reguladas, con diferentes tecnologías, compiten en un mercado no diversificado y limitado, entre las que existen muchas y buenas entidades de microfinanzas y otras que no siendo especializadas, también compiten por el mismo mercado, de manera que los márgenes de acción son cada vez más estrechos.
- 5.5. Si bien la cobertura en las áreas rurales va en ascenso, sigue siendo un reto para la industria. A diciembre de 2004, el número de clientes atendidos en el área rural llega a 151.283 de un total nacional de 455.340, representando un 33% de la clientela total.
- 5.6. Hay consenso entre las entidades reguladas y no reguladas en que la industria financiera se dirige hacia la ampliación del acceso a servicios financieros diversificados para las poblaciones de escasos ingresos y que este crecimiento se está produciendo en diversas áreas geográficas. Además, se sostiene que la competencia entre entidades y productos permitirá contar con una mayor eficiencia en la industria, lo que beneficiará igualmente a las entidades de microfinanzas y a su clientela.
- 5.7. En la actualidad se reconoce que en el mercado de las microfinanzas bolivianas existen tres tendencias: i) regulación, por parte de casi todas las IMF, ya sea por la vía de la formalización, por estar dentro del ámbito de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, o por la vía alternativa de la autorregulación, al parecer, más atractiva a las IMF no reguladas; ii) crecimiento sostenido, sobre todo de las IMF reguladas, mostrándolas como entidades autosostenibles y casi independientes de subsidios y donaciones, y iii) comercialización marcada por el ingreso paulatino de otras entidades financieras que conciben a las microfinanzas como una oportunidad de hacer buenos negocios, al ver el excelente desempeño que muestran las IMF.
- 5.8. También se han identificado cinco retos que hoy se plantean como la frontera a ser conquistada por la industria de las microfinanzas bolivianas y que el BID podría considerar para enfocar sus orientaciones operativas, en el futuro:
- a. Consolidación de la industria entendida ésta como la autosuficiencia financiera y operativa de los operadores, su acceso a fuentes estables y no subvencionadas de financiamiento, y el acceso a fuentes de capital de inversionistas privados.
 - b. Ampliación de la cobertura en el área rural que responde a una gran necesidad de ampliar los servicios dando cobertura en pequeñas ciudades y poblaciones, que es donde se concentran los mayores niveles de pobreza.
 - c. Permanente diversificación de productos y servicios, no sólo en lo referente al desarrollo de productos crediticios que se adapten a las características y necesidades de la clientela y sus ramas de actividad, sino en lo que a captaciones de depósitos del público y productos de ahorro se refiere.

- d. Innovación y reingeniería de productos y servicios, teniendo en cuenta que innovar no es sólo crear nuevos productos o servicios de manera más eficiente y económica, sino crear nuevas maneras de operar.
- e. Atención a las PYMES que, por sus características de gran informalidad, no es una meta muy apetecida para la banca comercial.

5.9. La oferta de servicios financieros puede contribuir en el proceso de la formalización de la economía boliviana. Pero más allá de la presión tributaria, el costo de regulación, el desarrollo del mercado financiero, hoy está demostrado que la informalidad depende en forma significativa de la calidad del sistema legal²⁷. En el caso de Bolivia, la restricción a vencer se plantea más por el lado de la demanda que por el de la oferta. En Bolivia la experiencia de expansión de las microfinanzas ha sido exitosa sin discutir que los costos financieros también deberían ir reduciéndose.

6. Políticas y Programas Específicos

6.1 Uno de los mayores y más difundidos programas de apoyo a la microempresa son las microfinanzas²⁸. En otros programas de apoyo financiero se encuentran los Fondos de Capital de Riesgo. Al respecto se mencionan tres instituciones.

6.2 La Fundación Bolivia Exporta (FBE) se constituyó en 1991 como el primer Fondo de Capital de Riesgo, ante la necesidad de la implementación de proyectos de desarrollo agropecuario. Actualmente realiza dos programas de inversiones en capital de riesgo. Las inversiones catalogadas permanentes se caracterizan por convertir a la FBE en un socio activo no gestor que acompaña a la empresa, sobre todo formalizando su operación y transmitiendo tecnología en la gestión financiera. Las inversiones temporales consisten en la inversión en sociedades accidentales por un periodo que no supera los 18 meses, sin fusión patrimonial de los socios. Estos programas tienen sus criterios de participación y financiamiento muy bien definidos (Anexo 2). Otro de los fondos que administra la Fundación es del programa de financiamiento con recursos provenientes de la Corporación Interamericana de Inversiones (Miembro del Grupo BID) que otorga financiamientos mediante el instrumento crédito. Está enfocado a financiar Pequeñas y Medianas Empresas con proyectos de expansión. Además posee programas no financieros de consultorías técnicas y evaluación financiera de empresas.

6.3 Entre los programas de Capital de Riesgo se encuentra también el de la Fundación PRODEM con su programa de empresariado social, administrado por Bolivia Exporta y cuenta con recursos provenientes del BID y de la Fundación PRODEM que utiliza dos instrumentos de financiamiento: Capital de Riesgo y Créditos. El programa está enfocado a financiar pequeñas y medianas empresas que tengan una alta integración con proveedores rurales ubicados en zonas económicamente deprimidas. Actualmente, según los datos de la Fundación PRODEM, se tienen invertidos US\$ 3 millones en 10 PYMES y

²⁷ IMF Working Paper (W/05/160) Dabla-Norris, Era, Gradstein, Mark, Inchauste Gabriela, "What Causes Firms to Hide Output? The Determinants of Informality", 2005.

²⁸ Su alcance, cobertura y expansión se detallaron en la sección cinco. Así también se han señalado las tendencias y retos actuales del sector. El Banco Interamericano de Desarrollo ha sido una de las instituciones que más han apoyado este programa (Anexo 1)

US\$ 2 millones en 2 PYMES, lo que, junto a otros programas totaliza una inversión de US\$ 12 millones.

- 6.4 Un tercer programa de Capital de Riesgo es el administrado por la institución PROCRÉDITO. El mismo provee capital a aquellas iniciativas productivas rentables y sostenibles de las pequeñas unidades económicas o de otras de mayor tamaño que inciden en la dinamización del área rural. En este programa se han comprometido US\$ 1.200.000 de PROCRÉDITO y US\$ 395.000 de otras instituciones.
- 6.5 Están también los programas no financieros. El Ministerio de Producción y Microempresa, como forma de desarrollar el mercado interno, lleva adelante los programas de la “Tarjeta Empresarial” y “Compro Boliviano”, siendo la primera un requisito para acceder a la segunda. La tarjeta habilita y permite al titular participar en la provisión de bienes y servicios al Estado en las modalidades de compras y contrataciones menores y de invitación pública según los montos establecidos²⁹.
- 6.6 Según el Ministerio, la tarjeta es un mecanismo de acreditación administrativa para calificar a las micro y pequeñas empresas urbanas o rurales y que facilita su participación legal en el mercado. Además considera que la Tarjeta Empresarial será el único requisito para acceder a la formalidad y operar dentro del marco de los programas de fomento de la micro y pequeña empresas. Algunos beneficios mencionados de la tarjeta son: i) identificarse como micro y pequeñas empresas urbanas o rurales; ii) habilitarse como potencial proveedor en las compras menores y en las convocatorias de invitación pública sin necesidad de presentación de otro documento; iii) acceder al sistema de información empresarial; y iv) acceder a programas públicos de apoyo al sector.
- 6.7 El complemento de la tarjeta empresarial es el programa Compro Boliviano. Es una iniciativa que apunta a reactivar la economía interna. Como principio, el Compro Boliviano es el instrumento para recuperar el mercado doméstico para la producción nacional. Su marco legal obliga a todas las instituciones del Estado a comprar sus productos, bienes y servicios del sector productivo nacional cuando las licitaciones sean por montos inferiores a Bs. 8 millones.
- 6.8 Además, el Ministerio posee una institución dependiente que entrega varios programas al sector de las MPYMES: el SAT. Los objetivos de esta institución fueron apoyar el desarrollo y fortalecimiento de la capacidad y competitividad empresarial de la micro y pequeña empresas privadas (MYPES), en los sectores primario, secundario y terciario de la economía nacional. Buscaba promover el empleo productivo y sostenible, a través del financiamiento de programas y proyectos de capacitación, asistencia técnica, asesoramiento gerencial y apoyo a la comercialización y otras actividades inherentes al desarrollo de las MYPES.
- 6.9 Entre los programas de formalización de las empresas está la tercerización del Registro de Comercio; este proceso fue apoyado por el BID. Actualmente la Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA) administra el Registro de Comercio de Bolivia, desde el 17 de junio del 2002. Ella busca brindar seguridad jurídica a todas las

²⁹ En el Decreto Supremo N° 25964/00, la Resolución Ministerial 757/02 del Ministerio de Hacienda.

actividades que surgen del comercio y que por ley deben tener un registro y control del Estado, garantizando de esta manera la legalidad del tráfico mercantil, lo cual contribuye a fomentar la actividad comercial y las inversiones nacionales y extranjeras.

- 6.10 Dentro de FUNDEMPRESA se han impulsado diversos proyectos que han permitido contar con un sistema de registros y con ello ofrecer al usuario un servicio ágil y eficiente. En FUNDEMPRESA como concesionaria del Registro de Comercio de Bolivia la misión se orienta a sistematizar, publicitar y calificar la legalidad de los documentos presentados de acuerdo al Código de Comercio y demás disposiciones complementarias.
- 6.11 Entre los proyectos más importantes de la institución, llevados a cabo con el BID mediante convenio de cooperación técnica no reembolsable (octubre de 2002), está el “Programa de Modernización del Servicio de Registro de Comercio de Bolivia”. Los objetivos del programa son: i) financiar actividades que permitan consolidar, ampliar y mejorar los servicios del Registro de Comercio; y ii) difundir información, capacitación y asistencia técnica para facilitar la entrada de las pequeñas empresas a la economía formal.
- 6.12 Otro de los programas llevados a cabo en Bolivia constituyen las “Ferias a la Inversa”. En el año 2001 la Fundación PROCAL se presentó al certamen de Iniciativas de Innovación promovido por el BID y su Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) con la propuesta de la “Feria a la Inversa”, habiendo resultado ganadora. Como resultado del premio obtenido, FOMIN financió a PROCAL para realizar cuatro “Ferias a la Inversa”. Más adelante se sumaron otras entidades de cooperación.
- 6.13 La “Feria a la Inversa” es la exhibición, en espacio físico, de todos los requerimientos que forman parte de la demanda anual de una entidad pública (Prefectura, Gobierno Municipal, FF.AA., otros) o de la gran empresa privada. La “Feria a la Inversa” proporciona información precisa y anticipada sobre las compras y contrataciones estatales programadas para una gestión. En una “Feria a la Inversa” el expositor es el que demanda y el público está conformado por empresarios oferentes de bienes, servicios y obras, que asisten a la “Feria a la Inversa” para informarse de lo que las instituciones del Estado o las empresas necesitan. Una vez enterados de la demanda existente, los empresarios oferentes preparan propuestas para fabricar los bienes, suministrar los servicios y/o hacer las obras, con el objetivo de lograr que les sean adjudicados contratos, bien sea por una entidad del Estado o una empresa privada.
- 6.14 En Bolivia se ha elaborado el programa de simplificación de trámites para FUNDEMPRESA. Este programa contó con el respaldo del BID y actualmente se elaboró el programa de ventanilla única. En el mismo se propone la existencia de un número de identificación único. Éste debe ser el NIT, pues es el más utilizado y cambiar a otro número sería muy complicado. El otro paso es la creación de un formulario simplificado único. En el mismo se llenarían de una vez los requisitos de todas las instituciones. La otra parte de la propuesta se refiere a los aspectos legal, técnico, económico e informático de la ventanilla.

