

Empleo y salarios: el círculo de la pobreza	Título
Eguino Lijerón, Huáscar - Autor/a; Dorado A., Hugo - Autor/a; Arze Vargas, Carlos - Autor/a; Escóbar de Pabón, Silvia - Autor/a;	Autor(es)
La Paz	Lugar
CEDLA, Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario	Editorial/Editor
1993	Fecha
Programa de Ajuste Estructural, Estudios e Investigaciones no. 5	Colección
Pobreza; Desempleo; Política salarial; Distribución del ingreso; Salarios; Subempleo; Empleo; Mercado de trabajo; Ajuste estructural; Bolivia;	Temas
Libro	Tipo de documento
http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Bolivia/cedla/20120910044417/empleos.pdf	URL
Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.0 Genérica http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO

<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)

Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)

www.clacso.edu.ar



Empleo y salarios: el círculo de la pobreza

C. Arze, H. Dorado, H. Eguino, S. Escobar de Pabón

INTRODUCCION

El denominado Programa de Ajuste Estructural (PAE), aplicado en Bolivia a partir de 1985, es el intento más importante de reestructuración de la economía nacional desde la experiencia nacionalista de 1952, y constituye la imposición de un nuevo estilo de desarrollo basado en la preeminencia de las fuerzas de libre mercado, la apertura de la economía y la drástica reducción del papel del Estado en la economía.

Inicialmente, la política económica puso el énfasis en el logro de la estabilidad de precios, objetivo que definió la naturaleza de corto plazo de las medidas. En una segunda etapa, se dirigió a establecer medidas con efecto de largo plazo destinadas a reestructurar la economía en todos sus sectores, introduciendo cambios en los roles de los sectores público y privado, e incorporando estrategias específicas en el ámbito social. Estas etapas conforman el período de aplicación del PAE que el presente estudio aborda, y que comprende dos gestiones gubernamentales consecutivas.

Como lógica consecuencia de las políticas aplicadas, se han producido modificaciones importantes en el escenario laboral, alterando drásticamente las condiciones de trabajo y de vida de grandes sectores de la población. El interés principal de este estudio es precisamente la indagación de estos efectos, con una cobertura centrada en las principales ciudades capitales del país (La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz), consideradas de manera conjunta.

El libro está estructurado en cuatro capítulos. El primero de ellos analiza el contexto macroeconómico generado por la aplicación de las diferentes medidas de política. Considera, en primer término, los resultados en materia de estabilidad económica y reformas del Estado, a partir del objetivo inicial de contener el proceso hiperinflacionario producido en el país en el período precedente a la adopción del PAE. Seguidamente, analiza el comportamiento del sector externo considerado fundamental en el proceso de estructuración de una economía

moderna, insertada competitivamente en la economía mundial. Finalmente, enfoca la situación y desenvolvimiento del ahorro -interno y externo-, y la inversión, tanto pública como privada, a partir de la importancia que les asigna el nuevo estilo de desarrollo adoptado y de la significación que tienen en la explicación de la marcha global de la economía.

El capítulo II está referido a las modificaciones ocurridas en el mercado laboral urbano. En la primera parte, efectúa un examen de la evolución y composición de la oferta laboral en las principales ciudades, considerando la incidencia que sobre ésta tiene el comportamiento de sus determinantes económicos, sociales y demográficos en el corto plazo. En la segunda, avanza en el estudio de los cambios en la demanda de fuerza laboral, en el marco de las condiciones estructurales preexistentes y de las políticas globales adoptadas. Asimismo, destaca las mutaciones producidas en la estructura del empleo, tanto a nivel de ramas de actividad, sectores del mercado laboral, como en la naturaleza de las relaciones laborales y la calidad de la mano de obra demandada. Este capítulo concluye con un análisis de las condiciones laborales vigentes a partir de la liberalización del mercado laboral y de la aplicación de diversas formas de flexibilización del trabajo, destacando los efectos sobre el grado de precarización del empleo.

El capítulo III, entrega un amplio análisis sobre el comportamiento de los ingresos laborales durante el período de aplicación del PAE. Sus primeras dos secciones hacen referencia a la intencionalidad de las medidas de política respecto a los ingresos laborales, y describen la metodología aplicada en la investigación. Las tres siguientes secciones abordan el análisis pormenorizado de la formación, evolución y relación de los ingresos laborales con la canasta familiar normativa, estableciendo los comportamientos específicos que se presentan en los distintos segmentos del mercado de trabajo. La sexta sección comprende una evaluación de las tendencias globales en la evolución de los ingresos laborales, destacando la relación inversa entre el comportamiento de las horas trabajadas y el ingreso obtenido. Asimismo, incorpora un ranking de categorías ocupacionales y ramas de actividad, según una ponderación de la magnitud de los ingresos percibidos por cada una de ellas.

La séptima sección, incluye un importante análisis referido a la distribución del ingreso laboral urbano durante el período de aplicación del programa de ajuste, destacando el examen de la magnitud que alcanza el fenómeno de la desigual distribución del ingreso y la participación de las distintas categorías de trabajadores en su apropiación. Finalmente, la sección octava de este capítulo estudia los ingresos laborales en su relación con el ingreso familiar total, haciendo hincapié en la estructura laboral promedio de los hogares, en la participación de los ingresos de asalariados y no asalariados en el ingreso familiar total, y en el comportamiento de las remuneraciones personales respecto a un ingreso mínimo normativo.

El capítulo IV constituye un novedoso análisis de la subutilización de la fuerza de trabajo. Las tres primeras partes aluden a la importancia del fenómeno del desempleo en la economía nacional, y describen y analizan el desempleo abierto en las dos fases del PAE. En este capítulo se hace un estudio de las características y comportamiento del subempleo, tomando en cuenta las formas diferenciadas de inserción laboral. La parte final del capítulo está referida al análisis del desempleo equivalente y la subutilización global, como categorías explicativas esenciales de la intensidad y extensión del problema del subempleo.

Finalmente, el V y último capítulo del libro resume las principales conclusiones y derivaciones del estudio, con énfasis en la identificación de los efectos de la aplicación del PAE sobre las condiciones laborales.

En síntesis, este trabajo es el fruto de un esfuerzo institucional guiado por la preocupación de identificar las implicaciones que la aplicación de un nuevo estilo de desarrollo ha tenido para las condiciones económicas globales y aquellas relacionadas específicamente con las condiciones laborales. Su concreción ha significado la recopilación y el procesamiento de un volumen considerable de información proveniente de diversas fuentes, principalmente de las emitidas por instituciones oficiales, además de un esfuerzo importante para aplicar metodologías convencionales y otras novedosas, necesarias para abordar de manera seria el estudio de tan relevantes temas.

Como todo producto colectivo, su elaboración ha contado con el valioso aporte de los miembros del equipo de investigación del CEDLA y de su Director Ejecutivo. Sin embargo, las responsabilidades individuales fueron las siguientes: el primer capítulo fue escrito por Carlos Arze y Hugo Dorado; el segundo estuvo a cargo de Silvia Escóbar de Pabón; y los capítulos III y IV estuvieron a cargo de Huáscar Eguino.

Los autores agradecen a todas las instituciones y personas que hicieron posible la realización del presente estudio, en particular a los técnicos del Departamento de Estadísticas Sociales del INE. Al mismo tiempo, esperan que este esfuerzo se constituya en un aporte de utilidad para la interpretación de los fenómenos económicos y sociales que se han producido en los primeros seis años de instrumentación de una nueva política económica y para avanzar en el análisis y discusión de políticas alternativas que contribuyan a un crecimiento económico con impactos en la ampliación de los volúmenes de empleo y en el mejoramiento de su calidad.

CAPITULO I

CONTEXTO MACROECONOMICO

1. Introducción

En Bolivia, al igual que en muchos de los países latinoamericanos, la década precedente, signada por la crisis de la deuda externa, ha sido un período de prevalencia de grandes desequilibrios en los ámbitos económico, social y político. La crisis productiva y el desempeño deficiente de las políticas ejecutadas, derivaron en un proceso de hiperinflación y desequilibrio externo. Como se puede observar en el Cuadro I.1, las principales variables macroeconómicas de Bolivia tuvieron un comportamiento irregular de grandes magnitudes, particularmente en los últimos tres años previos al ajuste.

El producto interno cayó consecutivamente hasta niveles alarmantes, como reflejo del deterioro de las condiciones técnicas del aparato productivo, del colapso administrativo de las empresas y de los choques externos que impactaron sobre los precios y la demanda de los principales bienes de exportación bolivianos. Esta tendencia de largo plazo que se inició a fines de la década de los años 70, se agravó además por la ruptura en el flujo de entrada de capitales provenientes del exterior, acicateados por los altos precios precedentes. Además, este fenómeno se puede atribuir, como lo hacen numerosos estudios, a la crisis del modelo vigente desde 1952 que no logró los objetivos declarados de desarrollo económico.

Al ser la caída del producto proporcionalmente superior al crecimiento de la población, el PIB per cápita declinó hasta situarse, en 1984, en el 84% del registrado en 1980, con las consecuentes pérdidas en la capacidad de los habitantes para afrontar la satisfacción de sus necesidades primordiales.

De esta manera, la crisis generalizada devino en deterioro de las cuentas del gobierno. Este, apremiado por las crecientes necesidades de financiamiento, agigantadas por la ausencia de financiamiento externo que hasta el momento había permitido cubrir la brecha presupuestaria, recurrió al expediente de financiar sus gastos siempre crecientes mediante el uso indiscriminado de crédito interno, traducido en un ritmo de incremento de la emisión insostenible. Este desequilibrio alcanzó niveles históricos de 28.5%, en 1984, coincidiendo con el inicio de una escalada de precios que desembocó en un proceso inflacionario de grandes proporciones.

La debilidad absoluta del aparato productivo y, en general, de la capacidad para generar riqueza, se reflejó en la persistencia del desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Este se ubicó en rangos superiores al 2% del PIB, entre 1982 y 1983, reduciéndose, en 1984, merced a esfuerzos restrictivos en el plano externo que se diseñaron en los sucesivos programas que desarrolló el gobierno de la Unión Democrática y Popular (UDP).

El aspecto fundamental que dio paso posteriormente a la aplicación del ajuste es, sin duda, el deterioro de la capacidad de pago de la economía respecto a sus acreedores internacionales. Entre 1982 y 1984 las transferencias por servicio de la deuda externa fueron de más de un tercio de las exportaciones totales, lo que no fue suficiente para modificar la negativa a realizar nuevos financiamientos por parte de la banca internacional, obligada ya a cortar este flujo por los sucesos internacionales que se habían registrado, particularmente en la región latinoamericana, como resultado de la crisis en la mayor parte de los países deudores.

Esta situación, sumada a los acontecimientos sociales y políticos que se suscitaron como emergencia del deterioro generalizado de la sociedad, impulsó internamente el proceso de crecimiento de los precios, que alcanzó su nivel mayor en los primeros meses de 1985. Así, la inflación calculada para los doce meses previos al ascenso del nuevo gobierno fue de 20.560%.

Sean cuales fueren las causas que imprimieron celeridad a este proceso y los mecanismos que las mediaron (especulación, demandas sociales, políticas inadecuadas, etc.), lo cierto es que la crisis productiva y la presencia de nuevos escenarios mundiales que había configurado el sistema capitalista en su intento por alejarse de la recesión fueron los elementos explicativos fundamentales del deterioro y colapso de las principales variables de la economía.

En los planos social y político, esta situación se concretizó en la reducción, cada vez mayor, de la voluntad de los grupos sociales para sostener los intentos del gobierno por llevar adelante una política de estabilización. La incertidumbre y el incremento de la tensión social, derivada de las demandas de los diferentes sectores sociales y políticos, acabó por imponer el acortamiento del período de gobierno de la UDP en un año.

Estos son, descritos de manera sintética, los antecedentes de la aplicación del Programa de Ajuste Estructural (PAE), diseñado e instrumentado por el gobierno del Dr. Paz Estenssoro, que asumió la presidencia en agosto de 1985. De alguna manera, las condiciones políticas y sociales, y, con mayor razón, el escenario económico, condicionaron el carácter de shock de la Nueva Política Económica, resumida en el D.S. 21060.

CUADRO I.1
PRINCIPALES
VARIABLES
ECONOMICAS

	198 2	198 3	198 4	198 5
PIB real (tasa crec.)	(4.3 6)	(4.4 6)	(0.6 0)	(0.9 7)

PIB per cápita (índice 1980=100)	92.6	86.6	84.3	81.8	
	2	8	9	7	
Tasa de inversión (% PIB)	10.2	9.14	10.1	12.3	
	4		8	7	
Déficit SPNF (% PIB)	16.3	19.7	28.5	11.4	
	0	0	0	0	
Déficit Cta. Cte. (%PIB)	2.93	2.33	1.56	5.90	
Serv.Deuda Externa/Exportac.	31.3	38.4	42.1	33.1	
	0	0	0	0	
Serv.Deuda Externa/Transf.Brutas	135.	337.	214.	228.	
	00	00	80	20	
Emisión monetaria (tasa crec.)	273.	217.	2,20	5,87	
	19	38	8.72	8.47	
Inflación a doce meses (%)	123.	275.	1,28	20,5	(1)
	50	60	1.30	60.0	
				0	

Fuente: Boletines Estadísticos del Banco Central de Bolivia
(1) Agosto de 1985

2. El proceso de estabilización¹

La política económica impuesta con el D.S. 21060, en agosto de 1985, contenía un conjunto de medidas dirigidas a detener el proceso hiperinflacionario y avanzar en el logro de un equilibrio externo permanente. La característica principal de esta disposición, sin embargo, reside en la combinación de medidas de corto plazo con otras de alcance mayor, tales como la liberalización de los mercados y la reestructuración del Estado.

Los instrumentos priorizados para alcanzar la estabilidad de precios internos son los típicamente ortodoxos: devaluación monetaria, reducción del déficit fiscal y restricción monetaria.

El uso de la devaluación, y la consideración de su importancia en el conjunto de la NPE, deriva de la presencia importante del dólar como referente en la economía. El acelerado proceso de depreciación de la moneda nacional, que provocó la reducción sin límites de la demanda de liquidez, tuvo el efecto de "dolarizar" las actitudes de reserva y resguardo de valor de las personas, a la par que permitía grandes beneficios a quienes obtenían divisas oficiales baratas o aquellas provenientes del narcotráfico. La fijación de una cotización inicial para el dólar implicó, en los hechos, una devaluación de la moneda nacional del orden del 93% que permitió eliminar la brecha cambiaria. Otra repercusión de la unificación cambiaria fue la recuperación de los niveles de ingreso en las cuentas fiscales,

rompiendo la tendencia al deterioro que provocó el mantenimiento de tipos de cambio diferenciados que afectaban el nivel de ingresos tributarios deprimiéndolos, frente al aumento constante de los egresos ligados a un dólar más caro.

Las medidas destinadas a reducir el elevado déficit fiscal comprenden la reducción de una serie de gastos corrientes, particularmente gastos personales y el congelamiento temporal de la inversión pública. Asimismo, la crisis de los precios de los principales minerales precipitó la reestructuración de COMIBOL, con el despido de más de 20.000 trabajadores mineros que se sumaron a otros miles de funcionarios dependientes retirados de otras empresas estatales y de la administración central. Sin embargo, la reducción del nivel de gastos corrientes no es, a la hora del balance, el paso más relevante, pues la fuente más importante del déficit fiscal, es decir, la administración central, no fue afectada mayormente. En realidad, la política de control del gasto marcó, más bien, el principio de la reestructuración del aparato estatal en el marco del ajuste estructural que propugna el achicamiento del Estado. Por ello, la política de estabilización referida al manejo fiscal estuvo ligada fundamentalmente al incremento de los ingresos públicos.

La medida más relevante, sin duda, es el aumento de precios de los hidrocarburos y la aplicación de impuestos a la venta de los mismos en el mercado interno. Las características de este impuesto, que respondían de la manera más adecuada a las opciones que el gobierno tenía y que le imponía la necesidad, son: la rapidez con que se puede contar con recursos, la facilidad de recaudarlos y la amplitud de la cobertura de esta imposición, de manera que se convierte en más efectiva que la reducción del gasto fiscal para el objetivo de reducir la demanda interna. Esta medida de fijar e indexar el precio de los hidrocarburos a niveles internacionales fue llevada a cabo acompañada del establecimiento de un mecanismo directo de transferencia de recursos desde YPFB al TGN. De esta manera, los ingresos del TGN mejoran ostensiblemente, pasando del 2.4% del PIB el tercer trimestre de 1985, a un 14.6% del PIB en el siguiente, correspondiendo el peso determinante de esta recuperación a los ingresos derivados de la venta de hidrocarburos y las regalías petroleras.

Así, fueron las empresas estatales productivas y no la administración burocrática quienes fueron sometidas al ajuste fiscal, aunque la segunda sea la responsable principal del déficit público.

Las disposiciones iniciales respecto al manejo monetario se limitan a disponer la disminución radical del crédito interno al sector público. Esta disposición es paralela a los esfuerzos por equilibrar las cuentas fiscales, reduciendo el déficit público y eliminando, de esta manera, la fuente de crecimiento de la base monetaria.

El comportamiento del Crédito Neto al Sector Público (CNSP) es el factor declinante de la formación de la base monetaria, contrariamente al

comportamiento reflejado por las reservas internacionales y el crédito de bancos, que pasan a ser la referencia fundamental para el manejo del dinero. El mes de septiembre de 1985, el CNSP pasa a ser negativo en una magnitud que demuestra el ajuste impuesto al sector público. Paralelamente al control del crédito fiscal, la política monetaria está diseñada para posibilitar la modificación en las preferencias por liquidez y en los determinantes de liquidez total. La concepción de las medidas monetarias es la de hacer depender el financiamiento de la actividad interna cada vez menos de fuentes externas, y cada vez más del ahorro interno. De esta manera, se dispone la liberalización de las tasas de interés junto a la libertad de utilización de la divisa estadounidense como medio de pago, permitiendo, además, la apertura de cuentas denominadas en esa moneda o en moneda nacional con mantenimiento de valor, las mismas que no estarían sujetas al encaje legal.

La liberalización de las tasas de interés permitió la elevación de éstas hasta niveles reales positivos, constituyéndose en un importante medio de atracción e incentivo del ahorro interno y una modificación de la preferencia por la liquidez, así como de la modificación de la tendencia a la desintermediación persistente en el período hiperinflacionario.

El manejo de la política cambiaria, apoyada por políticas fiscales y monetarias restrictivas, permitió detener el proceso hiperinflacionario. Durante el mes de septiembre, el nivel de precios todavía se modificó (tasa de inflación medida por el IPC) a un ritmo de 56.5%, nivel alto que refleja el impacto inicial de la devaluación monetaria, la eliminación de los controles sobre los precios de algunos bienes que todavía permanecían regulados y la elevación de los precios y tarifas públicos. En este aspecto es de hacer notar que pese a que la fijación de la mayoría de los precios estaba relacionada con la cotización del dólar paralelo, el gobierno de la UDP mantenía prohibiciones y topes para algunos bienes y servicios. Del mismo modo, la elevación de los precios de los bienes públicos, particularmente de los hidrocarburos a niveles internacionales, con objetivos de recaudación fiscal, tuvieron un efecto multiplicador dada la cobertura de su consumo.

Una explicación bastante objetiva de la detención del crecimiento de los precios² es la de la crisis de liquidez que produjo la combinación de la devaluación de facto y la elevación de los precios públicos. Esta hace referencia a la reducción hasta el límite de la liquidez en manos del público, lo que significó la imposibilidad de hacer frente a las compras de bienes y servicios que mejoraron su provisión gracias a la liberalización comercial.

Esta situación está corroborada por el comportamiento a la baja de los saldos reales y la demanda de dinero, que se vio afectada aún más y de manera brusca, permitiendo romper las expectativas inflacionarias y actuando eficazmente en la reducción de la demanda agregada.

Aquí, cabe hacer mención a otras dos medidas que se adoptan como coadyuvantes a este proceso de estabilización: la liberalización comercial y la

desregulación del mercado laboral. La primera, aunque corresponde -en otro esquema gradualista- a la fase de cambio estructural de la economía, fue utilizada para soportar el proceso estabilizador, facilitando el aprovisionamiento de bienes provenientes del exterior y rompiendo con la escasez característica del período hiperinflacionario. La segunda permitió a los empresarios privados reducir los costos laborales y afectar la capacidad de los sindicatos para presionar en la modificación de los salarios, a cuya dinámica se atribuye el impulso inflacionario.

La instrumentación posterior de la política económica estuvo dominada por el objetivo de asegurar la estabilidad de precios, por lo que el manejo de medidas cambiarias, fiscales y monetarias se convirtió en el fundamento de las acciones estatales.

A partir de 1987, las medidas destinadas a este propósito mantienen la orientación de restringir el crecimiento de la masa monetaria, controlar el nivel del déficit fiscal (principalmente ajustando los ingresos) y mantener un nivel del tipo de cambio acorde con las reservas internacionales de divisas.

La medida más relevante en el área fiscal es la imposición de un nuevo sistema tributario, caracterizado por la presencia dominante de los impuestos indirectos (4 impuestos sobre el consumo y 2 sobre las rentas presuntas), la universalización del tributo y la simplificación. Con esta medida, los aproximadamente 600 impuestos nacionales y municipales se reducen a sólo 6 impuestos permanentes, facilitando la recaudación y atenuando la evasión tributaria.

En el área monetaria, con la intención de reducir cada vez más la dependencia por parte del sector público del crédito del BCB, y con la esperanza de impulsar la creación de un mercado de valores que mejore la capacidad de financiamiento para la inversión, se concretiza la autorización al BCB para emitir valores negociables. Esta pasa a ser una importante innovación de política que también se subordina al objetivo de mantener la estabilidad vía control del déficit público.

Las medidas orientadas al fortalecimiento del sistema financiero son las referidas a la instrumentación del encaje legal, liberando de esta obligación a los depósitos en moneda extranjera, y al establecimiento del redescuento automático, que permite el acceso irrestricto a recursos del BCB, además de una serie de disposiciones que permiten a los bancos privados potenciar su capacidad de intermediación. Se establece, por ejemplo, la libertad para realizar todo tipo de transacciones en dólares, la autorización temporal para implementar provisiones de cobertura de la mora, la autocapitalización mediante bonos estatales, y la libertad para otorgar créditos a inversionistas interesados en acciones del propio banco, y, además, el derecho a una palanca financiera de 15 a 1, elevándola posteriormente hasta una relación de 20 a 1 respecto a su patrimonio neto. Otra medida es la referida a la liquidación de la banca estatal, con el objeto de mejorar la competitividad del mercado financiero. Finalmente, lo más relevante es la decisión de llevar adelante la reforma del sistema financiero, acudiendo a un financiamiento del Banco Mundial.

Adicionalmente, se dictan medidas con el objeto de asegurar un mejor control de las actividades de intermediación, imponiendo ciertas normas al nivel del spread bancario e induciendo mediante la remuneración temporal del encaje legal la reducción de los niveles de las tasas de interés, la restitución de la autoridad de la Superintendencia de Bancos y la elaboración de la nueva Ley de Bancos e Instituciones Financieras en sustitución de la vigente, que data de principios de siglo.

Como hemos mencionado antes, la política cambiaria mantuvo sus características esenciales referidas al sostenimiento de un tipo de cambio del dólar **real, único y flexible**, determinado por el mercado aunque administrado por el Banco Central de Bolivia (BCB).

Aunque este rol estuvo inicialmente ligado a objetivos de estabilización, el mismo se prolonga hasta hoy debido a las características de nuestra economía, como son su extrema apertura al comercio y economía mundiales y su dependencia de fuentes de divisas escasas, principalmente exportaciones de materias primas. En otras palabras, al enfrentar escasez de divisas para cubrir sus necesidades de insumos, bienes de capital y bienes de consumo importados, la política cambiaria debe conjugar dos aspectos fundamentales: por una parte, debe permitir un manejo racional de los precios relativos internos y externos, de manera que induzcan la producción de transables; por otra, debe mantener un control permanente sobre el comportamiento de la oferta de divisas, atendiendo a su relación con las expectativas inflacionarias.

De esta manera, la permanencia de las características de la política cambiaria está sujeta a la magnitud del ingreso de divisas provenientes de la actividad exportadora, de los recursos de capital internacionales, principalmente, y de otros instrumentos que utilizan las autoridades monetarias.

La aplicación de las políticas señaladas y el apego, generalmente riguroso, a las metas fijadas en los acuerdos con los organismos internacionales permitió revertir la situación de desequilibrio interno y mejorar las variables que hacen a la variación de los precios domésticos, como lo muestra el Cuadro I.2.

Así, el crecimiento anual de los precios se mantuvo por debajo del 20% en los últimos años del período analizado, merced a la instrumentación combinada de las políticas fiscal y monetaria, y la permanencia de la subasta de divisas por el Banco Central.

El control de las cuentas fiscales estuvo marcado por la mejora en las recaudaciones de impuestos internos, pero, principalmente, por el uso discrecional del mecanismo de captación de los excedentes financieros de las principales empresas públicas. El manejo de los gastos fiscales permaneció reflejando el peso significativo de la administración central, que significó, en promedio, el 82% del déficit consolidado del sector público no financiero en los últimos cuatro años. Más

aún, la política del último gobierno implicó el crecimiento del déficit cuasi-fiscal como resultado del uso de crédito privado en forma de certificados o bonos estatales (para efectos de consolidar el nivel de reservas internacionales), que significan una carga a futuro por los réditos que otorga. De esta forma, el referido déficit cuasi-fiscal ha ido incrementándose desde 0.13% del PIB, en 1988, hasta llegar al 0.43% del PIB, en 1991.

El comportamiento de la emisión monetaria también muestra un cambio importante, al pasar a depender cada vez más del programa monetario acordado con los organismos internacionales y que se remite a las necesidades de los diferentes sectores económicos privados, identificadas por las autoridades monetarias. La norma, aquí, ha sido la restricción en el crecimiento de circulante con miras siempre a mantener la inflación en niveles aceptables, aunque con los consiguientes efectos sobre las condiciones para la actividad económica.

CUADRO I.2
VARIABLES DE LA POLITICA
DE ESTABILIZACION

	198 4	198 5	198 6	198 7	198 8	198 9	199 0	199 1
Déficit fiscal (% del PIB)	28.4 9	11.4 4	2.81	7.82	6.47	5.21	3.96	3.45
Emisión monetaria (tasa crec.anual)	2,20 8.72	5,87 8.47	67.2 2	34.9 0	30.8 5	(2.1 2)	25.9 5	16.0 6
Tipo de cambio real (índice)(1)		119. 87	93.4 9	72.9 5	78.7 7	75.4 5	112. 82	124. 48
Devaluación nominal		99.4 3	17.3 7	11.9 9	10.7 9	16.9 8	12.5 4	9.42
Inflación anual (%)	2,17 7.23	8,17 0.52	65.9 6	10.6 6	21.5 0	16.5 6	18.0 1	14.5 2

La política cambiaria, como habíamos señalado, se ciñó a los objetivos de estabilización de precios, pero también cumplió con la demanda de la política de impulso exportador que caracteriza al ajuste. En esta medida, el ritmo de devaluación nominal se ajustó a los requerimientos de los sectores exportadores, empero no en la medida suficiente que exigía el ritmo de la inflación interna. Con todo, la posición del tipo de cambio real multilateral (medida efectiva para efectos de política exportadora) mejoró, como lo demuestra el índice respectivo que pasa a ser mayor a 100 desde 1990, aunque recibe la influencia positiva de las condiciones impuestas por las políticas económicas de los gobiernos vecinos.

Pese a que los resultados en términos de mantenimiento de la estabilidad de precios se han cumplido de acuerdo a los objetivos del programa de ajuste, los resultados en relación a las condiciones dispuestas para el desarrollo de las actividades económicas no son alentadores.

El manejo intransigente de las políticas de restricción de la demanda agregada y la orientación de los instrumentos ha dejado el saldo de altos costos financieros para la inversión productiva, dolarización extrema, monetización insuficiente y precariedad en el equilibrio fiscal, lo que, en suma, ha configurado un panorama en el que prevalecen actividades especulativas y rigideces en el comportamiento del sector financiero, obviamente en desmedro de las actividades productivas.

Como podemos ver en el Cuadro I.3, el crecimiento del producto está revelando un ritmo insuficiente y que refleja la contradicción entre el objetivo de mayor crecimiento, que busca la reestructuración económica, y la instrumentación persistente de políticas de puro corte estabilizador.

La precaria estabilidad del presupuesto público se asienta en la captación de los recursos provenientes de las empresas públicas, sumiendo a éstas en situación delicada, pues afectan su capacidad de inversión, y en el uso constante de financiamiento externo para cubrir el déficit global, que ha llegado a ser, en promedio para los últimos 5 años, el 61% del total. Por ello, las dificultades futuras en el manejo presupuestario pueden provenir de la inexistencia de fuentes genuinas de recursos estatales, más aún en función de la prevista privatización de las empresas públicas y la presencia de políticas tributarias favorables a la inversión privada, que descartan la posibilidad -como sucede actualmente con YPF- del trasiego del ahorro de las nuevas entidades privadas hacia el tesoro público.

La restricción permanente de la emisión monetaria y la atribución delegada de creación de medios de pago a la dinámica del sector financiero privado, mediante la atracción de ahorro por las altas tasas de interés, ha creado una situación preocupante de escasa monetización de la economía, limitando, de esta manera, la capacidad del Estado para impulsar las actividades económicas. Este fenómeno se traduce, asimismo, en la extrema dolarización de las transacciones financieras, las que -como muestra el Cuadro II.3- se reflejan en la presencia abrumadora de depósitos bancarios denominados en moneda extranjera. La explicación de este hecho no es otra que la presencia de altos beneficios derivados de la diferencia de las tasas de interés locales con las vigentes a nivel internacional, y la presencia, todavía importante, de susceptibilidad acerca de la fortaleza de la situación económica, que tienen los ahorristas que prevén una modificación en el valor de la moneda nacional.

Un hecho importante que se deriva de la falta de credibilidad en la moneda local es la existencia de niveles de ahorro importantes pero de carácter muy volátil y de alto costo. Con todo, se debe sumar a esta percepción la evidente naturaleza oligopólica de la banca privada, su ineficiencia y su inclinación por las actividades

especulativas, para obtener un cuadro completo de las condiciones financieras prevalecientes, cuyo rasgo fundamental es su inadecuación a efectos de impulsar la inversión en actividades productivas, que requieren, ciertamente, de condiciones más competitivas. En este aspecto, es necesario mencionar la liquidación de la banca estatal: Banco del Estado, Banco Minero y Banco Agrícola, que se ha convertido en otra limitante para el financiamiento de las actividades productivas.

Finalmente, es preciso recordar que la forma en que se han llevado a cabo las diferentes políticas de estabilización, obviando el gradualismo en la aplicación de la apertura de la economía al mercado mundial, ha repercutido en la emergencia de un escenario poco favorable al crecimiento, pues ha supuesto la distorsión de algunos instrumentos al momento de volcarse éstos sobre un escenario no total ni integralmente desregulado, tal como lo demuestra, principalmente, el mercado financiero. De esta manera, los resultados, en términos de estabilización, han ocasionado la presencia de cuellos de botella para la actividad económica, derivados de los altos costos financieros internos y la ausencia de impulsos importantes provenientes de la política económica gubernamental, dedicada casi con exclusividad al mantenimiento de bajos niveles de crecimiento de los precios.

3. Comportamiento del sector externo³

En correspondencia con los objetivos del PAE, ya en agosto de 1985 se ejecuta la liberalización comercial, como uno de los pasos necesarios para materializar el rol del sector externo en el marco de la reestructuración económica.

Inicialmente, la liberalización comercial es asumida como complementaria al proceso de estabilización en la medida en que coadyuva a la provisión de bienes de consumo, en un escenario previo de escasez, y posibilita la eliminación de distorsiones en los precios relativos. Sin embargo, la dirección principal de esta medida trascendental es la de estructurar un sector externo capaz de liderizar el crecimiento de la economía, posibilitando mejoras en competitividad por la incorporación de progreso técnico y gestión empresarial eficiente a la que estará obligada en un ámbito de mayor competencia. En síntesis, el propósito final es reducir la vulnerabilidad externa de la economía a través del incremento de las exportaciones y el avance sustancial en la sustitución de importaciones.

La liberalización comercial se remitió al uso de dos instrumentos principales: la supresión de prohibiciones y la disminución sucesiva de aranceles. La primera supuso modificar radicalmente la norma vigente hasta el momento, que arrancaba de una concepción diferente acerca del desarrollo económico y del papel del sector externo. El llamado "modelo del 52" propugnaba el proteccionismo para fomentar el desarrollo industrial en el país, por lo que hacía uso discrecional de una serie de instrumentos, entre los que destacaban las prohibiciones (licencias previas, listas, etc.) a la importación de muchos bienes. La nueva política económica eliminó toda restricción de este tipo a la importación de bienes,

excluyendo únicamente aquellos susceptibles de atentar contra la salud de la población. Esta política ha permanecido inalterable durante todo el período de análisis (1985-1991).

Por su parte, la disminución arancelaria consistió, en primera instancia, en la fijación de un arancel uniforme del 10% sobre el valor, más el 10% del arancel vigente hasta esa fecha para todo tipo de bienes. Esta medida tuvo como efecto la reducción del arancel para los bienes de consumo, en general, y el incremento del arancel de insumos y bienes de capital; en el caso de bienes de capital destinados a la agricultura y a la industria, el aumento del arancel es sustancialmente mayor, pues elimina aranceles preferenciales que, en algunos casos, no pasaban del 2%.

CUADRO I.3
CONDICIONES PARA LA
ACTIVIDAD ECONOMICA

	19 86	19 87	19 88	19 89	19 90	19 91
P.I.B. real (% tasa crec.)	(2. 49)	2.6 0	2.9 6	2.8 3	2.6 2	4.1 4
Ingresos tributarios (% del SPNF) (1)	21. 08	32. 26	31. 16	24. 21	24. 29	23. 82
Ingresos hidrocarburos (% del TGN)		51. 50	59. 07	51. 54	58. 95	52. 70
Dolarización (% depósitos ME)		97. 00	98. 66	99. 30	99. 31	98. 83
Depósitos con plazos < 360 días (% del total)			99. 58	99. 19	99. 88	99. 72
Tasa interés activa nominal ME (%) (2)		26. 04	22. 64	22. 60	20. 84	18. 12
Spread bancario real ME (%) (3)		7.9 1	6.7 4	6.0 7	5.6 8	5.8 4

(1) Incluye IVA e IT de hidrocarburos

(2) Tasa total de interés anual

(3) Elaborado por CEDLA, en base Boletines BCB

Fuente: Boletines Estadísticos del Banco Central de Bolivia y Superintendencia de Bancos.

Posteriormente, en marzo de 1988, se dispone un proceso de desgravación arancelaria, desde 19% hasta 10% en el lapso de 21 meses, y la diferenciación

entre bienes de consumo y bienes de capital, estos últimos gravados con el 10% de arancel sobre su valor. La disposición sobre desgravación arancelaria es revocada posteriormente debido a problemas fiscales, lo que no implica que los niveles de imposición vayan reduciéndose. Así, entre enero de 1990 y agosto de 1990 se produce una reducción de los aranceles para bienes de consumo que va del 17% al 10%, en tanto que el nivel del arancel para bienes de capital llega a rebajarse hasta ser el 5% sobre el valor de los mismos.

En síntesis, se puede observar dos fases en el proceso de liberalización comercial: hasta julio de 1987 se produce el ordenamiento, la simplificación y unificación de aranceles (incluido un tratamiento especial para la cancelación de aranceles de maquinaria y equipo, dispuesto en 1987); en la segunda fase, a partir de 1988, se acelera la apertura y se diferencia el tratamiento arancelario por tipo de bienes.

Considerando que la política cambiaria adquiere una importancia relevante para el logro del objetivo central en el ámbito externo -incremento de exportaciones y de sustitución de importaciones-, su instrumentación merece una atención especial por parte de las autoridades económicas.

Inicialmente, de manera similar a lo acontecido con la liberalización, la política cambiaria estuvo ligada a la aplicación de medidas destinadas a detener la inflación mediante la eliminación de la brecha cambiaria y la asunción del papel de ancla nominal para el crecimiento de precios.

Con todo, está presente la intención de afectar el comportamiento del sector externo de manera que permita, a la vez de reducir la brecha entre ahorro e inversión, facilitar la eliminación del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos. Para este propósito es imprescindible que se verifique la existencia de una elasticidad precio positiva tanto de las importaciones nacionales, como de la demanda por exportaciones en el mercado exterior. Es decir, que la política cambiaria debería incidir sobre el nivel de los precios de los bienes transables en función de los no transables, de manera que se concrete la opción de producir localmente lo importado y de incrementar las exportaciones.

Es en esa dirección que se debería encaminar la instrumentación del tipo de cambio, buscando establecer un nivel del tipo de cambio real de largo plazo, capaz de reasignar los recursos hacia la producción de bienes transables. Sin embargo, en el desarrollo de la política cambiaria, como veremos luego, pesan mucho los criterios de las autoridades económicas que consideran prioritario el mantenimiento de la estabilidad de precios por encima de otras consideraciones, por lo que los objetivos en el plano externo deben subordinarse.

La política de devaluaciones nominales graduales por parte del BCB se verificó marcando tres fases reconocibles: de 1985 a 1987, devaluaciones de magnitud pero de tendencia decreciente; entre 1988 y 1990, devaluaciones más intensas; y, en 1991, un ritmo menor de devaluación de la moneda nacional. El reflejo de este

comportamiento en el índice del tipo de cambio real⁴, fue el ajuste parcial del mismo en diferentes períodos: entre 1986 y 1989, el índice, respecto a 1985, es menor a 100 y con tendencia a una reducción permanente, lo que demuestra la insuficiencia de la modificación cambiaria nominal; en 1990, el índice alcanza el 112.8%, como resultado de una modificación más pronunciada; y, en 1991, el índice alcanza el 124%, reflejando un cambio positivo pero de menor magnitud que el anterior año. Sin embargo, en atención a que la medida incorpora el comportamiento de las políticas económicas de los países considerados, se puede afirmar que dicho comportamiento obedece, más bien, a los efectos positivos de las modificaciones en los precios relativos de los socios comerciales, antes que a una actitud intencional de las autoridades nacionales por establecer un nivel de tipo de cambio real competitivo.

En definitiva, es más conveniente considerar la tendencia del tipo de cambio real a partir del comportamiento de sus determinantes: términos del intercambio, desgravación arancelaria, reducción de incentivos y situación de las transferencias netas del exterior, para señalar si éste es adecuado a los fines de lograr mayor competitividad. En este aspecto, se puede concluir que el efecto de la caída permanente y creciente de los términos del intercambio, la desgravación arancelaria descrita antes, la reducción de los incentivos (sustitución del CRA por el Drawback) y la reducción de las transferencias netas externas, plantean la necesidad de mayores grados de devaluación nominal para acercar el tipo de cambio real a un nivel de equilibrio, es decir, a un nivel que sostenga el impulso exportador que busca el PAE.

Finalmente, en esta descripción sucinta de la aplicación de las políticas destinadas al sector externo, se debe mencionar los mecanismos de incentivo a las exportaciones y a la sustitución de importaciones implementados. Entre ellos podemos identificar los cuantitativos directos y los institucionales.

En los primeros se hallan las medidas fiscales como la rebaja de impuestos a los sectores exportadores: establecimiento de la regalía como único impuesto a la minería y la exención de impuestos nacionales a toda producción de bienes de exportación no tradicional; la rebaja en las tarifas de transporte ferroviario, energía eléctrica y de los precios de algunos hidrocarburos; y, quizá la medida más importante, el establecimiento de la devolución de gravámenes sobre insumos importados. Esta última medida se concretizó inicialmente en la creación del Certificado de Reintegro Arancelario (CRA) que significaba la devolución del 10% y del 5% del valor neto de sus importaciones a los sectores exportadores tradicionales y no-tradicionales, respectivamente. Posteriormente, este certificado fue sustituido por un sistema de drawback que se sintetizaba en la devolución de aranceles pagados por la importación de materias primas y empleadas en los bienes exportados, de acuerdo a una lista diferenciada que establecía tarifas de 4% y 2%, según la cantidad de insumos importados utilizados.

El Estado creó, además, instituciones como el Instituto Nacional de Promoción de las Exportaciones (INPEX) y el Consejo Promotor de Exportaciones, Inversiones y Turismo de Bolivia (PROBOL), destinadas a promover inversiones y fomentar las exportaciones, facilitando las gestiones relativas a cooperación internacional, vigencia de acuerdos, elaboración de estrategias, etc. Paralelamente, se definió el funcionamiento de Zonas Francas Comerciales e Industriales y de un Régimen de Internación Temporal para Exportaciones (RITEX), que deberían facilitar el acceso de los exportadores a insumos y bienes de capital, y fomentar el establecimiento de unidades productivas mediante la liberación de ciertos tributos fiscales.

Los resultados obtenidos en las cuentas exportación e importación, a partir de los efectos de las diferentes políticas descritas, están resumidos en los Cuadros I.4 y I.5.

Como se puede observar, la composición de las exportaciones del país ha sufrido una modificación importante a partir de la declinación de la participación del rubro minerales, que por mucho tiempo fue el más importante, y el aumento de la importancia relativa de las exportaciones no-tradicionales. En el caso de las exportaciones de hidrocarburos, el comportamiento ha sido más bien estable.

Esta situación general se explica por la persistente caída en el volumen y el valor de las exportaciones de minerales, aunque el deterioro del índice de valor ha sido mucho más grande que el correspondiente al volumen. Se puede advertir, además, que la recuperación del quantum de las exportaciones de minerales ha estado estrechamente ligada al comportamiento de los precios internacionales de los principales minerales, excepto en los años 1986 y 1991, en los que se nota un comportamiento disímil atribuible a los esfuerzos internos del sector. De este modo, su participación en el total de exportaciones ha caído hasta significar menos del 50%. Pese a todo, representa una parte importante de la capacidad exportadora del país, confirmando que la importancia de los sectores tradicionales responde todavía a la estructura tradicional de nuestra economía, a su potencial en recursos naturales y a las posibilidades de mercado en el exterior.

En el caso de los hidrocarburos se presenta una mejora en la capacidad exterior, como resultado de la combinación de incrementos en el volumen y el valor exportado, aunque éste sólo se limite a la venta de gas natural en mercados tradicionales. El resultado ha sido un aumento relativo de su participación en el total de las ventas externas.

La presencia importante de los bienes no-tradicionales muestra el relativo éxito de la política de exportaciones y la respuesta de algunos sectores empresariales, principalmente del oriente del país, a las condiciones que brindan el manejo cambiario y los incentivos de otro carácter destinados al sector empresarial del agro. El incremento de su participación en el total es significativo -llegando a ser un tercio-, aunque en términos absolutos su magnitud todavía es pequeña y su concentración en pocos productos, expuestos a condiciones aleatorias como las

condiciones climáticas y su naturaleza fundamentalmente primaria, no alienta todavía mucho optimismo.

CUADRO
I.4
EVOLUCION DE LAS
EXPORTACIONES

Año	Minerales			Hidrocarburos			No-Tradicionales		
	Indi- ces Valor	Qua- ntu- m	Parti- cipa- ción %	Indi- ces Valor	Qua- ntu- m	Parti- cipa- ción %	Indi- ces Valor	Qua- ntu- m	Parti- cipa- ción %
	(1980 = 100)			(1980 = 100)			(1980 = 100)		
1980	100.0	100.0	61.9	100.0	100.0	23.7	100.0	100.0	14.5
1985	41.6	57.1	39.2	168.7	108.6	55.7	24.6	41.6	5.1
1986	29.7	61.6	30.9	148.8	108.6	52.1	57.6	66.2	17.0
1987	26.8	46.3	36.4	112.5	103.9	45.0	68.6	70.5	18.7
1988	33.7	46.0	45.5	97.3	109.3	36.5	77.6	86.4	18.0
1989	56.1	51.6	49.1	96.8	108.3	26.0	129.9	127.4	24.9
1990	52.9	50.8	43.9	102.0	108.0	24.5	150.2	151.4	31.6
1991	49.5	60.9	42.0	105.3	106.8	28.4	147.7	149.5	29.6

CUADRO
I.5
EVOLUCION DE LAS
IMPORTACIONES

Bienes de Consumo	Bienes Intermedios	Bienes de Capital
-------------------	--------------------	-------------------

Años	Indi- ces Valo- r	Qua- ntu- m	Parti- cipa- ción %	Indi- ces Valo- r	Qua- ntu- m	Parti- cipa- ción %	Indi- ces Valo- r	Qua- ntu- m	Parti- cipa- ción %
	(198 0 = 100)			(198 0 = 100)			(198 0 = 100)		
198 0	100.	100.	25.4	100.	100.	37.6	100.	100.	36.4
198 5	75.6	80.7	19.4	107. 8	70.1	40.4	100. 6	90.3	36.7
198 6	77.6	76.0	19.8	147. 3	106. 3	34.9	115. 1	110. 0	41.8
198 7	112. 7	106. 0	24.8	121. 3	78.6	40.0	108. 4	98.5	34.3
198 8	83.4	63.9	21.7	94.1	58.3	38.7	97.1	81.9	39.3
198 9	80.8	58.0	22.2	104. 4	53.4	41.6	89.0	78.8	35.6
199 0	102. 4	71.8	20.4	132. 8	54.2	38.0	138. 6	119. 2	41.2
199 1	118. 1	78.3	20.8	174. 1	59.7	37.7	194. 7	165. 0	38.6

El resumen de la estructura y evolución de las importaciones permite las siguientes conclusiones. En primer lugar, se observa una modificación menor en la estructura de los bienes que el país importa: la reducción de la importancia de los bienes de consumo viene aparejada de un aumento en la importancia de los bienes de capital, lo que permite suponer que las necesidades de importación de bienes dirigidos a fortalecer la capacidad productiva ha aumentado como consecuencia de la recuperación de la actividad económica de algunos sectores.

En segundo lugar, permite observar nuevamente el efecto negativo del deterioro en los términos del intercambio, toda vez que los precios de los distintos rubros de bienes muestra un alza permanente. En el caso particular de los bienes intermedios y de consumo, este incremento llega a niveles alarmantes, pues aún con la contracción de la cantidad importada el índice de valor ha seguido creciendo. Así, el índice general de precios de las importaciones (FOB) ha crecido en 88% respecto al vigente en el año de inicio de las reformas.

El resultado final, en términos de balanza comercial, muestra un deterioro, pues el crecimiento significativo de las importaciones no ha estado acompañado de una dinámica exportadora importante, excepto entre los años 1989 y 1990, en los que se verificó un repunte de las exportaciones no-tradicionales debido a condiciones climáticas favorables y la vigencia del CRA. En los restantes años del período de

análisis, la balanza comercial del país fue negativa, alcanzando su máximo nivel en 1987, con un déficit de 247 millones de dólares, situación atribuible a la caída en las exportaciones de minerales del sector público, principalmente, y de la reducción del volumen de ventas de hidrocarburos. En los años de excepción, 1989 y 1990, el resultado positivo en la balanza comercial es explicado también por la reducción en los niveles de importación, además del ya señalado incremento de las exportaciones.

A manera de síntesis, se puede afirmar que el comportamiento del comercio exterior responde a la combinación de tres elementos: el deterioro persistente de los términos de intercambio como variable exógena a la instrumentación de la política económica, la falta de dinamismo en algunos rubros de bienes exportables, y el aumento sustancial de las importaciones. El segundo elemento es resultado, a su vez, de la influencia negativa del comportamiento de los precios internacionales, de la persistencia de un nivel todavía inadecuado del tipo de cambio real -por limitaciones voluntarias de las autoridades económicas que priorizan la estabilidad monetaria-, y de la ausencia de instrumentos efectivos de fomento a las actividades productoras de bienes transables que acompañan a un comportamiento poco dinámico de sectores empresariales. El tercero, responde a los efectos de la liberalización comercial temprana y muestra la inelasticidad de las importaciones, que ha sido siempre el rasgo de una economía extremadamente dependiente del mercado mundial.

En suma, luego de 6 años de implementado el programa de ajuste no se percibe una modificación importante en la inserción comercial del país, pues persiste su estructura tradicional, signada por la reducción permanente de su capacidad de importar y su alta vulnerabilidad externa. La evolución de las cuentas externas son el fiel reflejo de los inconvenientes y virtual fracaso en el intento por lograr el ajuste externo de la manera propuesta por el PAE. Por cierto, conseguir dicho ajuste implica un proceso complejo de largo aliento; no obstante, un trabajo responsable y apropiado debería mostrar indicios incuestionables de avance en pos de tal objetivo.

Las dificultades de la balanza de pagos se manifestaron en los recurrentes déficits de la cuenta corriente que no pudieron ser subsanados por los saldos de la cuenta capital, pese a que ésta última exhibió saldos positivos desde 1988, como se aprecia en el Cuadro I.6, resultado del importante flujo neto de recursos del exterior hacia la economía -como consecuencia de la aplicación del programa de ajuste que facilitó el acceso a préstamos externos de largo plazo- y la renegociación de la deuda externa que permitió aminorar considerablemente la salida de divisas. No obstante, estas contribuciones no fueron suficientes y se tuvo que recurrir al financiamiento excepcional consistente en el no pago o moratoria de la deuda externa, tanto en intereses como amortizaciones, condonaciones, reducciones y recompra de deuda, para cubrir el déficit de la balanza de pagos. Este modo de operar fue precisamente el que permitió, en gran medida, que el nivel de reservas netas del Banco Central sea positivo.

El establecimiento de nuevas condiciones respecto a la inversión directa extranjera (IDE), disponiendo el igual trato al que reciben los capitales nacionales,

garantías, ninguna restricción a los flujos y reflujos, ni regulación a sus remesas al exterior, y la autorización para que puedan contratar seguros de inversión, no fueron fundamentos suficientes para conformar el ambiente propicio que llevara a los inversionistas extranjeros a colocar sus recursos en el país.

En consecuencia, la IDE no constituyó una partida relevante de la cuenta capital que indujera a una baja en el costo de transición hacia una economía de mercado abierta y se tuvo que recurrir al conocido expediente, aunque con nuevas características, del endeudamiento externo. La importante presencia de desembolsos de nueva deuda pública de mediano y largo plazo junto a la moratoria de la anterior, tipificaron el ajuste del sector externo al mismo tiempo que solventaron las cuentas fiscales.

CUADRO I.6
BALANZA DE
PAGOS
(En Millones de U\$)

	19 85	19 86	19 87	19 88	19 89	19 90	19 91	19 92
				p	p	p	p	p
-----	----	----	----	----	----	----	----	----
-----	----	----	----	----	----	----	----	----
-----	----	----	----	----	----	----	----	----
-----	----	----	----	----	----	----	----	--
	--	--	--	--	--	--		
CUENTA	(37	(30	(40	(14	(2.	(60	(27	(58
CORRIENT	9.0	3.4	4.4	4.5	3)	.7)	2.9	6.9
E))))))
CUENTA	(23	(11	(11	59.	13	13	15	37
CAPITAL	7.2	8.8	3.4	7	4.9	8.6	8.0	8.5
)))					
ERRORES	28	21	64.	(65	(21	(23	(8.	93.
Y	2.0	9.6	6	.6)	4.9	2.8	6)	4
OMISIONE))		
S								
SUPERAVI	(33	(20	(45	(15	(82	(33	(12	(11
T O	4.2	2.6	3.2	0.4	.3)	.5)	3.5	5.0
DEFICIT))))))
FINANC.EX	35	31	38	14	(60	14	18	17
CEPCIONA	8.7	0.8	4.9	2.8	.0)	7.3	9.9	2.7
L								
PASIVOS/O	(67	12.	(22	(34	60.	(11	(37	(0.
TROS	.8)	7	.7)	.5)	0	8.0	.0)	6)
ITEMS)		
RESE	43.	(12	91.	42.	82.	4.2	29.	57.

RVAS	3	0.9	0	1	3	4	1
)					
-----	----	----	----	----	----	----	----
-----	----	----	----	----	----	----	----
	----	----	----	----	----	----	----
	----	----	----	----	----	----	----
	--	--	--	--	--	--	--
RESERVAS	13	24	16	16	18.	13	20
NETAS	6.2	6.6	8.4	0.9	6	2.3	0.3
BCB							
-----	----	----	----	----	----	----	----
-----	----	----	----	----	----	----	----
	----	----	----	----	----	----	----
	----	----	----	----	----	----	----
	--	--	--	--	--	--	--

FUENTE: Elaborado en CEDLA en base a Boletín del Sector Externo No.8 BCB, Dic.1992

Así, la política de endeudamiento ha jugado un papel importante antes de la crisis de los años 80, en la crisis y en la etapa del PAE. Fue gravitante, para el éxito del proceso de estabilización, el haber continuado con la moratoria de la deuda con la banca comercial, iniciada en el período de gobierno de la UDP. La estrategia seguida en la fase de ajuste fue la de disminuir las transferencias al exterior, principalmente en amortizaciones, y renegociar los saldos. En este afán se convenció, tanto al FMI como al gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica, de la crítica situación de la economía nacional y su imposibilidad para cumplir sus obligaciones. De esta forma se pudo acceder a recursos frescos de los organismos multilaterales (FMI, BID y Banco Mundial) en apoyo al PAE, y renegociar la deuda comercial y bilateral.

Los acuerdos con la banca privada internacional derivaron en la recompra de la deuda comercial en el mercado secundario además de su canje por bonos de inversión emitidos por el gobierno. Este tratamiento permitió reducir el stock de esta deuda en más del 70%.

Entre las renegociaciones bilaterales destacan las realizadas con la Argentina, en 1989, que eliminaron mutuamente la deuda bilateral pendiente a julio de ese año(\$us. 845.2 millones). De igual modo, se suscribió con el Brasil un memorándum de entendimiento, también en 1989, que permitió reducir el débito bilateral mediante operaciones de recompra en el mercado secundario de la deuda externa brasileña (\$us. 154.9 millones a 1991), para ser canjeda por obligaciones bolivianas con aquel país. Por su parte, los Estados Unidos, en agosto de 1991, condonó un monto total de \$us. 372 millones provenientes de la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) y de la Ley Pública 480 (PL-480), con el compromiso de que el gobierno boliviano fortalezca el Fondo Nacional de Medio Ambiente (deuda por ecología).

Asimismo, las cuatro negociaciones realizadas en el Club de París entre 1986 y 1992, consintieron la reprogramación de \$us. 1.237.32 millones, obteniéndose no sólo plazos más largos para el servicio y reducción de tasas de interés, sino también la condonación de parte de la deuda con el tratamiento de Toronto, otorgado a los países con elevada carga de deuda externa, bajos niveles de ingreso y permanentes desequilibrios en balanza de pagos, al que se accede en la reunión del Club de París III en marzo de 1990.

No obstante todas esas consideraciones y facilidades, el saldo de la deuda externa se incrementó en un 10% en lo que va del PAE, a causa de los desembolsos de los nuevos préstamos, hecho que también se manifestó en su aumento como proporción del PIB (ver Cuadro I.7).

Por su parte, el servicio de la deuda, en valores absolutos, disminuyó, al igual que su relación respecto a las exportaciones, debido a que éstas también se incrementaron; sin embargo, como porcentaje del PIB permaneció prácticamente inalterado.

El crecimiento de la deuda externa y el mantenimiento en la proporción de su servicio en relación a ella, permite concluir que no se dio un sustancial alivio al peso que ésta representa como carga en los gastos fiscales y como restricción a la inversión, y menos aún se solucionó el problema que significa sostener la economía en base a empréstitos externos.

En definitiva, la política de endeudamiento externo que acompañó al proceso de ajuste posibilitó la viabilidad económica del país -contribuyendo a saldar los desequilibrios externo y fiscal-, al recomponer la estructura de la deuda externa. La mayor participación que adquiere la deuda multilateral (pasa del 26%, en 1985, al 52%, en 1992) y la casi eliminación de la deuda con la banca privada internacional fue una solución coyuntural de corto plazo; el orden de importancia en la nueva conformación de acreedores, producto de la adopción del PAE y las renegociaciones que se sucedieron, posterga su solución hacia las generaciones futuras al mismo tiempo que desnuda la endeble capacidad desarrollada, en especial en la actividad productiva, la economía boliviana para hacer frente en mejores condiciones se por propias a las exigencias del nuevo orden económico mundial.

CUADRO I.7
COEFICIENTES DE
ENDEUDAMIENTO
EXTERNO(1)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
SD/Xbs	33.1	29.2	25.6	35.5	26.1	23.3	21.2	26.6
DE/Xbs	440.1	506.0	657.1	604.5	402.0	386.2	394.5	486.4

SD/DE	7.5	5.8	3.9	5.9	6.5	6.0	5.4	5.5
DE/PIB	51.3	78.2	86.7	77.8	63.5	67.5	59.8	59.6
SD/PIB	3.9	4.5	3.4	4.6	4.1	4.1	3.2	3.3
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

FUENTE: Boletín del Sector
Externo No.8 BCB, Dic.1992

(1) En

porcentajes

SD = Servicio de la
deuda Externa

DE = Saldo Deuda
Pública Externa

Xbs = Exportación de

Bienes y Servicios

PIB = Producto

Interno Bruto

4. Ahorro e inversión⁵

El crecimiento económico, en la propuesta del PAE, es inducido por el ahorro, al que se debe estimular, y la inversión, que responde fundamentalmente a la rentabilidad esperada por tomar tal decisión.

Así, un aumento del crecimiento económico puede lograrse por dos vías. La primera, incrementando los niveles de ahorro para que se traduzcan en mayor inversión, y, la segunda, elevando la productividad de los factores que intervienen en el proceso productivo, es decir, mejorando el aprovechamiento de la fuerza de trabajo y del capital.

Para ello se precisa fomentar la generación de ahorro doméstico, la adopción de políticas de atracción de inversión directa extranjera (IDE), y el acceso al crédito externo por parte del sector privado, como agente central de la actividad productiva. De manera que todos estos recursos, más el humano, sean aprovechados eficientemente a través del funcionamiento del mercado, instancia considerada como la mejor asignadora de los recursos en una economía y, por tanto, cuestionadora de la intervención estatal en este ámbito.

En tal sentido, el desarrollo económico contenido en el PAE se sustenta en el desempeño del comercio exterior, i.e. en el grado de competitividad del país para insertarse en la economía mundo, resultado de la productividad y eficiencia de la iniciativa de los agentes privados. Por tanto, consiste en un proceso dependiente, principalmente, de factores endógenos, en el que, a medida que incorpore el progreso tecnológico, la calidad del crecimiento económico se expresará en mayores niveles de bienestar en la población.

Los requisitos mínimos para su consecución son el mantenimiento de una aceptable estabilidad, el funcionamiento de las reglas de mercado, el otorgamiento de continuidad a la política económica y la menor injerencia estatal posible.

La crisis económica que contextualizó la implementación del PAE en Bolivia presentaba una contracción de las tasas de ahorro interno e inversión, como consecuencia del proceso inflacionario y de la recesión productiva.

Las nuevas condiciones impuestas en agosto de 1985 para el ordenamiento económico, priorizaron el combate a la inflación, en especial los primeros años de ajuste (1986-1987), restringiendo la demanda interna en sus componentes de inversión y consumo, habiendo afectado particularmente a la inversión pública, principal variable aportante al crecimiento económico en el anterior modelo de capitalismo de Estado.

La caída del producto y la menguada inversión diezmaron la posibilidad de incrementar el ahorro interno, fuente potencial para una futura recuperación económica. Si bien el ajuste en las cuentas del sector público cumplió un rol gravitante en el proceso estabilizador, al mismo tiempo que generaba mayor ahorro en las empresas estatales, éste no pudo ser aprovechado productivamente debido a los requerimientos del servicio de la deuda externa y por las demandas presupuestarias del pesado aparato burocrático de la administración pública.

Paradójicamente, los mayores niveles de consumo privado en la etapa de ajuste fueron otro escollo a la formación de ahorro interno. No obstante, se debe señalar que los mismos no significaron un mejoramiento homogéneo de la capacidad de compra del conjunto de la población. La elevada concentración del ingreso preexistente y agudizada en el período inflacionario permite inferir que se trató más bien de un aumento relativo en el consumo superfluo antes que un aumento generalizado a consecuencia de un mayor dinamismo económico.

En los hechos, no fue posible el aumento esperado en la formación del ahorro doméstico; adicionalmente, contribuyeron a esta situación la persistencia en el servicio de la deuda externa y, fundamentalmente, el efecto del deterioro en los términos del intercambio que se agudizó a partir de 1988 (ver Cuadro I.8). En consecuencia, el ahorro nacional o disponible que contempla estos elementos se fue reduciendo drásticamente, y presenta en la actualidad una tendencia a agravarse si no se asumen oportunamente las medidas correctivas que permitan superar el inconveniente de la caída de los términos del intercambio.

La deficiencia en el soporte del ahorro nacional a la determinación de la inversión fue contrarrestada por la mayor participación de los recursos externos en el financiamiento de la misma. La erosión del ahorro nacional significó, a la vez, el deterioro del ingreso nacional, lo que conllevó una merma de recursos para financiar localmente la formación de capital, haciendo más dependiente el crecimiento económico de la disponibilidad y condiciones impuestas por el ahorro

externo que aumentó su relevancia en el período de ajuste. Las transferencias financieras netas fueron positivas en todo el transcurso del PAE (llegaron a representar entre 5% y 10% del PIB), y correspondieron principalmente a nuevos créditos y donaciones antes que a inversión directa extranjera.

Estas circunstancias, junto a la pérdida del poder de compra de las exportaciones -resultado de la declinación de los precios del intercambio-, indican que no se ha disminuido la vulnerabilidad de la economía a los shocks externos, por el contrario, se habría profundizado su sujeción al financiamiento externo.

