
EL COSTO SOCIAL DEL AJUSTE, VOLUMEN II: LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

AUTORES

Joaquín Morales¹, Natasha Morales², Santiago Albarracín¹ y Erika Soliz¹

RESUMEN

Este artículo analiza el impacto del ajuste macroeconómico en Bolivia sobre las Micro y Pequeñas Empresas (MyPES), con especial atención a las mujeres emprendedoras. A través de un enfoque de métodos mixtos, el estudio muestra que estas mujeres actúan como un amortiguador sistémico crucial, conteniendo la inflación al absorber los incrementos de costos en detrimento de sus márgenes de ganancia y del consumo familiar. Se plantea que la estructura predominante del sector —unipersonal, familiar e informal— no refleja ineficiencia, sino más bien una estrategia de optimización racional frente a altos costos de transacción y a un déficit de capital social que limita las posibilidades de crecimiento. La tesis central sostiene que las políticas orientadas a fortalecer a las mujeres emprendedoras, en particular mediante el apoyo a redes asociativas, constituyen una estrategia altamente eficiente, tanto para mitigar los efectos de un ajuste económico como para potenciar su rol productivo y su autonomía económica.

¹Centro de Investigaciones Económicas y Empresariales - Universidad Privada Boliviana

²Oxfam Bolivia

Este documento fue elaborado por encargo de Oxfam en Bolivia y en alianza con el Centro de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Privada Boliviana (CIEE-UPB).

Se agradece a Mauricio Chumacero, Andrea Alcaraz, Elie Côté-Bernard, Amelia Wray, Badia Machicado, Manuela Tabera y Sofía Arteaga, quienes contribuyeron en distintas etapas de este estudio a través de sugerencias y apoyos puntuales durante el proceso de investigación.

Un especial agradecimiento a Lourdes Montero, Javier Jungwirth y Pablo Antezana por la revisión detallada y valiosos comentarios.

Los Documentos de Debate se elaboran para contribuir al debate público e invitan a la retroalimentación sobre políticas y prácticas humanitarias y de desarrollo. No reflejan necesariamente las posiciones políticas de Oxfam.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	04
2. LAS MUJERES COMO RED DE PROTECCIÓN SOCIAL	05
3. METODOLOGÍAS	08
4. RESULTADOS	09
4.1 CARACTERÍSTICAS DESCRIPTIVAS DEL SECTOR	09
4.2 MODELADO Y SIMULACIÓN DE LOS ESCENARIOS DE AJUSTE	12
4.3 EVIDENCIA CUALITATIVA	16
4.3.1 IMPACTOS DE LA CRISIS	17
4.3.2 ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN	18
4.3.3 PROFUNDIZACIÓN DE LA INFORMALIDAD	20
4.3.4 RESPALDO INSTITUCIONAL, ACCESO A FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIONES	20
4.3.5 NUEVOS EQUILIBRIOS ENTRE EL TRABAJO PRODUCTIVO Y REPRODUCTIVO	22
5. DISCUSIÓN	24
6. CONCLUSIONES	25
BIBLIOGRAFÍA	27
ANEXOS	31

1. INTRODUCCIÓN

Las crisis macroeconómicas no se manifiestan únicamente en los indicadores agregados de inflación, reservas o déficit fiscal. Se experimentan, sobre todo, en los reducidos márgenes de las microempresas, en los puestos de venta callejeros, en los talleres familiares y en las economías domésticas donde las mujeres gestionan el sustento diario. Allí es donde los grandes ajustes se hacen tangibles, traduciéndose en aumentos de precios de insumos, contracción de la demanda y estrategias forzadas de supervivencia. Entender cómo reaccionan estas unidades económicas mínimas frente a un shock no es un asunto periférico, sino un elemento clave para anticipar la profundidad social y política del ajuste en su conjunto.

En este escenario, las mujeres emprendedoras ocupan un lugar central y paradójico: son al mismo tiempo uno de los grupos más vulnerables y un pilar indispensable. Su trabajo sostiene tanto el ingreso del hogar como la continuidad del pequeño negocio, mientras su capacidad de absorber costos y ajustar consumos actúa como un mecanismo de protección para los miembros del hogar frente a los desequilibrios macroeconómicos. Ignorar esta dinámica equivale a dejar fuera del análisis a uno de los principales factores de estabilidad social y económica del país.

Este informe corresponde al Volumen II de una serie de tres documentos de debate y parte de esa premisa: el ajuste económico no puede comprenderse sin mirar de cerca cómo se reconfiguran las estrategias productivas y reproductivas de las mujeres en el sector de la micro y pequeña empresa. En el primer volumen de este compendio se cuantificó la magnitud del costo social que impondrá el inminente ajuste macroeconómico en Bolivia para los hogares, demostrando que tanto la eliminación de subsidios como la devaluación impactarán de forma desproporcionada y regresiva sobre los hogares más pobres, en particular a las Micro y Pequeñas Empresas (MyPES). Ese análisis, centrado en el resultado final sobre el ingreso familiar, abre sin embargo una pregunta crucial: más allá de los hogares, ¿cuál es el impacto esperado y cuáles son las estrategias de adaptación a nivel del tejido productivo?

Este segundo volumen se adentra precisamente en esa “caja negra”, desplazando el foco desde el hogar como unidad de consumo hacia la micro y pequeña empresa como principal unidad de producción y subsistencia para la mayoría de la población urbana. El foco se centra deliberadamente en las mujeres emprendedoras, no solo por ser un grupo demográfico particularmente vulnerable, sino porque, como se argumentará, constituyen un pilar fundamental en la absorción de los choques económicos y en la protección del capital humano, operando como una red de seguridad de última instancia cuya resiliencia es clave para la estabilidad del conjunto de la economía.

Para comprender en profundidad esta dinámica se adopta un diseño metodológico mixto de tipo secuencial explicativo. En una primera fase, se realiza un análisis cuantitativo a partir de los microdatos de la Encuesta a las Micros y Pequeñas Unidades Económicas 2018; posteriormente, se simula el impacto de la devaluación y la eliminación de subsidios sobre esta rentabilidad para evaluar la vulnerabilidad estructural del sector; por último, se complementa este análisis con un componente cualitativo, basado en entrevistas semiestructuradas en profundidad con mujeres emprendedoras de La Paz y El Alto.

Los resultados revelan un panorama complejo. El análisis cuantitativo describe un sector estancado en una “trampa de sobrevivencia”, caracterizado por una predominancia de emprendimientos unipersonales o familiares, una elevada informalidad y una ausencia de economías de escala o de mejoras en rentabilidad a lo largo del tiempo. La simulación confirma que los choques de costos asociados a la depreciación o a la eliminación de subsidios erosionan severamente la rentabilidad, empujando a muchas unidades por debajo del umbral de viabilidad económica. Es el análisis cualitativo, sin embargo, el que revela el mecanismo central de ajuste: las mujeres emprendedoras, situadas

en el último eslabón de la cadena de valor, actúan como un amortiguador sistémico al absorber los incrementos de costos sin trasladarlos íntegramente a los precios finales. De este modo, comprimen sus propios márgenes de ganancia para no perder una clientela cuya demanda es altamente sensible a cambios en los precios. Esta compresión de la rentabilidad se traduce directamente en ajustes dentro del hogar, principalmente a través de recortes en la cantidad y calidad de la alimentación y la descapitalización del propio negocio, convirtiendo a la unidad familiar en el principal soporte de los costos de la crisis. Asimismo, se documenta que la informalidad, más que una simple evasión, constituye una elección racional que provee la flexibilidad necesaria para conciliar las responsabilidades productivas con la economía del cuidado.

La contribución de este estudio es doble. En primer lugar, ofrece una explicación a la estructura atomizada y aparentemente estancada del sector de las MyPES. Se argumenta que esta configuración no responde a una falta de capacidad empresarial, sino que es el resultado de una optimización racional en un entorno de altos costos de transacción y un profundo déficit de capital social que inhibe la cooperación y la especialización más allá del núcleo familiar. En segundo lugar, al conectar los mecanismos microeconómicos de adaptación con sus consecuencias macroeconómicas, el estudio fundamenta empíricamente la tesis de que una política de apoyo focalizada en las mujeres emprendedoras no es meramente una medida de equidad, sino una estrategia de alta eficiencia económica. Sostener a este sector equivale a proteger el poder adquisitivo de los hogares, contener presiones inflacionarias y preservar el capital humano, minimizando así el costo social agregado del ajuste.

El documento se organiza de la siguiente manera. La sección 2 presenta el marco conceptual que justifica el enfoque en las mujeres como agentes económicos y red de protección social. La sección 3 detalla la metodología de métodos mixtos empleada. La sección 4 presenta los resultados principales, donde los hallazgos estadísticos y las simulaciones se entrelazan con la evidencia narrativa de las entrevistas para ofrecer una comprensión más profunda del problema. La sección 5 discute las implicaciones teóricas y de política pública de los resultados, articulando los hallazgos en el marco de la economía institucional. Finalmente, la sección de conclusiones resume los argumentos centrales y delinea un conjunto de recomendaciones orientadas a diseñar un ajuste socialmente sostenible.

2. LAS MUJERES COMO RED DE PROTECCIÓN SOCIAL

La decisión de centrar el análisis y las recomendaciones de política pública en las mujeres cuentapropistas y microemprendedoras responde tanto a principios de equidad y justicia social como a criterios de eficiencia económica orientados a minimizar los costos sociales del ajuste. Este enfoque se sostiene en cuatro argumentos principales.

Primero, el estudio propone que las mujeres emprendedoras operan como un amortiguador invisible frente a los shocks macroeconómicos: al estar expuestas a una competencia más intensa, tienen poca capacidad de fijación de precios y, en particular, mantienen precios bajos para fidelizar y establecer vínculos relacionales con su clientela, los “caseros” (Granovetter, 1985; Fafchamps, 1996; Sección 4). Sin embargo, dada la naturaleza de emprendimiento por sobrevivencia, salir del mercado o reorientarse a otra actividad económica frente a un incremento sustancial del costo de los insumos no constituye una opción de bajo costo (Lewis, 1954; Banerjee & Duflo, 2007), menos aún en el corto plazo y frente a un shock sistémico. En consecuencia, a nivel de la microempresa, el ajuste frente a un incremento de los costos operativos no se traduce en un alza de precios o una salida del mercado, sino en una reducción de los márgenes de ganancia y, por ende, en mayor precariedad dentro de los hogares (Collins et al., 2009; De Mel, McKenzie & Woodruff, 2008).

El segundo argumento en favor de un enfoque de género es que múltiples estudios muestran que las mujeres son las principales gestoras y protectoras del bienestar familiar: sus ingresos, aun modestos, se destinan de manera prioritaria a la nutrición, la salud y la educación de los hijos, lo que permite suavizar el consumo y sostener la escolaridad en contextos de crisis, mitigando impactos intergeneracionales (Bobonis, 2009; Attanasio et al., 2016; Patel, Knijn & Van Wel, 2015; Hatch, 2014). Por ende, la protección del ingreso de las mujeres tiene repercusiones positivas en el bienestar de los miembros del hogar y a lo largo del tiempo (Thomas, 1990). Este argumento, aunque respaldado por evidencia empírica, oculta que la carga adicional de responsabilidades sobre las mujeres en periodos de crisis responde a desigualdades estructurales en los roles de género tradicionales (Kabeer, 1994; PNUD, 1995; Chant, 2008).

En tercer lugar, la literatura sobre microcréditos ha señalado entre las mujeres una probada eficiencia en la gestión de recursos escasos y disciplina en el cumplimiento de compromisos financieros (Armendáriz & Morduch, 2010; Duflo, 2012), lo que sugiere que el apoyo financiero a este grupo puede ofrecer retornos económicos relevantes y sostenibles para los acreedores. Sin embargo, los niveles de riesgo de incumplimiento y los costos ocultos para las clientas dependen fuertemente del diseño de la intervención. Por ejemplo, algunos esquemas basados en banca comunal (préstamos colectivos) ejercen gran presión psicológica sobre las prestatarias (Rahman, 1999; Cervantes-Zapeda & Montoya, 2014), y es frecuente que las elevadas tasas de interés asociadas a préstamos sin colateral permitan únicamente el repago de las obligaciones, pero no el crecimiento de los microemprendimientos (Banerjee & Duflo, 2011; Armendáriz & Morduch, 2010).

Por último, superar las desigualdades de género no es solo una cuestión de justicia: constituye una condición necesaria para liberar el potencial productivo de la mitad de la población y avanzar hacia un desarrollo sostenible (Banco Mundial, 2011). Los mecanismos de este desencadenamiento productivo son principalmente tres: primero, una mayor mano de obra disponible; segundo, una diversificación y complementariedad de talentos y habilidades, desde productivas hasta sociales; y tercero, una transición sectorial facilitada desde sectores primarios hacia una economía de servicios, generalmente más equilibrada en términos de género (Ostry et al., 2018).

No obstante, los argumentos de eficiencia y de mayores retornos económicos del enfoque en las mujeres deben matizarse, para no reducirse a un razonamiento puramente instrumental (Kabeer, 2005). Por un lado, el objetivo de aminorar el costo social del ajuste mediante apoyo enfocado en las mujeres responde ante todo a la protección de las personas más vulnerables, más que a la recuperación económica. Por otro lado, es necesario reconocer que la sobrecarga de responsabilidades y la idealización de la “madre sacrificada”, que prioriza el bienestar de los hijos por encima del propio, reflejan un estereotipo que normaliza el sufrimiento como estrategia de protección y que, en definitiva, resulta insostenible: una madre malnutrida o exhausta difícilmente podrá sostener a su familia en el mediano plazo (Winkvist & Rasmussen, 1999). La recuperación económica no puede basarse únicamente en un sustento económico a estas mujeres, fomentando el lado de la demanda, sino también en una mejor oferta de servicios básicos por parte del Estado, incluyendo educación, salud y cuidado, así como en una mayor corresponsabilización de la pareja (Elson, 2017; Alonso et al., 2019).