IV. COSTOS Y BENEFICIOS DE LA FORMALIZACIÓN DE LAS MPYMES

1. Costo de Apertura y Desarrollo

- 1.1. Una de las causas de la gran informalidad en Bolivia es el alto costo de iniciar y sostener una empresa en el mercado. Un dato del Banco Mundial (2005) indica que en Bolivia los costos de iniciar una empresa son aproximadamente tres veces mayores que de los países de la región (Cuadro 16). Así también el número de procedimientos es mayor.

Cuadro 16
INICIAR UNA EMPRESA (2005)

Indicador	Bolivia	Región	OECD	Chile	Perú
Número de Procedimiento	15	11,4	6,5	9	10
Tiempo (en días)	50	63	19,5	27	102
Costo (*)	154,8	56,2	6,8	10,3	38
Capital mínimo (*)	4,1	24,1	41	0	0
Costo en dólares	1.486			506	898

Fuente: www.bancomundial.org

* como % del ingreso per cápita

- 1.2. Los costos y tiempos para operar una empresa siguen siendo elevados a pesar de los programas que se realizaron para reducirlos. Entre ellos se encuentra el Programa de Simplificación de Trámites de la Unidad de Productividad y Competitividad (UPC). Este programa busca mejorar el ambiente de negocios en el cual se desarrollan las actividades privadas. Entre sus acciones, la UPC busca simplificar el entorno burocrático, transparentando al Estado e incentivando la formalización a través de acciones enfocadas en el ciclo de vida de las empresas, apertura y operación de las empresas.
- 1.3. Para el registro y apertura de nuevas empresas se diseñó el programa “Camino de la Formalidad”, que consiste en seis pasos. Se realiza un paso en cada institución específica que conforma la vía por la cual el empresario debe transitar para su reconocimiento legal. Existen peculiaridades en el proceso de los seis pasos conforme a la constitución legal de cada empresa, actualmente demoran 15 días. Adicionalmente se deben cumplir con otros trámites individualizados para asegurar al personal de la empresa en el seguro social de corto y largo plazos y en algunos casos en las cámaras sectoriales según el rubro de la empresa que se está iniciando.
- 1.4. Los resultados se dan en distintos niveles. En el Registro de Comercio se logró una simplificación del procedimiento de emisión de la matrícula de comercio con FUNDEMPRESA. Este logro es el resultado tanto de las acciones de la UPC como del apoyo del programa específico llevado a cabo por FUNDEMPRESA con la asistencia financiera del BID.
- 1.5. En el SIN se logró como resultado el diseño de un sistema de consulta disponible en Internet. Este servicio tiene el objetivo de suplir la fotocopia legalizada del NIT por un procedimiento más rápido. A nivel del Ministerio de Trabajo se logró la simplificación

de los trámites en el registro del empleador y de presentación trimestral de planillas de sueldos - salarios y accidentes de trabajo.

- 1.6. A nivel de prefecturas (gobernaciones departamentales) se logró la simplificación de trámites de apertura y operación de empresas en las prefecturas de: Chuquisaca, Tarija, Oruro y Potosí, en la concesión de personerías jurídicas (asociaciones sin fines de lucro, fundaciones y ONG's), en el registro y autorización de personerías jurídicas (OTB's, comunidades campesinas, pueblos indígenas y originarios, juntas vecinales y otros). También se logró la simplificación de trámites en la obtención de licencias ambientales.
- 1.7. A nivel de los municipios se realizó la elaboración del Plan Nacional de Simplificación de Trámites Municipales (PNSTM). Esta simplificación abarcaba los trámites municipales de registro y habilitación de empresas en los gobiernos municipales: La Paz, El Alto, Cochabamba, Santa Cruz, Tarija, Trinidad y Montero. Asimismo este plan incluye el otorgamiento de la licencia de funcionamiento municipal, de la inscripción del padrón municipal del contribuyente y la apertura de ventanillas únicas (atención al cliente). A continuación se presentan los costos y la duración de los pasos (Cuadro 17) que deben dar las empresas para su apertura y formalización, así como una comparación en dos periodos (2002 y 2005).

Cuadro 17
COSTOS Y PASOS PARA LA APERTURA DE UNA EMPRESA

	A diciembre de 2002		A julio de 2005	
	Duración	Nº Requisitos	Duración	Nº Requisitos
Matrícula en el Registro de Comercio	5	7	5	7
Número de Identificación Tributaria	1	6	1	5
Padrón Municipal de Contribuyentes y Licencia Municipal de Funcionamiento	18	20	1	7
Registro de empleador MT	34	17	1	3
Registro de empleador Caja de Salud	3	11	2	11
Registro de empleador AFP	2	4	2	4
Totales	63	65	12	37
Costo aproximado US\$	2.690		1.300	

Fuente: Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad, 2006.

- 1.8. Los esfuerzos de formalización han dado sus resultados. Un ejemplo es el incremento del número de inscriptos en el Registro de Comercio a pesar del aumento del costo directo en un 160% (de Bs. 100 a Bs. 260). Otro ejemplo es el nacimiento de una SRL. Los costos bajaron de Bs. 9.269 a Bs. 1.411. Por su parte se buscarán reducir tanto los contactos de 9 instituciones a un solo lugar, como los pasos de 198 a 41, los trámites de 31 a 4. Asimismo, la reducción afectaría también a los funcionarios involucrados, que descendería de 65 a 19. Además se elaborará un formulario único donde se llenen los requisitos de todas las instituciones. En el caso

de apertura de una empresa con requisitos específicos, como la de alimentos, el impacto en la reducción será aún mayor (Anexo 3).

2. Carga Tributaria

2.1 Si bien actualmente inscribirse en el SIN se ha facilitado y abaratado, las cargas tributarias y los trámites posteriores para el pago de impuestos, el tiempo y la presión tributaria sobre la ganancia de la empresa, siguen siendo elevados. El tiempo en días que lleva pagar el impuesto en Bolivia es casi el doble al de los países de la región y el porcentaje sobre la ganancia bruta es superior al promedio (Cuadro 18). A esto se debe sumar que, según la opinión de empresarios formales, el sistema tributario resta competitividad a sus negocios. Esto se da pues fácilmente en el mercado se debe competir con empresas informales que no pagan impuestos.

Cuadro 18
PAGO DE IMPUESTO (2005)

Indicador	Bolivia	Región	OECD	Chile	Perú
Número de pagos	41	48,2	16,3	8	53
Tiempo (en días)	1.080	529,3	197,2	432	424
Total impuesto pagado como % ganancia bruta	64	52,8	45,4	46,7	50,7

Fuente: Banco Mundial.

2.2 Refiriéndose a las PYMES cabe destacar que éstas mayormente se proveen de materias primas del agro en forma primaria o con algún grado de procesamiento y también de microempresas urbanas. Éstas usualmente no poseen facturas, lo cual dificulta a las PYMES para deducir su crédito fiscal cuando facturan sus ventas. Además esto implica una dificultad de demostrar el costo real basado en sus compras por el impedimento de deducir parte de sus compras (sin facturas) para el pago del impuesto a la renta.

2.3 Las microempresas generalmente si están registradas, están bajo el régimen simplificado o el RAU (para empresas agropecuarias). Éstas no pueden emitir factura, así se puede demostrar los costos pero nuevamente no se puede deducir el crédito fiscal de las ventas. Además hay dos situaciones: i) el reducido número de inscriptos en este régimen y ii) a las microempresas y a los pequeños productores les cuesta hacer la tramitación por lo que una PYME que se provee de ellos debe ayudarles en todos los pasos. Esto nuevamente implican tiempo y costos.

3. Costos Laborales

3.1 Otro de los trámites engorrosos es el proceso de contratar y registrar la mano de obra empleada. Las personas que tengan uno o más empleados deben inscribirse en el Ministerio de Trabajo y en otros organismos que se encargan de la atención de la salud, pensiones, las prestaciones de incapacidad y otros tipos de prestaciones. También las empresas deben formalizar su inscripción para fines del seguro nacional de atención de la salud y de las prestaciones por incapacidad de corta duración. Una vez inscriptas en el RUC, deben formular una solicitud a la Caja Nacional de Salud. Para contribuir al

programa nacional de capacitación, todas las empresas pueden inscribirse en el Instituto Nacional de Formación y Capacitación Laboral (INFOCAL) pero no es obligatorio.

3.2 En cuanto a la inscripción del empleador, el mismo demora aproximadamente 10 días. Se deben seguir unos 78 pasos y el costo alcanza los Bs. 446. Pero los principales costos laborales para una empresa no son los de inscripción sino los de cumplimiento de la legislación laboral. Según datos recientes (mayo 2006) el salario no es relativamente elevado en Bolivia pero sí los costos no salariales, tales como bonificación navideña y participación en utilidades de la empresa (16,6%), vacaciones pagadas (4,2%), compensación por antigüedad (8,3%), aporte de los empleadores a la jubilación (2%), fondo especial de vivienda (2%), caja nacional de salud (10%). Esto representa alrededor del 43,1% sin incluir subsidio de prenatalidad, natalidad y lactancia, más bono de antigüedad (Cuadro 19). Para la opinión de los empresarios los costos no salariales son elevados, inclusive antes de la derogación del Artículo 55 de D.S. 21060. La abrogación de este Artículo incidiría negativamente para mejorar la competitividad de las empresas y una razón gravitante para la expansión de la informalidad.

Cuadro 19
COSTO MENSUAL DE CUMPLIR CON LA NORMATIVA LABORAL
Y DE SEGURIDAD SOCIAL

Pago de los empleadores	Incremento de los salarios (%)
Bonificación navideña y participación en utilidades de la empresa	8,33% mensual ¹ participación en utilidades ² de la empresa: 8,33% mensual. total = 16.66%
Vacaciones pagadas	4,2% ³
Compensación por antigüedad	8,3%
Aporte de los empleadores a la jubilación	2,0%
Fondo especial de vivienda	2,0%
Caja nacional de salud	10,0%
Subsidios de prenatalidad	durante 4 meses, 1 salario mínimo de Bs. 500 pagados en especie
Subsidio de natalidad	1 salario mínimo nacional pagadero por cada nacimiento de niño(a)
Subsidio de lactancia	durante 12 años, 1 salario mínimo nacional de Bs. 500
Bono de antigüedad	de 5% hasta 50% sobre tres salarios mínimos nacionales, Bs. 500

Fuente: Cámara de Industrias de La Paz (2005).

1/ (bonificación navideña = aguinaldo = 1 sueldo por año)

2/ Sobre la bonificación por participación en utilidades de la empresa se cancela hasta un sueldo por año

3/ con veinte días de vacación. Este porcentaje sube en función de la antigüedad

4. Beneficios Potenciales de la Formalización

Los beneficios de la formalización dependerán mucho del tamaño de la empresa y del sector en donde opera la misma. Se observa que la formalidad no es un factor de ventaja competitiva para la MYPE (1 a 20 empleados). Existen dos restricciones que explican la

informalidad del sector. La primera, una MYPE por sus condiciones de productividad y escala no puede acceder a mercados exigentes en términos de cantidad y requisitos formales, como la exportación y las compras estatales; y la segunda, por razones específicas de otros componentes del costo de producción vinculados a las exigencias de cumplimiento de las regulaciones del mercado. Esto demuestra la mayor gravitación de los temas de productividad y escala como factores determinantes para la formalización de las MYPES.

4.1 Para la “microempresa de subsistencia” las ventajas de la formalización son prácticamente nulas. Incluso si se pensara en el acceso al crédito y que la misma puede acceder a ella no siendo formal, hace que en la práctica no sea una ventaja efectiva en el momento de pensar en la ecuación costo/beneficio, porque más bien son empleos disfrazados que deben ser objetos de políticas sociales.

4.2 Para las “microempresas productivas” que no son de subsistencia, según algunas organizaciones que trabajan con ellas, las ventajas de la formalización serían entrar en las cadenas productivas para sus sectores de forma más efectiva. Así también muchas de estas empresas que poseen potencialidad para exportar tendrían un incentivo para formalizarse ya que deben cumplir con los requisitos de calidad, escala y precio que los mercados externos exigen. Sin embargo, es necesario buscar mecanismos más flexibles y reglamentaciones especiales para bajar los costos de formalización y operación de esas microempresas. Al mismo tiempo es necesario mejorar la capacidad técnica de los recursos humanos y lograr una estrategia efectiva de incorporación de mejoras tecnológicas.