CUADRO									
I.8									
AHORRO									
INTERNO Y									
NACIONAL									
Coeficientes respecto al									
PIB, a precios de 1980									
	1978	1984	1985	1986	1987(p)	1988(p)	1989(p)	1990(p)	1991
)))))
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
AHORRO	23.9	20.4	18.1	13.9	11.5	13.0	13.2	13.8	15
INTERNO									
Efecto	-3.9	1.3	-0.7	-3.3	-3.8	-6.2	-6.8	-8.2	-12
térms.de									
Intercambio									
Pago Neto	-2.3	-8.2	-8.4	-6.8	-5.8	-5.7	-5.4	-5.0	-4
fact.prod.exts									
.									
Transf.Unilat	0.7	2.0	1.8	2.3	2.7	4.0	3.3	3.6	3
erales									
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
AHORRO	18.3	15.5	10.8	6.1	4.6	5.1	4.3	4.1	1
NACIONAL									
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
INGRESO	94.4	95.1	92.7	92.2	93.2	92.1	91.1	90.4	86
NACIONAL									
BRUTO									
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

FUENTE: Elaboración CEDLA en base a información del Banco Central de Bolivia y Estudios de la CEPAL 1992

La evolución de la formación bruta de capital fijo (FBCF) en los años 80 y primeros de los 90 contrasta con la de los 70; en éstos creció sostenidamente hasta 1978 a una tasa promedio de expansión anual próxima a 8.6%, ritmo superior al crecimiento medio anual del PIB del mismo período (5.0%), de modo que el coeficiente inversión/producto subió de 15.1% en 1970 a 19.9% en 1978 para luego caer a 13.6% en 1991. La recuperación de la inversión es parsimoniosa y todavía no alcanza los niveles del segundo quinquenio de los años 70.

La escasez de recursos disponibles, manifiesta en la insuficiencia de fondos destinados a la inversión, agravó el retraso tecnológico y la productividad del aparato productivo restando competitividad al país e impidiéndole afianzar un crecimiento sostenido.

Para una mejor comprensión conviene diferenciar el desarrollo de la inversión pública del desenvolvimiento de la privada. La primera, luego de un apogeo en el período 1976-79, declinó con el advenimiento de la crisis financiera y fue reprimida los primeros años del ajuste para, a partir de 1988, estabilizarse alrededor del 8% del PIB, una vez que el gobierno acordó firmar las cartas de intenciones y sujetarse al PAE propuesto por los organismos financieros multilaterales, lo que permitió renegociar favorablemente la deuda externa y acceder a recursos frescos.

Se puede percibir tres momentos, en el discurso oficial, sobre la intencionalidad de los programas de inversiones públicas en el curso del ajuste que, sin embargo, no fueron cumplidos satisfactoriamente. El primero, incluido en el D.S. 21660 de "reactivación económica" de julio de 1987, pretendía que las inversiones públicas fueran el motor del crecimiento económico; para ello, entre sus objetivos figuraban la reactivación del aparato productivo público, la dotación de infraestructura física y el apoyo a las exportaciones.

El segundo, ubicado con el cambio de gestión gubernamental, en 1989, aspiraba a profundizar las reformas estructurales mediante la generación de externalidades, por parte de la inversión pública, en beneficio de la actividad privada; el énfasis está puesto en la provisión de infraestructura física. Finalmente, surge el tercer momento, en 1991, con la "Estrategia Social" que adiciona al segundo momento la preocupación por atender la problemática social y la formación del "capital humano". De esta manera, la inversión pública debería adquirir el carácter de complementariedad y generadora de condiciones propicias para la iniciativa privada.

Sin embargo, la efectivización de tales aspiraciones tropezó con una serie de dificultades que impidieron que la inversión pública cumpliera en buena medida su propósito. Primeramente, el grado de ejecución efectiva promedio, para el período 1987-1992, alcanzó sólo el 72.5% de los montos programados, lo que significa que en términos cuantitativos se prescindiera, por diversas razones, de más de una cuarta parte de los fondos presupuestados.

En segunda instancia, la estructura de la inversión pública presentó una marcada rigidez en la asignación de los recursos, sobre todo en su destino sectorial e implícitamente, por ello, en su colocación regional.

CUADRO II.9 INVERSION PUBLICA EJECUTADA

El sector de extractivos captó, en promedio, el 28% del total de los recursos de la inversión pública ejecutados entre 1987 y 1992, como muestra el Cuadro I.9, siendo hidrocarburos el que insumió el 93% de dicha asignación, y el restante 7% correspondió a minería. Tal distribución muestra la recomposición en el nivel de importancia de los recursos no renovables para las arcas fiscales luego del agotamiento de la minería tradicional y su crisis ocasionada por las circunstancias desfavorables en los mercados internacionales.

El significativo peso relativo de los hidrocarburos en el consumo de los recursos de inversión pública contradice la lógica de la concepción del PAE en cuanto a la no intervención del Estado en actividades productivas; obviamente, esta situación obedece a la estructura heredada del anterior patrón de desarrollo. No obstante, la importancia del sector hidrocarburífero en los ingresos fiscales complejiza la solución de la participación pública prevista en la transferencia de sus actividades al sector privado.

Infraestructura es el otro importante componente de la inversión pública; representó el 40% del total de los recursos erogados, con una distribución igualmente concentrada en el sector de transportes. Así, la construcción de caminos y otra infraestructura vial absorbió el 75% de los fondos destinados a este componente.

**Cuadro I.9
(PORCENTAJES)**

SECTORES	PROMEDIO ANUAL POR PERIODOS	
	1987- 1989	1990- 1992
EXTRACTIVOS	27.7	28.3
Minería	2.5	1.1
Hidrocarburos	25.2	27.2
APOYO A LA PRODUCCION	14.1	15.5
Agropecuario	10	9.9
Industria	0.6	0.3
Multisectorial	3.4	2.9
Otros	0.1	2.5
INFRAESTRUCTURA	39.2	40.7
Transportes	29.7	26
Energía	6.1	10.6

Comunicaciones	3	3.4
Rec. Hidricos	0.4	0.8
SOCIALES	19.1	15.4
Salud	2.2	4
Educacion	2.4	2
Saneam. Basico	6.9	5.9
Urb. Y Vivienda	7.6	3.5
TOTAL INVERSIONES	100	100

Fuente: elaboración CEDLA en base a información del Ministerio Planeamiento y Coordinación, S.I.S.IN.

La importancia concedida a la infraestructura física, como destinataria de la inversión pública, respetó los compromisos contraídos con los organismos y países financiadores que privilegian este gasto por considerarlo un “cuello de botella” que impide un mayor desarrollo. Sin embargo, también influyeron otros factores en su determinación que no siempre respondieron a una necesidad sentida, sino más bien a presiones de grupos económicos y de sectores y regiones con poder político.

Contrariamente, los recursos dirigidos a “apoyo a la producción” no superaron, en promedio, el 15% del total ejecutado en el mismo período 1987-1992. En este componente, el sector agropecuario fue el más beneficiado (66%), aunque consistió en un soporte demasiado pequeño en comparación a las necesidades de apoyo que demandan la agricultura y pecuaria campesina y el pequeño productor. De igual forma, resultó insuficiente respecto a los requerimientos de la agropecuaria de exportación.

Asimismo, llama la atención el exiguo apoyo recibido por el sector industrial que captó en promedio, en el mismo tiempo, tan sólo el 0.5% de las inversiones públicas anualmente ejecutadas. Tan menguada asignación dice del poco interés estatal por incentivar uno de los sectores más importantes en la generación de valor agregado y en la absorción de empleo productivo.

Por último, la escasa preocupación por lo social destaca en la limitada inversión realizada en esta esfera, en la que los montos en salud y educación representaron, en promedio, el 3% y 2%, respectivamente, del total ejecutado. Más aún, contradictoriamente, los años 1991-92, de mayor énfasis en el discurso sobre la temática social y calificación de los recursos humanos, son precisamente los de menor cuantía cumplida.

La revisión precedente permite señalar la escasa validez referencial del carácter de la inversión pública en los tres momentos señalados, así como de los respectivos programas presupuestados. La trayectoria divergente de su ejecución

indica la presencia de una serie de factores determinantes en su concreción, tales como: la capacidad negociadora del estado boliviano para procurar y comprometer efectivamente el financiamiento externo, el interés y las preferencias de las instituciones financiadoras, la aptitud de generación de excedentes públicos que puedan ser aprovechados como fondos de contrapartida -los recursos nacionales representaron menos de la mitad del financiamiento en todo lo que va del ajuste-, la capacidad para elaborar proyectos factibles de elevada rentabilidad económica y social, así como las expectativas e influencias de los distintos grupos de poder y del manejo político del tema, principalmente, en el período de negociación y aprobación del presupuesto general de la nación para cada año.

Así, la inversión pública estuvo lejos de cumplir a cabalidad con la creación de externalidades que coadyuvaran a la diversificación productiva y al incremento permanente de los productos de exportación, además de calificar los recursos humanos a partir de inversiones eficientes en salud, nutrición, educación, salubridad básica y capacitación laboral como factores que hacen al desarrollo humano, elevan su productividad y mejoran sus niveles de vida.

Por su parte, la evolución de la inversión privada estuvo enmarcada en un ambiente no del todo apto para su desenvolvimiento vigoroso y acelerado. Primero, porque la mentada estabilidad macroeconómica mostró evidentes señales de debilidad a través de los recurrentes desequilibrios externos, el precario ajuste fiscal, las tasas de interés real altas, la permanencia del peso de la deuda pública y el implícito conflicto social no resuelto expresado en los niveles de desempleo, subempleo, y en la precarización de las condiciones de vida de la mayoría de la población.

Segundo, las disposiciones legales contenidas en la Ley de Inversiones, Ley de Hidrocarburos, Código de Minería y establecimiento de regímenes comerciales, como zonas francas e internación temporal, no fueron garantía suficiente para que fluyeran los capitales extranjeros al país, al menos en la cuantía y el carácter esperados, confirmándose la limitación e incapacidad de atraer inversiones tan sólo por decreto.

Tercero, la actividad orientada al sector externo, por sus limitaciones estructurales y la ausencia de una estrategia de apertura comercial fue incompetente en la generación del salto cualitativo que le permitiera dinamizar sostenidamente el crecimiento económico y revertir, o por lo menos mejorar, la posición de las cuentas externas.

Cuarto, los estímulos fiscales y la reforma al sistema tributario, dada su inestabilidad en el tiempo, no contribuyeron de forma contundente a la proliferación de las inversiones privadas.

Quinto, la flexibilización del mercado laboral tampoco significó una recuperación sustancial de la demanda de trabajo, sobre todo de carácter estable. Más bien fue utilizada para abaratar los costos por concepto de mano de obra, mediante el aumento del trabajo eventual y el ajuste en el nivel de empleo, antes que servir de

acicate para elevar la productividad de la fuerza de trabajo por medio de nuevas inversiones más competitivas.

Sexto, probablemente la dificultad más grande se encuentre en los mercados financiero y de capitales como instrumentos para desarrollar las inversiones productivas. La liberalización de las tasas de interés y la licencia para operar en dólares estadounidenses no rompieron la estructura oligopólica del sistema bancario ni superaron la no democratización del crédito y del capital. El cierre de la banca estatal y de fomento agudizó esta característica que tampoco pudo ser superada mediante la subasta de los créditos de desarrollo, mecanismo que elevó el costo del dinero, quedando fuera del alcance de los pequeños productores, principalmente.

Es cierto que la liberalización de las tasas de interés y de la cuenta capital de la balanza de pagos permitió la captación de capitales provenientes de repatriaciones y ahorro doméstico por parte del sistema financiero. Sin embargo, estos depósitos fueron a muy breve plazo y casi en su totalidad expresados en dólares estadounidenses, incluso luego de ocho años de ajuste, lo que evidencia la desconfianza de los agentes económicos en la moneda local y en la estabilidad alcanzada.

En consecuencia, el aumento del ahorro financiero no fue la solución a la escasa inversión, por el contrario, el encarecimiento del dinero afectó la factibilidad de algunas iniciativas al disminuir su rentabilidad, más aún si se considera la ausencia de un ambiente propicio que trascienda el simple marco de una frágil estabilidad macroeconómica. De este modo, actividades industriales, mineras y agropecuarias perdieron su participación relativa en la concesión de financiamiento del sistema bancario.

Por su parte el incipiente y pausado desarrollo del mercado de capitales y valores tampoco fue una opción para más del 90% de las unidades productivas, catalogadas como microempresas o unidades artesanales, con buena capacidad de absorción de fuerza de trabajo pero que no cumplen con el requisito de estar constituidas como sociedades anónimas, de responsabilidad limitada o en comandita; por tal razón, están inhabilitadas para emitir títulos o valores a ser negociados en la bolsa. De este modo, más del 99% de las operaciones de la Bolsa de Valores fueron de Certificados de Depósitos del Banco Central, es decir, colocación de deuda interna del ente emisor.

De esta manera, la inversión privada evolucionó muy lentamente en lo que va del ajuste, situándose en algo más de un 5% del PIB, que equivale, en promedio, a alrededor del 40% de la inversión total (ver Cuadro I.10). En términos reales, los niveles actuales representan el 60% de los que se contaba a mediados de los años 70.

Entre 1987 y 1990 dos tercios de la inversión privada se realizaron en bienes de capital, y un tercio en construcciones. El 26.7% se realizó en construcciones habitacionales, y el 7% en construcciones para la producción.

De otra parte, en el período 1987-91 la inversión directa extranjera (IDE) alcanzó el 7% de la formación bruta de capital fijo, o aproximadamente el 1% del PIB que, dado el modesto desempeño de la economía, resultó insignificante.

En más detalle, la respuesta de la inversión privada en actividades específicas correspondió, además de las condiciones antes mencionadas, a la situación y características concretas en cada rubro. El grado y prontitud del rendimiento, como determinante central en las decisiones de inversión, asociados al tipo de producto o servicio (si es o no transable), el mercado de destino (interno o externo), la capacidad utilizada (50% a 60% de la capacidad instalada en la industria entre 1985-90), el acceso a financiamiento y la heterogénea organización, tecnología y productividad de las unidades productivas.

Las inversiones en la agricultura tuvieron una evolución lenta, pese a que fue el sector que recibió la mayor parte de los créditos a largo plazo. Sin embargo, no todos los subsectores ni productores se beneficiaron de ellos. La producción comercial de exportación tuvo una reacción más favorable ante las posibilidades de un mercado externo amplio y por los estímulos fiscales otorgados a las exportaciones no tradicionales. Contrariamente, la producción orientada al mercado interno mostró un deterioro en la formación de capital, probablemente influenciado por la competencia de las importaciones como consecuencia de la liberalización comercial.

En la minería destacaron algunas empresas del subsector de la minería mediana, reaccionando adecuadamente a los shocks derepresentan el 60% de los que se contaba a mediados de los años 70.

Entre 1987 y 1990 dos tercios de la inversión privada se realizaron en bienes de capital, y un tercio en construcciones. El 26.7% se realizó en construcciones habitacionales, y el 7% en construcciones para la producción.

De otra parte, en el período 1987-91 la inversión directa extranjera (IDE) alcanzó el 7% de la formación bruta de capital fijo, o aproximadamente el 1% del PIB que, dado el modesto desempeño de la economía, resultó insignificante.

En más detalle, la respuesta de la inversión privada en actividades específicas correspondió, además de las condiciones antes mencionadas, a la situación y características concretas en cada rubro. El grado y prontitud del rendimiento, como determinante central en las decisiones de inversión, asociados al tipo de producto o servicio (si es o no transable), el mercado de destino (interno o externo), la capacidad utilizada (50% a 60% de la capacidad instalada en la industria entre 1985-90), el acceso a financiamiento y la heterogénea organización, tecnología y productividad de las unidades productivas.

Las inversiones en la agricultura tuvieron una evolución lenta, pese a que fue el sector que recibió la mayor parte de los créditos a largo plazo. Sin embargo, no todos los subsectores ni productores se beneficiaron de ellos. La producción comercial de exportación tuvo una reacción más favorable ante las posibilidades de un mercado externo amplio y por los estímulos fiscales otorgados a las exportaciones no tradicionales. Contrariamente, la producción orientada al mercado interno mostró un deterioro en la formación de capital, probablemente influenciado por la competencia de las importaciones como consecuencia de la liberalización comercial.

En la minería destacaron algunas empresas del subsector de la minería mediana, reaccionando adecuadamente a los shocks de demanda y precios internacionales. Estas empresas incorporaron tecnología e incursionaron en la explotación de nuevos minerales mediante asociaciones con capitales foráneos. Opuestamente, los subsectores estatal, minería chica y cooperativas tropezaron con problemas tecnológicos y de financiamiento que los puso en crisis o bancarrota, ante la imposibilidad de enfrentarse con alguna probabilidad de éxito a los shocks externos.

Cuadro I.10

	1978	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
					p	p	p	p	p
INV. PRIV/PIB	5.89	2.34	2.86	6.35	6.17	4.13	5.47	5.18	5.68
IDE/PIB	0.57	0.08	0.15	0.28	0.74	0.57	0.63	0.63	0.82
PIB p'cap. 1978=10	100	80	77.6	74.1	74.5	75.1	75.7	76.1	77.6

Fuente: Elaboración CEDLA en base a datos de Boletines del BCB y del INE

En el sector manufacturero aumentaron las inversiones en bienes de capital entre 1988 y 1990, y en construcciones en 1991. Sin embargo, éstas se concentraron principalmente en la gran industria y no en la mediana y pequeña, patentizando las diferencias en la capacidad de respuesta de las unidades productivas de acuerdo a su tamaño, organización, acceso al crédito y adecuación al funcionamiento de una economía de mercado con serias imperfecciones.

De esta forma, el comportamiento cauto y muy modesto de la inversión privada mostró la incapacidad de los inversionistas, en especial locales, para asumir a cabalidad su rol en el nuevo patrón de desarrollo. Contribuyendo a este resultado la posición expectante e indecisa de la inversión directa extranjera ante la falta de

señales claras y estables para su accionar y, fundamentalmente, la estructural concentración de la riqueza nacional en pocas manos que restringe la cantidad de potenciales inversionistas locales.

En consecuencia, la evolución de la inversión total fue la suma de la conducta austera de la iniciativa privada y de las rigideces y limitaciones de la inversión pública. En tales circunstancias, el deficiente accionar de la economía de libre competencia, ampliamente liberalizada pero sin la suficiente inversión ni la generación de fuentes de trabajo estables, con una incipiente base industrial y reducida incorporación del progreso tecnológico, no pudo consolidar el crecimiento económico, y menos el desarrollo social.

La caída de los términos del intercambio que impactó la evolución del producto, al afectar la disponibilidad del ahorro interno, y la pérdida de la capacidad productiva resultante de la baja productividad y nivel de las inversiones llevaron a que el producto efectivo fuera sólo alrededor de dos tercios del producto potencial que se pudo haber logrado.

Como resultado, el producto per cápita en 1986 alcanzó apenas el 74% del de 1978. A partir de 1987 se recuperó levemente, situándose, en 1991, en un 77% -algo más de tres cuartas partes- de aquel del mismo año base de referencia.

De igual modo, las aspiraciones de ganancias en productividad no fueron muy alentadoras. La productividad media de la fuerza laboral, en todo el tiempo que lleva el ajuste, fue menor a la de fines de los años 70, a excepción de las registradas en los sectores agropecuario y minero -presuntamente corresponderían a la agropecuaria comercial y minería mediana, ambas vinculadas con el mercado externo-. En el sector manufacturero global se registró un descenso continuo, que pudo haber expresado las dificultades que enfrentó este sector para competir con las importaciones y el predominio de pequeñas unidades productivas en las que la relación mano de obra/capital deriva en una baja productividad del trabajo. Sin embargo, el deterioro más patético se dio en el sector comercial, en el que la pérdida sostenida y aguda de la productividad de sus ocupados no indicaría otra cosa que la creciente informalidad que se amplificó en la economía boliviana con el proceso de ajuste estructural.

Referencias

- 1 Para una referencia más detallada puede consultarse: Arze V., Carlos, **Políticas de estabilización y reformas del estado en el programa de ajuste boliviano**. Serie: Documentos de Trabajo No.4. CEDLA: La Paz, 1993.
- 2 Ver: Morales, Juan Antonio, "La inflación y la estabilización en Bolivia", en Bruno, M., et al. (comp.), en **Inflación y estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México**. Serie Lecturas de El Trimestre Económico No. 62: México, 1988.

- 3 Para una referencia más detallada puede consultarse: Pacheco, Napoleón, **Sector externo y ajuste estructural**. Mimeo: CEDLA, La Paz, 1993.
- 4 Tipo de cambio real multilateral referido a los 8 principales socios comerciales de Bolivia. El índice se establece tomando en cuenta como base=100 el tipo de cambio del último trimestre de 1985.
- 5 Para una referencia más detallada puede consultarse: Dorado, Hugo, **Ahorro e inversión en el proceso de ajuste estructural en Bolivia**, Serie: Documentos de Trabajo No.5. CEDLA: La Paz, 1993.

BIBLIOGRAFIA

ARZE, Carlos. **Políticas de estabilización y reformas del Estado en el programa de ajuste boliviano**. Serie: Documentos de Trabajo No. 4. CEDLA: La Paz, 1993.

DORADO, Hugo. **Ahorro e inversión en el proceso de ajuste estructural en Bolivia**. Serie Documentos de Trabajo No.5. CEDLA: La Paz, 1993.

MORALES, Juan Antonio. " La inflación y la estabilización en Bolivia", en Bruno, M., et.al.(comp.), en **Inflación y estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México**. Serie Lecturas del Trimestre Económico No.62. México, 1988.

PACHECO, Napoleón. **Sector externo y ajuste estructural**. Mimeo. CEDLA: La Paz, 1993.

CAPITULO II

IMPACTOS DEL PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL EN EL MERCADO DE TRABAJO URBANO

1. Consideraciones preliminares

A finales de la década de los 70, al mismo tiempo que la economía mundial ingresa a una crisis de enormes repercusiones, se ponen en evidencia las serias

dificultades que enfrentan, en materia de empleo, tanto los países desarrollados como los del tercer mundo.

En los ámbitos urbanos, mientras la fuerza laboral crece a ritmos sin precedentes, tanto por factores demográficos, económicos como sociales, las estructuras económicas presentan crecientes dificultades para absorber a nuevos ocupados en condiciones laborales adecuadas.

En el caso boliviano, los problemas de empleo son tanto o más acuciantes que los que se advierten en el contexto latinoamericano, y tienden a profundizarse con la instauración del nuevo modelo de desarrollo impulsado por los organismos internacionales.

En este capítulo se pretende lograr una aproximación a los impactos de la aplicación del Programa de Ajuste estructural, en el mercado de trabajo urbano, con la certeza de que un análisis de esta naturaleza difícilmente puede estar aislado de condicionantes de más largo plazo. Por esta razón, la exposición del tema se inicia con un breve recuento de aspectos de carácter estructural para luego efectuar un análisis de las tendencias recientes en el comportamiento del mercado laboral y su relación con las medidas de política de estabilización y de reformas estructurales.

El análisis se aborda con un enfoque descriptivo-explicativo como el que amerita la difícil situación del empleo en el país y la necesidad de avanzar en propuestas que contribuyan a encarar su solución.

1.1. Breve recuento de la evolución poblacional

El análisis de la progresión demográfica en el país y su distribución entre áreas urbanas y rurales a partir de la información de los censos de 1950, 1976 y 1992, muestra dos tendencias centrales que interesa destacar por sus implicaciones en el comportamiento de la oferta laboral. La primera hace referencia al ritmo moderado de crecimiento poblacional y su leve aumento en los últimos 15 años; la segunda, a la redistribución espacial de la población entre áreas urbanas y rurales que, si bien sigue las tendencias observadas en otros países de América Latina, remite a la presencia de un proceso acelerado de crecimiento urbano reciente (ver Cuadro II.1).

En relación con la primera tendencia, los cambios en el comportamiento de la fecundidad y la mortalidad desde 1950, y en particular a partir de 1976, muestran que ambas tienden a un significativo descenso. A pesar de ello, Bolivia todavía presenta una de las tasas más altas de fecundidad y la tasa más elevada de mortalidad observadas entre los países latinoamericanos (INE,1993).

De acuerdo con información de CONAPO, la tasa global de fecundidad (TGF) entre 1976 y 1988 habría descendido de 6.5 a 5 hijos por mujer, en tanto que la

mortalidad infantil en el primer año de vida (como indicador más expresivo de este componente del crecimiento) se habría reducido desde una tasa estimada de 151 por mil a 102 por mil, básicamente por un control técnico de las enfermedades (vacunaciones y otros) antes que por un mejoramiento de la calidad de vida de la población¹. Ambos indicadores presentan variaciones regionales de importancia, aunque para este propósito es suficiente destacar la persistencia de niveles significativamente más altos de fecundidad y mortalidad infantil en las áreas rurales (CONAPO,1991).

A la luz de los cambios ocurridos en las variables que determinan el crecimiento natural de la población, la tasa de progresión anual observada de 2.05 y 2.11 entre 1950-76 y 1976-92, respectivamente, expresa que la reducción de la mortalidad no se traduce en cambios de importancia en el ritmo de crecimiento de la población total debido al mantenimiento de una tasa alta de fecundidad (aún después de un significativo descenso). En consecuencia, el leve aumento en la tasa de crecimiento es el resultado de dos tendencias de sentido similar pero que arrojan un saldo neto que no da lugar a variaciones porcentuales significativas.

Este comportamiento, al que debe adicionarse la influencia de los saldos migratorios netos, se tradujo, en cifras absolutas, en un aumento poblacional de 1.807.306 personas entre 1976 y 1992; de mortalidad observadas entre los países latinoamericanos (INE,1993).

De acuerdo con información de CONAPO, la tasa global de fecundidad (TGF) entre 1976 y 1988 habría descendido de 6.5 a 5 hijos por mujer, en tanto que la mortalidad infantil en el primer año de vida (como indicador más expresivo de este componente del crecimiento) se habría reducido desde una tasa estimada de 151 por mil a 102 por mil, básicamente por un control técnico de las enfermedades (vacunaciones y otros) antes que por un mejoramiento de la calidad de vida de la población¹. Ambos indicadores presentan variaciones regionales de importancia, aunque para este propósito es suficiente destacar la persistencia de niveles significativamente más altos de fecundidad y mortalidad infantil en las áreas rurales (CONAPO,1991).

A la luz de los cambios ocurridos en las variables que determinan el crecimiento natural de la población, la tasa de progresión anual observada de 2.05 y 2.11 entre 1950-76 y 1976-92, respectivamente, expresa que la reducción de la mortalidad no se traduce en cambios de importancia en el ritmo de crecimiento de la población total debido al mantenimiento de una tasa alta de fecundidad (aún después de un significativo descenso). En consecuencia, el leve aumento en la tasa de crecimiento es el resultado de dos tendencias de sentido similar pero que arrojan un saldo neto que no da lugar a variaciones porcentuales significativas.

Este comportamiento, al que debe adicionarse la influencia de los saldos migratorios netos, se tradujo, en cifras absolutas, en un aumento poblacional de 1.807.306 personas entre 1976 y 1992; 39% más que en el año base. Esto significa un incremento anual de aproximadamente 115.365 personas, de las cuales cerca de 90.000 pasan a formar parte de la oferta laboral potencial².

La segunda tendencia, muestra que el fenómeno de concentración urbana acusa un ritmo acelerado a partir de 1976 y se explica tanto por la migración rural-urbana directa como por el efecto indirecto de las migraciones en el crecimiento vegetativo de la población de las ciudades (nacimientos que se producen a partir de su incorporación al ámbito urbano). A diferencia del período 1950-76, en el lapso transcurrido entre los dos últimos censos la tasa de crecimiento de la población rural es apenas positiva (0.09%), mientras que la población urbana crece a un ritmo que duplica al de la población total (4.16%).

El período intercensal 1976-1992, salvando los tres primeros años, marca uno de los escenarios de crisis económica y social más agudos desde la implantación de las reformas estructurales de 1952. Este escenario se caracteriza por la disminución en el ritmo de acumulación, la profundización de las brechas de productividad entre las actividades agrícolas y no agrícolas y, al interior de éstas, entre actividades modernas, informales y tradicionales; una situación que tiende a reforzarse desde la aplicación del PAE, cuyas orientaciones no sólo favorecen a una mayor concentración del capital y el desenvolvimiento de actividades intensivas en el uso de este factor, sino que crean condiciones adversas para el funcionamiento de las unidades económicas ubicadas en las franjas tecnológicas más atrasadas de la economía.

Así, entre otros aspectos, el privilegio de los sectores exportadores como sujetos centrales en la definición de las políticas de reconversión productiva genera las condiciones para acentuar los procesos de desestructuración de los segmentos de la actividad económica cuya producción se dirige al mercado interno, agudizando las tendencias a la emigración de los campesinos y de la población de centros urbanos deprimidos a las ciudades de mayor tamaño y hacia otras zonas rurales con mayor dinamismo.

Al respecto, el propio desempeño de las tasas de crecimiento poblacional señala la influencia del nuevo patrón de acumulación impulsado por el PAE, en las condiciones de reproducción de la población y, por lo tanto, en los procesos de emigración, particularmente desde las áreas de agricultura tradicional. Hasta 1988, el crecimiento de la población rural era de 0.13%, mientras que entre 1988 y 1992 se reduce a 0.09%.

La emigración rural en los últimos 4 años no solamente se ha dirigido a los centros urbanos mayores e intermedios, sino también a otras áreas rurales cuyas actividades -reales o aparentes- se constituyen en estímulos para la atracción de flujos migratorios. Asimismo, la migración de origen urbano ha tenido como

destino, además de otros centros urbanos, también las zonas rurales que se presentan como relativamente dinámicas (principalmente las zonas tropicales de Cochabamba y la región integrada de Santa Cruz).

Todos estos factores se combinan para dar lugar a un proceso de redistribución espacial de la población entre áreas urbanas y rurales que deja como saldo neto un crecimiento urbano más acelerado que se caracteriza por:

el mantenimiento del eje La Paz/El Alto, Cochabamba y Santa Cruz como el espacio de mayor concentración poblacional que, hacia 1992, abarca al 60.2% de la población urbana total³ (ver Cuadro II.1); el aumento en la participación relativa de las ciudades de Cochabamba y Santa Cruz en el eje de concentración poblacional;

la aceleración del crecimiento y la consolidación de centros urbanos intermedios y menores, en particular de aquellos estrechamente vinculados a la dinámica económica de las ciudades de Cochabamba y Santa Cruz, ubicados en su entorno agrícola de influencia y en su espacio urbano circundante. Sin que ésto signifique el surgimiento de nuevos centros poblados, se evidencia un proceso de nucleamiento que ha incidido en el aumento de centros poblados con 10.000 y más habitantes. Hasta 1976, existían 22 aglomeraciones con esta característica. Actualmente su número ha aumentado a 33.

En este proceso, las áreas urbanas aumentan su importancia relativa en la concentración poblacional desde el 42%, en 1976, al 58%, en 1992; nuevamente debe destacarse en apoyo a la hipótesis de un mayor ritmo de crecimiento urbano desde la aplicación del PAE, que mientras entre 1976 y 1988 la población urbana aumentaba en 105.000 personas por año, entre 1988 y 1992 el incremento anual absoluto asciende a 140.000 personas.

Considerando la tendencia descendente de las tasas de fecundidad y mortalidad en las áreas urbanas, esta mayor presión poblacional urbana sería producto de un aumento en la intensidad de los flujos migratorios que a éstas se dirigen. De hecho, estudios realizados en los últimos años muestran que el componente migratorio representa algo más de la mitad de la tasa de crecimiento global que experimentan las principales ciudades del país.

De mantenerse las tendencias actuales en la progresión demográfica, hacia el año 2000 el 68% de la población total tendría como residencia el área urbana y las cuatro principales ciudades del país llegarían a aumentar su población en cerca de 940.000 personas, un 42% por encima de su población residente en 1992.

1.2. Redistribución espacial de la fuerza de trabajo

Los cambios en la distribución de la población se encuentran directamente asociados con la distribución espacial de las actividades económicas y su dinamismo en el mediano y largo plazo. Los desplazamientos poblacionales, independientemente de su orientación (destino), tienen origen en la búsqueda de mayores oportunidades de empleo, ingresos y, en general, en el mejoramiento de la calidad de vida. Es decir, responden básicamente a factores vinculados con la ausencia de posibilidades para lograr la reproducción cotidiana, generacional y social de la fuerza de trabajo en las condiciones prevalecientes en determinados contextos socioeconómicos.

Se trata, en este sentido, de movimientos de fuerza laboral que involucran no solamente a individuos que integran la población económicamente activa, sino, cada vez más, a grupos familiares completos que, simultáneamente o después, se trasladan junto a los jefes de familia y que rápidamente pasan a formar parte de la oferta laboral⁴.

Esto se verifica al constatar que, desde 1976, la fuerza laboral en áreas urbanas y rurales aumenta o disminuye en las mismas de crecimiento global que experimentan las principales ciudades del país.

De mantenerse las tendencias actuales en la progresión demográfica, hacia el año 2000 el 68% de la población total tendría como residencia el área urbana y las cuatro principales ciudades del país llegarían a aumentar su población en cerca de 940.000 personas, un 42% por encima de su población residente en 1992.

1.2. Redistribución espacial de la fuerza de trabajo

Los cambios en la distribución de la población se encuentran directamente asociados con la distribución espacial de las actividades económicas y su dinamismo en el mediano y largo plazo. Los desplazamientos poblacionales, independientemente de su orientación (destino), tienen origen en la búsqueda de mayores oportunidades de empleo, ingresos y, en general, en el mejoramiento de la calidad de vida. Es decir, responden básicamente a factores vinculados con la ausencia de posibilidades para lograr la reproducción cotidiana, generacional y social de la fuerza de trabajo en las condiciones prevalecientes en determinados contextos socioeconómicos.

Se trata, en este sentido, de movimientos de fuerza laboral que involucran no solamente a individuos que integran la población económicamente activa, sino, cada vez más, a grupos familiares completos que, simultáneamente o después, se trasladan junto a los jefes de familia y que rápidamente pasan a formar parte de la oferta laboral⁴.

Esto se verifica al constatar que, desde 1976, la fuerza laboral en áreas urbanas y rurales aumenta o disminuye en las mismas proporciones en que lo hacen sus respectivas poblaciones totales (ver Cuadro II.2).

Esta característica tiene implicaciones de largo plazo en la distribución espacial de la fuerza de trabajo; ésta tenderá a concentrarse en las áreas urbanas de mayor tamaño en proporciones que superan la capacidad de sus economías en lento desarrollo para integrarla productivamente.

Considerando las tasas de crecimiento intercensal 1976-1992, la fuerza de trabajo rural crece apenas en un 2.1% anual, en tanto que la fuerza laboral urbana aumenta 4.9% cada año, superando ampliamente el crecimiento de la población total.

La incidencia del PAE en el nuevo patrón de crecimiento de la fuerza laboral urbana y rural se evidencia con nitidez al comparar su evolución entre 1988 y 1992, cuando, junto a un incremento moderado de la PEA rural, se observa un explosivo aumento de la fuerza laboral urbana (6.6% anual).

De acuerdo con las estimaciones realizadas, en términos absolutos la fuerza laboral rural aumentó anualmente en 57.000 personas entre 1988 y 1992; comparativamente, los centros urbanos se enfrentaron a un aumento de más de 72.000 nuevos trabajadores disponibles.

En ambos casos, esta evolución obedece al aumento de las tasas de participación derivadas de la contracción de los ingresos familiares, y en los centros urbanos, es, además, el resultado del fuerte crecimiento de la población.

Estos comportamientos de la fuerza laboral permiten concluir que los problemas de insatisfacción laboral en las zonas rurales se trasladan progresivamente a los centros urbanos, principalmente a los comprendidos en el eje central, cuya capacidad para ocupar productivamente a nuevos contingentes de fuerza laboral ha sido ampliamente rebasada; los desajustes y desequilibrios derivados de la lenta evolución de los determinantes de la demanda de trabajo en un contexto de alta expansión de la oferta han devenido en problemas estructurales de difícil resolución y menos aún por el simple juego del mercado. Lo anterior apareja tendencias al fortalecimiento de las formas de inserción laboral precaria presentes en las últimas décadas, aspecto que se discute en el siguiente acápite.

1.3. Comportamiento de los mercados de trabajo urbano- rurales

La heterogeneidad estructural que caracteriza al aparato productivo nacional se expresa en la coexistencia y articulación de formas distintas de organización de la producción y del trabajo tanto en las áreas urbanas como rurales.

Junto a la concentración del progreso técnico en pocas ramas de actividad y en un número reducido de empresas grandes y medianas, la ausencia de eslabonamientos productivos de relativa importancia ha tendido a acentuar la heterogeneidad tecnológica, y por lo tanto los diferenciales en la densidad de capital por hombre ocupado y en la productividad intra e intersectoriales.

Así, además de las formas de organización típicamente empresariales (públicas y privadas), la estructura productiva está conformada por otras formas organizativas en las cuales i) no se ha alcanzado una plena diferenciación entre propietarios del capital y del trabajo. Los propietarios, a pesar de integrar en la
 Estos comportamientos de la fuerza laboral permiten concluir que los problemas de insatisfacción laboral en las zonas rurales se trasladan progresivamente a los centros urbanos, principalmente a los comprendidos en el eje central, cuya capacidad para ocupar productivamente a nuevos contingentes de fuerza laboral ha sido ampliamente rebasada; los desajustes y desequilibrios derivados de la lenta evolución de los determinantes de la demanda de trabajo en un contexto de alta expansión de la oferta han devenido en problemas estructurales de difícil resolución y menos aún por el simple juego del mercado. Lo anterior apareja tendencias al fortalecimiento de las formas de inserción laboral precaria presentes en las últimas décadas, aspecto que se discute en el siguiente acápite.

1.3. Comportamiento de los mercados de trabajo urbano- rurales

La heterogeneidad estructural que caracteriza al aparato productivo nacional se expresa en la coexistencia y articulación de formas distintas de organización de la producción y del trabajo tanto en las áreas urbanas como rurales.

Junto a la concentración del progreso técnico en pocas ramas de actividad y en un número reducido de empresas grandes y medianas, la ausencia de eslabonamientos productivos de relativa importancia ha tendido a acentuar la heterogeneidad tecnológica, y por lo tanto los diferenciales en la densidad de capital por hombre ocupado y en la productividad intra e intersectoriales.

Así, además de las formas de organización típicamente empresariales (públicas y privadas), la estructura productiva está conformada por otras formas organizativas en las cuales i) no se ha alcanzado una plena diferenciación entre propietarios del capital y del trabajo. Los propietarios, a pesar de integrar en la unidad económica a otros trabajadores asalariados, también participan de los procesos de trabajo en forma directa (formas semiempresariales); ii) el trabajo se organiza exclusivamente en torno a un trabajador independiente que realiza su actividad con o sin el apoyo de otros miembros de su núcleo familiar (formas familiares)⁵ .

En el país, el sector empresarial, por su debilidad constitutiva, no logró imprimir su lógica de funcionamiento al conjunto de la economía; de este modo, se configura un mercado de trabajo restringido que deja fuera a un amplio contingente de la

fuerza laboral, la misma que en el marco de las estrategias de generación de ingresos se articula en torno a actividades tecnológicamente muy atrasadas donde no rigen relaciones de asalariamiento (sector familiar) o, en su caso, se basan en relaciones contractuales atípicas (sector semiempresarial). Aunque es cierto que el primero aporta con una proporción significativa del producto, los segundos son la fuente principal de empleo, tanto en áreas urbanas como rurales.

Es, por tanto, la estructuración de las actividades económicas según formas de organización productiva la que determina las características del mercado de trabajo tanto en ámbitos urbanos como rurales⁶. En otros términos, la segmentación del mercado laboral responde a factores vinculados con la demanda, cuyas unidades económicas a otros trabajadores asalariados, también participan de los procesos de trabajo en forma directa (formas semiempresariales); ii) el trabajo se organiza exclusivamente en torno a un trabajador independiente que realiza su actividad con o sin el apoyo de otros miembros de su núcleo familiar (formas familiares)⁵.

En el país, el sector empresarial, por su debilidad constitutiva, no logró imprimir su lógica de funcionamiento al conjunto de la economía; de este modo, se configura un mercado de trabajo restringido que deja fuera a un amplio contingente de la fuerza laboral, la misma que en el marco de las estrategias de generación de ingresos se articula en torno a actividades tecnológicamente muy atrasadas donde no rigen relaciones de asalariamiento (sector familiar) o, en su caso, se basan en relaciones contractuales atípicas (sector semiempresarial). Aunque es cierto que el primero aporta con una proporción significativa del producto, los segundos son la fuente principal de empleo, tanto en áreas urbanas como rurales.

Es, por tanto, la estructuración de las actividades económicas según formas de organización productiva la que determina las características del mercado de trabajo tanto en ámbitos urbanos como rurales⁶. En otros términos, la segmentación del mercado laboral responde a factores vinculados con la demanda, cuyas discontinuidades dependen del grado en que se difunde el progreso técnico y se atenúan las disparidades de productividad⁷.

Hacia 1976, los sectores empresarial y estatal ocupaban aproximadamente al 31% de la fuerza laboral total. Esta reducida proporción disminuye progresivamente al influjo del desmantelamiento productivo y la vigencia de una economía especulativa provocados por la crisis del modelo de acumulación en curso y, posteriormente, con la aplicación del shock estabilizador, la lenta recuperación del crecimiento y su concentración en actividades intensivas en capital, en el marco de la aplicación del PAE. En 1992, solamente el 27% de la población activa se hallaba ocupada en estos segmentos del mercado laboral⁸ (ver Cuadro II.3).

La amplia proporción restante de la fuerza laboral del país (que aumenta del 69% al 73%) se ocupa en los segmentos semiempresarial, familiar, tradicional rural y en actividades del servicio doméstico.

Lo peculiar de esta forma de distribución del empleo es que después de 15 años, la fuerza laboral ocupada en los segmentos más atrasados de la economía no hubiera presentado signos de disminución de relativa importancia. Por el contrario, se evidencia un traslado de fuerza laboral desde el sector agrícola tradicional y las áreas urbanas más deprimidas hacia los sectores semiempresarial y familiar en las ciudades de mayor tamaño.

En efecto, dentro de este subconjunto, hacia 1976 destacaba el peso de la economía campesina como fuente de ocupación para casi la mitad de la fuerza laboral (45.7%); hacia 1992, su participación se reduce hasta el 42.5%, como expresión del traslado de la fuerza laboral del campo hacia las ciudades donde, a la llegada o después, se ve obligada a reproducir formas de autoocupación propias de la lógica campesina. Esta situación, junto a otros factores que se destacan posteriormente, provoca un aumento notable en la participación de los sectores semiempresarial y familiar en la ocupación total, desde el 19%, en 1976, al 28%, en 1992.

Esta tendencia se explicaría, por una parte, debido a que las unidades económicas empresariales han experimentado un tipo de crecimiento intensivo en capital, o, en su defecto, no han

logrado retomar el nivel de operaciones que tenían antes de la crisis. Por otra, por la orientación del crecimiento que, aún después de siete años de la aplicación del PAE, sigue mayormente sustentado por las actividades primario-extractivas y terciarias con escasa capacidad de generación de empleo.

En el ámbito urbano, se presenta un tipo de urbanización -en términos demográficos- que no tiene un correlato desde el punto de vista económico y social. El incipiente proceso de industrialización ha definido históricamente una relación discordante con el crecimiento poblacional, ya que la industrialización nunca fue la causa determinante de la urbanización, ni el sector industrial tuvo capacidad para constituirse en el sector motor de la economía y asimilar crecientemente a la fuerza laboral urbana de manera directa, o indirecta, a través de su articulación con otras actividades.

En consecuencia, el crecimiento de la fuerza laboral urbana, antes que por factores asociados con la demanda de trabajo en las actividades productivas empresariales, ha estado inducido por el crecimiento demográfico y por los requerimientos de generación de ingresos de la población que se incorpora mayoritariamente a actividades organizadas de la manera semiempresarial o familiar.

El sector empresarial -público y privado- ocupaba, en 1976, al 44% de la fuerza laboral urbana, proporción que desciende hasta el 41% en 1992. De manera concomitante, la importancia de los segmentos semiempresarial y familiar en la ocupación total sigue una tendencia creciente, particularmente desde 1979, cuando se agudiza la crisis y se profundiza con la aplicación del modelo económico neoliberal.

Estos segmentos no solamente absorben a la fuerza laboral desplazada desde las actividades empresariales y del sector público, sino también a nuevos contingentes de trabajadores que concurren a la actividad económica para generar un ingreso personal o familiar con la expectativa, al menos, de reponer con su aporte monetario los niveles preexistentes de ingreso familiar. En 1992, los segmentos más atrasados de la economía urbana generaban ocupación para el 55% de la fuerza laboral, 10% más que en 1976, y 2% por encima de su contribución en 1988 (ver Cuadro II.3).

En el ámbito rural, el proceso de modernización de las actividades agropecuarias, además de encontrarse altamente concentrado en un número pequeño de empresas, se circunscribe a espacios geográficos reducidos, en correspondencia con la estructura distorsionada de tenencia de la tierra y el inadecuado uso de la misma, en particular, en las grandes explotaciones agrícolas. La demanda de mano de obra en la agricultura moderna, a pesar de haber transitado por procesos de estabilización, mantiene todavía un carácter predominantemente temporario asociado a las distintas fases del ciclo productivo.

Estas características de funcionamiento del sector moderno agrícola han determinado la pervivencia -en un contexto de reducida articulación intrasectorial- de un amplio sector agrícola tradicional en el que se ocupa la mayor parte de la fuerza laboral rural. Esto no significa, sin embargo, dejar de lado la importancia que lentamente comienzan a cobrar las actividades manufactureras, de servicios y comercio que surgen y se desarrollan en el marco de la diversificación de fuentes de generación de ingresos entre los trabajadores rurales.

En 1976, apenas el 21% de los trabajadores rurales estaba incorporado en el sector moderno, disminuyendo su volumen a un 13%, en 1992. Aunque esta tendencia puede estar afectada por la posible subestimación del empleo en actividades agrícolas modernas, existen evidencias respecto a una mayor tecnificación de los cultivos comerciales estimulada por los requerimientos de competitividad, hecho que explicaría esta menor absorción de personal o familiar con la expectativa, al menos, de reponer con su aporte monetario los niveles preexistentes de ingreso familiar. En 1992, los segmentos más atrasados de la economía urbana generaban ocupación para el 55% de la fuerza laboral, 10% más que en 1976, y 2% por encima de su contribución en 1988 (ver Cuadro II.3).

En el ámbito rural, el proceso de modernización de las actividades agropecuarias, además de encontrarse altamente concentrado en un número pequeño de empresas, se circunscribe a espacios geográficos reducidos, en correspondencia

con la estructura distorsionada de tenencia de la tierra y el inadecuado uso de la misma, en particular, en las grandes explotaciones agrícolas. La demanda de mano de obra en la agricultura moderna, a pesar de haber transitado por procesos de estabilización, mantiene todavía un carácter predominantemente temporario asociado a las distintas fases del ciclo productivo.

Estas características de funcionamiento del sector moderno agrícola han determinado la pervivencia -en un contexto de reducida articulación intrasectorial- de un amplio sector agrícola tradicional en el que se ocupa la mayor parte de la fuerza laboral rural. Esto no significa, sin embargo, dejar de lado la importancia que lentamente comienzan a cobrar las actividades manufactureras, de servicios y comercio que surgen y se desarrollan en el marco de la diversificación de fuentes de generación de ingresos entre los trabajadores rurales.

En 1976, apenas el 21% de los trabajadores rurales estaba incorporado en el sector moderno, disminuyendo su volumen a un 13%, en 1992. Aunque esta tendencia puede estar afectada por la posible subestimación del empleo en actividades agrícolas modernas, existen evidencias respecto a una mayor tecnificación de los cultivos comerciales estimulada por los requerimientos de competitividad, hecho que explicaría esta menor absorción de empleo. Por lo tanto, en las áreas rurales el sector tradicional -agrícola y no agrícola- todavía participa en este año con el 86% de la ocupación total.

Teniendo siempre presente que estas condiciones estructurales de la configuración del mercado de trabajo se proyectan a su funcionamiento en el mediano plazo, en los siguientes apartados se realiza una evaluación de la incidencia de la aplicación del PAE en el comportamiento de la oferta laboral, la demanda de trabajo y las condiciones laborales, aunque circunscrita al área urbana que comprende las ciudades del eje: La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz.

Esta selección espacial obedece, por una parte, a razones de índole técnica vinculadas con la ausencia de información seriada sobre el comportamiento de estas variables en las áreas rurales; por otra, a la necesidad de dar cuenta de la problemática laboral a partir de las nuevas condiciones generales y específicas impuestas por el PAE, al menos para las áreas urbanas de mayor concentración, donde el desenvolvimiento de la situación laboral adquiere matices recesivos de enorme significación social y política.

Para avanzar en este propósito, se utilizará la información proveniente de las Encuestas Permanente e Integrada de Hogares, abarcando el período 1985-1991.

2. Impactos del PAE en el comportamiento y composición de la oferta laboral

En el largo plazo, el principal determinante del crecimiento de la oferta laboral potencial (PET) es el crecimiento demográfico (vegetativo y migratorio) de la

población y la estructura de edades resultante de la combinación de ambos componentes del crecimiento. Así, manteniéndose un determinado comportamiento de los hechos vitales(mortalidad y natalidad), la oferta potencial en las ciudades presentará variaciones en función de la magnitud del fenómeno migratorio y la composición etárea de los migrantes.

Interesa, sin embargo, enfatizar en los determinantes del crecimiento de la oferta laboral efectiva o disponible (PEA), sobre el que, además de los factores demográficos, tienen incidencia otros determinantes de carácter económico y social. Asimismo, para los propósitos de la evaluación de impactos del PAE, adquiere mayor relevancia el análisis de aquellos determinantes que inciden en cambios en el corto plazo.

Entre éstos se privilegiarán factores demográficos, expresados de manera concreta en los flujos migratorios recientes con destino urbano; económicos, vinculados con el nivel y la estructura de los ingresos familiares; y sociales, específicamente los que se refieren a las oportunidades y logros educacionales que se proyectan desde el mediano plazo para incidir en los niveles de concurrencia a la actividad económica.

2.1. Determinantes demográficos, económicos, sociales y su incidencia en el corto plazo

i) Determinantes demográficos

El fenómeno migratorio supone alteraciones en la estructura de la población por edades y sexos que se traducen en un aumento de la población en edad de trabajar en el momento en que ocurren los traslados poblacionales y, posteriormente, a través de su incidencia en el aumento poblacional total.

El impacto de corto plazo de los traslados poblacionales está vinculado con la migración reciente y se expresa en el aumento de la oferta laboral potencial. Su incidencia se acrecienta cuando la estructura de edades de los migrantes se concentra en los tramos de mayor propensión a la actividad económica, puesto que además afectan al volumen de la fuerza laboral.

Históricamente, las ciudades del eje se han constituido en los principales centros urbanos receptores de población migrante desde otros contextos urbanos y rurales. Una comparación entre el ritmo de crecimiento de las ciudades del eje respecto a otras ciudades capitales muestra que, a partir de 1985, las primeras habrían reforzado su carácter de áreas receptoras alcanzando un ritmo de crecimiento anual de 4.5% vis a vis un incremento poblacional de 3.5% en las segundas (ver Cuadro II.4).

Lo importante a destacar es que el componente migratorio del crecimiento de las ciudades del eje, salvando las diferencias específicas por ciudad, explica cerca de la mitad del crecimiento global observado⁹.

La población potencialmente activa representa el 74% de la población total de las ciudades del eje, con ligeras variaciones entre 1985 y 1991. Esto significa que, dado un crecimiento vegetativo con tendencia a disminuir, existe un aporte creciente de población migrante en edad de trabajar (PET).

En efecto, considerando el período 1985-1990 para el que se dispone de información, no solamente se encuentra una proporción creciente de migrantes en edad de trabajar, sino también su sobrerrepresentación en las edades consideradas "centrales" desde el punto de vista de la incorporación a la actividad económica (15 a 54 años).

Este comportamiento global se traduce en un incremento de la participación de los migrantes recién llegados en la PET desde el 6%, en 1985, al 10%, en 1990. Adicionalmente, los cambios observados desde la aplicación del PAE pueden medirse a partir de dos indicadores vinculados con la composición de los migrantes: las variaciones en la migración por sexos y la estructura por edades de los migrantes recientes por sexos.

El índice de masculinidad (migrantes hombres por cada mujer) tiende a incrementarse desde 0.79, en 1985, a 0.83, en 1990. La búsqueda de un trabajo asalariado como modalidad más usual entre los migrantes varones, como veremos después, determina que ésta sea una diferencia importante en cuanto al comportamiento de la oferta laboral y las tasas de desempleo observados entre esta subpoblación.

En cuanto a la estructura de edades, se advierte cambios que también tienen relevancia para la evolución de la oferta laboral. Hasta 1985, hombres y mujeres se encontraban concentrados en las edades comprendidas entre los 15 y 29 años. En 1990, los hombres se encontraban sobrerrepresentados en el tramo de 20 a 39 años y las mujeres mantenían su peso relativo en los grupos de 15 a 29 años (ver Cuadro II.5).

Estas tendencias sugieren dos conclusiones básicas. Por una parte, que la migración reciente involucra cada vez más a jefes de hogar, quienes no pueden darse el lujo de transitar por períodos largos de inactividad y, por lo tanto, ejercitan una presión inmediata al mercado laboral elevando la magnitud de la oferta laboral disponible.

Por otra, la creación de condiciones para el aumento acelerado de la oferta laboral potencial para los próximos años; ésta se podrá convertir rápidamente en efectiva a partir de la migración de núcleos familiares completos, las tendencias a la inserción ocupacional precaria de los jefes de hogar, y la necesidad de cubrir los costos que demanda el consumo familiar con una mayor movilización de sus miembros hacia la actividad económica.

En términos globales, en 1985 se estimaba la población potencialmente activa en las ciudades del eje en 1.240.000 personas, de las cuales 43% estaba conformado por migrantes..

Una proporción cercana al 6% correspondía a migrantes que arribaron desde 1980. En cifras absolutas, en el período previo de aplicación del PAE, las ciudades del eje se nutrieron, en promedio, de 15.000 nuevos posibles trabajadores cada año sólo por efecto de los desplazamientos poblacionales.

Entre 1985 y 1990, la oferta laboral potencial se incrementó hasta 1.582.000 personas, es decir, aumentó en 85.500 nuevos trabajadores potenciales por año. La participación de los migrantes recientes se incrementó a un 10%; de este modo, su contribución al aumento de la población en edad de trabajar es de aproximadamente 30.000 personas por año. A partir de 1990, la importancia relativa de los migrantes (recientes y antiguos) en la PET es muy significativa puesto que prácticamente una de cada dos personas en edad de trabajar era migrante (49%)¹⁰.

La composición de la oferta potencial por condición migratoria cobra mayor importancia si se considera que los migrantes, por las mismas razones que los impulsan a trasladarse presentan tasas de participación más altas que los nativos en la actividad económica. Así, siendo la mitad de la población potencialmente activa en 1985, representa el 56% de la fuerza laboral; una proporción que tiende a elevarse progresivamente hasta el 58%, en 1990.

Esta tendencia observada entre los migrantes llama a la reflexión sobre las posibilidades reales de la economía urbana para absorber de manera creciente a nuevos contingentes de trabajadores que arriban a las ciudades para presionar al mercado laboral y evitar que su inserción laboral transcurra solamente en las actividades más precarias de la estructura ocupacional o que se expongan a largos períodos de desempleo abierto.

ii) Determinantes económicos

Los determinantes en el campo económico tienen estrecha relación con las necesidades de generación de ingresos de la población en un contexto de escasas oportunidades de empleo adecuado. En este ámbito, el nivel y la composición de los ingresos familiares se constituyen en los factores que explican el crecimiento de la oferta laboral disponible o efectiva (PEA).

A menor ingreso familiar, o a un proceso de deterioro del mismo, generalmente corresponde una movilización amplia de los miembros potencialmente activos de las familias en función de recuperar, al menos, los niveles de ingreso preexistentes; a su vez, el nivel de los ingresos familiares depende básicamente

de la contribución que efectúan los jefes de hogar, puesto que el aporte de los miembros secundarios llega como máximo a un 30% en promedio.

Lo anterior significa que las modalidades de inserción laboral del jefe y los ingresos que a éstas se asocian determinan, en última instancia, las decisiones sobre la participación del resto de la familia en la actividad económica. En general, es posible observar que cuanto mayor es la distancia entre el costo de la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE) y el ingreso de los jefes de hogar, mayor es la “urgencia” por ampliar el número de activos por hogar (ver Cuadro II.6).

Entre 1987 y 1991, los ingresos reales promedio de los jefes de hogar se mantienen en niveles bajos y presentan una tendencia progresivamente descendente hasta ubicarse, en 1991, en el equivalente al 83% respecto a 1987. Esta situación es todavía laboral y evitar que su inserción laboral transcurra solamente en las actividades más precarias de la estructura ocupacional o que se expongan a largos períodos de desempleo abierto.

ii) Determinantes económicos

Los determinantes en el campo económico tienen estrecha relación con las necesidades de generación de ingresos de la población en un contexto de escasas oportunidades de empleo adecuado. En este ámbito, el nivel y la composición de los ingresos familiares se constituyen en los factores que explican el crecimiento de la oferta laboral disponible o efectiva (PEA).

A menor ingreso familiar, o a un proceso de deterioro del mismo, generalmente corresponde una movilización amplia de los miembros potencialmente activos de las familias en función de recuperar, al menos, los niveles de ingreso preexistentes; a su vez, el nivel de los ingresos familiares depende básicamente de la contribución que efectúan los jefes de hogar, puesto que el aporte de los miembros secundarios llega como máximo a un 30% en promedio.

Lo anterior significa que las modalidades de inserción laboral del jefe y los ingresos que a éstas se asocian determinan, en última instancia, las decisiones sobre la participación del resto de la familia en la actividad económica. En general, es posible observar que cuanto mayor es la distancia entre el costo de la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE) y el ingreso de los jefes de hogar, mayor es la “urgencia” por ampliar el número de activos por hogar (ver Cuadro II.6).

Entre 1987 y 1991, los ingresos reales promedio de los jefes de hogar se mantienen en niveles bajos y presentan una tendencia progresivamente descendente hasta ubicarse, en 1991, en el equivalente al 83% respecto a 1987. Esta situación es todavía más crítica si se considera que entre el 70% y 80% de los jefes de hogar obtienen ingresos inferiores al promedio observado.

Como se puede observar en el mismo Cuadro, la tasa media de participación de los hogares evoluciona en el mismo sentido en que lo hace el ingreso medio real del hogar (51.9 y 57.4, en 1987 y 1991, respectivamente). Si esto se vincula con la alta contribución de los jefes de hogar en la constitución del ingreso familiar, es posible concluir que la situación de ingresos de los mismos determina, en último término, el nivel en que se sitúan las tasas de participación familiar.

Esta relación causal, sin embargo, se encuentra mediatizada por el tamaño del hogar, ya que en presencia de un menor número de miembros en edad activa las tasas de participación son obviamente más bajas. En estos casos, una reducida contribución del jefe se traduce más bien en situación de pobreza e indigencia.

En efecto, los hogares expuestos a situaciones de pobreza e indigencia son aquellos donde existe una menor tasa de participación de sus miembros, tanto por razones constitutivas como por dificultades de obtención de un empleo. El Cuadro II.7 muestra de manera muy aguda las fuertes disparidades en los ingresos medios de la población, las potencialidades distintas de los hogares indigentes versus los pobres y no pobres para una movilización mayor de sus activos, y, sobre todo, la extrema precariedad ocupacional de las familias indigentes cuyos ingresos son entre 7 y 8 veces menores que los observados entre los no pobres.

En consecuencia, la contención salarial impuesta en la fase inicial del PAE y la reducción posterior de la capacidad adquisitiva de los salarios (con su efecto "arrastre" sobre los ingresos de la población no asalariada), se presenta como el factor que, en el corto plazo, refuerza la situación de pobreza en los centros urbanos e incide en un aumento sostenido -y por momentos explosivo- de la oferta laboral.

La paradoja en este proceso es que la mayor movilización de la PET hacia la actividad económica no se hubiera traducido en una mejora de los ingresos familiares capaz de revertir las tendencias al aumento de la pobreza. En efecto, en presencia de altas tasas de participación y con niveles decrecientes de desempleo abierto, los niveles de pobreza se agudizan, afectando, en 1992, al 80% de los hogares, de los cuales el 50% subsiste en condiciones de indigencia.

iii) Determinantes sociales

En el país existe una alta valoración de la educación como vehículo de movilización social y de logro de las expectativas laborales. Esto es cierto independientemente del sector social de pertenencia.

Además, el propio sistema educativo, en sus áreas formal y no formal (ampliación de la oferta educativa), ha generado, desde mediados de los años 70, condiciones para favorecer un mayor nivel educativo medio de la población. Al margen de consideraciones sobre las características de la oferta educacional en relación con la demanda efectiva de fuerza de trabajo, lo cierto es que en los últimos años se

han ampliado las oportunidades y las aspiraciones para alcanzar mayores logros educativos -particularmente entre la población joven-, aspecto que incide en un aumento en el número de personas que se incorporan o buscan hacerlo a la fuerza laboral.

Es decir, que más allá del deseo subjetivo de obtener una ocupación, cada vez más personas pueden y quieren trabajar gracias a sus logros educativos. En este sentido, junto a los determinantes de tipo económico, los logros educativos explican el comportamiento de la población frente a la actividad económica. Si bien este último factor tiene un carácter exógeno respecto a la relación entre el PAE y sus resultados en términos de las tasas de participación, su consideración responde a la necesidad de incorporar otros aspectos explicativos de los comportamientos observados.

Un indicador que sintetiza la influencia de la educación en el aumento de la oferta laboral es la evolución de los años de estudio promedio que presenta la PEA entre 1976 y 1992. Tanto hombres como mujeres han logrado avances significativos que los habilitan no solamente para obtener una ocupación sino para aspirar a empleos de mayor jerarquía dentro de la estructura ocupacional, y por lo tanto para ejercitar una presión constante al mercado de trabajo. En 1976, el promedio de años de estudio de la PEA era de 6.3, 7.1 entre los hombres y 5.7 entre las mujeres. Hacia 1991, estos promedios aumentaron a 8.5, 9.2 y 7.5, respectivamente (ver Cuadro II.8).

En lo que sigue, nos detendremos en el período 1985-1991, para analizar el comportamiento de las tasas de participación y su relación con las políticas de ajuste, incidiendo en aquellas medidas que tienen mayor influencia en las variables que las determinan.