Históricamente, las iniciativas que más claramente inauguraron este enfoque instrumental y cuasi exclusivo en las mujeres tienen su origen en las microfinanzas (Yunus, 1999). Bolivia desempeñó un papel pionero con experiencias como FINCA, que introdujo la banca comunal al mundo (Hatch, 2014). Este modelo, iniciado en 1983, permitió a las mujeres asociarse en grupos para acceder a créditos bajo garantía solidaria mancomunada, utilizando el capital social del grupo —la confianza mutua— como respaldo. El modelo demostró capacidades de repago y disciplina de ahorro entre las prestatarias, consolidando a las mujeres como eje de las intervenciones. Sin embargo, también trasladó implícitamente sobre ellas la responsabilidad principal del bienestar familiar, promoviendo narrativas

en las que la superación de la pobreza recaía en la gestión individual del crédito más que en políticas públicas e instrumentos de inclusión.

Con el tiempo, las microfinanzas han recibido críticas por su limitado impacto estructural —en particular, la evidencia empírica sobre efectos sostenidos en ingresos y crecimiento es mixta (Banerjee et al., 2015)—, por la “deriva de misión” hacia fines comerciales (Mersland & Strøm, 2010) y por el estrés asociado al endeudamiento y a la presión grupal e institucional para cumplir plazos (Maclean, 2010). De estas tensiones emergió un sistema con importantes réditos económicos para las instituciones de microfinanzas —que en muchos casos se corporativizaron—, pero con escasa evidencia de que los emprendimientos financiados se transformaran masivamente de iniciativas de supervivencia en empresas dinámicas capaces de generar empleo y crecimiento (Ribeiro et al., 2022).

En respuesta a estas críticas, el enfoque de apoyo al emprendimiento femenino ha buscado mayor integralidad: los programas combinan préstamos con educación financiera y empresarial, desarrollo de habilidades digitales, atención en salud sexual y reproductiva, mentoría por pares y otros complementos (Ibid.). Si bien la literatura recomienda estos paquetes integrales, la evaluación rigurosa de su efectividad sigue siendo insuficiente, y la transición hacia emprendimientos de mayor escala y resiliencia continúa siendo esquiva (McKenzie & Woodruff, 2013). Una crítica persistente es que estos esfuerzos tienen impacto limitado si no se acompañan de reformas estructurales: ampliación de servicios de cuidado infantil, facilidades para la formalización laboral, mejoras en la calidad de la educación pública y adecuación del marco regulatorio a las especificidades de género (Banco Mundial, 2012). Estos aspectos se abordan con mayor detalle en el Volumen III de este compendio.

El abordaje integral enfrenta el desafío de la pobreza de tiempo (Vickery, 1977): capacitaciones, mentorías y entrenamientos suelen ser intensivos en tiempo y pueden agravar la falta de horas disponibles para descanso, ocio y autocuidado tras cumplir obligaciones productivas y domésticas. Esta carencia afecta la salud física y mental, eleva los niveles de estrés y ansiedad, limita la innovación y reduce la productividad (Hyde, Greene & Darmstadt, 2020). En períodos de crisis económica, la extensión de las jornadas de trabajo intensifica la pobreza de tiempo, disminuyendo la capacidad adaptativa de los emprendimientos y aumentando los costos sociales del ajuste. La reducción del tiempo disponible repercute también en la educación y la salud de los hijos, reforzando los círculos de vulnerabilidad. Por ello, el abordaje de la salud mental y de la gestión del tiempo debe integrarse explícitamente en las políticas de apoyo al emprendimiento, dado que el estrés crónico y el agotamiento limitan la toma de decisiones, la innovación y la resiliencia empresarial (Mullainathan & Shafir, 2013).

El énfasis en las mujeres cuentapropistas y microemprendedoras implica, por tanto, razones simultáneas de equidad y eficiencia para navegar el ajuste macroeconómico y minimizar el costo social. Sin embargo, este enfoque no puede limitarse al microcrédito tal como existe hoy ni reproducir narrativas simplistas de sacrificio: requiere un diagnóstico detallado del sector que permita articular las ventajas del apoyo al emprendimiento con medidas estructurales. En particular, conviene considerar: (1) el tamaño y la heterogeneidad del sector y su vulnerabilidad frente a choques; (2) su rol en la protección del capital humano para las próximas generaciones; (3) su capacidad de adaptación a la nueva realidad macroeconómica; (4) la posibilidad de transformar apoyos sociales en inversiones con alto rendimiento para una recuperación económica rápida, considerando adaptabilidad y encadenamientos productivos; y (5) cómo aprovechar los programas de apoyo para aliviar problemas estructurales de larga data, como la informalidad sistémica, la estrechez fiscal y la precariedad laboral.

El actual contexto de ajuste económico está transformando las dinámicas del sector productivo y genera tanto riesgos como oportunidades. En un marco de devaluación pueden abrirse espacios para exportaciones no tradicionales —intensivas en mano de obra, especialmente en productos agrícolas y artesanías de alta calidad—, sustitución de importaciones y aprovechamiento de ventajas

comparativas en manufactura, agricultura y saberes locales (Andersen & Muriel, 2007). Para capitalizar estas posibilidades se requiere una articulación efectiva entre Estado, universidades y sociedad civil que facilite asistencia técnica, acceso a mercados y redes de colaboración profesional (Etzkowitz & Leydesdorff, 1995).

3. METODOLOGÍAS

Para una caracterización cabal del sector de cuentapropistas y microempresas se ha optado por un diseño metodológico de carácter mixto, que combina un componente cuantitativo de amplia cobertura con un componente cualitativo en profundidad. Este enfoque, de tipo secuencial explicativo, parte de un análisis estadístico de datos de la Encuesta Trimestral a las Micros y Pequeñas Unidades Económicas (EMYPES) 2018, encuesta que permite identificar patrones, correlaciones y tendencias generales, para luego complementarse con un trabajo cualitativo llevado a cabo en las ciudades de La Paz y El Alto orientado a explorar las experiencias y percepciones que se encuentran detrás de los comportamientos observados. La lógica de esta combinación es que los datos cuantitativos ofrecen una visión panorámica de las regularidades en la población estudiada, mientras que los insumos cualitativos aportan elementos de interpretación que ayudan a comprender cómo y por qué esas regularidades se producen. Al mismo tiempo, el modelo cuantitativo simula los efectos de una potencial devaluación o eliminación del subsidio tomando en cuenta la estructura de costos de los emprendimientos; sin embargo, esta simulación provee un escenario incompleto basado en los datos disponibles y no en los cambios conductuales experimentados por las emprendedoras frente a la crisis. Estos elementos adaptativos son entonces capturados en las entrevistas semiestructuradas que complementan el análisis cualitativo. En conjunto, esta integración permite articular escalas y momentos distintos de observación: la magnitud de los efectos en la muestra representativa pre-crisis y las narrativas que explican su significado en el contexto actual.

El eje central del análisis cuantitativo lo constituyen una visita rápida a la Encuesta Continua de Empleo (ECE 2015-2024) para una visión de conjunto, y los microdatos de la encuesta EMYPES 2018, ambas levantadas por el Instituto Nacional de Estadística. La EMYPES, financiada por el Banco Mundial, incluye cerca de 50.000 entrevistas a microempresas y es representativa a nivel departamental y urbano/rural. Sin embargo, al no haberse repetido el operativo desde 2018, sus resultados deben interpretarse con cautela, tanto por la antigüedad de los datos como por las dificultades propias de la recolección en un contexto de alta informalidad. En efecto, un desafío sustancial del análisis es el de lidiar con valores atípicos –ciertas unidades reportan valores contables inverosímilmente elevados o bajos dadas sus características–, un problema frecuente en unidades sin contabilidad formal, con niveles educativos bajos, o con reticencia a declarar información económica sensible a organismos estatales por temor a incursiones del Servicio de Impuestos Nacionales.

Sobre esta base, se modeló de manera robusta la rentabilidad de los emprendimientos en función de la edad del emprendimiento, la composición de la fuerza laboral (participación de familiares y mujeres), el volumen de ventas, la formalidad (tenencia de NIT) y la estructura sectorial (alimentos, comercio y manufactura, sectores que concentran el 74,23% de la muestra). Con el fin de evaluar la resiliencia de los emprendimientos en cada sector, se simuló el impacto de los shocks macroeconómicos bajo estudio —la devaluación y la eliminación del subsidio a los carburantes— basados en los cálculos de impacto en los precios en cada insumo de cada empresa efectuados en el Volumen I de esta serie.

Recalculada la rentabilidad bajo estos nuevos precios, se reestimó el modelo robusto y se compararon los coeficientes antes y después del shock, lo que permitió aproximar la vulnerabilidad de las MYPES a cambios en los costos de insumos y energía. Este ejercicio, sin embargo, debe entenderse como una fotografía inmediata después del ajuste, ya que no captura los procesos de adaptación (cambio de rubro, sustitución de insumos, innovación), los cuales no son observables con los datos disponibles.

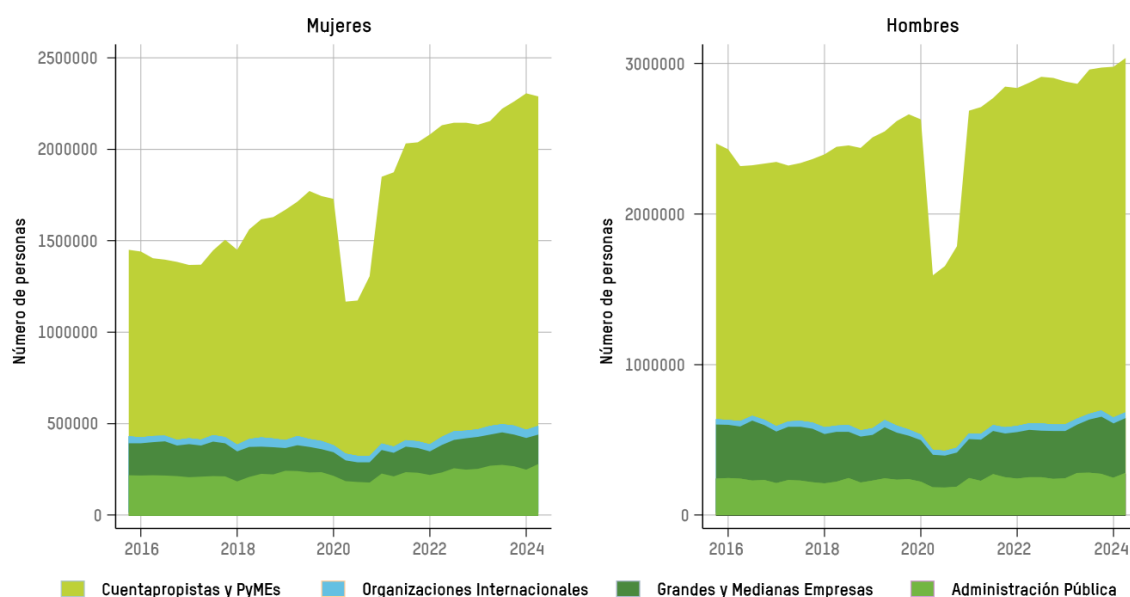
Por esta razón, el componente cuantitativo fue complementado con un análisis cualitativo basado en entrevistas semiestructuradas en profundidad, dirigidas a mujeres cuentapropistas y microemprendedoras de La Paz y El Alto. Este método fue elegido por su capacidad para explorar las percepciones, experiencias y significados que las participantes atribuyen a la crisis económica y a su vida cotidiana como emprendedoras y cuidadoras. En total se efectuaron 20 entrevistas, 10 en cada ciudad, hasta alcanzar un nivel satisfactorio de saturación de la información, es decir que entrevistas adicionales aportarían poca información nueva. El guion de entrevistas, organizado en bloques temáticos, permitió abordar dimensiones como la trayectoria personal, las dinámicas del hogar, las estrategias de adaptación frente al ajuste macroeconómico, las percepciones sobre informalidad y las restricciones derivadas de normas de género. Las entrevistas, de entre 45 y 60 minutos, se realizaron previa obtención de consentimiento informado, asegurando voluntariedad, confidencialidad y uso exclusivo con fines académicos. Todas las conversaciones fueron grabadas con autorización de las entrevistadas para su posterior transcripción y análisis, aplicando criterios de inclusión como ser propietaria de un negocio, residir en el área de estudio, tener responsabilidades familiares y que el emprendimiento aporte, al menos en parte, a los ingresos del hogar. El análisis se orientó a identificar patrones de significado, tensiones y estrategias compartidas en torno al impacto de la crisis en los negocios y los hogares, las formas de adaptación y las limitaciones estructurales asociadas a género e informalidad. Para ello se utilizó una codificación temática que combinó categorías deductivas, derivadas del marco conceptual, con categorías inductivas emergentes del discurso. Esta triangulación permitió enriquecer los hallazgos cuantitativos, visibilizar narrativas situadas y ofrecer insumos empíricos para el diseño de políticas públicas más sensibles a las realidades de las emprendedoras bolivianas.

4. RESULTADOS

En esta sección se describen las características del sector de micro y pequeñas empresas, se examinan los efectos de la simulación de los choques y se presentan los resultados de las entrevistas cualitativas, organizados según ejes temáticos.