4.3 Para las pequeñas y medianas empresas que poseen un mayor tamaño y escala de operación y con potencialidades claras de expandirse, existen beneficios más tangibles pero sin dejar de haber costos. El mayor costo que tendría una PYME con potencial de crecimiento al formalizarse sigue siendo el de la competencia desleal (informalidad y contrabando). Desde la perspectiva de los beneficios potenciales se encuentra el acceso al crédito bancario pero sobre todo otros instrumentos financieros innovadores que se van expandiendo en el mercado financiero boliviano: los Fondos de Capital de Riesgo, *Leasing* y el Mercado de Capitales.

4.4 Se podría mencionar como ejemplo el caso concreto del Fondo de Capital de Riesgo de la Fundación Bolivia Exporta, que, apoyando a algunas PYMES a formalizarse, ha logrado que éstas accedan al financiamiento, a través de la Bolsa de Valores, en condiciones mejores que el financiamiento bancario.

4.5 Otro aspecto importante tiene que ver con el sentido de cumplimiento de la ley de parte de los empresarios. El empresario realmente quiere cumplir con la regulación y con las normas legales pero muchas veces no lo hace porque pierde competitividad frente a las empresas que operan al margen de la regulación y las normas. Sin embargo, al dársele las condiciones adecuadas, un empresario cumple regularmente con las reglamentaciones existentes.

4.6 Otra ventaja de las PYMES hacia el futuro es, que, así como en el caso de las microempresas productivas, pueden hacer parte de una cadena productiva y pueden ser proveedoras de empresas de mayor porte (para exportación principalmente) dentro de las

condiciones de mayor calidad y estandarización de la producción. Este paso necesita trabajar dos frentes: la primera, generar una especie de consorcio para ganar escala, y la segunda, tener acceso a nuevas tecnologías de producción y comercialización.

5. Impacto de los Programas y Políticas Sectoriales

- 5.1 El esfuerzo realizado para la simplificación de trámites y reducir los pasos para la formalización ha sido importante. El costo con relación a años anteriores se ha disminuido notablemente. Esta reducción de tiempos y costos no fue aún suficiente como para inducir a un proceso de formalización masivo de las MPYMES. La inscripción en los diferentes registros es diferenciada por la constitución legal de la sociedad y no por su tamaño, y esto puede impedir que se conozca la capacidad real de una empresa de pagar por los costos de su apertura y desarrollo.
- 5.2 Los Fondos de Capital de Riesgo, que por un lado inducen a los empresarios a la formalidad, al blanqueo de su contabilidad, traen capital fresco a la empresa y permiten acceso a financiamientos no tradicionales, como los de la Bolsa de Valores. Además, estos programas tienen generalmente un fuerte enfoque en encadenamientos con productores rurales y microempresas que reciben los beneficios de forma indirecta; así por ejemplo cuando una microempresa rural provee a una empresa formal, regularmente, ésta le ayuda a obtener su registro en el RAU, apoyándole para su formalización. Cabe considerar que el impacto de estos programas, sin embargo, es aún reducido (Anexo 4).
- 5.3 Los programas Tarjeta Empresarial y Compro Boliviano, a juzgar por el reducido número de tenedores de dicha tarjeta, han tenido algunas dificultades sin dejar de ser instrumentos válidos para el apoyo a la formalización y desarrollo de proveedores. En primer lugar la obsolescencia del Código de Comercio y el débil marco jurídico no favorecen a un rápido efecto del programa y no permiten contar con formas innovadoras de asociación. En segundo lugar muchas de las empresas destinatarias del programa no pueden acceder a vender a las instituciones del gobierno, por no poder cumplir con los requisitos comerciales. De esta forma solamente un grupo reducido de empresas que pueden cumplir con los requisitos de calidad y escala logran beneficiarse de estos instrumentos. Un complemento de este programa podría realizarse en el marco de las “Ferias a la Inversa”, programa innovador que ha logrado capacitar a muchas empresas para ser proveedoras de otras empresas y del Estado y debería recibir un mayor impulso para lograr un impacto superior.
- 5.4 Los programas del SAT tuvieron la virtud de ser el único instrumento de subsidio a la demanda para un sector de la MPYME (1 a 20 empleados). Además, brindaron la posibilidad de que estas empresas, fundamentalmente en regiones fuera de La Paz (donde generalmente se concentran los programas), accedieran a un programa de capacitación de acuerdo a sus necesidades. Según las opiniones recogidas en Bolivia, una de las falencias del SAT fue la falta de diferenciación en cuanto a sectores y empresas dinámicas y las de subsistencia ya que pretendía lograr crear un mercado de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) para las empresas en general. La otra crítica realizada es que dejaba de lado a las pequeñas empresas de más de 20 empleados, donde están presentes aquellas con mayor capacidad de crecimiento y expansión. Así también el abanico de opciones de los programas modulares hizo que este proyecto

pierda efectividad. Otro de los cuestionamientos que se realizaron al SAT se refiere a la medición de la calidad de los servicios de capacitación entregados y del impacto real en las empresas en términos de aumento de sus ventas y productividad.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. En la estructura empresarial boliviana predomina el sector de microempresas. Dentro de este sector existen, a su vez, las microempresas productivas con posibilidades de desarrollo y las microempresas de subsistencia. El sector predominante son las segundas, que se crean más bien como amortiguadores de desempleo, cuya ventaja comparativa es precisamente la informalidad. Este segmento debe ser considerado más bien como parte de la política social de lucha contra la pobreza que como un sector vinculado a la estructura productiva del país.
2. Ambos tipos de microempresas son importantes. Por una parte, están aquellas (subsistencia) que generan empleos (o subempleo) y una producción con escaso o nulo valor agregado y otras que no solo generan empleo sino también valor agregado y poseen potencialidades de desarrollarse como empresas, a través de su capacidad de vincularse a cadenas productivas. Estas cadenas productivas facilitarían acceso a tecnología, crédito y mercado a las microempresas, permitiendo su formalización y crecimiento. No obstante la política sectorial debería insistir en la capacitación de los recursos humanos de este sector, aumentar el nivel de competitividad, facilitar la incorporación de mejoras tecnológicas y cooperar en crear incentivos para la comercialización como el ATPDEA.
3. Buena parte del sector microempresas es abiertamente informal, su productividad es muy baja, sus posibilidades de adquirir economía de escala son limitadas, la iniciativa empresarial y la calificación de sus trabajadores son bajas. Por consiguiente, su rol principal se reduce a servir de colchón o amortiguador social al desempleo. Según la experiencia de algunas instituciones entrevistadas que trabajan específicamente con microempresas productivas, dentro de este sector existen algunos nichos de estas empresas con alto potencial de crecimiento e inserción en los mercados interno y externo.
4. Las propuestas aquí abordadas por lo tanto van dirigidas fundamentalmente al tipo de microempresas productivas con capacidad de inserción en el mercado y las PYMES. Así también dichas recomendaciones se clasificarán en las principales áreas que afectan al ambiente de las MPYMES. Las mismas estarán basadas en el consenso existente en la literatura sobre las áreas de acción que se deberán enfocar y en la validación que se realizaron en las entrevistas a actores de los sectores público y empresarial, las instituciones de apoyo y de investigación en Bolivia.
5. Generación de Ambiente Adecuado de Negocios para las MPYMES.

Tanto las microempresas productivas y las PYMES (MPYMES) requieren una condición básica para su desarrollo y consolidación. Esto es una estabilidad macroeconómica y una continuidad en el crecimiento económico de Bolivia. Asimismo es necesario revisar tanto el marco de regulación de las empresas, estableciendo una diferenciación en el tratamiento entre estos dos segmentos, como también replantear los programas específicos.

5.1 Aspectos macroeconómicos.

- a. La estabilidad macroeconómica y el crecimiento no han tenido un efecto de derrame o dinamizador sobre MPYMES debido al carácter dual de la economía. El sector moderno está integrado por las grandes empresas que tienen tecnología de punta, acceso a los recursos financieros y mercado de bienes y poder de influencia sobre el Estado. Sin embargo, el sector tradicional que genera gran parte del empleo y constituido por las MPYMES produce en su mayoría para el mercado interno con bajos niveles de capital físico y humano, una escasa articulación productiva y con un marco regulatorio no diferenciado para este sector.
- b. Varios programas dirigidos a microempresas y PYMES se han desarrollado en Bolivia con mayor o menor éxito, y factor común, excepto la microfinanza, ha sido la ausencia de una política diferenciada. En términos de políticas macroeconómicas, sin quebrantar la estabilidad, se debería poner el énfasis en la línea de crédito, el tratamiento tributario y asignación de gastos, principalmente para entrenamiento e infraestructura, que discrimine positivamente a las microempresas y las PYMES frente a las grandes empresas. Esta política diferenciada debería tener como objetivo estratégico facilitar la generación de redes o cadenas productivas para tener mejor acceso a los mercados interno y externo y desarrollar y difundir los adelantos tecnológicos en materia de producción, gerenciamiento y comercialización.

5.2 Aspectos Institucionales: fortalecer la gobernabilidad y el desarrollo institucional

- a. Gobernabilidad: Bolivia ha sido sacudida por ciclos frecuentes de inestabilidad política y social. La consecuencia de la escasa gobernabilidad ha impedido la continuidad de cualquier estrategia de desarrollo que permita vencer las grandes diferencias sociales, económicas, y de poder político. La falta de gobernabilidad también ha implicado escasa o nula previsibilidad económica que no sólo termina afectando el desarrollo del sector privado sino impidiendo lograr las metas de programas aplicados con la cooperación internacional. La estabilidad política es una condición necesaria para fortalecer la gobernabilidad.
- b. Desarrollo institucional: la otra gran debilidad de Bolivia es el escaso desarrollo de las instituciones del Estado o la baja calidad del sistema jurídico que fomentan la informalidad y la pobreza e impiden incrementar la competitividad. Por una parte la baja calificación de los recursos humanos, y la escasa política de mejora tecnológica son notorias y, por otra, la innovación de normas y leyes consideradas obsoletas no es encarada. Por consiguiente el desarrollo institucional y las innovaciones normativas son condiciones para vencer la informalidad.

5.3 Marco regulatorio favorable para las MPYMES.

- a. Existe la necesidad de simplificar la estructura legal y normativa para adecuarla al desarrollo y formalización de las MPYMES. Las leyes como las del trabajo, la de quiebras y el Código de Comercio necesitan una modernización para adecuarse a los nuevos esquemas de economía global. Aunque la estructura tributaria es relativamente

simplificada, para las MPYMES, y en particular las microempresas, constituye un costo extra cumplir con los requisitos de pagos, y las tasas no diferencian entre el tamaño de empresas, haciendo que las tasas impositivas constituyan un costo relativamente oneroso para empresas pequeñas, restándole competitividad sobre todo por la competencia desleal (evasión y contrabando).

- b. La cultura empresarial boliviana está sustentada sobre la informalidad de la economía, la corrupción de las relaciones con las empresas y la escasa iniciativa privada formal. En este sentido el proyecto de creación de ventanilla única de FUNDEMPRESA puede constituir un incentivo favorable para las MPYMES que venden a los mercados externos e internos (proveedoras de empresas de mayor porte o al gobierno).
- c. El proyecto ventanilla única debería contemplar también la diferenciación de los costos de apertura por tamaño de empresas y no como es actualmente, por régimen legal de las empresas. La clasificación actual, por ejemplo, hace que una empresa unipersonal con una escala de actividad mayor pague menos que una SRL.

