

2 de diciembre de 2011

N° 126

## La industria boliviana

### 1. La industria nacional

El desarrollo de la industria nacional privada no ha seguido la evolución feudal europea, que parte de la transformación artesanal de materias primas locales y avanza, mediante la mecanización de los procesos y el mejoramiento de las materias primas, hacia la industrialización y especialización en la producción manufacturera.

En Bolivia el desarrollo industrial tuvo una lógica de seguimiento a la demanda, sea esta privada o de las empresas estatales como ocurrió en los 60's y 70's con las compras de la COMIBOL que ayudó a la creación de muchas industrias en el rubro de los alimentos.

Esta dinámica industrial aislada del desarrollo de materias primas e insumos ocasionó una paradoja en el crecimiento industrial del país: contrariamente a lo que se esperaría, la industria boliviana es la más afectada frente a políticas de control de las importaciones, cuando debería ocurrir lo contrario, es decir que el sector industrial sea el que demande políticas de control de las importaciones.

Esta fue una de las causas estructurales para el fracaso de la política cepalina de sustitución de importaciones aplicada hasta los 80's en el país. Esta dinámica también explica la escasa capacidad de la estructura económica actual para redistribuir el ingreso hacia el área rural, a través de mecanismos de mercado.

De acuerdo a datos de la matriz insumo producto del 2006 (última disponible) el 40 por ciento del consumo intermedio de la industria nacional es importado y si a ello agregamos la importación de bienes de capital, el valor importado llega al 68 por ciento del consumo intermedio (ver cuadro 1).

Importación		Consumo intermedio			
Miles de Bolivianos de 1990	Porcentaje	Sector	Miles de Bolivianos de 1990	Porcentaje	Miles de Bolivianos de 1990
		Primario	4,206,510	17	
		Industrial	13,045,311	52	
		Comercio	-	0	
		Servicios	3,133,642	13	24,892,170
		Público	-	0	
		Construcción	7,437	0	
		Energía	4,499,270	18	
<b>9,914,221</b>	<b>40</b>				

FUENTE: elaboración propia en base a datos del INE.

Esta es una muestra más del desarrollo aislado de los sectores productores de materias primas e insumos y la industria.

#### 1.1 La pequeña industria y la artesanía

La crisis de la minería de la segunda mitad de los 80's ocasionó un elevado nivel de desempleo impulsando el

crecimiento de la actividad artesanal y de servicios basado en la Pequeña y Micro Empresa que persiste vigorosa hasta hoy. Esta forma organizativa desarrolla sus actividades amparada en la informalidad y con el tiempo ha alcanzado un estatus propio dentro las formas de organización híbridas que perviven en Bolivia.

Es sorprendente la cantidad de microempresarios que están dispuestos a cerrar sus negocios si se les ofrece un trabajo con salario fijo. En una prueba aleatoria realizada en la CNI, se mostró claramente que los microemprendimientos son una alternativa poco rentable de autoempleo, en el que ni siquiera el propietario obtiene calidad en el empleo en términos de seguridad social de corto y largo plazo. Pocos son los microempresarios con proyección real de crecimiento que hacen una apuesta sobre su negocio como opción definitiva de empleo.

Se debe puntualizar que según la encuesta a las Pymes realizada por el INE en el 2009, apenas un 9 por ciento de las empresas pueden ser catalogadas como pequeñas siendo la mayoría, 80 por ciento aproximadamente, microempresas y el 11 por ciento medianas y grandes.

Estructuralmente los pequeños negocios en todo el mundo tienen 3 problemas fundamentales que impiden su desarrollo: la trampa del bajo valor agregado, restricciones de mercado y la confianza interpersonal.

#### 1.1.1 Trampa del bajo valor agregado en Bolivia

	Miles de Bolivianos		
	Sueldos y salarios	Producción	VAB por empleo
De 1 a 4 empleos	21,566.0	300,891.0	6.8
	3.0%	2.9%	
De 5 a 49 empleos	143,708.0	1,820,796.0	35.4
	20.3%	17.6%	
50 y más	542,676.0	8,225,586.0	127.8
	76.7%	79.5%	
<b>TOTAL</b>	<b>707,950.0</b>	<b>10,347,273.0</b>	<b>68.2</b>
	100.0%	100.0%	

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística.  
VAN: Valor Agregado Bruto.

Una empresa promedio que tiene entre 1 a 4 empleados produce un valor agregado bruto promedio de Bs. 6.8 mil por empleo, mientras que para una empresa pequeña a mediana genera Bs. 35.4 mil y una grande Bs. 127.8 mil por empleo.