4.1 CARACTERÍSTICAS DESCRIPTIVAS DEL SECTOR

Figura 1: Composición del Empleo (2015-2024)

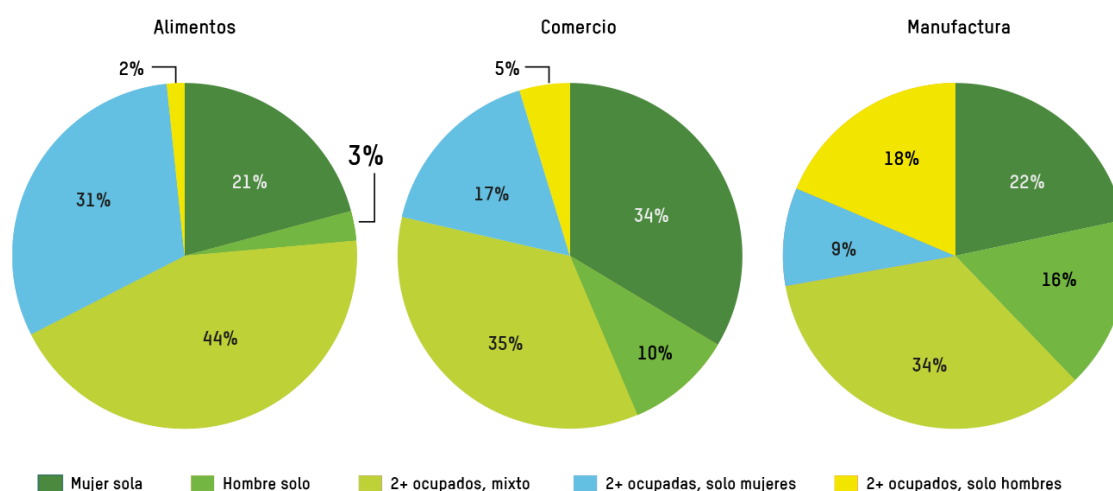


Fuente: elaboración propia en base a ECE 2015-2024 (INE).

La Figura 1 muestra la composición del empleo por sexo y tipo de empleador entre 2015 y 2024, a partir de la Encuesta Continua de Empleo del INE. El gráfico evidencia que el empleo en la Administración Pública, Organismos Internacionales y en Grandes y Medianas Empresas se ha mantenido estable durante la última década, rondando los 450 mil empleos para las mujeres y 650 mil para los hombres. Estos puestos, típicamente asociados al sector formal, no han experimentado cambios relevantes, a pesar del discurso público —a menudo sobredimensionado— sobre el crecimiento del número de funcionarios públicos.

En contraste, el sector de los cuentapropistas y microempresas registró un crecimiento significativo: entre las mujeres, de alrededor de un millón de ocupadas en 2015 a 1,8 millones en 2024 (un aumento del 80%), mientras que entre los hombres pasó de 1,8 a 2,3 millones en el mismo periodo (27% más). Los datos sugieren un incremento acelerado de la fuerza laboral femenina, absorbida casi en su totalidad por el sector informal. A este fenómeno se suma la ausencia de creación de empleos en sectores tradicionalmente formales y la diferencia en la exposición a choques sistémicos: mientras que los empleos formales mostraron impactos limitados durante la pandemia, gracias a una normativa favorable para quienes cuentan con contratos de largo plazo, en el sector de micro y pequeñas empresas la pérdida de empleos fue abrupta y masiva, aunque seguida de una recuperación rápida tras el levantamiento de las restricciones más severas del confinamiento.

Figura 2: Composición por Sexo de personas ocupadas en el emprendimiento

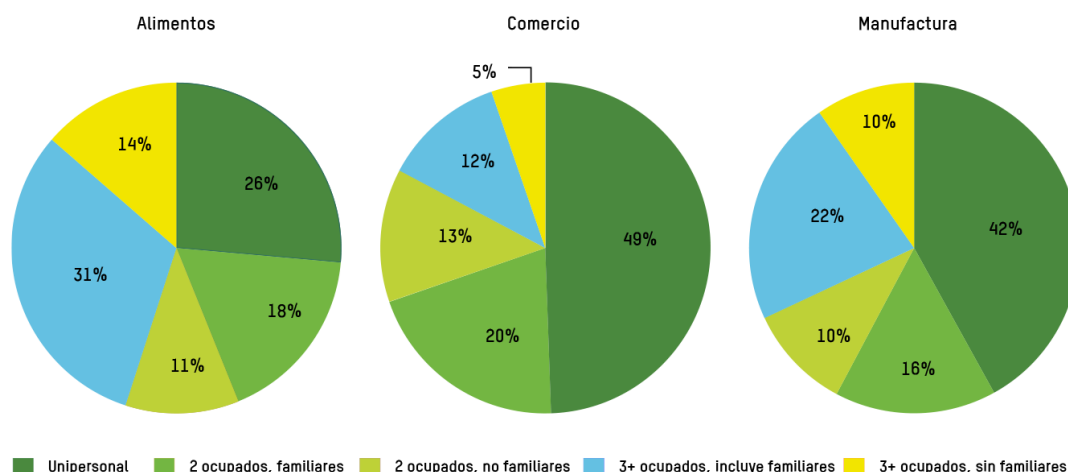


Fuente: elaboración propia en base a EMYPES 2018 (INE).

La encuesta EMYPES 2018 permite analizar la composición por sexo de las micro y pequeñas empresas. La atención se centra en los sectores de Alimentos (11% de las MyPES), Comercio (50%) y Manufactura (12%). El 25% restante corresponde a servicios heterogéneos que abarcan desde consultorios médicos privados y oficinas jurídicas hasta talleres de reparación o conjuntos musicales.

En los sectores estudiados, como se observa en la Figura 2, entre el 20% y el 34% de los emprendimientos son conducidos exclusivamente por mujeres, frente al 3% al 16% liderados únicamente por hombres, lo que revela una mayor presencia de emprendimientos unipersonales femeninos. Esta tendencia se acentúa en el comercio, donde los márgenes de ganancia son más reducidos. Asimismo, entre el 34% y el 44% de las MyPES tienen más de dos trabajadores, con presencia de al menos un hombre y una mujer. Dentro de estos, destacan los emprendimientos liderados exclusivamente por mujeres en el sector de alimentos (31%) y por hombres en manufactura (18%).

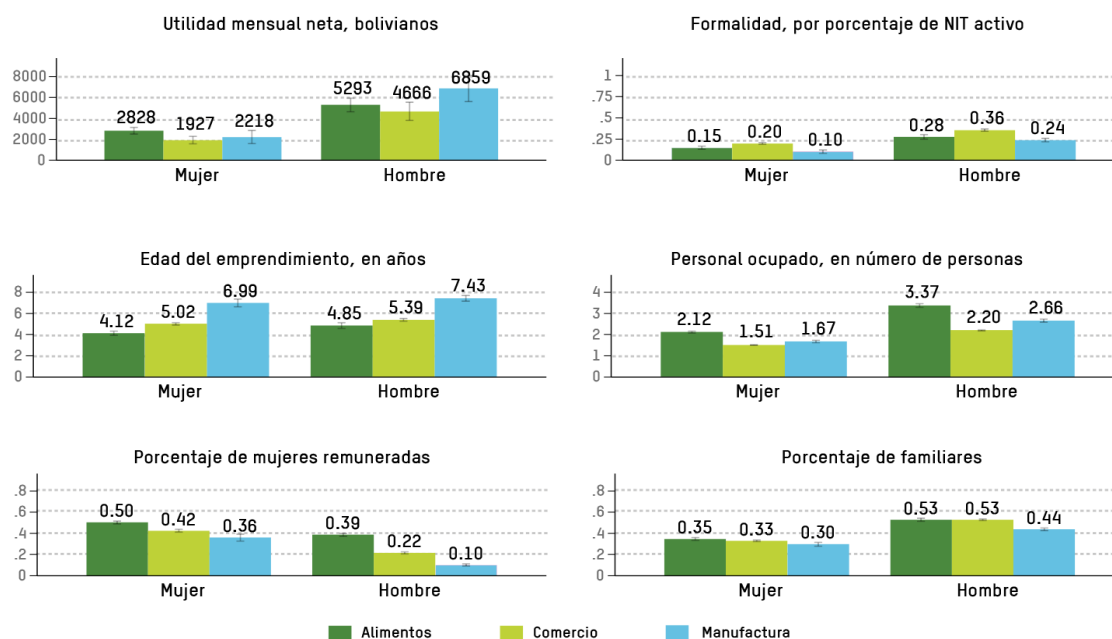
Figura 3. Composición Familiar de Personas Ocupadas en el Emprendimiento



Fuente: elaboración propia en base a EYPES 2018 (INE).

La Figura 3 muestra que entre el 26% y el 49% de los emprendimientos son unipersonales, mientras que entre el 32% y el 49% de aquellos con dos o más personas ocupadas incluyen al menos a un familiar en el negocio.

Figura 4: Características del emprendimiento, por sector y sexo del emprendedor o emprendedora



Fuente: elaboración propia en base a EYPES 2018 (INE).

La Figura 4 compara las características de los emprendimientos según el sexo de quien los lidera. Los datos evidencian ingresos promedio más elevados en las empresas dirigidas por hombres (4.666 a 6.859 bolivianos mensuales), frente a 1.927 a 2.828 bolivianos en las lideradas por mujeres. Esta diferencia es consistente en los tres sectores analizados y revela una marcada brecha de ingresos por sexo, consistentemente con Andersen y Muriel (2007).

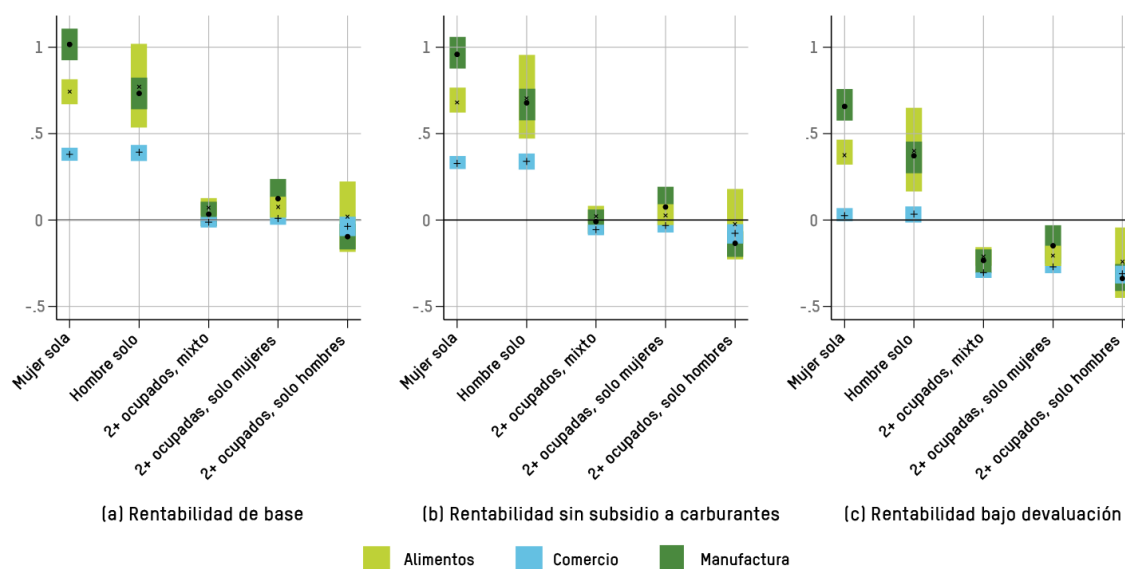
Además, los emprendimientos liderados por mujeres presentan menores niveles de formalización: solo entre el 10% y el 20% cuentan con número de identificación tributaria, frente al 24% al 36% en el caso de los hombres, consistente con datos de la Organización Internacional del Trabajo (ILO, 2018). También suelen ser más jóvenes y con menor número promedio de trabajadores. Un hallazgo interesante es que, cuando las empresarias contratan personal, existe mayor probabilidad de que empleen a mujeres, lo que sugiere que el apoyo económico dirigido a mujeres empresarias puede generar efectos de arrastre positivos en la contratación de otras mujeres.

4.2 MODELADO Y SIMULACIÓN DE LOS ESCENARIOS DE AJUSTE

A continuación, se presentan los resultados de la modelación y simulación de los choques económicos a nivel de las micro y pequeñas empresas. La Figura 5 contrasta tanto la rentabilidad económica como el impacto de los choques según la composición del personal ocupado. Controlando por otros factores, el primer panel muestra que los emprendimientos unipersonales, liderados indistintamente por hombres o por mujeres, generan un retorno más elevado por boliviano invertido que aquellos de mayor tamaño. Este hallazgo es muy llamativo, y puede indicar una variedad de restricciones que hacen poco atractiva la expansión del personal ocupado en el negocio. Una posibilidad es la presencia de obstáculos financieros, la baja capacidad de gestión empresarial o el acceso a mercados muy exigüos (McKenzie & Woodruff, 2013). Otra posibilidad radica en que las ventajas netas de asociación y coordinación —que incluyen costos de transacción inobservables en los datos— son insustanciales a la hora de hacer prosperar el emprendimiento y, al contrario, la coordinación es más bien una carga (Coase, 1937). En todo caso, las desventajas asociadas a expandir el personal de la empresa explican la prevalencia de empresas unipersonales y sugieren la ausencia de economías de escala y de beneficios derivados de la especialización del personal suficientemente elevados para superar este tipo de obstáculos.

El segundo panel simula los efectos de la eliminación del subsidio y, asimismo, los de la devaluación. Al igual que en el volumen 1 de este compendio, los efectos de la devaluación resultan más intensos que los de la eliminación del subsidio. Es evidente que estos choques impactan con mayor severidad a las empresas con mayor dotación de personal, ubicándolas en el umbral de cierre o incluso por debajo de él, mientras que las empresas unipersonales se muestran relativamente más aptas para sobrevivir al impacto.