2.2. Evolución de la oferta laboral (1985-1991)

La intensidad con que la población en edad de trabajar concurre a la actividad económica, sea para trabajar o para buscar un trabajo activamente, determina la magnitud de la oferta laboral efectiva¹¹.

Una primera medida de esta magnitud se encuentra en la evolución de la tasa de participación global (TGP), cuyas tendencias asociadas con escenarios de crecimiento y recesión de la economía expresan no solamente el comportamiento de la oferta laboral sino también su relación con la demanda de trabajo y la demanda de bienes y servicios. La segunda, está referida a las tasas de crecimiento de la fuerza laboral (PEA) y su composición (ocupados y desocupados), que revela de manera más nítida la capacidad de la economía para absorber la oferta laboral movilizada tanto en el mercado laboral como fuera de éste.

A partir de una visión general se constata que el período 1985-1991 marca el escenario de mayor movilización de la población de las ciudades del eje hacia la actividad económica. Así, en menos de siete años, la TPG aumenta del 44% al 53% . En otros términos, hacia 1991 una de cada dos personas mayores de 10 años formaba parte de la fuerza laboral. Esta evolución ha significado que la fuerza laboral aumente de 547.000 a 840.000 personas, a un ritmo del 7% anual, superando ampliamente el crecimiento de la población total y de la PET (ver Cuadro II.9).

Esta importante progresión responde en gran medida a las variaciones de la tasa de participación de las mujeres. En efecto, mientras la TPM aumenta del 58.7% al 64%, la TPF se incrementa del 30.9% al 42.2%. Que una proporción tan alta de mujeres se encuentre trabajando o buscando activamente una ocupación significa claramente que ni la fecundidad, los menores niveles educativos que ostentan, o la mayor discriminación laboral a la que están expuestas son obstáculos cuando la subsistencia familiar o el logro de mejores niveles de vida está en juego.

La evolución reciente de las tasas de participación no tiene precedente ya que su magnitud y composición es radicalmente distinta respecto a los 9 años anteriores a la aplicación del PAE. Tanto en 1976 como en 1985, el nivel que presentan la TPG y las tasas específicas por sexo muestran una menor presión relativa de la población frente al mercado de trabajo en relación con el período del ajuste.

Un intento por explicar estos comportamientos requiere necesariamente esbozar los escenarios económicos y sociales en los que transcurren. Así, entre 1976 y 1985 se puede identificar distintos escenarios de crecimiento de la economía y de comportamiento del mercado de trabajo.

Un primer escenario, que llamaremos de **expansión relativa (1976-1979)**, se caracteriza por un crecimiento moderado del PIB (2.4% anual) y del PIB per cápita (0.5%) anual, una inflación también moderada (10%), el crecimiento de los salarios reales medios y su fuerte dispersión, el crecimiento del empleo asalariado (5% anual), y un aumento significativo del empleo no asalariado¹².

En este escenario, los determinantes de la demanda de trabajo son dinámicos, y en interacción con otros de tipo demográfico dan lugar a que aproximadamente 46 de cada 100 personas se incorporen a la fuerza laboral. Se trata de una fase en que la demanda agregada se amplía favoreciendo un crecimiento sostenido de las principales actividades urbanas, puesto que es la dinámica de la manufactura, la construcción y los servicios personales la que determina el funcionamiento del mercado de trabajo.

En consecuencia, los niveles de asalariamiento son todavía altos y el nivel de los salarios reales, en un marco de relativa estabilidad de precios, hace que la necesidad de movilizar a laLa evolución reciente de las tasas de participación no tiene precedente ya que su magnitud y composición es radicalmente distinta

respecto a los 9 años anteriores a la aplicación del PAE. Tanto en 1976 como en 1985, el nivel que presentan la TPG y las tasas específicas por sexo muestran una menor presión relativa de la población frente al mercado de trabajo en relación con el período del ajuste.

Un intento por explicar estos comportamientos requiere necesariamente esbozar los escenarios económicos y sociales en los que transcurren. Así, entre 1976 y 1985 se puede identificar distintos escenarios de crecimiento de la economía y de comportamiento del mercado de trabajo.

Un primer escenario, que llamaremos de **expansión relativa (1976-1979)**, se caracteriza por un crecimiento moderado del PIB (2.4% anual) y del PIB per cápita (0.5%) anual, una inflación también moderada (10%), el crecimiento de los salarios reales medios y su fuerte dispersión, el crecimiento del empleo asalariado (5% anual), y un aumento significativo del empleo no asalariado¹².

En este escenario, los determinantes de la demanda de trabajo son dinámicos, y en interacción con otros de tipo demográfico dan lugar a que aproximadamente 46 de cada 100 personas se incorporen a la fuerza laboral. Se trata de una fase en que la demanda agregada se amplía favoreciendo un crecimiento sostenido de las principales actividades urbanas, puesto que es la dinámica de la manufactura, la construcción y los servicios personales la que determina el funcionamiento del mercado de trabajo.

En consecuencia, los niveles de asalariamiento son todavía altos y el nivel de los salarios reales, en un marco de relativa estabilidad de precios, hace que la necesidad de movilizar a la población secundaria de los hogares para contribuir al ingreso familiar sea relativamente menor¹³.

Un segundo escenario, que corresponde al período de **crisis (1980-1985)**, tiene como rasgos centrales el crecimiento negativo del PIB (-1.8% anual) y, más fuertemente, del PIB per cápita (-4.5%), una inflación promedio de más del 2.000%, la caída de los salarios reales y su mayor homogeneización hacia la baja, además de fuertes diferenciales en la demanda de mano de obra. El sector público en este período juega un rol anticíclico inverso al comportamiento del sector empresarial, particularmente en su estrato productivo que presenta una fuerte disminución en la demanda de empleo asalariado; es una etapa de continuo y fuerte aumento del empleo no asalariado aunque cada vez más concentrado en los estratos de subsistencia del sector familiar (actividades marginales del comercio minorista y en los servicios personales vinculados con los hogares).

El nivel que alcanza la tasa de participación hacia 1985 (44%) es, por tanto, básicamente el resultado de la imposibilidad de lograr una reinserción laboral por parte de la población desplazada de un empleo en el sector empresarial, o de obtener un empleo asalariado entre quienes pugnan por ingresar al mercado

laboral. Esta situación afecta sobre todo a hombres y mujeres jóvenes (10-24 años) y a los hombres mayores de 50 años, quienes en altas proporciones se ven obligados a retirarse a la inactividad.

Esta menor presión al mercado laboral por parte de estos grupos poblacionales puede explicarse básicamente por el rol importante que juegan las mujeres mayores de 25 años en la contribución al ingreso familiar. De hecho, su mayor tasa de participación en actividades no asalariadas de menor productividad será el inicio de una presencia más definida y permanente en la actividad económica.

Entre 1976 y 1985, la fuerza laboral creció a un ritmo muy cercano al de la población total (4.3%), una tasa comparativamente moderada respecto a períodos posteriores debido a que la “urgencia” por concurrir a la actividad económica se amplía con mayor lentitud hacia los miembros llamados “secundarios” de las familias. La incidencia de los factores económicos es más perceptible a partir de los primeros años de la década de los 80, cuando se comienzan a sentir con fuerza los efectos negativos de la crisis internacional sobre la marcha de la actividad económica nacional y el comportamiento del mercado de trabajo.

Con la aplicación del PAE, en agosto de 1985, se gestan dos escenarios que siguen de cerca las fases de **estabilización y de transición al crecimiento**, esta última definida así por el comportamiento del producto antes que por la remoción de las medidas de carácter recesivo en relación al empleo y los ingresos.

El primero (1985-1989), caracterizado por un fuerte decrecimiento inicial del PIB (hasta -2.49%, en 1986), con una recuperación hacia 1989 (2.83%), que arroja un crecimiento promedio anual de 1.42%, una mejora en el PIB per cápita, una inflación moderada situada en torno al 15%, la caída leve de los salarios reales acompañada de una fuerte dispersión, la disminución del empleo asalariado en los sectores público y empresarial y un crecimiento explosivo del empleo no asalariado en las actividades más precarias del sector familiar.

Los objetivos centrales del PAE durante los primeros años de su aplicación (1985-1986) estuvieron dirigidos a estabilizar la economía y a generar las condiciones para avanzar en un proceso de reestructuración productiva liderizado por el sector privado siguiendo la lógica de un modelo de libre mercado. En los hechos, la acción gubernamental se orientó, por una parte, al logro de la estabilización y a su mantenimiento, utilizando para este propósito un conjunto de medidas orientadas a contraer la demanda agregada en la economía; la incidencia inmediata de tales disposiciones se tradujo en una fuerte contracción en el nivel de la actividad económica, la caída de los ingresos salariales y no salariales y, por lo tanto, en la contracción de los ingresos familiares y en un aumento de las tasas de participación en la actividad económica.

Hacia 1987, en una progresión aparentemente moderada, la TGP se sitúa en 47.6%, 3 puntos porcentuales por encima de la que se observa en 1985. Tanto los hombres (60.3%) como las mujeres (36.2%) aumentan su presencia en la fuerza

laboral, aunque estas últimas en una proporción mucho mayor que la de los hombres (ver Cuadro II.9)¹⁴.

El efecto de la evolución de las tasas de participación entre agosto de 1985 y febrero de 1987, que comprende la fase del shock estabilizador, se advierte con mayor nitidez al constatar que la PEA de las principales ciudades crece a un ritmo del 8% anual, una proporción que prácticamente dobla al que experimentan la población total y la PET.

En la fase posterior, que comprende el período 1987-1989, la estabilidad no deja de ser el aspecto prioritario en la política gubernamental, y, en consecuencia, al prolongarse la vigencia de los instrumentos de política de carácter recesivo, no logra crearse un clima favorable para un crecimiento con efectos mínimamente distributivos, expresado principalmente en un aumento de los salarios e ingresos reales y del empleo productivo.

Esta situación provoca un aumento explosivo en las tasas de participación, que hacia 1989 llegan a 54.5%, 63% entre los hombres y casi 50% entre las mujeres. A pesar de que en este período el desaliento producido entre los migrantes al no encontrar una ocupación (particularmente entre los que provenían de los centros mineros) parece haber ocasionado flujos de salida de la PET desde las ciudades del eje a otros contextos urbanos y rurales, la tasa de crecimiento de la PEA alcanza a 11.34%, casi tres veces por encima del aumento poblacional total.

A diferencia de la fase anterior, en este lapso la tasa de desempleo se incrementa de manera significativa hasta duplicar la observada en 1987. Esto significa que el tránsito hacia un crecimiento de signo positivo en el producto, no estuvo acompañado de la creación de mayores oportunidades de empleo asalariado como tampoco de un aumento en los salarios reales que hubieran favorecido a que el crecimiento de la PEA fuera relativamente más moderado.

Es decir que, hasta 1989, el ajuste en el mercado de trabajo opera por el lado de los salarios y el empleo, afectando a todos los sectores sociales e incidiendo en un aumento de las tasas de participación. Ello fue posible debido a la existencia de formas de organización productiva cuya capacidad para absorber a nuevos ocupados permitió solucionar coyunturalmente los déficits en la absorción de empleo en los sectores público y privado. En este proceso primaron, sin embargo, criterios de sobrevivencia que marcan un aumento de la fuerza laboral paralelo a un aumento substancial del subempleo, es decir, de la inserción laboral precaria.

Finalmente, el segundo escenario gestado por el PAE puede denominarse de **recuperación del crecimiento (1990-1991)**, puesto que el PIB crece a un ritmo mayor que el de la población (3.4%), incidiendo en un mejoramiento del PIB per cápita. La inflación, en este período, presenta variaciones desde el 17% al 10.6%; los salarios reales mantienen su propensión a la baja, y la demanda de fuerza de trabajo asalariada se dinamiza en todos los sectores de la economía a la par que

se observa un menor ritmo de crecimiento de la ocupación en actividades no asalariadas.

En este escenario, el mantenimiento de salarios bajos hace ventajoso el uso de la mano de obra como factor barato y abundante, y por lo tanto el empleo deja de ser un factor relevante en el ajuste del mercado de trabajo¹⁵.

Entre 1990 y 1991, las tasas de participación se reducen levemente hasta situarse en 53% en este último año. Nuevamente es el comportamiento de las mujeres el que define este nivel, al disminuir su presencia hasta el 42%, en tanto que los hombres siguen presentando tendencias crecientes hasta un nivel del 64.5%.

Esta evolución respecto a la observada hasta 1989 podría obedecer a la combinación de varios factores, entre los cuales se pueden señalar los siguientes:

i) la mayor parte de la fuerza laboral potencial femenina de los hogares ya habría sido movilizada en los años precedentes, es decir, que la capacidad estructural de presión de las mujeres en la mayor parte de los hogares ya habría llegado a un umbral casi máximo;

ii) la oferta laboral disponible compuesta por la población secundaria de los hogares que no logró una inserción laboral, o si la tuvo no fue satisfactoria, salió de la actividad económica para retornar a la inactividad; una vez comprobada la poca incidencia de su aporte monetario al ingreso familiar posiblemente volvió a optar por el retorno al sistema educativo o a la atención de las tareas del hogar;

iii) una recuperación en el nivel del producto después de un largo período de declinación y en un contexto de alta movilización de la oferta laboral tendría una mayor incidencia en la movilidad laboral de los trabajadores entre sectores del mercado laboral y ramas de actividad antes que provocar, "por las señales del mercado", movilizaciones derivadas de la expectativa de obtener un empleo entre la población inactiva o los desempleados ocultos.

Estos supuestos se verifican al observar que, entre 1990 y 1991, la PET crece aceleradamente y sin embargo no presiona tan fuertemente al mercado laboral como lo hizo en los años previos. Tanto el desaliento en la búsqueda activa de una ocupación, expresado en la disminución del desempleo abierto, como la saturación de las actividades más abiertas al ingreso de nuevos trabajadores son factores que explican la tendencia a un crecimiento mucho más moderado de la fuerza laboral. En este escenario, la PEA crece a un ritmo del 6% anual, el más bajo desde 1985, pero todavía muy por encima del producto y de la población total.

ii) la oferta laboral disponible compuesta por la población secundaria de los hogares que no logró una inserción laboral, o si la tuvo no fue satisfactoria, salió de la actividad económica para retornar a la inactividad; una vez comprobada la

poca incidencia de su aporte monetario al ingreso familiar posiblemente volvió a optar por el retorno al sistema educativo o a la atención de las tareas del hogar;

iii) una recuperación en el nivel del producto después de un largo período de declinación y en un contexto de alta movilización de la oferta laboral tendría una mayor incidencia en la movilidad laboral de los trabajadores entre sectores del mercado laboral y ramas de actividad antes que provocar, “por las señales del mercado”, movilizaciones derivadas de la expectativa de obtener un empleo entre la población inactiva o los desempleados ocultos.

Estos supuestos se verifican al observar que, entre 1990 y 1991, la PET crece aceleradamente y sin embargo no presiona tan fuertemente al mercado laboral como lo hizo en los años previos. Tanto el desaliento en la búsqueda activa de una ocupación, expresado en la disminución del desempleo abierto, como la saturación de las actividades más abiertas al ingreso de nuevos trabajadores son factores que explican la tendencia a un crecimiento mucho más moderado de la fuerza laboral. En este escenario, la PEA crece a un ritmo del 6% anual, el más bajo desde 1985, pero todavía muy por encima del producto y de la población total.

En síntesis, mientras que los determinantes del crecimiento de la oferta laboral (migraciones, deterioro de los ingresos familiares, aumento en los logros educativos) siguen siendo altamente dinámicos, se evidencia una lenta evolución de los determinantes de la demanda, en particular de aquellos vinculados con las inversiones y el crecimiento del producto. Al parecer, la tasa de crecimiento observada se estaría logrando a partir de procesos de concentración de las inversiones y el progreso técnico en pocos sectores a expensas del empleo y fundamentalmente de la distribución del ingreso.

En los distintos escenarios gestados por el PAE, el estímulo para la reestructuración de las actividades del sector privado empresarial consistió básicamente en la flexibilización del mercado de trabajo (libre contratación y fijación de salarios), medida ampliamente adoptada incluso contraviniendo la legislación laboral vigente y que favoreció a la restauración de los beneficios del capital en desmedro de las condiciones laborales de los trabajadores.

Hacia 1991, estas medidas siguen en vigencia efectiva, aunque la flexibilización opera esta vez, fundamentalmente, por la vía de los salarios, hecho que ha impedido revertir la persistencia de altas tasas de participación y frenar las tendencias nocivas de un crecimiento de la fuerza laboral con base en el subempleo agudo y el desempleo abierto.

2.3. Cambios en la composición de la oferta laboral

La rápida progresión de la oferta laboral estuvo acompañada de cambios en su composición, con importantes diferencias dependiendo de los escenarios que crea

el ciclo económico en el transcurso de la implementación del PAE¹⁶. El análisis de estos cambios puede hacerse desde una perspectiva sociodemográfica, así como a partir de las variaciones en las tasas de ocupación y de desempleo.

i) Cambios en la composición sociodemográfica

El período 1987-1989, en el que se produce la mayor movilización de la oferta laboral potencial, acentúa los rasgos de una composición iniciada con la crisis, considerando atributos tales como el sexo, la educación, la condición migratoria y la posición en el hogar (ver Cuadro II.11).

Los cambios observados, antes que por efectos de variaciones en el tipo de mano de obra que demanda el mercado laboral son el resultado de las estrategias desplegadas por los hogares para aumentar sus ingresos, que han consistido en una amplia salida de miembros secundarios a la actividad económica, primero de las esposas y, gradualmente, de los hijos.

Es así que desde la implementación del PAE, la oferta laboral se nutre de una mayor proporción de mujeres, de menores comprendidos en las edades de 10 a 19 años, de una mayor proporción de población sin instrucción, y con niveles de educación media (completa e incompleta). Asimismo, y vinculado con la intensidad que cobran los movimientos migratorios en los últimos años, se encuentra una proporción más alta de migrantes, en particular, de migrantes recientes.

Las implicaciones de estos cambios son de diversa índole, sin embargo, haremos referencia a las más relevantes. En primer lugar, una mayor presencia de mujeres desvinculada de la demanda por mano de obra femenina en actividades de mayor productividad agudiza el deterioro de las condiciones en que se produce su inserción laboral, y, en el caso de aquellas que cuentan con mayores perfiles educativos, el aumento de los niveles de desempleo abierto al que están expuestas.

En segundo lugar, la creciente participación de los menores en la PEA es altamente significativa, sobre todo si se considera que las proporciones observadas no reflejan la verdadera magnitud en la que conforman la PEA por la subdeclaración obvia de menores trabajadores en las encuestas de hogares. Este hecho plantea la profundización de un fenómeno de consecuencias sociales inmediatas y futuras debido, por una parte, a las modalidades más habituales de ocupación de este grupo poblacional que, en general, se desarrollan en las calles y mercados de las ciudades con los riesgos que esto apareja, y, por otra, por la ruptura en la continuidad de la asistencia escolar que en el futuro dificultará su tránsito hacia ocupaciones de mayor productividad e ingresos. Sin duda, se trata de población que con escasas excepciones difícilmente podrá salir del círculo de pobreza en el que actualmente se encuentra inmersa.

Por último, considerando a los jóvenes con educación media entre la población activa de 10 a 19 años, se advierte que su mayor participación tiende a traducirse más fácilmente que en otros grupos de edades en desempleo abierto, antes que en ocupación efectiva, tanto entre los hombres como entre las mujeres. En otros términos, en un contexto de escasas oportunidades ocupacionales la salida prematura de los jóvenes al mercado laboral va perfilando perspectivas muy críticas en cuanto a su aprovechamiento productivo en la sociedad, ya que la primera inserción laboral define en alto grado la trayectoria laboral de las personas.

En tercer lugar, pese a que más del 50% de la PEA cuenta con niveles de educación formal expectables (medio y superior), se advierte una disminución en la proporción de aquellos que han alcanzado los más altos niveles educativos. Por el lado de la oferta, esta característica podría explicarse por la importancia creciente que se asigna, en un marco de elevada competitividad, al logro de la graduación universitaria; esto no descarta, sin embargo, la existencia de restricciones por el lado de la demanda para el empleo de mano de obra calificada (superior completo), sobre todo entre las mujeres, que en este período posiblemente se ven más afectadas por el desempleo oculto y no presionan como antes en el mercado laboral. En todo caso, esta situación plantea una posible situación coyuntural, puesto que es posible esperar una mayor capacidad futura de absorción de la oferta laboral con mayores niveles de calificación formal acorde con las necesidades de los procesos de reconversión productiva y de reforma del Estado.

Finalmente, la mayor presión que ejercitan los migrantes al mercado laboral tiene repercusiones en las tendencias a la baja de los salarios e ingresos en los segmentos del mercado laboral y del mercado de bienes y servicios donde concurren, contribuyendo así al fortalecimiento de los procesos de precarización general de las condiciones laborales de la fuerza de trabajo.

Después de 7 años de aplicación del PAE se evidencia con nitidez que, a pesar de haber transitado hacia tasas positivas y significativas de crecimiento, no ha sido posible lograr un efecto empleo capaz de absorber la fuerza laboral de manera creciente y productiva. Esto es así debido a las propias orientaciones del PAE, cuya preocupación central radica en el aumento de la productividad y la competitividad como base para mejorar la calidad del empleo pero no necesariamente para aumentar su volumen.

Asimismo, porque en una economía liberalizada, en un marco de alta heterogeneidad estructural y de fuerte oligopolización, el mercado no es el mejor mecanismo de asignación de recursos y menos aún de estímulo para la generación de empleo.

Urge, por lo tanto, plantearse la necesidad de formular políticas específicas de empleo que actúen por el lado de la demanda, principalmente para atenuar el aumento en las tasas de participación. En este campo, el Estado tiene claramente un rol que difiere radicalmente del papel pasivo que hasta el momento ha tenido,

puesto que está llamado a velar por la reproducción del conjunto de la sociedad y no solamente por la de los grupos sociales cuyos intereses vela privilegiadamente.

ii) Cambios en la composición de las tasas de participación

Posiblemente uno de los aspectos peculiares del país sea que a un aumento en las tasas de participación corresponda, en general, un incremento en la ocupación efectiva antes que un mayor desempleo abierto. Siguiendo la trayectoria de las tasas de participación entre 1985 y 1991 y su composición interna, también se observa esta tendencia, a excepción de 1989, cuando el aumento explosivo de la oferta laboral marca un quiebre en este tipo de comportamiento (ver Cuadro II.10).

La paradoja entre la evolución escasamente dinámica de la demanda de fuerza de trabajo en el mercado laboral y el mantenimiento de elevadas tasas de ocupación se explica por el rol central que juegan las formas familiares de organización en la absorción de mano de obra a lo largo de este período, aunque con una tendencia cada vez más decreciente debido a la presencia de un excesivo número de personas que compite en los mismos espacios del mercado.

La tasa de ocupación se aproxima al 95% en el período recesivo, disminuye hasta el 90% en la fase de transición, y retorna nuevamente hasta ubicarse en un nivel cercano al 94% en el período de recuperación. En esta última fase, sin embargo, la variación se explica fuertemente por un retorno de las mujeres a la inactividad más que por variaciones positivas en la ocupación efectiva. En efecto, entre 1990 y 1991, la TPF cae desde el 42.5% al 40.7%, en estrecha relación con los escasos beneficios adicionales que, en muchos casos, reporta su participación en la actividad económica.

En consecuencia, el bajo desempleo abierto, que parece ser una “cualidad”, se basa en el aumento de las modalidades de inserción laboral precaria, puesto que la mayor parte de las ocupaciones generadas se inscriben en actividades de muy baja productividad y de elevada subutilización de la fuerza de trabajo.

Sobre estos aspectos se tratará ampliamente en el siguiente apartado.

3. Impactos del PAE sobre la demanda de fuerza de trabajo y la estructura del empleo

3.1. Determinantes estructurales: heterogeneidad productiva y segmentación del mercado de trabajo

El escaso desarrollo y la forma de configuración del aparato productivo urbano en el país plantean serios retos en la perspectiva de la transformación productiva con orientación externa en el marco de un modelo de libre mercado, cuestionando, al mismo tiempo, la viabilidad de este tipo de orientación de la política económica para crear nuevos empleos y mejorar los existentes en el corto y mediano plazos.

En otros términos, las características de la estructura productiva y del funcionamiento del mercado laboral al momento de la implementación del nuevo modelo de desarrollo impulsado por el PAE crean condiciones iniciales que limitan transformaciones con impacto positivo en la situación del empleo. Esto se pone aún más de manifiesto cuando las medidas de política orientadas a las reformas estructurales no se aplican desde un inicio y/o no conciben con la realidad del aparato productivo nacional y con la racionalidad de los agentes económicos, particularmente, en el caso del sector empresarial.

En este orden, como se discutiera anteriormente, la característica central de la estructura productiva urbana en Bolivia es su creciente heterogeneidad. Esta puede ser entendida en un sentido amplio como la coexistencia de formas distintas de organización productiva y de relaciones sociales, articuladas entre sí y, por lo tanto, interdependientes en su dinámica. Su manifestación más clara es la participación, en los mismos espacios del mercado, de unidades económicas intensivas en capital y de alta productividad -cuya tecnología relativamente moderna permite el ahorro de todos los factores por unidad de producción-, junto a unidades de menor dotación de capital por hombre ocupado y de mediana o baja productividad a partir de su acceso más restringido a factores de producción complementarios al trabajo.

En el ámbito urbano nacional, se han identificado al menos cuatro formas organizativas en el aparato productivo urbano: estatal, empresarial, semiempresarial y familiar. Las formas estatal y empresarial por sus características técnicas y de organización del trabajo pueden asimilarse a la noción de “modernidad”, en tanto que, por los mismos criterios, las formas semiempresarial y familiar formarían parte de los segmentos tecnológicamente más atrasados del aparato productivo. En estos segmentos, las unidades económicas se desarrollan con base en bajas dotaciones de capital por hombre ocupado, menores niveles de productividad del trabajo y, en general, sin haber alcanzado una disociación entre propietarios del capital y del trabajo.

En este marco de heterogeneidad destaca el predominio cuantitativo de aquellas unidades económicas organizadas de la manera semiempresarial y familiar en todas las ramas de la actividad. Esto tiene relación con la insuficiencia del sector empresarial capitalista que no ha logrado estructurar a su imagen y semejanza al conjunto de la economía y la sociedad boliviana. Tal insuficiencia se vincula, a su vez, con lo que se ha denominado la “pequeñez relativa del sector moderno de la economía en su origen”, como resultado de la estrechez del mercado interno y la falta de competitividad externa. Por esta razón, a pesar de haber logrado ritmos importantes de crecimiento del producto en las décadas pasadas, incluso a tasas registradas por países desarrollados, su impacto en la absorción de empleo no ha sido tradicionalmente significativo (Mezger, 1985; Kritiz, 1986; Larrazábal, 1989).

Su concentración en pocos rubros de actividad y al interior de éstos en un número reducido de establecimientos económicos se evidencia a partir de datos recientes,

referidos a las ciudades con 10.000 y más habitantes (INE, 1993). Considerando el número de personas ocupadas como variable de aproximación, aquellos que ocupan a un número igual o mayor a 50 personas representan solamente el 0.4% del total. En el otro extremo, las unidades económicas que tienen entre 1 y 4 personas constituyen un amplio porcentaje de 93.5% (ver Cuadro II.12).

Esta estructura se reproduce en todas las ramas de actividad y se deriva, en gran medida, del escaso grado de industrialización que ha caracterizado al proceso de urbanización en el país. En efecto, una de las particularidades en el caso boliviano es la intensidad con que la heterogeneidad productiva se presenta en el sector industrial manufacturero al que el modelo intervencionista había asignado un rol dinamizador del producto y del empleo en los centros urbanos.

La información del II Censo Nacional de Establecimientos Económicos realizado por el INE en 1992 da cuenta de que el 80% de los establecimientos industriales en los centros urbanos se ubica en los tramos de entre 1 y 4 trabajadores; el 12% en los tramos de 5 a 9 ocupados, en tanto que aquellos que tienen más de 10 trabajadores apenas representan el 8% restante. De estos últimos solamente el 1.4% corresponde al estrato de 50 y más trabajadores¹⁷.

Por otra parte, verificando los procesos de concentración del progreso técnico en un número reducido de empresas, se constata que el aporte a la formación del producto por parte del estrato industrial que concentra a las empresas con 30 y más ocupados es del orden del 56%. En los términos de la información del SIIP, ésto significa que solamente 200 empresas industriales de las ciudades del eje entre las 12.000 registradas contribuyen con más del 50% a la generación del PIB sectorial con una composición altamente sesgada hacia los bienes de consumo y con un escaso grado de articulación intra e intersectorial por su alta dependencia de equipos e insumos importados (Montaño et. al, 1993).

Asimismo, con una lenta progresión en las últimas décadas, la participación sectorial en el PIB apenas alcanza al 13%; esta situación no solamente ubica al país como aquel que exhibe el menor grado de industrialización en América Latina, sino, fundamentalmente, explica la insuficiencia en la generación de empleos en relación con el ritmo creciente de urbanización que experimentan las principales ciudades del país.

En este marco, el mercado de trabajo se segmenta como reflejo de las características que presenta la estructura productiva. De modo que no es la oferta, sino la demanda de fuerza de trabajo la que origina esta segmentación¹⁸. La fracción de trabajadores excluidos de la posibilidad de acceso a un empleo en el sector público o privado tiene necesariamente que recurrir a una ocupación en las empresas de menor tamaño organizadas de la manera semiempresarial o en las actividades que ofrecen facilidad de entrada por su menor exigencia en la disponibilidad de factores productivos (capital, conocimientos técnicos, de gestión,

etc.), sujetos a bajos salarios e ingresos por su trabajo, y ampliando las modalidades de ocupación al margen del mercado laboral, es decir, de las relaciones de asalariamiento.

Como subrayan algunos autores, los fenómenos de “exclusión”, derivados de la insuficiencia dinámica del sector empresarial en la generación de empleo, dan lugar a otros de “refuncionalización” en el sistema económico, a través de la realización de actividades que responden a las necesidades de generación de ingresos de una persona o un grupo familiar, en un proceso que tiende a reforzar la heterogeneidad del aparato productivo (Tokman, 1988; Mizrahi, 1988). Dependiendo de la forma organizativa (semientresarial o familiar) que adopten, las unidades económicas creadas integran, además de los titulares, a otros miembros del excedente laboral en calidad de dependientes (asalariados, aprendices y/o familiares no remunerados).

Estas dos formas organizativas mantienen, sin embargo, una relación de dependencia respecto a las típicamente empresariales, puesto que se amplían o se reducen en función a los espacios del mercado no cubiertos o parcialmente cubiertos por aquellas. Desde la perspectiva del mercado de trabajo, el segmento semientresarial y las formas familiares de organización productiva se constituyen en un “mercado laboral subsidiario”¹⁹, puesto que su contribución en la absorción de la oferta laboral favorece a una menor presión de los costos laborales en las empresas capitalistas y, en consecuencia, la subvención del capital por el trabajo.

Considerando las características del aparato productivo urbano, es posible entonces afirmar que el funcionamiento del mercado de trabajo no es sino una expresión de su configuración y su dinámica. Desde una perspectiva estructural, la organización técnico-productiva de las actividades económicas definen, en último término, el nivel y carácter de la absorción y remuneración de la fuerza de trabajo; en el corto y mediano plazos, el empleo y los salarios se encuentran asociados, también, con la orientación de las políticas económicas, en particular en aquellas áreas que tienen mayor incidencia en el comportamiento de la inversión, el producto, los precios y la demanda de bienes y servicios.

En este acápite, se pretende identificar los principales resultados del PAE en cuanto a la dinámica del mercado de trabajo urbano desde la perspectiva del volumen y la estructura de la demanda de fuerza laboral. Al respecto, tiene particular importancia el análisis del sentido que cobran los desplazamientos de la fuerza de trabajo entre: a) los segmentos que lo componen, y b) entre los rubros productivos y las actividades terciarias.

Se hará referencia a un sentido progresivo de los cambios en el mercado laboral a partir de la verificación de procesos de incorporación de nuevos trabajadores y de movilidad laboral que supongan un traslado de fuerza de trabajo desde las franjas más atrasadas de la economía hacia aquellas de mayor productividad o que exhiben un mayor grado de modernidad, así como cuando estos procesos

conlleven un mayor aprovechamiento del potencial productivo de la población ocupada. Cambios en el sentido contrario serán definidos como regresivos.

Esta manera de enfocar el tema presenta ventajas en cuanto al establecimiento de los vínculos entre las transformaciones de la estructura económica y el empleo desde una perspectiva global, pero, al mismo tiempo, permite identificar cuáles son las formas de organización productiva y rubros de actividad claves en el proceso de crecimiento y su papel actual y previsible en la evolución del mercado de trabajo.

Considerando el recorte espacial de este análisis, circunscrito a las ciudades principales del país, se considera relevante avanzar en una evaluación de los resultados de la aplicación del PAE sobre el aumento de los niveles de productividad y competitividad del aparato productivo urbano. El análisis de la demanda de empleo es una manera indirecta de aproximación a este aspecto en ausencia de otros indicadores económicos específicos sobre las ciudades de estudio y los distintos segmentos de su estructura económica²⁰.

3.2. Cambios en el mercado laboral, demanda de fuerza de trabajo y determinantes de corto plazo

En la concepción del PAE, el empleo, los salarios y otros ingresos laborales se encuentran subordinados, en el corto plazo, a la estabilidad de precios y, en el mediano y largo plazos, a la creación de condiciones para la reestructuración productiva y el logro de mayores niveles de competitividad y eficiencia; es decir, se conciben como un instrumento, primero, y como un subproducto pasivo del proceso de crecimiento, después, bajo el supuesto de que este último resolverá automáticamente los problemas distributivos.

Esta concepción global, que traslada al mercado la resolución de los problemas laborales, hace de la liberalización del mercado de trabajo el principal instrumento tanto para contrarrestar los efectos de la contracción de la demanda agregada sobre el ritmo de la actividad económica, como para instaurar un escenario de relaciones contractuales favorable a la reestructuración productiva, mediante el establecimiento de regímenes de libre contratación y negociación de los salarios tanto en el sector público como privado.

Estas orientaciones de la política, cuya esencia no se modifica desde su formulación inicial en agosto de 1985, hacen del empleo y los salarios los instrumentos básicos para a) la reducción del déficit fiscal, en el corto plazo; b) el control de la inflación; y c) el abaratamiento de los costos laborales²¹.

En consecuencia, si se considera a este tipo de normas e instrumentos como parte de un conjunto más amplio de medidas de política orientadas a promover reformas estructurales en la economía, el funcionamiento del mercado laboral en

el contexto del PAE debe ser evaluado a la luz de los resultados alcanzados por la aplicación de las mismas, en la dinámica de la actividad económica y en los procesos de reestructuración productiva.

En este orden, el comportamiento de la actividad económica urbana durante la fase que corresponde al período de análisis(1985-1991) puede ser considerado, en términos globales, como predominantemente recesivo con una tendencia a la recuperación en los años finales(1990-1991). Tanto el ritmo de las inversiones como su volumen y composición dan lugar a un lento crecimiento del producto inicialmente basado en la recuperación de las actividades terciarias y de corte especulativo (comercio, servicios y actividades financieras), fase que se extiende hasta 1989, cuando la economía ingresa a una etapa más dinámica, sustentada, en mayor grado, en el uso relativamente más eficiente de las inversiones y el crecimiento del producto en actividades de transformación.

En ambas fases destaca el énfasis en la aplicación de políticas orientadas a la estabilidad y su mantenimiento, en tanto que los instrumentos de política utilizados para promover el crecimiento no solamente se rezagan en su aplicación, sino que son insuficientes para lograr, al menos, sentar las bases para los procesos de transformación productiva esperados, y, por lo tanto, para garantizar modificaciones en la composición del crecimiento favorables al desenvolvimiento del mercado de trabajo.

Por esta razón, la liberalización de las formas de contratación y de despido de los trabajadores y la flexibilidad salarial, antes que apuntalar los cambios esperados en la organización técnico- productiva de las actividades económicas, se ha traducido en un mecanismo privilegiado para alcanzar mayores niveles de competitividad, restaurar los beneficios del capital y, por lo tanto, incrementar el ahorro interno, una de la vías más injustas en las que, como se verá después, se asientan los logros en la recuperación del crecimiento.

a) *La fase de estabilización y de transición al crecimiento
(1985- 1989)*

Durante esta fase se refuerzan las tendencias observadas con la crisis, en un contexto de elevado crecimiento de la oferta laboral. Estas tendencias se resumen en: i) fuertes fluctuaciones en el ritmo de generación de empleo; ii) la disminución del empleo asalariado y el incremento del desempleo abierto; iii) el aumento de la ocupación en actividades de menor productividad organizadas bajo formas familiares; y iv) una profundización de la terciarización laboral.

Este tipo de evolución hace referencia a un sentido regresivo en la incorporación de nuevos trabajadores y los desplazamientos de la fuerza de trabajo, y se explica a partir de varios procesos simultáneos: el retiro de trabajadores del sector público por efecto de la aplicación de medidas de control del déficit fiscal; el agravamiento de las tendencias procíclicas del empleo en las actividades productivas

fuertemente contraídas por efecto de las políticas de contención de la demanda agregada y la liberalización del comercio exterior; finalmente, la incorporación predominante de los nuevos trabajadores disponibles y de aquellos que no lograron reinsertarse en un empleo asalariado, en actividades independientes de carácter terciario, por lo general, de muy baja productividad.

Estos desplazamientos estuvieron acompañados de un aumento significativo de la ocupación bajo formas eventuales de contratación en todos los segmentos del mercado laboral, y de la reducción de los salarios e ingresos laborales reales medios, después de una corta etapa de recuperación (1986-1987), por efecto de la contención de precios y el control de la hiperinflación.

En consecuencia, durante la fase de estabilidad y de transición al crecimiento, los cambios en el mercado de trabajo se producen por el lado del empleo y de los salarios. En el primer caso, por el efecto de la reducción del empleo público y el empleo productivo y su incidencia en el aumento del desempleo abierto; en el segundo, por la contención salarial en el sector público y la lenta evolución de los niveles salariales en el sector privado, donde las “señales” del sector público se anteponen a la productividad como criterio para su fijación. Ambas modalidades de ajuste generan las condiciones más adversas para la reproducción de la fuerza de trabajo y repercuten negativamente sobre el propio proceso de crecimiento.

Así, entre 1985 y 1989, el ritmo de generación de empleos aumenta en un 7.3% anual; sin embargo, esta importante expansión adquiere menos relevancia si se considera, por una parte, su significación en cifras absolutas y su composición sectorial; por otra, el crecimiento de la oferta laboral disponible, que en este mismo período es de 9% anual (ver Cuadro II.13).

En efecto, mientras la fuerza laboral aumenta anualmente en 60.000 personas, la economía genera empleos a un ritmo de 43.000 puestos de trabajo, de los cuales apenas un 25% son empleos asalariados, en su mayoría generados por el sector empresarial privado aunque en rubros no directamente vinculados con la producción. La fracción restante es el resultado del esfuerzo individual de la población por procurarse un ingreso mediante el ejercicio de una ocupación por cuenta propia o en calidad de familiares no remunerados; así, entre 1985 y 1989, el universo laboral compuesto por este tipo de trabajadores se incrementa en promedio en 30.000 personas por año (ver Cuadro II.14).

La ampliación de la ocupación en actividades independientes en este período no logra, en todo caso, contrarrestar los efectos negativos de una lenta evolución de la demanda de fuerza de trabajo asalariada ya que, hacia 1989, el desempleo abierto se eleva hasta un nivel de 10.5%, el más alto registrado en la década de los años 80²².

Considerando de manera independiente las fases de estabilización y de transición al crecimiento, se observa que la magnitud de la demanda de empleo y su

composición difieren radicalmente. Entre 1985 y 1987, el ritmo de expansión del empleo llega a 12% anual (70.000 empleos/año), mientras que, entre 1987 y 1989, se reduce abruptamente al 3.7% (25.000 empleos/año). El fuerte crecimiento inicial se vincula con aumentos en la demanda de empleo en las actividades terciarias (principalmente en el comercio) que, sin embargo, rápidamente se agotan como absorbedoras de mano de obra; así, entre 1987 y 1989, el comercio mantiene su importancia, aunque bajando notablemente su aporte a la creación de nuevos empleos. En esta nueva fase, la construcción y, en menor grado, la manufactura comienzan a perfilarse como los rubros con mayor dinamismo relativo en la absorción de mano de obra.

A lo largo de estos dos momentos, el comportamiento del mercado de trabajo se encuentra afectado, por una parte, por el énfasis en la aplicación de políticas dirigidas a frenar la espiral inflacionaria y lograr la estabilidad macroeconómica y su consolidación. Sin embargo, la intensa utilización de políticas monetarias, fiscales y cambiarias restrictivas, si bien tuvo efectos favorables en el logro de la estabilidad de precios tuvo un menor impacto en la recuperación de la actividad económica y, en particular, en la capacidad de la economía para generar empleos productivos.

Por otra, por la aplicación de medidas de carácter global o macroeconómico como fórmula exclusiva para estimular las reformas estructurales en un contexto de libre mercado, ya que éstas se tornaron insuficientes por el carácter heterogéneo y escasamente desarrollado del aparato productivo nacional. A esto se suma la tardía liberalización del mercado financiero que prolongó el mantenimiento de altas tasas de interés y otras condiciones restrictivas para el acceso al capital. Esta situación se tradujo tanto en un rezago en el esfuerzo de inversión entre 1987 y 1989, se reduce abruptamente al 3.7% (25.000 empleos/año). El fuerte crecimiento inicial se vincula con aumentos en la demanda de empleo en las actividades terciarias (principalmente en el comercio) que, sin embargo, rápidamente se agotan como absorbedoras de mano de obra; así, entre 1987 y 1989, el comercio mantiene su importancia, aunque bajando notablemente su aporte a la creación de nuevos empleos. En esta nueva fase, la construcción y, en menor grado, la manufactura comienzan a perfilarse como los rubros con mayor dinamismo relativo en la absorción de mano de obra.

A lo largo de estos dos momentos, el comportamiento del mercado de trabajo se encuentra afectado, por una parte, por el énfasis en la aplicación de políticas dirigidas a frenar la espiral inflacionaria y lograr la estabilidad macroeconómica y su consolidación. Sin embargo, la intensa utilización de políticas monetarias, fiscales y cambiarias restrictivas, si bien tuvo efectos favorables en el logro de la estabilidad de precios tuvo un menor impacto en la recuperación de la actividad económica y, en particular, en la capacidad de la economía para generar empleos productivos.

Por otra, por la aplicación de medidas de carácter global o macroeconómico como fórmula exclusiva para estimular las reformas estructurales en un contexto de libre

mercado, ya que éstas se tornaron insuficientes por el carácter heterogéneo y escasamente desarrollado del aparato productivo nacional. A ésto se suma la tardía liberalización del mercado financiero que prolongó el mantenimiento de altas tasas de interés y otras condiciones restrictivas para el acceso al capital. Esta situación se tradujo tanto en un rezago en el esfuerzo de inversión productiva como en el uso predominantemente improductivo del capital, un factor que se constituye en un obstáculo de primer orden para el crecimiento de la actividad económica.

Entre 1985 y 1989, el ritmo de crecimiento del producto se sitúa en un promedio anual de 1.4% anual, con una evolución de signo negativo hasta 1987(-0.4%), momento en que inicia una recuperación importante hasta alcanzar un promedio anual de 3.2% en 1989. En este período, todavía se observa un rezago en el crecimiento del producto agrícola vis a vis el producto no agrícola al que puede atribuirse, casi exclusivamente, la recuperación lograda (ver Cuadro II.15).

Sin embargo, al interior de las actividades no agrícolas el mayor aporte todavía corresponde a la minería, a la construcción y a los servicios básicos, y, en menor grado, a la industria manufacturera, aspecto que marca límites a un crecimiento con efecto empleo sostenido. Hacia 1989, esta rama recupera ligeramente su participación relativa en el PIB hasta un 12.9%, apenas 0.7% más que en 1985 (ver Cuadro II.16).

En este período, el empleo manufacturero decrece a un ritmo de -0.8%, en tanto que son las actividades del comercio y la construcción, en las que la ocupación aumenta anualmente en 14% y 12%, respectivamente, las que explican, en gran parte, un crecimiento global del empleo en la proporción observada de 7.3% promedio anual²³.

En consecuencia, tanto la intensidad del crecimiento del producto como su composición han sido insuficientes para lograr un ajuste progresivo del mercado de trabajo en este período; por el contrario, el estancamiento de las principales actividades no agrícolas generadoras de empleo productivo, en particular de la manufactura, agudiza los desequilibrios estructurales preexistentes en la estructura ocupacional e incide en una pérdida de la productividad del trabajo²⁴.

La estrecha relación entre empleo y producto conduce necesariamente a examinar el comportamiento de las principales variables que subyacen al desempeño de éste último, entre éstas la inversión, el consumo, las importaciones, y las exportaciones, debido a su incidencia en su evolución, pero, sobre todo, a las implicaciones del modelo económico que pretende reorientar las actividades internas tanto hacia la producción de bienes transables como a la reconversión más amplia del aparato productivo y de servicios.

Una primera consideración se refiere a que el crecimiento del producto y del empleo requieren de una reactivación sostenida de las inversiones para superar la

debilidad de los procesos de acumulación. En un sentido opuesto durante esta fase, la inversión bruta interna desciende gradualmente hasta situarse, en 1989, en torno al 65% de la observada en 1985. Esta es una primera constatación de la insuficiencia de las políticas de ajuste para generar condiciones favorables a la inversión, en particular en el sector privado empresarial, privilegiado por el modelo como motor del proceso de crecimiento.

Como se pudo advertir, en esta etapa la posibilidad de generación de empleo en el sector empresarial ha dependido casi exclusivamente de una orientación improductiva de las inversiones y, en menor grado, del aprovechamiento relativo de la capacidad ociosa en el sector manufacturero, antes que de variaciones en la formación de capital; las limitaciones de acceso al financiamiento a las que se hizo referencia provocaron que los agentes económicos opten por las inversiones de menor riesgo y mayor rentabilidad.

Lo anterior se verifica en la evolución de los niveles de inversión total en activos fijos que se mantienen en torno al 13% del PIB, con una participación invariable de 8% y 5% de la inversión pública y privada, respectivamente. Asimismo, en la participación relativa de los bienes de capital y de bienes intermedios en el total de las importaciones, puesto que ésta no sufre variaciones, ubicándose en torno al 36% y el 41% respectivamente, en contraste con la importación de bienes finales, cuya participación aumenta del 19.4% al 22.2% entre el año inicial y final. Por último, se advierte una razón positiva y comparativamente más alta de la relación producto/inversión, entre 1985 y 1989, que estaría reflejando un cierto aumento en la eficiencia de la inversión a partir de un aprovechamiento de la capacidad instalada existente²⁵.

Estas constataciones, a tiempo de mostrar que los ahorros generados se destinan en escasa proporción a la inversión en activos fijos, refleja también el impacto de la liberalización del comercio exterior en el comportamiento de las inversiones y del producto. La apertura indiscriminada a la importación de bienes de consumo afectó las posibilidades de recuperación de la actividad económica interna desestimulando las inversiones con proyección de mediano y largo plazo.

En estas condiciones restrictivas para el crecimiento del producto, con base en una transformación y diversificación de la oferta global de bienes y servicios y en la formación de capital como vehículos de transmisión al resto de la economía, el elemento dinamizador pasó a constituir la demanda interna y externa de los productos tradicionalmente ofertados. En efecto, en este período, a pesar del mantenimiento de los salarios medios en niveles bajos, el consumo total se expande hasta superar en 12% al observado en 1985, en particular, por el comportamiento del consumo de los hogares con ingresos medios y altos y, hacia el final del período, por una leve recuperación del consumo público que, sin embargo, no llega a alcanzar los niveles de 1985.

Estos factores explicarían el exiguo crecimiento promedio del producto no agrícola y la capacidad de ampliación de los niveles de empleo en actividades asalariadas y, sobre todo, la posibilidad de la economía para soportar un aumento explosivo de la ocupación en actividades no asalariadas en este período (ver Cuadro II.17).

Con todo, la demanda interna y externa todavía se mantiene en un nivel insuficiente para garantizar el crecimiento sostenido del producto no agrícola. Esta situación, en el caso del mercado interno, se relaciona con el otro elemento que caracteriza el ajuste del mercado laboral en este período: el ajuste por el lado de los salarios.

Los aumentos salariales por debajo de la tasa esperada de inflación o en niveles muy cercanos a ésta (cuya incidencia se proyecta hacia los ingresos de los trabajadores no asalariados) repercuten en su paulatina reducción en montos reales creando condiciones adversas para la reactivación de la demanda interna. Como un círculo vicioso, la pérdida del poder de compra de una fracción muy alta de los trabajadores incide en el desaliento de las inversiones, y éste, a su vez, en un crecimiento insuficiente del producto con destino al mercado interno y en el mantenimiento de bajos niveles de productividad y magras remuneraciones al factor trabajo en la economía²⁶.

b) La fase de recuperación del crecimiento (1989-1991)

En esta fase, la dinámica del mercado de trabajo comienza a presentar orientaciones de signo positivo no tanto por la evolución del nivel del empleo generado cuanto por la modificación en su composición que, sin embargo, no logra plasmarse en cambios de naturaleza progresiva. La nueva gestión de gobierno administra el PAE sin introducir modificaciones sustantivas, cuidando de mantener los equilibrios macroeconómicos y sin avanzar en la profundización de las medidas de reforma estructural que, sin afectarlos, pudieran facilitar el tránsito hacia la etapa de reestructuración productiva.

Los rasgos generales de la situación del empleo en esta fase se sintetizan en: i) un ritmo más atenuado en la generación de empleo paralelo a un descenso en la progresión de la oferta laboral; ii) la recuperación de los niveles de empleo asalariado, en particular en el sector empresarial, aunque sin alcanzar los niveles observados hacia 1985 (50% de la PEA); iii) el descenso del desempleo abierto y la disminución del crecimiento de la ocupación en actividades de corte familiar; iv) el aumento de la ocupación en actividades de carácter productivo hasta duplicar la proporción del año inicial; y v) la disminución del empleo en actividades terciarias.

Aquí, podría decirse que el ajuste del mercado de trabajo se produce solamente por el lado de los salarios, ya que su mantención en niveles relativamente bajos se constituye en la condición que hace posible un aumento en la absorción de mano de obra asalariada, con una clara incidencia en la disminución de los niveles de

desempleo abierto y en la presión por el logro de una ocupación en el sector familiar²⁷. Cambios que, sin embargo, no conducen a una mejor utilización de la fuerza de trabajo, puesto que los logros, todavía moderados, son insuficientes para revocar la concentración dominante de los ocupados en actividades de baja productividad y/o de menor remuneración de la fuerza de trabajo.

Entre 1989 y 1991, la ocupación total crece en promedio en un 6% anual, superando ampliamente la progresión porcentual de la PEA (4.5%), aunque por debajo de la expansión observada en el período anterior; en cifras absolutas, mientras que la PEA aumenta en 78.000 personas cada año, el mercado de trabajo, en las ciudades del eje, genera en promedio aproximadamente 53.000 nuevos empleos, de los cuales el 76% es de tipo asalariado, excluyendo a los ocupados en actividades de servicio doméstico. De manera concomitante, el empleo no asalariado tiene una evolución moderada, lo mismo que el desempleo abierto, que se ubica en torno al 6% (ver Cuadros II.14 y II.17).

Considerando que en este período todavía se mantienen en vigencia las medidas de política restrictivas, orientadas a mantener la estabilidad de precios, a partir de 1990 destaca la fuerte expansión del empleo total (8% anual), sustentado esta vez por el aporte a la generación de empleo asalariado de todos los sectores del mercado de trabajo, así como por los cambios hacia una composición fuertemente sesgada hacia la ocupación en actividades productivas.

Estas tendencias pueden atribuirse a la estabilidad política que promete la conformación de una nueva alianza o pacto político para el ejercicio de la acción gubernamental, y a la garantía de la continuidad del modelo. Esto se manifiesta, principalmente, en un comportamiento más dinámico del producto y en cambios en su composición, factores que se encuentran en la base del comportamiento del mercado laboral.

El nivel del producto, sigue una ruta ascendente hasta lograr un promedio de crecimiento del orden del 3.7% anual entre 1989 y 1991, basado en una recuperación generalizada de todos los sectores o rubros de actividad en comparación con el período anterior. Aunque con un comportamiento errático, destaca la recuperación en el crecimiento del producto agrícola (2.5%)²⁸, en tanto que el producto no agrícola se expande, en ese mismo lapso, a un ritmo promedio de 3.8%. Esta progresión, además de duplicar el promedio observado en el anterior período (1.4), está sostenido por el crecimiento de todos los subsectores productores de bienes, en particular de la minería (9.1%), la manufactura (6.2%) y los servicios básicos (3.7%) y no básicos (2.5%) (ver Cuadro II.16).

En el caso de las actividades no agropecuarias, el nivel en que aumenta el producto total es similar al promedio logrado entre 1987 y 1989, cuando se encuentra la situación más deficitaria en el plano ocupacional; ésto pone en evidencia un aspecto de crucial relevancia referido a una mayor importancia de la

composición del crecimiento vis a vis la tasa global, para una evolución positiva del empleo. En efecto, en esta fase, la composición sesgada hacia los rubros productivos urbanos se constituye en un puntal de la recuperación de los niveles de empleo y la modificación gradual de su estructura.

Como en la fase anterior, la evolución del producto, se vincula principalmente con una mayor recuperación de la demanda global sustentada en una elevación del consumo tanto público como privado; ambos tipos de consumo superan en un 5% al observado en 1989, y entre 15% y 20%, respectivamente, respecto a 1985. En el caso del consumo privado, posiblemente la existencia de cambios en el tipo de productos ofertados habría favorecido a la reorientación de la demanda de los sectores de ingresos medios y altos hacia bienes de producción nacional en rubros como los de alimentos, bebidas y tabaco, vestuario y bienes duraderos del hogar ofertados por los distintos estratos de la actividad industrial.

El impacto de las inversiones aparece también en esta fase con un menor peso explicativo en la expansión del producto. Entre 1989 y 1990, la inversión bruta continúa en descenso para luego recuperar rápidamente en 1991 en un 30%, hasta situarse en torno al 90% del monto de inversiones realizadas hacia 1985. Sin embargo, el esfuerzo de inversión respecto al PIB es todavía insuficiente ya que se mantiene en los niveles observados en la fase previa (13%); en este contexto, nuevamente son los logros en el aumento de la eficiencia de la inversión los que inciden en los cambios observados en el producto y, como consecuencia, en el empleo. A diferencia de la fase anterior, se advierte un aprovechamiento mayor de la capacidad instalada, puesto que la relación entre producto y capital aumenta del 10.5% al 34%.

En otro orden, en estrecha relación con las variaciones del producto, durante esta fase se reduce la importación de bienes de consumo a favor de los bienes intermedios y de capital. Esto podría estar sustentado en un avance en la sustitución de bienes de consumo importados a partir de la reinversión de utilidades que apuntalan la recuperación de determinadas ramas industriales.

Finalmente, la demanda externa presenta una dinámica más rápida que en el período anterior, superando en 23% a la existente en 1989, y en 48% a la de 1985, constituyendo un factor adicional que favorece el comportamiento dinámico del producto.

En relación con las transformaciones esperadas en el marco del modelo económico vigente, el hecho de que la dinámica del producto todavía se vincule básicamente con aumentos inerciales en la demanda, sea esta interna o externa, sin una contrapartida dinámica en la diversificación del producto y en las formas de encarar la producción, para alcanzar un inserción mercantil más competitiva, expresa que no sólo la economía no transita por la reestructuración o modernización, sino que se ha logrado una recuperación del nivel de la actividad económica basado en factores que no garantizan un carácter sostenido del crecimiento. Este aspecto cobra relevancia por sus implicaciones en el rezago de

los cambios progresivos que se requieren en el mercado de trabajo para evitar un mayor costo social del ajuste.

En otros términos, la economía crece pero sin remover las condiciones de atraso tecnológico y baja productividad que caracteriza al aparato productivo nacional, por lo cual las ganancias en los volúmenes de empleo se dan en condiciones de subempleo creciente de la fuerza de trabajo expresado en las bajas remuneraciones y las condiciones inadecuadas de trabajo. Esta es una muestra de que el mercado no es un eficiente asignador de recursos y menos aún en economías con fuerte heterogeneidad estructural como la nuestra.

En la lógica del PAE, la opción por el uso de políticas destinadas a restringir la demanda agregada, a pesar de sus efectos recesivos en la actividad económica, estuvo basada en el supuesto de que los costos de este tipo de ajuste eran menores que los que derivan de la agudización de los desequilibrios a causa de la hiperinflación (Aguirre et. al., 1990). Estas medidas pensadas para su aplicación en el corto plazo, darían lugar a la estabilidad de precios como condición para apuntalar un proceso de reestructuración de las actividades económicas en combinación, en el mediano plazo, con otro conjunto de políticas orientadas a la reforma estructural del Estado y la economía.

Sin embargo, el mantenimiento de políticas contractivas, en un contexto de funcionamiento imperfecto de los mercados y de escaso desarrollo de la estructura productiva, traslada los efectos recesivos esperados para el corto plazo hacia el mediano y largo plazos. Este tipo de resultados se sintetiza en el funcionamiento del mercado de trabajo, cuyas tendencias presentadas en el ámbito del empleo, y todavía tangencialmente en el de los ingresos laborales, son un reflejo inequívoco de los escasos logros económicos y sociales alcanzados a partir de la aplicación del PAE.

3.3. Evolución del empleo por sectores del mercado de trabajo

Reconociendo el carácter segmentado del mercado laboral y la existencia de determinantes diferenciados, en unos casos, o que sin serlo, en otros, actúan de manera específica sobre la demanda de trabajo en cada sector, en este apartado se discute su aporte independiente al crecimiento del empleo con referencia cualitativa a los factores que inciden en el mismo, debido a la ausencia de información económica desagregada al nivel que exigiría el análisis de interrelaciones en el plano cuantitativo.

a) El empleo en el sector público

En el transcurso del PAE, la evolución del empleo estatal se vincula con el comportamiento del gasto fiscal y la inversión pública y la reestructuración del aparato estatal. En la primera fase (1985-1989), las medidas de control del déficit fiscal y la disminución en el ritmo de la inversión pública tienen como efecto la

caída absoluta y relativa del empleo sectorial; en la segunda (1989-1991), junto con la recuperación de los niveles del gasto corriente y de inversión, el empleo crece. Aunque, en último término, estos factores debieran establecer la capacidad del sector para incorporar a nuevos ocupados, en esta progresión también intervienen actitudes clientelares de partidos en función de gobierno.

Entre 1985 y 1989, el empleo estatal acusa tasas de crecimiento negativas que, en promedio, arrojan un saldo de 3.7%, lo que representa un saldo neto de aproximadamente 4.000 personas desplazadas cada año. La etapa más crítica de la llamada “relocalización” desde la administración pública y las empresas estatales, se concentra entre 1987 y 1989, es decir, una vez que se logró controlar los conflictos sociales suscitados con la masiva relocalización de los trabajadores de la minería estatal. Al parecer, el retiro de trabajadores fue “administrado” con criterios de gradualismo y pudo llevarse a cabo con relativa facilidad por la ausencia de una legislación laboral protectora de la carrera administrativa y, por lo tanto, la inamovilidad de los funcionarios del Estado²⁹.

A partir de 1989, y a pesar de la permanencia de los criterios de austeridad en el gasto fiscal, las medidas contractivas aplicadas en la fase previa se flexibilizan de facto, y el sector estatal nuevamente comienza a jugar un rol dinámico en la generación de empleo ya que éste se expande en un 7.2% anual, proporción que representa un incremento absoluto cercano a 12.000 personas por año entre 1989 y 1991 (ver Cuadros II.13 y II.14)³⁰.

En efecto, con el cambio de administración gubernamental, en agosto de 1989, se introducen modificaciones en el volumen y perfil de los ocupados de la administración pública. En cuanto al volumen, la renovación de la planta directiva y administrativa estuvo acompañada de la contratación de un número mayor de funcionarios afines a los partidos de gobierno, aunque en puestos de trabajo de menor jerarquía. Esta progresión fue posible tanto por el mencionado incremento en los recursos asignados para el gasto público, como por la mantención de las remuneraciones en el sector en un nivel muy bajo, lo que posibilitó la incorporación de un mayor número de personal.

A su vez, los cambios en el perfil de los ocupados se expresan en un aumento en la planta de profesionales y técnicos, aunque con remuneraciones más altas y en algunos casos sujetas a contratos en el marco del Programa de Servicio Civil³¹. Se trata de modificaciones que estarían asociadas a la creación de condiciones para una mayor eficiencia del aparato estatal y el cumplimiento de un rol más activo en el campo de la política social (hasta entonces absolutamente relegada de la consideración estatal).

Tomando en cuenta la importancia que históricamente ha tenido el sector estatal en la generación de empleo asalariado, incluso por encima del aporte del sector empresarial, la aplicación de políticas contractivas del gasto público inciden drásticamente en el deterioro de la situación general del empleo, tanto por el

aumento de la desocupación como por el del subempleo de parte de la fuerza laboral, que acaba incorporándose en actividades que no aprovechan plenamente sus capacidades y experiencia laboral, ante la ausencia de alternativas ocupacionales adecuadas en el segmento empresarial.

Lo ocurrido durante el período 1985-1989 pone de manifiesto que en las condiciones actuales de funcionamiento de la actividad económica en el sector privado, no es posible “achicar” más la participación del Estado en el mercado de trabajo sin incurrir en impactos todavía más regresivos en su funcionamiento.

b) El empleo en el sector empresarial

Considerando el rol particular asignado en el PAE a este sector, su comportamiento específico en la absorción de empleo cobra singular importancia. La constatación general es que, si bien la expansión del empleo sectorial se mantuvo en todas las fases por encima del crecimiento de la PEA total (excepto entre 1989-1990), llegando a niveles de crecimiento relativo y absoluto significativos, no logró incidir en una dinámica progresiva en el mercado de trabajo.