5.4 Programas Específicos: Servicio de Desarrollo Empresarial (SDE), financiamiento y política tecnológica.

- a. Es necesario el fortalecimiento de los servicios de desarrollo empresarial, entre los que se destacan aquellos de capacitación en áreas productivas y gerenciales. Se debe refloatar el SAT para atender necesidades más específicas y especializadas de las empresas (de 1 a 19 empleados), como así también para aquellas de mayor porte (20 a 50 empleados). El servicio de desarrollo empresarial no debe restringirse a la formación teórica sino a la capacitación teórico-práctica, con preferencia en la capacitación *in situ* y con instructores con experiencias previas en las mejores prácticas.
- b. Asimismo se deberían promover programas de expansión de mercados e iniciar o fortalecer las redes de cooperación interempresarial. El mayor mercado de las MPYMES sigue siendo el local. Esto se debe, por un lado, a las deficiencias en la infraestructura vial que incrementan enormemente los costos de transporte. Esto hace aún más necesario el desarrollo del gremio empresarial para romper los cuellos de botella que les impiden ganar mayor competitividad. Además es innegable que la burocracia estatal y las exigencias al comercio exterior siguen siendo pesadas y son las mayores en la región, excepto los beneficios del tratamiento preferencial obtenido por Bolivia dentro del programa del ATPDEA. Es necesario buscar esquemas de integración entre empresas de forma tal a crear las cadenas de producción y clusters y organizando sus demandas desde la perspectiva de las MPYMES para lograr una mayor integración física. Urge crear servicios claros de promoción de exportación, así como información confiable y didáctica sobre acceso a mercados de insumos, procedimientos, tecnologías y mercados de productos finales.
- c. En el plano financiero uno de los desafíos es facilitar el acceso de las PYMES a créditos en condiciones convenientes. Actualmente la microfinanza dirige sus operaciones principalmente hacia la microempresa en actividades no productivas generalmente asociadas a la informalidad y el contrabando. Estos sectores para

montos y plazos reducidos presentan elevadas ganancias, por lo que pueden pagar las tasas elevadas de los créditos en el plazo establecido. Además son sectores mucho más flexibles en el sentido de poder cambiar la orientación de su negocio rápidamente. Una MPYME productiva con cierto grado de inversión en capital fijo, con menos flexibilidad en su proceso productivo y con mercados más específicos, tiene menor capacidad de adaptación, ante una crisis, de cambiar de rubro o adaptarse a las condiciones de mercado, de ahí que en el corto plazo posee mayor riesgo como sujeto de crédito. El acceso a mejores esquemas financieros implica la adecuación de la bolsa de valores para que las MPYMES puedan cotizar, destinar recursos para fondos de capital de riesgo y crear esquemas de Fondo de Garantías para reducir el riesgo de estas empresas ante las entidades financieras.

- d. El acceso a la tecnología está ligado por un lado nuevamente al acceso al crédito para su compra como con el desarrollo del sistema de innovación. En el primer caso son necesarios instrumentos como el micro *leasing*, que son beneficiosos para la adquisición de nuevas maquinarias ya que no exige garantías al empresario y le da la opción de compra. Por otro lado se debe promover la creación de un Sistema de Innovación Nacional.

6. Desarrollo de Mercados.

- 6.1 Se deben impulsar de forma más amplia y efectiva los programas de compras nacionales, específicamente el Compro Boliviano, que hasta ahora ha dado poco impulso a las microempresas productivas. Así también el programa “Ferias a la Inversa”, como una iniciativa innovadora, debería ser también fortalecido. Ambos programas deben contemplar un fuerte impulso en sus esquemas de desarrollo de proveedores, tanto en lo productivo como en lo gerencial, así como también se debería mejorar el acceso al financiamiento. A este respecto la fundación PRODEM tiene un programa que dará un aval a aquellas microempresas proveedoras de forma tal a utilizar dicho aval como colateral. Con este aval PRODEM asegurará a la intermediaria financiera que la microempresa tiene un contrato de venta con un comprador (empresa o Estado). En el esquema de desarrollo de proveedores se debe también contemplar el fortalecimiento de la asociatividad MPYMES, sobre todo aquellas de menor tamaño. El logro de este fortalecimiento permitirá a estas empresas cumplir eficientemente los requisitos de escala, calidad y precios de las empresas de mayor porte y podría luego servir como una experiencia válida para atender empresas del exterior o consumidores finales de esos mercados. Es también fundamental eliminar la competencia desleal (por ejemplo la importación de ropas usadas, que afecta enormemente al sector textil).
- 6.2 En cuanto a las exportaciones, como se dijo anteriormente, organizar a las empresas, primeramente para atender al mercado interno, sería un paso previo para generar experiencia y capacidad de las mismas y dar luego el salto para atender a los mercados externos de mayor exigencia. Esto no significa que no se puedan trabajar aquellas MPYMES de mejor desempeño, para atender directamente al mercado externo. Es importante también atender aquellas MPYMES individuales que ya están exportando sin ningún apoyo y atacar las necesidades específicas de las mismas, muchas de estas beneficiadas por el arancel cero para su exportación los mercados de Estados Unidos.

6.3 En general se deben fortalecer los programas de promoción de exportaciones, dotándolos de mayor recurso y ampliando su rango de acción. En este sentido es fundamental ampliar el acceso a la información de las MPYMES exportadoras con relación a las posibilidades de apertura de mercados. De esta forma podrán conocer cuáles son los productos demandados en el exterior y bajo qué condiciones de mercado, lo cual les permitirá actuar en consecuencia. Por último es de fundamental importancia desarrollar en forma consultiva con las MPYMES programas para la normalización técnica de productos y servicios.

6.4 Se deberá también renegociar la extensión del Régimen de Preferencias Arancelarias que Estados Unidos ha otorgado a Bolivia (ATPDEA), considerando la buena experiencia lograda. La estrategia del gobierno contemplaba la utilización de la capacidad plena de empresas exportadoras, así como también la incorporación de micro y pequeños productores a través del desarrollo de maquicentros.

7. Capacitación de Recursos Humanos.

7.1 Por la baja calidad de la mano de obra de las MPYMES se ve la necesidad de modernizar y actualizar la oferta pública de capacitación y en entrenamiento de recursos humanos. Esto implica promover el desarrollo de entidades privadas de alta calidad en la formación de recursos humanos técnicos, incorporando áreas de innovación, calidad gerencial y de gestión productiva en los segmentos empresariales.

7.2 El desarrollo de programas de certificación de capacidades no formales de la mano de obra es otro desafío para Bolivia. Esta necesidad se constata con los recursos humanos con habilidades, técnicas y capacidades adquiridas fuera de la educación formal. Estos trabajadores no desean o no necesitan pasar por un proceso de capacitación y con este programa se les busca proveer un certificado de las habilidades para ocupar un puesto específico en la empresa.

8. Cooperación interinstitucional en el apoyo a las MPYMES.

8.1 La Unidad de Productividad y Competitividad (UPC) es el brazo operativo del Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad (SBPC) y está a cargo de un director ejecutivo designado por el Ministro de Desarrollo Económico. La UPC tiene como misión articular a los sectores público, privado y académico en favor de una alianza estratégica que permita implementar las líneas prioritarias de políticas públicas para el desarrollo de la productividad y competitividad a nivel nacional en los sectores productivos que se han identificado como prioritarios. La articulación de las demandas sectoriales con las entidades privadas, públicas y académicas de apoyo se realiza a través de la firma de Acuerdos Bolivianos de Competitividad (ABC's), en los que se elabora una agenda de responsabilidad compartida con compromisos y acciones mediante "pactos productivos" público-público, público-privado y privado-privado.

8.2 La SBPC debe lograr mayor coordinación entre las instituciones que existen hoy y evitar que actúen como competidores por la captura de recursos monetarios e influencias políticas. Sería interesante que a partir de la UPC se pudiera, además de coordinar el universo de entidades e instrumentos para la micro, pequeña y mediana empresas,

realizar la evaluación de la eficacia de dichos instrumentos, una vez que el SBPC indica una orientación para los mismos. Sin embargo, hoy día esta entidad no goza de la fuerza ni de los recursos que debería tener para lograr sus cometidos.

9. Mejoramiento de la base estadística y estudios sectoriales.

9.1 Existe un consenso entre los actores involucrados que una de las mayores falencias es la falta de una base estadística que refleje exactamente los distintos aspectos de la estructura empresarial boliviana. El último censo económico del Instituto Nacional de Estadística (INE) data del año 1992. Mediante el apoyo de la cooperación internacional se vieron esfuerzos interesantes para suplir este vacío, como ser el “Estudio de Actualización sobre la Situación Socioeconómica de la Micro y la Pequeña Empresa Urbana y Periurbana de Bolivia” (2002), realizado por el entonces Viceministerio de Trabajo, Cooperativas y Microempresas. Así también la Cámara Departamental de Industrias de La Paz ha realizado un Censo a Establecimientos Económicos de la Industria Manufacturera en la Ciudad de El Alto (2004). Estos esfuerzos, si bien interesantes, son incompletos y no tienen una continuidad. Es por ello que es necesario destinar recursos para la realización de mediciones estadísticas completas y actualizadas, sobre todo a través del INE.

9.2 Es necesario también realizar estudios sectoriales más comprensivos sobre el tema de las MPYMES. Existen excelentes estudios realizados por algunas organizaciones importantes de Bolivia, como el CEDLA e Instituto de Investigaciones Socio Económicas (IISEC). Sin embargo, los temas y las necesidades aún son amplios. Muchos estudios pretenden abarcar todos los aspectos del ámbito de las MPYMES mientras que la necesidad apunta más bien a profundizar cada aspecto de esa problemática. Las mejores prácticas de MPYMES exportadoras, estudios sobre la cultura organizacional de la empresa, sobre la cultura de asociatividad, la capacidad estratégica, los sistemas de innovaciones que utilizan las MPYMES, surgen como temas a ser abordados según los principales actores consultados.

BIBLIOGRAFÍA

- Arze Vargas C. (1999). **Costos Laborales y Competitividad en la Industria de Bolivia**. La Paz, Bolivia. CEDLA.
- 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**. Ministerio del Trabajo y la Microempresa.
- Angelelli P. y Solís A. (2002). **Políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América Latina**. BID, Departamento de Desarrollo Sostenible.
- Baldivia José e Hinojosa Catherine (2005). **Relevamiento de los avances recientes de las Microfinanzas en Bolivia**. FONDESIF.
- Banco Interamericano de Desarrollo. **Bolivia, Estrategia de País del Banco con Bolivia (2004-2007)**.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2002). **Bolivia Modernización del Servicio de Registro de Comercio**.
- Banco Mundial (1999), **Bolivia: From Patronage to a Professional State**. Vol. I. (2000a), **"Poverty and Policy in Latin America and the Caribbean"**.
- Banco Mundial (2001). **Bolivia: Restricciones y oportunidades macroeconómicas para un mayor crecimiento**.
- Banco Mundial (2001). **The SME map**.
- Banco Mundial (2005) **Bolivia - Country assistance evaluation**. Vol. 1 of 1 Document Type: **Operations Evaluation Study**.
- Banco Mundial (2005). **Bolivia Microeconomic Constrains and Opportunities for Higher Growth**.
- Banco Mundial (2005). **Bolivia, Country Economic Memorando**.
- Barbens, Sergi (2003). **Bolivia sin empresa: un país roto**. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya.
- Bhatia Anita (2002). **Simplificación de trámites: Estado actual en Bolivia**. UPC
- Bolivia (2005): Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding.
- Bolivia (2005): Sixth Review Under the Stand-By Arrangement and Requests for codification and Waiver of Nonobservance and Applicability of Performance Criteria, Rephrasing,

and Reduction of Access—Staff Report; Staff Statement; Press Release on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Bolivia.

Bravo David, Contreras Dantes y Crespi Gustavo (2000). **Evaluación de Impacto en Formación Empresarial: El caso FUNDES.**

Casanovas Sainz Roberto (1989). **Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad**, en Pérez Velasco, Antonio; Casanovas, R.; Escobar, S; Larrazabal, H. (eds.) *Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad*, CEDLA, La Paz.

Cámara Departamental de Industrias de La Paz (2004). **Primer Censo a Establecimientos Económicos de la Industria Manufacturera en la Ciudad de El Alto.**

CEPAL (2005). **Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe.**

Cevallos Emilio y Velazco Enrique (2003). **Construyendo el Desarrollo a través de las PyMEs: La experiencia boliviana.** FUNDES. Bolivia.