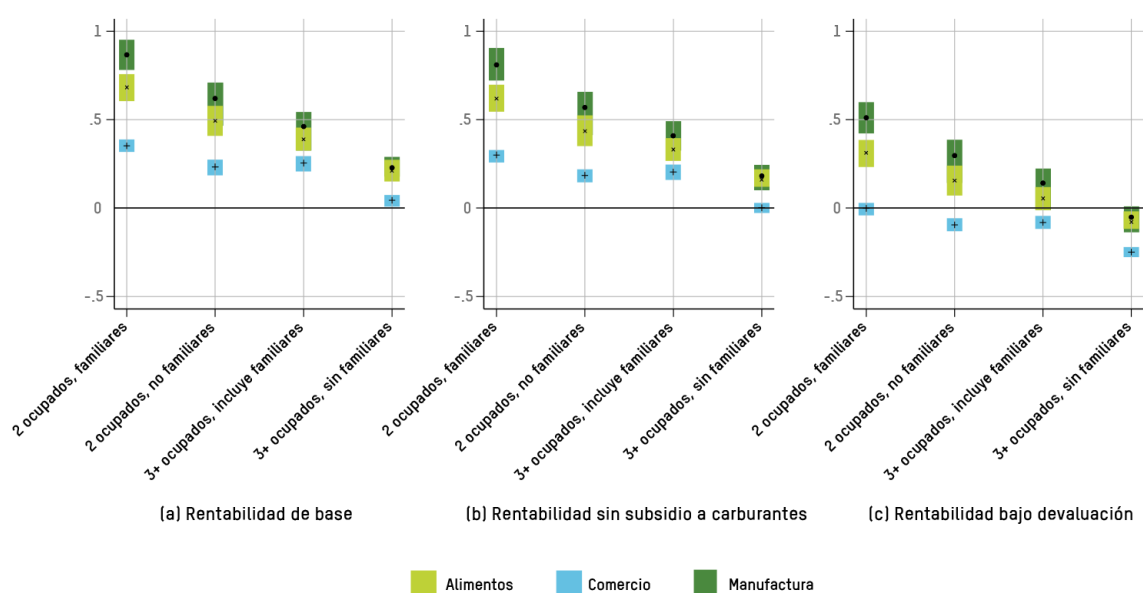
Figura 5: Escenarios de rentabilidad: Por composición de las personas ocupadas en el emprendimiento y sexo



Fuente: elaboración propia en base a EMYPES 2018 (INE).

Para aquellas empresas que emplean personal adicional, la Figura 6 confirma que las unidades de menor tamaño presentan mayor resiliencia, en la medida en que los pagos a personal son reducidos, y que la participación de familiares en el negocio disminuye aún más la vulnerabilidad, dado que las remuneraciones tienden a ser menores o incluso inexistentes (Collins et al., 2009). Frente a un choque de magnitud, los pequeños emprendimientos se ven forzados a reducir personal, lo cual contribuye a la atomización del sector y limita las posibilidades de generar economías de escala. Resulta entonces que los negocios pequeños muestran una capacidad sorprendente para sobrevivir en crisis, gracias a bajos costos laborales y la ayuda de la familia, hechos que se evidencian en el análisis narrativo de las emprendedoras que se presenta en la siguiente subsección. Sin embargo, esta estrategia de sobrevivencia refuerza la fragmentación empresarial y debilita al sector en el largo plazo, impidiendo que se consoliden empresas de mayor talla, con más estabilidad, innovación y capacidad de generar empleo de calidad.

Figura 6: Escenarios de rentabilidad: Por estructura familiar en el emprendimiento



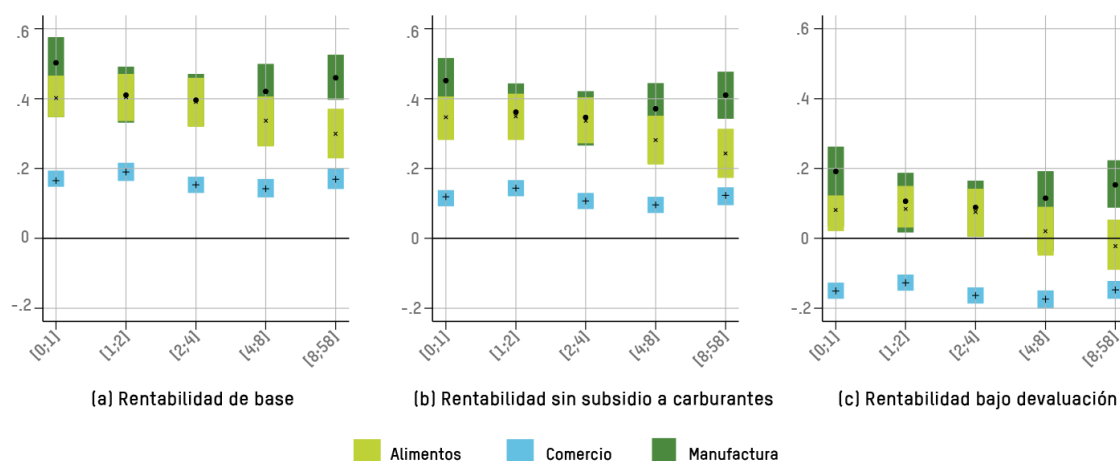
Fuente: elaboración propia en base a EYPES 2018 (INE).

La Figura 7 examina la rentabilidad de los emprendimientos en función de su antigüedad, sin encontrar evidencia de ganancias derivadas de la acumulación de experiencia. Por el contrario, se observa una falta de crecimiento y de mejora en las empresas a lo largo del tiempo, lo que produce un estancamiento en una “trampa de sobrevivencia”: los emprendimientos permanecen estáticos y enfrentan serias dificultades para crecer, no logran incrementar sus inversiones ni generar economías de escala, y en general tienden a quedar rezagados (Banerjee, Duflo, 2011). Nuevamente, este estancamiento en un equilibrio precario puede ser el resultado de problemas estructurales, como la falta de acceso a crédito, una demanda insustancial o un entorno regulatorio difícil de navegar, en particular para personas con un nivel de instrucción bajo. Sin embargo, se puede deber también a factores intrínsecos. En nuestro trabajo cualitativo, a modo de ilustración, algunas entrevistadas mencionan haber heredado el negocio de sus padres, reproduciendo los mismos patrones de gestión sin lograr modernizar el negocio ni hacerlo crecer. Otro elemento que puede influir en la toma de decisiones de inversión y modernización está relacionado con patrones conductuales y aspectos psicológicos, como la falta de confianza en sí misma, la aversión al riesgo o la pobreza de tiempo (Campos et al., 2017; Mullainathan & Shafir, 2013).

Es llamativo, no obstante, que el modelo muestre que, independientemente de la antigüedad, el sector comercial —ya de por sí menos rentable que los sectores de alimentos y manufactura— aparece

como el más vulnerable, siendo el más afectado por un incremento en el precio de los insumos, particularmente en escenarios de devaluación. Esta situación pone de manifiesto las ventajas que se abren al transitar del sector comercial a la producción, menos vulnerable a los choques, lo que puede ser alcanzado mediante la adquisición o movilización de competencias productivas.

Figura 7: Escenarios de rentabilidad: Por edad del emprendimiento (años)

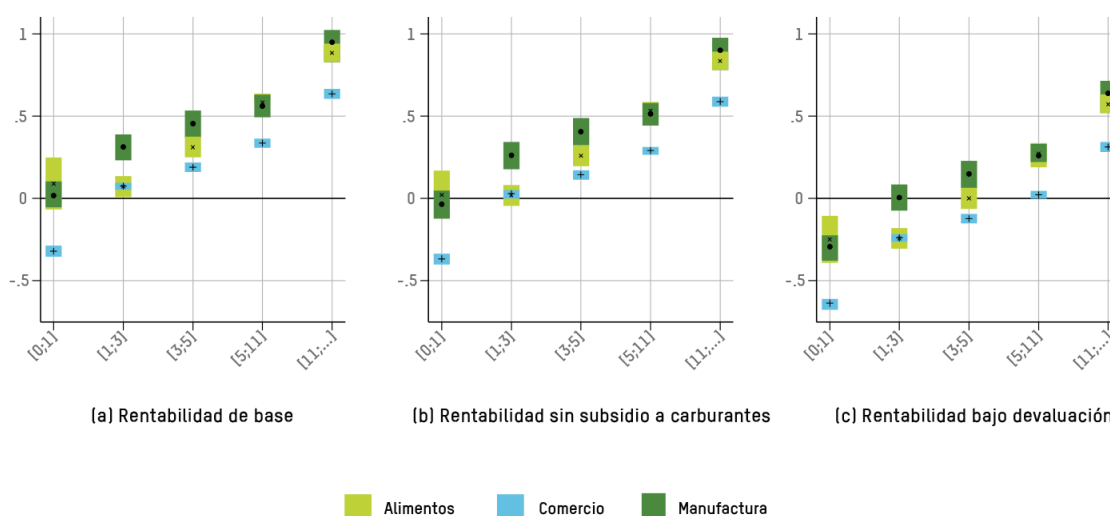


Fuente: elaboración propia en base a EMYPES 2018 (INE).

La Figura 8 presenta la rentabilidad, controlando por otras dimensiones, en función del volumen de ventas. Como era esperable, las empresas con mayores volúmenes de ventas resultan más rentables, y el choque en el precio de los insumos repercute con mayor fuerza en las empresas de menor escala. Sin embargo, la simulación no evidencia un efecto marcadamente asimétrico entre empresas, a pesar de las diferencias en su estructura de costos. Este resultado contrasta con lo encontrado en el volumen 1 de este compendio: si bien el subsidio a los hidrocarburos y el mantenimiento del tipo de cambio tenían un impacto fuertemente regresivo a nivel de los hogares, en el caso de las micro y pequeñas empresas los patrones de uso de insumos no difieren lo suficiente como para generar efectos distributivos de magnitud. Con todo, la simulación sugiere claramente que las empresas con menor volumen de ventas difícilmente podrán sostener una rentabilidad positiva sin modificar su actividad o la composición de sus insumos.

Finalmente, la Figura 9 muestra que las MyPES que adoptan la formalidad, al incurrir en mayores costos, resultan menos rentables, manteniendo constantes los demás parámetros del modelo. Esto indica que, a nivel del emprendimiento, la formalización se traduce en un costo superior a los beneficios que aporta, lo cual explica en gran medida los elevados niveles de informalidad en este segmento empresarial (De Soto, 1989).

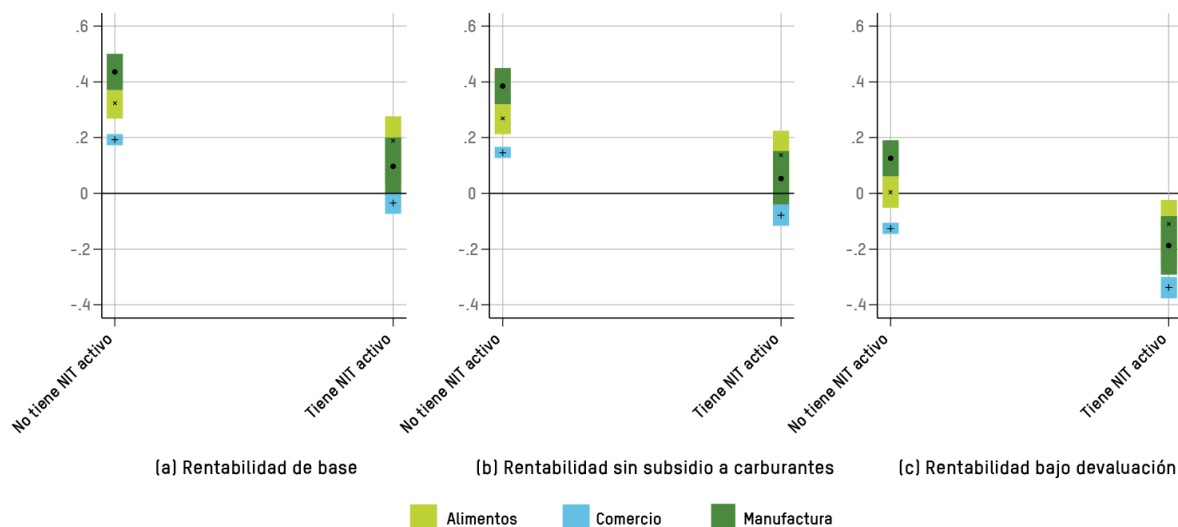
Figura 8: Escenarios de rentabilidad: Por volumen de ventas (miles de bolivianos/mes)



Fuente: elaboración propia en base a EMYPES 2018 (INE).

De este análisis se concluye que el patrón observado —caracterizado por la abundancia de emprendimientos unipersonales o de pequeña escala, con fuerte participación de familiares y predominio de la informalidad— responde principalmente a criterios de rentabilidad económica. En este nivel, se advierten escasos beneficios asociados a la división del trabajo, la acumulación de experiencia, la contratación de personal especializado o la formalización. Los emprendimientos se rigen mayoritariamente por una lógica de sobrevivencia, con actividades que tienden al estancamiento en el tiempo. Sin embargo, esta realidad también sugiere la existencia de un potencial significativo de crecimiento a través de la especialización, la asociación y la división del trabajo, potencial que solo puede desbloquearse mediante procesos de capacitación adecuados y la consolidación de redes de confianza entre microemprendedores (Fafchamps, 2004). Aunque no se dispone de evidencia directa en los datos, los casos de éxito empresarial en sectores informales de mercados populares —como la calle Uyustus o la feria 16 de Julio en El Alto— dependen en gran medida de la creación de redes de confianza y compadrazgo, mecanismos de los que carece una parte importante de los comerciantes en general (Morales & Salinas, 2019). Por otro lado, en un sentido más formal, el análisis narrativo y los datos de la EMYPES muestran que la gran mayoría de estas unidades unipersonales no forman parte de asociaciones gremiales o cámaras de productores y comerciantes. Por ejemplo, en la encuesta EMYPES, menos de 4% de los cuentapropistas que trabajan en manufacturas están afiliados a una asociación de artesanos. Esta ausencia limita su acceso a información relevante, redes de contacto, oportunidades de capacitación y mecanismos colectivos de intercambio, todos ellos elementos clave para mejorar su competitividad. En este sentido, potenciar su asociatividad no solo facilitaría procesos de aprendizaje y adaptación al mercado, sino que también podría constituirse en un catalizador para el crecimiento sostenido y la diversificación de sus actividades económicas (Olson, 1965).