La demanda de mano de obra en este sector se vincula con el comportamiento de la demanda agregada y con el grado de incorporación tecnológica. Asimismo, aunque teóricamente la demanda de trabajo sectorial es inelástica a las variaciones en los salarios por razones vinculadas a la productividad de la fuerza de trabajo, en contextos de comportamiento cíclico de la demanda, de escaso aprovechamiento de la capacidad instalada, de lenta formación bruta de capital y de amplia oferta de mano de obra excedente, la vigencia de bajas remuneraciones parece constituir, participación del Estado en el mercado de trabajo sin incurrir en impactos todavía más regresivos en su funcionamiento.

b) El empleo en el sector empresarial

Considerando el rol particular asignado en el PAE a este sector, su comportamiento específico en la absorción de empleo cobra singular importancia. La constatación general es que, si bien la expansión del empleo sectorial se mantuvo en todas las fases por encima del crecimiento de la PEA total (excepto entre 1989-1990), llegando a niveles de crecimiento relativo y absoluto significativos, no logró incidir en una dinámica progresiva en el mercado de trabajo.

La demanda de mano de obra en este sector se vincula con el comportamiento de la demanda agregada y con el grado de incorporación tecnológica. Asimismo, aunque teóricamente la demanda de trabajo sectorial es inelástica a las variaciones en los salarios por razones vinculadas a la productividad de la fuerza de trabajo, en contextos de comportamiento cíclico de la demanda, de escaso aprovechamiento de la capacidad instalada, de lenta formación bruta de capital y

de amplia oferta de mano de obra excedente, la vigencia de bajas remuneraciones parece constituir, como en el caso nacional, un elemento dinamizador de la demanda de trabajo en el sector empresarial.

Una primera constatación se relaciona con el crecimiento altamente dinámico del empleo en este sector durante la fase de estabilización. Entre 1985 y 1987, su capacidad de absorción de fuerza laboral aumentó, en promedio, en 32% cada año, dos veces y media por encima del crecimiento de la ocupación total. En coincidencia con un leve aumento de la capacidad de consumo interno provocada por la recuperación de los salarios reales, la recuperación del empleo sectorial se produce fundamentalmente en las ramas de servicios, comercio y transportes, en tanto que la expansión del empleo productivo es todavía reducida, en particular en la manufactura, donde el crecimiento no supera el 3.6% anual (ver Cuadro II.13).

Las actividades no productivas y de carácter especulativo se dinamizan, favorecidas, en gran medida, por la liberalización del comercio exterior y la evolución coyuntural de la tasa cambiaria, factores que generaron un escenario proclive al privilegio de la inversión en estos rubros antes que en actividades de corte productivo³².

Entre 1987 y 1989, el empleo sectorial alcanza un ritmo de crecimiento 10 veces menor en relación a la fase previa, puesto que se ubica en torno al 3.7%, lo que expresa la ausencia de procesos de expansión del producto lo suficientemente estables para soportar una progresión sostenida en el empleo, sobre todo por el privilegio de las inversiones improductivas que no tienen un efecto multiplicador del mismo en el mediano plazo.

Visto el proceso en cifras absolutas, entre 1985 y 1989 el sector empresarial habría generado anualmente cerca de 16.000 nuevos empleos anuales en las cuatro ciudades consideradas, de los cuales el 50% se concentró en actividades terciarias, el 15% en la manufactura, y el 14% en la construcción, para mencionar los rubros más importantes. Lo destacable en esta fase es que mientras la PEA crece en 60.000 personas por año, el sector apenas tuvo una capacidad para absorber a uno de cada 4 nuevos trabajadores disponibles. Ello redundó en aumentos en la tasa de desempleo abierto en el período, así como en el crecimiento explosivo del empleo en actividades de tipo familiar que son las que atenúan los desequilibrios en el mercado de trabajo, aunque marcan el carácter regresivo de su evolución (ver Cuadro II.14).

Durante la fase de recuperación de la economía (1989-1991), la evolución del empleo empresarial es más moderada (5.7%) debido a los límites que encuentra la expansión de las actividades de su componente terciario en un contexto de mantenimiento de las tendencias escasamente dinámicas de la demanda interna y a pesar inclusive de su ligera recuperación. Esto significa la creación de apenas 8600 empleos anuales, prácticamente la mitad respecto al período 1985-1989. En

esta fase, el sector empresarial pasa a ocupar apenas a 1 de cada 10 nuevos trabajadores.

Destaca en esta evolución la volatilidad de la absorción del empleo en este sector, puesto que entre año y año se observan fuertes aumentos o pérdidas en los distintos rubros de actividad, y una especie de progresión intercalada donde en un momento aumenta el empleo terciario y en otro el empleo productivo, pero en ningún caso ambos de manera simultánea.

Con todo, el aspecto que marca una diferencia cualitativa respecto al período anterior es que la composición del crecimiento del empleo está más concentrado en actividades productivas, en particular en la manufactura, en relación con las ventajas que ofrece la vigencia de bajos salarios para un uso extensivo de fuerza de trabajo.

Como resultado de estas progresiones, las variaciones en la composición del empleo de este sector entre el año inicial y final plantean cierto pesimismo respecto a su rol en la formación del mercado laboral y la reversión de las tendencias de terciarización laboral en el futuro inmediato. Las actividades manufactureras reducen su participación relativa en el empleo desde el 30% al 25% entre 1985 y 1991, en tanto que el empleo terciario se expande de 32% a 38%; ésto permite colegir que los aumentos en el nivel del empleo no están acompañados de modificaciones en su calidad (ver Gráfico II.1).

Estas tendencias tienen estrecha relación con los reducidos niveles de inversión pública, la ausencia de condiciones crediticias adecuadas que contraen la inversión privada y el mantenimiento de bajos salarios, que sitúan la demanda interna en márgenes estrechos de expansión.

Este tipo de estructura del empleo, junto a la evolución de los salarios en este sector, tiene implicaciones directas sobre la dinámica ocupacional en el resto de los sectores del mercado de trabajo, por sus interrelaciones en el ámbito del mercado de bienes y de servicios.

c) El empleo en el sector semiempresarial

Considerando las características peculiares de la organización productiva de las unidades económicas que lo integran, en particular su escasa disponibilidad y acceso a recursos complementarios al trabajo, sus posibilidades de generación de empleo y el mejoramiento de su calidad dependen, en último término, de la demanda por sus bienes y servicios. Por esta razón, así como por su ubicación en franjas de mercado compuestas por asalariados de ingresos medios y bajos, la demanda de trabajo se encuentra fuertemente vinculada con la evolución del empleo y los salarios en los sectores público y empresarial.

Entre 1985 y 1989, y con una intensidad creciente, el empleo en actividades semiempresariales se retrae a un ritmo de 5% promedio anual, principalmente a

partir de la contracción de su componente productivo ocasionado por la pérdida de dinamismo de los mercados a los que concurre, tanto por la disminución de la capacidad de compra de sus habituales demandantes (conformados básicamente por asalariados de los sectores público y empresarial y, en menor grado, por otros trabajadores del mismo sector y del segmento familiar), como por la elevada competencia de los productos de origen importado internados legal e ilegalmente al amparo de las medidas de liberalización del comercio exterior (ver Cuadro II.13).

Siguiendo de cerca la dinámica del sector empresarial, en este período, la expansión de las actividades terciarias vinculadas a esta forma organizativa impide una caída todavía más acelerada de su capacidad de generación de empleo, puesto que la vigencia de relaciones laborales, basadas en una flexibilización laboral de facto (un marco regulatorio establecido por la práctica y convalidada por patronos y dependientes), favoreció al ajuste en actividades productivas al ritmo de la evolución de la demanda por sus productos.

Durante la fase de recuperación, y de manera nítidamente contrastante, el sector amplía su aporte a la generación de empleo de forma explosiva en términos absolutos y relativos. Entre 1989 y 1991 absorbe a nuevos trabajadores a un ritmo de 21.5% anual, con una clara tendencia hacia la recuperación del empleo productivo; con esta tendencia, su contribución al empleo total aumenta en 23.000 puestos de trabajo, en promedio, cada año (ver Cuadro II.14).

Reconociendo que los sectores más trasados de la economía se encuentran en mayores desventajas por la ausencia de políticas estatales que promuevan sus actividades, esta evolución podría deberse a dos factores: el primero, a un efecto la sustitución de consumo a favor de los bienes producidos y comercializados por el sector vis a vis el sector empresarial debido a los precios más competitivos, sobre los que influyen la inexistencia de emisión de facturas en las transacciones y los menores costos salariales derivados de su funcionamiento al margen de la legislación laboral.

El segundo estaría relacionado con la existencia de diferencias coyunturales en el tipo de cambio que favoreció a una mayor competitividad de sus productos en los mercados de los países vecinos, en particular en el Perú y la Argentina, y, por lo tanto, su incursión en procesos de exportación, principalmente en el rubro de la confección de prendas de vestir y artículos de cuero, incluido el calzado.

Sin embargo, de esta evolución el sector no ha logrado un impacto capaz de modificar la composición interna del empleo por rubros de actividad. Las actividades manufactureras continúan reduciendo su participación relativa en la ocupación total del sector del 29% al 28%, entre 1985 y 1991, en tanto que las de tipo terciario absorben una proporción mucho mayor que se amplía del 37% al 45% en ese mismo lapso (ver Gráfico II.1).

Estas constataciones son de suma importancia, puesto que hacen referencia al deterioro que en relación al empleo rige en la economía de las ciudades del eje y a

la relatividad de los criterios basados en el crecimiento cuantitativo de la fuerza laboral, en relación a aquellos que toman en cuenta su composición, para evaluar los avances o retrocesos en la situación ocupacional.

d) *El empleo en el sector familiar*

estructura de la ocupación en esta forma de organización productiva depende, en última instancia, de la dinámica que adquiere el mercado de trabajo en términos del empleo y de los salarios. Es decir, que su evolución, más que en el caso anterior, es el resultado de la mayor o menor expansión del excedente de fuerza de trabajo y del comportamiento de los salarios reales en la economía³³.

Entre 1985 y 1989, la inserción ocupacional en este sector se constituye en el refugio de los trabajadores desplazados desde el resto de la economía, y en la puerta de entrada de nuevos trabajadores que, con sus ingresos, buscan complementar sus deprimidos ingresos familiares, puesto que una proporción importante del aumento en las tasas de ocupación desde la aplicación del PAE se explica vía el aumento del empleo en actividades por cuenta propia. En este período, la ocupación se expande a un ritmo del 12% anual, muy por encima del que exhibe el empleo total. En cifras absolutas, representa el ingreso de aproximadamente 30.000 nuevos ocupados cada año (ver Cuadros II.13 y II.14).

Por el contrario, una vez que se recupera el nivel del empleo en el resto de la economía, se reduce la presión por una ocupación en el sector, favoreciendo un crecimiento mucho más atenuado, que entre 1989 y 1991 alcanza solamente al 1.2% anual (3.500 personas por año).

Dado que el sector familiar se nutre de miembros de la oferta laboral que disponen de reducidas dotaciones de recursos productivos complementarios al trabajo, son las actividades terciarias las que, por lo general, han viabilizado el acceso de nuevos ocupados durante la primera fase. En un sentido contrario, la misma precariedad de las ocupaciones generadas ha sido un factor de importancia para la expulsión de trabajadores, en la segunda.

Como en los otros sectores, las actividades productivas organizadas de la forma familiar, después de una reducción inicial, han mejorado su capacidad de absorción de mano de obra por factores asociados al tipo de comportamiento de la demanda al que se hizo referencia en el caso del sector semiempresarial. Esta recuperación habría favorecido la movilidad laboral interna de sus ocupados desde actividades terciarias hacia las actividades productivas, en un proceso inverso a lo ocurrido desde el inicio de la crisis, en el cual los productores se refugiaron en actividades de servicios frente a la contracción de la demanda por sus productos en el mercado.

A partir de estos procesos, el sector familiar es el único que logra mejorar la composición interna de su estructura ocupacional, puesto que las actividades productivas pasan a ocupar, en 1991, al 22% de la fuerza laboral del sector en relación al 19%, en 1985. Como correlato, el sector terciario reduce su participación relativa de 66% a 64% (ver Gráfico II.1).

Las tendencias presentadas expresan claramente las articulaciones que a nivel del mercado laboral existen entre el sector empresarial y las formas organizativas semiempre-sariales y familiares. Cuando se retraen la inversión, el empleo productivo y los salarios en las actividades empresariales se retraen simultáneamente los rubros productivos no empresariales, afectando en todos los casos la estructura ocupacional a partir de una ampliación del empleo en las actividades terciarias y viceversa.

En consecuencia, la posibilidad de lograr dinámicas favorables en el nivel y estructura del empleo tanto en el sector semiempresarial como familiar requiere necesariamente avanzar en cambios sustantivos en el comportamiento económico y la generación de empleo mejorado su capacidad de absorción de mano de obra por factores asociados al tipo de comportamiento de la demanda al que se hizo referencia en el caso del sector semiempresarial. Esta recuperación habría favorecido la movilidad laboral interna de sus ocupados desde actividades terciarias hacia las actividades productivas, en un proceso inverso a lo ocurrido desde el inicio de la crisis, en el cual los productores se refugiaron en actividades de servicios frente a la contracción de la demanda por sus productos en el mercado.

A partir de estos procesos, el sector familiar es el único que logra mejorar la composición interna de su estructura ocupacional, puesto que las actividades productivas pasan a ocupar, en 1991, al 22% de la fuerza laboral del sector en relación al 19%, en 1985. Como correlato, el sector terciario reduce su participación relativa de 66% a 64% (ver Gráfico II.1).

Las tendencias presentadas expresan claramente las articulaciones que a nivel del mercado laboral existen entre el sector empresarial y las formas organizativas semiempre-sariales y familiares. Cuando se retraen la inversión, el empleo productivo y los salarios en las actividades empresariales se retraen simultáneamente los rubros productivos no empresariales, afectando en todos los casos la estructura ocupacional a partir de una ampliación del empleo en las actividades terciarias y viceversa.

En consecuencia, la posibilidad de lograr dinámicas favorables en el nivel y estructura del empleo tanto en el sector semiempresarial como familiar requiere necesariamente avanzar en cambios sustantivos en el comportamiento económico y la generación de empleo en el sector empresarial, particularmente en su componente productivo, que es el único que puede promover articulaciones de importancia y los efectos multiplicadores esperados en la economía y el mercado de trabajo.

3.4. Cambios en la estructura del empleo: los cambios gestados por el PAE

Una manera adicional de avanzar en la evaluación del funcionamiento del mercado de trabajo y, en consecuencia, de los logros alcanzados con la aplicación del modelo económico vigente para estimular cambios progresivos en su funcionamiento, es a través del análisis de la evolución de la estructura del empleo. Es decir, de los cambios en su composición por segmentos del mercado laboral, rubros de actividad, así como en la naturaleza de las relaciones laborales y en el perfil de la fuerza de trabajo que demanda la economía.

Siguiendo la concepción del PAE en sus componentes de estabilización y de reformas estructurales, el segundo cobra mayor relevancia por cuanto contiene medidas de política que explícitamente tienen el propósito de reformar la estructura productiva privilegiando i) el sector de bienes transables exportables y sustitutivos, en particular los primeros; ii) el estímulo a las actividades del sector privado empresarial al que se le asigna el rol central en la modernización productiva, en el logro de mayor eficiencia y competitividad, y en la generación de empleo adecuado, en la perspectiva de disminuir el tamaño o “hacer desaparecer” el segmento informal o de menor productividad (Larrazábal, Montaña, 1992).

Sin dejar de evaluar los efectos de la fase de estabilización en la estructura del empleo y el rezago que pudiera haber ocasionado al haber reforzado las condiciones desventajosas preexistentes para avanzar en las transformaciones previstas, se tratará de indagar, en lo que sigue, en la existencia de cambios o, al menos, avances en el sentido esperado, considerando que han transcurrido 5 años desde el inicio de la fase orientada a las reformas estructurales.

a) Estructura del empleo por segmentos del mercado laboral

Teniendo en consideración los roles diferentes que asigna el PAE a los actores empresariales, al Estado, y, de manera implícita, a los segmentos más atrasados del mercado laboral y a las formas de organización familiar en la absorción de fuerza de trabajo, se constata que la estructura del empleo por segmentos del mercado laboral presenta modificaciones que no se ajustan a las previsiones del modelo.

En efecto, el proceso de reestructuración no ha logrado, hasta el presente, disminuir la tendencia a la excesiva concentración de la fuerza de trabajo en los segmentos más atrasados de la economía y, por lo tanto, abatir la baja productividad en que se desenvuelve la mayor parte de la población ocupada y crear las condiciones para el aprovechamiento del potencial productivo disponible en la sociedad.

Esto se ilustra al verificar que el mercado laboral, conformado por los sectores público y privado, ha disminuido su participación del 40% al 37%, entre 1985 y 1991, en tanto que los segmentos semiempresarial y familiar todavía aumentan su peso relativo de 55% a 56.2%³⁴ (ver Cuadro II.18).

El sector estatal retrae su participación en el empleo de 24%, en 1985, a 17%, en 1991. Sin embargo, en cifras absolutas, el empleo público abarca a 130.000 personas en 1991, volumen que está por encima del observado hacia 1985.

Por su parte, el comportamiento del empleo en el sector empresarial es relativamente más dinámico, mostrando un aumento significativo en su participación en la ocupación total, aunque más en términos absolutos que relativos. Así, entre 1985 y 1991, prácticamente duplica su población ocupada (160.000 personas), modificando su aporte relativo de 15% a 20%.

Esta tendencia, corresponde a una forma de crecimiento extensivo en el uso del factor trabajo. Cabe esperar, de acuerdo con las orientaciones del PAE, que la proyección futura sea más bien hacia un mejoramiento de la calidad de los empleos generados por este sector, antes que a un aumento en su volumen.

Con un comportamiento contrario, el sector semiempresarial, luego de una drástica reducción absoluta y relativa inicial de su participación en el empleo, comienza un notable proceso de recuperación hasta alcanzar un volumen de ocupados superior en 50% al observado en 1985, y muy cercano al que abarca el sector empresarial en 1991 (138.000 personas). Este crecimiento determina un aumento en su peso relativo de 13%, en ese año, a 17.7%, en 1991.

Esta es una muestra de la elevada sensibilidad de acciones de estímulo dirigidas a las pequeñas unidades económicas para encarar formas renovadas de inserción mercantil mediante cambios en el tipo y la calidad de los productos y servicios, para mejorar sus niveles de competencia y aumentar sus niveles de ocupación. Con ésto se alude a los posibles impactos de los programas de crédito, capacitación y asistencia técnica que vienen impulsando diversas instituciones privadas.

Finalmente, el sector familiar, después de un aumento explosivo en el número de sus ocupados, y de su peso relativo en el empleo total, ingresa a una fase de lento crecimiento que incide en un aumento neto reducido de su participación relativa de 37%, en 1985, a 38.5%, en 1991. A pesar de ello, en este último año todavía se constituye en el principal absorbedor de mano de obra, ocupando a cerca de 300.000 trabajadores, un volumen por encima del que incorporan conjuntamente los segmentos estatal y empresarial.

El hecho de que los sectores semiempresarial y familiar, con una progresión creciente concentren a más del 56% del total del empleo, junto a su importancia en la producción de bienes y servicios para el mercado interno con base en un uso intensivo del factor trabajo, plantea retos en la perspectiva del diseño de políticas y

programas de fomento a sus actividades, particularmente para mejorar los empleos existentes y evitar un excesivo aumento de las tasas de participación en la actividad económica. Ambos sectores concentran una alta proporción de jefes de hogar que, adecuadamente remunerados, podrían cubrir una parte importante de los costos de la canasta familiar, evitando, por ejemplo, la salida prematura de sus hijos al mercado laboral o inserciones precarias de sus cónyuges en la actividad económica.

b) Cambios en la estructura del empleo por ramas de actividad

La distribución del empleo por ramas de actividad, además de reflejar las tendencias hacia un mayor aprovechamiento productivo de la fuerza laboral, se constituye en uno de los indicadores más expresivos de los resultados alcanzados en la transformación de la estructura productiva, en este caso, desde la aplicación del PAE.

En esta perspectiva, se constata que el perfil global del empleo por rubros de actividad no presenta variaciones relevantes entre 1985 y 1991. El arrastre de factores de carácter estructural y la lentitud con la que operan los procesos de reestructuración basados en la producción de bienes transables impide que las tendencias a la excesiva terciarización del aparato productivo urbano comiencen a mostrar signos de reversión. El sector terciario continúa ocupando a más del 60% de la fuerza laboral, señalando que el Estado y, particularmente, los sectores tecnológicos más atrasados influidos por el comportamiento del empleo en el sector empresarial y su composición interna, siguen definiendo la estructura actual del empleo (ver Cuadro II.19).

Por su parte, las principales actividades productivas (manufactura y construcción), si bien adquieren un mayor dinamismo en la generación de empleo, hasta superar los niveles de ocupación observados en 1985, apenas llegan a concentrar al 27% del total de la fuerza laboral urbana en el eje. El resto de las ramas de actividad, a excepción del transporte, que tiene una tendencia siempre dinámica, mantiene su participación en niveles similares a los del año base.

Esta forma de estructuración sectorial del empleo cobra importancia y se consolida desde fines de la década pasada mostrando la escasa capacidad del sector productivo en todos sus estratos, pero particularmente en el segmento empresarial, para alcanzar niveles de inversión, eficiencia, productividad y generación de empleo suficientes para evitar el aumento del excedente laboral, y de la ocupación precaria en el comercio y los servicios personales³⁵.

A continuación centraremos el análisis en el desempeño ocupacional en las ramas más importantes y, más específicamente, en aquellas que pretenden ser afectadas por las reformas estructurales.

Durante la primera fase del ajuste, la industria manufacturera reduce su participación absoluta y relativa iniciada con la crisis, la misma que se prolonga hasta 1989. En ese año ocupaba al 13% de la fuerza laboral, un 5% por debajo de la proporción observada en 1985. Es recién a partir de 1989 cuando se produce un salto cuantitativo de importancia que se refleja en un aumento sustantivo del empleo sectorial a un ritmo de 22.000 nuevos puestos de trabajo por año, volumen que eleva su contribución al empleo total a 19% (ver Cuadro II.19).

Para explicar y evaluar esta tendencia es necesario tomar en cuenta dos aspectos. El primero, los segmentos del mercado laboral que contribuyen a este crecimiento. El segundo, los factores que subyacen a esta dinámica considerando los determinantes específicos que rigen la demanda de empleo en cada sector.

En relación al primer aspecto se evidencia que son las pequeñas unidades económicas las que aportan con la mayor proporción absoluta del aumento registrado hacia 1991. El sector semiempresarial aumenta su capacidad de generación de empleo manufacturero en 2.5 veces desde 1989 (16.000 a 39.000 ocupados); por su parte, el sector familiar se acerca al doble de su participación en ese mismo año (37.000 a 65.000 ocupados); con un comportamiento muy moderado, el sector empresarial aumenta su participación absoluta en apenas un 20% (32.000 a 40.000 ocupados) (ver Cuadro II.20).

Esta composición determina que, hacia 1991, el 73% del total de trabajadores de la manufactura todavía se encuentren trabajando en unidades económicas tecnológicamente más atrasadas y, por lo tanto, con bajos rendimientos por hombre ocupado.

Después de un largo período de desestructuración por la pérdida de mercados y su descapitalización, las pequeñas unidades económicas han desarrollado estrategias de inserción mercantil con base en la diversificación de productos, el aumento en la calidad y la adaptación de diseños a las preferencias de la clientela, y los precios comparativamente más bajos que les otorgan capacidad competitiva, incluso con la producción importada (Escóbar de Pabón, 1990).

El paulatino aumento de los servicios de crédito de fácil acceso a partir del surgimiento de entidades financieras no convencionales habría contribuido, en parte, a estimular el uso del crédito como mecanismo de capitalización a la vez que soportado los requerimientos de capital monetario de estas unidades económicas, que, en proporciones crecientes, se constituyen en usuarios de sus programas.

Estas transformaciones, como se puede advertir, han tenido un efecto empleo significativo, puesto que abarcan sobre todo a los rubros de bienes de consumo. En el caso de las ramas de producción ligadas a la metalmecánica, su dinámica se encuentra muy asociada a la recuperación de las actividades de construcción,

puesto que son los proveedores principales de estructuras metálicas de diverso tipo.

En comparación, el bajo perfil del sector empresarial en la generación de empleo muestra que las actitudes de los industriales no son todavía proclives a la adopción de los cambios que exige el modelo en los procesos productivos³⁶. Todavía permanece la lógica de la especulación financiera y el uso improductivo del capital que determina que las inversiones no sean de la magnitud y calidad suficientes para tener efectos en el empleo. Esto lleva a considerar el segundo aspecto.

Hasta el presente, se advierte que las posibilidades de acceder a mano de obra barata, con jornadas laborales extensas y sin garantía de permanencia en el puesto de trabajo, habría estimulado el aprovechamiento de la capacidad instalada ociosa, factor en el que se estaría basando su escaso aumento relativo en la generación de empleo. Aunque este aspecto es extensible a las prácticas del sector semiempresarial, se trata, en un caso, de formas de contratación que tienen finalidades distintas: restaurar los niveles de ganancia, en uno, y garantizar la subsistencia frente a las condiciones adversas para su desenvolvimiento, en otro. La segunda rama dinámica en el empleo es la construcción, que a lo largo de la aplicación del PAE fue en apariencia la menos afectada. Esta actividad, tradicionalmente ligada al capital especulativo y a la dinámica de los ingresos de los sectores medios y altos de la población, mantiene su participación relativa en el empleo en cerca del 6% hasta 1989. También a partir de ese año aumenta su participación en el empleo hasta abarcar a un 8% del total de ocupados en 1991.

El empleo en esta rama se encuentra distribuido en todos los sectores del mercado laboral, a excepción del sector público, en proporciones relativamente similares. En consecuencia, también cerca de dos terceras partes del empleo generado corresponde a los segmentos semiempresarial y familiar.

El comercio presenta características peculiares, puesto que se constituye en el sector absorbedor del excedente laboral por excelencia. Después de haber jugado un rol central en la contención del desempleo abierto durante la fase de estabilización, mantiene una tendencia al aumento absoluto del empleo hasta 1991. Sin embargo, la dinamización del resto de las actividades urbanas hace que su peso relativo presente un ritmo decreciente a partir de 1989. En ese año el comercio participaba con una proporción del 30% en la ocupación total, la misma que desciende a 27% hacia 1991.

La aparente "capacidad ilimitada" de esta rama para absorber a nuevos ocupados encuentra barreras a partir del descenso del ingreso medio del conjunto de los ocupados, particularmente hacia 1989, cuando el crecimiento observado en el segmento familiar llega a un nivel máximo. A partir de ese momento se produce una suerte de desaliento para el acceso de nuevos ocupados provocada por los bajos retornos monetarios que les reporta la actividad, sobre todo en el caso de

aquellas personas que disponen de bajas dotaciones de capital de trabajo. Se producen, por lo tanto, flujos de entrada y de salida en función de las estacionalidades de la demanda que dejan como saldo un crecimiento de la naturaleza antes descrita.

Las actividades del comercio en más del 94% tienen lugar en el marco de formas de organización familiar. Su consolidación bajo estas características se plantea ampliamente favorable al sector empresarial, puesto que abarata los costos de distribución de mercancías cumpliendo un rol subsidiario respecto a las actividades de producción, sean estas nacionales o derivadas del comercio exterior.

Finalmente, el desempeño de la rama de servicios en la generación de empleo sigue las tendencias esperadas a la caída durante la primera fase debido al impacto de la reducción del empleo en el sector público, para posteriormente presentar un aumento moderado en cifras absolutas, aunque insuficiente para mantener su participación relativa que se reduce de 36%, en 1985, a 34%, en 1991. Dado que en el último período, se redinamiza la absorción de empleo en el sector público, una explicación plausible a su reducción porcentual se encuentra en la movilidad laboral entre ramas y sectores de la actividad económica.

En efecto, una parte de los ocupados en la rama de los servicios, en particular de aquellos vinculados a las actividades de reparación y mantenimiento y otros servicios personales en el período 1985-1989, estaba conformada por población desplazada desde los otros sectores de la economía, en particular, desde el sector semiempresarial. Después de haber sido productores, la caída de la demanda interna los obligó a reducir su desempeño a la simple prestación de servicios. Una vez que la economía ofrece condiciones menos adversas para su reconversión retornan a su especialidad de origen aunque, en general, en el mismo sector del mercado laboral del que fueron desplazados.

Finalmente, cabe efectuar una explicitación de la estructura interna de esta rama. Dejando de lado las actividades de servicios del Estado, los establecimientos se encuentran fuertemente concentrados en el segmento semiempresarial y en las formas de organización familiar. De este modo, el 75% del empleo privado de los servicios es generado por estos sectores.

c) Cambios en la naturaleza de las relaciones laborales

Uno de los impactos de la crisis y de la fase de estabilización más difíciles de superar, a partir del modelo económico en curso, se refiere a la disminución de la fuerza laboral asalariada.

Con base en las variaciones en la distribución de los ocupados por posición ocupacional se advierte que la proporción de fuerza laboral asalariada ha retrocedido casi dos décadas, puesto que se encuentra en niveles muy por debajo

de los que se observaban hacia 1976, cuando representaba al 65% del total de los trabajadores (Casanovas, 1981).

Hasta 1985, la población asalariada se había reducido al 52%. La fase recesiva agudizó esta tendencia hasta llegar a un nivel mínimo de 45% en 1989. En la fase de recuperación, contrariamente a lo que se podía esperar, no se llega a la reposición, al menos, del nivel inicial, puesto que hacia 1991 los asalariados representan apenas la mitad de los ocupados(50%) (ver Cuadro II.21)³⁷.

En la industria, donde la presencia de trabajadores asalariados puede impulsar dinámicas importantes en la reactivación del mercado interno y la ampliación de los niveles del producto, los asalariados también representan el 50% del total de ocupados, una proporción 5% por debajo de la observada en 1985, en relación muy estrecha con el predominio de unidades económicas regidas por lógicas distintas a la típicamente empresarial en esta rama.

Esto se debe a que, hasta el momento, los logros alcanzados en el crecimiento del producto no se sustentan en la readecuación de la estructura productiva y su mayor integración o articulación que incida en un cambio sustantivo para asegurar un crecimiento que tenga efectos de importancia en la absorción de empleo asalariado.

Asimismo, considerando el rol de los salarios en la formación del mercado interno y su incidencia en los ingresos de los trabajadores no asalariados, esta situación plantea un círculo vicioso que posiblemente va a dificultar avances significativos en el crecimiento con base en este mercado. Si a esto se añade el impacto de los términos desfavorables de intercambio que enfrenta la producción nacional, queda poco a que apostar como base de un crecimiento sostenido en el futuro inmediato.

Uno de los pocos logros, que sin embargo se ubica solamente en la fase de mayor recuperación (1990-1991), es el cambio en la composición de los asalariados entre categorías ocupacionales al influjo de la dinámica de las actividades manufactureras, en particular, las de pequeña escala. Los trabajadores directamente vinculados a la producción, después de haberse mantenido en una proporción cercana al 10%, constituyen el 17%, en 1991, en tanto que los empleados se reducen hasta el 33%, es decir, un 10% por debajo de su participación en períodos previos.

En relación con la población no asalariada, su composición es evidente a partir del peso relativo de la ocupación en las formas familiares de organización. Tendencialmente, los trabajadores por cuenta propia aumentan su presencia relativa entre 1985 y 1989 (36% al 40%), para luego, sin dejar de crecer en cifras absolutas mantenerse en un peso relativo del 33% sobre el empleo total, en 1991; por su parte, los trabajadores familiares sin remuneración aumentan su presencia en la ocupación de 3% a 6%, entre 1985 y 1991.

Finalmente, los patrones o empleadores no presentan variaciones en su peso relativo a lo largo de todo el período analizado, aunque se observa, en la fase de recuperación, un fuerte aumento de aquellos que liderizan unidades económicas semiempresariales, en correspondencia con el comportamiento dinámico de las actividades productivas de este sector y la recuperación de los niveles de empleo, en algunos casos por encima de los observados al inicio del período.

d) *Cambios en la demanda de mano de obra según el estatus ocupacional*

Las tendencias en el tipo de demanda de mano de obra gestadas desde la aplicación del PAE se pueden inferir a partir de la comparación de la distribución del empleo según la jerarquía de las ocupaciones entre 1985 y 1990.

En este lapso, siguiendo la evolución de las distintas actividades económicas, se advierte una mayor tendencia al empleo de trabajadores manuales y directivos, en tanto que se retrae la propensión al empleo de trabajadores no manuales y, particularmente, de personal en ocupaciones que requieren elevados niveles de calificación formal. Estas tendencias son similares independientemente del sector del mercado laboral de que se trate (ver Cuadro II.22).

Si bien esto permite afirmar que lentamente se avanza en la recuperación de la vocación productiva en el país, también es cierto que en el futuro inmediato, en tanto los procesos de reconversión no se generalicen, pueda enfrentarse un mayor desempleo de la mano de obra calificada o su devaluación educativa, puesto que la oferta de fuerza laboral con altas calificaciones, al no ser ocupada en cargos donde éstas son un requisito, se subemplea en actividades que no le permiten desarrollar sus conocimientos.

Esto remite a la discusión sobre los procesos de reconversión y capacitación de la fuerza laboral para encarar los cambios propugnados por el PAE, un ámbito donde hasta el momento la política solamente tiene un carácter discursivo. El imperativo, en este caso, es el de discutir las formas de intervención del Estado y del sector privado en la perspectiva de crear condiciones de formación profesional y laboral que impidan hacia el futuro la sobreoferta de mano de obra calificada, por un lado, o la inexistencia de conocimientos y capacidades laborales necesarios para apuntalar posibles procesos de reconversión técnico productiva, por otro.

3.5. Cambios en las características de los ocupados

La composición sociodemográfica de la población ocupada, desde una perspectiva global, tiende a modificarse siguiendo una tendencia iniciada con la crisis y en estrecha correspondencia con la recomposición de la estructura del empleo. Los cambios más destacables, comparando los años inicial y final, se sintetizan en i) una mayor presencia de ocupados en las edades más jóvenes; ii) una mayor participación de la mujer en la ocupación total; iii) un elevado incremento de trabajadores migrantes, particularmente recientes; y iv) en relación con los

cambios anteriores una mayor proporción de ocupados con menores niveles de calificación formal.

Este tipo de ajuste en la composición de la población ocupada es propio de momentos en que se presentan, por una parte, desequilibrios entre la oferta y la demanda de fuerza de trabajo; por otra, cuando los salarios y otros ingresos laborales tienen propensión a la baja en términos reales, y, finalmente, cuando se combinan ambos tipos de situaciones.

En consecuencia, esta es otra forma de evidenciar que las condiciones generadas por la aplicación del PAE para el desenvolvimiento del mercado de trabajo son de tipo restrictivo y no se diferencian de aquellas que se gestaron con la crisis. En efecto, los cambios observados tienen un inicio a finales de los años 70 y se refuerzan después de 1985. Veamos cómo se manifiestan en los distintos segmentos del mercado laboral³⁸.

En primer lugar, la edad promedio de la población ocupada desciende de 36.4 a 34.4 años entre 1985 y 1991. Aunque esta reducción se observa en todos los sectores del mercado de trabajo, y entre los ocupados del servicio doméstico, las actividades semiempresariales y empresariales, en ese orden, explican, en mayor medida, la variación observada (ver Cuadro II.23).

En el primer caso, la recuperación de la actividad económica sectorial corre paralela al aumento de trabajadores asalariados reclutados en una forma de “mercado interno”, conformado por extrabajadores de la unidad económica, conocidos y parientes, trabajadores de otros establecimientos del mismo sector, etc; en su mayoría, se trata de personal contratado para el desempeño de tareas de apoyo y otras que pueden desarrollarse a partir de una capacitación práctica en una anterior ocupación, o dentro del mismo taller después de unos pocos días de trabajo.

La escasa especialización y división del trabajo en este sector facilita estas modalidades de inserción, sin que la “experiencia previa” sea un requisito indispensable, aunque ello implica también la vigencia de remuneraciones más bajas. Por lo tanto, las menores “barreras” para el ingreso de personal menos calificado, por el lado de la demanda, y la necesidad de trabajar aun con remuneraciones exiguas, por el de la oferta, explicarían la mayor propensión de los establecimientos semiempresariales a ocupar trabajadores comprendidos en las edades más jóvenes³⁹.

En el sector empresarial esta propensión es algo más atenuada, y a diferencia del anterior se vincula tanto con los procesos de flexibilización del mercado laboral como con la dinámica de algunas actividades específicas. En la manufactura, la reducción de los costos variables como mecanismo para mantener o aumentar los niveles de competitividad o para enfrentar la reducción de operaciones ha supuesto el desplazamiento (retiro o jubilación) de trabajadores con mayor

antigüedad quienes, de inmediato o después, han sido sustituidos por personal permanente o eventual cuya contratación supone un menor costo laboral, incidiendo en un descenso inicial en la edad promedio del conjunto de los ocupados.

= Por su parte, la recuperación de las actividades terciarias y de la construcción dentro del sector tendría también un peso explicativo importante, puesto que se trata de rubros que ocupan, por lo general, a un mayor porcentaje de personas comprendidas entre los 20 y 30 años.

Por último, aunque el servicio doméstico tradicionalmente ocupa a la población más joven y entre ésta a las mujeres, el mayor deterioro de las condiciones de vida de los sectores urbanos más empobrecidos a partir del PAE ha derivado en una inserción mucho más prematura de esta fracción de la oferta laboral en las actividades de servicio doméstico dentro de los hogares, incidiendo en una reducción en la edad promedio que presentan.

En segundo lugar, la mayor presencia de mujeres entre los ocupados es una de las modificaciones más sustantivas en este período, no tanto por tratarse de un fenómeno nuevo sino por la forma acelerada en que se produce ya que, entre 1985 y 1991, aumentan su participación en el total de ocupados de 37% a 43%; asimismo, por su mayor concentración en los sectores familiar, semiempresarial y en el servicio doméstico. La otra cara de este proceso es que el sector empresarial, y en menor grado el estatal, a pesar de haber experimentado un crecimiento significativo del empleo en cifras absolutas, mantienen prácticas discriminatorias frente a la fuerza de trabajo femenino.

El efecto de estos comportamientos es una mayor precarización del empleo femenino expresado en su presencia creciente en ocupaciones no asalariadas y en los empleos de menor jerarquía y valoración social en el ámbito del trabajo asalariado.

A la vez, ambos resultados son una consecuencia del excesivo aumento de la oferta de mano de obra atribuible a la reducción de los ingresos familiares y de la opción por el empleo de trabajadores varones por ser funcional a los propósitos de reducción de los costos laborales⁴⁰.

En tercer lugar, en el transcurso de los últimos 7 años, los centros poblados de menor tamaño, incluidas otras capitales de departamento y las zonas de agricultura tradicional, han sufrido los efectos de la política de libre mercado que ha significado el abandono de sus principales reivindicaciones y demandas en el plano económico y social. Ello se traduce en una intensificación de los flujos migratorios con destino a las ciudades del eje que se presentan como alternativa, aunque muchas veces ilusoria, para lograr un empleo y mejorar las condiciones de vida entre los pobladores de esos contextos geográficos.

De esta manera, hacia 1991, la población migrante globalmente representa el 60% del total de ocupados, con un leve ascenso en relación con el año 1985. Sin embargo, desagregando a los migrantes entre antiguos y recientes, se advierte que el peso relativo de estos últimos aumenta en un 3% respecto a 1985. Esta subpoblación aumenta en todos los sectores del mercado de trabajo a excepción del estatal, que se nutre en mayor proporción de nuevos trabajadores nativos de las ciudades del eje.

Siguiendo una tendencia que data de muchos años atrás, mientras los migrantes antiguos se ocupan en los mismos sectores que los trabajadores nativos, los recientes lo hacen principalmente en el sector empresarial y semiemprendarial (hombres), y en el servicio doméstico y el sector familiar (mujeres). La urgencia por obtener un empleo por parte de los migrantes recientes hace que el logro de una ocupación efectiva transite por el acceso a empleos precarios y de baja remuneración, en particular en las actividades de construcción, el comercio y los servicios personales. De esta manera, pasan a engrosar en mayores proporciones el empleo en sectores mencionados.

Finalmente, la reducción en la escolaridad media de los ocupados de 8.3 a 7.9 años de estudio aprobados, se vincula directamente con los cambios en la composición por edades, sexos y condición migratoria observados. Los jóvenes menores de 20 años, las mujeres y los migrantes recientes, particularmente aquellos de origen rural, suelen contar con un nivel de calificación formal más bajo que el resto de la PEA. Así, su fortalecida presencia entre los ocupados explica la existencia de un menor grado promedio de años de estudio.

Este descenso se verifica con mayor intensidad en el sector estatal, el familiar y en el servicio doméstico; en el primer caso, debido al masivo ingreso de ocupados en cargos que exigen menores calificaciones formales, mientras que en los dos siguientes, por el peso decisivo de los jóvenes y las mujeres, en su mayoría migrantes, entre los nuevos ocupados.

En síntesis, la segmentación del mercado laboral se profundiza a partir de lo que se podría llamar la formación de "mercados internos" de trabajo para el reclutamiento o la inserción de nuevos ocupados, dando lugar a una mayor expansión del universo laboral excluido de dichos mercados.

En el sector estatal, a través de relaciones clientelares que determinan la contratación de trabajadores ubicados en los núcleos cercanos a los partidos de gobierno; en el sector empresarial, mediante mecanismos creados a través del vínculo entre empresas grandes, medianas y con sus propios trabajadores (incluso extrabajadores), que les permite cubrir sus requerimientos de mano de obra sin llegar al mercado compuesto por la oferta laboral ampliada. En este sector, la existencia de articulaciones con pequeños establecimientos formalmente independientes (subcontratación de servicios o partes del proceso de producción), constituye una vía complementaria para satisfacer sus necesidades de mano de

obra. Lo propio ocurre con las formas de reclutamiento en el sector semiempresarial, puesto que no difieren sustancialmente del que se describe para el segmento anterior.

A partir de estas lógicas, el sector familiar se constituye en un bolsón que ocupa a la fracción de la oferta laboral crecientemente excluida del acceso a una ocupación en los otros sectores, de personas cuyo concurso en la complementación de los ingresos familiares se torna indispensable, y, finalmente, de aquellas que voluntariamente optan por el trabajo independiente.

Este conjunto de procesos desemboca en una heterogeneidad creciente del mercado laboral que se manifiesta en la existencia de diferenciales de remuneración y otras condiciones laborales para miembros de la oferta laboral con características similares en términos personales, de conocimientos, experiencia laboral y otros atributos, dependiendo del sector del mercado de trabajo en el que se ocupan.

4. Flexibilidad laboral y cambios en las condiciones de trabajo

4.1. La flexibilidad laboral en el PAE

La flexibilidad laboral en el contexto de las transformaciones en la economía mundial aparece como un tema de primer orden en la perspectiva de restaurar los niveles de competitividad y de eficiencia productiva. Así, un aspecto de singular importancia social, por sus implicaciones en las relaciones laborales y en las condiciones de trabajo, aparece básicamente enfocado en asociación, casi exclusiva, con factores económicos.

En efecto, en un modelo de desarrollo que vela por el libre juego del mercado y tiende a restringir la intervención del Estado en la regulación de las relaciones sociales, la flexibilidad laboral es concebida como “el conjunto de reformas que tienden a ajustar la cantidad, calidad y precio del factor trabajo a las conveniencias del sistema productivo”⁴¹.

El riesgo que entraña este enfoque es el de subordinar los derechos del trabajo, y, en su caso, vulnerarlos, bajo el supuesto que constituyen una condición para la reestructuración productiva y el crecimiento económico sin considerar que, en último término, el fin último de estos procesos debiera ser el logro de mejores condiciones para la reproducción de la fuerza de trabajo y el bienestar de los trabajadores.

Este enfoque ha sido acriticamente adoptado en el caso boliviano con las medidas de liberalización del mercado de trabajo contenidas en el D.S. 21060 y ratificadas posteriormente por decretos sucesivos que regulan las relaciones laborales. Estas disposiciones norman la libre contratación y fijación de salarios entre partes, tanto

en el sector público como privado, excluyendo, implícitamente, la posibilidad de vigencia de formas de negociación colectiva de los contratos de trabajo.

A pesar de que también se establece que estas disposiciones deben aplicarse con estricta sujeción a la legislación laboral vigente, en realidad este precepto no se cumple. Por el contrario, la normatividad vigente desde 1985 no hace más que legitimar la flexibilidad de facto que se iba gestando en el tratamiento de las relaciones contractuales, razón por la que, en gran parte de los casos, éstas se encuentran definidas al margen de los derechos del trabajo normados por la Ley General del Trabajo.

Las continuas referencias a la necesidad de reforma de La Ley General del Trabajo y la elaboración de proyectos de reforma, habrían tenido como efecto, en muchos casos deliberado, el desconocimiento de la normatividad vigente. Esto llevó a una extensión de modalidades atípicas de contratación, propias de formas de organización productiva más atrasadas, al conjunto de la economía; entre éstas el trabajo eventual, el trabajo domiciliario, el trabajo por obra o destajo, etc.

4.2. Formas de flexibilidad e impactos sobre las condiciones laborales

La flexibilidad laboral como un proceso que opera tanto en las economías desarrolladas como en las nuestras tiene diversas formas de expresión en el contexto de cada país. Entre éstas se pueden mencionar i) la flexibilidad salarial, vinculada con los mecanismos de formación de salarios; ii) la flexibilidad numérica, referida a la adaptación del volumen de trabajo a las necesidades de las empresas, como respuesta a variaciones de la demanda, sean éstas estructurales, cíclicas o derivadas de los cambios tecnológicos (duración de los contratos, jornadas laborales, trabajo domiciliario, etc). Ambas formas están dirigidas a reducir los costos laborales para el logro de mayores niveles de competitividad.

Finalmente, la flexibilidad técnico-organizativa, vinculada con las modalidades de gestión y organización de las empresas en función de diversificación productiva, mayor competitividad internacional y adaptación tecnológica (Meulders, Wilkin, 1987).

En el caso boliviano, la flexibilidad laboral se manifiesta, principalmente, de las dos primeras formas. Aunque no existen aproximaciones para conocer la intensidad con que se ha incorporado la flexibilización técnico-organizativa en las empresas, puede suponerse que opera todavía con un perfil bajo, a partir de las escasas ganancias de productividad y competitividad alcanzados a nivel interno y externo.

Las modalidades señaladas han comenzado a aplicarse tanto en el sector estatal como, particularmente, en el sector empresarial de manera más abierta y generalizada a partir de la aplicación del PAE. En el caso del sector semiempresarial las relaciones laborales han estado siempre sujetas a mecanismos de flexibilidad laboral que, a pesar de vulnerar las normas de la Ley

General del Trabajo, han sido convalidadas por la práctica y sancionadas como “norma” aceptada por los trabajadores y como derecho por los empleadores. En este sector, las posibilidades de permanencia, crecimiento y expansión de las unidades económicas nunca han sido objeto de atención de las políticas estatales y han dependido siempre de la iniciativa de sus titulares y de las oportunidades para lograr una inserción mercantil favorable. Por lo tanto, el logro de condiciones ventajosas para su desenvolvimiento ha estado, en general, en función del abaratamiento de los costos laborales, salariales y, particularmente, no salariales, antes que de cualquier otro factor productivo.

A continuación se intenta evaluar sus efectos acudiendo a la información disponible en relación a aspectos como la estabilidad laboral y la evolución de las jornadas laborales.

a) *Efectos sobre la estabilidad en el empleo*

La información disponible para evaluar la incidencia de la flexibilidad laboral en este ámbito, en el transcurso del PAE, es mínima y se restringe como posibilidad al análisis de las variaciones en el tipo de contratos según su duración, temporal o permanente.

Considerando al total de la población asalariada, en 1985 el 90% contaba con un empleo cuya duración era indefinida o permanente, siendo los trabajadores del sector semiempresarial los que presentaban una proporción de ocupados estables por debajo del promedio (84.7%).

La mantención de un alto nivel de empleo permanente en el contexto de la aguda crisis productiva que enfrentaba el país en ese momento estaría expresando, por una parte, los efectos de la vigencia plena de la legislación laboral junto a un mayor poder de negociación de las organizaciones laborales para el mantenimiento de un tipo de contratos que favorece a la estabilidad en el empleo. Pero, por otra, estaría reflejando los saldos de la aplicación de modalidades de ajuste del empleo frente a la crisis que transitaron básicamente por la reducción de la planta de trabajadores antes que por la ampliación de formas eventuales de contratación (empleos de hasta tres meses de duración), frente a las variaciones cíclicas de la demanda por los bienes y servicios en el mercado. Este comportamiento es más visible en el caso de las actividades de la construcción, el comercio y la manufactura (ver Cuadro II.24).

En general, las formas atípicas de contratación, a partir de la vigencia de un derecho consuetudinario, se evidencian con regularidad en el sector semiempresarial y en las actividades de la construcción, independientemente del sector donde se ocupan los trabajadores. Es decir, son ámbitos laborales donde la desregulación de las relaciones laborales ha estado históricamente presente; ésto debido, en el primer caso, a la naturaleza de la organización productiva, donde la posibilidad de permanencia de los trabajadores se vincula directamente con las variaciones en la demanda, a partir de la escasa disponibilidad de capital

de operaciones y la elevada dependencia del trabajo por “encargo”, como modalidad de importancia en la relación del sector con el mercado.

En el segundo, debido a factores asociados con la duración temporal de las obras, la incorporación de mano de obra no calificada fácilmente reclutable, y los bajos salarios que se combinan con otros, tales como la elevada propensión de los trabajadores a la movilidad laboral a partir de su rotación entre distintas unidades económicas en busca de mejores condiciones de trabajo y, sobre todo, de remuneración.

En el transcurso del PAE, estas modalidades de inserción laboral, signadas por la corta duración de los contratos, se amplían al resto de los sectores del mercado de trabajo y actividades económicas. En efecto, entre 1985 y 1991 se advierte que la proporción de trabajadores sujetos a contratos de duración superior a los tres meses, establecidos por tiempo definido o indefinido, se reduce del 90% al 74.2%.

Esta disminución se verifica en todos los segmentos del mercado de trabajo, y es más crítica en los sectores semiempresarial y empresarial, en ese orden. En el primero, después de una reducción en el número de ocupados hacia 1987, la recuperación de los niveles de empleo estuvo basada en una proporción significativa en la incorporación de trabajadores eventuales. Así, mientras el empleo asalariado hacia 1991, aumentó en un 59%, la proporción de trabajadores eventuales lo hizo en 25%.

En el sector empresarial, en el que la progresión del empleo fue creciente a lo largo de todo el período, ésta estuvo acompañada inicialmente (1985-1987) por un incremento en la planta de trabajadores permanentes, para luego, hacia 1991, seguir una tendencia hacia la contratación de trabajadores eventuales, en una proporción casi similar a la de los permanentes. Esto se constata al observar que, entre 1987 y 1991, el empleo sectorial aumentó en 38%, paralelamente a un incremento de 17% de los trabajadores asalariados sujetos a contratos eventuales.

Un comportamiento parecido, aunque en menor escala, se encuentra en el sector estatal donde, a diferencia de los años iniciales, en 1991, 91.4% de los ocupados contaba con un empleo de duración superior a los tres meses, lo que significa un aumento de entre el 4% y el 5% en la proporción de trabajadores eventuales.

En todos los sectores, el aumento de las formas eventuales de contratación afecta más a los obreros que a los empleados. Mientras los primeros presentan este tipo de inserción laboral en proporciones iguales o superiores al 40%, en 1991, duplicando o triplicando las observadas en 1985, los empleados en situación de inestabilidad laboral acusan proporciones que varían desde el 6% en el sector estatal, hasta el 32% en el sector semiempresarial. Una situación intermedia se encuentra en el sector empresarial, donde los empleados eventuales representan el 22% del total; ésto equivale a un aumento en la proporción de empleados eventuales de 4%, 11% y 16%, respectivamente, en comparación a 1985.

Visto el fenómeno desde la perspectiva de las principales ramas de actividad, se advierte que las actividades de la construcción acusan, en todos los sectores, índices de empleo eventual más acentuados. El 60% de los trabajadores en el sector empresarial, y el 74% en el semiempresarial están sujetos a una fuerte inestabilidad laboral. En segundo lugar se encuentran las actividades del comercio y de los servicios, donde cerca del 25% de los trabajadores, en una progresión creciente, son eventuales. Finalmente, en las actividades manufactureras destaca la creciente inestabilidad laboral de los trabajadores del sector estatal (22%) y del sector semiempresarial (34%), en mayores proporciones respecto al empresarial (20%)⁴².

Esto significa que una mayor capacidad de generación de empleo en la economía ha estado acompañada de una mayor precarización de las condiciones laborales a partir de la adopción y/o fortalecimiento de mecanismos de competitividad basados en el uso de mano de obra eventual al margen de la cobertura de beneficios colaterales otorgados por la ley.

Las implicaciones de estas tendencias son diversas. Entre otras, el aumento de la insatisfacción con las condiciones laborales, su proyección hacia la inestabilidad en los ingresos y, en general, en la vida cotidiana de los trabajadores afectados. Pero la repercusión con mayor impacto, en la perspectiva de la contención de este tipo de tendencias, tiene que ver con la creación de condiciones aún más adversas para el desarrollo organizativo de los trabajadores, y, por lo tanto, de mecanismos de solidaridad capaces de incidir en formas colectivas de reivindicación de los derechos del trabajo.

b) Efectos sobre las jornadas laborales semanales

Una primera aproximación a esta forma de flexibilidad laboral muestra que, a diferencia de lo que ocurre en los países altamente desarrollados, donde la reducción de las jornadas laborales comienza a ser utilizada como mecanismo para enfrentar los efectos del cambio tecnológico o el desempleo abierto (redistribución del "ahorro de jornadas" entre la oferta disponible), su aplicación en el país toma la forma de extensión de las horas promedio de trabajo.

Esta modalidad de contratación es ampliamente utilizada por la parte patronal para reducir los costos de contratación. Si bien a los empleadores le ahorra gastos por concepto de beneficios sociales, esta forma de flexibilidad incide en la caída de los niveles de productividad del trabajo que, sin embargo, suele compensarse con el pago de bajos salarios. En el caso de los trabajadores, esta modalidad tiene como efecto una mayor precarización de sus condiciones laborales.

Entre 1985 y 1991, las jornadas laborales promedio de los ocupados en las ciudades del eje se han incrementado globalmente en 4 horas.

A pesar de que la vigencia de jornadas más extensas se verifica en todos los sectores del mercado de trabajo, son los establecimientos de los sectores empresarial y semiempresarial, en ese orden, los que han adoptado esta estrategia de manera más generalizada y aguda (ver Cuadro II.25).

Si recordamos que ambos sectores ocupan al 38% del total de la fuerza laboral de las ciudades consideradas, y el 66% de los trabajadores asalariados, el hecho de que las jornadas promedio se hubieran incrementado en 7 horas (empresarial) y 4.4 horas (semiempresarial) expresa que el empleo asalariado, desde la aplicación del PAE, se basa cada vez más en formas de contratación que conllevan la sobreexplotación de la fuerza de trabajo.

En las actividades manufactureras, la jornada laboral media se incrementó en 4.8 horas, entre 1985 y 1991, por encima del promedio global. Sin embargo, no todo este incremento puede atribuirse a las estrategias de restauración de excedentes y de ganancias de competitividad, puesto que el año 1985 marca una fase de alta recesión productiva en la que la reducción de las jornadas laborales, la eliminación de dobles turnos y otros mecanismos para el aprovechamiento de la capacidad instalada habían dejado de operar.

Por otra parte, considerando que entre los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados el incremento de las jornadas laborales se encuentra por debajo del promedio global, una segunda conclusión es que, entre los trabajadores de la manufactura, los más afectados por esta forma de flexibilidad son los asalariados de los sectores empresarial y semiempresarial, particularmente aquellos ocupados en las empresas de mayor tamaño.

Las otras dos ramas que presentan incrementos de importancia son el comercio y la construcción. En el primer caso, ésto se explica por la necesidad de mantener los niveles de rentabilidad en espacios del mercado fuertemente competitivos a partir del ingreso de amplios contingentes de nuevos vendedores de productos similares, en su mayoría comerciantes minoristas que trabajan por su cuenta. En el segundo, donde predominan los trabajadores asalariados, el incremento puede atribuirse a mecanismos contractuales que, en un contexto de alta oferta de mano de obra de baja calificación, son fácilmente impuestos a los contratados.

Considerando siempre la extensión de las jornadas como una forma de expresión de la flexibilidad numérica⁴³, otra manera de ver la intensidad de su aplicación es a través de la distribución de la población ocupada por tramos de horas trabajadas, con énfasis en el rango de 50 horas y más (ver Cuadro II.26).

Ratificando lo observado a partir de las jornadas medias, destaca la situación que presentan los ocupados de los sectores empresarial y semiempresarial, donde la fracción de personas con jornadas superiores a las 50 horas llega a más del doble de la observada en 1985, afectando a más de un tercio de los trabajadores en ambos casos. Una situación también crítica se encuentra en el sector familiar, donde esta forma de flexibilidad ha sido históricamente una de las más utilizadas

para mantenerse en el mercado bajo condiciones mínimas de competitividad; en 1991, el 37% de sus ocupados estaban expuestos a jornadas laborales extensas, un 10% más que en 1985.

Por último, entre los ocupados del servicio doméstico se advierte que sus condiciones laborales han tendido a ser todavía más precarias ya que las personas con jornadas semanales elevadas aumentan del 66% al 69%, dando cuenta de que las condiciones serviles en que tiene lugar su desempeño en el trabajo no cambian en el tiempo.

En estas tendencias, tienen un mayor peso las nuevas condiciones contractuales que rigen en los segmentos productivos, manufactura y construcción. La proporción de ocupados con jornadas extensas triplica a la observada en 1985 en el caso de la manufactura empresarial y semiempresarial, y es dos veces mayor en el estrato familiar. El caso extremo se presenta en la construcción donde esta proporción es entre cuatro y cinco veces mayor.

Finalmente, contrariamente a lo que podría suponerse, son los trabajadores permanentes los que con mayor frecuencia se hallan expuestos a esta forma de flexibilidad, expresando un mayor sometimiento en función de resguardar su fuente de trabajo. Más de un tercio de este grupo de trabajadores en el sector empresarial, y el 32% en el resto de los sectores, a excepción del estatal, trabajan jornadas extensas. En este último, la proporción no es tampoco despreciable ya que afecta a 1 de cada 5 personas, en su mayoría obreros de las empresas estatales.

c) *El efecto combinado: precarización del empleo e insatisfacción laboral*

Las diversas formas de flexibilidad laboral, proyectadas a partir de prácticas del pasado o adoptadas en el transcurso de los últimos años al amparo de la liberalización del mercado laboral, se traducen en un problema social de graves consecuencias actuales y futuras.

Al ritmo de consignas como “exportar o morir”, “crecer para distribuir”, “el sacrificio de hoy para el bienestar de mañana”, y otras hábilmente manejadas por los sucesivos gobiernos, y de la pérdida de capacidad para negociar reglas del juego más favorables a los intereses de los trabajadores por parte de las organizaciones laborales matrices y sindicatos, en los últimos años se ha abierto el cauce para un retroceso sin precedentes en las conquistas sociales de los trabajadores.

No solamente más trabajadores asalariados enfrentan una crónica inestabilidad laboral sino que incluso habiendo logrado una cierta garantía de permanencia en sus puestos de trabajo, se sujetan a condiciones laborales por demás adversas como la intensificación de sus jornadas, la reducción constante de sus salarios reales, la pérdida de beneficios colaterales (como los bonos de antigüedad eliminados inicialmente), entre otros.

También los trabajadores no asalariados son arrastrados por la reducción de la capacidad de compra de sus habituales demandantes de bienes y servicios y la necesidad de competir, a comprimir sus ganancias y a prolongar sus jornadas laborales para mantener un umbral mínimo de ingresos por debajo del cual ya no podrían mantenerse en la actividad.

Incertidumbre e insatisfacción laboral son, por lo tanto, dos maneras de sintetizar los efectos más palpables del funcionamiento reciente del mercado laboral y la percepción de los trabajadores independientes, frente a la pérdida de la calidad del empleo que afecta a una fracción abrumadora de la población ocupada en las ciudades del país.

En este contexto, no resulta sorprendente que algunas encuestas orientadas a captar los principales problemas que aquejan a los ciudadanos registren el desempleo como elemento central aun cuando las estadísticas oficiales arrojan una tasa que no supera el 6% para este indicador. Lo cierto es que contar actualmente con una ocupación para más del 70% de los trabajadores no significa empleo adecuado ni garantía de bienestar, no solamente por el grado de subutilización de su fuerza de trabajo (por ingresos, por capacidades) sino por la baja calidad de sus ocupaciones en términos de jornadas, estabilidad, salud ocupacional, etc.

En consecuencia, dado que la mayor parte de los empleos generados por la economía en los últimos años, por la subutilización a la que se halla expuesta la fuerza de trabajo, se aproximan más a una forma de desempleo disfrazado, la población percibe este fenómeno como “desempleo” con características críticas, cuya resolución amerita la máxima atención del Estado y los sectores empresariales.

En el futuro, considerando la profundización de las reformas estructurales y del proceso de reestructuración productiva, los requerimientos de mano de obra se tornarán cada vez más selectivos, creando las condiciones para un aumento del excedente de fuerza laboral y un mayor deterioro de las condiciones laborales de los segmentos excluidos del acceso a un puesto de trabajo en los segmentos de mayor productividad. La inequidad social que deja como saldo la aplicación del PAE en los últimos 6 o 7 años será, en consecuencia, creciente, amenazando la propia gobernabilidad y la consolidación del proceso democrático.

En este marco, urge plantear nuevas opciones de desarrollo que, reconociendo las características del aparato productivo nacional y las potencialidades específicas de segmentos del mismo, apuntalen a un crecimiento basado en el fortalecimiento de capacidades y viabilidades, teniendo como objetivo la ampliación del mercado interno y la necesaria articulación externa en un marco de equilibrio en función de crear las condiciones para un desarrollo con equidad distributiva y social.