Chávez Gonzalo (2006). **Bolivia: Perspectivas económicas y políticas después de la victoria del Movimiento al Socialismo.**

“Como Abrir una Empresa” (2001). **Revista Nueva Economía.**

Cossio Muñoz, F. (2001). **El sistema tributario y sus implicaciones en la reducción de la pobreza.** Instituto Internacional de Economía y Empresa.

Dabla- Norris, Era; Gradstein, Mark e Inchausti, Gabriela (2005). **What causes firms to hide output? The determinants of informality.** International Monetary Fund, Working Paper WP/05/160.

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

Ernst & Young Ltda. (2005). **Doing Business in Bolivia.**

Estadísticas del SAT de las Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs) bolivianas (2005).

Estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas (Varios Años).

Estadísticas del Banco Central de Bolivia (Varios Años).

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

Foro Boliviano de Competitividad (2005). Memoria Anual. 1ra. Edición.

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.**

Fundación PRODEM (2005). **El largo viaje hacia el Empresariado Social.**

Instituto de Investigaciones Socioeconómicas (2005). **Mercado y Desigualdad**, Documento de Trabajo N°. 09/05.

International Monetary Found (2005). **Bolivia: Staff Assessment of Qualification for the Multilateral Debt Relief Initiative.**

Larrazabal Hernando y Montaña Gary (2002). **Micro y pequeña empresa urbana y periurbana de Bolivia.** Ministerio de Trabajo. La Paz.

Larrazabal, Hernando (1997). **La microempresa ante los desafíos del desarrollo: Encuentro nacional microempresa versus pobreza, ¿un desafío posible?** CEDLA, La Paz.

Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la droga (2001).

Maceira, Daniel (2003), **Gasto social, equidad y descentralización en Bolivia.** BID.

Medina Nanetti, Ernesto (2005). **Evaluación de Exportaciones hacia los Estados Unidos.** Viceministerio de Industria, Comercio y Exportaciones del Ministerio de Desarrollo Económico.

Mercado Alejandro F. y Ríos Fernando (2005). **La Informalidad: ¿Estrategia de sobrevivencia o forma de vida alternativa?** Instituto de Investigaciones Socioeconómicas, Doc. Trab. 04/05.

Ministerio de Desarrollo Sostenido (2005). **Sector Forestal de Bolivia: oportunidades de inversión y exportación.** Proyecto de Manejo Forestal Sostenible BOLFOR II.

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

Muños Fernando (2001). **Bolivia: El Sistema Tributario y sus implicaciones en la reducción de la pobreza.** Instituto Internacional de Economía y Empresa.

MAS – IPSP. **Programa de Gobierno 2002-2006: Bolivia, Digna, Soberana y Productiva para Vivir Bien.**

Nisttahusz Antequera (2002). **Competencia en el Mercado Interno: Fortalecimiento PYMES, Estado de Situación, Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad.**

Paredes Ricardo (2002). **Mercado y Legislación Laboral en Bolivia,** UDAPE.

Prado Fernando y Collao Katya (2004). **La Industria de las microfinanzas en Bolivia: Diagnóstico al 2004.**

- Poveda Pablo (2003). **Trabajo, informalidad y acumulación: Formas de producción y transferencia de excedentes de la industria manufacturera boliviana**. Doc. de Trab. N° 30. CEDLA. La Paz, Bolivia.
- Reinecke Gerhard (2004). Small Enterprises, Big Challenges A Literature Review on the Impact of the Policy Environment on the Creation and Improvement of Jobs within Small Enterprises, ILO, Geneva.
- Simeon Djankov Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer (2000) **The Regulation of Entry**. NBER Working Paper 7892. Cambridge, MA.
- Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad (2002). **CRECER: Herramientas para el Desarrollo Gerencial: Plan de Negocios**.
- Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad (2002). **Estado de Situación de la Competitividad en Bolivia**.
- Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad (2002). **Guía de Servicios de Desarrollo Empresarial**.
- Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (2003). **Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza: Informe de Avance y Perspectivas**. Bolivia.
- Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (2005). **Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas de Bolivia**. Vol. 15.
- Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (2005). **MyPES en Áreas urbanas de Bolivia. Atlas Vol. 7**
- Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (2006). **Desempeño Económico y Social 2004**.
- Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (2006). **Desempeño Económico y Social al tercer trimestre de 2005**.
- Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (2005). **Diagnósticos Sectoriales**.
- Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (2006). **Ficha Técnica Sector Fiscal N° 001-03/2006**.
- Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (2005). **Informe Económico y Social 2005 y Perspectiva 2006**.
- Valdivia José y Hinojosa Catherine (2005). **Relevamiento de los avances recientes de las Microfinanzas en Bolivia**. FONDESIF.

Velasco Reckling, Enrique (2006). **Marco Conceptual para una Estructura Normativa Eficiente**. Fundación INASET, PCC/MCEI–SECO/TULUM (en preparación).

_____ (1992) **Normativa y Corrupción: ¿Causa y Efectos?** Fundación INASET. Bolivia.

Zevallos, Emilio y E. Velazco (2003). **Construyendo el Desarrollo a través de las PyMes, el caso Boliviano**. Bolivia: FUNDES.

Zevallos Emilio (2003). **Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina**. Revista de la CEPAL. Núm. 79.

ANEXO

Anexo 1
Lista de Entrevistados en Bolivia

	Institución	Responsable	Cargo
1.	BID	F. Catalano Julio Ramírez	Esp. Sec. FOMIN CADEP
2.	Fundación PUMA	Juan Carlos Chávez	Director
3.	Global Consultores en Desarrollo Sostenible	Mónica Castro	Gerente
4.	Ministerio de Producción y Microempresa Viceministerio de micro y pequeña empresa	Fredy Arraya	Especialista
5.	Cámara Nacional de Industrias	Gerardo Velasco	Gerente General
6.	Cámara Nacional de Comercio	José Luis Valencia Aquino	Gerente General
7.	UDAPE - Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas	Gabriel Loza	Gerente General
8.	Fundempresa	Roberto Pinto	Gerente General
9.	Servicio Nacional de Impuestos	Ramón Servia	Gerente General
10.	Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad:	Jorge Bohórquez Patricia Choque	Director Ejecutivo
11.	PRODEM fondo de inversión en PYMES	Rolando Sahonero	
12.	FUNDES	Leslie Claros Antonio Salazar	Gerente General
13.	Fundación Pro Crédito	José Baldivia	Director
14.	INASET	Enrique Velazco Reckling	Director Ejecutivo
15.	OIT – PRES	Marcela Alcócer Rodríguez	Coodinadora MyPes DEL y Género
16.	SAT	Juan José Blanco Carolina Pinto Bici	Director General Ejecutivo
17.	Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA)	Carlos Arce Vargas	Director Ejecutivo
18.	Fundación Bolivia Exporta	Jorge del Castillo Romel Antelo	

ANEXO 2
PROYECTOS DEL BID EN BOLIVIA 2003 - 2005
Sector: *DESARROLLO del Sector Privado*

Subsector:

Pequeña y Mediana Empresa (a)

Desarrollo Empresarial (b)

NOMBRE	NÚM. DEL PROYECTO	FECHA DE APROBACIÓN	Estado	Descripción	Financiamiento	Documentación disponible en la WEB
Producción Empresarial Sostenible en el Bosque Norte Amazónico Boliviano (a)	BO-M1009	19-DIC-2005	Aprobado	Promover, fomentar e incentivar iniciativas micro empresariales -individuales y colectivas- y alianzas estratégicas mediante el apoyo a la investigación, transferencia de tecnologías y asistencia técnica para la producción forestal sostenible de productos no maderables (castaña y otros) y maderables bajo manejo y certificación, en el marco de preceptos del biocomercio como mecanismo de producción más limpia y la generación de mercados sostenibles con responsabilidad social y empresarial.	Cooperación Técnica No Reembolsable	Perfil de Cooperación Técnica (PDF 103kb) - 15 Agosto 2005; Plan de Operaciones (PDF 1164kb) - 30 Diciembre 2005
Aplicación de Sistemas Integrados de Gestión en Medianas Empresas (b)	BO-M1017	16-DIC-2005	Aprobado	El objetivo general del proyecto es aumentar la capacidad empresarial en medianas empresas de las ciudades de La Paz, El Alto y Santa Cruz, que a mediano plazo se reflejará en una disminución de sus costos de operación. El objetivo específico del proyecto es mejorar los procesos productivos, de gestión y ambientales de las empresas, mediante la aplicación de sistemas integrados de calidad, medio ambiente y seguridad ocupacional, en el marco de las directrices de las normas ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001, respectivamente.	Cooperación Técnica No Reembolsable	No disponible
Adecuación Ambiental para PyMES de la Industria Manufacturera (b)	BO-M1013	21-NOV-2005		El objetivo general del proyecto es disminuir la afectación ambiental de la industria manufacturera de la ciudad de Cochabamba. El objetivo específico es mejorar la gestión ambiental de las PyMEs industriales, esperándose una disminución de los niveles de contaminación en los factores ambientales de las PyMEs.	Cooperación Técnica No Reembolsable	No disponible
Programa Sectorial de Apoyo a la	BO0219	17-DIC-2003	Completo	El Programa es un préstamo sectorial que se	Préstamo	Informe de Liberación de

NOMBRE	NÚM. DEL PROYECTO	FECHA DE APROBACIÓN	Estado	Descripción	Financiamiento	Documentación disponible en la WEB
Competitividad (a) Subsector: Infraestructura y Servicios Públicos				centra en la ejecución de dos componentes: (i) fortalecimiento de las instituciones públicas de apoyo a la productividad y competitividad en el marco del Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad (SBPC); y (ii) fortalecimiento de las políticas públicas de apoyo al sector productivo para un mejor aprovechamiento de las oportunidades comerciales de exportación. El SBPC, creado mediante Decreto Supremo en el 2001, se refiere al conjunto de instituciones públicas y privadas que conforman la red de fomento de la competitividad en el ámbito nacional, departamental y municipal.		Tramos; Propuesta de Préstamo
Fortalecimiento Competitividad Pequeñas y Medianas Empresas (a)	TC0007008	25-ABR-2001	Implementación	Elevar la capacidad competitiva y lograr mejoras mensurables en todos los aspectos del desempeño empresarial de las pequeñas y medianas empresas de bolivia.	Cooperación Técnica No Reembolsable	Plan de Adquisiciones

PROYECTOS DEL BID EN BOLIVIA 2003-2005
Sector: Microempresas

NOMBRE	NÚM. DEL PROYECTO	FECHA DE APROBACIÓN	Estado	Descripción	Financiamiento	Documentación disponible en la WEB
MIPyMEs Eficientes Promueven el Desarrollo Sostenible del Turismo en Uyuni	BO-M1014	22-NOV-2005	Aprobado	El objetivo general del Proyecto es que las MyPyMEs aportan al desarrollo sostenible del turismo en la ciudad de Uyuni. El objetivo específico es mejorar la gestión empresarial integral de las MIPyMES que prestan servicios al turismo, con énfasis en el manejo de sus residuos sólidos.	Cooperación Técnica No Reembolsable	ND
Apoyo a la Formalización de Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs)	BO-M1012	18-NOV-2005	Aprobado	El objetivo general del proyecto es el incremento de la economía formal en Cochabamba. El objetivo específico del proyecto es que las MyPEs informales se incorporen al sector empresarial de Cochabamba. Se espera que el 30% de las 600 MyPEs participantes se formalicen y tengan mayor capacidad empresarial por la capacitación y asesoramiento directo que brindará el proyecto.	Cooperación Técnica No Reembolsable	ND
Programa de Fomento de la Cultura Emprendedora	BO-M1007	16-NOV-2005	Aprobado	El objetivo general del programa es promover una cultura más emprendedora en Bolivia, principalmente en las ciudades de La Paz y El Alto. El objetivo específico es fomentar la creación y desarrollo de nuevas empresas o emprendimientos dinámicos mediante mecanismos sostenibles de difusión de información, asistencia técnica y financiamiento.	Nd	Nd
Promoción de Microseguros para Microempresarios	BO-M1010	13-OCT-2005	Aprobado	El proyecto propone: (i) Contribuir a disminuir los riesgos a los que se encuentran expuestos los microempresarios (clientes de IMFs) a través de la provisión de servicios de micro seguros; y (ii) Apoyar la masificación del uso de servicios de micro seguros tanto en IMFs como en Compañías aseguradoras a través de la implementación de productos específicos, diseñados en función a las necesidades de los microempresarios.	Cooperación Técnica No Reembolsable	Memorando de Donantes del FOMIN (PDF 718kb) - 27 Octubre 2005