Figura 9: Escenarios de rentabilidad, por estatus tributario



Fuente: elaboración propia en base a EMYPES 2018 (INE).

La desagregación de los efectos por características de las MyPEs revela, sin embargo, un patrón común a cada uno de los choques simulados. La devaluación es la que tiene el impacto más importante en la rentabilidad de las empresas, dado que el impacto sobre los precios en general es mayor (Véase el Volumen I), y es esta política la que más consecuentemente lleva a las empresas por debajo del umbral de rentabilidad. Las implicaciones de política pública: el subsidio a los carburantes, sumamente costoso a nivel fiscal, tiene un impacto directo e indirecto sobre la rentabilidad de las microempresas de alimentos, comercio y manufacturas menos sustancial que la devaluación. Sin embargo, el hecho es que los costos del ajuste, al momento de la redacción de este documento, ya han sido incurridos en gran medida: las transacciones en dólares se guían, cuando es posible realizarlas, por una aproximación al tipo de cambio paralelo, y los combustibles se consiguen al costo muy elevado de las filas o la compra en mercados paralelos. En ese entendido, las medidas políticas de ajuste se constituyen, en gran medida, en la formalización de la realidad económica, y los costos sociales del ajuste ya están siendo incurridos por los hogares y las empresas, como lo veremos en la siguiente subsección.

4.3 EVIDENCIA CUALITATIVA

Las simulaciones anteriores, por su naturaleza estática y antigüedad de los datos, no pueden dar cuenta de los procesos de adaptación y de las lógicas de decisión que los agentes económicos despliegan en respuesta a la crisis. En consonancia con el enfoque de métodos mixtos delineado en la metodología, esta sección cualitativa busca precisamente abrir esa “caja negra” del comportamiento económico. A través del análisis de entrevistas en profundidad, se examinan los mecanismos microeconómicos que explican los resultados agregados, proveyendo un anclaje empírico a la sección 2. Se busca, en particular, detallar la racionalidad económica de las emprendedoras en un contexto de alta incertidumbre, para comprender cómo sus estrategias productivas se entrelazan con la economía del cuidado y el sostenimiento de sus hogares.

Estructuramos el análisis según: 1. Los impactos de la crisis económica, 2. Los mecanismos de adaptación, 3. Profundización de la informalidad, 4. Respaldo institucional, acceso a financiamiento y capacitaciones. 5. Nuevos equilibrios entre el trabajo productivo y reproductivo.

4.3.1 IMPACTOS DE LA CRISIS

El análisis narrativo confirma la severidad del shock, las emprendedoras identifican correctamente los dos canales principales de la crisis: la presión sobre el tipo de cambio y la escasez de combustibles. Estos factores operan con una doble lógica: por un lado, son un canal real de transmisión que encarece los insumos importados y la logística; por otro, las emprendedoras lo interpretan como un pretexto por mayoristas que legitima alzas de precios de los proveedores. Como señala una entrevistada:

“Y te dicen ellos, ‘ya ha subido’. Todos manejan eso del dólar. Todos ya manejan su excusa. Más que todo los mayoristas” (Comerciante, La Paz, septiembre 2025).

La observación principal del análisis cualitativo, como mencionado en la sección 2, se refiere a una transmisión asimétrica del aumento de costos: las empresas de mediana escala o los mayoristas, gracias a su capacidad relativa de fijación de precios y negociación, logran trasladar parcialmente el encarecimiento de los bienes intermedios a los comercializadores finales. Estos últimos, más atomizados y dependientes de transacciones relacionales (relaciones de “casera”), cuentan con un margen mucho menor para repercutir dichos aumentos en sus propios precios. El fenómeno refleja un pass-through marcadamente asimétrico, que no puede ser capturado en el modelado microeconómico de la subsección anterior. En la práctica, mientras los agentes ubicados en los eslabones superiores de la cadena de valor trasladan el incremento de costos, las comerciantes minoristas, insertas en mercados altamente atomizados y con una demanda elástica, no pueden replicar este ajuste. El resultado es una erosión significativa de sus márgenes, que se traduce en inseguridad constante y en un ajuste vía rentas y no vía precios. Una emprendedora lo resume en estos términos:

“Los precios han subido el doble, Por ejemplo, queríamos pedir el mismo modelo, a 220 bolivianos. Cuando ya volvemos a pedir, ya se suman de 450, 480 bolivianos, se hacía subir el precio el distribuidor, porque él compra dólares y yo aquí pago el doble. He intentado hacer eso, subir el precio al doble, pero la gente ya no compra ya... al día nos quedamos nosotros sin venta. Ya hay gastos, hay que cancelar el alquiler de la tienda, la luz... entonces no da para esa situación. ... lo único que queda, es dar de nosotros lo que tal vez pedíamos un 50% antes. Ahora lo hemos tenido que subir unos 10, 15% de lo que se tenía que hacer subir” (Comerciante, El Alto, Julio 2025).

Como se observa, a la presión sobre los costos variables se suma la rigidez de los costos fijos, principalmente el alquiler, evidenciando la necesidad de mantener un flujo de ventas mínimo, incluso sin rentabilidad, para evitar el endeudamiento. Agravando este fenómeno de mínima transmisión del incremento de los costos se agrega la falta de mecanismos de indexación de precios. Tras años de estabilidad cambiaria y con la fijación de ciertos precios como el pan, se agudiza la incertidumbre frente a un escenario de volatilidad que no se había vivido en décadas. Como expresó otra entrevistada:

“... ¿Cuánto más va a subir el dólar? Necesitamos actualizar el precio de la mercadería que teníamos. ¿Ahora cuánto hemos agarrado (de mercadería)? ... Hasta ahora, ya me estoy integrando a eso del conocimiento, ¿cuánto más tiene que subir? Por eso mucha desinformación” (Comerciante, El Alto, Julio 2025).

A nivel del negocio, la crisis se materializa en una afectación directa sobre las dimensiones centrales de la sostenibilidad económica, comprometiendo la rentabilidad, la liquidez diaria, la rotación de ventas y la capacidad de mantener la oferta. Los testimonios revelan un patrón persistente de desequilibrio, generado por una doble afectación donde los proveedores incrementan los precios de insumos y, simultáneamente, los consumidores finales contraen su volumen de compra, efecto que no es capturado por las simulaciones. Esta dinámica sitúa a las emprendedoras en un precario espacio donde compran más caro y venden menos, generando una inseguridad constante sobre la capacidad de

reponer mercancía, la aceptación de precios por parte de la clientela y la cobertura de los gastos más inmediatos. Así, la crisis económica impacta en el negocio al ser una fuente de inseguridad constante: no saber si al día siguiente se podrá reponer mercancía, si los clientes aceptarán los precios, o si la venta alcanzará para cubrir los gastos inmediatos.

“... entonces qué hago, yo tengo que rematar, por un sentido, rescatar algo, tal vez ni el capital, digamos, pero al menos algo para seguir moviendo ese dinero” (Comerciante, La Paz, septiembre 2025).

A través de todas las entrevistas realizadas, se refleja casi de manera unánime este patrón de ajuste de precios menos que proporcional al incremento del precio de los insumos, con el riesgo de cerrar sus negocios. Una vendedora de alimentos expresó:

“Yo ya he dicho de 25 ya no puedo subir más, ahí no más. Porque el cliente ya no quiere, o sea, se va. Entonces, si es que va a seguir subiendo, eso... eso puede hacer que lo cierre” (Vendedora de alimentos, El Alto, julio 2025).

Este impacto se ve profundizado por la dependencia de ingresos diarios, siendo que la mayor parte de cuentapropistas o microempresas operan en mercados de subsistencia cotidiana.

“Los precios del material que utilizamos se han triplicado. Pero no se puede triplicar también el precio, porque si triplico.... clientela no vamos a tener. O sea, yo ya no voy a ganar ni un peso en la tienda. De aquí vivo, entonces de aquí yo doy trabajo, y eso va a ser más difícil para mí” (Artesana, La Paz, septiembre 2025).

No obstante, el impacto no es homogéneo. Aquellos negocios con mayor capacidad de almacenamiento de capital pudieron mitigar el golpe inicial, como relata una emprendedora:

“en mi caso me gusta almacenar material, es decir, si yo (tenía) tengo todavía con el anterior precio entonces es por eso que a mis clientes no les estoy haciendo subir el precio, estoy manteniendo cosas para que nosotros sigamos haciendo, vendiendo” (Comerciante, La Paz, septiembre 2025).

Bien entendido, este alivio solo puede ser temporal y dependerá de la naturaleza del negocio. Sin embargo, dentro de esta heterogeneidad ya se perciben indicios de una reconversión hacia las exportaciones:

“por lo del alza del dólar están llegando muchas señoras peruanas... para Perú se les ha hecho muy económico comprarnos joyas” (Artesana, La Paz).

Finalmente, el análisis desagregado revela matices geográficos: en La Paz, las narrativas enfatizan el encarecimiento de insumos y transporte, reflejando una dependencia de cadenas de suministro más complejas. En El Alto, en cambio, el foco se pone en la contracción de la demanda y la pérdida de clientela, lo que sugiere un impacto más directo de la caída del poder adquisitivo en una base de consumidores de menores ingresos.

4.3.2 ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN

Frente a este escenario, las emprendedoras despliegan un repertorio de estrategias que explican la heterogeneidad en la resiliencia observada en el análisis cuantitativo. Se identifica, en primer lugar, un ajuste en la calidad y cantidad del producto. Ante las rigideces de precios a la venta, se reduce el tamaño de las porciones de comida o se buscan insumos de menor costo. Este es el caso de una

comerciante de alimentos que, ante el aumento del precio del pollo y la imposibilidad de incrementar en la misma proporción el precio de los platos, opta por disminuir las porciones:

“Porque si no hubiera subido todo, incluso daríamos más cantidad. Pero hemos tenido que reducir en cantidad y subir un poquito el precio” (Vendedora de alimentos, El Alto, julio 2025).

Sin embargo, este tipo de estrategia entraña el riesgo de perder la lealtad de la clientela, un capital reputacional invaluable. Como afirma una artesana.

“Hay veces cuando tratas de, o sea, hacer con material segunda, tercera, muchas veces pierdes clientela porque no es nada garantizado, entonces estamos tratando de hacer lo mismo con material de primera, pero ha bajado, pocos los clientes, los que ya conocen nuestra mano de obra vuelven o están, ellos mismos también a mí me ayudan, o sea, me dan trabajito” (Artesana, La Paz, agosto 2025).

El ajuste por medio de una reducción de la calidad resulta entonces riesgoso, y añade una capa adicional de complejidad mediante la cual las MYPES deben absorber una parte sustancial del ajuste. Una segunda estrategia corresponde a la diversificación de mercados y la multilocalidad, prácticas que en muchos casos no surgieron únicamente a raíz de la crisis actual, sino que se venían implementando desde años anteriores como mecanismos de resiliencia. Ciertas emprendedoras combinan el negocio familiar con otras actividades, como ser comerciantes en la feria de El Alto y al mismo tiempo formar parte de cooperativas mineras, comercializar sus productos Desaguadero (frontera con el Perú) o en los Yungas (un piso ecológico distinto), o producir sus propios alimentos.

En este marco, la multilocalidad suele combinarse con la redistribución del trabajo dentro de la familia, lo cual permite recomponer los ingresos: parejas o hijos se insertan en otras actividades con ingresos más estables o rentables, mientras las mujeres mantienen el negocio principal. Una confeccionista de cortinas relató su experiencia:

“Por la situación del país... ahora él se ha ido a trabajar a otro lado... en una empresa que recogen basura en La Paz... ahora yo sola estoy en este negocio” (Artesana, El Alto, julio 2025).

Estas estrategias usadas desde el pasado se están profundizando y contribuyen sustancialmente a la mitigación de riesgos, al elevado costo de perder ganancias en especialización económica, evitando construir redes económicas estables fuera de la familia, y que en general conllevan a una pérdida de productividad (Padilla-Melendez et al., 2022; Pereira Morató & López Fernández, 2020).

Finalmente, una cuarta estrategia es la incorporación de las ventas digitales mediante redes sociales, estrategia que tomó impulso durante la pandemia, especialmente entre las emprendedoras más jóvenes. Como expresó una entrevistada:

“pero la manera de sobresalir también ha sido que he empezado a hacer lives, ... me ha ayudado a expandirme en TikTok a otros departamentos” (Comerciante, El Alto, agosto 2025).

No obstante, este mecanismo aún no es adoptado de forma general, con marcadas diferencias generacionales. Además, el uso de redes sociales implica una inversión monetaria que no siempre es vista como rentable:

“No, no hemos promocionado, porque es también otro presupuesto” (Comerciante, La Paz, agosto 2025).

4.3.3 PROFUNDIZACIÓN DE LA INFORMALIDAD

La evidencia cualitativa hace eco del hallazgo cuantitativo de la Figura 9, donde la formalización se asocia a una menor rentabilidad. Los testimonios revelan que la permanencia en el mercado informal es, en muchos casos, una decisión estratégica y consciente, una forma de agencia (Kabeer, 1999) frente a un mercado laboral formal percibido como excluyente y precario. Desde esta perspectiva, la informalidad no es solo un espacio de subsistencia, sino un refugio relativo que ofrece mayor autonomía y, crucialmente, la flexibilidad necesaria para conciliar las responsabilidades productivas con la economía del cuidado, abordando la “pobreza de tiempo” discutida en la Sección 2. Una emprendedora lo articula con claridad:

“En el negocio un poquito más se gana que en el trabajo profesional, y además eres tu propio dueño. Tú ya vas a tu negocio, tú lo administras, tú ya sabes a qué hora abres, a qué hora cierras... hay días que mis hijos me necesitan, no lo abro, lo cierro la tienda. (...) Se me ha dado más facilidad para convivir con mis hijos. Mientras en el trabajo es un horario de 8 horas, pero no tenía horario de salida. Tampoco me pagaban horas extras. Entonces yo lo he visto este negocio, así como una ayuda también a mi familia, ¿no? De convivir como mamá con mis hijos...” (Comerciante, El Alto, julio 2025).