Referencias

- 1 Hacia 1992, el Censo Nacional de Población y Vivienda, recientemente publicado por el INE, da cuenta de una reducción aun mayor en la tasa de mortalidad infantil respecto a 1988 (75 por mil).
- 2 La oferta laboral potencial está definida como la población de 10 años y más.
- 3 En 1976, estos centros urbanos concentraban al 56.8% de la población urbana total.
- 4 Al respecto existen varios trabajos recientes que destacan el carácter familiar de la migración que se dirige a los centros urbanos y su constitución en un tipo de migración cada vez más frecuente. Entre otros, A.Mérida y E.Saldías: **Migración hacia la ciudad de Santa Cruz**. CORDECRUZ /OIT/FNUAP: Santa Cruz, 1990; C.Ledo García: **Urbanización y migración en la ciudad de Cochabamba**. CEP-UMSS/OIT/FNUAP: Cochabamba, 1990.
- 5 Estas formas organizativas identificadas mediante criterios de tipo cualitativo (tipo de propiedad de los medios de producción; existencia de disociación entre capital y trabajo; formalización o no de relaciones de asalariamiento), en aproximaciones empíricas al estudio del empleo y los mercados de trabajo urbano, son extensibles al contexto rural. Una visión más amplia de este enfoque se encuentra en Casanovas, R.et.al, **Migraciones y empleo en la ciudad de Santa Cruz**. OIT/FNUAP/Ministerio de Trabajo y D.L.: La Paz, 1982.
- 6 Para los fines expositivos, en este trabajo se hará referencia genéricamente a segmentos del mercado de trabajo aún en el caso de las formas organizativas familiares, donde no se formalizan relaciones de asalariamiento, y por lo tanto no forman parte del mismo en sentido estricto. Asimismo, en los Cuadros presentados se incluye el empleo en actividades del servicio doméstico vinculado con los hogares, por constituir una parte de la PEA que, sin encontrarse articulada al mercado laboral, vende su fuerza de trabajo en unidades domésticas u hogares.
- 7 Para una mayor profundización sobre este aspecto puede consultarse diversos trabajos publicados por PREALC/OIT; también el artículo de J.Mezzera: "Excedente de fuerza de trabajo y sector informal urbano", en **La mujer en el sector informal**: ILDIS-Quito, 1988.
- 9 Al respecto puede consultarse los trabajos de R. Casanovas y A.Rojas: **Santa Cruz de la Sierra: crecimiento urbano y situación ocupacional**. CEDLA: La Paz, 1989; y de S. Escóbar de Pabón y C. Ledo: **Urbanización, migraciones y empleo en la ciudad de Cochabamba**. CEDLA: La Paz, 1988.
- 10 Las estimaciones del número absoluto de migrantes no discriminan entre los inmigrantes que provienen de fuera de las ciudades del eje de aquellos que provienen del flujo entre éstas. Aproximadamente un 25% de los migrantes recientes corresponde a este último tipo de movimientos en 1985, y cerca del 13%, en 1990, lo que significa que cada vez son más los flujos poblacionales de origen externo con destino a las ciudades principales.

- 11 Las encuestas de hogares realizadas por el INE, miden la participación en la actividad económica en un sentido amplio, puesto que además de la pregunta referida a si las personas trabajaron durante el período de referencia (semana pasada), incluyen otra pregunta de control para aquellas personas que hubieran declarado que no trabajaron, para verificar si realmente no realizaron alguna actividad cuyo destino fuera el mercado (independientemente del tiempo de dedicación y su carácter de trabajo remunerado o no remunerado). Solamente en los casos en que la persona ratifica no haber realizado ninguna actividad de esta naturaleza, pasa a las preguntas dirigidas a captar la desocupación y la inactividad.
- 12 Estos indicadores y los que se presentan para los escenarios posteriores provienen de diversas fuentes. Entre éstas puede consultarse a R. Casanovas: **Migración interna en Bolivia**. OIT/FNUAP/ Ministerio Trabajo y D.L: La Paz, 1981; A. Aguirre, et.al.: **NPE: Recesión económica**. CEDLA: La Paz, 1990; N. Pacheco: **Sector externo y ajuste estructural**. Mimeo. CEDLA: La Paz, 1993.
- 13 Estudios realizados sobre los trabajadores independientes muestran también que es en este período en el que sus ingresos laborales se ubican en el nivel más alto en comparación con los que logran obtener a lo largo de la década de los ochenta. En esto incide la magnitud de la masa salarial y el mayor poder adquisitivo de los salarios, puesto que favorece a la realización de sus productos. Al respecto, puede verse el trabajo de S. Escóbar de Pabón: "Los establecimientos informales frente a la ley", en **Ilegalidad e informalidad: una falsa identidad**. CEDLA: La Paz, 1989.
- 14 La mención a 1987, como referencia para evaluar el impacto de las medidas de estabilización, obedece a que la encuesta de hogares fue realizada en febrero de ese año. En consecuencia, sus resultados estarían reflejando los cambios ocurridos en esta fase.
- 15 Si bien este cambio en las actitudes empresariales frente a la absorción de mano de obra hace referencia a un proceso de reactivación, no permite concluir aún que se hubiera comenzado a transitar por procesos generalizados de reestructuración productiva con efectos de importancia sobre la generación de empleo adecuado.
- 16 El comportamiento de las tasas específicas de participación según variables demográficas se presenta en el Cuadro II.10.
- 17 Esta información ratifica las aproximaciones realizadas por el Sistema Industrial Privado (SIIP), hacia 1992.
- 18 Siguiendo el enfoque del PREALC, existe heterogeneidad y segmentación tanto en el mercado de bienes, donde la distribución de la relación capital/trabajo es marcadamente desigual, como en el mercado de capitales, al que sólo acceden quienes pueden ofrecer garantías reales y al que los pequeños productores no tienen posibilidades de acceso, y, finalmente, en el mercado de trabajo, donde se vuelcan las diferencias anteriores para determinar agudas disparidades de ingreso que nos son explicables por la vía de las diferencias de calificación, experiencia y otros atributos de la oferta laboral (Mezzera, 1985, 1992).

- 19 Al respecto, puede consultarse el trabajo de H. Larrazábal, "Ilegalidad, ¿condición de éxito económico en el sector informal urbano?", en **Ilegalidad e informalidad: una falsa identidad**. CEDLA: La Paz, 1989. Asimismo, a R. Mizrahi en su artículo: "Las condiciones fundacionales del sector informal urbano", Washington, BID, 1988.
- 20 Por razones de disponibilidad de información, el análisis se sujeta también a un recorte temporal, abarcando el período 1985-1991.
- 21 Con el propósito de atenuar los efectos contractivos de un modelo económico que da prelación a la estabilidad y el crecimiento económico vis a vis los costos sociales que esto podría acarrear se dispone, en el corto plazo, la creación de un programa de empleo de emergencia con el propósito de aminorar el desempleo emergente de la implementación de las medidas de estabilización. Rápidamente este objetivo fue abandonado expresando la escasa voluntad política para encarar la solución de los problemas laborales al margen del libre juego del mercado.
- 22 El ajuste por el lado de los salarios e ingresos medios en este período está tratado de manera específica en otro capítulo de este mismo trabajo.
- 23 Al respecto, ver Cuadro II.14.
- 24 Esta situación confluye con aquella que experimenta el producto agropecuario para agudizar el déficit en la absorción de mano de obra en las áreas urbanas, ya que al crecimiento natural de la fuerza de trabajo se añade la presión de intensos flujos de trabajadores migrantes.
- 25 Los datos que sirven de referencia al análisis se encuentran en documentos de investigación recientemente publicados por CEDLA referidos a los impactos del PAE en **Ahorro e inversión**, de H. Dorado, y en **Sector externo y ajuste estructural**, de N. Pacheco.
- 26 Este tema es abordado ampliamente en otro capítulo del presente trabajo.
- 27 Este desempeño, sin embargo, también obedece a la presencia de un mayor índice de desempleo oculto que, si bien no ha sido debidamente cuantificado por insuficiencias en su medición, está presente a través de varios indicadores disponibles en las encuestas de hogares que sirven de referencia a este trabajo, en particular entre las mujeres y los jóvenes. Otras referencias al respecto se encuentran en el acápite anterior, referido a la oferta laboral.
- 28 Este sector después de experimentar un crecimiento negativo elevado entre 1989 y 1990, expande abruptamente su producto a un ritmo del 7% anual en los dos años posteriores. Esta evolución, muestra la volatilidad y ciclicidad de la dinámica de la producción agropecuaria, en general, y particularmente en su segmento agroindustrial, así como su alta dependencia tanto de factores climáticos como del comportamiento de la demanda externa. Como se verifica en otros componentes de este trabajo, el desempeño de la inversión en este sector, entre otros factores, no permite visualizar que su acelerado crecimiento responda a procesos de reestructuración productiva que no solamente garanticen su sostenibilidad en el tiempo sino también la absorción de fuerza de trabajo. Este aspecto

- tiene implicaciones en la aceleración del crecimiento de la población urbana por la vía de los desplazamientos poblacionales y, en consecuencia, en la agudización de los desequilibrios entre la oferta y la demanda de fuerza de trabajo en los centros urbanos receptores.
- 29 Diferenciando el empleo del sector por su composición entre la administración pública y las empresas estatales en los centros urbanos comprendidos en el eje central, se advierte que la participación de estas últimas es significativamente minoritaria puesto que absorben a menos del 10% del empleo público total, sin variaciones de importancia entre 1985 y 1989, a partir de los escasos avances en los procesos de privatización programados. En cifras absolutas, esta proporción representa aproximadamente a 12.000 trabajadores articulados a las empresas estatales. Esto lleva a constatar la reducida presencia estatal en actividades no extractivas productoras de bienes, razón por la cual no se ingresará en este análisis a consideraciones específicas en relación con este componente.
 - 30 A pesar de que en este análisis no se ingresa en una distinción entre el empleo en la administración estatal y de las empresas públicas, se advierte una tendencia a la recuperación del empleo en las empresas del sector público, la administración desconcentrada y descentralizada, a partir de 1989, en una progresión de entre 500 y 600 nuevos ocupados por año. Esto lleva a ratificar que, a pesar de las medidas de racionalización del empleo en las empresas públicas, en la perspectiva de su privatización prevalecen otro tipo de criterios en la contratación de nuevos trabajadores.
 - 31 Este programa se aplica a partir de 1990 con el apoyo del PNUD, y se enmarca en el propósito de elevar la eficiencia estatal mediante el concurso de personal calificado en los puestos de dirección técnica y administrativa. Sin embargo, si bien este programa permite superar las limitaciones que impone la vigencia de bajas remuneraciones para la contratación de personal idóneo, también tiene implicaciones en el acentuamiento de las brechas preexistentes en la estructura salarial del sector.
 - 32 Aunque es posible que puedan haberse dinamizado las inversiones en actividades productoras de bienes con destino a la exportación, su magnitud no tuvo una relevancia capaz de inducir cambios en la magnitud o calidad del empleo manufacturero.
 - 33 A estos determinantes se añade el efecto de la evolución del producto agrícola y la capacidad de las actividades agropecuarias para absorber o expulsar mano de obra, ya que la población migrante que se traslada a los centros urbanos desde los contextos rurales tienden a engrosar inicialmente o después la ocupación en este sector.
 - 34 Las actividades del servicio doméstico vinculadas con los hogares absorben a la proporción restante de la población ocupada.
 - 35 Hacia 1976, si bien la capacidad de absorción directa de trabajadores de la industria manufacturera no superaba el 15%, una proporción menor a la encontrada actualmente (52%) se ocupaba en el sector terciario; además, su composición estaba más sesgada hacia los servicios personales (por el rol del Estado en el empleo), en tanto que las actividades del comercio

- absorbían solamente al 14% de la población ocupada. En 1992, esta proporción prácticamente se duplica(27%). La información para el año 1976 está contenida en: R. Casanovas. **Migración interna en Bolivia**. OIT/FNUAP/Min. Trabajo y D.L.: La Paz, 1981.
- 36 Por otra parte, durante los años 76-78 se lograron importantes avances en el crecimiento de la inversión y el producto manufacturero, cuya incidencia fue un aumento en el peso relativo del empleo sectorial hasta cerca del 20%. Al respecto, pueden consultarse dos estudios regionales sobre migraciones y empleo referidos a las ciudades de La Paz y Santa Cruz, OIT/FNUAP/ Ministerio de Trabajo y D.L, La Paz, 1984 y 1982, respectivamente.
- 37 Esta hipótesis se apoya, además, en el hecho de que tampoco se advierten mejoras en la calidad de los empleos que ofrece el sector empresarial.
- 38 Estas proporciones no incluyen a los ocupados en actividades del servicio doméstico.
- 39 Al respecto existen estudios e investigaciones que dan cuenta de estas tendencias hacia 1980 y 1986 en relación con las ciudades de Santa Cruz y Cochabamba. Entre otros, véase los trabajos de R. Casanovas y A. Rojas, y de S. Escóbar de Pabón y C. Ledo, antes citados.
- 40 La propia posibilidad de generación de empleo en el sector tiene que ver con el nivel de salarios que ofertan, puesto que la subremuneración de sus factores productivos, en particular del trabajo, suele constituirse en condición para el logro de una mayor competitividad y, por lo tanto, de permanencia en el mercado en condiciones de ampliación de sus actividades y del nivel de ocupación. En este contexto, es la población más joven la que se halla dispuesta a una inserción laboral poco satisfactoria en este sector, ya sea por su menor responsabilidad en el sostenimiento de la familia o por el tamaño medio menor de la misma.
- 41 Bajo la legislación vigente, la mujer goza de derechos protectores irrenunciables (maternidad y lactancia), que bajo el modelo actual (que privilegia al capital, su eficiencia y competitividad en relación a la fuerza de trabajo y su reproducción) viene a constituir en un factor que se añade a otros de carácter estructural para impedir el acceso de la mujer a puestos de trabajo de mayor productividad e ingresos.
- 42 Antunes Furtado, citado por Juan Raso, en el artículo “Flexibilización: desregulación o adaptación del Derecho del Trabajo?”, en **Debate Laboral**, Año V, No.11. San José, Costa Rica, 1992.
- 43 En este sector, como veremos más adelante, a la estrategia de aumento en el número de trabajadores eventuales se antepone aquella que privilegia la ampliación de las jornadas laborales entre sus ocupados.
- 44 Sin desconocer también que esta pueda manifestarse en situaciones tales como la reducción de los días de trabajo o las jornadas por día, aspecto difícil de medir en nuestro caso debido a que las fuentes estadísticas de referencia no indagan sobre el carácter voluntario o no de la sujeción a jornadas laborales inferiores a la normativa.

BIBLIOGRAFIA

AGUIRRE, Alvaro y otros. **NPE: Recesión económica.** La Paz: CEDLA, 1990.

ARANIBAR, Jaime y otros. **Migración y empleo en la ciudad de La Paz.** La Paz: OIT/FNUAP/MINISTERIO DE TRABAJO Y D.L.,1984.

CASANOVAS, Roberto. **Migración interna en Bolivia.** La Paz: OIT/FNUAP/MINISTERIO DE TRABAJO Y D.L., 1981.

CASANOVAS, Roberto y otros. **Migración y empleo en la ciudad de Santa Cruz.** La Paz: OIT/FNUAP/MINISTERIO DE TRABAJO Y D.L.,1982.

CASANOVAS, Roberto y Antonio Rojas. **Santa Cruz de la Sierra: crecimiento urbano y situación ocupacional.** La Paz: CEDLA 1989.

DORADO, Hugo. **Ahorro e inversión en el proceso de ajuste estructural en Bolivia.** Serie: Documentos de Trabajo No.5. La Paz: CEDLA, 1993.

ESCOBAR DE PABON, Silvia. **Crisis, política económica y dinámica de los sectores semiempresarial y familiar.** La Paz: CEDLA, 1990.

ESCOBAR DE PABON, Silvia y Carmen Ledo García. **Urbanización, migraciones y empleo en la ciudad de Cochabamba.** La Paz: CEDLA, 1989.

ESCOBAR DE PABON, Silvia. "Los establecimientos informales frente a la ley", en **Ilegalidad e informalidad: una falsa identidad.** La Paz: CEDLA, 1989.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA. **Censo Nacional de Población y Vivienda, 1992, resultados finales.** La Paz: INE, 1993.

Censo Nacional de Establecimientos Económicos. La Paz: 1993.

Encuesta Nacional de Población y Vivienda, 1988, resultados finales. La Paz: INE, 1989.

KRITZ, Ernesto. "**Políticas Latinoamericanas en relación al sector informal urbano**", en El sector informal urbano en Bolivia. La Paz: CEDLA/ FLACSO/ ILDIS, 1986.

LARRAZABAL, Hernando. "Legalidad: ¿Condición de éxito económico en el sector informal urbano?", en **Informalidad e ilegalidad: una falsa identidad.** La Paz: CEDLA, 1989.

LEDO GARCIA, Cármen. **Urbanización y migración en la ciudad de Cochabamba.** Cochabamba: UMSS-CEP/OIT/FNUAP, 1990.

MERIDA, Amalia y Elisa Saldías. **Migración hacia la ciudad de Santa Cruz.** Santa Cruz: CORDECRUZ/OIT/FNUAP/, 1990.

MEULDERS, D. y L. Wilkin. "La flexibilidad de los mercados de trabajo: prolegómenos al análisis de un campo", en **Revista Trabajo y Sociedad.** Vol. 12, Nr.1.OIT,1987.

MEZZERA, Jaime. "Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo en América Latina", en **El sector informal en los países andinos.** Quito: ILDIS, 1985.

"Excedente de fuerza de trabajo y sector informal urbano", en **La mujer en el sector informal.** Quito: ILDIS/WRC, 1988.

MIZRAHI, Roberto. **Las condiciones fundacionales del sector informal urbano.** Washington: BID, 1988.

MONTAÑO, Gary y Carlos Villegas. **Industria boliviana, entre los resabios del pasado y la lógica del presente.** La Paz: CEDLA, 1993.

PACHECO, Napoleón. **Sector externo y ajuste estructural.** Mimeo. La Paz: CEDLA, 1993.

PEREIRA, René y otros. **Bolivia: Movimientos migratorios, estrategia de la población y efectos de las políticas de ajuste estructural.** Mimeo. La Paz: CONAPO, 1991.

RASO, Juan. "Flexibilización: desregulación o adaptación del Derecho del Trabajo?", en **Debate Laboral,** Año V, Vol.11. San José, Costa Rica: 1992.

CUADROS

CUADRO II.1

BOLIVIA: POBLACION EN LOS CENSOS DE 1950, 1976 Y 1992 SEGUN AREA URBANA-RURAL

				Tasa
--	--	--	--	------

Area	1950		1976		1992 2/		media de Crecimiento anual	
	Población	%	Población	%	Población	%	1950-1976	1976-1992
Total país	270 416 5	100.0	461 348 6	100.0	642 079 2	100.0	2.05	2.11
Urbano	708 568	26.2	192 584 0	41.7	369 484 6	57.5	3.85	4.16
Rural	199 559 7	73.8	268 764 6	58.3	272 594 6	42.5	1.14	0.09
Total urbano	708 568	100.0	192 584 0	100.0	369 484 6	100.0	3.85	4.16
Ciudades del eje 1/	390 549	55.1	109 464 9	56.8	222 398 3	60.2	3.96	4.53
Otras ciudades	318 019	44.9	831 191	43.2	147 086 3	39.8	3.70	3.64

1/ Incluye las ciudades de La Paz, Cochabamba, Santa Cruz y El Alto

2/ No incluye los ejes Quillacollo y Sacaba en Cochabamba

Fuente: CENSOS NACIONALES DE POBLACION Y VIVIENDA, INE, 1950-1976-1992

ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.2

**BOLIVIA:
EVOLUCION DE
LA POBLACION
TOTAL Y DE LA
POBLACION
ECONOMICAME
NTE
ACTIVA (1976-
1988-1992)**

Concepto	1976	1981	1992	Tasa media de crecimiento anual		
				1976-1988	1988-1992	1976-1992
Población total	4613486	5952859	6420792	2.09	2.21	2.11
Población de 10 años y más	3245987	4238436	4588512	2.19	2.32	2.21
Población económicamente activa	1483756	2029951	2493472	2.58	6.02	3.31
Población ocupada	1404886	1998487	2431487	2.90	5.74	3.50
Población desocupada -Cesante	78870	31464	61985	-7.55	19.85	-1.54
-Aspirante	723591	1730559	3201867	-11.76	18.01	-5.20
Población urbana	192584	320769	369484	4.19	4.14	4.16

	0	2	6			
Población de 10 años y más	139 640 8	232 878 4	271 477 8	4.20	4.49	4.24
Población económicamente activa	612 189	101 715 9	127 559 4	4.17	6.63	4.68
Población ocupada	569 666	991 424	122 282 4	4.55	6.14	4.87
Población desocupada	425 23	257 35	527 70	-4.13	21.02	1.38
-Cesante	382 14	151 83	289 44	-7.59	18.88	-1.77
-Aspirante	430 9	105 51	238 26	7.36	23.84	10.91
Población rural	268 764 6	274 516 7	272 594 6	0.17	-0.21	0.09
Población de 10 años y más	184 957 9	190 965 2	187 373 4	0.26	-0.56	0.08
Población económicamente activa	871 567	101 279 2	121 787 8	1.23	5.40	2.13
Población ocupada	835 220	100 706 3	120 866 3	1.54	5.34	2.36
Población desocupada	363 47	572 9	921 5	-15.19	13.91	-8.76
-Cesante	341 45	212 2	307 4	-22.84	10.85	-15.36
-Aspirante	220 2	360 8	614 1	4.06	15.57	6.54

Fuentes : CENSOS NACIONALES DE POBLACION Y VIVIENDA, INE, 1976,1992
ENCUESTA NACIONAL DE POBLACION Y VIVIENDA, INE, 1988

1/ La población total de 1988 fue ajustada con base a la información del CNPV,92, lo mismo que las subpoblaciones, considerando la distribución porcentual que presenta la ENPV

CUADRO II.3

BOLIVIA: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA URBANA Y RURAL POR SEGMENTOS DEL MERCADO LABORAL (1976-1988-1992)

Años	P.E.A total*	P.E.A Urbana				P.E.A. Rural			
		Total	Empresarial público y privado	Semipres. y familiar	Servicio doméstico	Total	Moderno	Tradicional	Servicio doméstico
1976	1477245	607880	269899	277193	60788	869365	185852	674819	8694
1988	2004419	1000941	418528	532506	49907	1003478	144703	849953	8031
1992	2493472	1275594	521080	702342	52172	1217878	156376	1052247	9256
1976	100.00	41.15	18.27	18.76	4.11	58.85	12.58	45.68	0.59
1988	100.00	49.94	20.88	26.57	2.49	50.06	7.22	42.40	0.40

1992	100.00	51.16	20.90	28.17	2.09	48.84	6.27	42.20	0.37
1976		100.00	44.40	45.60	10.00	100.00	21.38	77.62	1.00
1988		100.00	41.81	53.20	4.99	100.00	14.42	84.70	0.80
1992		100.00	40.85	55.06	4.09	100.00	12.84	86.40	0.76

* Excluye
a los
aspirantes

Fuente: ESTIMACION PROPIA
CON BASE EN INFORMACION
DE:

CENSOS NACIONALES DE
POBLACION Y VIVIENDA, INE,
1976,1992
ENCUESTA NACIONAL DE
POBLACION Y VIVIENDA, INE, 1988
ELABORA
CION
CEDLA

CUADRO II.4

BOLIVIA: CRECIMIENTO DE LA POBLACION EN LAS CIUDADES CAPITALES (1976,1985,1992)

Ciudades	1976	1985	1992	Tasa media de crecimiento anual		
				1976-1985	1985-1992	1976-1992
Capitales	1976	1985	1992	1976-1985	1985-1992	1976-1992

Total ciudades	14299 37	20852 17	28074 26	4.19	4.47	4.31
Ciudades del eje	10946 49	16243 03	22239 83	4.38	4.72	4.53
Otras ciudades	33528 8	46091 4	58344 3	3.54	3.54	3.54
% ciudades eje	76.5	77.9	79.2			

Fuente: CENSOS NACIONALES DE POBLACION Y VIVIENDA, INE, 1976, 1992
ENCUESTA PERMANENTE DE HOGARES, INE, 1985 (Ajustada con base en el CNPV, 1992)

ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.5

CIUDADES DEL EJE: POBLACION EN EDAD DE TRABAJAR POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO SEGUN CONDICION MIGRATORIA (1985 - 1990)

Grupos de	1985			1990		
	Migrante	Migrante	No	Migrante	Migrante	No

edad	Total	reciente	antiguo	migrante	Total	reciente	antiguo	migrante
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
10-14	14.4	12.1	4.8	20.9	16.7	15.8	7.6	23.7
15-19	15.4	20.3	7.8	19.7	14.8	17.2	8.4	19.2
20-24	13.9	21.5	10.5	15.2	12.8	19.0	9.5	14.1
25-29	11.2	15.3	11.5	10.6	11.2	11.6	11.6	10.7
30-34	8.6	8.5	10.7	7.2	9.6	9.5	11.9	7.8
35-39	7.9	6.6	10.2	6.6	8.3	7.5	11.1	6.4
40-44	6.5	5.4	9.8	4.5	7.1	5.9	10.2	5.0
45-49	5.6	2.9	9.0	3.7	5.4	3.4	8.2	3.7
50-54	4.7	2.8	7.2	3.3	3.8	2.9	5.7	2.6
55 y más	11.8	4.6	18.4	8.2	10.3	7.2	15.8	6.8
Hombres	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
10-14	15.1	13.1	5.1	21.6	17.9	16.9	7.7	26.0
15-19	15.4	16.6	8.4	19.8	13.5	12.9	6.9	18.7
20-24	13.9	19.7	10.5	15.4	12.3	19.0	8.1	14.3
25-29	10.9	16.0	10.2	10.8	11.0	12.5	11.3	10.4
30-34	8.7	9.9	10.4	7.5	9.6	10.1	12.1	7.5
35-39	7.4	6.5	9.7	6.1	7.8	9.7	10.3	5.6
40-44	6.6	4.9	10.2	4.5	7.5	6.2	10.6	5.4
45-49	5.9	4.6	10.1	3.3	6.4	2.8	10.8	3.6
50-54	4.7	3.4	7.1	3.3	4.0	2.8	6.0	2.8
55 y más	11.4	5.3	18.1	7.6	10.0	7.2	16.3	5.8
Mujeres	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
10-14	13.9	11.3	4.6	20.3	15.6	14.8	7.6	21.7
15-19	15.3	23.2	7.3	19.7	16.1	20.8	9.8	19.6
20-24	13.9	22.9	10.5	15.0	13.3	19.0	10.9	13.9
25-29	11.5	14.8	12.7	10.3	11.3	10.9	11.9	11.0
30-34	8.5	7.4	10.9	7.0	9.6	9.0	11.7	8.1
35-39	8.4	6.6	10.7	7.0	8.7	5.8	11.8	7.1
40-44	6.4	5.7	9.4	4.5	6.7	5.6	9.7	4.7
45-49	5.4	1.7	8.0	4.1	4.5	3.9	5.8	3.8

50-54	4.7	2.2	7.3	3.2	3.6	2.9	5.4	2.4
55 y más	12.1	4.1	18.5	8.8	10.5	7.2	15.4	7.7

Fuente: ENCUESTAS PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1985-1990

ELABORACION
N CEDLA

CUADRO II.6

CIUDADES DEL EJE: EVOLUCION DE LAS TASAS DE PARTICIPACION FAMILIAR SEGUN VARIACIONES EN EL INGRESO MEDIO MENSUAL DEL HOGAR Y EL APOORTE DE LOS JEFES DE FAMILIA (1987-1991) (En Bs.de 1988)

Tasas de participación familiar e ingresos	1987	1989	1990	1991
Tasa de participación familiar	51.9	59.2	56.4	57.4
Ingreso familiar promedio	570.0	534.0	530.0	478.0
Ingreso promedio jefes de hogar	427.0	383.0	403.0	351.0
Jefes de hogar con ingreso inferior al promedio (%)	70.0	70.0	80.0	80.0
Contribución jefe al ingreso familiar	80.7	70.9	79.3	79.0
Costo nominal canasta familiar normativa 1/	615.0	730.0	880.0	1090.0
Ingreso nominal promedio jefes de hogar	380.0	424.0	553.0	595.0

1/ Costo nominal estimado siguiendo la metodología descrita en el Capítulo III.

Fuente: ENCUESTAS PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1987-

1991

ESTIMACION DE LA CANASTA
 NORMATIVA DE SATISFACTORES
 ESENCIALES, PARA LAS
 CIUDADES DEL EJE, CEDLA, 1993
 ELABORACION
 CEDLA

CUADRO II.7

**CIUDADES DEL EJE: TASAS DE PARTICIPACION FAMILIAR
 SEGUN INGRESOS REALES Y CONTRIBUCION
 PROMEDIO DEL JEFE DE HOGAR POR LINEA DE POBREZA
 (1987-1991)**

Líneas de pobreza	1987			1989				1991				
	T. Total	Ing. jefe	Contrib. %	T. P. F	Total	Ing. jefe	Contrib. %	T. P. F	Total	Ing. jefe	Contrib. %	T. P. F
Total hogares	1000	570	80.7	519	1000	534	70.9	592	1000	478	79.0	574
No pobres	254	1433	70.6	558	245	1296	58.3	607	199	1294	68.8	611
Pobres	914	472	76.5	222	306	441	68.3	222	305	433	70.8	955
Indigentes	546	179	90.3	849	467	179	80.4	565	495	177	83.3	542

Fuente: ENCUESTAS
 PERMANENTE E INTEGRADA
 DE HOGARES, INE, 1987-

1991

ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.8

CIUDADES DEL EJE: PROMEDIO DE
AÑOS DE
ESTUDIO DE LA POBLACION
ECONOMICAMENTE
ACTIVA POR SEXOS (1976-1991)

Sexos	Años de estudio promedio	
	1976	1991
Total	6.3	8.5
Hombres	7.1	9.2
Mujeres	5.7	7.5

Fuente: ENCUESTAS
PERMANENTE E INTEGRADA
DE
HOGARES, INE, 1985-
1991
ELABORACION CEDLA

CUADRO II.9

CIUDADES DEL EJE: EVOLUCION DE LA POBLACION TOTAL Y DE LA
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (1976-1991)

Concepto	1976	1985	1987	1989	1990	1991	Tasa media de crecimiento anual				
							1976-85	1985-87	1987-89	1989-91	1991-98
Población total	1094649	1621530	1788856	1881634	2015766	2139981	4.38	4.53	4.05	4.68	4.50
Población de 10 años y más	806318	1245776	1369838	1377214	1490959	1582423	4.78	4.38	0.43	5.06	3.88
Población económicamente activa	372146	547890	651012	750150	781759	840191	4.30	7.96	11.34	4.13	6.94
Población ocupada	345352	519250	617832	674587	728584	789383	4.53	12.33	4.07	5.89	6.79
Población desocupada	26794	28640	33180	75563	53175	50808	0.74	10.44	38.10	-14.87	9.29
-Cesante	23284	13318	19614	49853	32883	31387	-6.21	27.46	43.19	-17.33	13.90
-Aspirante	3510	15322	13566	25710	20292	19421	16.37	-8.63	29.60	-10.51	3.84
Tasas de participación											
Tasa Bruta de participación	34.0	33.8	36.4	39.9	38.8	39.3					
Tasa Global de	46.2	44.2	47.6	54.5	52.4	53.1					

participación																			
Tasa de participación masculina	66.0	58.7	60.3	62.8	64.5	64.5													
Tasa de participación femenina	27.9	30.9	36.2	49.4	41.8	42.2													
Tasa de ocupación	92.8	94.8	94.9	89.9	93.2	94.0													
Tasa de desempleo abierto	7.2	5.2	5.1	10.1	6.8	6.0													

Fuentes: CENSO NACIONAL DE POBLACION Y VIVIENDA, INE, 1976
ENCUESTAS PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1985-1991

ELABORACION CEDLA

CUADRO II.10

CIUDADES DEL EJE: TASAS ESPECIFICAS DE PARTICIPACION EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA POR EDAD, CONDICION MIGRATORIA Y PARENTESCO SEGUN SEXOS (1976-1991) 1/

Años	T o t a l						Hom bres					Muje res					
	76	85	87	89	90	91	76	85	87	89	90	91	76	85	87	89	90

Total	46	44	48	55	52	53	66	59	60	63	65	65	28	31	36	49	42	42
10-19 años	21	12	13	21	20	22	24	22	33	17	21	24	19	12	13	24	19	20
20-24 años	54	43	50	64	57	53	73	55	63	75	71	67	35	32	39	54	46	47
25-29 años	66	66	67	77	77	77	98	88	89	99	88	83	43	44	55	55	55	55
30-34 años	36	27	97	38	17	17	11	15	29	20	99	73	54	54	95	54	95	44
35-39 años	66	15	49	89	88	76	57	57	77	86	86	88	35	55	77	23	30	60
40-44 años	64	25	69	99	98	88	98	98	99	99	99	99	35	55	66	66	66	66
45-49 años	56	47	34	04	18	95	89	58	68	85	16	85	16	96	94	55	65	55
50 y Más	36	84	32	06	84	57	66	68	66	22	22	22	22	25	33	33	33	33
Jefe de hogar	-	84	82	95	87	86	-	89	87	97	91	98	-	63	60	85	70	69
Esposo (a)	-	32	38	57	47	66	-	99	69	88	70	-	11	87	77	47	46	66
Hijos	-	22	26	31	29	26	-	66	01	33	36	-	99	33	11	66	77	77
Mig. reciente	-	49	54	62	62	-	-	22	05	72	-	-	37	44	51	51	-	-
Mig. antiguo	-	54	60	72	64	-	-	33	68	88	-	-	36	44	58	49	-	-
No migrante	-	36	41	49	44	-	-	47	51	54	-	-	26	32	44	35	-	-

1/ Para facilitar la lectura se ha procedido a un redondeo de las tasas de participación

Fuente: CENSO NACIONAL DE POBLACION Y VIVIENDA, INE, 1976

ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1985-

1991

ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.11

**CIUDADES DEL EJE: COMPOSICION SOCIODEMOGRAFICA
DE LA OFERTA LABORAL (1985-1991)**

Composició n sociodemog ráfica	1985	1987	1989	1990	1991	Variac ion 1985- 1991
Sexo						
%	63.4	60.0	51.2	57.5	59.3	(4.1)
Hombres						
% Mujeres	36.6	40.0	48.8	42.5	40.7	4.1
Edad						
%10-19	7.8	7.7	11.4	11.9	13.2	5.4
%20-24	13.3	13.4	14.1	14.0	13.5	0.2
%25-49	62.4	62.5	60.4	61.1	60.2	(2.2)
%50 y más	16.5	16.4	14.1	13.0	13.1	(3.4)
Nivel de instrucción						
%Ninguno	4.7	7.0	7.4	6.5	5.9	1.2
%Basico	27.9	23.1	25.8	26.9	23.5	(4.4)
	16.5	15.5	18.0	18.0	18.0	1.5
%Intermedio						
%Medio	30.8	30.5	40.0	29.5	34.5	3.7
%Superior	20.1	23.8	18.2	19.0	18.0	(2.1)
Posición en el hogar						
%Jefe de hogar	57.8	53.7	50.0	50.1	49.5	(8.3)
	16.1	18.7	22.4	20.5	20.0	3.9
%Esposa(o)						
%Hijo(a)	20.5	22.6	21.2	22.5	23.8	3.3
%Otro pariente	6.6	5.0	6.4	6.8	6.6	0

Condición migratoria						
%Mig.reciente	45.1	—	—	—	46.8	1.7
%Mig. antiguo	48.3	—	—	—	41.6	(6.7)
%No migrante	6.5	—	—	—	11.6	5.1

Fuente: ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1985-1991

ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.12

BOLIVIA: CIUDADES CAPITALES Y CENTROS POBLADOS 1/ ESTABLECIMIENTOS ECONOMICOS POR TRAMOS DE EMPLEO SEGUN PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1992

Rama de actividad	Tramos de empleo					
	Total	1-4	5-9	10-19	20-49	50 y más
Total	100.0	93.5	3.6	1.5	1.0	0.4
Manufactura	100.0	80.1	11.9	4.1	2.5	1.4
Comercio	100.0	97.3	2.1	0.4	0.1	0.0
Servicios	100.0	82.8	6.2	5.4	4.6	1.2

Construcción	100.0	48.8	16.0	13.4	12.1	9.7
Otras ramas	100.0	75.4	13.1	5.6	3.6	2.3
Tipo local	100.0	87.0	7.3	3.0	2.0	0.7
Manufactura	100.0	79.4	12.3	4.2	2.6	1.4
Comercio	100.0	93.7	4.9	1.0	0.3	0.1
Servicios	100.0	69.7	10.8	9.4	8.0	2.0
Construcción	100.0	48.9	16.0	13.4	12.1	9.6
Otras ramas	100.0	75.5	13.1	5.6	3.6	2.2
Puestos fijos y móviles	100.0	100.0	-	-	-	-
Manufactura	100.0	100.0	-	-	-	-
Comercio	100.0	100.0	-	-	-	-
Servicios	100.0	100.0	-	-	-	-

1/ Cubre las nueve ciudades capitales del país y los centros poblados con 10.000 y más habitantes.

2/ Excluye a las instituciones de la administración pública.

Fuente : II CENSO DE ESTABLECIMIENTOS ECONOMICOS, INE, 1993

ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.13

**CIUDADES DEL EJE: CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE LA OCUPACION
POR RAMAS DE ACTIVIDAD Y SECTORES DEL
MERCADO DE TRABAJO (1985-1991)**

Ramas de actividad y sector de la economía	1985	1987	1989	1990	1991	Tasa de crecimiento promedio anual					
						1985-87	1987-89	1985-89	1989-90	1990-91	1989-91
Total	51	61	66	72	78	12.	3.7	7.3	5.0	8.0	6.1
	92	82	99	86	93	4					
	50	32	60	56	83						
Industria manufacturera	92	83	89	12	15	-	3.5	-	18.	20.	19.
	28	34	81	28	04	7.2		0.8	8	2	3
	1	8	8	75	19						
Construcción	27	31	42	40	64	7.7	14.	12.	-	46.	15.
	94	15	79	87	79		7	2	2.7	1	5
	4	2	9	9	5						
Transportes y comunicaciones	40	47	48	52	56	10.	0.7	4.8	4.4	8.0	5.7
	85	59	35	02	35	8					
	9	6	5	2	5						
Comercio, restaurants y hoteles	12	16	20	19	20	19.	9.6	13.	-	5.3	0.3
	68	74	59	68	75	7		9	2.7		
	21	26	30	84	85						
Servicios sociales y comunales	18	24	24	27	26	16.	0.1	6.8	6.9	-	4.2
	97	05	09	04	94	8				0.4	
	53	52	98	29	12						
Otras ramas	41	48	42	45	40	10.	-	0.3	4.8	-	-
	59	15	06	56	81	4	6.3			11.	1.1
	2	8	0	7	7					0	
Estatad	12	12	11	12	13	-	-	-	4.8	11.	7.2
	61	56	08	02	44	0.3	5.8	3.7		2	
	89	93	61	03	44						
Industria manufacturera	36	16	17	28	33	-	2.4	-	28.	16.	24.
	55	49	35	10	25	56.		21.	9	8	4
						4		3			
Construcción	88	20	35	11	44	58.	25.	39.	-	13	9.0
	2	12	04	04	51	5	7	4	69.	9.4	

Transportes y comunicaciones	83 19	75 46	10 00 1	64 67	80 50	- 6.9	13. 0	5.3	1 - 26. 1	21. 9	- 8.1
Comercio, restaurants y hoteles	62	83 4	11 16	96 7	16 02	18 4.2	13. 4	82. 5	- 8.6	50. 4	13. 5
Servicios sociales y comunales	10 24	10 21	87 56	99 27	10 55	- 0.2	- 7.2	- 4.5	7.5	6.1	7.0
Otras ramas	66 10 80 5	98 11 45 4	5 69 40	1 95 84	22 11 49 5	4.1	- 23. 2	- 12. 6	19. 3	18. 2	18. 9
Empresarial	81 45 6	12 84 49	13 92 12	14 08 18	16 22 17	32. 3	3.7	15. 3	0.7	14. 1	5.7
Industria manufacturera	24 53 6	25 81 2	33 24 2	40 15 2	41 19 8	3.6	11. 7	8.7	11. 3	2.6	8.0
Construcción	80 69	10 06	16 25	13 38	21 71	15. 7	22. 2	20. 0	- 11. 7	48. 4	10. 9
Transportes y comunicaciones	95 47	16 70	18 26 2	19 20 2	23 36 2	39. 7	4.1	18. 5	3.0	19. 6	9.2
Comercio, restaurants y hoteles	11 10 8	22 21 8	23 84 8	20 58 8	26 52 2	49. 2	3.3	21. 8	- 8.8	25. 3	4.0
Servicios sociales y comunales	14 73 8	33 31 6	28 12 4	29 19 9	35 90 4	57. 8	- 7.8	18. 5	2.2	20. 7	9.1
Otras ramas	13 45 8	20 33 0	19 48 1	18 29 7	13 51 5	29. 3	- 2.0	10. 6	- 3.8	- 30. 3	- 13. 7
Semiempresarial	94 22 5	91 19 5	78 90 0	11 36 46	14 01 10	- 2.3	- 6.7	- 5.1	21. 9	20. 9	21. 5
Industria manufacturera	27 44 0	19 51 4	16 62 9	33 54 7	39 67 5	- 24. 2	- 7.4	- 14. 3	42. 0	16. 8	32. 6
Construcción	10 49 0	89 89	72 59	98 30	18 93 3	- 11. 0	- 9.9	- 10. 5	18. 2	65. 5	35. 9
Transportes y comunicaciones	10 46	61 84	52 92	89 66	10 30	- 37.	- 7.2	- 19.	31. 6	14. 0	25. 0

	5				8	3		5			
Comercio, restaurants y hoteles	14	21	18	22	25	30.	-	6.9	11.	15.	13.
	28	79	17	00	69	0	8.4		4	5	0
	1	2	8	8	8						
Servicios sociales y comunales	21	27	25	29	37	19.	-	5.6	8.0	25.	14.
	09	74	70	40	92	4	3.5			5	6
	6	8	3	1	8						
Otras ramas	10	69	58	98	75	-	-	-	31.	-	9.7
	45	69	40	94	68	28.	8.2	16.	6	26.	
	4					8		6		8	
Familiar	19	24	29	29	30	16.	9.2	12.	0.6	2.3	1.2
	14	13	44	71	40	4		3			
	40	78	23	61	18						
Industria manufacturera	36	36	38	46	66	-	2.3	1.2	11.	35.	20.
	65	37	21	36	22	0.5			6	6	6
	0	3	2	6	1						
Construcción	85	10	15	16	19	12.	20.	17.	2.9	17.	8.3
	04	08	78	56	69	1	7	7		3	
		8	2	5	6						
Transportes y comunicaciones	12	17	14	17	14	22.	-	4.8	9.6	-	-
	52	15	80	38	63	3	6.8			17.	0.4
	8	7	0	7	4					2	
Comercio, restaurants y hoteles	10	12	16	15	15	13.	13.	13.	-	0.3	-
	13	25	27	33	37	5	1	5	3.6		2.1
	70	82	88	21	64						
Servicios sociales y comunales	25	45	53	55	41	41.	6.8	20.	3.0	-	-
	51	77	04	73	46	5		9		29.	9.2
	3	3	2	0	4					6	
Otras ramas	68	94	98	77	82	22.	1.9	10.	-	5.6	-
	75	06	00	92	39	2		1	13.		6.5
									7		
Servicio doméstico	25	31	46	56	48	13.	18.	16.	11.	-	1.6
	94	51	56	82	59	8	1	7	9	15.	
	0	7	4	8	4					7	

Fuente: ENCUESTAS PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1985-1991

ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.14

CRECIMIENTO ABSOLUTO
Y RELATIVO DE LA
OCUPACION POR
RAMAS DE ACTIVIDAD Y SECTORES
DEL MERCADO DE TRABAJO, 1985-
1989

SECTORES Y RAMAS DE ACTIVIDAD	19 85- 19 87				19 87- 19 89				19 85- 19 89			
	TO TA L	AN UA L	% RA MA	%S EC TO R	TO TA L	AN UA L	% RA MA	%S EC TO R	TO TA L	AN UA L	% RA MA	%S EC TO R
TOTAL	98 98 2	69 90 3	10 0.0	10 0.0	51 81 1	24 90 9	10 0.0	10 0.0	15 07 93	43 08 4	10 0.0	10 0.0
INDUSTRIA MANUFACTURA	- 89 34	- 63 09	- 9.0		64 71	31 11	12. 5		- 24 63	- 70 4	- 1.6	
CONSTRUCCION	32 08	22 66	3.2		11 64 7	55 99	22. 5		14 85 5	42 44	9.9	
TRANSPORTES Y COMUNICACION ES	67 38	47 58	6.8		75 8	36 5	1.5		74 96	21 42	5.0	
COMERCIO,RES TAURANTS Y HOTELES	40 60 5	28 67 6	41. 0		38 50 4	18 51 1	74. 3		79 10 9	22 60 3	52. 5	
SERVICIOS SOCIALES Y COMUNALES	50 79 9	35 87 5	51. 3		44 7	21 5	0.9		51 24 6	14 64 2	34. 0	
OTRAS RAMAS	65 66	46 37	6.6		- 60 98	- 29 32	- 11. 8		46 8	13 4	0.3	
ESTATAL	- 49 6	- 35 0	- 10 0.0	- 0.5	- 14 83 2	- 71 31	- 10 0.0	- 28. 6	- 15 32 8	- 43 79	- 10 0.0	- 10. 2
INDUSTRIA MANUFACTURA	- 20 06	- 14 17	- 40 4.4		86	42	0.6		- 19 20	- 54 8	- 12. 5	

CONSTRUCCION	11	79	22		14	71	10.		26	74	17.	
	30	8	7.9		92	7	1		23	9	1	
TRANSPORTES	-	-	-		24	11	16.		16	48	11.	
Y	77	54	15		55	80	6		82	1	0	
COMUNICACION	3	6	5.9									
ES												
COMERCIO,RES	77	54	15		28	13	1.9		10	30	6.9	
TAURANTS Y	2	5	5.7		1	5			53	1		
HOTELES												
SERVICIOS	-	-	-		-	-	-		-	-	-	
SOCIALES Y	26	19	54.		14	70	98.		14	42	97.	
COMUNALES	9	0	2		63	35	7		90	57	2	
					2				1			
OTRAS RAMAS	64	45	13		-	-	-		-	-	-	
	9	8	0.9		45	21	30.		38	11	25.	
					14	70	4		65	04	2	
EMPRESARIAL	46	33	10	47.	10	51	10	20.	57	16	10	38.
	99	18	0.0	5	76	74	0.0	8	75	50	0.0	3
	3	7			3				6	2		
INDUSTRIA	12	90	2.7		74	35	69.		87	24	15.	
MANUFACTURA	76	1			30	72	0		06	87	1	
CONSTRUCCION	19	14	4.2		61	29	57.		81	23	14.	
	95	09			90	76	5		85	39	2	
TRANSPORTES	71	50	15.		15	74	14.		87	24	15.	
Y	62	58	2		53	7	4		15	90	1	
COMUNICACION												
ES												
COMERCIO,RES	11	78	23.		16	78	15.		12	36	22.	
TAURANTS Y	11	46	6		31	4	2		74	40	1	
HOTELES	0								1			
SERVICIOS	18	13	39.		-	-	-		13	38	23.	
SOCIALES Y	57	12	5		51	24	48.		38	25	2	
COMUNALES	8	0			92	96	2		6			
OTRAS RAMAS	68	48	14.		-	-	-		60	17	10.	
	72	53	6		84	40	7.9		23	21	4	
					9	8						
SEMIEMPRESARIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	30	21	10	3.1	12	59	10	23.	15	43	10	10.
	30	40	0.0		29	11	0.0	7	32	78	0.0	2
					5				5			
INDUSTRIA	-	-	-		-	-	-		-	-	-	
MANUFACTURA	79	55	26		28	13	23.		10	30	70.	
	27	98	1.6		84	87	5		81	89	5	
									1			
CONSTRUCCION	-	-	-		-	-	-		-	-	-	

	15	10	49.		17	83	14.		32	92	21.	
	01	60	5		30	2	1		31	3	1	
TRANSPORTES	-	-	-		-	-	-		-	-	-	
Y	42	30	14		89	42	7.3		51	14	33.	
COMUNICACION	80	23	1.3		3	9			73	78	8	
ES												
COMERCIO,RES	75	53	24		-	-	-		38	11	25.	
TAURANTS Y	11	05	7.9		36	17	29.		97	14	4	
HOTELES					14	37	4					
SERVICIOS	66	46	21		-	-	-		46	13	30.	
SOCIALES Y	52	98	9.5		20	98	16.		07	16	1	
COMUNALES					45	3	6					
OTRAS RAMAS	-	-	-		-	-	-		-	-	-	
	34	24	11		11	54	9.2		46	13	30.	
	85	61	5.0		29	3			14	18	1	
FAMILIAR	49	35	10	50.	53	25	10	10	10	29	10	68.
	93	26	0.0	5	04	50	0.0	2.4	29	42	0.0	3
	8	7			5	3			83	4		
INDUSTRIA	-	-	-		18	88	3.5		15	44	1.5	
MANUFACTURA	27	19	0.6		39	4			62	6		
	7	6										
CONSTRUCCION	15	11	3.2		56	27	10.		72	20	7.1	
	84	19			94	37	7		78	79		
TRANSPORTES	46	32	9.3		-	-	-		22	64	2.2	
Y	29	69			23	11	4.4		72	9		
COMUNICACION					57	33						
ES												
COMERCIO,RES	21	14	42.		40	19	75.		61	17	59.	
TAURANTS Y	21	98	5		20	33	8		41	54	6	
HOTELES	2	0			6	0			8	8		
SERVICIOS	20	14	40.		72	34	13.		27	78	26.	
SOCIALES Y	26	30	6		69	95	7		52	66	7	
COMUNALES	0	8							9			
OTRAS RAMAS	25	17	5.1		39	18	0.7		29	83	2.8	
	31	87			4	9			25	6		
SERVICIO	55	39	10	5.6	15	72	10	29.	20	58	10	13.
DOMESTICO	77	39	0.0		04	34	0.0	0	62	93	0.0	7
					7				4			

FUENTE:
CUADRO II.13

CUADRO II.14
cont..
CRECIMIENTO ABSOLUTO

Y RELATIVO DE LA
OCUPACION POR
RAMAS DE ACTIVIDAD Y
SECTORES DEL MERCADO DE
TRABAJO, 1989-1991

SECTORES Y RAMAS DE ACTIVIDAD	1989- 1990				1990- 1991				1989- 1991			
	T O T A L	A U A L	% R A M A	% S E C T O R	T O T A L	A U A L	% R A M A	% S E C T O R	T O T A L	A U A L	% R A M A	% S E C T O R
TOTAL	5 8 6 1 4	3 5 0 9 8	1 0 0. 0 0	1 0 0. 0 0	6 0 7 2 6	5 2 3 5 0	1 0 0. 0 0	1 0 0. 0 0	1 1 9 3 4	4 4 6 9 7	1 0 0. 0 0	1 0 0. 0 0
INDUSTRIA MANUFACTUR A	3 3 0 5 6	1 9 7 9 4	5 6. 4		2 7 5 4 3	2 3 7 4 4	4 5. 4		6 0 6 0 0	2 2 6 9 6	5 0. 8	
CONSTRUCCIO N	- 1 9 1 9	- 1 1 4 9	- 3. 3		2 3 9 1 6	2 0 6 1 7	3 9. 4		2 1 9 3 7	8 2 3 8 0	1 8. 4	
TRANSPORTES Y COMUNICACIO NES	3 6 6 7	2 1 9 6	6. 3		4 3 3 3	3 7 3 5	7. 1		8 0 0 0	2 9 9 6	6. 7	
COMERCIO,RE STAURANTS Y HOTELES	- 9 0 4 5	- 5 4 1 6	- 1		1 0 7 0 1	9 2 2 5	1 7. 6		1 6 5 5	6 2 0	1. 4	
SERVICIOS SOCIALES Y COMUNALES	2 9 4 3 0	1 7 6 2 3	5 0. 2		- 1 0 1 7	- 8 7 7	- 1. 7		2 8 4 1 3	1 0 6 4 2	2 3. 8	

OTRAS RAMAS	3	2	6.		-	-	-		-	-	-	
	5	1	0		4	4	7.		1	4	1.	
	0	0			7	0	8		2	6	0	
	7	0			5	9			4	6		
					0	5			3			
ESTATAL	9	5	1	1	1	1	1	2	2	8	1	1
	3	5	0	5.	4	2	0	3.	3	8	0	9.
	4	9	0.	9	2	2	0.	5	5	3	0.	8
	2	4	0		4	7	0		8	3	0	
					1	7			3			
INDUSTRIA	1	6	1		5	4	3.		1	5	6.	
MANUFACTUR	0	4	1.		1	4	6		5	9	7	
A	7	4	5		5	4			9	5		
	5								0			
CONSTRUCCIO	-	-	-		3	2	2		9	3	4.	
N	2	1	2		3	8	3.		4	5	0	
	4	4	5.		4	8	5		7	5		
	0	3	7		6	5						
	0	7										
TRANSPORTES	-	-	-		1	1	1		-	-	-	
Y	3	2	3		5	3	1.		1	7	8.	
COMUNICACIO	5	1	7.		8	6	1		9	3	3	
NES	3	1	8		4	5			5	1		
	5	6							1			
COMERCIO,RE	-	-	-		6	5	4.		4	1	2.	
STOURANTS Y	1	8	1.		3	4	5		8	8	1	
HOTELES	4	9	6		4	7			6	2		
	8											
SERVICIOS	1	7	1		6	5	4		1	6	7	
SOCIALES Y	1	0	2		2	3	3.		7	7	6.	
COMUNALES	7	1	5.		5	8	9		9	2	1	
	0	0	3		0	8			5	5		
	6								7			
OTRAS RAMAS	2	1	2		1	1	1		4	1	1	
	6	5	8.		9	6	3.		5	7	9.	
	4	8	3		1	4	4		5	0	3	
	4	3			1	8			5	6		
EMPRESARIAL	1	9	1	2.	2	1	1	3	2	8	1	1
	6	6	0	7	1	8	0	5.	3	6	0	9.
	0	2	0.		3	4	0.	2	0	1	0.	3
	6		0		9	4	0		0	6	0	
					9	7			5			
INDUSTRIA	6	4	4		1	9	4.		7	2	3	
MANUFACTUR	9	1	3		0	0	9		9	9	4.	
A	1	3	0.		4	1			5	8	6	

	0	8	1		5				5	0		
CONSTRUCCION	-	-	-		8	7	3		5	2	2	
	2	1	1		3	1	9.		4	0	3.	
	8	7	7		3	8	0		6	4	7	
	7	2	8.		6	6			2	6		
	4	1	9									
TRANSPORTES Y	9	5	5		4	3	1		5	1	2	
	4	6	8.		1	5	9.		1	9	2.	
COMUNICACIONES	0	3	5		6	8	4		0	1	2	
					0	6			0	0		
COMERCIO, RESTAURANTS Y	-	-	-		5	5	2		2	1	1	
HOTELES	3	1	2		9	1	7.		6	0	1.	
	2	9	0		3	1	7		7	0	6	
	6	5	2.		3	5			4	1		
	0	2	9									
SERVICIOS SOCIALES Y	1	6	6		6	5	3		7	2	3	
COMUNALES	0	4	6.		7	7	1.		7	9	3.	
	7	3	9		0	8	3		8	1	8	
	4				5	0			0	4		
OTRAS RAMAS	-	-	-		-	-	-		-	-	-	
	1	7	7		4	4	2		5	2	2	
	1	0	3.		7	1	2.		9	2	5.	
	8	9	7		8	2	3		6	3	9	
	4				1	2			6	4		
SEMIEMPRESARIAL	3	2	1	5	2	2	1	4	6	2	1	5
	4	0	0	9.	6	2	0	3.	1	2	0	1.
	7	8	0.	3	4	8	0.	6	2	9	0.	3
	4	0	0		6	1	0		1	2	0	
	5	5			5	4			0	5		
INDUSTRIA MANUFACTURERA	1	1	4		6	5	2		2	8	3	
	6	0	8.		1	2	3.		3	6	7.	
	9	1	7		2	8	2		0	3	7	
	1	3			8	3			4	1		
	8	0							6			
CONSTRUCCION	2	1	7.		9	7	3		1	4	1	
	5	5	4		1	8	4.		1	3	9.	
	7	4			0	4	4		6	7	1	
	1	0			3	7			7	2		
									4			
TRANSPORTES Y	3	2	1		1	1	5.		5	1	8.	
	6	2	0.		3	1	1		0	8	2	
COMUNICACIONES	7	0	6		4	5			1	7		
	4	0			3	7			7	9		
COMERCIO, RESTAURANTS Y	3	2	1		3	3	1		7	2	1	
HOTELES	8	2	1.		6	1	3.		5	8	2.	
	3	9	0		9	8	9		2	1	3	

	0	3			0	1			0	6		
SERVICIOS	3	2	1		8	7	3		1	4	2	
SOCIALES Y	6	2	0.		5	3	2.		2	5	0.	
COMUNALES	9	1	6		2	5	2		2	7	0	
	8	4			7	1			2	9		
									5			
OTRAS RAMAS	4	2	1		-	-	-		1	6	2.	
	0	4	1.		2	2	8.		7	4	8	
	5	2	7		3	0	8		2	7		
	4	8			2	0			8			
					6	5						
FAMILIAR	2	1	1	4.	6	5	1	1	9	3	1	8.
	7	6	0	7	8	9	0	1.	5	5	0	0
	3	4	0.		5	1	0.	3	9	9	0.	
	8	0	0		6	0	0		4	3	0	
INDUSTRIA	8	4	2		1	1	2		2	1	2	
MANUFACTUR	1	8	9		9	7	8		8	0	9	
A	5	8	7.		8	1	9.		0	4	1.	
	4	2	8		5	1	6		0	9	9	
					5	6			9	0		
CONSTRUCCIO	7	4	2		3	2	4		3	1	4	
N	8	6	8.		1	6	5.		9	4	0.	
	3	9	6		3	9	7		1	6	8	
					1	9			4	6		
TRANSPORTES	2	1	9		-	-	-		-	-	-	
Y	5	5	4.		2	2	4		1	6	1.	
COMUNICACIO	8	4	5		7	3	0.		6	2	7	
NES	8	9			5	7	2		6			
					3	4						
COMERCIO,RE	-	-	-		4	3	6.		-	-	-	
STOURANTS Y	9	5	3		4	8	5		9	3	9	
HOTELES	4	6	4		3	2			0	3	4.	
	6	6	5.						2	8	1	
	7	9	7						4	0		
SERVICIOS	2	1	9		-	-	-		-	-	-	
SOCIALES Y	6	6	8.		1	1	2		1	4	1	
COMUNALES	8	1	2		4	2	0		1	3	2	
	8	0			2	2	8.		5	3	0.	
					6	9	1		7	6	7	
					6	8			8			
OTRAS RAMAS	-	-	-		4	3	6.		-	-	-	
	2	1	7		4	8	5		1	5	1	
	0	2	3.		7	5			5	8	6.	
	0	0	3						6	5	3	
	8	2							1			

SERVICIO	1	6	1	1	-	-	1	-	2	7	1	1.
DOMESTICO	0	1	0	7.	8	7	0	1	0	6	0	7
	2	4	0.	5	2	0	0.	3.	2	0	0.	
	6	6	0		3	9	0	6	9		0	
	4				4	9						

FUENTE:
 CUADRO II.13
 ELABORACION
 CEDLA

CUADRO II.15
 PRODUCTO INTERNO BRUTO POR
 RAMAS DE ACTIVIDAD,1978-1991

(EN
 BOLIVIANOS
 DE 1980)

RAMAS DE ACTIVIDAD	1978	1985	1987	1989	1990	1991
PIB(PRECIOS DE PRODUCTOR)	12090 1	11030 2	10938 3	11641 0	11978 9	12515 4
PIB AGROPECUARIO	21490	25372	25337	25604	25097	26911
PIB NO AGROPECUARIO	99411	84930	84046	90806	94692	98243
PRODUCCION DE BIENES	46702	31083	29075	35640	37887	40005
Manufactura	18881	13483	14087	15374	16250	17333
Construcción	6681	3389	2637	3218	3297	3364
Minería	14164	7238	5401	9545	10560	11358
Hidrocarburos	6976	6973	6950	7503	7780	7950
SERVICIOS BASICOS	7380	9859	10821	11179	11526	12012

OTROS	45329	43988	44150	43987	45279	46226
SERVICIOS						
Administración	11098	12041	10365	10336	10809	11026
Pública						
Comercio	13283	13316	15974	15386	15617	16457
Otros	20948	18631	17811	18265	18853	18743

FUENTE: INSTITUTO
NACIONAL DE ESTADISTICA
ELABORACION:
MULLER & ASOCIADOS

C
U
A
D
R
O

I
I
.
1
5

B
O
L
I
V
I
A
:

T
A
S
A
S

D
E

C
R
E
C
I
M
I
E
N
T
O

D
E
L

P
I
B

P
O
R

R
A
M
A
S

D
E

A
C
T
I
V
I
D
A
D

(
1
9
7

8
-
1
9
9
1
1
)

RAMAS DE ACTIVIDAD	1978-1985	1985-1987	1987-1989	1989-1995	1995-1999	1999-2001	1989-1999
PIB(PRECIOS DE PRODUCTOR)	-1.3	-0.4	3.2	1.4	2.9	4.5	3.7
PIB AGROPECUARIO	2.4	-0.1	0.5	0.2	-2.0	7.2	2.5
PIB NO AGROPECUARIO	-2.2	-0.5	3.9	1.7	4.3	3.8	4.0
PRODUCCION DE BIENES	-5.7	-3.3	10.7	3.5	6.3	5.6	5.9
Manufactura	-4.7	2.2	4.5	3.3	5.7	6.7	6.2
Construcción	-9.2	-	10.5	-1.3	2.5	2.0	2.2
Minería	-9.1	-	32.9	7.2	10.6	7.6	9.1
Hidrocarburos	0.0	-0.2	3.9	1.8	3.7	2.2	2.9
SERVICIOS BASICOS	4.2	4.8	1.6	3.2	3.1	4.2	3.7
OTROS SERVICIOS	-0.4	0.2	-0.2	0.0	2.9	2.1	2.5
Administración Pública	1.2	-7.2	-0.1	-3.7	4.6	2.0	3.3
Comercio	0.0	9.5	-1.9	3.7	1.5	5.4	3.4
Otros	-1.7	-2.2	1.3	-0.5	3.2	-0.6	1.3

Fuente : INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA
ELABORACION

CEDLA.