NOMBRE	NÚM. DEL PROYECTO	FECHA DE APROBACIÓN	Estado	Descripción	Financiamiento	Documentación disponible en la WEB
Cobertura Servicios Financieros a PYMEs Mediante Ins. Microfinancieras Red WWB	BO-M1003	08-DIC-2004	Aprobado	Ampliación de la cobertura de servicios financieros a las micro y pequeñas empresas a través de las instituciones microfinancieras afiliadas a la red del Banco Mundial de la Mujer	Nd	Información de Adquisiciones
Expansión de Servicios de Crédito y Capacitación para Mujeres: CRECER	BO-S1001	14-OCT-2004	Aprobado	Mejorar las condiciones socio-económicas de mujeres de bajos ingresos y de sus familias que viven en áreas peri-urbanas y rurales de hasta municipios localizados en las regiones Andina, del Chaco y Trópico Norte.	Nd	Información de Adquisiciones
Expansión de Crédito y Capacitación para Mujeres: PROMUJER	BO-S1002	14-OCT-2004	Implementación	Mejorar las condiciones socioeconómicas de mujeres de bajos ingresos y de sus familias que viven en áreas peri-urbanas y rurales en las regiones Andina, del Chaco y Trópico Norte.	Nd	Situación Económica y Perspectivas (PDF 901kb) - 14 Octubre 2004
Desarrollo de Oportunidades de Comercio Electrónico para PYMES en Santa Cruz	TC0201037	10-SEP-2003	Implementación	El Proyecto que se propone apoyará en resolver los problemas que los empresarios en Santa Cruz enfrentan diariamente en su esfuerzo de incorporar las herramientas electrónicas para beneficios de sus actividades empresariales. El Proyecto ofrecerá una amplia gama de servicios tecnológicos específicamente diseñados para facilitar la inserción de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en el mercado de comercio electrónico.		Memorando de Donantes del FOMIN (PDF 331kb) - 10 Septiembre 2003 Plan de Adquisiciones (MSWORD 96kb) - 4 Mayo 2004
Servicio de Microseguros a los Usuarios de Servicios de IMFs	TC0305009	15-MAY-2003	Completo	Generar información y determinar las condiciones necesarias para la implementación del Programa de protección a los clientes de IMFs a través de microseguros en Bolivia, favoreciendo a los hogares de bajos ingresos con una oferta de productos más amplia que ayude a mejorar la calidad de vida de los mismos.	Cooperación Técnica no Reembolsable.	nd

Anexo 3
FUNDACIÓN BOLIVIA EXPORTA - FBE

	Inversiones FBE		Administración de Programas
	Sociedades Permanentes	Sociedades Accidentales	Fondo Empresarial Social
Características	Las inversiones en sociedades permanentes tienen como característica el de convertir a la FBE en un socio accionista (de carácter financiero, no gestor de operaciones) de las empresas. La capitalización de la FBE aumenta el patrimonio de la empresa, a través de la generación de acciones de nueva emisión.	Las inversiones en sociedades accidentales tienen como característica el ser una inversión temporal sin que exista fusión patrimonial de los socios accidentales. El nivel de participación dentro de la sociedad accidental es establecido en función de la participación del socio gestor en la estructura de costo de la operación, el uso de infraestructura industrial, conocimiento técnico, mercados y la porción de cobertura de capital de riesgo. Una vez establecidos los aportes en cada uno de los componentes de forma individual, se suman los aportes totales y en base a ellos se determina el porcentaje de participación en dicha sociedad.	Programa de financiamiento con recursos provenientes del BID y la FUNDACION PRODEM, utiliza dos instrumentos de financiamiento: Capital de Riesgo y Créditos. Está enfocado a financiar Pequeñas y Medianas Empresas que tengan una alta integración con proveedores rurales ubicados en zonas económicamente deprimidas.
Propósito	Contribuir a la ampliación de la base productiva y de mercado, de empresas nacionales que destinen sus productos y/o servicios a la exportación y/o la sustitución de importaciones.	Contribuir a la ampliación de la base productiva y de mercado, de empresas nacionales que destinen sus productos y/o servicios a la exportación y/o la sustitución de importaciones.	Contribuir al mejoramiento de las posibilidades económicas y de generación de ingresos de alrededor de 800 familias rurales de ingresos bajos mediante actividades productivas y comerciales viables.
Objetivo	- Brindar a las empresas bolivianas una fuente alternativa de financiamiento al financiamiento tradicional (banca). - Acompañar a la empresa, en calidad de socio activo no gestor, en la formalización de su operación y transmitiendo tecnología en gestión financiera.	- Apoyar financieramente a las oportunidades de negocio de las empresas. - Formalizar a la empresa con el fin de lograr posteriormente una capitalización permanente.	- Facilitar el acceso a por lo menos 7 pequeñas y medianas empresas (PYMES) a recursos financieros para que aumenten sus servicios productivos-comerciales que benefician a pequeños productores. - Mejorar la adopción, por parte de los pequeños productores y microempresarios beneficiarios, de los conocimientos y tecnologías productivas a través de servicios complementarios de asistencia técnica, capacitación y otros.

Criterio de Elegibilidad	1. Antigüedad mínima de operaciones de tres años de la empresa 2. Preferentemente pertenecer al sector agrícola o agroindustrial 3. Tener potencialidad o vocación exportadora 4. Ser económicamente rentables y contar con buena gestión 5. Provocar impactos positivos en el área social 6. Ser compatibles con la preservación del medio ambiente 7. Personalidad jurídica y cultura empresarial, tendiendo a la formalización.	1. Antigüedad mínima de operaciones de tres años de la empresa 2. Preferentemente pertenecer al sector agrícola o agroindustrial 3. Tener potencialidad o vocación exportadora 4. Ser económicamente rentables y contar con buena gestión 5. Provocar impactos positivos en el área social 6. Ser compatibles con la preservación del medio ambiente 7. Personalidad jurídica y cultura empresarial, tendiendo a la formalización	1. Tienen como giro principal la transformación o comercialización de productos provistos por pequeños productores del o al grupo meta definido. 2. Cuentan con un mínimo de tres (3) años de funcionamiento. 3. Cuentan con un patrimonio de hasta US\$ 600.000. 4. Tienen ventas anuales promedio de los últimos tres años hasta US\$ 1.500.000. 5. No cuentan con ningún pasivo directo o indirecto proveniente de un organismo multilateral. 6. Tienen capacidad jurídica para recibir financiamiento y contraer deudas y obligaciones financieras. 7. Demuestran que poseen registros contables e información suficiente para establecer, entre otras, sus fuentes de ingresos y gastos durante los tres últimos años. 8. Es capaz de mejorar los ingresos de sus proveedores, preferentemente de los productores. 9. Demostrada ética empresarial del emprendedor y probada experiencia en el negocio.
Uso de Recursos	La FBE invierte en empresas en funcionamiento para incrementar su patrimonio, por lo tanto el uso de los recursos está destinado exclusivamente a capital de inversión y capital de operación.	La FBE invierte en empresas en funcionamiento para incrementar su patrimonio, por lo tanto el uso de los recursos está destinado preferentemente a capital de operación.	- Monto máximo de hasta US\$ 60.000 por proyecto, hasta US\$ 250.000 por todo el Programa. - No podrán utilizarse en cubrir gastos corrientes del prestatario (pago de salarios, alquileres y otros relacionados). - Los rubros presupuestados para la adquisición de activos fijos no podrán sobrepasar el 30% del presupuesto total de cada operación individual. En el marco de la Cooperación Técnica.
Política de Financiamiento	1. Rango de inversión entre 50.000 y 3.000.000 dólares. 2. Nivel de Participación entre el 25% y 49% 3. Plazo de Inversiones en Sociedad Permanente hasta 10 años 4. Rentabilidad esperada del proyecto, mínima 12% TIR, 10% ROE.	1. Rango de inversión entre 50.000 y 350.000 dólares. 2. Nivel de Participación entre el 25% y 49%. 3. Plazo de Inversiones en hasta 18 meses. 4. Rentabilidad esperada del proyecto, mínima 12% TIR, 10% ROE.	1. Monto máximo de US\$ 400.000. 2. El plazo no podrá ser superior a 5 años. 3. Periodo de gracia no podrá exceder los 3 años. 4. Préstamos en dólares. 5. Tasas de interés de mercado (promedio 12%). 6. Comisión de desembolso de 2,5%. 7. Garantías negociadas con prestatarios.

Anexo 4a
Costos Actuales de Formalización de una Empresa
TRAMITOLOGÍA GENERAL - SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - 2005
Por proceso

Trámite	Proceso		Tiempo			Costo en Bs.		
	Pasos	Funcionarios	Requisitos	Institución	Total Parcial	Requisitos	Institución	Total Parcial
NIT	19	8	4	2	6	67,00		67,00
Licencia de Funcionamiento	74	8	2	5	7	520,00	5.520,00	6.040,00
Registro de Comercio	27	12	6	2	8	2.261,00	455,00	2.716,00
Afiliación Caja de Salud	39	15	2	1	3	140,00	270,00	410,00
Afiliación Ministerio de Trabajo	24	5	3	1	4	10,00	18,00	28,00
Afiliación AFP	15	17	2	1	3	8,00		8,00
Total General	198	65	19	12	31	3.006,00	6.263,00	9.269,00

Fuente: FUNDAEMPRESAS

Anexo 4b
Costos Actuales de Formalización de una Empresa de Alimentos
TRAMITOLOGÍA ESPECIAL - SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA 2005
Por proceso

Trámites	Proceso		Tiempo			Costo en Bs.		
	Pasos	Funcionarios	Requisitos	Institución	Total Parcial	Requisitos	Institución	Total Parcial
NIT	19	8	4	2	6	67,00		67,00
Licencia de Funcionamiento	74	8	2	5	7	520,00	5.520,00	6.040,00
Ficha Ambiental	62	12	2	11	13	400,00	120,00	520,00
Registro de Comercio	27	12	6	2	8	2.261,00	455,00	2.716,00
Licencia Ambiental	133	29	30	50	80	5.334,00	10,00	5.344,00
Afiliación Caja de Salud	39	15	2	1	3	140,00	270,00	410,00
Afiliación de Ministerio de Trabajo	24	5	3	1	4	10,00	18,00	28,00
Afiliación de AFP	15	17	2	1	3	8,00		8,00
Autorización Sanitaria de Funcionamiento	91	57	7	11	18	250,00	1.200,00	1.450,00
Registro Sanitario de Alimentos	84	14	10	19	29	350,00	800,00	1.150,00
Total General	568	177	68	103	171	9.340,00	8.393,00	17.733,00

Fuente: FUNDAEMPRESAS

Anexo 4c
Propuesta
TRAMITOLOGÍA ESPECIAL - SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA 2005
Por proceso

Trámites	Proceso		Tiempo			Costo en Bs.		
	Pasos	Funcionarios	Requisitos	Institución	Total Parcial	Requisitos	Institución	Total Parcial
NIT	5	1	0	0	0	-	-	-
Licencia de Funcionamiento	5	1	0	0	0	-	-	-
Registro de Comercio	17	14	2	2	4	1.411,00	-	1.411,00
Afiliación Caja de Salud	5	1	0	0	0	-	-	-
Afiliación Ministerio de Trabajo	5	1	0	0	0	-	-	-
Afiliación AFP	4	1	0	0	0	-	-	-
Total General	41	19	2	2	4	1.411,00	-	1.411,00