Este cálculo racional se refuerza por las barreras estructurales del empleo formal, donde persisten el incumplimiento de derechos, la falta de horarios flexibles y la percepción de un acceso mediado por el clientelismo político, una barrera infranqueable para quienes deben sostener un hogar. El testimonio de una profesional que optó por emprender es elocuente:

“He estudiado ciencias de la educación... pero no lo estoy ejerciendo... a lo que veo en la situación de Bolivia como está, todo es político. Tienes que hacer alguna campaña, todo eso [y] recién tal vez entras. Y como yo tengo... un hogar que sustentar, no pues ir a hacer, digamos, campaña” (Comerciante, El Alto, julio 2025).

Así, la informalidad se consolida como una estrategia adaptativa. Su valor no solo radica en una rentabilidad inmediata potencialmente mayor, sino en el control sobre el tiempo, un activo fundamental ante la ausencia de políticas de corresponsabilidad y servicios de cuidado accesibles. Esta elección, se ve a su vez profundizada por normas de género internalizadas —“una mujer tiene que salir adelante como sea” o “ser profesional es abandonar a los hijos”— que tensionan el desarrollo profesional con el ideal de la maternidad.

4.3.4 RESPALDO INSTITUCIONAL, ACCESO A FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIONES

La ausencia de un respaldo institucional robusto es una constante en los relatos de las emprendedoras, lo que ofrece una explicación tangible al estancamiento de las MYPES documentado en la Figura 7, donde la antigüedad del negocio no se correlaciona con una mayor rentabilidad. La mayoría de las entrevistadas no ha accedido a capacitaciones formales, ya sea por falta de oferta, por barreras de accesibilidad como la distancia, con capacitaciones a veces ofertadas en otros departamentos, lo que los hace accesibles solo a la pareja. Ante este vacío, la adquisición de habilidades se produce de manera informal: a través de la propia experiencia o mediante la transmisión intergeneracional en negocios familiares. Una artesana lo resume así:

“Con experiencia, no más que con el tiempo. Porque nunca ha habido una capacitación, digamos, para los mercados artesanales; nunca nos han ofrecido tampoco la alcaldía” (Comerciante, La Paz, agosto, 2025).

Aunque escasas, las iniciativas de formación existentes, como las ofrecidas por los municipios a vendedoras de alimentos, son altamente valoradas, no solo por el conocimiento técnico adquirido

—“nos orientan, por ejemplo, cómo manipular los alimentos”— sino también por su capacidad para generar acceso a nuevos mercados y clientes a través de ferias, como señala una participante:

“Sí, son beneficiosas porque también así ha salido al público también. Se hacía ferias para que te conozca la sociedad. Nos ha servido” (Entrevistada El Alto, julio 2025).

Por otro lado, en la ciudad de El Alto, la pertenencia a asociaciones, que es limitada, presenta una dualidad: si bien facilitan la obtención de licencias de funcionamiento, también pueden imponer rigideces que limitan la diversificación y la innovación, como describe una comerciante:

“En eso está la asociación, como te digo restringe ciertas cosas. Por ejemplo, en las cosas de limpieza tienes que vender todo de limpieza, no puedes meter otras cosas. Te llama la atención o te hace cerrar” (Comerciante, La Paz, agosto 2025).

El testimonio también muestra que pertenecer a la asociación impide diversificar la oferta, lo que restringe la capacidad de adaptación y resiliencia frente a los cambios en la demanda, reduciendo su margen de maniobra para aprovechar otras oportunidades de mercado. Finalmente limitan la diversificación como estrategia de supervivencia, y así se profundiza la precariedad económica.

Por otro lado, en los testimonios se observan fuertes limitaciones de acceso al financiamiento. Con un bajo nivel de capital inicial, el crédito es fundamental, pero el sistema bancario formal impone barreras significativas, especialmente para nuevas emprendedoras. Una de ellas relata la dificultad de un primer acceso al microcrédito:

“Difícil, porque cuando eres, la primera vez que te prestas, te piden garantías, te piden eso ...y es un poco difícil porque es una historial nuevo, porque cuando eres conocido ya te has prestado y saben que pagas, entonces creo que te vuelven a prestar” (Comerciante, La Paz, agosto 2025).

Por lo general, las barreras más importantes están relacionadas a la presentación de garantías, barreras administrativas, y procedimientos engorrosos:

“No, ha sido difícil. Como todo, un trámite, todo, o sea, siempre, ¿no?, los bancos desconfían” (Confeccionista, La Paz, agosto 2025).

Para esquivar estas barreras, las emprendedoras pueden recurrir a relaciones personales o comunitarias. Por ejemplo, pueden recurrir a sacar el préstamo bancario por medio de un intermediario de confianza:

“Gracias a Dios, tenía una persona que se prestó [del banco]. La persona me lo dio a mí y he ido pagando. De esa manera he podido, porque te piden una casa, un terreno, si no tienes, ¿de dónde? Más bien, gracias a Dios, esa persona me ha ayudado mucho” (Confeccionista, La Paz, agosto 2025).

Sin embargo, esta alternativa no se da para todas, por lo cual el crédito se obtiene por otras vías informales, mediante el establecimiento de mecanismos confianza intragrupo de como por ejemplo, grupos de pasanaku o congregaciones religiosas:

“Entonces, hay una hermana [Cristiana] que nos ha ayudado. Y siempre ayuda, ¿no? Tampoco nos presta más alto de interés. Entonces, cada semana nos presta ... A toditos nos prestan” (Comerciante, La Paz, agosto 2025).

En cuanto al pasanaku, este sistema de ahorro y crédito rotativo es valorado como una alternativa superior al crédito formal por su principal ventaja: la ausencia de intereses, como lo confirma una entrevistada:

“El pasanaku nos ayuda de gran manera porque no pagamos el interés” (Comerciante El Alto, julio 2025).

Sin embargo, este mecanismo no está exento de riesgos y es vulnerable a la erosión de la confianza interpersonal, pudiendo generar experiencias negativas por penalidades estrictas o desconfianza en la gestión de los fondos, lo que lleva a algunas entrevistadas a rechazarlo por completo.

“No me gusta mucho ... porque si me atrasaba, por minuto era un peso, entonces me atrasaba 15 minutos, 15 bolivianos tenían que pagar ... Entonces el día que ya hemos terminado, pensé que vamos a partir y no hemos repartido. Esito no me ha gustado, desde ahí ya nunca más” (Comerciante La Paz, agosto, 2025).

Esta desconfianza en los mecanismos informales es particularmente reveladora, pues ayuda a explicar las tendencias estructurales identificadas en el análisis cuantitativo. La prevalencia de emprendimientos de pequeña escala y de base familiar puede atribuirse, en parte, a un déficit de redes de confianza y cooperación más allá del círculo familiar u otro grupo identitario, lo que en la literatura se conceptualiza una falta de capital social (Putnam, 1993). Esta desconfianza puede ser plenamente racional, sea por razones de permanencia histórica de la desconfianza mediante instituciones informales (Nunn & Wantchekon, 2011), o por un “efecto contaminante” de instituciones formales de mala calidad, como por ejemplo tribunales disfuncionales (Zak & Knack, 2001). La desconfianza, como lo vimos en el modelo econométrico, se traduce en una realidad económica según la cual salir del emprendimiento por cuenta propia para buscar algún socio representa una pérdida de rentabilidad.

Además de esto, estrategias como la diversificación y la multilocalidad, si bien reducen el riesgo, también fragmentan el tiempo y la energía, dificultando la consolidación de relaciones comerciales de confianza de largo plazo. Este hallazgo contrasta con la literatura sobre la llamada “economía popular”, en la cual las muy visibles instancias de emprendedores que han alcanzado una notable prosperidad — materializada en fenómenos como los cholets y los prestes— precisamente fundamentadas en densas redes de confianza mediante el compadrazgo y las alianzas entre grandes familias (Morales & Salinas, 2018). La evidencia sugiere que, en ausencia de una capacidad institucional estatal que garantice el cumplimiento de contratos (Heller et al., 2023), estas redes de confianza mutua son un vehículo indispensable para el crecimiento mediante una “institucionalidad intersticial local” (Tassi et al., 2013). Sin embargo, para la mayoría de las microemprendedoras, dichas redes son inexistentes. Este vacío no es una fatalidad, sino un espacio crucial donde la política pública podría intervenir para fomentar el capital social y facilitar la transición de una lógica de subsistencia a una de acumulación.

4.3.5 NUEVOS EQUILIBRIOS ENTRE EL TRABAJO PRODUCTIVO Y REPRODUCTIVO

La evidencia cualitativa confirma de manera contundente que la microempresa y el hogar constituyen una unidad económica indisociable. El impacto de la crisis trasciende la esfera productiva, revelando un fenómeno en el que la caída de los ingresos empresariales repercute directamente en la capacidad de los hogares para garantizar el consumo básico, la educación y la salud. La economía doméstica se convierte en el espacio donde se materializan con mayor crudeza los efectos del choque macroeconómico. La consecuencia más inmediata es una reasignación forzosa del gasto hacia la alimentación y los servicios esenciales, en detrimento de la recreación, la educación complementaria o el ahorro. Una entrevistada lo resume de forma contundente:

“Sí, para ahorrar ya no hay, sólo para comer, ¿no ves? Ahora es para el pan, para la carne, nada más” (Entrevistada, La Paz, septiembre 2025).

Adicionalmente las microempresarias no solo se ven afectadas por la reducción de ingresos de su negocio si no son afectadas por el encarecimiento de insumos que sufren sus clientas tanto por empatía como por la necesidad de mantener la confianza y la lealtad de sus clientas, los llamados “contratos relacionales” (Macchiavello, 2022), que constituyen la base de su sostenibilidad económica. Esta dinámica refleja la doble vulnerabilidad de las mujeres emprendedoras: al ser responsables tanto de la empresa como del sostenimiento familiar, se ven obligadas a absorber pérdidas desde múltiples frentes:

“Buscan un precio bajo, pero ¡ay! es como para llorar. Ese es el momento. Hasta yo soy, yo soy madre de familia, ¿no ve? Cómo hacer alcanzar a nuestros niños, a nuestros hijos” (Entrevistada, La Paz, septiembre 2025).

La transmisión del shock es directa y, en ese vacío, la familia se convierte en el principal y único amortiguador. Se observa una profunda dependencia de las redes familiares para enfrentar gastos imprevistos, llegando a consumir el capital del negocio o los ahorros de otros miembros del hogar, como relata una emprendedora:

“Por eso, como le digo, ya el capital me lo he comido ... Mi hija (17 años) estaba guardando su dinero. Yo le he tenido que pedir a ella que rompa su cerdito, ¿no? Ella lo ha roto. De esa manera me he vuelto a levantar” (Florista, La Paz, septiembre 2025).

La contracción económica impone un reajuste forzoso en el equilibrio entre el trabajo productivo y el reproductivo (las tareas indispensables para el sostenimiento y la reproducción de la vida humana), articulando de manera inextricable la viabilidad del negocio con la organización del cuidado. Una estrategia recurrente es el repliegue de la actividad económica al espacio doméstico:

“Por eso yo le digo que ya me dedico más a costurar... ese dinero lo ahorro y ya pago el alquiler. Hasta he pensado ya en cerrarlo esto y abrirme un negocio en mi casa, porque en mi casa, digamos, no pagaría alquiler” (Costurera, El Alto, julio 2025).

Se evidencia, además, un fenómeno de mayor familiarización del trabajo informal. Si bien las emprendedoras que son madres se esfuerzan por cubrir las necesidades de sus hijos, en casos de mayor precariedad se observa que más miembros de la familia, incluyendo niños y adolescentes, se integran al negocio. Sus emprendimientos están estrechamente ligados al trabajo no remunerado de los hijos o a la estabilidad del ingreso masculino, lo que demuestra que la “autonomía económica” es más frágil de lo que se piensa. El involucramiento de la red familiar refleja su centralidad como sostén productivo y reproductivo. En ausencia de políticas públicas efectivas, la familia se convierte en el único “sistema de seguridad”, reproduciendo cargas desiguales de cuidado y trabajo, lo que confirma el señalamiento de Pautassi (2020) de que en contextos de crisis el derecho al cuidado (el derecho a cuidar y ser cuidado) se ve amenazado y que este derecho debería ser protegido por instancias oficiales. Al interior de los hogares, se optimizan las decisiones entre las esferas productiva y reproductiva para estabilizar las necesidades básicas, garantizando principalmente el acceso mínimo a la alimentación.

Por otro lado, se hace patente la carga de la gestión cotidiana de la escasez. El testimonio de una costurera de La Paz refleja con claridad cómo el incremento de los precios afecta la reproducción de la vida diaria:

“No, no, ya es difícil, o sea, yo como mamá, como madre de tres hijos, se me hace muy difícil que alcance la plata, porque, como se puede decir, la mamá es lo que tiene que saber cómo estirar la plata... a comparación de antes yo sin sentir compraba la carne o el pollo o todo, pero ahora ya tenemos que mezquinar, o sea, tratar de no comer ya muchas cosas que ya cuestan, digamos, ya trato de economizar” (Costurera, La Paz, 2025).

Las mujeres asumen la responsabilidad de administrar los recursos escasos, internalizando el rol de “gestoras del hogar” como parte de la división sexual del trabajo (Jelin, 2010). La práctica de “mezquinar” implica una reducción en la cantidad y diversidad de alimentos, derivando en una forma de inseguridad alimentaria que golpea la calidad de vida, tal como advierten estudios de la FAO (2023). La agencia de las mujeres se desplaza, entonces, hacia la administración de la precariedad y el sostenimiento del negocio, lo que reproduce, antes que desafiar, los patrones de desigualdad estructural.