CUADRO II.16

BOLIVIA: COMPOSICION DEL PIB POR RAMAS DE ACTIVIDAD (1978-1991)

Ramas de actividad	1978	1985	1987	1989	1990	1991
PIB (precios del productor)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
PIB agropecuario	17.8	23.0	23.2	22.0	21.0	21.5
PIB no agropecuario	82.2	77.0	76.8	78.0	79.0	78.5
Producción de bienes	38.6	28.2	26.6	30.6	31.6	32.0
Manufactura	15.6	12.2	12.9	13.2	13.6	13.8
Construcción	5.5	3.1	2.4	2.8	2.8	2.7
Minería	11.7	6.6	4.9	8.2	8.8	9.1
Hidrocarburos	5.8	6.3	6.4	6.4	6.5	6.4
Servicios básicos	6.1	8.9	9.9	9.6	9.6	9.6
Otros servicios	37.5	39.9	40.4	37.8	37.8	36.9
Administración Pública	9.2	10.9	9.5	8.9	9.0	8.8
Comercio	11.0	12.1	14.6	13.2	13.0	13.1
Otros	17.3	16.9	16.3	15.7	15.7	15.0

Fuente : INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA

ELABORACION

CUADRO II.17

**CIUDADES DEL EJE: CRECIMIENTO ANUAL DE LA OCUPACION
ASALARIADA Y
NO ASALARIADA POR RAMAS DE ACTIVIDAD (1985-1991)**

Rama de actividad						Tasa de crecimiento promedio anual					
	1985	1987	1989	1990	1991	1985-87	1987-89	1985-89	1989-90	1990-91	1989-91
Total	519250	618232	669960	728657	789383	12.4	3.7	7.3	5.1	8.0	6.1
Industria manufacturera	92281	83348	89818	122875	150419	-7.2	3.5	-0.8	19.0	20.2	19.3
Construcción	27944	31152	42799	40879	64795	7.7	14.7	12.2	-2.8	46.1	15.5
Transportes y comunicaciones	409	476	485	522	565	10.8	0.7	4.8	4.4	8.0	5.7
Comercio, restaurants y hoteles	126821	167426	205930	196884	207585	19.7	9.6	13.9	-2.7	5.3	0.3
Servicios personales y comunales	1897	2405	2409	2704	2694	16.8	0.1	6.8	7.0	-0.4	4.2
Otras ramas	5341	5248	9942	2945	1240	53.4	-6.3	0.3	4.9	-11.0	-1.1
Asalariados	2726	3019	3071	3545	3997	7.2	0.8	3.4	8.7	12.0	9.9

	25	06	81	09	61						
Industria	50	40	47	71	75	-	8.1	-	24.	5.9	17.
manufacturera	02	03	64	16	51	15.		1.4	3		3
	3	4	4	5	7	8					
Construcción	17	17	25	25	39	2.3	16.	11.	-	44.	15.
	38	96	77	25	27		7	3	1.2	2	8
	6	2	9	8	8						
Transportes y	26	28	34	34	41	5.6	8.6	7.6	0.6	17.	6.9
comunicaciones	16	31	08	43	03					5	
	1	0	8	3	8						
Comercio,	20	35	36	37	47	37.	2.1	16.	0.7	23.	9.3
restaurants y	55	07	71	14	03	9		6		6	
hoteles	7	4	6	8	9						
Servicios	13	15	13	15	16	10.	-	1.0	7.9	7.9	7.8
personales y	09	26	57	46	73	9	5.4				
comunales	12	56	76	44	55						
Otras ramas	27	27	27	31	29	0.7	-	-	9.6	-	3.1
	58	87	17	86	53		1.2	0.4		7.6	
	6	0	8	1	4						
No	22	28	31	31	34	18.	4.8	10.	0.2	7.2	2.8
asalariados	06	48	62	73	10	1		3			
	85	09	15	19	28						
Industria	42	43	42	51	74	1.8	-	-	12.	37.	21.
manufacturera	25	31	17	71	90		1.2	0.1	4	1	5
	8	4	4	0	2						
Construcción	10	13	17	15	25	15.	11.	13.	-	49.	15.
	55	19	02	62	51	8	8	6	5.2	1	2
	8	0	0	1	7						
Transportes y	14	19	14	17	15	19.	-	-	12.	-	2.7
comunicaciones	69	28	26	58	31	3	14.	0.9	7	13.	
	8	6	7	9	7		0			8	
Comercio,	10	13	16	15	16	15.	11.	13.	-	0.5	-
restaurants y	62	23	92	97	05	6	4	3	3.5		2.0
hoteles	64	52	14	36	46						
Servicios	32	56	58	58	53	38.	1.8	16.	0.3	-	-
personales y	90	37	65	95	46	2		5		9.8	3.5
comunales	1	9	8	7	3						
Otras ramas	14	20	14	13	11	26.	-	1.7	-	-	-
	00	28	88	70	28	3	14.		5.0	19.	10.
	6	8	2	6	3		3			5	4
Servicio	25	31	46	56	48	13.	18.	16.	12.	-	1.6
doméstico	94	51	56	82	59	8	1	7	1	15.	
	0	7	4	8	4					7	

Fuente: ENCUESTAS PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1985-1991

ELABORACION
CEDLA

**CUADRO
II.18**

**CIUDADES
DEL EJE:
DISTRIBUCION DE LA
POBLACION
OCUPADA
POR
SECTORES
DEL
MERCADO
DE
TRABAJO
(1985-1991)***

Sector del mercado de trabajo	Años									
	1985		1987		1989		1990		1991	
Total	517	100.	617	100.	655	100.	695	100.	778	100.
	728	0	832	0	323	0	447	0	260	0
Estatal	125	24.3	125	20.3	108	16.5	114	16.5	132	17.0
	819		322		420		725		550	
Empresarial	812	15.7	128	20.7	136	20.8	134	19.3	159	20.5
	17		070		260		400		931	
Semiempresarial	939	18.1	909	14.7	771	11.8	108	15.6	138	17.7
	49		26		63		466		136	
Familiar	190	36.9	240	39.0	287	43.9	283	40.8	299	38.5

Sector doméstico	879 258 64	5.0	666 314 24	5.1	941 455 39	6.9	618 542 38	7.8	734 479 09	6.2
-------------------------	------------------	-----	------------------	-----	------------------	-----	------------------	-----	------------------	-----

* Excluye los casos sin respuesta

Fuente: ENCUESTAS PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES,1985-1991

ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.19
CIUDADES DEL EJE: DISTRIBUCION DE LA POBLACION OCUPADA POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA,1985-1991

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	AÑOS									
	1985		1987		1989		1990		1991	
TOTAL	517	100.	617	100.	655	100.	695	100.	778	100.
	728	0	832	0	146	0	447	0	260	0
AGROPECUARIA	964	1.9	985	1.6	119	1.8	832	1.2	128	1.7
	5		0		08		8		68	
MINERIA	831	1.6	916	1.5	685	1.0	845	1.2	107	1.4
	6		2		5		7		63	
INDUSTRIA	920	17.8	832	13.5	878	13.4	117	16.9	148	19.1
	11		42		41		275		299	
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	285	0.6	257	0.4	275	0.4	432	0.6	583	0.7
	2		0		5		3		2	
CONSTRUCCION	278	5.4	314	5.1	418	6.4	390	5.6	638	8.2
	62		52		57		16		82	
COMERCIO, RESTAURANTS Y HOTELES	126	24.4	167	27.1	201	30.8	187	27.0	204	26.3
	580		212		582		911		660	
TRANSPORTES Y COMUNICACIONES	407	7.9	475	7.7	472	7.2	496	7.1	555	7.1
	39		66		27		51		61	
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS	206	4.0	265	4.3	196	3.0	223	3.2	107	1.4
	57		74		16		82		79	

INDUSTRIA	16.1	1.3	20.1	21.4	15.1	
MANUFACTURERA						-
CONSTRUCCION	6.0	1.6	7.8	9.9	4.2	
						-
TRANSPORTES Y	9.2	6.0	13.0	6.8	7.1	
COMUNICACIONES						-
COMERCIO,	32.2	0.7	17.3	23.9	50.8	
RESTAURANTS Y						-
HOTELES						
SERVICIOS	46.3	81.3	25.9	30.4	19.0	100.
SOCIALES Y						0
COMUNALES						
OTRAS RAMAS	9.3	9.1	15.8	7.6	3.9	
						-
1989						
Total	100.	100.	100.	100.	100.	100.
	0	0	0	0	0	0
INDUSTRIA	13.4	1.6	23.9	21.1	13.0	
MANUFACTURERA						-
CONSTRUCCION	6.4	3.2	11.7	9.2	5.4	
						-
TRANSPORTES Y	7.2	9.0	13.1	6.7	5.0	
COMUNICACIONES						-
COMERCIO,	30.8	1.0	17.1	23.0	55.3	
RESTAURANTS Y						-
HOTELES						
SERVICIOS	35.9	79.0	20.2	32.6	18.0	100.
SOCIALES Y						0
COMUNALES						
OTRAS RAMAS	6.3	6.3	14.0	7.4	3.3	
						-
1990						
Total	100.	100.	100.	100.	100.	100.
	0	0	0	0	0	0
INDUSTRIA	16.9	2.3	28.5	29.5	15.6	
MANUFACTURERA						-
CONSTRUCCION	5.6	0.9	9.5	8.6	5.6	
						-
TRANSPORTES Y	7.1	5.4	13.6	7.9	5.9	
COMUNICACIONES						-
COMERCIO,	27.0	0.8	14.6	19.4	51.6	
RESTAURANTS Y						-
HOTELES						
SERVICIOS	37.1	82.6	20.7	25.9	18.8	100.
SOCIALES Y						0

COMUNALES						
OTRAS RAMAS	6.3	8.0	13.0	8.7	2.6	-
1991						
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
INDUSTRIA	19.1	2.5	25.4	28.3	21.8	-
MANUFACTURERA						-
CONSTRUCCION	8.2	3.3	13.4	13.5	6.5	-
TRANSPORTES Y	7.1	6.0	14.4	7.4	4.8	-
COMUNICACIONES						-
COMERCIO,	26.3	1.2	16.3	18.3	50.6	-
RESTAURANTS Y						-
HOTELES						-
SERVICIOS	34.1	78.5	22.1	27.1	13.6	100.0
SOCIALES Y						0
COMUNALES						-
OTRAS RAMAS	5.2	8.5	8.3	5.4	2.7	-

Fuente: ENCUESTAS PERMANENTE E
INTEGRADA DE HOGARES, 1985-1991
ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.21

CIUDADES DEL EJE: DISTRIBUCION DE LA POBLACION OCUPADA POR CATEGORIA OCUPACIONAL SEGUN SECTORES DEL MERCADO DE TRABAJO (1985-1991)

Categoría ocupacional	Total	Estat al	Empr esaria I	Semiem presarial	Fami liar	Serv.d om.
1985	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Obrero	9.0	3.5	21.6	26.1	-	-
Empleado	43.4	96.5	66.8	52.1	-	-

Trabajador familiar	2.8	-	-		7.7	-
Patrón, empleador o socio	4.5	-	3.7	21.8	-	-
Profesional independiente	1.2	-	7.9	-	-	-
Trabajador por cuenta propia	34.0	-	-	-	92.3	-
Empleada doméstica	5.0	-	-	-	-	100.0
1987	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Obrero Empleado	9.7	4.9	17.6	23.4	-	-
Trabajador familiar	48.4	95.1	65.7	51.9	-	-
Patrón, empleador o socio	5.9	-	-	-	12.8	-
Profesional independiente	6.1	-	6.9	24.7	-	-
Trabajador por cuenta propia	2.4	-	9.7	-	-	-
Empleada doméstica	40.5	-	-	-	87.2	-
1989	6.1	-	-	-	-	100.0
1989	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Obrero Empleado	9.3	5.8	24.0	28.1	-	-
Trabajador familiar	35.5	94.2	61.6	60.5	-	-
Patrón, empleador o socio	4.8	-	-	-	11.0	-
Profesional independiente	3.2	-	9.2	11.3	-	-
Trabajador por cuenta propia	1.1	-	5.3	-	-	-
Empleada doméstica	39.1	-	-	-	89.0	-
	6.9	-	-	-	-	100.0

1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Obrero	9.6	6.8	22.5	26.6	-	-
Empleado	36.9	93.2	68.3	53.7	-	-
Trabajador familiar	5.3	-	-	-	13.1	-
Patrón, empleador o socio	4.0	-	4.7	19.6	-	-
Profesional independiente	0.9	-	4.6	-	-	-
Trabajador por cuenta propia	35.4	-	-	-	86.9	-
Empleada doméstica	7.8	-	-	-	-	100.0
1991	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Obrero	16.7	12.3	36.6	40.2	-	-
Empleado	33.3	87.7	55.7	38.9	-	-
Trabajador familiar	5.8	-	-	-	15.0	-
Patrón, empleador o socio	4.5	-	3.8	20.9	-	-
Profesional independiente	0.8	-	4.0	-	-	-
Trabajador por cuenta propia	32.7	-	-	-	85.0	-
Empleada doméstica	6.2	-	-	-	-	100.0

Fuente: ENCUESTAS PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1985-1991

ELABORACION CEDLA

CUADRO II.22

CIUDADES DEL EJE: DISTRIBUCION DE LA POBLACION OCUPADA

POR
ESTATUS OCUPACIONAL SEGUN SECTORES DEL MERCADO DE
TRABAJO (1985-1990)

Estatus ocupacional	Sectores del mercado de trabajo				
	Total	Estatal	Empresarial	Semiempres.	Familiar
1985	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Directivos	6.1	7.0	5.0	4.7	0.4
Calificados	40.1	46.5	20.1	11.4	2.5
No manuales	27.9	31.2	22.5	19.7	48.3
Manuales	25.9	15.3	52.4	64.2	48.9
1987	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Directivos	4.5	5.2	6.5	4.0	2.3
Calificados	38.7	46.3	21.4	12.5	2.8
No manuales	27.9	32.1	25.7	21.4	44.8
Manuales	28.9	16.4	46.4	62.0	50.1
1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Directivos	5.1	6.7	5.9	7.4	1.1
Calificados	32.1	43.7	15.0	5.7	1.7
No manuales	16.2	20.2	19.0	21.5	48.2
Manuales	46.6	29.4	60.0	65.5	49.0

Fuente: ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, 1985-1990

ELABORACION CEDLA

CUADRO II.23

CIUDADES DEL EJE: CAMBIOS EN LAS CARACTERISTICAS SOCIODEMOGRAFICAS DE LA POBLACION OCUPADA POR SECTORES DEL MERCADO DE TRABAJO (1985-1991)

Indicadores	Total			Estatal			Empresarial			Semipres.			Familiar			S.Doméstico					
	1985	1988	1989	1985	1988	1989	1985	1988	1989	1985	1988	1989	1985	1988	1989	1985	1988	1989			
sociodemográficos																					
PROMEDIO DE EDAD	36	35	34	38	37	37	34	34	32	33	33	30	33	33	38	33	37	36	26	24	24

				3	1	3	6	1	8	8	5	2	3	5	8	1	5	9
% DE EMPLEO FEMENINO	37	45	43	34	33	35	20	22	20	18	25	24	47	57	58	95	95	90
			
				1	8	1	5	1	6	7	7	4	2	0	6	1	7	4
% DE MIGRANTES	36	56	59	60	52	55	51	52	55	54	44	56	58	60	61	81	61	70
			
				6	3	9	7	0	6	3	8	0	1	3	4	2	5	2
% DE MIGR. RECIENTES	85	12	11	85	83	86	71	96	11	69	12	97	58	11	10	36	26	26
			
				5	3	6	1	6	3	5	5	2	1	2	1	8	2	0
PROMEDIO AÑOS DE ESTUDIO	88	80	84	11	10	93	91	90	88	88	88	82	66	77	75	46	58	66
			
				2	1	3	1	0	1	5	9	2	6	3	5	6	8	6

Fuente: ENCUESTAS PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1995-1991

ELABORACION CEDLA

CUADRO II. 24

CIUDADES DEL EJE:
POBLACION ASALARIADA SEGUN ESTABILIDAD EN EL EMPLEO, 1985-1991.
(OCUPADOS PERMANENTES, EN %)

OCUPADOS PERMANENTES	SECTOR DEL MERCADO DE TRABAJO											
	TOTAL			ESTATAL			EMPRESARIAL			SEMIPRESARIAL		
	1985	1987	1991	1985	1987	1991	1985	1987	1991	1985	1987	1991
TOTAL ASALARIADOS	89.2	91.6	74.0	95.8	96.9	91.4	89.2	91.6	73.7	84.7	88.7	64.6
Obreros				92.1	92.4	60.8	86.8	86.4	59.6	84.7	84.3	56.6
Empleados				95.6	97.2	93.7	90.0	93.0	78.3	84.7	90.8	68.6
RAMA DE ACTIVIDAD	89.2	91.6	74.0	95.8	96.9	91.4	89.2	91.6	73.7	84.7	88.7	64.6
Manufactura				96.6	100.0	77.7	93.7	92.7	80.3	85.8	93.2	66.2
Construcción				-	94.5	76.1	79.0	82.8	41.9	84.9	77.3	23.4
Comercio				-	100.0	66.2	84.1	95.8	74.4	88.0	92.0	74.3
Servicios				96.6	96.8	92.5	92.6	92.7	74.8	87.4	91.8	66.5
ESTATUS OCUPACIONAL	89.2	91.6	74.0	95.8	96.9	91.4	89.2	91.6	73.7	84.7	88.7	64.6
Directivos				97.1	96.1	93.4	95.2	98.3	80.5	94.0	100.0	94.7
Calificados				97.2	98.0	95.9	94.0	96.2	89.3	95.8	92.6	81.8
No manuales				94.3	96.1	92.1	88.4	95.4	83.1	81.5	87.4	76.4
Manuales				94.1	95.3	83.4	88.3	89.3	66.8	85.9	91.0	58.0

FUENTE: ENCUESTAS PERMANENTE E
INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1985-1991

ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.25

**CIUDADES DEL EJE: JORNADAS DE TRABAJO
SEMANALES PROMEDIO
SEGUN VARIABLES DE INSERCIÓN LABORAL (1985-
1991)**

Inserción laboral	1985	1987	1991	Variación Porcentual 1985- 1991
Sectores mercado de trabajo	42.9	43.3	47.0	4.1
Estatal	38.6	38.2	40.0	1.4
Empresarial	44.1	44.7	51.2	7.1
Semiempresarial	45.0	44.1	49.4	4.4
Familiar	42.4	42.7	45.5	3.1
S. Doméstico	55.3	59.0	55.4	0.1
Rama de actividad	42.9	43.3	47.0	4.1

Manuf actura	42.6	40.9	47.4	4.8
Constr ucción	46.1	45.4	50.1	4.0
Comer cio	43.5	45.7	48.9	5.4
Servici os	40.9	40.8	42.3	1.4
Categoría ocupacional	42.9	43.3	47.0	4.1
Obrero	45.5	47.5	50.5	5.0
Emple ado	41.1	41.0	45.3	4.2
Patrón o empleador	45.8	44.9	51.4	5.6
Prof. Independien te	37.3	37.0	41.1	3.8
Cuenta Propia	42.9	43.5	46.7	3.8
Familiar No Remunerado	36.2	38.0	38.6	2.4
E. Domés tico	55.5	59.1	55.4	-0.1

Fuente: ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1985-1991

ELABORACION
CEDLA

CUADRO II.26

hasta 39	2.3	-	0.8	-	6.7	-	8.2	4.7	8.6	7.6	9.0	
40-49	87.2	100.0	88.3	90.4	81.0	-	57.7	70.6	59.8	60.7	49.8	
50 y más	10.5	-	10.9	9.6	12.3	-	34.1	24.7	31.6	31.7	41.2	
Comercio	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
hasta 39	34.6	-	4.2	20.0	40.0	-	35.2	-	12.9	21.6	41.8	
40-49	35.6	100.0	75.1	59.8	27.8	-	23.9	44.8	51.2	37.0	16.7	
50 y más	29.8	-	20.7	20.2	32.2	-	40.9	55.2	35.9	41.4	41.5	
Servicios	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
hasta 39	30.1	34.1	31.1	23.5	37.9	11.2	35.8	41.5	26.2	26.1	59.4	17.7
40-49	50.3	60.9	52.8	57.3	45.3	22.3	38.9	43.1	47.9	49.5	21.8	29.1
50 y más	19.6	9.0	16.1	19.2	16.8	66.4	25.3	15.4	25.9	24.4	18.8	53.2

Fuente: ENCUESTAS PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES, INE, 1985-1989

ELABORACION
CEDLA

CAPITULO III

PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL Y COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES

1. La intencionalidad del PAE con referencia a los ingresos laborales

La intencionalidad del PAE en materia de ingresos laborales se puede sintetizar en tres objetivos: primero, hacer que las metas de la política salarial sean compatibles con el mantenimiento de la estabilidad de precios y contribuyan, de esa manera, a la generación de las condiciones necesarias para el crecimiento económico; segundo, instituir un sistema orientado a la racionalización de las remuneraciones en el que las unidades económicas puedan determinar sus costos de mano de obra de acuerdo al comportamiento de las fuerzas del mercado; y tercero, contribuir a la continuidad y mejora de las condiciones necesarias para el fácil desempeño de la inversión privada, dado que ella genera crecimiento y éste, a su vez, permite el mejoramiento de las condiciones de vida de nuestra población.

La intencionalidad del PAE en materia de ingresos laborales implica además que, en general, el proceso de formación y determinación de las remuneraciones debe considerar aspectos de corto, mediano y largo plazo. En efecto, de acuerdo a la nueva política económica, en el corto plazo la formación de los ingresos laborales se relaciona al comportamiento del nivel general de precios y, en el mediano y largo plazo, se vincula a las ganancias de productividad de las empresas.

2. Nota metodológica

A pesar de la aparente claridad del PAE en materia de objetivos y determinantes de los ingresos laborales, ésta no es suficiente si se persigue analizar el comportamiento de las remuneraciones a partir de 1985. Esto se debe a que el nivel de las remuneraciones tiene relación con la heterogeneidad de las formas de organización del trabajo y con los diferentes mecanismos que intervienen e interaccionan en su fijación.

Por ejemplo, en el análisis de los determinantes de los ingresos laborales del sector empresarial hay que considerar la influencia que sobre éstos ejerce el exceso de oferta de mano de obra, la flexibilización del mercado de trabajo, los incrementos de las remuneraciones en el sector público, y la menor o mayor productividad de la fuerza de trabajo. Por otra parte, en lo que hace al sector público, hay que considerar la importancia que sobre la fijación de sueldos y salarios tienen los reajustes periódicos basados en la tasa de inflación esperada, las modificaciones del salario mínimo nacional, y los cambios en las escalas remunerativas. Por último, los ingresos laborales de los sectores semiempresarial y familiar deben ser relacionados con aspectos tales como la influencia que sobre éstos tienen: las modificaciones de la masa salarial del sector formal, el excedente de la oferta de la fuerza de trabajo, la menor o mayor dotación de capital, el tipo de inserción mercantil, y el conjunto de estrategias que las unidades económicas ponen en práctica para contrarrestar la baja productividad del trabajo.

Adicionalmente, hay que interrelacionar los determinantes que inciden en la formación de las remuneraciones a nivel sectorial, obteniéndose, de ese modo,

una visión de conjunto que resulta más compleja que la realizada suponiendo que el mercado de trabajo no está segmentado.

Para el análisis del comportamiento de los ingresos laborales, suponiendo que el mercado de trabajo está segmentado, se han realizado las siguientes tareas:

Discusión de los principales determinantes que influyen en la formación y establecimiento del nivel de los ingresos laborales sectoriales.

Estudio de la evolución de las remuneraciones sectoriales según rama de actividad, categoría ocupacional, duración de la jornada de trabajo y antigüedad en el empleo¹.

Análisis de las remuneraciones sectoriales por cortes de sexo, nivel de instrucción y edad (cuando se registraron comportamientos relevantes).

Estudio de las remuneraciones sectoriales a partir de su relación con el valor de la Canasta Normativa Alimentaria, y cuantificación de la dimensión de los déficits remunerativos.

Adicionalmente, se ha realizado un análisis comparativo del comportamiento global de los ingresos laborales a partir del establecimiento de relaciones de orden entre las remuneraciones de diferentes grupos de la población ocupada - análisis de ranking-, la identificación de los cambios en los niveles de concentración de los ingresos, y la identificación de las transformaciones en la estructura del presupuesto familiar según sus fuentes laborales.

3. Los sueldos y salarios de los trabajadores del sector estatal

3.1. Formación y principales determinantes

Para comprender el comportamiento de los ingresos laborales del sector público, resulta relevante considerar básicamente los siguientes aspectos:

- *Los reajustes salariales basados en la tasa de inflación*

En el marco de aplicación de PAE, los porcentajes en los que se han reajustado los sueldos y salarios han sido determinados por la tasa de inflación que el gobierno se ha fijado como meta para una determinada gestión. En efecto, en la mayoría de las negociaciones salariales el gobierno ha procurado que los incrementos salariales no superen el porcentaje de inflación esperada y, de esa manera, ha logrado evitar la inercia en el crecimiento de los precios que resultaría de aplicarse un mecanismo de ajuste salarial a la inflación pasada.

Si bien el mecanismo de indicación a futuro ha demostrado ser adecuado para evitar el rebrote inflacionario, desde la perspectiva laboral su aplicación ha significado el congelamiento de facto del poder de compra de las remuneraciones o, cuando la inflación esperada fue menor a la observada, su contracción en términos reales. En efecto, la inexistencia en los convenios COB-gobierno de una cláusula de reajustabilidad de las remuneraciones en función al cumplimiento de los techos máximos de inflación, ha hecho que la subestimación de la inflación esperada se haya traducido en la caída de los ingresos laborales reales, en tanto que su cumplimiento no condujo a un mayor poder adquisitivo de los trabajadores.

- *La fijación del salario mínimo nacional (SMN) y la flexibilidad de los salarios (ver Cuadro III.1)*

La fijación del salario mínimo nacional fue otro factor determinante del nivel de las remuneraciones de los trabajadores del sector público, ya que su valor monetario continuó siendo referencia para la fijación de los haberes básicos y para el establecimiento de las escalas salariales.

Dentro del contexto económico generado a partir del PAE, los reajustes del SMN dependieron tanto de las metas inflacionarias fijadas por el gobierno como de la estructura de gastos del Presupuesto General de la Nación, cuyos márgenes de flexibilidad fueron, por lo general, bastante restringidos. Además, el salario mínimo nacional, como era de esperarse, no guardó ninguna relación con las necesidades de los trabajadores tal como se evidencia a partir del seguimiento de la relación entre el SMN y el valor monetario de la canasta normativa alimentaria (CNA). En efecto, el SMN representó sólo entre el 14% y el 27% del valor monetario del conjunto de alimentos requeridos para sustentar a una familia de tamaño promedio.

Otro aspecto importante en cuanto al comportamiento de los salarios mínimos es que desde el ajuste estructural se produjo una disminución del número de meses en los que éstos tuvieron vigencia (3.3 entre noviembre de 1982 y agosto de 1985, y 13 meses en el período posterior). Este menor grado de flexibilización temporal² de las remuneraciones fue, a su vez, el resultado del menor ritmo de crecimiento de los precios, el creciente control del presupuesto fiscal, y la disminución del poder de negociación de los sindicatos³.

- *La aplicación de instrumentos técnicos para evitar el incremento de la dispersión salarial (ver Cuadro III.2)*

Aparentemente, una de las preocupaciones en el diseño de la política económica fue aplicar instrumentos con los cuales se pudiese evitar el incremento de la dispersión salarial. Evidentemente, ya en el D.S. 21137, de noviembre de 1985,

se fijaron las escalas salariales con un nivel mínimo y máximo de 1 y 16 salarios mínimos nacionales (SMN) para la Administración Central, y entre 1 y 2 y 30 SMN para las empresas y entidades públicas sujetas a la Ley General del Trabajo. Con posterioridad, y mediante los D.S. 21136, de julio de 1986, D.S. 21916, de abril de 1988, D.S. 22468, de abril de 1990, y D.S. 22504, de noviembre de 1990, se ratificaron las escalas salariales en el rango antes indicado⁴.

Aun cuando es difícil constatar los grados de implementación de estas políticas, lo que sí se puede hacer es determinar si a raíz de ellas hubo o no una mayor heterogeneidad en el nivel de las remuneraciones en el sector estatal. En este sentido, el seguimiento del coeficiente de variación en el período 1985-1991 muestra que no se produjeron cambios significativos en la distribución de los ocupados en los diferentes niveles de la escala remunerativa, dándonos un indicio del posible éxito que tuvieron las políticas de control de la dispersión salarial.

- *La aplicación de políticas salariales específicas para la empresa pública y los sectores con ingresos más bajos (ver Cuadro III.3)*

Otro elemento que actuó como determinante del nivel de las remuneraciones de los trabajadores del sector público fue la aplicación de escalas salariales diferenciadas para los subsectores considerados prioritarios o de mayor productividad.

En efecto, dentro del sector público hay tres subsectores que han recibido incrementos salariales de cierta significación; éstos son, en orden descendente, la administración descentralizada, la administración desconcentrada y las empresas estatales⁵. En el primer y segundo caso son tratamientos relativamente nuevos concebidos dentro de la política de descentralización administrativa en tanto que, en el tercer caso, el objetivo fue incentivar la producción y evitar posibles conflictos sociales en las empresas consideradas esenciales en la generación de ingresos fiscales⁶.

En contraste, el comportamiento del índice de remuneraciones de la administración pública no mostró cambios relevantes manteniéndose persistentemente por debajo del los subsectores ya indicados. Es más, el índice de remuneraciones medias de la administración autónoma -que comprende esencialmente a las universidades públicas- se constituye en una interesante muestra de la escasa atención que el gobierno prestó a los trabajadores de los servicios y, en este caso, a los de la educación superior.

3.2. El comportamiento observado a partir de las Encuestas de Hogares

A fin de profundizar algunos aspectos referidos a la evolución de los ingresos en el sector público que no son directamente observables mediante su índice de remuneraciones medias, es conveniente recurrir, de manera complementaria, a la

información que deriva de las Encuestas de Hogares del INE. Esta aproximación permite ampliar el análisis introduciendo variables como la categoría ocupacional, rama de actividad, jornada de trabajo, antigüedad en el empleo, etc., que de otra manera quedarían aisladas en la explicación del comportamiento de los ingresos sectoriales⁷ (ver Cuadro III.2).

Para este propósito se ha establecido tres períodos que corresponden al saldo que dejó la crisis sobre el poder adquisitivo de las remuneraciones (1985), su comportamiento durante la fase de estabilización (1985-1987), y su evolución en la fase en que la economía nacional retomó su crecimiento (1987-1991). Estos cortes permiten, asimismo, vincular los comportamientos observados con la aplicación de la política económica.

- *El saldo de la crisis (1985)*

La situación de los salarios, hacia 1985, sintetiza el impacto que tuvo la crisis hiperinflacionaria en la caída del poder adquisitivo de las remuneraciones. En efecto, en ese año el promedio de los salarios reales de los trabajadores del sector público fue sólo el 16% de los ingresos que obtuvieron en 1987, año en que el programa de estabilización ya había alcanzado sus principales logros.

Por otra parte, el comportamiento de los ingresos laborales, según categorías ocupacionales, muestra que la hiperinflación afectó indistintamente a los ingresos de todos los trabajadores del sector público aunque tuvo mayor impacto entre los empleados, quienes llegaron a percibir remuneraciones en algunos casos inferiores a las de los obreros⁸.

Desde la perspectiva de las ramas de actividad se evidencia que los trabajadores dedicados a los servicios sociales y comunales -que representan el 80% del total- fueron también los peor pagados del sector estatal. Esto se explica por el bajo nivel de las remuneraciones percibidas por los ocupados en la Administración Central y Autónoma.

También llama la atención la estrecha relación entre el porcentaje de ocupados en los distintos rubros de actividad y el porcentaje de la masa total de salarios que le correspondió. La única excepción a este comportamiento se debió a la Administración Central (servicios), que aun concentrando cerca del 80% del empleo accedió sólo al 70% del total de ingresos laborales generados en el sector⁹.

- *El período de recuperación del poder adquisitivo de los salarios (1985-1987)*

El período que va de 1985 a 1987 se caracterizó por una fuerte recuperación del poder adquisitivo de los sueldos y salarios de los trabajadores del sector estatal.

Esto se debió esencialmente a que la inflación se desaceleró por efecto de las medidas de estabilización.

El análisis de los grupos más o menos beneficiados por esta recuperación permite indicar que:

La mejora de los sueldos y salarios de los empleados fue superior a la observada entre los obreros debido a que el PAE reestableció un sistema remunerativo con mayor poder diferenciador entre las actividades manuales y no manuales.

Los trabajadores de los servicios obtuvieron un nivel de remuneraciones cuya recuperación fue superior a la observada en las otras ramas de actividad a excepción de la industria donde se aplicó una política de vinculación de los sueldos y salarios a la productividad de las empresas (bonos de productividad)

Las variaciones de las remuneraciones no guardaron relación con la antigüedad en el empleo. En efecto, los mayores incrementos se concentraron entre los ocupados con una antigüedad de tres meses a un año, y de cuatro a diez años, aun cuando la mayor parte de los ocupados del sector público tenían una antigüedad de más de 10 años.

Los mayores incrementos salariales a los trabajadores con menos de un año en su puesto de trabajo indican que las nuevas contrataciones presentaron, probablemente, características profesionales superiores. En efecto, de acuerdo a la estructura del empleo por nivel de instrucción, entre 1985 y 1987 el porcentaje de ocupados con nivel de instrucción superior (completo o incompleto) creció en casi cinco puntos porcentuales.

En general, persistió la simetría ya observada en la distribución de la masa salarial del sector estatal, aunque esta vez las excepciones se registraron entre los trabajadores de los servicios y los sectores extractivos (a los primeros les correspondió una fracción de la masa de salarios inferior a su importancia en el empleo, y a los segundos les ocurrió exactamente lo contrario).

- *Comportamientos destacables en el período 1987-1991*

Si se comparan los ingresos laborales que los trabajadores de los diferentes sectores del mercado de trabajo obtuvieron en el período 1987-1991, se constata que los ocupados en el sector estatal fueron, en la práctica, los únicos que lograron mantener casi sin variación el poder adquisitivo de sus remuneraciones. Esto se debió esencialmente a dos factores: primero, el reajuste de los sueldos y salarios a la tasa de inflación esperada, y segundo, el incentivo a la mayor

productividad de la mano de obra que se aplicó en algunas empresas estatales (bonos de producción).

El análisis de las remuneraciones del sector público por categorías ocupacionales y ramas de actividad nos permite ahondar en los procesos que están detrás de este comportamiento, e indicar que:

Las remuneraciones de los empleados no presentaron cambios significativos, contrariamente a lo que sucedió con los obreros, quienes, en 1991, obtuvieron sueldos con un poder adquisitivo superior al observado en 1987. Esta situación parece guardar relación con el pago de bonos de productividad en algunas empresas estatales que, como YPF, son fundamentales para el mantenimiento del equilibrio de las cuentas fiscales.

La variación porcentual de las remuneraciones en los servicios comunales fue negativa, indicando que el mantenimiento del poder adquisitivo de los sueldos y salarios del sector estatal se debió, esencialmente, a su incremento en las ramas de actividad en las que existe menor concentración de empleo.

Al final del período analizado (1991) se observa un descenso de la importancia porcentual del empleo en la rama de servicios y un deterioro en la masa salarial total que le corresponde. La contraparte a esto se la encuentra en los sectores extractivos, finanzas y de transportes, donde la masa salarial tendió a concentrarse.

Entre 1987 y 1991 se incrementó en casi seis puntos el porcentaje de trabajadores con un ingreso inferior al promedio sectorial. La probable razón de este comportamiento radica en la aplicación de políticas de jerarquización implementadas a partir de las escalas salariales propias de cada institución o empresa.

Finalmente, es posible advertir que los mayores incrementos salariales favorecieron, al igual que entre 1985 y 1987, a los empleados con un nivel de instrucción superior. Esto se debió a que el sector público ha entrado en una etapa en que la formación profesional ha adquirido una creciente importancia para implementar las reformas institucionales requeridas por el PAE.

3.3. Los ingresos laborales del sector estatal y su relación con el costo de la canasta familiar

Otra forma de evaluar el comportamiento del poder adquisitivo de los salarios es estimando su distribución en función del valor de la Canasta Normativa Alimentaria (CNA)¹¹ (ver Cuadro III.4).

De acuerdo a los cálculos efectuados, el porcentaje de los ocupados en el sector estatal con un ingreso inferior al valor de la CNA se incrementó ligeramente entre

1987 y 1991. En efecto, en 1987, aproximadamente el 70% de los trabajadores tenía un ingreso inferior al valor de una CNA, y en 1991, el mismo porcentaje ascendió al 73%¹².

4. Los sueldos y salarios de los trabajadores del sector empresarial

4.1. Formación y principales determinantes

A pesar de que el período 1987-1991 se caracterizó por el retorno de la economía a una fase de crecimiento, el comportamiento de los ingresos laborales de los trabajadores del sector empresarial muestra una tendencia, ligera pero persistente, al descenso.

Esto tiene que ver con una serie de factores explicativos que discutimos a continuación:

- *La influencia del exceso de oferta de mano de obra (ver Cuadro III.5)*

Uno de los principales aspectos que debe ser considerado en la explicación del nivel de los sueldos y salarios de los trabajadores del sector empresarial es la influencia que sobre éstos ejerció el excedente de oferta de trabajo.

La importancia que tiene el excedente de oferta de trabajo sobre el nivel de las remuneraciones se debe a que, en teoría, los incrementos de las tasas de desempleo abierto (TDA) se deberían explicar por el nivel excesivamente alto de las remuneraciones que hacen imposible que las unidades económicas puedan hacer un uso más extensivo de la fuerza de trabajo. En efecto, en un contexto de libre mercado, las altas tasas de desempleo abierto sólo deberían llegar a su nivel “natural” al producirse el descenso del valor real de los ingresos laborales¹³.

En el caso boliviano, el vínculo entre el excedente de oferta de fuerza de trabajo -medido a través el desempleo abierto- y el nivel de las remuneraciones no respondió a una relación funcional tan elemental. Evidentemente, si se analiza la fuerza del vínculo entre desempleo abierto y el nivel promedio de los sueldos y salarios se constata no sólo su escasa relación sino también la ausencia de evidencia empírica que sustente el tipo de comportamiento esperado en teoría.

La anterior constatación nos ha obligado a usar como indicador del excedente de mano de obra a la Tasa de Subutilización Global (TSG), ya que su valor no sólo incorpora al desempleo abierto sino también al desempleo equivalente en sus distintas formas. Una vez adoptado este supuesto hemos estimado nuevamente la fuerza del vínculo entre ambas variables, llegando a establecer que, en el período

1987-1991, el excedente de oferta laboral estuvo fuertemente relacionado a la caída del nivel de los sueldos y salarios del sector empresarial.

- *Flexibilización del mercado de trabajo y nivel de las remuneraciones en el sector empresarial (ver Cuadro III.6)*

La desregulación del mercado de trabajo -basada en la libre contratación- facultó a que las empresas puedan realizar reestructuraciones de su planta de trabajadores con el fin de ganar eficiencia productiva y, en muchos casos, hizo posible que estas disminuyesen sus costos de mano de obra. Evidentemente, la desregulación del mercado de trabajo permitió que muchas empresas pudiesen incrementar el porcentaje de sus contratos temporales, logrando, de esa forma, hacer disminuir la importancia de los costos variables sobre el total de sus costos.

Por otra parte, la desregulación del mercado de trabajo determinó una caída en el nivel de sindicalización de los trabajadores e hizo que, de esa forma, los trabajadores se encontrasen crecientemente desprotegidos al momento de plantear cualquier demanda salarial¹⁴.

Simultáneamente, la libre contratación permitió que las empresas pudiesen disminuir sus costos variables reduciendo los recursos destinados a otros beneficios monetarios (e.i. aguinaldos) u obviando los reajustes salariales basados en el incremento del costo de vida.

- *Influencia de los incrementos salariales del sector público (ver Cuadro III.7)*

Un tercer factor que influyó en la determinación de los sueldos y salarios del sector empresarial fue el nivel de las remuneraciones obtenidas en el sector estatal. Evidentemente, los reducidos montos de los reajustes salariales registrados en el sector estatal -particularmente en el período 1987-1991- no se tradujeron en un incremento del poder de compra de la masa salarial y, consecuentemente, no se produjo el impacto que el aumento de éste suele tener -vía demanda de bienes y servicios- en el total de los recursos destinados a pagar el uso de la fuerza de trabajo en el sector empresarial.

Desde el punto de vista empírico, la validez de esta explicación resulta evidente a partir del estrecho vínculo que se observa entre las masas salariales de los sectores estatal y empresarial (el coeficiente de determinación entre ambas masas salariales fue de 0.96).

- *La productividad de la fuerza de trabajo y el nivel de las remuneraciones*¹⁵
(ver Cuadro III.8)

Dentro de la concepción del PAE, la desregulación del mercado de trabajo implica que el nivel de las remuneraciones debió relacionarse estrechamente a la productividad del factor trabajo a fin de que las unidades económicas pudiesen desempeñar sus actividades en un ámbito de mayor eficiencia. Para constatar si efectivamente esta fue la dinámica en curso se ha estimado la productividad media del trabajo para, posteriormente, relacionarla con el nivel de los ingresos laborales.

Uno de los primeros aspectos que resulta de esta aproximación es que, entre 1988 y 1992 la productividad media del factor trabajo presentó una tasa de crecimiento negativa a consecuencia de las importantes pérdidas de productividad que se registraron en las actividades económicas de mayor concentración de empleo (el comercio y los servicios a nivel urbano). Simultáneamente, las productividades medias del trabajo en la minería, hidrocarburos y la construcción mostraron un ligero repunte, en tanto que en la industria manufacturera no se produjo ningún cambio destacable.

Ahora bien, si relacionamos los anteriores comportamientos de la productividad con los observados en el nivel de los sueldos y salarios de los trabajadores del sector empresarial, es posible extraer las siguientes conclusiones ¹⁶:

El análisis de las tasas de crecimiento de la productividad y los ingresos laborales indica que, en tendencia, ambas variables se movieron en el mismo sentido. Esto significa que la caída de los ingresos reales observada en el sector empresarial se produjo simultáneamente a la disminución de la productividad media del factor trabajo en toda la economía nacional.

A pesar de que la productividad media en la construcción presentó una tasa de crecimiento positiva, las remuneraciones de los trabajadores del sector tendieron a caer, indicando que las ganancias de productividad del trabajo no se tradujeron necesariamente en incrementos salariales, o que podría existir un rezago en el vínculo productividad-ingresos laborales.

La ausencia de influencia del incremento de la productividad del trabajo sobre el nivel de la remuneración media de la construcción es un indicio de una cierta inflexibilidad de los salarios al alza. En efecto, las pérdidas de productividad se tradujeron, por lo general, en una contracción de los sueldos y salarios reales, aunque sus ganancias no se reflejaron en mejores ingresos laborales.

En sectores de fuerte concentración de empleo urbano (vale decir, la industria, el comercio y los servicios), las tasas de crecimiento de las productividades medias fueron negativas, al igual que las tasas de crecimiento de los ingresos medios, indicándonos que, en algunos casos, hubo un vínculo entre ambas variables.

4.2. El comportamiento observado a partir de las Encuestas de Hogares¹⁷

- El saldo de la crisis (1985)

El año 1985 sintetiza el saldo negativo que dejó la crisis económica en el nivel de los ingresos de los trabajadores del sector empresarial. Evidentemente, entre marzo y septiembre de 1985 el índice trimestral de salarios reales promedio del sector tuvo una caída de aproximadamente cincuenta puntos porcentuales, recuperándose en los trimestres posteriores, como resultado de la aplicación del programa de estabilización.

Algunos aspectos que sintetizan la situación de los ingresos laborales en 1985 y el grado de concentración de la masa salarial entre asalariados y no asalariados son los que siguen (ver Cuadro III.9):

Un obrero ocupado en el sector empresarial llegó a percibir aproximadamente sólo el 20% de lo que ganaba en promedio un patrón, empleador o socio.

Un empleado del sector empresarial recibió un sueldo 1.7 veces superior al de un obrero, pero que sólo llegaba a representar el 37% del ingreso de su empleador.

En conjunto, los profesionales independientes y empleadores representaron sólo el 10% de los ocupados del sector, pero aun así concentraron el 26% del total de la masa de ingresos laborales generada por las empresas.

En cuanto al nivel de las remuneraciones reales de los trabajadores de las diferentes ramas de actividad, resulta interesante advertir que en los rubros que concentran la mayor parte del empleo urbano -industria, comercio y servicios-, el promedio de sueldos y salarios fue inferior al promedio sectorial.

Por otra parte, la estimación de los promedios de los ingresos reales según niveles de instrucción, horas de trabajo semanales y antigüedad en el empleo, muestra un panorama que confirma el deterioro del poder adquisitivo de las remuneraciones. En efecto, en 1985 se observa que:

El único grupo de la población ocupada que obtuvo remuneraciones substancialmente mayores al promedio del sector fue el que tenía un nivel de instrucción superior completo (este grupo sólo representa el 10% de los ocupados).

La existencia de una correlación negativa entre el nivel de las remuneraciones y el número de horas trabajadas por semana es ilustrativa de la concentración de los trabajadores menos calificados en la modalidad de jornada extendida que fue recurrentemente usada como una estrategia de compensación de los bajos niveles salariales.

La fuerza del vínculo entre el nivel de las remuneraciones y la antigüedad en el empleo fue muy baja debido a la inexistencia de escalas salariales que reconociesen efectivamente la antigüedad y en razón de la distorsión que sufrió el sistema de remuneraciones en el período hiperinflacionario.

Otro aspecto que merece ser destacado es lo que hace al saldo que dejó la crisis en el nivel y distribución de los ingresos laborales es que, en 1985, el porcentaje de los ocupados en el sector empresarial, con sueldos y salarios iguales o inferiores al promedio sectorial, fue del 79.5 %, siendo este porcentaje aun más alto entre los empleados (80.5%) y en las actividades del transporte (91.5%) y la construcción (89.5%). En otras palabras, el tipo de distribución de ingresos que se consolidó en la crisis fue fuertemente desfavorable a la mayoría los trabajadores con ingresos bajos.

En lo que hace a la dispersión salarial, es posible afirmar que en 1985 las categorías ocupacionales con niveles de ingresos laborales más homogéneos fueron las de los obreros y los profesionales. Asimismo, los trabajadores del comercio fueron los que recibieron las remuneraciones más homogéneas debido al carácter fuertemente competitivo de esta actividad.

- *La recuperación de los salarios reales (1985-1987)*

La recuperación de los ingresos de los trabajadores del sector empresarial (1985-1987) expresa el incuestionable éxito que tuvo el programa de estabilización. No obstante, esta recuperación tuvo mayor incidencia en algunas categorías ocupacionales y ramas de actividad, tal como vemos a continuación:

La variación porcentual de los ingresos laborales de los empleados fue la más baja del sector debido a que el PAE indujo una redefinición del sistema distributivo favorable a la concentración de los ingresos entre los patrones y profesionales independientes.

La comparación de los sueldos y salarios de las diferentes categorías ocupacionales nos permite establecer que los obreros siguieron percibiendo, en promedio, sólo el 20% de lo que ganaba un empleador, mientras que la relación entre los ingresos de empleados y obreros descendió de 1.7 a 1.4, expresando una ligera tendencia a la reducción de las diferencias salariales entre los trabajadores dependientes.

En las tres principales ramas absorbedoras de empleo (vale decir, la industria, el comercio y los servicios), la variación porcentual de las remuneraciones reales fue superior a la registrada en el total del sector empresarial, siendo particularmente importante entre los trabajadores del comercio. Aun así, este incremento no benefició a todos los trabajadores ya que, por ejemplo en el

comercio, un creciente número de ocupados obtuvo ingresos inferiores al promedio.

En lo que hace a la industria, los incrementos de sueldos y salarios fueron acompañados de una menor dispersión, una menor importancia en el volumen de empleo y, finalmente, el acceso a una fracción de la masa total de ingresos que no correspondió a su participación porcentual en el empleo total.

Por último, es importante destacar que la creciente importancia del empleo en los servicios fue acompañada de una variación de sus ingresos mayor a la registrada en el sector considerado en su conjunto. Este comportamiento refleja una vez más que, en el ajuste, el comportamiento de los ingresos en las ramas del sector terciario fue más favorable que en el sector de transformación.

- *Algunos comportamientos destacables en el período 1987-1991*

Desde una perspectiva general, el período 1987-1991 se caracterizó por la contracción del poder adquisitivo de las remuneraciones del sector.

El análisis de los ingresos laborales a partir de las categorías ocupacionales muestra algunos cambios muy importantes. Uno de ellos fue que los ingresos reales de los obreros y de los empleados se contrayeron contrariamente a lo que ocurrió entre los patronos, empleadores o socios. Otro de estos cambios fue el creciente porcentaje de ocupados que percibió ingresos inferiores al promedio de su categoría. Evidentemente, entre 1987 y 1991 se registró una tendencia que amplió la concentración de los ocupados en los deciles bajos de la distribución de ingresos y que aumentó la dispersión salarial a nivel general y, sobre todo, entre los empleados.

Los siguientes datos muestran el sentido de los principales cambios que se registraron en el nivel de los ingresos laborales de las distintas categorías ocupacionales:

En el período 1985-1990, los obreros percibieron sólo el 20% del ingreso de un patrón, empleador o socio. Este porcentaje descendió al 16% en 1991, dando un primer indicio del mayor grado de concentración de los ingresos.

La relación entre el nivel de los ingresos de los empleados y los obreros fue, con algunas oscilaciones, de aproximadamente 1.5 veces. Esto indica que, aun cuando se observan fuertes diferencias entre obreros y empleados, éstas no fueron tan importantes como las registradas entre asalariados y no asalariados.

Si bien entre 1985 y 1987 no se presentaron diferencias en el nivel de los ingresos de los profesionales independientes y los empleadores, no sucedió lo mismo a partir de 1989, período que resultó menos favorable para los primeros.

Con referencia a los ingresos de los trabajadores del sector según ramas de actividad económica, hay que indicar que:

Los ingresos reales en el sector industrial presentaron una ligera tendencia al descenso a pesar de que el producto interno de la industria tuvo tasas de crecimiento positivas. Este comportamiento sustenta, en parte, la hipótesis de que los beneficios del crecimiento no llegaron a los trabajadores y que, muy probablemente, los incrementos del producto se habrían basado en un uso más eficiente del factor capital y, en especial, de la capacidad instalada.

En la ramas del comercio y los servicios, el comportamiento del promedio de los ingresos laborales muestra una caída bastante significativa, paralela a una mayor concentración de los trabajadores en los deciles bajos de la distribución de ingresos. Este hecho refleja la falta de dinámica económica y los decrecientes niveles de la productividad media del trabajo que se registraron en ambos rubros.

Los ingresos de los trabajadores del transporte y comunicaciones mantuvieron una cierta estabilidad, ubicándose, como ocurrió en períodos anteriores, por encima del promedio sectorial.

Los ingresos reales de los trabajadores de los servicios registraron una variación porcentual negativa del 20% a consecuencia de la decreciente productividad media del trabajo, el débil crecimiento del sector, y la presión que sobre los sueldos y salarios ejerció la creciente oferta laboral.

A pesar de que el sector de la construcción presentó un PIB con tasas de crecimiento positivas a partir de 1988, y de que la productividad media del trabajo estuvo en ascenso, el comportamiento de los ingresos de los trabajadores de este sector mostró una fuerte caída.

En tres de las ramas de mayor concentración del empleo urbano (industria, comercio, transportes), el porcentaje de los trabajadores con ingresos inferiores al promedio creció entre 1987 y 1991.

El período 1987-1991 se caracterizó también por una serie de transformaciones que se refieren al vínculo que tienen las remuneraciones con variables como la antigüedad en el empleo, duración de las jornadas de trabajo, nivel de instrucción y grupo etáreo.

En efecto, a partir de la desregulación del mercado de trabajo la fuerza del vínculo que existe entre remuneraciones reales y antigüedad en el empleo no sólo continuó siendo baja sino que tendió a decrecer a raíz de la debilidad contractual de los trabajadores para lograr que su experiencia se considere en el momento de la determinación del nivel de sus sueldos y salarios.

Por otra parte, es posible constatar que la prolongación de la jornada de trabajo no repercutió en incrementos de los niveles salariales debido a que el ingreso horario de quienes trabajaron más de lo normal fue decreciente.

Finalmente, si bien existieron diferencias en los niveles de ingresos de los trabajadores con más o menos años de instrucción, éstas no fueron tan grandes como las registradas entre los ocupados que cuentan con una instrucción superior completa y el resto de los trabajadores.

4.3. Los ingresos laborales del sector empresarial y su relación con el costo de la canasta familiar

Dado que resulta bastante evidente la importante recuperación del poder de compra de los ingresos de los trabajadores en el período 1985-1987, centraremos el análisis de la distribución de ingresos por costos de canastas familiares sólo a partir del año 1987 (ver Cuadro III.4).

Una primera aproximación nos permite destacar que el porcentaje de los trabajadores del sector empresarial cuyos ingresos fueron inferiores al valor de una canasta alimentaria (CNA) pasó de 54%, en 1987, al 72%, en 1991. Esta evolución refleja el persistente deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores y nos permite sustentar la hipótesis de que las políticas impulsadas por el PAE coadyuvaron a establecer y consolidar un sistema de fuerte inequidad distributiva.

Por otra parte, aun si se considera que el valor de la canasta familiar no es generado por un sólo receptor de ingresos sino que se trata de un monto que integra diferentes fuentes de recursos monetarios familiares, es posible establecer que en el período 1987-1991 se generaron las condiciones para que una fracción creciente de los trabajadores del sector empresarial y sus familias caiga por debajo de la línea que diferencia a los pobres de los no pobres. En efecto, en 1987, el 22% de los ocupados en el sector empresarial tuvo un ingreso inferior a media canasta y, en 1991, el mismo porcentaje subió al 32%.

La situación antes descrita resulta más dramática si se considera que ésta se produjo en un marco de ligera pero positiva recuperación de las tasas de crecimiento de nuestra economía lo que nos permite poner en duda que los beneficios inherentes de la expansión del PIB hayan llegado a los trabajadores, tal cual se esperaría a partir de la hipótesis del "chorreo".

5. Los ingresos de los trabajadores del sector semiempresarial y familiar

5.1. Formación y principales determinantes

Para comprender el comportamiento de los ingresos laborales de los trabajadores del sector semiempresarial y familiar resulta relevante considerar los siguientes aspectos:

- *La influencia de los ajustes salariales del sector formal sobre el valor de los ingresos laborales en el sector "informal" (ver Cuadro III.10)*

La principal vía a partir de la cual los ajustes de sueldos y salarios registrados en los sectores estatal y empresarial afectan el nivel de los ingresos laborales del sector "informal" es que las variaciones en la masa salarial del sector "formal" determinen una mayor o menor demanda de bienes y servicios producidos en los sectores semiempresarial y familiar y, de esa forma, incidan sobre el nivel promedio de las remuneraciones¹⁸.

Para constatar si evidentemente sucedió ésto se ha estimado la fuerza del vínculo entre las variaciones de la masa de ingresos formales e informales¹⁹, llegando a la conclusión de que:

El valor del coeficiente de determinación entre las variaciones de los logaritmos de la masa de ingresos del sector "formal" y del sector "informal" es de 0.97, lo que indica que el comportamiento de los ingresos "informales" se relacionó con el impacto que sobre la demanda de bienes y servicios producidos en el sector tuvo la modificación de la masa salarial "formal".

Si se repite el análisis de correlación para los sectores semiempresarial y familiar, por un lado, y el sector "formal", por el otro, es posible establecer el estrecho vínculo que existió entre sus respectivas masas de ingresos. Es más, la fuerza del vínculo lineal de las variaciones de los logaritmos de las masas fue de mayor cuantía entre el sector familiar y el "formal" que entre el sector semiempresarial y el "formal", indicándonos el positivo impacto que tendría sobre la masa de ingresos del sector familiar una mejora de salarios en los sectores estatal y empresarial.

- *Los ingresos laborales semiempresariales y familiares y el excedente de fuerza de trabajo (ver Cuadro III.11)*

Un segundo factor que determina el nivel de los ingresos laborales en los sectores semiempresarial y familiar es el incremento del excedente de oferta de trabajo. En efecto, en nuestro contexto económico el incremento del excedente de oferta laboral se manifiesta en el aumento de los ocupados en las actividades de tipo informal, quienes, para determinar el nivel de sus ingresos laborales, deben competir por una masa total de ingresos que crece a un ritmo más lento que el número de los puestos de trabajo. Como resultado, los excedentes de oferta laboral –que operativamente se pueden expresar mediante la tasa de subutilización global de mano de obra- influyen sobre el nivel promedio de los

ingresos obtenidos en las actividades informales y determinan, en último término, su caída.

La aplicación de este marco interpretativo en el análisis del comportamiento de los ingresos laborales en los sectores semiempresarial y familiar nos permite indicar que el excedente de oferta de mano de obra influyó negativamente sobre el nivel general de las remuneraciones promedio de los trabajadores del sector informal, y, en particular, en las remuneraciones del sector familiar. Esto último se debió a que las condiciones de entrada a las actividades de tipo autónomo fueron menos restrictivas que las observadas en el sector semiempresarial, lo que ocasionó que la gran mayoría del excedente de mano de obra se exprese en trabajo por cuenta propia.

- *La influencia de la dotación de capital sobre el nivel promedio de las remuneraciones (ver Cuadro III.12)*

Un tercer factor, de índole interno, que usualmente incide en la determinación del nivel de las remuneraciones de los ocupados en los sectores semiempresarial y familiar es la menor o mayor dotación de capital que tienen las unidades económicas “informales”.

Desde el punto de vista empírico, ésto equivale a analizar la influencia que el acceso y la dotación de recursos productivos -cuya proxi es el tamaño de la unidad económica- tienen sobre el nivel promedio de los ingresos laborales²⁰. Es más, si en una tabla de contingencia que relacione niveles de ingresos laborales y número de ocupados por tamaño de la unidad, la mayor parte de las observaciones se concentran por encima de la diagonal principal tendremos la sustentación de que la dotación de capital es un determinante del nivel de los ingresos laborales.

En el Cuadro III.12 se ha establecido la estructura de los ingresos laborales por tramos de la Canasta Normativa Alimentaria (CNA) en función a los diferentes tamaños de las unidades económicas semiempresariales. De acuerdo a esta información, resulta claro que la dotación de capital actuó como determinante de los niveles de ingresos obtenidos por los trabajadores del sector semiempresarial (ver la concentración de las unidades de observación en la parte superior de la diagonal principal). En consecuencia, es posible afirmar que la tendencia a la contracción de los ingresos laborales en el sector semiempresarial se originó también en la falta de acceso a capital de apoyo a la producción que, permanentemente, afectó a las unidades económicas de tamaño reducido²¹.

- *Inserción mercantil y abaratamiento de costos vía reducción del ingreso horario (ver Cuadros III.13 y III.14)*

Un cuarto aspecto que actúa como determinante del nivel de los ingresos laborales del sector “informal” es el conjunto de estrategias que las unidades económicas semiempresariales y familiares pusieron en práctica para contrarrestar su baja productividad y deficiente inserción mercantil.

En efecto, tal como afirma Carbonetto Tortonesi, “el desarrollo de la actividad mercantil del informal se halla sometido a la superación de las desventajas de productividad ocasionadas por las restricciones que operan por el lado de la oferta. La insuficiente calidad y cantidad de los recursos por hombre determina bajos niveles de productividad de los puestos. Esto último conduce a que el costo en horas/hombre de los bienes y servicios generados por los informales sea -rama por rama y producto por producto- más alto que el del sector formal”²².

En tales circunstancias, se abren para los ocupados en los sectores estudiados dos posibles estrategias. La primera es compensar su baja productividad mediante una inserción mercantil no competitiva basada en la oferta de bienes y servicios no generados en el sector estatal y empresarial, la diversificación productiva y/o la segmentación de los mercados. La segunda consiste en compensar los mayores costos a que da lugar el diferencial de productividad por medio de la compresión de otros elementos del costo entre los que destacan la economía en el costo del capital (reducción del monto de las depreciaciones) a partir del uso de tecnologías intensivas en mano de obra, la compresión o liquidación del margen de ganancia, y la disminución del costo de la mano de obra.

Dado que no contamos con información sobre la depreciación de activos y el nivel de las utilidades de las unidades económicas informales, concentraremos el análisis de las estrategias de superación del diferencial negativo de productividad y de las deficiencias del tipo de inserción mercantil a partir de dos variables: el nivel de los ingresos-horario y el menor o mayor uso de trabajo no remunerado.

En el primer caso, el seguimiento de la variable ingreso-horario nos permite constatar la importancia de esta estrategia de contención del costo laboral. En efecto, entre 1987 y 1991, el comportamiento del ingreso-horario muestra una tendencia persistente al descenso tanto en el sector semiempresarial como en el familiar, lo que expresa que una gran mayoría de las unidades económicas informales optó por contrarrestar la fuerte competencia en el mercado de bienes y servicios -ahondada por la apertura comercial- a partir de la contención del único costo que pudo manejar, vale decir, el trabajo²³.

En el segundo caso, se evidencia que las unidades económicas familiares recurrieron crecientemente al trabajo no remunerado como otra estrategia más de contención de costos. Evidentemente, el análisis de la estructura de empleo del sector familiar muestra la mayor importancia que adquirió el empleo no remunerado en el total del empleo familiar, como una forma más de mantener o

recuperar los niveles de competitividad de las unidades económicas de menor tamaño.