Es decir que el valor agregado por empleo puede generar una empresa grande es 3 veces más de lo que es capaz de generar el mismo empleo en una empresa mediana y 18 veces más del valor agregado que generaría ese mismo empleo en una empresa pequeña.

Lo anterior evidencia la hipótesis de que el problema de la capitalización de las pequeñas empresas está más vinculado con el bajo valor agregado (excedentes) que pueden generar que con problemas de financiamiento.

### 1.1.2 Restricciones de mercado

En mercados con una amplia competencia, donde existe rigidez en la estructuras de precios de las empresas, la maximización debe realizarse vía volumen. Sin embargo, dado el tamaño de producción de los pequeños establecimientos, esta restricción da como resultado bajos márgenes de ganancia, que obstaculizan la capitalización y llevan a que las empresas se mantengan en el círculo de bajo valor agregado.

### 1.1.3 La confianza interpersonal

El empresario es la figura central del éxito de las firmas pequeñas y medianas, por lo tanto el desarrollo empresarial está estrechamente ligado a la fortaleza de la Pyme. Por ello las características de educación y cultura del empresario son el factor de éxito más importante para los pequeños negocios y por supuesto el mayor determinante en las posibilidades de asociatividad.

La confianza interpersonal es un rasgo cultural que puede ser modificado, no siempre positivamente, por el nivel educativo de la persona. Basado en ello, los resultados teóricos para mostrar que las fuerzas del mercado no podrían por sí mismas generar un nivel de cooperación cercano al óptimo son fuertes, pues la cooperación socialmente deseable, frecuentemente requiere altos niveles de confianza interpersonal, muy bajos costos de transacción o ambos.

Por lo anterior resulta poco probable el surgimiento espontáneo de redes de cooperación y asociatividad y es necesario que para que éstas ocurran sean patrocinados por un tercero, que puede ser el gobierno, agencias internacionales (ONG's) o gremios empresariales que promuevan la articulación productiva entre empresas grandes y pequeñas así como entre Pymes

## 2. Situación actual de la industria boliviana

1. Son pocos los rubros industriales que alcanzaron un desarrollo armónico y hoy son los puntales de la actividad industrial en el país.

2. Gran parte de la actividad industrial se desarrolla con base en la pequeña empresa con los problemas que hemos expuesto anteriormente.

3. La industria nacional utiliza aproximadamente un 40 por ciento de materias primas e insumos importados y solo 29 por ciento de materias primas e insumos nacionales. El restante 31 por ciento del consumo

intermedio es energía 18 por ciento y servicios 13 por ciento.

4. La oferta nacional de materias primas e insumos para la industria es incipiente y representa una restricción para el desarrollo industrial.

5. El mercado boliviano de bienes finales se abastece en casi un 40 por ciento de productos importados, si se realiza el cálculo sin considerar el valor de los impuestos aranceles y margen (ver cuadro 3).

	AÑO 2006		Miles de Bolivianos de 1990
	Miles de Bolivianos de 1990	Porcentaje	
Valor bruto de la producción	35,482,956	49	72,811,661
Importaciones	23,235,610	32	
Impuestos, aranceles y margen	14,093,095	19	

FUENTE: elaboración propia en base a datos del INE.

6. La demanda de bienes manufacturados está dada por:

a. El mercado interno, que depende del poder adquisitivo de los hogares determinado por el nivel de la actividad extractiva principalmente, que es donde se genera el mayor porcentaje de excedentes en el país representa el 28 por ciento del consumo de la producción industrial

b. Las compras estatales representan el 6.5 por ciento del consumo del valor agregado industrial considerando las compras del estado y las empresas del sector primario (hidrocarburos y minería)

c. Exportación manufacturera corresponde al 15 por ciento del valor agregado industrial.

d. Consumo intermedio de otros sectores representa el 40.6 por ciento donde el sector industrial utiliza en el mismo sector el 18 por ciento como materia prima semi elaborada o insumo.

7. Existen pocas externalidades externas a las firmas como infraestructura de transporte, facilidades logísticas para la obtención de licencias, permisos y otros.

8. La mano de obra no representa una ventaja competitiva que nos diferencia de los países vecinos.

9. La disponibilidad de energía y gas natural y su acceso a precios razonables si bien constituían una clara ventaja comparativa frente a los países vecinos, cada vez es más débil.

De lo anterior podemos ver que el problema del desarrollo industrial en Bolivia es estructural, por lo tanto impulsar a la industria como eje del crecimiento económico, requiere de políticas públicas de largo plazo orientadas a fomentar el truncado desarrollo industrial del país y generar los medios e incentivos para la articulación productiva.