Las narrativas recolectadas ilustran con particular nitidez los diversos y a menudo contradictorios escenarios que resultan de este reequilibrio forzoso entre la esfera productiva y la reproductiva. Un primer grupo de testimonios describe una intensificación directa de la carga de trabajo, materializada en una doble o triple jornada. Estas emprendedoras combinan las tareas de venta, producción y atención a clientes con la organización del cuidado y las labores domésticas, a menudo en el mismo espacio físico. Las mujeres describen explícitamente el costo psicológico de esta superposición de roles, manifestando un agotamiento derivado de tener que “cargar con todo”. Un segundo escenario, es el de aquellas que, ante la drástica caída de la demanda, manifiestan que “trabajan menos”. Esta reducción de la actividad productiva no se traduce en tiempo de descanso, sino en un tiempo de espera improductivo, marcado por la incertidumbre y la falta de generación de ingresos. Es una forma de subempleo forzoso donde la disminución del trabajo remunerado no alivia, sino que agrava, la presión económica sobre el hogar. Finalmente, un tercer escenario revela una reconfiguración de los roles al interior de la familia. En algunos casos, los cónyuges deben trabajar más horas o buscar empleos adicionales para compensar la caída de ingresos del emprendimiento. Esta estrategia de supervivencia del hogar, sin embargo, a menudo deja a las mujeres con una mayor carga global, pues deben sostener solas tanto el negocio familiar en crisis como la totalidad de las responsabilidades domésticas, quedando solas en ambas esferas.

5. DISCUSIÓN

Bolivia enfrenta un ajuste macroeconómico que se anuncia inevitable, aunque la distribución de sus costos no lo es. Mientras el Volumen I cuantifica el impacto regresivo de la eliminación de subsidios y la devaluación sobre los hogares, este segundo volumen se concentra en las MYPES, mostrando sus mecanismos de supervivencia y los costos ocultos que asumen los actores más vulnerables ante este choque. El enfoque en este sector se justifica porque absorbe a la gran mayoría de trabajadores del país, es altamente vulnerable frente a la crisis, suele ser invisibilizado por su carácter informal y, con políticas adecuadas, puede desplegar un potencial significativo de reconversión y crecimiento para adaptarse a la nueva realidad económica.

Los resultados cuantitativos revelan un estancamiento estructural previo a la crisis, donde predominan emprendimientos minúsculos incapaces de expandirse para aprovechar economías de escala o de madurar en el tiempo. Lejos de ser un signo de ineficiencia, esta estructura refleja una optimización racional frente a fuertes restricciones, crediticias, de capacitación gerencial, o de acceso a mercados, en un entorno de alta incertidumbre y débiles instituciones. La extrema atomización del sector indica que los costos de transacción para organizar unidades productivas mayores (monitoreo, gestión, confianza, etc.) resultan prohibitivos en comparación con los costos de usar el mercado (Coase, 1937).

En contextos de baja confianza y débil cumplimiento de contratos, es más seguro y menos costoso operar en solitario que arriesgarse a cooperar con terceros no familiares. Esta falla organizacional impide el surgimiento del motor fundamental de la productividad señalado por Smith (1776): la división del trabajo. Así, el sector queda atrapado en una trampa de baja productividad porque la especialización es inviable; cada unidad debe encargarse de todas las funciones, desde la compra de insumos hasta la venta final, sacrificando eficiencia.

Estrategias como la multilocalidad y la diversificación de las actividades son tanto consecuencia como causa de este estancamiento. El principal obstáculo, como muestra la evidencia cualitativa, parece ser un déficit de capital social que limita la cooperación más allá del círculo familiar o congregacional. La desconfianza en mecanismos asociativos —formales e informales, como asociaciones o *pasanakus*— responde al riesgo de “captura por élites”, la apropiación de los mayores beneficios de la asociatividad por un grupo selecto, que excluye a los más vulnerables y presenta una importante debilidad institucional (Mansuri & Rao, 2013). Este hallazgo es clave para el diseño de políticas: no basta con capacitaciones empresariales o crédito indiscriminado, sino que se requiere reducir los costos de transacción asociativos mediante la construcción de confianza y redes modernas y de buena calidad (Guiso, Sapienza & Zingales, 2004).

Como advierte Platteau (2000), la acción colectiva es frágil y susceptible a problemas de gobernanza. La política pública debe, por tanto, actuar como catalizador de confianza, desde medidas administrativas de bajo costo —como facilitar la conformación y registro de asociaciones— hasta intervenciones puntuales que promuevan interacciones económicas exitosas y repetidas, como la compra conjunta y dotación de activos productivos o la certificación de calidad colectiva. Para consolidar la confianza interpersonal y mejorar el tejido asociativo, es imperativo contar con mecanismos accesibles y de calidad para la resolución de controversias y el cumplimiento de contratos: aun cuando rara vez se utilicen, su existencia como último recurso genera efectos de segundo orden que facilitan la cooperación.

Bien entendido, la mejora del tejido asociativo puede introducir servicios comunes a sus afiliados, idealmente con algún tipo de soporte estatal y municipal, financiero o no, que introducen mejoras inmediatas en el bienestar de las familias y en el crecimiento de los emprendimientos (Restakis, 2010). Estos incluyen facilitar el acceso al crédito y a seguros, a capacitaciones empresariales y financieras, digitalización, servicios de salud, mecanismos de emparejamiento con socios, proveedores y clientes. En muchas partes, las asociaciones juegan también un rol crucial en la economía del cuidado, proponiendo servicios de guarderías y atención a personas mayores, lo que permite aliviar la pobreza de tiempo, la restricción más severa para las emprendedoras (Poo, 2023).

Navegar el ajuste macroeconómico exige una aproximación que trascienda los manuales tradicionales. La evidencia de este estudio sugiere que centrar los esfuerzos en las mujeres microemprendedoras es una estrategia prometedora, no solo para mitigar los costos sociales del ajuste, sino también para sentar las bases de una economía más resiliente y equitativa.

6. CONCLUSIONES

Este estudio se ha adentrado en análisis detallado de las Micro y Pequeñas Empresas (MyPES) para analizar los mecanismos a través de los cuales se absorbe el costo del ajuste macroeconómico en Bolivia. La conclusión central es que las mujeres emprendedoras operan como un amortiguador sistémico fundamental, conteniendo la inflación al absorber los incrementos de costos en detrimento de sus propios márgenes y del consumo de sus hogares.

La estructura predominante del sector —caracterizada por emprendimientos unipersonales, familiares e informales— no es un signo de ineficiencia, sino el resultado de una optimización racional en un entorno de altos costos de transacción y un profundo déficit de capital social. Esta configuración, si bien permite la supervivencia, impide la especialización y la generación de economías de escala, atrapando a las MYPES en un equilibrio de baja productividad.

Un abordaje posible para salir de esta trampa consiste en facilitar la consolidación de un tejido asociativo moderno, facilitando la formación de redes asociativas al reducir requisitos administrativos, mientras se diseminan buenas prácticas en su manejo, y certificando la calidad de las asociaciones y su gobernanza mediante instancias independientes.

Otro aspecto fundamental para establecer la confianza interpersonal es restablecer primero la confianza en el estado y en las instituciones formales, desde centros de salud hasta tribunales de justicia, pasando por la banca comercial, generando un ambiente generalizado de confianza y sobre todo estableciendo al estado como recurso de última instancia para resolver controversias entre privados.

El estudio encuentra que la informalidad, más que evasión, se revela como una estrategia consciente para ganar la flexibilidad necesaria para conciliar la producción con la economía del cuidado. La provisión de servicios de cuidado adaptados y seguros, potencialmente en coordinación con estas redes asociativas modernas y de calidad, puede proveer el triple dividendo de proteger el bienestar de los menores, aliviar la pobreza de tiempo y la carga psicoemocional de las madres (y de los padres), y hacer el trabajo formal relativamente más atractivo.

Se fundamenta así la tesis de que una política de apoyo orientada hacia las mujeres emprendedoras no es meramente una medida de equidad, sino una estrategia de alta eficiencia económica. Sostener la viabilidad de sus emprendimientos es una vía indirecta para proteger el poder adquisitivo de los hogares, preservar el bienestar de las futuras generaciones y, en última instancia, minimizar el costo social agregado del ajuste.

Nota sobre conflictos de interés y uso de inteligencia artificial

Los autores declaran que no existen conflictos de interés relacionados con la investigación. Asimismo, parte del proceso de redacción y edición del manuscrito, así como la búsqueda en profundidad de fuentes, contó con el apoyo de herramientas de inteligencia artificial (Gemini 2.5 Pro y ChatGPT 5.0). La interpretación, los análisis y las conclusiones presentadas son responsabilidad exclusiva de los autores.

BIBLIOGRAFÍA

Alonso, C., Brussevich, M., Dabla-Norris, M. E., Kinoshita, Y., & Kochhar, M. K. (2019). Reducing and redistributing unpaid work: Stronger policies to support gender equality. International Monetary Fund.

Andersen, L. E., & Muriel, B. (2007). Informality and productivity in Bolivia: A gender differentiated empirical analysis (Development Research Working Paper Series No. 07/2007). Institute for Advanced Development Studies.

Armendáriz, B., & Morduch, J. (2010). The economics of microfinance (2nd ed.). MIT Press.

Attanasio, O., Carneiro, P., Lechêne, V., & Armand, A. (2016). The effect of gender-targeted conditional cash transfers on household expenditures: Evidence from a randomized experiment. IFS Working Paper. <https://doi.org/10.1920/WP.IFS.2016.1614>

Banerjee, A., & Duflo, E. (2007). The economic lives of the poor. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 141-168.

Banerjee, A., & Duflo, E. (2011). Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty. PublicAffairs.

Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., & Kinnan, C. (2015). The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 22-53. <https://doi.org/10.1257/app.20130533>

Banco Mundial. (2012). Informe sobre el desarrollo mundial 2012: Igualdad de género y desarrollo. Washington, DC: Banco Mundial.

Bobonis, G. (2009). Is the allocation of resources within the household efficient? New evidence from a randomized experiment. *Journal of Political Economy*, 117(3), 453-503. <https://doi.org/10.1086/600076>

Campos, F., Frese, M., Goldstein, M., Iacovone, L., Johnson, H. C., McKenzie, D., & Mensmann, M. (2017). Teaching personal initiative beats traditional training in boosting small business in West Africa. *Science*, 357(6357), 1287-1290. <https://doi.org/10.1126/science.aan5329>

Cervantes-Zepeda, M., & Montoya, M. A. (2014). The bright and dark sides of microfinance. SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2392491>

Chant, S. (2008). The 'feminisation of poverty' and the 'feminisation' of anti-poverty programmes: Room for revision? *Journal of Development Studies*, 44(2), 165-197.

Coase, R. H. (1993). The nature of the firm (1937). En O. E. Williamson & S. G. Winter (Eds.), *The nature of the firm: Origins, evolution, and development* (pp. 18-33). Oxford University Press.

Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S., & Ruthven, O. (2009). *Portfolios of the poor: How the world's poor live on \$2 a day*. Princeton University Press.

De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2008). Returns to capital in microenterprises: Evidence from a field experiment. *Quarterly Journal of Economics*, 123(4), 1329-1372.

De Soto, H. (1989). *The other path: The invisible revolution in the Third World*. Harper & Row.

- Duflo, E. (2012). Women empowerment and economic development. *Journal of Economic Literature*, 50(4), 1051-1079.
- Elson, D. (2017). Recognize, reduce, and redistribute unpaid care work: How to close the gender gap. *New Labor Forum*, 26(2), 52-61.
- Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (1995). The triple helix—University-industry-government relations: A laboratory for knowledge-based economic development. *EASST Review*, 14(1), 14-19.
- Fafchamps, M. (1996). The enforcement of commercial contracts in Ghana. *World Development*, 24(3), 427-448.
- Fafchamps, M. (2004). *Market institutions in Sub-Saharan Africa: Theory and evidence*. MIT Press.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, 94(3), 526-556.
- Hatch, J. K. (2014). FINCA: The origins and development of a village banking pioneer. En J. Ledgerwood, J. A. L. Nassif, & R. Wilson (Eds.), *The new microfinance handbook: A financial market system perspective*. World Bank Publications.
- Heller, L., Morales, J., & Roman, S. (2023). Do coercive and reputational institutions build up interpersonal trust? Experimental evidence from informal traders in Bolivia. UPB Working Paper.
- Hyde, E., Greene, M. E., & Darmstadt, G. L. (2020). Time poverty: Obstacle to women's human rights, health and sustainable development. *Journal of Global Health*, 10(2), 020313.
- International Labour Organization (ILO). (2018). *Women and men in the informal economy: A statistical picture* (3rd ed.). ILO.
- Jelin, E. (2010). *Pan y afectos: La transformación de las familias* (2a ed.). Fondo de Cultura Económica.
- Kabeer, N. (1999). Resources, agency, achievements: Reflections on the measurement of women's empowerment. *Development and Change*, 30(3), 435-464.
- Kabeer, N. (2001). *Reversed realities: Gender hierarchies in development thought*. Verso.
- Kabeer, N. (2005). Gender equality and women's empowerment: A critical analysis of the third Millennium Development Goal. *Gender & Development*, 13(1), 13-24.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22(2), 139-191.
- Macchiavello, R. (2022). Relational contracts and development. *Annual Review of Economics*, 14(1), 337-362.
- Maclea, K. (2010). Capitalizing on women's social capital? Women-targeted microfinance in Bolivia. *Development and Change*, 41(2), 271-297.