5.2. Los ingresos laborales en el sector semiempresarial

5.2.1. *El comportamiento observado a partir de las Encuestas de Hogares (ver Cuadro III.15)*

- *El saldo de la crisis (1985)*

En 1985, los asalariados representaron el 79% del total de ocupados en el sector y percibieron en conjunto el 57% de los ingresos laborales, mostrándonos el alto grado de concentración de los ingresos que caracterizó a esta forma de organización del trabajo. Incluso si comparamos los anteriores datos con los registrados en el sector empresarial constataremos que en las semiempresas el grado de concentración de los ingresos laborales fue mayor ²⁴.

Las diferencias observadas el mismo año en el nivel de los ingresos promedio de los obreros, empleados y patrones son también importantes. En efecto, un asalariado percibió sólo el 34% del ingreso autodeclarado por un patrón del sector, en tanto que un empleado ganó 1.5 veces el salario de un obrero.

Otro aspecto que sintetiza la situación de los ingresos laborales en el sector semiempresarial es la diferencia observada entre las actividades productivas e improductivas. Evidentemente, los ingresos laborales de los trabajadores de la industria se ubicaron, en 1985, por debajo del promedio general del sector, en tanto que en el comercio y los servicios -actividades en que los precios se ajustan de manera más flexible- los ingresos laborales fueron superiores.

En cuanto a la relación de los ingresos laborales con respecto a variables como la antigüedad en el empleo y la duración de las jornadas de trabajo, es posible indicar que:

El análisis de los ingresos por duración de la jornada de trabajo semanal muestra que tanto los ocupados por menos de 39 horas semanales como los que trabajan más de 60 horas fueron los que percibieron las más bajas remuneraciones. Este hecho pone en evidencia que, sobre todo entre estos trabajadores, el ingreso horario sirvió a la contención de los costos, y que en las franjas de jornada reducida y extendida se concentraron los asalariados con el menor poder contractual.

Si bien el coeficiente de correlación entre la antigüedad en el empleo y el nivel de los ingresos laborales fue también bajo, su valor nos indica que en el sector semiempresarial existió un cierto reconocimiento de la experiencia laboral.

Finalmente, es también destacable que, en 1985, el porcentaje de trabajadores del sector semiempresarial con ingresos inferiores al promedio haya sido similar al observado en el sector empresarial (77% frente a 79%) pero substancialmente superior a la del sector estatal (68%).

- *El período de recuperación de los ingresos laborales (1985-1987)*

De modo similar a lo ya indicado para los sectores empresarial y estatal, la contención de la hiperinflación tuvo un impacto positivo sobre los ingresos laborales del sector semiempresarial al desaparecer la principal causa de su deterioro, vale decir, el acelerado ritmo de crecimiento de los precios.

No obstante, el impacto positivo de la estabilización de precios sobre los ingresos laborales semiempresariales fue de diferente dimensión en las distintas categorías ocupacionales y ramas de actividad económica tal como se puede desprender de lo siguiente:

Los ingresos de los patrones según ramas de actividad muestran que éstos ganaron más en las actividades terciarias que en las secundarias. Evidentemente, en 1985, los patrones del comercio percibieron ingresos sólo 6% más altos que el promedio de la categoría, en tanto que, en 1987, este mismo porcentaje ascendió al 20%. Contrariamente, los patrones dedicados a la industria obtuvieron, en 1987, un ingreso que sólo representó el 80% del promedio de la categoría, frente al 85% que se registró en 1985.

Los obreros del transporte y la construcción fueron, en ese orden, los más beneficiados por la contención de la hiperinflación. En efecto, si bien los ingresos mejoraron para todos los obreros del sector semiempresarial, la fuerte dinámica del transporte -cuyo PIB tuvo una tasa de crecimiento promedio de 5% anual- influyó para que en este rubro se produjese la mayor recuperación del poder adquisitivo de las remuneraciones.

En la industria, la contracción del número de empleados se produjo simultáneamente a una recuperación del nivel de los ingresos laborales que fue superior a la obtenida por la misma categoría en rubros como el comercio y los servicios.

La desregulación del mercado de trabajo hizo que los ingresos laborales obtenidos en los servicios se explicasen crecientemente por la vía del mercado. En efecto, el fuerte crecimiento del empleo en los servicios se produjo en un contexto de baja productividad del trabajo y continua recesión del producto, haciendo que la recuperación del nivel del ingreso laboral promedio haya sido inferior a la de las otras ramas de actividad.

En cuanto a la distribución de los ingresos totales generados por el sector semiempresarial, no se advierten cambios importantes ya que, entre 1985 y 1987,

al total de asalariados (porcentaje que osciló entre el 79% y el 75%) le siguió correspondiendo aproximadamente el 56% del total de los ingresos laborales²⁵.

Finalmente, el análisis de los ingresos laborales con respecto a algunas de las características del empleo -duración de la jornada de trabajo y antigüedad en el empleo- indican que:

Si bien la mayor parte de los ocupados declaró haber trabajado de 40 a 49 horas semanales (aproximadamente el 60%), sus ingresos crecieron a un ritmo inferior al de los otros grupos de trabajadores. En efecto, entre 1985 y 1987, los ocupados con jornadas de trabajo que oscilaron entre las 50 y las 59 horas semanales obtuvieron incrementos de ingresos muy superiores al promedio general²⁶.

Una de las franjas de antigüedad en el empleo, que presenta los incrementos de ingresos más importante, fue la de 3 meses a 3 años, vale decir, el grupo de ocupados que ingresó al sector semiempresarial al final de la crisis hiperinflacionaria y en los dos primeros años de aplicación del PAE. Aparentemente, la razón de este comportamiento radicaría en que el grupo de los nuevos ocupados en el sector habría logrado una inserción ocupacional más acorde al nuevo escenario de la economía.

- *Comportamientos destacables en el período 1987-1991*²⁷

Independientemente de las oscilaciones que se observan en los comportamientos, el período 1987-1991 se caracterizó por una persistente caída de los ingresos laborales semiempresariales.

La mencionada caída afectó con distinta intensidad a las diferentes categorías ocupacionales, siendo particularmente importante entre los obreros²⁸. Es más, en lo que hace a esta categoría, se produjo un reordenamiento de los grupos de obreros mejor y peor pagados que favoreció a quienes se dedicaron a la construcción, los servicios y la industria manu-facturera.

La situación global de los ingresos laborales de los empleados muestra un comportamiento más estable, aunque un análisis más desagregado nos permite advertir que los ingresos en la industria se contrajeron en menor proporción que en otros rubros; en el transporte se produjo un fuerte deterioro del nivel de las remuneraciones a raíz de la creciente competencia, y en los servicios hubo fuertes pérdidas del poder adquisitivo de las remuneraciones.

La comparación de los niveles de las remuneraciones entre las diferentes categorías ocupacionales permite indicar que, entre 1987 y 1991, existió una relativa estabilidad de la razón calculada entre los ingresos de los patrones, por un lado, y los ingresos de los obreros y empleados, por el otro. Además, la fuerte caída del poder de compra de las remuneraciones de los obreros ahondó las

diferencias entre quienes realizaron actividades manuales y no manuales, favoreciéndose marcada-mente a los segundos.

En cuanto al nivel de los ingresos por ramas de actividad económica, hay que indicar que los ocupados en el sector terciario -especialmente comercio y servicios- siguieron ganando más que los trabajadores de la industria, aunque -de acuerdo a la tendencia general- también sintieron la contracción del poder adquisitivo de sus ingresos. Todo ésto sucedió en un contexto económico en el que la decreciente productividad del trabajo incidió en la caída en el ingreso laboral promedio de los trabajadores del sector.

Por otra parte, es interesante advertir que, en el período 1987 a 1991, se produjo una creciente vinculación entre los ingresos laborales y el nivel de instrucción de los ocupados. Este comportamiento difirió del observado entre los ingresos laborales y las horas trabajadas, ya que la prolongación de las jornadas de trabajo no incidió en el nivel de las remuneraciones.

Finalmente, por su relevancia, el comportamiento de los ingresos laborales según sexo y grupo étnico nos permite constatar que las mujeres tuvieron ingresos más estables que los hombre a la par que adquirieron una creciente importancia en la estructura del empleo semiempresarial. Esto se debió al carácter dinámico del tipo de actividades a las que se dedicaron las mujeres y a su mayor homogeneidad con respecto a sus características básicas. También es interesante advertir que la edad promedio de los ocupados tendió a descender, poniendo en evidencia que el sector semiempresarial siguió absorbiendo el exceso de oferta laboral y continuó recibiendo las implicaciones negativas que ésto tiene sobre el nivel de los ingresos laborales.

5.2.2. Los ingresos laborales del sector semiempresarial y su relación con el costo de la canasta familiar (ver Cuadro III.4)

La distribución de la población ocupada por tramos de la canasta familiar (CNA) muestra que:

El porcentaje de la población ocupada, cuyos ingresos no llegaron ni siguiera a cubrir la mitad del costo de la canasta familiar, pasó del 27%, en 1987, al 41%, en 1991, determinando que una elevada fracción de los trabajadores del sector (y sus familias) deba subsistir en condiciones de pobreza.

El porcentaje de la población ocupada en el sector semiempresarial que percibió ingresos laborales iguales o inferiores a una CNA muestra que el problema del déficit de ingresos fue más agudo en este sector que en los otros (a excepción del sector familiar). En efecto, en todo el período analizado el porcentaje de trabajadores en esta situación fue superior al observado en el sector "formal".

Como veremos en la siguiente sección, ésto tuvo relación con la estructuración de un sistema distributivo funcional al PAE cuya característica principal fue la polarización de la población ocupada y, en consecuencia, la agudización del problema de la falta de equidad social.

5.3. Los ingresos laborales en el sector familiar

5.3.1. *El comportamiento observado a partir de las Encuestas de Hogares (ver Cuadro III.16)*

- *El saldo de la crisis (1985)*

Una de las consecuencias de la hiperinflación fue que la caída del poder de compra de los ingresos laborales hizo casi desaparecer las diferencias que, en materia de remuneraciones, suelen encontrarse entre los sectores del mercado de trabajo que presentan menor o mayor grado de asociación entre el capital y el trabajo.

En este sentido, si comparamos los ingresos laborales de los trabajadores por cuenta propia (TCP) con las remuneraciones percibidas por las otras categorías podremos establecer que los primeros ganaron más que los asalariados de los otros sectores, y que el nivel de sus ingresos fue casi la mitad del obtenido por los patrones del sector semiempresarial. La principal razón para que esto haya ocurrido fue que los TCP's pudieron indizar el valor de los bienes y servicios que ofrecieron en el mercado, en tanto que los asalariados tuvieron que negociar sus ajustes salariales con cierto rezago en relación al ritmo de crecimiento de los precios.

El análisis de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia en las ramas de mayor concentración de empleo -comercio, industria, servicios y transportes- pone en evidencia la fuerte heterogeneidad que en materia de remuneraciones existió entre los distintos rubros de actividad. Por ejemplo, los ingresos de los trabajadores dedicados al transporte fueron sustancialmente superiores a los que obtuvieron los demás TCP's.

En las otras tres ramas de mayor concentración de empleo (vale decir, el comercio, la industria y los servicios), el comportamiento de los ingresos fue influido, además de la hiperinflación, por la baja productividad y deficiente inserción mercantil de las unidades económicas del sector. En efecto, los ingresos laborales de los trabajadores de estas ramas fueron inferiores al promedio sectorial.

Por otra parte, los ingresos de los ocupados en el sector familiar no fueron influidos por el nivel de instrucción ni la duración de la jornada de trabajo debido a que:

El nivel de instrucción de los trabajadores del sector fue tan bajo -preponderantemente ciclo básico o intermedio-, que su influencia en la fijación del nivel de las remuneraciones en el sector fue insignificante.

Aun cuando el 64% de los ocupados en el sector familiar realizó actividades laborales por más de 40 horas semanales, ésto no influyó para que sus ingresos fuesen mejores a los de otros TCP's, debido a que en el sector se generalizó la estrategia de contención de costos vía reducción del ingreso horario.

Finalmente, el cálculo del porcentaje de ocupados con un ingreso inferior al promedio y los coeficientes de variación para cada rama de actividad nos permiten indicar que el 72% de los ocupados del sector tuvo un ingreso inferior al promedio sectorial y que, en este sector, hubo una mayor homogeneidad en el nivel de los ingresos que en el resto de los sectores²⁹.

- *El período de recuperación de los ingresos laborales (1985-1987)*

En el período 1985-1987, el diferencial de ingresos entre los titulares de las unidades semiempresariales y los trabajadores por cuenta propia se amplió a favor de los primeros. En efecto, si bien en 1985 un trabajador por cuenta propia (TCP) ganaba aproximadamente la mitad de lo que percibía un patrón semiempresarial, en 1987, el mismo porcentaje descendió a sólo el 40%. La razón de este cambio radicó en que, a partir del PAE, se redefinió el sistema remunerativo dando mayor peso en la determinación del nivel de los ingresos laborales a la dotación de capital por unidad económica y el uso de trabajo asalariado³⁰.

En cuanto al comportamiento de los ingresos de los TCP's en las diferentes ramas de actividad, se puede indicar que:

Los ingresos de los trabajadores en la industria manufacturera se recuperaron a un ritmo muy inferior al registrado en todo el sector familiar debido a la lenta adecuación de la industria manufacturera a la nueva dinámica de mercado, en el que no sólo hubo que competir con otras unidades económicas locales sino también con los productos procedentes del exterior.

Los ingresos de los TCP's ocupados en los servicios tuvieron, comparándolos con los de la industria, un mejor comportamiento aunque siempre fueron inferiores al promedio sectorial.

En el comercio, actividad que por lo general absorbe a cerca del 50% de los TCP's, los ingresos experimentaron una fuerte recuperación que reflejó la

creciente importancia que los sectores terciarios adquirieron en el período 1985-1987.

El incremento de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia dedicados al transporte creció en menor medida que el promedio del sector. La explicación a esto es que la estabilidad de precios y la mayor competencia en el rubro obligaron a redefinir los extraordinarios márgenes de ganancia a los que los transportistas accedieron durante la hiperinflación.

En lo que hace a la relación entre los ingresos y el nivel de instrucción de los TCP's, es interesante advertir que en el período de ajuste se produjo un desplazamiento hacia el sector familiar de algunos trabajadores con niveles de instrucción relativamente altos con el consiguiente efecto diferenciador en el nivel de las remuneraciones por niveles de instrucción³¹.

Finalmente, los más altos incrementos de ingresos (1985-1987) se registraron entre los ocupados con una antigüedad en el empleo de tres meses a dos años -período que coincide con la aplicación del PAE-, lo que nos lleva pensar que los nuevos trabajadores en las actividades por cuenta propia tuvieron características -personales y económicas- que les confirieron mayor ventaja con relación a los ocupados con mayor antigüedad.

- *Comportamientos destacables en el período 1987-1991*

La debilidad estructural del sector familiar, asociada a las características de las unidades económicas y su tipo de inserción en el mercado, se ahondó en el período 1987-1991, reflejándose, finalmente, en el acelerado y persistente ritmo de caída de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia. En efecto, la variación porcentual negativa de los ingresos de los TCP's fue la más alta después de la registrada entre los obreros del sector semiempresarial.

Ahora bien, si desagregamos el análisis de los ingresos de los TCP's en relación a las ramas de actividad económica que son más importantes en la generación de empleo en el sector familiar, podemos llegar a las siguientes aseveraciones:

El sector comercial, que entre 1987 y 1991 mantuvo su importancia en el total del empleo familiar (aproximadamente el 50% del total), fue el que absorbió una gran parte del excedente de oferta de mano de obra y, en consecuencia, tuvo las mayores caídas en el nivel de los ingresos laborales.

La disminución de la importancia relativa de los servicios en cuanto a su capacidad de absorción de empleo (20%, en 1987, y 15%, en 1991) muestra que hubo una menor presión por el lado de la oferta en el nivel de los ingresos, lo que a su vez contribuyó para que se cerrase la brecha que en períodos

anteriores existió entre los ingresos de los trabajadores de este rubro y el promedio de ingresos de todos los TCP's³².

La creciente importancia del empleo en la industria manufacturera (14%, en 1987, y 20%, en 1991) se registró paralelamente a una contracción del poder de compra de los ingresos de sus trabajadores aunque, comparativamente, esta fue inferior a la observada en los otros rubros de actividad³³.

Otra de las transformaciones relevantes que tuvo lugar en el sector familiar fue el descenso, en volumen y en porcentaje, del número de trabajadores por cuenta propia dedicados al transporte. Esto se debió al incremento del grado de asalariamiento en esta actividad, el que a su vez influyó en la caída del nivel promedio de los ingresos laborales del transporte.

La creciente importancia que adquirió la construcción como actividad generadora de empleo no tuvo incidencia en el nivel de ingresos laborales de los TCP's dedicados a este rubro, lo que pone en evidencia que no necesariamente la mayor dinámica de una actividad se refleja en mejoras remunerativas.

Finalmente, en el período que va de 1987 a 1991, las variaciones porcentuales en el nivel de los ingresos laborales del sector familiar, de acuerdo a la duración de las jornadas de trabajo, fueron negativas y particularmente fuertes para los ocupados que trabajaron jornadas extendidas. Este comportamiento tuvo que ver con la contracción de ingresos-horario como estrategia de inserción mercantil recurrentemente usada en el sector³⁴.

5.3.2. *Los ingresos laborales del sector familiar y su relación con el costo de la canasta familiar (ver Cuadro III.4)*

El porcentaje de la población ocupada en el sector familiar cuyos ingresos fueron inferiores al valor de media canasta fue de alrededor del 50%, mostrándonos que el problema de la deficiencia de ingresos afectó a una mayoría de los TCP's incluida la fuerza de trabajo primaria. Esto, a su vez, es un indicador de que el PAE no contribuyó a la disminución de los niveles de pobreza urbana, la que se concentró, sobre todo, en las familias de los TCP's.

6. Una visión global del comportamiento de los ingresos laborales en el período 1987-1991

En esta sección se identificará a los sectores del mercado de trabajo, ramas de actividad económica y categorías ocupacionales que registraron los cambios más relevantes en el nivel de sus ingresos laborales. Para lograr ésto se ha recurrido al análisis de ranking que nos permite establecer relaciones de orden en el nivel del

ingreso-horario de los diferentes grupos de la población ocupada y, de esa forma, tener una visión global del comportamiento de los ingresos laborales.

En este sentido, es posible advertir que el PAE gestó un proceso en el que el ingreso-horario favoreció crecientemente a los trabajadores de las unidades económicas con mayor grado de desagregación capital-trabajo y, al interior de éstas, fue más favorable a las actividades terciarias que a las secundarias.

Adicionalmente, la redefinición del sistema remunerativo reubicó a las categorías ocupacionales en función de su vínculo con el capital.

6.1. Identificación de las categorías ocupacionales mejor y peor pagadas

En el período 1987-1991, los cambios en el nivel de las remuneraciones redefinieron las categorías mejor y peor pagadas en el siguiente sentido (ver Cuadro III.17):

Los profesionales independientes dejaron de ser los mejor pagados para ceder esa posición a los patrones del sector empresarial, aunque siguieron obteniendo remuneraciones superiores a las de los patrones de los establecimientos semiempresariales.

Los empleados se constituyeron en la tercera categoría mejor pagada después de los patrones y profesionales independientes. Entre ellos, los que obtuvieron las mejores remuneraciones fueron, en 1987 y 1991, los empleados del sector estatal y, en 1990, los del sector empresarial.

En 1991, los ingresos de los trabajadores por cuenta propia se ubicaron por debajo del nivel de sueldos y salarios de los empleados de los sectores estatal, empresarial o semiempresarial. Este comportamiento contrastó con el observado en 1987, cuando los trabajadores por cuenta propia obtuvieron ingresos muy similares a los de los empleados de los sectores empresarial y semiempresarial.

Después de los trabajadores por cuenta propia, el grupo que sigue en esta ordenación de los ingresos fue el de los obreros de los sectores estatal, empresarial y semiempresarial (en ese orden).

Finalmente, el grupo que ocupó el nivel más bajo de la escala remunerativa estuvo constituido por los empleados del hogar.

En definitiva, el nuevo sistema remunerativo que se consolidó en el período 1987-1991 fue altamente coherente con la estructura jerárquica que se puede establecer entre las diferentes categorías ocupaciones y, entre ellas, fue más favorable a los ocupados de las unidades económicas con mayor grado de desagregación capital-trabajo.

6.2. Identificación de las ramas de actividad mejor y peor pagadas

Los cambios registrados en el mercado de trabajo a partir de la aplicación del PAE determinaron una redefinición de las ramas y/o sectores en las que se logró obtener las mejores remuneraciones (ver Cuadro III.18).

En este sentido, es interesante advertir el cambio de posición que en el nivel de sus ingresos reales experimentaron los trabajadores de los diferentes segmentos de la industria manufacturera. En efecto, en 1987, el grupo mejor pagado en el rubro -que correspondió a los trabajadores de la semiempresa industrial- se ubicó en la décima posición de la estructura remunerativa, en tanto que, en 1991, ningún grupo de trabajadores de la industria logró superar la décimo cuarta posición.

Simultáneamente, los trabajadores de la construcción fueron paulatinamente concentrándose en los niveles más bajos de la estructura remunerativa, en tanto que los ocupados en el comercio mostraron un comportamiento posicional menos claro, pero igualmente relacionado con el grado de disociación capital-trabajo del sector del mercado laboral al que pertenecieron.

Contrariamente, los ingresos laborales de los ocupados en los rubros de las finanzas, transportes y servicios no sólo continuaron siendo los más altos sino que permitieron que este grupo de ocupados se haya convertido en el más favorecido por los cambios distributivos ocurridos en el período de aplicación del PAE.

En definitiva, los cambios en la estructura de las remuneraciones nos muestran que las actividades terciarias fueron las más favorecidas por las nuevas condiciones económicas generadas por el PAE, y que la industria se vio -en cualquiera de sus formas- desplazada a los niveles más bajos de la distribución de ingresos. En otras palabras, en el período analizado es posible constatar la consolidación de una estructura remunerativa en la que las actividades terciarias fueron más beneficiadas que las de transformación, y en el que la forma de organización del trabajo de una actividad fue crecientemente importante para que sus trabajadores estuviesen mejor o peor pagados.

7. La distribución del ingreso laboral urbano entre 1985 y 1991

En ésta sección se tratará de responder a una serie de interrogantes sobre los cambios ocurridos en la distribución de los ingresos laborales atribuibles a la aplicación del PAE. Para ésto se ha recurrido nuevamente a la información de las Encuestas Integradas de Hogares, ya que esta fuente constituye la base disponible más confiable para las estimaciones de los ingresos laborales en el sector urbano, y además permite tener una visión en la perspectiva de mediano plazo, que es cuando se producen las modificaciones distributivas más destacables.

Los ingresos considerados en este estudio corresponden a los ingresos laborales individuales de la población ocupada de las principales ciudades capitales del país. Dentro de la población ocupada se incluye a los familiares no remunerados, ya que su existencia refleja otro aspecto del problema de la distribución de ingresos, y porque su escaso número no afecta significativa-mente los comportamientos tendenciales que se pretende identificar.

La metodología que se aplicará en esta sección corresponde a las siguientes fases:

En una primera etapa se mostrará la distribución de los ingresos laborales mediante la curva de Lorentz, y se procederá a medir el grado de desigualdad distributiva mediante el índice de concentración de Theil en su versión estandarizada³⁵.

En una segunda etapa se mostrarán los cambios en la distribución de los ingresos laborales, identificando los percentiles perdedores/ganadores, y la participación en la distribución del ingreso de los ocupados en los diferentes sectores del mercado laboral, ramas de actividad económica y categorías ocupacionales.

Finalmente, se verá la distribución de los distintos grupos de ocupados al interior de cada uno de los deciles de ingresos de la población ocupada. Esto permitirá identificar a los grupos de trabajadores más y menos favorecidos por la actual distribución, y explicar, en alguna medida, la influencia que sobre este comportamiento ejerció la aplicación del PAE.

7.1. Una visión global

En todo el período analizado (1985-1991), la desigualdad en la distribución de los ingresos fue “substancial” -el índice de Theil osciló en torno a un valor de 0.6-, indicándonos que el problema de la inequidad tiene fundamentalmente raíces estructurales. Es más, si se comparan el índice de concentración para las ciudades del eje con el registrado en otras regiones de Latinoamérica se puede fácilmente llegar a la conclusión de que en Bolivia existe un fuerte proceso de exclusión social basado en la inequidad distributiva de los ingresos. En efecto, de acuerdo a un estudio de A. Moreno para las principales ciudades de Colombia -Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Manizales y Pasto-, entre 1985 y 1988 el índice de concentración de Theil permanentemente osciló en torno a 0.4, indicando que el grado de inequidad distributiva para las áreas urbanas de ese país fue bastante “moderado”³⁶ (ver Cuadro III.19).

Otra forma de ver el carácter estructural del problema distributivo consiste en relacionar el porcentaje de masa de ingresos que corresponde a un determinado

percentil de la población ocupada (curva de Lorentz). De acuerdo a este enfoque, entre 1985 y 1991 el 25% de la población ocupada accedió sólo a un máximo de 5.7% del total de ingresos laborales urbanos; el 50% llegó a obtener sólo el 17.6% de la masa de ingresos, y el 25% más rico se apropió de más del 60% de la renta, haciendo imposible el crecimiento de la economía con base en el mercado interno.

Ahora bien, a pesar de que, como vimos, el problema de la concentración del ingreso es esencialmente estructural, su comportamiento en el período de aplicación del PAE denota ciertos cambios que pueden haber sido inducidos por la nueva política económica, tal como resulta del análisis que sigue.

7.2. Cambios en la distribución de ingresos. Período 1985-1991 (ver Cuadros III.19 y III.20)

- Las transferencias entre deciles

Uno de los primeros indicios de los impactos del PAE sobre la distribución de los ingresos laborales es que el índice de concentración de Theil tuvo cierta oscilación -siempre en torno al 0.6- hacia el aumento, entre 1985-1987, y hacia la baja, en el período 1989-1991.

Estas oscilaciones fueron el resultado de una serie de transferencias de ingresos entre diferentes deciles de la población ocupada que nos permiten tener una inicial percepción de los grupos que resultaron beneficiados o no por los cambios distributivos.

En este sentido, es posible constatar que, entre 1987 y 1991, las principales transferencias se registraron entre los estratos altos y medios bajos, en tanto que la situación de la población que pertenece a los percentiles más bajos de la distribución cambió sólo levemente. En otras palabras, las transferencias de ingresos entre deciles evidencian que el PAE fue favorable a una mayor
Ahora bien, a pesar de que, como vimos, el problema de la concentración del ingreso es esencialmente estructural, su comportamiento en el período de aplicación del PAE denota ciertos cambios que pueden haber sido inducidos por la nueva política económica, tal como resulta del análisis que sigue.

7.2. Cambios en la distribución de ingresos. Período 1985-1991 (ver Cuadros III.19 y III.20)

- Las transferencias entre deciles

Uno de los primeros indicios de los impactos del PAE sobre la distribución de los ingresos laborales es que el índice de concentración de Theil tuvo cierta oscilación -siempre en torno al 0.6- hacia el aumento, entre 1985-1987, y hacia la baja, en el período 1989-1991.

Estas oscilaciones fueron el resultado de una serie de transferencias de ingresos entre diferentes deciles de la población ocupada que nos permiten tener una inicial percepción de los grupos que resultaron beneficiados o no por los cambios distributivos.

En este sentido, es posible constatar que, entre 1987 y 1991, las principales transferencias se registraron entre los estratos altos y medios bajos, en tanto que la situación de la población que pertenece a los percentiles más bajos de la distribución cambió sólo levemente. En otras palabras, las transferencias de ingresos entre deciles evidencian que el PAE fue favorable a una mayor dinámica distributiva entre los estratos medios y altos, a la vez que excluyó a los grupos de ingresos más bajos.

- *Cambios en la distribución sectorial de los ingresos*

En el período que va de 1985 a 1991 se han producido importantes transformaciones en los porcentajes de la masa total de ingresos que corresponde a los ocupados de los distintos sectores. Uno de estos cambios fue la más alta participación en la distribución de ingresos de los ocupados del sector empresarial. Independientemente de las oscilaciones en el nivel del empleo e ingresos del sector empresarial, la mayor concentración de los ingresos totales en este segmento del mercado no sólo es un indicador de la importancia que adquirió la iniciativa empresarial en el nuevo contexto de funcionamiento de la economía, sino que es, dentro de la intencionalidad del PAE, una condición para su fortalecimiento y ulterior crecimiento.

Por el contrario, los cambios en la distribución de los ingresos laborales han sido desfavorables para los trabajadores del sector familiar. Evidentemente, si en 1985 los ocupados del sector familiar constituyeron el 36% del total y accedieron al 38% de la masa de ingresos, en 1991 su importancia en el empleo global descendió a un 35%, al que le correspondió sólo el 28% del total de los ingresos laborales urbanos.

En lo que se refiere a los aspectos distributivos que afectaron al sector estatal se puede evidenciar dos subperíodos. El primero comprende los años 1985 a 1987 y se caracterizó por la contracción de la importancia relativa del empleo del sector estatal y su decreciente participación en la distribución de los ingresos totales. El segundo comprende de 1989 a 1991, y se distinguió porque el empleo estatal mantuvo su importancia relativa sobre el total de la población ocupada (aproximadamente 16% a 18%), simultáneamente a una recuperación de su participación en la distribución de los ingresos laborales³⁷.

Finalmente, la participación de los ocupados en las semiempresas en la distribución total de los ingresos laborales muestra que, entre 1985 y 1987, no creció la fracción de la masa de ingresos que les correspondió, en tanto que, entre

1987 y 1991, su mayor número fue determinante para que el sector semiempresarial tuviese una mayor participación en el nuevo sistema distributivo gestado a partir del PAE.

- *Cambios en la distribución de los ingresos entre los ocupados de las distintas ramas de actividad*

En los servicios, el comercio y la industria no existió correspondencia entre el empleo y la masa total de ingresos ya que, persistentemente, estos rubros obtuvieron un porcentaje de los ingresos laborales menor a su significación en la estructura ocupacional. Contrariamente, los ocupados en los transportes, las finanzas y la construcción -aunque ésta en menor medida- accedieron a una fracción de ingresos laborales algo superior a su relevancia numérica en la ocupación total.

De lo anterior se deriva el sentido de una tendencia que se registró en todo el período, vale decir, que -en promedio- las ramas de mayor concentración de empleo persistentemente obtuvieron menos ingresos que los que debieron haberles correspondido de acuerdo a las características de la estructura ocupacional urbana.

- *Cambios en la distribución de los ingresos laborales por categorías ocupacionales*

El carácter regresivo que tuvo el PAE sobre la distribución de los ingresos laborales es fácilmente evidenciable si comparamos los porcentajes de la masa remunerativa a los que accedieron algunas de las categorías³⁸. En efecto, los patrones -que representaron en promedio sólo el 4.2% de los ocupados- siguieron obteniendo un 11.2% del total de la masa de ingresos, en tanto que disminuyó significativamente la fracción de los ingresos que correspondió a los trabajadores por cuenta propia.

Concretamente, en 1991 los trabajadores por cuenta propia representaron el 34% del total de los ocupados y sólo llegaron a percibir el 28% del total de los ingresos laborales, lo que constituye un deterioro de su participación en el total de ingresos de cerca de diez puntos porcentuales desde 1985³⁹.

7.3. Análisis de la estructura ocupacional que subyace a la curva de Lorentz⁴⁰

Otra de las formas de estudiar los cambios producidos en la distribución de ingresos es tomar como referencia la distribución por deciles de ingresos de la

población ocupada y compararla con la distribución, en los mismos deciles, de diversos grupos de ocupados. Como resultado de este tipo de análisis se logra conocer la participación de diversos grupos de ocupados en los distintos deciles de ingresos y, a partir de los cambios registrados, evaluar la situación de sus ingresos laborales individuales.

En otras palabras, se trata de ver la participación de cada grupo de ocupados en cada decil de la población, tomando como referencia la distribución de la masa que se muestra en el Cuadro III.19.

- *La situación de los ocupados en los distintos sectores*

Uno de los impactos iniciales que tuvo la estabilización de precios sobre la participación de los trabajadores del sector, estatal en la distribución de ingresos fue que, entre 1985 y 1987, ésta descendió en los niveles medios y medios altos⁴¹. Posteriormente, en el período que va de 1987 a 1991, estos mismos trabajadores recuperaron su importancia en los deciles altos de la distribución, hasta superar incluso la situación observada en 1985.

Por el contrario, en el sector empresarial los rezagos del ajuste estructural ahondaron la tendencia a la caída del poder de compra de las remuneraciones sectoriales haciendo que disminuyese el número de ocupados que pertenece a los deciles altos (sobre todo entre 1987 y 1991).

Por otra parte, el análisis de los cambios en la distribución de los ingresos del sector semiempresarial muestra dos comportamientos: el primero, registrado entre 1985 y 1987, fue el descenso del número de ocupados que perteneció a los dos deciles más bajos; y el segundo, ocurrido entre 1987 y 1991, fue que el sector adoptó un sistema de distribución más estable y similar al ilustrado por la curva de Lorentz para el total de la población ocupada.

Finalmente, el sentido de los cambios en el sistema distributivo fue muy fuerte para los ocupados en el sector familiar -en el decil más bajo de ingresos se encuentra el 24% de los trabajadores por cuenta propia-, lo que confirma una situación ya observada, vale decir, que los efectos negativos del ajuste se concentraron en los ingresos laborales de los ocupados en actividades económicas con baja dotación de capital.

- *Situación de los ocupados en las diferentes ramas de actividad*

Entre 1985 y 1991 se produjo una mayor concentración de los ocupados en el comercio y los servicios en los deciles bajos de la distribución de ingresos. La razón de este comportamiento fue el rol de contención de desempleo abierto que desempeñaron ambas ramas de actividad y que, finalmente, se expresó en la caída de sus ingresos laborales.

De manera similar, en la rama industrial el impacto de las medidas de control de la hiperinflación se tradujo en la mayor concentración de los ocupados en los deciles bajos de la distribución. No obstante, a partir de 1987 este comportamiento se modificó, reduciéndose levemente el porcentaje de los ocupados en la industria que pertenecieron a los primeros deciles⁴².

Por su parte, la creciente productividad del trabajo que se registró en la construcción no se reflejó en el nivel promedio de las remuneraciones -decrecientes desde 1987-, pero aparente-mente sí tuvo cierta influencia en el desplazamiento de estos trabajadores hacia deciles más favorables.

- *La situación de los ocupados en las distintas categorías*

En términos generales, es posible establecer que la aplicación del PAE trajo importantes modificaciones en la participación de las categorías ocupacionales en los distintos niveles de ingresos. En efecto, entre 1985 y 1987 los trabajadores por cuenta propia fueron el grupo más afectado por los cambios distributivos, en tanto que, en el otro extremo, mejoraba la situación de los otras categorías ocupacionales.

Posteriormente, entre 1987 y 1991 la situación de los patrones se mantuvo inalterada, empeoró aun más la situación de los trabajadores por cuenta propia, y la mayor parte de los asalariados se volvió a concentrar en los deciles medios de la distribución. En otras palabras, en este período se reestructuró un sistema de distribución de ingresos más coherente a una economía de mercado, donde los extremos se polarizaron y tendió a restablecerse la posición de los grupos de ingresos medios.

8. Los ingresos laborales y el ingreso familiar total

A nivel familiar, la caída de los ingresos personales fue compensada mediante el incremento de la tasa de participación en el mercado de trabajo⁴³ y/o la redefinición de la estructura del presupuesto de ingresos familiares.

En la presente sección analizaremos en detalle estas dos estrategias compensatorias recurriendo para ello a la siguiente metodología:

Análisis de las transformaciones producidas en la estructura promedio de ocupación del hogar, desagregando el total de ocupados en tres grupos: asalariados, no asalariados y otros⁴⁴.

Análisis de la estructura promedio de los ingresos del hogar de acuerdo a la categoría ocupacional del contribuyente, para identificar los cambios que, en el período de aplicación del PAE, se habrían producido en sus fuentes.

Análisis del deterioro de los ingresos laborales mediante su comparación con el nivel promedio de contribución salarial y no salarial a un ingreso familiar promedio. De esta forma se determina si se han presentado cambios en el porcentaje de asalariados y no asalariados con déficits de aporte al presupuesto familiar, estableciéndose, asimismo, el grado de contracción de los ingresos laborales que se produjo en el período de aplicación del PAE.

Estudio del comportamiento de las remuneraciones personales en función al valor de un “salario mínimo normativo” y establecimiento de la proporción de la población ocupada que tiene déficits de ingresos.

8.1. Análisis de la estructura promedio del hogar según la condición laboral de sus miembros

8.1.1. *Incremento de las tasas de participación*

Una de las formas en que las familias respondieron a la caída de los ingresos laborales de sus miembros activos y al consiguiente deterioro de su presupuesto fue incrementando el número de quienes debieron participar activamente en el mercado laboral. Esto determinó la disminución de la edad promedio de los ocupados, quienes, por lo general, se insertaron en el mercado de trabajo sin una adecuada formación profesional, obteniendo, en consecuencia, ingresos laborales que no significaron más que una leve contribución al presupuesto familiar.

En efecto, en el período de aplicación del PAE, las condiciones de vida de las familias de las ciudades del eje se deterioraron a tal extremo que éstas se vieron en la obligación de incrementar su participación en el mercado de trabajo de un 32.4%, en 1985, a un 37.9%, en 1991, al mismo tiempo que la población ocupada, cuya edad se encontró entre los 10 y los 19 años, pasó del 8%, en 1985, al 13%, en 1991⁴⁵ (ver Cuadro III.21).

8.1.2. *La estructura ocupacional de una familia promedio*

Los cambios en la estructura ocupacional de las familias según la categoría ocupacional de sus miembros muestran que entre 1985 y 1989 hubo una disminución de la participación relativa promedio de los asalariados en la estructura del empleo familiar (54.7% al 47.8%) Posteriormente, entre 1989 y 1991, se produjo una inflexión de la tendencia, incrementándose la participación relativa de los asalariados de 47.8% a 52.5%.

La razón que subyace a este comportamiento es que en la fase de mayor recesión económica hubo un desplazamiento de los ocupados hacia actividades por cuenta propia, en tanto que en la fase de recuperación se produjo un proceso inverso. En

otras palabras, entre la estructura ocupacional de las familias y el ciclo económico existiría un vínculo por el cual en los períodos de mayor recesión se incrementaría el número de los ocupados en las actividades informales -especialmente de tipo familiar-, en tanto que en los de mayor recuperación volvería a crecer la importancia de los asalariados en la estructura ocupacional familiar.

Obviamente, los cambios antes anotados determinaron también una redefinición del presupuesto familiar de acuerdo a sus fuentes, tal como vemos en la siguiente sección.

8.2. Análisis de la estructura promedio de los ingresos familiares de acuerdo a sus fuentes

Los cambios en la estructura ocupacional de las familias y la evolución de los ingresos individuales determinaron también una redefinición de la estructura promedio de los ingresos de las familias de acuerdo a sus fuentes (trabajo asalariado o no asalariado) (ver Cuadro III.22).

Para establecer el sentido de estos cambios hemos desagregado el ingreso familiar total de acuerdo a sus fuentes laborales, llegando a la siguiente expresión:

$$YFT = a (YA) + b (YNA) + YO$$

donde:

- YFT : Ingreso Familiar Total
- YA : Ingreso Promedio de los Asalariados
- YNA : Ingreso Promedio de los No- Asalariados
- YO : Otros ingresos laborales
- a : Número de asalariados
- b : Número de no asalariados

De acuerdo a los resultados de este modelo, los cambios en el poder adquisitivo de los ingresos familiares son asociables a dos períodos. En el primero de ellos, que comprende los años 1985 a 1987, la contención de la hiperinflación permitió que todos los trabajadores pudiesen recuperar el poder adquisitivo de sus ingresos y que, de esa forma, se haya mejorado el poder adquisitivo del ingreso familiar. En tanto que en el segundo período, que comprende los años 1987 a 1991, se registró una tendencia generalizada a la caída de los ingresos familiares, hasta que en 1991 representaron sólo el 81% del nivel promedio que tuvieron en 1987.

Ahora bien, si analizamos la estructura de los ingresos familiares de acuerdo a sus fuentes veremos que la caída registrada entre 1987 y 1991 se debió, sobre todo, al descenso de la contribución de los no asalariados⁴⁶. En efecto, los ingresos de los no asalariados fueron más inestables que los de los asalariados debido a que,

principalmente, los trabajadores por cuenta propia compensaron su precaria inserción mercantil a partir de la contracción de sus ingresos laborales⁴⁷.

8.3. Distribución de asalariados y no asalariados de acuerdo a su contribución promedio al ingreso familiar

En lo que sigue, se ha optado por analizar los impactos del PAE sobre los ingresos laborales recurriendo a la estimación del porcentaje de asalariados y no asalariados cuyos ingresos laborales se ubicaron por debajo de su contribución media al ingreso familiar (ver Cuadro III.22).

En este sentido, en el período 1985-1987, el porcentaje de asalariados cuyos ingresos fueron inferiores al promedio de contribución al ingreso familiar pasó del 64.8%, al 57.4%, mostrando que, a pesar de los positivos impacto que tuvo la estabilización de precios, más de la mitad de los asalariados continuó percibiendo remuneraciones por debajo de su aporte promedio esperado al ingreso familiar. Posteriormente, en el período 1987-1991, se redujo la capacidad de contribución de los asalariados al presupuesto familiar a raíz del fuerte aumento que tuvo el número de trabajadores con ingresos inferiores al promedio⁴⁸.

En lo que hace a los no asalariados, a pesar de que los comportamientos son más oscilantes, entre 1987 y 1991 el porcentaje de trabajadores con ingresos inferiores a su contribución promedio al ingreso familiar fue mayor que en 1985, indicando que, en el período de aplicación del PAE, hubo un deterioro de su capacidad para contribuir adecuadamente al presupuesto familiar.

8.4. Análisis del comportamiento de las remuneraciones personales en función al valor de un salario e ingreso mínimo normativo⁴⁹

En lo que sigue, se ha optado por analizar los impactos del PAE sobre los ingresos laborales recurriendo a la estimación del porcentaje de asalariados y no asalariados cuyos ingresos laborales se ubicaron por debajo de su contribución media al ingreso familiar (ver Cuadro III.22).

En este sentido, en el período 1985-1987, el porcentaje de asalariados cuyos ingresos fueron inferiores al promedio de contribución al ingreso familiar pasó del 64.8%, al 57.4%, mostrando que, a pesar de los positivos impacto que tuvo la estabilización de precios, más de la mitad de los asalariados continuó percibiendo remuneraciones por debajo de su aporte promedio esperado al ingreso familiar. Posteriormente, en el período 1987-1991, se redujo la capacidad de contribución de los asalariados al presupuesto familiar a raíz del fuerte aumento que tuvo el número de trabajadores con ingresos inferiores al promedio⁴⁸.

En lo que hace a los no asalariados, a pesar de que los comportamientos son más oscilantes, entre 1987 y 1991 el porcentaje de trabajadores con ingresos inferiores a su contribución promedio al ingreso familiar fue mayor que en 1985, indicando que, en el período de aplicación del PAE, hubo un deterioro de su capacidad para contribuir adecuadamente al presupuesto familiar.

8.4. Análisis del comportamiento de las remuneraciones personales en función al valor de un salario e ingreso mínimo normativo⁴⁹

Las estimaciones de los salarios e ingresos mínimo normativos tanto para los trabajadores dependientes como para los no dependientes permite identificar dos fases desde la aplicación del PAE (ver Cuadro III.23).

La primera, que comprende los años que van de 1985 a 1987, se caracterizó por la disminución en casi veinte puntos porcentuales de la población ocupada con ingresos personales inferiores a los valores del salario e ingreso mínimo normativo. Esta substancial mejora benefició igualmente a los asalariados y no asalariados, aunque aproximadamente el 80% de los ocupados continuó recibiendo remuneraciones inferiores a un valor normativo. En otras palabras, la estabilización de precios permitió una importante recuperación de los ingresos laborales, pero no afectó a los determinantes que explican la situación de pobreza en la que se halló la mayor parte de la población.

En la segunda fase se observa que, a pesar de que los precios se mantuvieron relativamente estables, el poder adquisitivo de los ingresos laborales volvió a deteriorarse. En efecto, entre 1987 y 1991, el porcentaje de los asalariados y no asalariados con ingresos inferiores al mínimo normativo subió del 79% al 86%, y del 78% al 81%, respectivamente, como consecuencia del accionar conjunto de una serie de factores como la baja productividad del trabajo, la libre contratación, la imperfección del mecanismo de indiciación, las variadas estrategias de contención de costos y otros que afectaron con distinta intensidad a los diferentes grupos de ocupados.

Para explicar el incremento del porcentaje de la población ocupada con déficits de ingresos laborales a partir del comportamiento de las familias, hay que hacer referencia a la interrelación que existe entre estructura ocupacional y presupuesto familiar. En efecto, generalmente la caída del poder de compra de los ingresos laborales puso en marcha un mecanismo compensatorio por el que las familias incrementaron su participación en el mercado de trabajo y contribuyeron, de esa forma, a que la mayor oferta laboral incida en la ulterior caída de los ingresos laborales, realimentándose nuevamente el ciclo causal. Finalmente, el resultado de todo el proceso fueron las más altas tasas de participación, los menores ingresos laborales, y el incremento de los niveles de pobreza a nivel urbano.

8.5. El aumento de los niveles de pobreza urbana

El resultado final del incremento de la población ocupada con déficits de ingresos fue que, entre 1987 y 1991, aumentó el número de familias con recursos insuficientes como para cubrir sus necesidades básicas. En efecto, luego de la importante recuperación de los ingresos laborales que resultó de la contención de la hiperinflación, el nivel de las remuneraciones se contrajo nuevamente, creciendo, en consecuencia, la dimensión de la pobreza e indigencia en las áreas urbanas de nuestro país.

Aunque las raíces de la pobreza son de carácter estructural es importante constatar que, en el período 1987-1991, el porcentaje de familias pobres pasó del 74.7%, en 1987, al 80.1%, en 1991. Además, en el mismo período, el porcentaje de familias que no logró cubrir el costo de su canasta básica de alimentos -indigentes- pasó del 45.6% al 49.5%, reflejando que, primero por la recesión económica y luego por el rezago de las tareas de reestructuración productiva, no se registraron mejoras de las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias.

9. Síntesis

El análisis que hemos realizado del comportamiento de los ingresos laborales se ha basado en tres fases que corresponden al estudio de la evolución de los ingresos laborales individuales a partir de sus principales determinantes, el seguimiento de los cambios en el sistema distributivo de los recursos generados por el trabajo, y el establecimiento de las implicaciones de la contracción de los ingresos personales sobre el presupuesto de ingresos de las familias.

En cada una de las fases mencionadas se ha llegado a una serie de conclusiones que, en resumen, son las siguientes:

9.1. El comportamiento de los ingresos laborales en el período de aplicación del Programa de Ajuste Estructural

- Sector estatal

En una primera etapa, que comprende los años 1985 a 1987, el impacto del programa de estabilización fue altamente beneficioso para el conjunto de los trabajadores del sector público ya que les permitió recuperar el poder adquisitivo de sus ingresos laborales.

Posteriormente, entre 1987 y 1991, el nivel de los sueldos y salarios se mantuvo relativamente estable debido, en parte, a sus reajustes periódicos basados en la tasa de inflación esperada (indiciación a futuro) y a la aplicación de instrumentos de política salarial destinados a evitar el incremento de la dispersión remunerativa.

Por otra parte, durante el PAE se produjo un incremento del período de reajuste de las remuneraciones y la creciente vinculación de los Salarios Mínimo Nacionales a las restricciones presupuestarias del TGN antes que a las reales necesidades de los trabajadores.

El análisis del índice de remuneraciones reales del sector público muestra, además, que la política salarial privilegió a las empresas públicas y a la administración descentralizada y desconcentrada, al mismo tiempo que favoreció a la mantención del nivel promedio de las remuneraciones en la administración pública, y contribuyó a que se consolidase la situación remunerativa en las otras instituciones públicas.

También es posible evidenciar que los mayores incrementos de ingresos laborales se registraron entre los empleados con niveles altos de instrucción, lo que indica que estaría en curso un proceso de reestructuración del aparato estatal basado en la conformación de equipos profesionales más capacitados.

Finalmente, si comparamos el nivel de los sueldos y salarios con el valor de la canasta familiar, advertiremos que los cambios antes mencionados no se tradujeron en la disminución del porcentaje de ocupados con remuneraciones insuficientes para cubrir los requerimientos de alimentación de sus familias, y que, en el sector estatal, también se generaron condiciones para el incremento de la pobreza.

- *Sector empresarial*

El comportamiento de los sueldos y salarios en el sector empresarial muestra que, entre 1985 y 1987, éstos se recuperaron como resultado de las bajas tasas de inflación y que, posteriormente, sufrieron un persistente deterioro (período 1987-1991).

Este deterioro tuvo relación con una serie de aspectos, entre los que resaltan la influencia que sobre las remuneraciones ejerció el excedente de mano de obra, la flexibilización del mercado de trabajo y, sobre todo, la decreciente productividad media del trabajo.

Adicionalmente, el análisis de la distribución y valor promedio de los ingresos muestra que el ajuste favoreció más a los patrones de las unidades económicas que a los asalariados, y que en las ramas de mayor concentración de empleo urbano se registró una fuerte contracción del poder adquisitivo de las remuneraciones.

Esto último contribuyó para que un creciente porcentaje de los trabajadores del sector obtuviese ingresos laborales inferiores a los necesarios para cubrir los requerimientos alimenticios básicos de sus familias, lo que demuestra que en el período de aplicación del PAE se consolidó un sistema distributivo caracterizado por su fuerte inequidad.

- *Sector semiempresarial*

El comportamiento de los ingresos laborales de los ocupados en el sector semiempresarial (e informal, en general) muestra una evolución similar a la registrada en los sectores estatal y semiempresarial.

No obstante, las causas que explicaron este comportamiento fueron distintas, ya que sobre los ingresos laborales semiempresariales ejercieron influencia los ajustes salariales del sector estatal y empresarial, el incremento del grado de subutilización de la fuerza de trabajo (exceso de oferta), la escasa dotación de capital en las unidades económicas informales, y la aplicación de una serie de estrategias de abaratamiento de costos basadas en la contracción del ingreso horario.

Por otra parte, el análisis de los ingresos laborales por categorías ocupacionales muestra que los más afectados por el deterioro de las remuneraciones fueron los obreros, en tanto que los empleados mantuvieron relativamente estable el nivel de sus remuneraciones y se ahondó la diferencia entre los ocupados que realizaron actividades manuales y no manuales (favoreciéndose marcadamente la situación de los segundos).

En cuanto al nivel de los ingresos por ramas de actividad, hay que indicar que los ocupados del sector terciario, especialmente comercio y servicios, siguieron ganando más que los ocupados en la industria, aunque, acorde a la tendencia general, también sintieron la contracción del poder adquisitivo de sus ingresos a partir de 1987.

Finalmente, si calculamos el porcentaje de ocupados con ingresos laborales inferiores al valor de la canasta familiar, constataremos el impacto que sobre las condiciones de vida de los trabajadores del sector tuvo la caída del poder adquisitivo de los ingresos laborales. Es más, este análisis muestra que, en el sector semiempresarial, el problema de los déficits de ingresos laborales fue más agudo que en los sectores estatal y empresarial.

- *Sector familiar*

En general, los determinantes del nivel de los ingresos laborales que resultan relevantes para explicar los comportamientos observados en el sector familiar fueron los mismos que los registrados para las actividades semiempresariales. No obstante, en el sector familiar adquirió mayor importancia el conjunto de estrategias de abaratamiento de costos vía la prolongación de la jornada laboral y el recurso al trabajo no remunerado.

A pesar de la aplicación del mencionado conjunto de estrategias de contención de costos, la debilidad estructural del sector familiar no sólo subsistió sino que se ahondó en el período 1987-1991, para reflejarse finalmente en el acelerado y persistente ritmo de caída de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia.

Esta caída de los ingresos laborales abarcó, de 1987 en adelante, a todas las ramas de mayor concentración de empleo (comercio, servicios e industria). Dentro de estas ramas, la más afectada fue la del comercio que, dentro del sector familiar, siguió ocupando a aproximadamente la mitad de todos los trabajadores por cuenta propia.

Finalmente, el análisis de los ingresos laborales del sector familiar y su relación con el costo de la canasta de alimentos registra una tendencia al incremento del número de ocupados con ingresos laborales iguales o inferiores al valor de una CNA, agudizándose así las condiciones para la generación y consolidación de mayores niveles de pobreza urbana.

- *Una visión global (1987-1991)*

La aplicación del análisis de ranking para establecer los cambios en la estructura remunerativa nos permite indicar que, en el período estudiado, se gestó un proceso en el que los ingresos de los trabajadores de los sectores con mayor grado de desagregación capital-trabajo fueron más altos que los del resto. Adicionalmente, es posible constatar que, al interior de los sectores del mercado de trabajo, las remuneraciones tendieron a ordenarse de acuerdo a la estructura jerárquica establecida por las categorías ocupacionales, y en desmedro de los trabajadores de las actividades económicas de transformación.

9.2. Cambios en el sistema distributivo

En todo el período analizado -1985-1991- la desigualdad en la distribución de los ingresos fue “substantial”, mostrándonos que se trata de un problema de carácter estructural.

Entre 1985 y 1987, la desigualdad distributiva se profundizó ligeramente a consecuencia de los diferentes ritmos de recuperación de los ingresos laborales que fue, en general, desfavorable a los sectores más débiles de la estructura económica. Posteriormente, entre 1987 y 1991, se revirtió la anterior tendencia, disminuyendo levemente el grado de concentración de los ingresos laborales, aunque su valor se mantuvo por encima del observado en 1985.

Las dos categorías ocupacionales más favorecidas por el ajuste fueron la de los patrones y los empleados, en tanto que la participación en los ingresos totales de los trabajadores por cuenta propia disminuyó fuertemente, y los obreros continuaron asimilando los efectos regresivos de los cambios distributivos.

En el período analizado se estructuró un sistema de distribución de ingresos más coherente a una economía de mercado, donde los extremos se polarizaron y se restableció la posición de los grupos de ingresos medios.

9.3. Implicaciones de la contracción de los ingresos personales sobre el presupuesto de ingresos de las familias

En el período que abarca los años 1985-1991 se produjeron importantes transformaciones en los determinantes de las condiciones de vida de las unidades familiares. Entre estos cambios es interesante advertir cómo las familias incrementaron sus tasas de participación en el mercado de trabajo y redefinieron su estructura ocupacional para hacer frente a la caída de poder adquisitivo de sus ingresos.

Esta nueva dinámica condujo a su vez a una redefinición de las fuentes que contribuyeron a la formación del ingreso familiar. En efecto, en una primera fase (1985-1987) los no asalariados fueron los que más contribuyeron al ingreso familiar, en tanto que -entre 1987 y 1991- se registró una recuperación de la importancia porcentual que tuvo el aporte de los asalariados.

Ahora bien, si calculamos la contribución mínima que tanto los asalariados como los no asalariados debieron dar para constituir un ingreso familiar minimamente satisfactorio y, a continuación, comparamos este valor con lo que efectivamente ganan los trabajadores, podemos concluir que en el período 1985 a 1987, se redujo el porcentaje de asalariados y no asalariados con ingresos inferiores al valor de su contribución esperada a la canasta familiar básica, en tanto que, a partir de 1987, aumentó el porcentaje de ocupados con ingresos deficitarios.

Como resultado de toda esta dinámica, entre 1987 y 1991, los niveles de pobreza urbana se incrementaron de un 74.7% a un 80.1%, indicándonos que el PAE no contribuyó a la mejora de las condiciones de vida de los trabajadores.

ANEXO

Metodología para la estimación del salario mínimo normativo⁵⁰

El modelo de estimación del salario mínimo normativo consta de las siguientes fases:

Determinación del valor mínimo de la Canasta Normativa Alimentaria (CNA).

Estimación de la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE) en base a la Canasta Normativa Alimentaria y al coeficiente de Engel⁵¹.
Estimación del “salario o ingreso mínimo normativo” en base a la relación que existe entre la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales y la estructura de contribución laboral al ingreso familiar.

El costo de la Canasta Normativa Alimentaria es un monto de dinero que permite a una familia de tamaño promedio satisfacer sus necesidades mínimas de alimentación en el marco de sus costumbres de consumo y con referencia a un sistema establecido de precios. Para el cálculo de la CNA y su seguimiento en el tiempo, es necesario:

Construir un serie histórica del sistema de precios del conjunto de bienes de consumo alimentario de una familia promedio. Para ésto se recurre a los bienes que conforman el IPC y a la información desagregada de sus precios.

Estimar el tamaño promedio de las familias a partir de las Encuestas Permanentes e Integradas de Hogares del INE. La razón para la selección de esta fuente es que a través de ella es posible hacer un seguimiento en el tiempo de la estructura media de las familias y de las condiciones de actividad laboral de sus diferentes miembros.

Cuantificar las necesidades mínimas de alimentación de una familia en base a las restricciones de tipo nutricional y a aquellas ligadas al sistema de precios y de preferencias de la población. Para ésto se utilizan las tablas ya establecidas de requerimientos alimenticios mínimos por persona, así como las tablas de la composición neta nutricional de los alimentos.

La anterior información permite la estimación de la CNA en base a criterios matemáticos de optimización restringida cuya formulación se plantea de la siguiente manera:

Min (CNA)

q

q que pertenece a la intersección de V y X
con $U(q)$ superior o igual a U_0

donde:

CNA: es el costo de la canasta que depende de los precios

q : es un vector de dimensión (n) que contiene las cantidades de los (n) alimentos

X : es el conjunto de canastas cuyo consumo es físicamente posible

V: es el conjunto de canastas que permite satisfacer los requerimientos mínimos de nutrientes

$U(q)$ y U_0 son funciones de utilidad ligadas a las cantidades de alimentos (q) y (q_0).

Una vez establecido el valor monetario de la CNA se procede a evaluar el monto del ingreso mínimo que una familia debería tener para satisfacer el conjunto de sus necesidades no alimenticias como vestimenta, vivienda, salud, educación, cultura, esparcimiento y otros.

Si se adopta el supuesto de que el coeficiente entre los gastos totales de un hogar y los gastos en alimentación es un valor constante, la última relación del modelo resulta:

$$\text{CNSE} = \text{CNA}/a$$

donde:

CNSE: es el valor monetario de la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales.

a: es el coeficiente de Engel

CNA: es el valor monetario de la Canasta Normativa Alimentaria.

Finalmente, la cuantificación de los salarios mínimos normativos resulta de la siguiente relación:

$$\text{CNSE} = t(w) + W$$

donde:

t: es el número promedio de asalariados de la familia

W: son los ingresos no salariales de la familia

w: es el salario mínimo normativo⁵².

Es decir, en el cálculo del salario mínimo normativo se considera tanto el valor de la contribución asalariada y no asalariada a la CNSE como la estructura promedio de la familia de acuerdo a la categoría ocupacional de los perceptores de ingresos laborales.

Esta última variable es de gran utilidad en el análisis de las remuneraciones ya que permite evaluar el monto de los ingresos nominales a los que, como mínimo, debe acceder cada uno de los asalariados para contribuir "sin déficit" a la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales. Adicionalmente, el "salario mínimo

normativo” puede ser usado como referente en la determinación de los salarios y como instrumento evaluativo del comportamiento de éstos.

Referencias

1 En este estudio se han usado preponderantemente las series históricas construidas a partir de las Encuestas de Hogares del INE. Esto responde a una opción metodológica ya que los datos que provienen de registros administrativos no son representativos del comportamiento de los ingresos laborales de los trabajadores de los sectores empresarial, semiempresarial y familiar.

2 A nivel teórico, la flexibilidad de las remuneraciones es un concepto que se relaciona con aspectos como la duración de los contratos, el grado de sincronización salarial, la cobertura de los acuerdos y el grado de indiciación a las tasas de inflación.

3 Esto se explica por el descenso de la afiliación sindical de los trabajadores que se vió afectado por el creciente número de los contratos de tipo eventual y por la crisis de representación de las organizaciones existentes.

4 La única modificación fue la revisión del nivel superior de las remuneraciones (15 en vez de 16) en las entidades sujetas a la Ley de la Carrera Administrativa.

5 La administración descentralizada comprende a las instituciones públicas, y la desconcentrada a las Alcaldías y Prefecturas.

6 Ese fue el caso de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos.

7 Antes de continuar es necesario realizar una advertencia. Como la información que se utiliza proviene de muestras, las pequeñas oscilaciones no siempre corresponden a comportamientos que realmente ocurrieron. Por lo tanto, el análisis debe concentrarse, sobre todo, en las tendencias más relevantes.

8 Este hecho llevó a que varios analistas hayan indicado que uno de los grupos más duramente afectados por la hiperinflación fue el de los sectores medios de la sociedad.

9 Es interesante advertir que el 69% del total de la población ocupada en el sector público obtuvo remuneraciones inferiores al valor promedio sectorial.

10 Debido a la escasa participación del Estado en esta rama de actividad, la recuperación de las remuneraciones en la industria tuvo escasa incidencia sobre el total.

11 Los valores de la canasta usados en este estudio se encuentran en el Cuadro III.1.

12 Como veremos más adelante, este incremento porcentual es inferior al registrado en los otros sectores.

13 Dentro del modelo neoclásico, la “tasa natural de desempleo es la tasa de desempleo que surge como consecuencia de las fricciones del mercado de trabajo que existen cuando dicho mercado está en equilibrio” (Dornbush y Fischer, 1991: 553).

14 En 1989, la cobertura de la sindicalización en el sector empresarial era del 16.2%, siendo, muy probablemente, mayor en los años previos a la aplicación del PAE.

15 Las estimaciones de la productividad media del trabajo usadas en esta sección corresponden a Dorado, Hugo: **Ahorro e inversión en el proceso de ajuste estructural en Bolivia**. Documentos de trabajo Nr.5. CEDLA: La Paz, 1993.

16 Dado que la información con que contamos se refiere sólo a las ciudades de La Paz, Santa Cruz, El Alto y Cochabamba, centraremos el análisis en los rubros de mayor concentración de empleo urbano.

17 En esta sección se ha recurrido a la información de las Encuestas de Hogares debido a que la serie de salarios reales promedio del sector privado elaborada por el INE comprende sólo a las empresas cuyas oficinas administrativas y/o plantas productivas se encuentran en la ciudad de La Paz y están registradas en la Dirección de Empleo y Salarios del Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral.