Fuente: FUNDAEMPRESAS

Anexo 4d
Propuesta
TRAMITOLOGÍA ESPECIAL - SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - 2005
Por proceso

Trámites	Proceso		Tiempo			Costo en Bs.		
	Pasos	Funcionarios	Requisitos	Institución	Total Parcial	Requisitos	Institución	Total Parcial
NIT	5	1	0	0	0	-	-	-
Licencia de Funcionamiento	5	1	0	0	0	-	-	-
Ficha Ambiental	3	1	1	0	1	0,60	-	0,60
Registro de Comercio	17	14	2	2	4	1.411,00	-	1.411,00
Licencia Ambiental	3	1	1	0	1	4.820,00	-	4.820,00
Afiliación Caja de Salud	5	1	0	0	0	-	-	-
Afiliación de Ministerio de Trabajo	5	1	0	0	0	-	-	-
Afiliación de AFP	4	1	0	0	0	-	-	-
Autorización Sanitaria de Funcionamiento	3	1	1	0	1	0,60	-	0,60
Registro Sanitario de Alimentos	2	2	2	0	2	280,00	-	280,00
Total General	52	24	7	2	9	6.512,00	-	6.512,00

Fuente: FUNDAEMPRESAS

Anexo 4e
 TRAMITOLOGÍA ESPECIAL - SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - 2005
 Por proceso

Trámites	Proceso		Tiempo			Costo en Bs.		
	Paso s	Funcionario s	Requisito s	Institució n	Total Parcial	Requisito s	Institució n	Total Parcial
NIT	5	1	0	0	0	-	-	-
Licencia de Funcionamiento	5	1	0	0	0	-	-	-
Ficha Ambiental	3	1	1	0	1	0,60	-	0,60
Registro de Comercio	17	14	2	2	4	1.411,00	-	1.411,00
Licencia Ambiental	3	1	1	0	1	4.820,00	-	4.820,00
Afiliación Caja de Salud	5	1	0	0	0	-	-	-
Afiliación de Ministerio de Trabajo	5	1	0	0	0	-	-	-
Afiliación de AFP	4	1	0	0	0	-	-	-
Autorización Sanitaria de Funcionamiento	3	1	1	0	1	0,60	-	0,60
Registro Sanitario de Alimentos	2	2	2	0	2	280,00	-	280,00
Total General	52	24	7	2	9	6.512,00	-	6.512,00

Fuente:
 FUNDAEMPRESAS

RESUMEN EJECUTIVO

1. CONCLUSIONES

- 1.1 La estabilización macroeconómica y las reformas han posibilitado una recuperación económica en los noventa, cuya tendencia creciente en los últimos cinco años ha sido importante. Pero dicho crecimiento económico fue insuficiente por el largo estancamiento de los años anteriores y por su bajo impacto distributivo, debido a la composición informal del mercado laboral y al escaso desarrollo empresarial. La economía boliviana es vulnerable y frágil tanto a los shocks externos, por su poca diversificación productiva y su baja competitividad, como a los shocks internos por su alto grado de informalidad e inestabilidad que se pueda política y social. Estas deficiencias estructurales siguen impidiendo lograr disminuir los niveles de pobreza en Bolivia.
- 1.2 En la mayoría de los sectores económicos predominan las pequeñas y microempresas, que tienen pocas posibilidades de mejorar su eficiencia productiva, su capital humano, su acceso al crédito y a la tecnología. Considerando la generación del PIB y empleo por tamaño de empresas, se observa que las de mayor escala (con más de 50 trabajadores) contribuyen con el 65% del valor final del producto, aunque solamente generan el 8,7% del empleo nacional, mientras que las micro y pequeñas empresas (con menos de 9 trabajadores) proveen el 25,5% del PIB y generan el 83,1% del empleo nacional. El 38% de las empresas tienen un solo trabajador, 28 puntos porcentuales por encima de aquellas que cuentan con 6 o más empleados; y la industria captura una mayor proporción de empleados (57%), mientras que el sector servicios ocupa al 30% y el comercio al 13%.
- 1.3 De las unidades de micro y pequeños emprendimientos (1 a 20 empleados), el 92,7% destinan su producción al mercado local. Las micro y pequeñas empresas que venden a los mercados locales y nacionales llegan al 3,6%; y aquellas que además del mercado local y/o nacional también tienen como destino el internacional, llegan a una participación sólo del 1,5%. Existe evidencia de que el reducido número de exportadores no se debe necesariamente a que los productos bolivianos no sean competitivos en los mercados externos, pero sí al carácter informal de las exportaciones, principalmente de textiles, cueros y metales comunes. Entre el 40 y el 55% de las empresas, de estos sectores, informaron que sus clientes exportan sus bienes de manera informal, situación que se da también para los productos químicos, el caucho, los plásticos y la industria del papel.
- 1.4 Una de las principales características de las MYPES es la informalidad ya que en la actualidad el 64% de la población urbana ocupada en Bolivia trabaja en dicho sector. Si bien es cierto que la obtención de la matrícula de comercio (gestación jurídica de la empresa) es el primer paso de la formalización, la UDAPE tomó como proxy para dimensionar la informalidad la obtención del RUC o NIT, y advierte que de 36.000 empresas, el 82% de las registradas no cuentan con este requisito, lo cual da una aproximación al grado de la informalidad de las MYPES en Bolivia.

- 1.5 La visión económica del nuevo gobierno ubica a las MPYMES y pequeños productores rurales en el núcleo central de la diversificación de la producción, la creación del empleo y la generación de beneficios. Lograr el desarrollo y la consolidación de las MPYMES exigirá una cuidadosa estrategia que apunte: a combatir la informalidad, la escasa capacidad tecnológica, la poca integración a la economía nacional por problemas de infraestructura y comunicación, la recurrente inestabilidad política y social, y la lenta integración de este sector económico a los mercados internacionales. Al mismo tiempo el gobierno actual debería enfatizar y priorizar la capacidad técnica para combinar apropiadamente las políticas de fomento a las MPYMES sin quebrantar los parámetros de la estabilidad macroeconómica.
- 1.6 El mayor reto hoy es la informalidad de las MPYMES y existen dos restricciones que la explican. La primera, una MPYME por sus condiciones de productividad y escala no puede acceder a mercados exigentes en términos de cantidad y requisitos formales, como la exportación y las compras estatales. La segunda, por razones de costo de producción vinculadas a las exigencias de cumplimiento de las regulaciones del mercado. Esto demuestra que los temas de productividad y escala son factores determinantes para la formalización de las MPYMES.
- 1.7 Para la “microempresa de subsistencia” las ventajas de la formalización son prácticamente nulas. Considerando que estas microempresas incluso de carácter informal acceden al crédito, por lo tanto, en la práctica esto no representa una ventaja efectiva en el momento de pensar en la ecuación costo/beneficio, porque más bien son empleos disfrazados que deben ser objeto de políticas sociales.
- 1.8 Para las “microempresas productivas” la ventaja de la formalización sería entrar en la cadena productiva. Muchas de estas empresas que poseen potencialidad para exportar tendrían también un incentivo para formalizarse ya que deben cumplir con los requisitos de calidad, escala y precio que los mercados externos exigen. Sin embargo, es necesario buscar mecanismos más flexibles y reglamentaciones especiales para bajar los costos de formalización y operación y mejorar la capacidad técnica de los recursos humanos e incorporar innovaciones tecnológicas para esas microempresas.
- 1.9 Para las pequeñas y medianas empresas existen beneficios más tangibles pero sin dejar de incurrir en costos. Para una PYME con potencial de crecimiento el mayor costo que tendría al formalizarse sigue siendo el de la competencia desleal (informalidad y contrabando). Para acceder a los beneficios potenciales se requiere impulsar también para éstas, otros instrumentos financieros innovadores que se van expandiendo en el mercado financiero boliviano: los Fondos de Capital de Riesgo, *Leasing* y el mercado de capitales. Así como en el caso de las microempresas productivas, las PYMES pueden hacer parte de una cadena productiva y pueden ser proveedoras de empresas de mayor porte (para exportación principalmente). Para este paso se necesita trabajar en dos frentes: el primero, generar una especie de consorcio para ganar escala, y el segundo, tener acceso a nuevas tecnologías de producción y comercialización.

- 1.10 El esfuerzo realizado para la simplificación de trámites y reducir los pasos para la formalización ha sido importante. El costo se ha disminuido notablemente. Esta reducción de tiempos y costos no fue aún suficiente como para inducir a un proceso de formalización masivo de las MPYMES. La inscripción en los diferentes registros es diferenciada por la constitución legal de la sociedad y no por su tamaño. Otras iniciativas con futuro son: i) los Fondos de Capital de Riesgo, que exigen a los empresarios a la formalidad, al blanqueo de su contabilidad, traen capital fresco a la empresa y permiten acceso a financiamientos no tradicionales, como los de la Bolsa de Valores; ii) las "Ferias a la Inversa", programa innovador que ha logrado capacitar a muchas empresas para ser proveedoras de otras empresas y del Estado; iii) los programas de compras nacionales, específicamente el "Compro Boliviano", con énfasis en las microempresas productivas, y iv) la tercerización del Registro de Comercio que está a cargo de FUNDEMPRESA, que administra el Registro de Comercio de Bolivia, para fomentar la actividad comercial.

2. RECOMENDACIONES

- 2.1 Las microempresas y las PYMES requieren una condición básica para su desarrollo y consolidación. Esto es, una estabilidad macroeconómica y una continuidad en el crecimiento económico de Bolivia. Sin quebrantar la estabilidad, se debería poner énfasis en la línea de crédito, el tratamiento tributario y la asignación de gastos, principalmente para entrenamiento e infraestructura, que discrimine positivamente a las microempresas y las PYMES frente a las grandes empresas. Esta política diferenciada debería tener como objetivo estratégico facilitar la generación de redes o cadenas productivas para tener mejor acceso a los mercados interno y externo, y desarrollar y difundir los adelantos tecnológicos en materia de producción, gerenciamiento y comercialización. Mejorar la competitividad de las MPYMES necesariamente implica: más dotación de capital humano calificado, mayor capacidad tecnológica y mayores oportunidades de acceso a mercados externos.
- 2.2 Además de la estabilidad macroeconómica, la gobernabilidad y el desarrollo institucional son también condiciones necesarias para vencer la informalidad y la pobreza, para facilitar el desarrollo del sector privado, la cooperación internacional, el desarrollo institucional del Estado y mejorar la calidad del sistema jurídico. El fortalecimiento de la gobernabilidad y las instituciones permitirá aumentar la competitividad e innovar las normas y leyes obsoletas.
- 2.3 Existe aún la necesidad de simplificar la estructura legal y normativa para adecuarla al desarrollo y formalización de las MPYMES. Actualmente las leyes como las del trabajo, la de quiebras y el Código de Comercio necesitan una modernización para adecuarse a los nuevos esquemas de una economía global. Aunque la estructura tributaria es relativamente simplificada, para las MPYMES, y en particular para las microempresas, constituye un costo extra cumplir con los requisitos de pagos, porque las tasas no diferencian entre el tamaño de empresas sino por su constitución legal, restándole competitividad sobre todo por la competencia desleal (evasión y contrabando). El Decreto

Supremo (D.S.) 28699 de mayo de 2006 deroga el Artículo 55 del D.S. 26010 que permitía despedir y contratar más fácilmente a un trabajador. Al mismo tiempo el D.S. 28700 incrementa el salario mínimo. Ambos decretos tendrán fuertes impactos en el mercado laboral. A corto plazo, estas medidas podrían significar un mayor nivel de informalidad y a mediano plazo podrían generar un mayor desempleo por el efecto de sustitución del factor trabajo por tecnología de uso intensivo de capital, principalmente en las PYMES.