- Mansuri, G., & Rao, V. (2013). Localizing development: Does participation work? World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8256-1>
- McKenzie, D., & Woodruff, C. (2013). What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations in the developing world? *World Bank Research Observer*, 29(1), 48-82.
- Mersland, R., & Strøm, R. Ø. (2010). Microfinance mission drift? *World Development*, 38(1), 28-36.
- Morales, J., & Salinas, V. (2019). Las características y el desarrollo de la economía popular: Un modelo formal con evidencia etnográfica. INESAD Working Paper Series.
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. Macmillan.
- Nunn, N., & Wantchekon, L. (2011). The slave trade and the origins of mistrust in Africa. *American Economic Review*, 101(7), 3221-3252.
- Olson, M. (1965). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Harvard University Press.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), FIDA, OPS, PMA & UNICEF. (2023). *Panorama regional de la seguridad alimentaria y nutricional – América Latina y el Caribe 2022*. FAO. <https://doi.org/10.4060/cc3859es>
- Ostry, J. D., Alvarez, J. A., Espinoza, R. A., & Papageorgiou, C. (2018). Economic gains from gender inclusion: New mechanisms, new evidence (IMF Staff Discussion Note SDN/18/06). International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781484337127.006>
- Padilla-Meléndez, A., Lockett, N., Fuster-Eguíluz, A., & del Águila-Obra, A. R. (2022). Understanding the entrepreneurial resilience of indigenous women entrepreneurs as a dynamic process: The case of Quechuas in Bolivia. *Entrepreneurship & Regional Development*, 34(9-10), 819-841. <https://doi.org/10.1080/08985626.2022.2103744>
- Patel, L., Knijn, T., & Van Wel, F. (2015). Child support grants in South Africa: A pathway to women's empowerment and child well-being? *Journal of Social Policy*, 44(3), 377-397. <https://doi.org/10.1017/S0047279414000919>
- Pautassi, L. C. (2020). La centralidad del derecho al cuidado en la crisis del COVID-19 en América Latina. *IUS ET VERITAS*, (61), 78-93. <https://doi.org/10.18800/iusetveritas.202002.005>
- Platteau, J.-P. (2000). *Institutions, social norms, and economic development*. Harwood Academic Publishers.
- Poo, A. (2023). On mutualism and care. In *Design and solidarity: Conversations on collective futures* (pp. 113-124). Columbia University Press. <https://doi.org/10.7312/sega20404-008>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (1995). *Informe sobre desarrollo humano 1995: Género y desarrollo humano*.
- Putnam, R. D. (1993). The prosperous community. *The American Prospect*, 4(13), 35-42.
- Querejazu, A. (2021). *Autoconfianza y emprendimiento femenino en Bolivia*. Documento de trabajo.

Rahman, A. (1999). Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: Who pays? *World Development*, 27(1), 67-82.

Restakis, J. (2010). *Humanizing the economy: Co-operatives in the age of capital*. New Society Publishers.

Ribeiro, J. P. C., Duarte, F., & Gama, A. P. M. (2022). Does microfinance foster the development of its clients? A bibliometric analysis and systematic literature review. *Financial Innovation*, 8(34). <https://doi.org/10.1186/s40854-022-00340-x>

Smith, A. (1977). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Modern Library. (Original publicado en 1776)

Tassi, N., Medeiros, C., Rodríguez-Carmona, A., & Ferrufino, G. (2013). *Hacer plata sin plata: El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. PIEB.

Thomas, D. (1990). Intra-household resource allocation: An inferential approach. *Journal of Human Resources*, 25(4), 635-664.

Vickery, C. (1977). The time-poor: A new look at poverty. *Journal of Human Resources*, 12(1), 27-48.

Winkvist, A., & Rasmussen, K. M. (1999). A new definition of maternal depletion syndrome. *American Journal of Public Health*, 89(11), 1731-1734.

Yohai, V. J. (1987). High breakdown-point and high efficiency robust estimates for regression. *Annals of Statistics*, 15(2), 642-656.

Yunus, M. (1999). *Banker to the poor: Micro-lending and the battle against world poverty*. PublicAffairs.

Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, 111(470), 295-321

ANEXO

El estudio parte de un análisis estadístico de datos de la Encuesta Trimestral a las Micros y Pequeñas Unidades Económicas (EMYPES) 2018, levantada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) con financiamiento del Banco Mundial. El operativo, realizado en dos trimestres consecutivos, incluyó cerca de 50.000 entrevistas a micro y pequeñas unidades económicas (hasta 20 ocupados en industria manufacturera y hasta 30 en comercio y servicios). El diseño muestral fue bietápico: selección aleatoria simple de conglomerados (manzanas) en la primera etapa y de unidades económicas en la segunda. La información se recopiló mediante entrevistas directas al propietario o encargada, usando dispositivos electrónicos bajo la modalidad asistida por computadora.

La cobertura geográfica incluyó capitales departamentales, ciudades intermedias y áreas conurbanas de los nueve departamentos. El cuestionario recopiló más de 680 variables en 12 secciones, abordando actividades del negocio, costos, ventas, personal, activos fijos y otros aspectos relevantes.

Para analizar los determinantes de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MyPES) y su vulnerabilidad ante choques macroeconómicos, se utilizó un modelo de regresión robusta MM. La elección de este estimador responde a la naturaleza de los datos de la encuesta EMYPES, que, al igual que muchas encuestas a unidades económicas informales, presenta una cantidad considerable de valores atípicos (outliers). Estos valores extremos pueden deberse a errores de medición, a la falta de contabilidad formal o a la reticencia de los encuestados a proveer información económica precisa. El método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) es altamente sensible a estas observaciones, lo que puede sesgar los coeficientes estimados. El estimador MM (Yohai, 1987), en cambio, está diseñado para ser resistente a la presencia de valores atípicos tanto en la variable dependiente como en las explicativas, combinando un alto punto de ruptura con una alta eficiencia estadística cuando los errores siguen una distribución normal.

La rentabilidad del emprendimiento se define como:

$$\pi_i = \ln\left(\frac{Ventas_i}{Costos_i}\right)$$

Donde $Ventas_i$ y $Costos_i$ son los montos mensuales totales declarados por la empresa i . Esta transformación logarítmica tiene dos propósitos. Primero, permite interpretar el coeficiente como una aproximación al retorno por unidad monetaria invertida. Utilizando una expansión de Taylor de primer orden alrededor del punto de equilibrio (donde $Ventas_i/Costos_i = 1$), tenemos que:

$$\ln\left(\frac{Ventas_i}{Costos_i}\right) \approx \frac{Ventas_i}{Costos_i} - 1 = \frac{Ventas_i - Costos_i}{Costos_i}$$

Esta última expresión es una definición contable de la tasa de beneficio. La aproximación es más precisa para empresas con una rentabilidad cercana a cero, pero resulta útil para la interpretación general. Segundo, y de manera más importante, la transformación logarítmica ayuda a normalizar la distribución de la variable, aminorando los principales problemas de valores atípicos y asimetría en la distribución de la variable dependiente, problemas que distorsionan tanto el valor de los coeficientes como la inferencia estadística.

La ecuación del modelo es:

$$\pi_i = \beta_0 + X_i'\beta + Z_i'\gamma + (X_i \times Z_i)'\delta + D_i'\lambda + \epsilon_i$$

Donde X_i' es una matriz de las características de las MYPES que incluye

- **Composición:** Una variable categórica que describe la composición del personal de la empresa (Ej: "Mujer sola", "Hombre solo", "2+ ocupados, mixto").
- **Edad:** La edad del emprendimiento en años, agrupada en quintiles.
- **Ventas:** El volumen de ventas mensuales, agrupado en quintiles
- **Familiares:** Variable categórica que indica la presencia y número de familiares trabajando en la empresa.
- **NIT:** Variable categórica que indica el estatus tributario (si tiene NIT activo o no).
- **Especialidad:** El grado de especialización, medido como el porcentaje de las ventas totales que representa el producto principal. Es una variable continua.

Z_i' es una variable categórica para el sector económico que es interactuada para evaluar el efecto diferenciado de cada variable para cada sector (Alimentos, Comercio, Manufactura). Los términos de interacción permiten que el efecto de cada característica (composición, edad, ventas, etc.) varíe entre los distintos sectores económicos, capturando así la heterogeneidad estructural del tejido empresarial.

Por último, D_i' son efectos fijos por departamento para controlar por heterogeneidad regional no observable.

Para simular el impacto de un choque en los costos (por devaluación o eliminación de subsidios), se recalcula la variable de rentabilidad. El nuevo costo total para la empresa i , C_i' , se imputa de la siguiente manera:

$$C_i' = C_i \times \left(1 + \sum_{k=1}^N \alpha_{ik} \cdot s_k \right)$$

Donde:

C_i es el costo total original de la empresa i .

α_{ik} es la proporción del costo del insumo k sobre el costo total de la empresa i .

s_k es el aumento porcentual en el precio del insumo k debido al choque, cambios en los precios obtenidos en el Volumen I de este compendio.

La nueva medida de rentabilidad post-choque, π'_i , se calcula como:

$$\pi'_i = \ln\left(\frac{V_i}{C'_i}\right)$$

Donde V_i son las ventas. Luego, se re-estima el modelo de regresión robusta utilizando π'_i como variable dependiente para evaluar cómo cambian los determinantes de la rentabilidad y qué grupos se ven más afectados.

La siguiente tabla presenta los resultados del modelo de regresión robusta MM.

Variable	Coeficiente	Error Est.	P> t	Sig.
Composición del Personal (Base: Mujer sola)				
Hombre solo	0.028	0.129	0.825	
2+ ocupados, mixto	-0.672	0.043	0.000	***
2+ ocupadas, solo mujeres	-0.667	0.046	0.000	***
2+ ocupados, solo hombres	-0.723	0.108	0.000	***
Sector (Base: Alimentos)				
Comercio	-0.267	0.08	0.001	***
Manufactura	0.158	0.103	0.125	
Interacción: Composición × Sector				
Hombre solo × Comercio	-0.016	0.131	0.900	
Hombre solo × Manufactura	-0.312	0.139	0.025	**
2+ ocupados, mixto × Comercio	0.278	0.052	0.000	***
2+ ocupados, mixto × Manufactura	-0.310	0.075	0.000	***
2+ ocupadas, solo mujeres × Comercio	0.296	0.055	0.000	***
2+ ocupadas, solo mujeres × Manufactura	-0.225	0.088	0.011	**
2+ ocupados, solo hombres × Comercio	0.306	0.114	0.007	***
2+ ocupados, solo hombres × Manufactura	-0.388	0.124	0.002	***
Edad del Emprendimiento (Base: [0;1] años)				
(1;2] años	0.002	0.031	0.946	
(2;4] años	-0.011	0.032	0.727	
(4;8] años	-0.065	0.033	0.050	*
(8;58] años	-0.103	0.033	0.002	***
Interacción: Edad × Sector				
(1;2] años × Comercio	0.023	0.035	0.516	
(1;2] años × Manufactura	-0.095	0.057	0.097	*
(2;4] años × Comercio	0.000	0.036	0.992	
(2;4] años × Manufactura	-0.096	0.056	0.087	*

Variable	Coefficiente	Error Est.	P> t	Sig.
(4;8) años × Comercio	0.042	0.037	0.257	
(4;8) años × Manufactura	-0.017	0.057	0.766	
(8;58) años × Comercio	0.107	0.038	0.005	***
(8;58) años × Manufactura	0.059	0.054	0.277	
Volumen de Ventas (Base: [0;1] mil Bs.)				
(1;3) mil Bs.	-0.018	0.074	0.810	
(3;5) mil Bs.	0.221	0.075	0.003	***
(5;11) mil Bs.	0.494	0.073	0.000	***
(11;...) mil Bs.	0.794	0.075	0.000	***
Interacción: Ventas × Sector				
(1;3) mil Bs. × Comercio	0.413	0.076	0.000	***
(1;3) mil Bs. × Manufactura	0.313	0.09	0.001	***
(3;5) mil Bs. × Comercio	0.289	0.078	0.000	***
(3;5) mil Bs. × Manufactura	0.216	0.093	0.020	**
(5;11) mil Bs. × Comercio	0.163	0.076	0.032	**
(5;11) mil Bs. × Manufactura	0.049	0.09	0.589	
(11;...) mil Bs. × Comercio	0.163	0.079	0.039	**
(11;...) mil Bs. × Manufactura	0.137	0.093	0.141	
Especialización (espe)	0.001	0	0.012	**
Interacción: Especialización × Sector				
Comercio	-0.005	0	0.000	***
Manufactura	0.000	0.001	0.600	
Estructura Familiar (Base: Unipersonal)				
2 ocupados, familiares	0.472	0.039	0.000	***
2 ocupados, no familiares	0.283	0.042	0.000	***
3+ ocupados, incluye familiares	0.179	0.032	0.000	***
Interacción: Familia × Sector				
2 ocupados, fam. × Comercio	-0.164	0.049	0.001	***
2 ocupados, fam. × Manufactura	0.166	0.066	0.012	**
2 ocupados, no fam. × Comercio	-0.094	0.052	0.072	*
2 ocupados, no fam. × Manufactura	0.109	0.068	0.109	
3+ ocupados, incl. fam. × Comercio	0.031	0.044	0.476	
3+ ocupados, incl. fam. × Manufactura	0.055	0.056	0.329	
Estatus Tributario (Base: No tiene NIT)				
Tiene NIT activo	-0.135	0.04	0.001	***
Desconocido	0.116	0.024	0.000	***
Interacción: NIT × Sector				
Tiene NIT activo × Comercio	-0.092	0.046	0.044	**
Tiene NIT activo × Manufactura	-0.203	0.069	0.003	***

Variable	Coeficiente	Error Est.	P> t	Sig.
Desconocido × Comercio	-0.118	0.027	0.000	***
Desconocido × Manufactura	-0.029	0.04	0.464	
Efectos Fijos de Departamento (Base: Chuquisaca)				
La Paz	-0.123	0.019	0.000	***
Cochabamba	-0.169	0.019	0.000	***
Oruro	-0.160	0.024	0.000	***
Potosí	0.144	0.021	0.000	***
Tarija	-0.190	0.022	0.000	***
Santa Cruz	-0.124	0.018	0.000	***
Beni	0.082	0.025	0.001	***
Pando	-0.246	0.033	0.000	***
Constante	0.359	0.079	0.000	***
Número de Observaciones				
32239				
Wald chi2 (64)				
2754.75				
Pseudo R2				
0.1012				

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