- 2.4 El proyecto de creación de ventanilla única de FUNDEMPRESA debería ser impulsado para disminuir aún más los costos y tiempo de trámites de las MPYMES para la formalización y mejorar las ventas en los mercados externo e interno. Se debería reflotar el SAT para atender necesidades más específicas y especializadas de las MPYMES dentro de una estrategia global de desarrollo y fomento de las MPYMES. Particularmente, el servicio de desarrollo empresarial no debería restringirse a la formación teórica sino a la capacitación teórico-práctica, con preferencia en la capacitación *in situ* y con instructores con experiencias previas en las mejores prácticas.
- 2.5 Asimismo se deberían promover programas de expansión de mercados e iniciar o fortalecer las redes de cooperación entre empresas. Las deficiencias en la infraestructura vial que incrementan enormemente los costos de transporte, hacen aún más necesario el desarrollo del gremio empresarial para romper los cuellos de botella que les impide ganar mayor competitividad.
- 2.6 El acceso a mejores esquemas financieros implica la adecuación de la bolsa de valores para que las MPYMES puedan cotizar, destinar recursos para fondos de capital de riesgo y crear esquemas de Fondo de Garantías para reducir el riesgo de estas empresas ante las entidades financieras.
- 2.7 El acceso a la tecnología está ligado nuevamente a la posibilidad de obtención de financiamiento para su compra, como con el desarrollo del sistema de innovación. En el primer caso son necesarios instrumentos como el micro *leasing*, que son beneficiosos para la adquisición de nuevas maquinarias ya que no exige garantías al empresario y da la opción de compra. Asimismo, se debe promover la creación de un Sistema de Innovación Nacional.
- 2.8 Por la baja calidad de la mano de obra de las MPYMES se debería impulsar la modernización y actualización de la oferta pública de capacitación y entrenamiento de recursos humanos. Esto implica promover el desarrollo de entidades privadas de alta calidad en la formación de recursos humanos técnicos, incorporando áreas de innovación, calidad gerencial y de gestión productiva en los segmentos empresariales.
- 2.9 Por último, se debería también renegociar la extensión del Régimen de Preferencias Arancelarias que Estados Unidos ha otorgado a Bolivia (ATPDEA), considerando la buena experiencia acumulada en este marco (eficiencia empresarial demostrada y generación de empleo) y por la conveniencia del trato preferencial otorgado al país para exportar rubros, ligados a las MPYMES.

MATRIZ DE PROBLEMAS Y PLAN DE ACCIÓN

TEMAS	PROBLEMAS	PLAN DE ACCION
1. Informalidad	a) Reducida escala y productividad de las MPYMES. b) Competencia desleal y contrabando. c) Costo y tiempos de trámites aún elevados para las MPYMES. d) Registro se realiza de acuerdo a la constitución legal de la empresa y no al tamaño, lo que no refleja necesariamente la capacidad de pago de la misma.	a) Apoyo a las MPYMES para incrementar su escala y su productividad (ver tema N° 8). b) Simplificación normativa y legal. c) Implementar la Ventanilla Única de Trámites a través de FUNDEMPRESAS. d) Registrar las empresas de acuerdo a su tamaño para lo cual se necesita una clasificación oficial uniforme de las mismas (ver tema N° 9).
2. Política Fiscal	a) La carga tributaria sigue siendo elevada para las MPYMES (64% sobre las ganancias). b) El régimen simplificado y el régimen agropecuario simplificado no permiten a las MPYMES gozar de los beneficios de la formalidad, por lo tanto no les ayuda en los negocios (Ej. no pueden emitir boletas legales). c) Las microempresas rurales tienen poco incentivos para inscribirse en el RUA. Esto hace que las PYMES que se proveen de estas deban apoyarles a que se inscriban, incurriendo en gastos adicionales.	Implementar un régimen impositivo único que permita a las MPYMES gozar de todos los beneficios de estar inscriptos (emisión de boletas, devolución de impuestos) acompañado de un trato diferencial que discrimine positivamente a las MPYMES.
3. Política Laboral y Comercial (Código de Comercio)	a) Leyes obsoletas para los nuevos esquemas de negocios en una economía globalizada. b) El Código de Comercio no posee la figura jurídica que permita esquema moderno de asociación entre empresas. c) La carga social y la laboral tienen un fuerte peso en la estructura salarial (43,1% del salario). d) El Salario Mínimo es elevado, representa el 66% del PIB per cápita. e) Hacer frente a las cargas laborales es prácticamente inviable para muchas MPYMES.	a) Modernizar la Ley de General del Trabajo y el Código de Comercio. b) Flexibilizar las relaciones laborales para facilitar los procesos de despido y contratación. c) Desvincular del salario el subsidio de lactancia y bono de antigüedad, porque tienen un fuerte peso en los costos no salariales.
4. Política Financiera a. Cobertura	Falta de cobertura hacia las PYMES, el sector microempresarial productivo y el sector rural.	a) Ampliar la cobertura hacia estos sectores. b) Fondo de Garantía para los créditos a las PYMES.

MATRIZ DE PROBLEMAS Y PLAN DE ACCIÓN

TEMAS	PROBLEMAS	PLAN DE ACCIÓN
b. Interés y plazo	Tasas elevadas y plazos reducidos para proyectos productivos.	a) Reducir el riesgo de estas empresas de forma tal a que se tornen más viables como sujetos de crédito; será necesaria, en consecuencia, la implantación de un Fondo de Garantía para el efecto. b) La Formalización también ayuda a reducir el riesgo de estas empresas y les permite acceder a programas como los Fondos de Capital de Riesgo y el mercado de capitales.
c. Diversificación de productos y servicios	Los productos ofrecidos por el sistema financiero no se adaptan plenamente a las necesidades de las MPYMES.	Programas de <i>microleasing</i> , capital de riesgo, microseguros, <i>microwarrant</i> .
5. Servicios de Desarrollo Empresarial	a) La experiencia más importante ha sido el desaparecido programa del SAT y, hoy, no se vislumbra ningún programa alternativo. b) Debilidad en la Oferta de Servicio de Desarrollo Empresarial. c) Necesidad de medir más efectivamente la calidad de los servicios prestados, sobre todo en cuanto a la capacitación.	a) Fortalecer la oferta de Servicios de Desarrollo Empresarial público y privado, creando e impulsando entidades de alta calidad en la formación de recursos humanos. b) Priorizar la formación teórica-práctica de los programas de capacitación incorporando la asesoría <i>in situ</i> , con institutos e instructores con experiencias previas en las mejores prácticas. c) Reforzar el SAT, para dar continuidad a los esfuerzos realizados en esta área aprovechando el aprendizaje generado por la experiencia. Se debe paliar algunas deficiencias del programa anterior, como la no cobertura hacia las PYMES de mayor envergadura y las del sector rural e introducir sistemas de medición de calidad del servicio prestado.
6. Desarrollo de Mercados	a) Los programas Tarjeta Empresarial y Compro Boliviano son instrumentos válidos y correctamente diseñados pero han tenido algunos problemas operativos y legales en su implementación. b) Las Ferias a la Inversa surgen como programas innovadores y necesitan un mayor impulso.	a) Difundir de manera más efectiva los programas Compro Boliviano y Tarjeta Empresarial desde el Ministerio de Microempresas y Pequeño Productor. b) Fortalecer la asociatividad entre las MPYMES para responder adecuadamente a los requisitos de calidad, precio y escala de los compradores. c) Modernización del Código de Comercio que permita esquemas de asociación más flexibles entre las empresas. d) Impulsar los programas de Desarrollo de Proveedores.

MATRIZ DE PROBLEMAS Y PLAN DE ACCIÓN

TEMAS	PROBLEMAS	PLAN DE ACCIÓN
7. Exportación	a) La baja asociatividad de las MPYMES, el número de trámites para la exportación y la baja capacidad del sector para hacer frente a los mercados de destino son algunas de las principales falencias que impiden el mejor desempeño de las exportaciones. b) La infraestructura vial y la baja calificación de la mano de obra son obstáculos para un mejor desempeño de las exportaciones. c) Necesidad de fortalecer los programas de promoción de exportaciones como el CEPROBOL y el CEDIEM.	a) Fortalecer la capacidad de asociatividad de las MPYMES para la exportación. Para ello se debe adecuar internamente a las MPYMES (cultura empresarial). b) Negociar la extensión del régimen de preferencias arancelarias (ATPDEA). c) Aprovechar las experiencias y el <i>Know How</i> de las MPYMES que exportaron en el marco del ATPDEA, pues estas fueron eficientes en su momento para atender un mercado exigente. d) Fortalecer la CEPROBOL, dotándola de mayores recursos y ampliando su rango de acción. e) Acelerar el tiempo de pago del CEDIEM. f) Se debe mejorar y modernizar las infraestructura vial en Bolivia y mejorar los recursos humanos en las empresas (Ver tema N° 5).
8. Tecnología y capacitación tecnológica	a) Los instrumentos financieros que permiten el financiamiento de tecnología están pocos difundidos. b) No se tiene implementado un Sistema Nacional de Innovación. c) Insuficiencia de centros tecnológicos que puedan ofrecer capacitación en tecnología de punta. Además las universidades no están ligadas a las empresas.	a) Desarrollar instrumentos financieros como el <i>leasing</i> para permitir el acceso de las MPYMES a la tecnología. b) Implementar la Ley de Sistema Nacional de Innovación. c) Desarrollar programas para fortalecer la cooperación universidad-empresa.
9. Estadísticas y Clasificación	a) Estadísticas pobres y desactualizadas sobre el sector de las MPYMES. b) Inexistencia de una clasificación uniforme.	a) Fortalecer el Instituto Nacional de Estadística y dotarlo de instrumentos, metodologías y capacidades para realizar una medición efectiva del sector MPYMES. b) Establecer una única clasificación oficial que sea aceptada por todas las instituciones y sirva de base para las políticas de apoyo al sector.

MATRIZ DE PROBLEMAS Y PLAN DE ACCIÓN

TEMAS	PROBLEMAS	PLAN DE ACCIÓN
7. Exportación	a) La baja asociatividad de las MPYMES, el número de trámites para la exportación y la baja capacidad del sector para hacer frente a los mercados de destino son algunas de las principales falencias que impiden el mejor desempeño de las exportaciones. b) La infraestructura vial y la baja calificación de la mano de obra son obstáculos para un mejor desempeño de las exportaciones. c) Necesidad de fortalecer los programas de promoción de exportaciones como el CEPROBOL y el CEDIEM.	a) Fortalecer la capacidad de asociatividad de las MPYMES para la exportación. Para ello se debe adecuar internamente a las MPYMES (cultura empresarial). b) Negociar la extensión del régimen de preferencias arancelarias (ATPDEA). c) Aprovechar las experiencias y el <i>Know How</i> de las MPYMES que exportaron en el marco del ATPDEA, pues estas fueron eficientes en su momento para atender un mercado exigente. d) Fortalecer la CEPROBOL, dotándola de mayores recursos y ampliando su rango de acción. e) Acelerar el tiempo de pago del CEDIEM. f) Se debe mejorar y modernizar las infraestructura vial en Bolivia y mejorar los recursos humanos en las empresas (Ver tema N° 5).
8. Tecnología y capacitación tecnológica	a) Los instrumentos financieros que permiten el financiamiento de tecnología están pocos difundidos. b) No se tiene implementado un Sistema Nacional de Innovación. c) Insuficiencia de centros tecnológicos que puedan ofrecer capacitación en tecnología de punta. Además las universidades no están ligadas a las empresas.	a) Desarrollar instrumentos financieros como el <i>leasing</i> para permitir el acceso de las MPYMES a la tecnología. b) Implementar la Ley de Sistema Nacional de Innovación. c) Desarrollar programas para fortalecer la cooperación universidad-empresa.
9. Estadísticas y Clasificación	a) Estadísticas pobres y desactualizadas sobre el sector de las MPYMES. b) Inexistencia de una clasificación uniforme.	a) Fortalecer el Instituto Nacional de Estadística y dotarlo de instrumentos, metodologías y capacidades para realizar una medición efectiva del sector MPYMES. b) Establecer una única clasificación oficial que sea aceptada por todas las instituciones y sirva de base para las políticas de apoyo al sector.