18 Empíricamente, esto implica la existencia de una fuerte correlación entre las variaciones del ingreso total informal y las variaciones de la nómina de salarios (formales).

19 La ecuación propuesta para el testeo estadístico de la relación entre masas debería ser la siguiente:

$$\text{Log(YLI)} = a + \beta * \text{Log(WLF)}$$

donde Log(YLI) expresa la variación en el logaritmo del ingreso total informal y Log(WLF) representa la misma variación pero para el sector formal.

Dado que en el caso nacional es imposible contar con una serie relativamente larga para poder realizar estos cálculos, se ha procedido sólo a la estimación de la fuerza de los vínculos lineales entre las variables en estudio.

20 El uso del tamaño de la unidad económica como proxy de dotación de capital es una opción ya adoptada en otras investigaciones. Para mayores detalles referirse a Carbonetto Tortonesi, Daniel: **Condiciones de trabajo y calidad de vida en el sector informal urbano**. Seminario Nacional Tripartito sobre

Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo, Paracas, 25-28 de abril de 1984, CIAT, Lima.

21 Otra forma de constatar la validez empírica de la hipótesis planteada es la concentración de las unidades económicas familiares (casi todas ellas unipersonales) en los niveles más bajos de ingresos.

22 Ibid, p. 55.

23 La información muestra que la estrategia de contención de costos en el componente laboral engloba también al sector empresarial.

24 El índice de concentración de Theil, para 1985, tiene un valor de 0.60 para el sector semiempresarial y 0.48 para el empresarial.

25 Este comportamiento difirió del observado en el sector empresarial, donde el grado de asalariamiento disminuyó (90%, en 1985 y 84%, en 1987), simultáneamente a una mayor concentración de los ingresos a favor de los patrones.

26 Esto hace suponer que probablemente hubo un mayor reconocimiento a la prolongación de las jornadas de trabajo en las unidades económicas del sector.

27 Debido a problemas vinculados al levantamiento de datos, particularmente a la continuidad en las características de las encuestas y consiguiente error de estimación de los ingresos en el sector semiempresarial, el año 1989 presenta fuertes inconsistencias con respecto a los años anteriores y posteriores. Es por esta razón que los análisis se refieren sólo a los comportamientos tendenciales observados entre 1987 y 1991.

28 Si a ésto se añade que la transformación de la estructura del empleo semiempresarial muestra que los obreros pasaron de representar el 24% del total, en 1987, al 40%, en 1991, fácilmente se puede derivar que el período no fue beneficioso para una gran mayoría de los trabajadores del sector.

29 Esto se debió, básicamente, al comportamiento de los TPC's del comercio.

30 En 1987, los ingresos de los TCP's se mantuvieron por encima de los asalariados del sector semiempresarial, pero, a diferencia de lo que sucedió en 1985, fueron inferiores a los ingresos de los empleados del sector empresarial.

31 En 1985, sólo el 19% de los ocupados en el sector familiar tenía un nivel de instrucción medio o superior. Este porcentaje subió al 23%, en 1987.

32 Este comportamiento se produjo simultáneamente a una caída moderada de los ingresos de los trabajadores de los servicios (10% entre 1987 y 1991).

33 La variación porcentual de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia ocupados en la industria fue del -19% entre 1987 y 1991. Este porcentaje es más bajo que el de la mayor parte de las otras ramas de actividad económica, a excepción de los transportes.

34 El análisis del vínculo entre el nivel de los ingresos laborales y variables como el nivel de instrucción y la antigüedad en el empleo muestran, en términos generales, los mismos comportamientos que los ya observados en el período 1985-1987.

35 Un índice estandarizado tiene un rango de variación comprendido entre 0 (total igualdad) y 1 (máxima desigualdad). Esto nos permite interpretar los resultados de acuerdo a la siguiente tabla:

+0.70 muy fuerte

+0.50 a 0.69 sustancial

+0.30 a 0.49 moderado

+0.10 a 0.29 baja

+0.01 a 0.09 despreciable

36 A diferencia nuestra, Moreno excluyó de sus cálculos a los trabajadores familiares no remunerados; no obstante, ésto no afecta lo esencial de la composición.

37 Esta recuperación se originó en el nivel de empleo antes que en el de las remuneraciones.

38 Indicamos que una distribución es regresiva si una categoría poco numerosa mejora su participación en los ingresos totales a costa de los demás trabajadores.

39 Siempre en este sentido, llama la atención la caída porcentual de los empleados en el total de ocupados haya sido acompañada de una cierta estabilidad de su participación en los ingresos laborales. Por su parte, la fracción de la masa remunerativa que correspondió a los obreros siguió siendo inferior a su importancia en el empleo, aun cuando esta categoría tuvo, entre 1985 y 1991, una fuerte dinámica en la absorción de mano de obra.

40 Para mayores detalles referirse a Eguino, Huáscar: ***El comportamiento de los ingresos laborales en el ajuste estructural***. Documentos de Trabajo. CEDLA: La Paz, 1993.

41 En efecto, en 1985, hasta el cuarto decil de la distribución de ingresos sólo se había acumulado el 27% del total de ocupados en el sector estatal, en tanto que, en 1987, este último porcentaje ascendía al 41%.

42 Es posible que sobre esto haya tenido influencia el crecimiento económico que experimentó el sector.

43 En este análisis, el concepto de tasa de participación se debe entender como la “tasa de participación bruta de una unidad familiar”, es decir, el cociente entre el número de miembros activos y el total de miembros de la familia.

44 Bajo esta modalidad se incluyen a los miembros del hogar que desempeñan actividad laboral como “empleadas domésticas”.

45 Si consideramos que antes de incrementar la tasa de participación familiar en el mercado de trabajo los miembros activos de éstas recurren a una serie de estrategias alternativas, como la realización de trabajos secundarios y/o el incremento de las horas de trabajo, constataremos que el cambio que estamos anotando es evidentemente de mucha importancia.

46 Esta caída fue del orden del 33% entre 1987 y 1991.

47 Por las características de la fuente de información utilizada -Encuestas de Hogares- hemos concentrado el análisis sólo en los ingresos de asalariados y no asalariados.

48 En 1991, el porcentaje de asalariados con un ingreso inferior al promedio de su contribución al presupuesto familiar llegó al 69%, valor que es incluso superior al registrado en 1985.

Obviamente, los motivos de este comportamiento tuvieron que ver con los cambios en el sistema distributivo, el “congelamiento de facto” de los salarios reales, el descenso de la productividad media del trabajo, y la fuerte heterogeneidad de las remuneraciones que se observó entre los asalariados.

49 Una explicación detallada de la metodología de estimación del salario mínimo normativo usada en este trabajo se la encuentra en el **Anexo**.

50 La metodología aplicada en este estudio corresponde a Morales, Rolando: **Medición de las variaciones del poder de compra asociadas a la variación en los precios y metodología para el cálculo del Ingreso Mínimo Vital**. Colección Estudios. CINCO: La Paz, 1983.

51 El coeficiente de Engel se define como la razón entre el gasto en alimentos de un hogar y el gasto total de consumo de un hogar.

52 Un procedimiento similar se puede adoptar para la estimación del valor monetario de los “ingresos mínimos nominales” de los no asalariados.

BIBLIOGRAFIA

ALBARRACIN DECKER, Juana. **Metodología para establecer la canasta básica de alimentos**. INAN: La Paz, mayo 1992.

CARBONETTO TORTONESSI, Daniel . **Condiciones de trabajo y calidad de vida en el sector informal urbano**. OIT. Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Lima: OIT. Seminario Nacional Tripartito sobre Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo. Paracas, 25-28 de abril de 1984.

CASANOVAS, ROBERTO y Silvia Escóbar De Pabón. **Los trabajadores por cuenta propia en la ciudad de La Paz**. CEDLA: La Paz, 1988.

CORTAZAR, René. **¿Qué hacer con los salarios mínimos?**. Notas Técnicas Cieplan, Nr. 107. CIEPLAN: Santiago, diciembre 1987.

EGUINO, Huáscar. **El comportamiento de los ingresos laborales en el período de aplicación del Programa de Ajuste Estructural**. Documentos de Trabajo Nr.6. CEDLA: La Paz, 1993.

GARCIA, Norberto. **Formación de salarios y precios**. Investigaciones sobre empleo, Nr. 36. PREALC: Santiago, 1992. **El salario mínimo en Chile: 1990**. Investigacionessobre empleo, Nr. 33. PREALC: Santiago, 1991.

ILDIS (Bolivia). **Bases para formular una canasta familiar**. Debate laboral, Nr. 5. Ildis: La Paz, abril 1992.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. BOLIVIA. **Estadísticas trimestrales de remuneraciones La Paz**. Boletín Nr. 4. INE: La Paz, julio 1989.

Estadísticas de remuneraciones (Sector privado). Boletín Nr.1 INE: La Paz, 1988.

Estadísticas de remuneraciones (Sector privado). Boletín Nr.2 INE: La Paz: noviembre 1988.

Encuesta de presupuestos familiares: 1990. Documento metodológico y de resultados. INE: La Paz, septiembre 1992.

MEZZERA, Jaime. **Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos**. PREALC/289: Santiago, septiembre 1987.

Gastos del sector moderno e ingresos en el sector informal: segmentación y relaciones económicas. PREALC: Santiago, 1989. Seminario final proyecto "Políticas para el sector informal". Santiago , 24-26 mayo de 1989 . Políticas para el Sector Informal RLA/86/032, patrocinado por OIT; PNUD.

MELLER, P. "Una reseña simplificada de teorías y políticas económicas para el mercado del trabajo de países en desarrollo", en **Apuntes CIEPLAN**, No. 30. Santiago, diciembre 1981.

MORALES, Rolando. **Medición de las variaciones del poder de compra asociadas a variaciones en los precios y metodología para el cálculo del Ingreso Mínimo Vital**. La Paz: s.e., 1983.

MORENO, Alfonso y Alfonso Alvaro. "La distribución del ingreso laboral urbano en Colombia 1976-1988", en **Desarrollo y Sociedad Nr.24**. Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia, septiembre 1989.

MUJICA, Patricio y Osvaldo Larrañaga. **Políticas sociales y de distribución del ingreso en Chile**. Documentos de Trabajo, Nr. 106. BID: Washington, marzo 1992.

MUÑOZ, Oscar. **Distribución del ingreso en América Latina**. CLACSO: Santiago, 1979.

NU. CEPAL. **Determinación de líneas de indigencia y de pobreza: una propuesta metodológica para economías con inflación**. CEPAL: Montevideo, abril 1988.

PEREIRA, Rodney y Tito Armando Velasco. **Estudios de pobreza: estimación de la pobreza urbana en Bolivia**. Documento de trabajo, Nr. 2. UDAPSO: La Paz, febrero 1993.

PREALC/OIT. **Políticas de ingreso y actores sociales**. Documentos de Trabajo , 281. PREALC: Santiago, septiembre 1986.

ROMAGUERA, A. "Dispersión salarial: modelos y evidencia para el caso chileno", en **Colección Estudios CIEPLAN 29**, Santiago, diciembre 1988.

SOLIMANO, A. "Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: una evaluación teórica", en **Revista de Análisis Económico**, vol. 3, No. 2, noviembre 1988.

SOUZA, Paulo R. y Víctor E. Tokman. **Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas**. PREALC: Santiago, octubre 1985.

CUADROS

CUADRO III.1.

**BOLIVIA: EVOLUCION DE LOS INGRESOS LABORALES.
SALARIO MINIMO NACIONAL Y CANASTA NORMATIVA
ALIMENTARIA (1988-1991)
(en bolivianos de 1988) (1)**

Año	Mes	Salario mínimo nal. nominal (SMNN)	Salario mínimo nal. real (SMNR)	Canasta normativa alimentaria	(SMNN/C NA) (%)
1988	Enero	50.0	56.2	269.0	18.6
	Febrero	50.0	55.1	284.8	17.6
	Marzo	60.0	65.6	287.4	20.9
	Abril	60.0	62.6	299.7	20.0
	Mayo	60.0	61.8	301.3	19.9
	Junio	60.0	60.5	313.6	19.1
	Julio	60.0	58.2	309.8	19.4
	Agosto	60.0	56.8	314.2	19.1
	Septiembre	60.0	57.1	305.1	19.7
	Octubre	60.0	55.9	312.0	19.2
	Noviembre	60.0	56.0	313.3	19.2
	Diciembre	60.0	55.3	310.5	19.3
1989	Enero	60.0	55.0	346.2	17.3
	Febrero	60.0	54.7	338.6	17.7
	Marzo	60.0	54.2	343.6	17.5
	Abril	60.0	54.2	337.3	17.8
	Mayo	60.0	53.8	339.9	17.7
	Junio	60.0	53.9	334.8	17.9
	Julio	60.0	53.7	316.5	19.0
	Agosto	60.0	52.1	326.9	18.4
	Septiembre	60.0	50.2	347.8	17.3
	Octubre	60.0	49.2	358.8	16.7

1990	re				
	Noviembre	60.0	48.3	370.5	16.2
	Diciembre	60.0	47.4	381.9	15.7
	Enero	60.0	46.9	399.9	15.0
	Febrero	60.0	47.0	384.7	15.6
	Marzo	60.0	46.8	385.4	15.6
	Abril	60.0	46.6	380.9	15.8
	Mayo	60.0	46.4	382.8	15.7
	Junio	60.0	45.5	387.3	15.5
	Julio	60.0	44.7	381.3	15.7
	Agosto	60.0	44.2	386.0	15.5
	Septiembre	60.0	43.7	410.4	14.6
1991	Octubre	60.0	42.2	418.3	14.3
	Noviembre	60.0	41.1	436.0	13.8
	Diciembre	120.0	80.3	449.9	26.7
	Enero	120.0	75.9	518.8	23.1
	Febrero	120.0	75.7	507.1	23.7
	Marzo	120.0	75.2	499.2	24.0
	Abril	120.0	74.9	490.6	24.5
	Mayo	120.0	74.3	491.3	24.4
	Junio	120.0	73.7	496.0	24.2
	Julio	120.0	73.1	484.3	24.8
	Agosto	120.0	72.4	490.0	24.5
	Septiembre	120.0	72.1	489.4	24.5
Octubre	120.0	N.D.	499.8	24.0	
Noviembre	120.0	N.D.	508.4	23.6	
Diciembre	120.0	N.D.	503.6	23.8	

FUE CEDL

NTE A. INE

:

(1) La metodología de cálculo de la canasta se explica en el Anexo

CUADRO III.2

CIUDADES DEL EJE: SECTOR PUBLICO: INDICADORES DE COMPORTAMIENTO DE SUELDOS Y SALARIOS, 1985-1991

(en bolivianos de 1988)

Total sector estatal	1985		1987		1989		1990		1991	
		(%))		(%))		(%))		(%))		(%))
promedio	48.8		299.5		325.7		290.1		299.9	
desviación típica	50.5		436.0		492.8		298.1		337.5	
coeficiente de variación	1.0		1.5		1.5		1.0		1.1	
%Y<promedio (1)	68.9		67.4		68.6		67.7		73.2	
ocupados	1171	10	12364	10	10666	10	11049	10	12980	10
	87	0.	2	0.	1	0.	7	0.	6	0.
		0		0		00		0		0
masa salarial	5717	10	37036	10	34735	10	32058	10	38924	10
	987.3	0.	058.5	0.	786.6	0.	748.8	0.	899.3	0.
		0		0		00		0		0
Categorías										
Obrero										
promedio	51.0		234.6		200.7		268.0		263.2	
desviación típica	32.4		206.5		89.9		207.1		142.7	
coeficiente de variación	0.6		0.9		0.4		0.8		0.5	
%Y<promedio	59.5		66.5		59.9		69.6		60.9	
ocupados	4081	3.	6170	5.	6302	5.	7093	6.	15352	11
		5		0		91		4		.8
masa salarial	2083	3.	14476	3.	12648	3.	19008	5.	40401	10
	20.8	6	78.2	9	20.9	64	35.3	9	45.9	.4
Empleados										
promedio	48.7		303.0		333.5		291.7		304.8	
desviación típica	51.0		444.6		506.5		303.3		255.3	
coeficiente de variación	1.0		1.5		1.5		1.0		0.8	
%Y<promedio	69.3		67.3		67.3		71.1		73.5	

ocupados	1131 06	96 .5	11747 2	95 .0	10035 9	94 .0	10340 4	93 .6	11445 4	88 .2
masa salarial	5509 664.7	96 .4	35588 494.8	96 .1	33470 971.0	96 .3	30157 911.0	94 .1	34884 743.7	89 .6

Ramas de actividad

Industria										
Manufacturera										
promedio	76.9		660.7		204.7		370.2		454.6	
desviación típica	62.7		557.9		62.1		258.3		402.1	
coeficiente de variación	0.8		0.8		0.3		0.7		0.9	
%Y<promedio	73.8		78.0		59.6		61.8		64.6	
ocupados	3582	3.	1644	1.	1697	1.	2383	2.	3155	2.
		1		3		59		2		4
masa salarial	2753	4.	10862	2.	34743	1.	88221	2.	14341	3.
	31.5	8	26.0	9	3.4	00	1.6	8	61.1	7
Construcción										
promedio	63.0		314.3		303.3		223.6		330.6	
desviación típica	37.9		263.3		202.6		64.7		195.9	
coeficiente de variación	0.6		0.8		0.7		0.3		0.6	
%Y<promedio	71.1		75.1		62.4		59.1		67.5	
ocupados	748	0.	2006	1.	2929	2.	1054	1.	4189	3.
		6		6		75		0		2
masa salarial	4713	0.	63057	1.	88841	2.	23567	0.	13850	3.
	4.2	8	3.7	7	4.6	56	2.7	7	50.1	6
Comercio										
promedio	27.0		261.6		205.8		145.5		227.1	
desviación típica	0.0		129.8		41.8		73.4		162.7	
coeficiente de variación	N.D.		69.7		N.D.		59.8		66.1	
%Y<promedio	0.0		0.5		0.2		0.5		0.7	
ocupados	62	0.	832	0.	1091	1.	744	0.	1579	1.
		1		7		02		7		2
masa salarial	1673.	0.	21764	0.	22449	0.	10823	0.	35855	0.
	8	0	0.7	6	9.3	65	3.8	3	3.6	9
Transportes										
promedio	67.6		340.4		321.5		355.8		443.6	
desviación típica	80.3		278.8		263.5		152.9		426.6	
coeficiente de variación	1.2		0.8		0.8		0.4		1.0	
%Y<promedio	68.8		68.9		65.6		52.6		73.8	
ocupados	7690	6.	7524	6.	9781	9.	6039	5.	7937	6.
		6		1		17		5		1
masa salarial	5199	9.	25608	6.	31448	9.	21489	6.	35209	9.
	00.9	1	72.4	9	39.0	05	58.2	7	25.4	0
Finanzas										
promedio	62.6		382.1		367.7		484.2		732.6	
desviación típica	44.7		276.1		211.7		324.4		597.2	

coeficiente de variación	0.7		0.7		0.6		0.7		0.8	
%Y<promedio	73.6		62.5		60.1		62.8		77.3	
ocupados	3464	3.	4024	3.	1535	1.	2437	2.	2024	1.
		0		3		44		2		6
masa salarial	2167	3.	15374	4.	56444	1.	11799	3.	14826	3.
	41.1	8	08.6	2	9.1	62	57.9	7	86.5	8
Servicios promedio	43.3		278.8		322.0		269.8		256.5	
desviación típica	43.4		458.1		539.4		299.9		265.2	
coeficiente de variación	1.0		1.6		1.7		1.1		1.0	
%Y<promedio	67.2		68.7		70.4		72.4		73.0	
ocupados	9509	81	10021	81	84563	79	91741	83	10194	78
	9	.2	6	.1		.2		.0	9	.5
						8				
masa salarial	4117	72	27937	75	27229	78	24749	77	26145	67
	244.6	.0	855.7	.4	404.4	.3	639.3	.2	442.9	.2
						9				

Fuente : Encuestas Permanente e Integrada de Hogares, INE, 1985-1991

Elaboración:
CEDLA

(1) Porcentaje de ocupados con ingresos inferiores al promedio

CUADRO III.3.

BOLIVIA:INDICE TRIMESTRAL DE REMUNERACIONES MEDIAS REALES (IRMSP) E INDICE DE EMPLEO DEL SECTOR PUBLICO (IESP). BASE 1987=100

	T O T A L	A D M I N I S T R A C I O N E S P U B L I C A	A D M I N I S T R A C I O N E S P U B L I C A	A D M I N I S T R A C I O N E S P U B L I C A	A D M I N I S T R A C I O N E S P U B L I C A	E M P L E O D E L S E C T O R P U B L I C O
PERI ODOS	SE C T O R				AUTON O M A	

		PUBLI CO		L		TR ALI ZA DA		CE NT RA DA				S	
		IR MS P	IES P	IR MS P	IES P	IR MS P	IES P	IR MS P	IES P	IR MS P	IES P	IR MS P	IES P
MA	8	11	10	11	99.	10	10	10	99.	94.	12	14	10
R.	8	9.1	3.3	8.3	0	3.6	6.0	2.8	1	3	9.2	5.0	2.8
JU	8	11	10	11	10	99.	10	95.	99.	87.	12	13	10
N.	8	4.2	7.8	4.4	7.0	0	8.1	5	1	0	9.2	9.8	4.2
SEP	8	11	11	10	11	96.	10	11	10	82.	12	13	10
.	8	0.9	1.9	9.3	6.3	1	7.9	5.2	0.9	0	9.2	1.7	4.2
DIC	8	11	10	10	10	93.	10	12	10	79.	12	13	92.
.	8	2.7	2.5	9.8	6.6	9	7.2	8.5	6.8	4	9.2	2.2	8
MA	8	12	10	12	10	97.	12	12	10	83.	10	13	88.
R.	9	3.8	0.1	7.3	5.2	4	7.7	6.1	6.8	0	9.6	0.1	5
JU	8	12	99.	12	10	10	11	12	10	84.	11	12	88.
N.	9	3.2	8	7.1	4.2	9.9	4.5	6.2	6.5	0	3.7	9.5	5
SEP	8	11	10	11	10	10	11	11	11	78.	11	13	95.
.	9	6.4	5.1	9.1	7.4	2.4	2.4	9.0	3.7	3	2.5	4.4	7
DIC	8	11	10	11	10	10	10	13	11	74.	11	12	97.
.	9	1.4	2.7	4.0	2.5	0.9	9.9	2.4	7.2	0	2.5	7.3	0
MA	9	11	10	10	10	14	10	15	11	88.	11	11	10
R.	0	1.4	5.2	8.7	4.1	6.0	4.1	6.1	0.8	7	8.5	0.3	1.7
JU	9	12	10	12	10	16	11	16	11	81.	11	12	99.
N.	0	3.2	7.2	2.7	7.3	4.3	1.2	9.5	1.9	0	9.8	5.1	4
SEP	9	11	10	11	10	15	11	16	10	77.	11	12	99.
.	0	7.9	7.2	6.4	7.8	7.5	1.2	6.8	3.3	7	9.1	1.2	8
DIC	9	11	10	11	11	16	10	15	10	72.	12	12	99.
.	0	5.0	8.2	1.4	0.4	5.5	9.7	3.4	3.3	5	0.0	2.4	8
MA	9	12	10	12	10	15	11	15	10	84.	12	15	10
R.	1	5.6	9.8	1.1	7.5	8.7	4.8	6.8	3.8	0	2.6	1.4	6.1
JU	9	13	11	12	10	17	11	18	10	75.	12	16	10
N.	1	3.8	0.1	7.3	8.8	5.9	7.3	4.8	0.9	3	1.6	5.0	7.2
SEP	9	13	10	12	10	18	11	16	11	89.	12	16	10
.	1	4.7	9.1	4.5	8.9	5.0	4.3	8.4	3.5	1	1.8	8.5	2.8
DIC	9	12	11	12	11	18	11	16	11	86.	12	15	96.
.	1	6.9	0.9	0.4	1.4	5.9	5.6	4.0	3.5	0	1.5	4.6	3

VARIACIONES TRIMESTRALES												
JU 8	-	4.5	-	8	-	2.1	-	0	-	0	-	1.4
N. 8	4.9		3.9		4.6		7.3		7.3		5.2	
SEP 8	-	4.1	-	9.3	-	-	19.	1.8	-5	0	-	0
. 8	3.3		5.1		2.9	0.2	7				8.1	
DIC 8	1.8	-	0.5	-	-	-	13.	5.9	-	0	0.5	-
. 8		9.4		9.7	2.2	0.7	3		2.6			11.4
MA 8	11.	-	17.	-	3.5	20.	-	0	3.6	-	-	-
R. 9	1	2.4	5	1.4		5	2.4			19.	2.1	4.3
										6		
JU 8	-	-	-	-1	12.	-	0.1	-	1	4.1	-	0
N. 9	0.6	0.3	0.2		5	13.		0.3			0.6	
						2						
SEP 8	-	5.3	-8	3.2	-	-	-	7.2	-	-	4.9	7.2
. 9	6.8				7.5	2.1	7.2		5.7	1.2		
DIC 8	-5	-	-	-	-	-	13.	3.5	-	0	-	1.3
. 9		2.4	5.1	4.9	1.5	2.5	4		4.3		7.1	
MA 9	0	2.5	-	1.6	45.	-	23.	-	14.	6	-17	4.7
R. 0			5.3		1	5.8	7	6.4	7			
JU 9	11.	2	14	3.2	18.	7.1	13.	1.1	-	1.3	14.	-
N. 0	8				3		4		7.7		8	2.3
SEP 9	-	0	-	0.5	-	0	-	-	-	-	-	0.4
. 0	5.3		6.3		6.8		2.7	8.6	3.3	0.7	3.9	
DIC 9	-	1	-5	2.6	8	-	-	0	-	0.9	1.2	0
. 0	2.9					1.5	13.		5.2			
						4						
MA 9	10.	1.6	9.7	-	-	5.1	3.4	0.5	11.	2.6	29	6.3
R. 1	6			2.9	6.8				5			
JU 9	8.2	0.3	6.2	1.3	17.	2.5	28	-	-	-1	13.	1.1
N. 1					2			2.9	8.7		6	
SEP 9	0.9	-1	-	0.1	9.1	-3	-	12.	13.	0.2	3.5	-
. 1			2.8				16.	6	8			4.4
							4					
DIC 9	-	1.8	-	2.5	0.9	1.3	-	0	-	-	-	-
. 1	7.8		4.1				4.4		3.1	0.3	13.	6.5
											9	

Fuente: Departamento de Estadísticas Sociales.
INE

CUADRO III.4.

CIUDADES DEL EJE: PORCENTAJE DE OCUPADOS SEGUN SU NIVEL DE INGRESO (1985-1991)

POR SECTORES (1985-1991)

	1985		1987		1989		1990		1991	
	%	% Acum.	%	% Acum.	%	% Acum.	%	% Acum.	%	% Acum.
Total de ocupados										
0.0 a 0.5 CNA (1)	97.96	97.96	37.94	37.94	37.27	37.27	41.68	41.68	39.31	39.31
0.5 a 1.0 CNA	2.04	100.00	28.90	66.84	33.13	70.41	32.61	74.30	36.62	75.93
1.0 a 1.5 CNA	0.00	100.00	14.26	81.10	15.02	85.43	10.76	85.06	10.33	86.26
1.5 a 2.0 CNA	0.00	100.00	6.33	87.43	5.15	90.58	5.25	90.31	6.23	92.49
2.0 a 2.5 CNA	0.00	100.00	4.57	92.00	3.66	94.23	3.19	93.50	2.30	94.79
2.5 a 3.0 CNA	0.00	100.00	2.50	94.50	1.93	96.16	1.80	95.30	1.60	96.39
3.0 a 3.5 CNA	0.00	100.00	1.55	96.06	0.28	96.44	0.88	96.18	0.56	96.95
3.5 a 4.0 CNA	0.00	100.00	0.55	96.61	0.99	97.44	1.05	97.23	0.88	97.83
+ de 4.0 CNA	0.00	100.00	3.39	100.00	2.56	100.00	2.77	100.00	2.17	100.00

Estatal											
0.0 a 0.5	93.1	93.1	36.6	36.6	30.2	30.2	35.4	35.4	31.4	31.4	
CNA	4	4	3	3	8	8	6	6	6	6	
0.5 a 1.0	6.86	100.	33.4	70.0	35.3	65.6	36.0	71.4	41.7	73.1	
CNA		00	3	7	7	5	3	9	0	6	
1.0 a 1.5	0.00	100.	16.1	86.1	18.0	83.7	12.0	83.5	11.8	85.0	
CNA		00	2	8	6	1	4	4	4	0	
1.5 a 2.0	0.00	100.	6.13	92.3	6.62	90.3	7.22	90.7	6.68	91.6	
CNA		00		1		3		6		8	
2.0 a 2.5	0.00	100.	3.30	95.6	3.92	94.2	4.44	95.2	2.63	94.3	
CNA		00		1		5		1		1	
2.5 a 3.0	0.00	100.	1.51	97.1	1.81	96.0	1.99	97.2	2.11	96.4	
CNA		00		2		6		0		3	
3.0 a 3.5	0.00	100.	1.47	98.6	0.43	96.4	0.33	97.5	0.51	96.9	
CNA		00		0		9		2		3	
3.5 a 4.0	0.00	100.	0.11	98.7	1.13	97.6	0.97	98.5	0.65	97.5	
CNA		00		1		2		0		8	
+ de 4.0	0.00	100.	1.29	100.	2.38	100.	1.50	100.	2.42	100.	
CNA		00		00		00		00		00	
Empresarial											
0.0 a 0.5	99.3	99.3	22.6	22.6	20.8	20.8	27.8	27.8	31.7	31.7	
CNA	9	9	0	0	3	3	9	9	1	1	
0.5 a 1.0	0.61	100.	31.8	54.4	35.4	56.2	37.7	65.5	40.4	72.2	
CNA		00	3	2	0	3	0	8	9	0	
1.0 a 1.5	0.00	100.	18.6	73.0	19.6	75.8	14.5	80.1	10.0	82.2	
CNA		00	0	3	2	5	1	0	2	2	
1.5 a 2.0	0.00	100.	7.12	80.1	6.28	82.1	5.92	86.0	7.83	90.0	
CNA		00		5		3		2		5	
2.0 a 2.5	0.00	100.	7.07	87.2	7.77	89.9	3.80	89.8	3.67	93.7	
CNA		00		2		0		2		2	
2.5 a 3.0	0.00	100.	4.21	91.4	3.39	93.2	2.83	92.6	1.82	95.5	
CNA		00		4		9		5		4	
3.0 a 3.5	0.00	100.	1.75	93.1	0.23	93.5	1.37	94.0	0.69	96.2	
CNA		00		9		1		3		3	
3.5 a 4.0	0.00	100.	1.15	94.3	1.43	94.9	1.28	95.3	1.01	97.2	
CNA		00		4		4		1		4	
+ de 4.0	0.00	100.	5.66	100.	5.06	100.	4.69	100.	2.76	100.	
CNA		00		00		00		00		00	
Semiempresarial											
0.0 a 0.5	99.8	99.8	27.0	27.0	33.6	33.6	34.3	34.3	41.4	41.4	

CNA	5	5	7	7	3	3	7	7	1	1
0.5 a 1.0	0.15	100.	35.2	62.3	43.5	77.2	37.0	71.4	34.3	75.7
CNA		00	6	2	7	0	6	3	0	0
1.0 a 1.5	0.00	100.	15.6	77.9	14.4	91.6	11.0	82.4	9.42	85.1
CNA		00	3	5	1	1	5	9		2
1.5 a 2.0	0.00	100.	9.36	87.3	2.04	93.6	4.68	87.1	6.47	91.5
CNA		00		1		4		7		9
2.0 a 2.5	0.00	100.	3.85	91.1	2.19	95.8	3.08	90.2	1.67	93.2
CNA		00		6		4		5		6
2.5 a 3.0	0.00	100.	2.28	93.4	1.85	97.6	1.91	92.1	0.95	94.2
CNA		00		5		8		6		1
3.0 a 3.5	0.00	100.	1.03	94.4	0.00	97.6	1.14	93.3	0.95	95.1
CNA		00		8		8		0		6
3.5 a 4.0	0.00	100.	0.69	95.1	0.66	98.3	1.32	94.6	1.60	96.7
CNA		00		7		4		2		6
+ de 4.0	0.00	100.	4.83	100.	1.66	100.	5.38	100.	3.24	100.
CNA		00		00		00		00		00
Familiar										
0.0 a 0.5	100.	100.	50.9	50.9	48.8	48.8	53.7	53.7	47.0	47.0
CNA		00	4	4	9	9	7	7	2	2
0.5 a 1.0	0.00	100.	22.5	73.4	28.3	77.2	27.0	80.7	32.7	79.8
CNA		00	1	5	2	1	2	9	9	1
1.0 a 1.5	0.00	100.	10.4	83.8	11.8	89.0	8.29	89.0	10.2	90.0
CNA		00	4	9	1	1		8	3	5
1.5 a 2.0	0.00	100.	4.86	88.7	4.89	93.9	4.34	93.4	4.86	94.9
CNA		00		5		0		2		1
2.0 a 2.5	0.00	100.	4.19	92.9	1.97	95.8	2.43	95.8	1.62	96.5
CNA		00		4		8		5		3
2.5 a 3.0	0.00	100.	2.20	95.1	1.29	97.1	1.17	97.0	1.55	98.0
CNA		00		4		7		2		8
3.0 a 3.5	0.00	100.	1.69	96.8	0.33	97.5	0.76	97.7	0.29	98.3
CNA		00		3		0		8		8
3.5 a 4.0	0.00	100.	0.41	97.2	0.82	98.3	0.86	98.6	0.53	98.9
CNA		00		4		2		4		1
+ de 4.0	0.00	100.	2.76	100.	1.68	100.	1.36	100.	1.09	100.
CNA		00		00		00		00		00

Fuente: Encuestas de Hogares, INE, 1985-1991

Elaboración:
CEDLA

(1) CNA.

Canasta Normativa
Alimentaria

**CUADRO
III.5.**

CIUDADES DEL EJE: INGRESOS LABORALES, DESEMPLEO Y SUBUTILIZACIÓN EN EL SECTOR EMPRESARIAL 1985-1991 (1)

	1985	1987	1989	1990	1991
Tasa de Subutilización (TS)	n.d.	54.11	56.06	64.43	70.03
Tasa de Desempleo Abierto (TDA)	6.19	5.27	10.62	7.41	6.67
Tasa de Subutilización Global (TSG).	n.d.	34.69	41.59	43.14	41.23

Ingresos Reales Medios (YM)	65.99	460.92	408.98	404.42	338.12
			1985		
			-		
			1991		
	YM- TS	YM- TDA		YM- TSG	
Coefficiente de Determinación (R²)	0.81	0.03		0.44	
Coefficiente de Correlación (R)	-0.90	-0.17		-0.66	

FUEN Encuestas de Hogares,
TE: INE, 1985-1991.
Elaboración:
CEDLA.
(1) TS del Sector Empresarial;
TSG y TDA de toda la
economía.

CUADRO III.6.

CIUDADES DEL EJE: INDICADORES DE FLEXIBILIDAD LABORAL EN EL SECTOR EMPRESARIAL; 1985-1991 En porcentajes (%)

Tipos de contratos (1)	1985	1987	1989	1990	1991
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Permanente	89.2	91.6	74.9	73.7	74.0
Eventual-ocasional	10.8	8.4	25.1	26.3	26.0
Tipos de contratos y categorías ocupacionales					

Permanente	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Obrero	23.8	19.9	20.5	20.1	33.3
Empleado	76.2	80.1	79.5	79.9	66.7
Eventual-ocasional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Obrero	29.8	34.3	50.4	38.0	57.7
Empleado	70.2	65.7	49.6	62.0	42.3
Formas de pago	n.d.	n.d.	100.0	100.0	100.0
Mensual	n.d.	n.d.	69.2	84.1	81.3
Jornal	n.d.	n.d.	22.6	11.6	15.9
Por Obra	n.d.	n.d.	8.2	4.3	2.8
Otros beneficios (2)	n.d.	n.d.	100.0	100.0	100.0
Aguinaldo	n.d.	n.d.	45.3	42.6	36.7
Prima por utilidades	n.d.	n.d.	1.8	1.4	0.7
Aguinaldo y prima por utilidades	n.d.	n.d.	5.3	3.0	4.9
Otro	n.d.	n.d.	1.8	0.3	0.3
Aguinaldo y otro	n.d.	n.d.	1.4	0.5	0.7
Aguinaldo, prima y otro	n.d.	n.d.	2.4	0.3	
Ninguno	n.d.	n.d.	42.0	52.0	56.7
Sindicalización	n.d.	n.d.	16.2	n.d.	n.d.

Fuente: Encuestas de Hogares, INE, 1985-1991.

Elaboración:

CEDLA

(1) La información sólo se refiere a trabajadores asalariados

(2) No se consideran los ingresos en especie

**CUADRO
III.7.**

CIUDA

DES
DEL
EJE:
RELA
CION
ENTRE
LAS
REMU
NERA
CIONE
S DE
LOS
SECTO
RES
ESTAT
AL Y
EMPR
ESARI
AL
(1985-
1991)
(en
bolivia
nos de
1988).

Sector es	1985	1987	1989	1990	1991
Ingreso promedio S. Empresarial.(1)	65.99	460.9 2	408.9 8	404.4 2	338.1 2
Ingreso promedio S. Estatad (2)	48.79	299.5 4	325.6 7	290.1 3	299.8 7
Razón (1/2)	1.4	1.5	1.3	1.4	1.1
Empleo S. Empresarial (3)	7552 9	1239 90	1335 16	1304 19	1548 17
Empleo S. Estatad (4)	1171 87	1236 42	1066 61	1104 97	1298 06
Razón (3/4)	0.6	1.0	1.3	1.2	1.2
Masa S. Empresarial (5)	4984 158.7	5714 9471	5460 5374	5274 4052	5234 6724
Masa S. Estatal	5717	3703	3473	3205	3892

(6) Razón (5/6)	553.7 0.9	5725 1.5	6288 1.6	8495 1.6	4925 1.3
Coeficiente de determinación (Media S. Empresarial-Media S. Estatal) R ² =					0.913 8
Coeficiente de determinación (Masa S. Empresarial-Masa S. Estatal) R ² =					0.962 1

FUENTE: Encuestas de Hogares, INE, 1985-1991.
Elaboración:
CEDLA.

CUADRO III.8.

CIUDADES DEL EJE:
PRODUCTIVIDAD
MEDIA Y NIVEL DE
LOS INGRESOS
LABORALES
PROMEDIO (1988-
1992)

Ramas de actividad	Prod uctivi dad media (PM)		Tasa de crec. (PM)	Ingres os reales medios(YM)(1)		Tasa de crec. (YM)
	1988	1992	1988- 1992	1987	1991	1988- 1992
TOTAL	0.056 4	0.056 2	-0.12	460.92	338.1 2	-7.45
Agropecuario	0.030 1	0.032 0	3.83	695.57	234.6 8	-23.79
Minería y petroleos	0.232 1	0.301 8	6.79	1353.74	822.7 4	-11.71
Industria	0.083 1	0.082 3	-0.27	339.73	297.2 8	-3.28

Construcción	0.027 6	0.029 4	1.58	656.37	388.4 0	-12.29
Energía, Gas y Agua	0.056 0	0.035 0	-11.07	445.64	280.1 8	-10.95
Transportes y Comunicaciones	0.091 7	0.078 1	-3.94	499.38	350.8 4	-8.45
Comercio	0.059 5	0.046 1	-6.17	399.29	372.2 1	-1.74
Finanzas y Seguros	0.124 0	0.101 6	-4.86	650.83	567.0 2	-3.39
Servicios	0.065 0	0.058 8	-2.47	420.06	335.1 1	-5.49

FUENTE: Encuesta Nacional de Población y Vivienda, INE, 1988
Encuesta Permanente e Integrada de Hogares, INE, 1991
Censo Nacional de Población y Vivienda, INE, 1992
(1) en bolivianos de 1988

CUADRO III.9.

CIUDADES DEL EJE: INDICADORES DE COMPORTAMIENTO DE SUELDOS Y SALARIOS EN EL SECTOR EMPRESARIAL (1985-1991) (en bolivianos de 1988)

Total sector empresarial	1985		1987		1989		1990		1991	
	promedio	66.0		460.9		409.0		404.4		338.1
desviación típica	179.1		610.4		493.2		671.4		568.1	
coeficiente de variación	2.7		1.3		1.2		1.7		1.7	
%Y<promedio (1)	79.5		71.9		70.4		76.3		74.8	
ocupados	755	10	1239	10	1335	10	1304	10	1548	10
	29.0	0.0	90.0	0.0	16.0	0.0	19.0	0.0	17.0	0.0
		0%		0%		0%		0%		0%
masa salarial	498	10	5714	10	5460	10	5274	10	5234	10
	433	0.0	8875.	0.0	5333.	0.0	4182.	0.0	6445.	0.0

	2.4	0%	6	0%	6	0%	4	0%	4	0%
Categorías										
Obrero										
promedio	34.4		252.3		223.0		284.6		203.5	
desviación típica	32.3		163.4		134.8		510.2		131.8	
coeficiente de variación	0.9		0.6		0.6		1.8		0.6	
%Y<promedio ocupados	62.8		64.9		59.8		79.6		62.4	
	167	22.	2256	18.	3213	24.	2952	22.	5699	36.
	86.0	22	0.0	20	4.0	07	6.0	64	7.0	82
		%		%		%		%		%
masa salarial	576	11.	5691	9.9	7165	13.	8402	15.	1159	22.
	825.	57	930.9	6%	750.3	12	509.1	93	9282.	16
	7	%				%		%	8	%
Empleado										
promedio	61.3		352.2		351.6		357.7		338.7	
desviación típica	205.		279.5		348.0		636.4		495.2	
coeficiente de variación	4		0.8		1.0		1.8		1.5	
%Y<promedio ocupados	80.5		66.8		66.0		72.9		71.5	
	506	67.	8170	65.	8228	61.	8999	69.	8588	55.
	70.0	09	8.0	90	3.0	63	3.0	00	5.0	48
		%		%		%		%		%
masa salarial	310	62.	2877	50.	2892	52.	3218	61.	2908	55.
	439	28	3676.	35	8719.	98	9074.	03	9086.	57
	3.8	%	5	%	8	%	2	%	3	%
Patrón. Empleador o Socio										
promedio	161.		1154.		1067.		1383.		1250.	
	5		6		5		4		0	
desviación típica	201.		1205.		1015.		1011.		1783.	
coeficiente de variación	4		4		4		5		9	
%Y<promedio ocupados	1.2		1.0		1.0		0.7		1.4	
	78.0		65.1		73.9		57.6		77.4	
	260	3.4	7614.	6.1	1249	9.3	5583.	4.2	5883.	3.8
	2.0	5%	0	4%	9.0	6%	0	8%	0	0%
masa salarial	420	8.4	8791	15.	1334	24.	7723	14.	7353	14.
	176.	3%	268.3	38	2696.	43	632.2	64	477.6	05
	2			%	2	%		%		%
Profesional Independiente										
promedio	161.		1147.		783.1		833.0		711.0	
	4		3							

desviación típica	113.5		1179.4		446.2		613.1		631.5	
coeficiente de variación	0.7		1.0		0.6		0.7		0.9	
%Y<promedio ocupados	56.1		65.4		58.4		59.5		72.1	
	547	7.2	1210	9.7	6600.	4.9	5317.	4.0	6049.	3.9
	1.0	4%	8.0	7%	0	4%	0	8%	0	1%
masa salarial	882	17.	1389	24.	5168	9.4	4428	8.4	4300	8.2
	933.5	71%	1992.7	31%	163.0	6%	967.4	0%	851.7	2%
Ramas de actividad										
Industria Manufacturera										
promedio	44.2		339.1		335.7		372.9		297.3	
desviación típica	79.7		306.2		375.1		582.5		556.6	
coeficiente de variación	1.8		0.9		1.1		1.6		1.9	
%Y<promedio ocupados	70.0		71.5		68.6		74.8		74.3	
	225	29.	2534	20.	3177	23.	3784	29.	3990	25.
	87.0	91%	4.0	44%	8.0	80%	4.0	02%	9.0	78%
masa salarial	997	20.	8594	15.	1066	19.	1411	26.	1186	22.
	663.3	02%	335.4	04%	8831.1	54%	1399.4	75%	4087.7	66%
Construcción										
promedio	104.2		445.6		375.8		375.4		280.2	
desviación típica	350.7		550.1		554.2		683.6		412.1	
coeficiente de variación	3.4		1.2		1.5		1.8		1.5	
%Y<promedio ocupados	89.5		68.3		79.0		84.4		77.9	
	791	10.	1003	8.0	1578	11.	1199	9.2	2076	13.
	4.0	48%	4.0	9%	2.0	82%	3.0	0%	4.0	41%
masa salarial	824	16.	4471	7.8	5930	10.	4501	8.5	5817	11.
	632.5	54%	581.9	2%	252.2	86%	694.9	3%	605.6	11%
Comercio										
promedio	39.9		499.4		404.1		305.6		350.8	
desviación típica	37.7		915.0		399.3		496.0		746.9	
coeficiente de variación	0.9		1.8		1.0		1.6		2.1	
%Y<promedio	63.9		73.7		66.5		76.9		79.1	

ocupados	106 01.0	14. 04 %	2089 4.0	16. 85 %	2301 2.0	17. 24 %	1904 0.0	14. 60 %	2516 7.0	16. 26 %
masa salarial	422 501. 8	8.4 8%	1043 3943. 3	18. 26 %	9298 479.6	17. 03 %	5817 795.8	11. 03 %	8829 552.5	16. 87 %
Transportes										
promedio	109. 6		399.3		313.0		304.7		372.2	
desviación típica	341. 9		480.4		198.2		233.3		611.8	
coeficiente de variación	3.1		1.2		0.6		0.8		1.6	
%Y<promedio ocupados	91.5 925 7.0	12. 26 %	71.0 1601 6.0	12. 92 %	60.2 1774 6.0	13. 29 %	62.3 1807 4.0	13. 86 %	75.7 2290 9.0	14. 80 %
masa salarial	101 486 6.2	20. 36 %	6395 105.5	11. 19 %	5554 267.3	10. 17 %	5506 968.9	10. 44 %	8526 972.6	16. 29 %
Finanzas										
promedio	88.5		650.8		571.6		635.6		567.0	
desviación típica	88.0		534.4		375.1		682.3		745.4	
coeficiente de variación	1.0		0.8		0.7		1.1		1.3	
%Y<promedio ocupados	71.7 880 9.0	11. 66 %	65.6 1398 6.0	11. 28 %	59.0 1214 8.0	9.1 0%	72.6 9598. 0	7.3 6%	67.4 4915. 0	3.1 7%
masa salarial	779 973. 5	15. 65 %	9102 481.8	15. 93 %	6944 136.9	12. 72 %	6100 370.7	11. 57 %	2786 925.4	5.3 2%
Servicios										
promedio	58.9		420.3		424.1		370.6		335.1	
desviación típica	78.8		498.7		510.5		461.3		399.8	
coeficiente de variación	1.3		1.2		1.2		1.2		1.2	
%Y<promedio ocupados	76.2 134 35.0	17. 79 %	71.2 3210 4.0	25. 89 %	71.5 2674 8.0	20. 03 %	75.4 2703 2.0	20. 73 %	70.8 3340 1.0	21. 57 %
masa salarial	791 824. 0	15. 89 %	1349 2900. 3	23. 61 %	1134 2751. 5	20. 77 %	1001 8007. 8	18. 99 %	1119 3042. 5	21. 38 %

Fuente: Encuestas Permanente e Integrada de Hogares, INE, 1985-1991

Elaboración:
CEDLA

(1) Porcentaje de ocupados con ingresos inferiores al promedio

CUADRO III.10.

**CIUDADES DEL EJE:RELACION ENTRE LOS INGRESOS
LABORALES DE LOS SECTORES
FORMAL E INFORMAL (1985-1991)
(en bolivianos de 1988)**

Sectores	1985	1987	1989	1990	1991
Ingresos promedio					
Estatal	48.79	299.5	325.6	290.1	299.8
		4	7	3	7
Empresarial	65.99	460.9	408.9	404.4	338.1
		2	8	2	2
Semiempresarial	58.92	434.0	255.3	392.2	304.3
		3	7	3	1
Familiar	58.25	283.5	235.3	222.9	217.0
		8	9	2	3
Formal	59.25	380.1	362.6	342.5	317.3
		2	7	5	1
Informal	58.48	325.1	239.6	270.1	247.4
		5	9	6	2
Relaciones entre ingresos (promedios)					
Semiempresarial/ Formal	0.99	1.14	0.70	1.15	0.96

Familiar/Formal	0.98	0.75	0.65	0.65	0.68
Informal/Formal	0.99	0.86	0.66	0.79	0.78
Estructura del empleo					
Estatal	11718	12364	10666	11049	12980
	7	2	1	7	6
Empresarial	75529	12399	13351	13041	15481
		0	6	9	7
Semiempresarial	85717	89110	75923	10394	13278
				7	2
Familiar	16886	23336	27716	26857	24852
	0	8	2	2	0
Formal	19271	24763	24017	24091	28462
	6	2	7	6	3
Informal	25457	32247	35308	37251	38130
	7	8	5	9	2
Masas salariales reales					
Estatal	57175	37035	34736	32058	38924
	54	725	288	495	925
Empresarial	49841	57149	54605	52744	52346
	59	471	374	052	724
Semiempresarial	50504	38676	19388	40771	40406
	46	413	457	132	890
Familiar	98360	66178	65241	59870	53936
	95	497	163	070	296
Formal	10701	94185	89341	84802	91271
	712	195	662	547	649
Informal	14886	10485	84629	10064	94343
	541	4911	620	1202	186
Relaciones entre masas					
Semiempresarial/ Formal	0.47	0.41	0.22	0.48	0.44
Familiar/Formal	0.92	0.70	0.73	0.71	0.59
Informal/Formal	1.39	1.11	0.95	1.19	1.03
Análisis de correlación					

a) Log (masas reales)	R ²	b) Var.Log (masas reales)	R ²
semiempresarial-formal	0.88	semiempresarial-formal	0.75
familiar-formal	0.99	familiar-formal	0.99
formal-informal	0.99	formal-informal	0.97

Fuente: Encuestas Permanente e Integrada de Hogares, INE, 1985-1991

Elaboración:
CEDLA

CUADRO III.11.

CIU
DA
DES
DEL
EJE
:
ING
RES
OS
LAB
OR
ALE
S
RE
ALE
S,
DES
EM
PLE
O
Y
SU

**BUT
ILIZ
ACI
ON
EN
LOS
SEC
TO
RES
SE
MIE
MP
RES
ARI
AL
Y
FA
MILI
AR
(198
5-
199
1)**

(en bolivianos de 1988)

Indicadores	198 5	198 7	198 9	1990	199 1
Subutilización del trabajo (%)					
Total ocupados (ST)	s.d.	58.5 9	59.6 2	66.48	67.0 3
Semiempresarial (SS)	s.d.	53.3 1	70.1 8	70.07	74.4 2
Familiar (SF)	s.d.	65.1 5	67.8 4	75.18	70.0 9
Informal (SI)	s.d.	61.8 8	68.3 4	73.75	71.6 0
Tasas de subutilización					
Desempleo abierto (TDA)	6.19	5.27	10.6 2	7.41	6.67

Desempleo equivalente (TDE)	s.d.	29.4 2	30.9 7	35.73	34.5 7
Subutilizacion global (TSG)	s.d.	34.6 9	41.5 9	43.14	41.2 3
Estructura del empleo					
Total ocupados (ET)	447 293	570 110	630 247	613435	665 925
Semiempresarial (ES)	857 17	891 10	759 23	103947	132 782
Familiar (EF)	168 860	233 368	277 162	268572	248 520
Informal (EI)	254 577	322 478	353 085	372519	381 302
Ingresos reales promedio					
Total ocupados (YT)	54.8	342. 04	280. 99	285.99	266. 34
Semiempresarial (YS)	58.9 2	434. 03	255. 37	392.23	304. 31
Familiar (YF)	58.2 5	283. 58	235. 39	222.92	217. 03
Informal (YI)	59.2 5	325. 15	239. 69	270.16	247. 42
Analisis de correlacion					
a) Ingresos S. Informales	R²	b) Ingresos S. Semiempresarial		R²	
(ST)-(YI)	0.20	(ST)	-	0.01	
(TDA)-(YI)	0.00	(YS)	(SS)	0.53	
(TDE)-(YI)	0.25	(YS)	(TD)	0.02	
(TSG)-(YI)	0.72	A)-	(YS)	0.01	
		(TD)	E)-		
		(YS)	(TS)	0.32	

		G)- (YS)	
c) Ingresos S. Familiar	R ²		
(ST)-(YF)	0.67		
(SF)-(YF)	0.58		
(TDA)-(YF)	0.02		
(TDE)-(YF)	0.73		
(TSG)-(YF)	0.89		

Fuente: Encuestas Permanente e Integrada de Hogares. INE, 1985-1991.

Elaboración:
CEDLA.

**CUADR
O III.12.
CIUDADES DEL EJE: ESTRUCTURA DEL INGRESO POR
TAMAÑO DE LA UNIDAD ECONOMICA.
SECTOR SEMIEMPRESARIAL
(1985-1991)**

Costo canastas	Número de ocupados por unidad económica						
	1985	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.
0 a 0.5 CNA	324	16818	16775	10701	5914	13156	63688
1987	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total
0 a 0.5 CNA	754	5306	6760	3828	2092	3206	21946
0.5 a 1.0 CNA	1506	5098	5592	4582	3280	5968	26026
1.0 a 1.5 CNA	642	2626	3604	1364	500	3018	11754

1.5 a		974	2428	862	754	2180	7198
2.0 CNA							
2.0 a	502	250	610	502	812	362	3038
2.5 CNA							
2.5 a		752	250	250	252	140	1644
3.0 CNA							
3.0 a		392	140		110		642
3.5 CNA							
3.5 a						360	360
4.0 CNA							
+ 4.0 CNA		280	922	782	532	1146	3662
1990	1	2	3	4	5	+6	Total
	pers.	pers.	pers.	pers.	pers.	pers.	
0 a 0.5 CNA	1544	8908	7512	4818	1884	3952	28618
0.5 a	1030	7232	7305	6159	2931	5240	29897
1.0 CNA							
1.0 a	1528	933	2176	1138	1602	1938	9315
1.5 CNA							
1.5 a		551	947	382	370	502	2752
2.0 CNA							
2.0 a	133	752	946	191	179	490	2691
2.5 CNA							
2.5 a		573	120	370		610	1673
3.0 CNA							
3.0 a				503	191	311	1005
3.5 CNA							
3.5 a			370			573	943
4.0 CNA							
+ 4.0 CNA	311	502	1146	573	179	1553	4264
Porcent ajes							
1985	1	2	3	4	5	+6	Total
	pers.	pers.	pers.	pers.	pers.	pers.	
0 a 0.5 CNA	0.51	26.41	26.34	16.80	9.29	20.66	100
1987	1	2	3	4	5	+6	Total
	pers.	pers.	pers.	pers.	pers.	pers.	
0 a 0.5 CNA	3.44	24.18	30.80	17.44	9.53	14.61	100
0.5 a	5.79	19.59	21.49	17.61	12.60	22.93	100
1.0 CNA							
1.0 a	5.46	22.34	30.66	11.60	4.25	25.68	100
1.5 CNA							

1.5 a 2.0 CNA	0.00	13.53	33.73	11.98	10.48	30.29	100
2.0 a 2.5 CNA	16.52	8.23	20.08	16.52	26.73	11.92	100
2.5 a 3.0 CNA	0.00	45.74	15.21	15.21	15.33	8.52	100
3.0 a 3.5 CNA	0.00	61.06	21.81	0.00	17.13	0.00	100
3.5 a 4.0 CNA	0.00	61.06	21.81	0.00	17.13	0.00	100
+ 4.0 CNA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.0 0	100
1990	1	2	3	4	5	+6	Total
	pers.	pers.	pers.	pers.	pers.	pers.	
0 a 0.5 CNA	5.40	31.13	26.25	16.84	6.58	13.81	100
0.5 a 1.0 CNA	3.45	24.19	24.43	20.60	9.80	17.53	100
1.0 a 1.5 CNA	16.40	10.02	23.36	12.22	17.20	20.81	100
1.5 a 2.0 CNA	0.00	20.02	34.41	13.88	13.44	18.24	100
2.0 a 2.5 CNA	4.94	27.95	35.15	7.10	6.65	18.21	100
2.5 a 3.0 CNA	0.00	34.25	7.17	22.12	0.00	36.46	100
3.0 a 3.5 CNA	0.00	0.00	0.00	50.05	19.00	30.95	100
3.5 a 4.0 CNA	0.00	0.00	39.24	0.00	0.00	60.76	100
+ 4.0 CNA	7.29	11.77	26.88	13.44	4.20	36.42	100

Fuente: Encuestas Permanente e Integrada de Hogares, INE, 1985-1991.

Elaboración:
CEDLA.

CUADRO
RO
III.13.

CIUDADES DEL EJE: INGRESO HORARIO POR

SECTORES (1985-1991)
(en bolivianos
de 1988)

Años	Sectores	Suma	Media	Desv. Stan.	Varianza	Casos
1985	Total ocupados	162896.15	0.35	0.88	0.78	467843
	Estatal	38470.78	0.33	0.41	0.17	116663
	Empresarial	30385.14	0.40	1.18	1.40	75267
	Semiempresarial	28378.69	0.33	0.70	0.49	84931
	Familiar	64523.63	0.39	1.09	1.18	166683
	Doméstico	1137.92	0.05	0.05	0.00	24299
	Formal	68855.91	0.36	0.81	0.65	191930
	Informal	92902.32	0.37	0.97	0.95	251614
1987	Total ocupados	1220979.13	2.05	3.26	10.63	596916
	Estatal	246158.36	2.00	2.52	6.35	123250
	Empresarial	333101.69	2.69	3.63	13.21	123630
	Semiempresarial	218397.59	2.45	4.21	17.70	89000
	Familiar	394385.57	1.71	2.68	7.16	230254
	Doméstico	28935.93	0.94	4.32	18.66	30782
	Formal	579260.04	2.35	3.15	9.90	246880
	Informal	612783.16	1.92	3.20	10.21	319254

19 89	Total ocupad os	107965 9.95	1.70	3.09	9.53	63600 1
	Estatal	209975. 51	1.98	2.47	6.10	10601 8
	Empres arial	285051. 82	2.14	2.80	7.86	13340 2
	Semiem presarial	136728. 38	1.80	5.71	32.64	75923
	Familiar	422633. 11	1.53	2.53	6.38	27591 8
	Domésti co	25271.1 3	0.56	0.81	0.66	44740
	Formal	495027. 33	2.07	2.66	7.08	23942 0
	Informal	559361. 49	1.59	3.47	12.06	35184 1
19 90	Total ocupad os	118752 1.36	1.79	6.74	45.42	66464 5
	Estatal	211487. 89	1.91	1.97	3.87	11049 7
	Empres arial	374030. 55	2.87	13.66	186.5 3	13022 8
	Semiem presarial	207439. 43	2.01	4.10	16.78	10339 8
	Familiar	370244. 53	1.38	3.58	12.80	26774 2
	Domésti co	24318.9 6	0.46	0.40	0.16	52780
	Formal	585518. 44	2.43	10.14	102.9 1	24072 5
	Informal	577683. 96	1.56	3.74	13.99	37114 0
19 91	Total ocupad os	110815 3.57	1.56	2.53	6.38	71135 4
	Estatal	255023. 42	1.96	2.42	5.84	12980 6
	Empres arial	267059. 49	1.73	2.92	8.51	15468 0
	Semiem	219832.	1.66	2.86	8.16	13258

	presarial	83				3
	Familiar	346584.72	1.40	2.28	5.18	247876
	Doméstico	19653.11	0.42	0.29	0.09	46409
	Formal	522082.91	1.84	2.70	7.30	284486
	Informal	566417.55	1.49	2.50	6.24	380459

Fu ent e: Encuestas de Hogares, INE, 1985-1991.
Elaboración: CEDLA.

CUADRO III.14.

CIUDADES DEL EJE: ESTRUCTURAS DEL EMPLEO EN EL SECTOR FAMILIAR (1985-1991)

Categoría	1985	1987	1989	1990	1991
Total	190879	240666	287941	283618	299734
Trabajador por cuenta propia	176	209	256	246	254
Familiar no remunerado	150	894	329	481	714
	147	307	316	371	450
	29	72	12	37	20
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Trabajador por cuenta propia	92.3	87.2	89.0	86.9	85.0
Familiar no remunerado	7.7	12.8	11.0	13.1	15.0

promedio	62.9		426.8		287.2		363.4		304.9	
desviación	170.8		1030.		321.7		650.8		414.5	
típica			7							
coeficiente de	2.7		2.4		1.1		1.8		1.4	
variación										
%Y<promedio	76.9		79.8		73.0		75.1		78.5	
ocupados	1926	22.	2738	30.	2463	32.	2655	25.	3586	27.
	9.0	48	6.0	73	3.0	44	6.0	55	4.0	01
		%		%		%		%		%
masa salarial	1211	23.	1168	30.	7074	36.	9649	23.	1093	27.
	077.8	98	7997.	22	644.4	49	807.7	67	4786.	06
		%	0	%		%		%	6	%

Fuente: Encuestas Permanente e Integrada de Hogares, INE, 1985-1991

Elaboración:
CEDLA

(1) Porcentaje de ocupados con ingresos inferiores al promedio

CUADRO III.16.

CIUDADES DEL EJE: INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES EN EL SECTOR FAMILIAR (1985-1991) (en bolivianos)

Total sector familiar	1985		1987		1989		1990		1991	
promedio	58.2		283.6		235.4		222.8		217.0	
desviación	98.8		448.4		341.2		433.7		267.9	
típica										
coeficiente de	1.7		1.6		1.4		1.9		1.2	
variación										
%Y<promedio	71.8		69.3		68.4		72.6		66.4	
(1)										
ocupados	168	10	2333	10	2771	10	2685	10	2485	10
	860	0.0	68	0.0	62	0.0	72	0.0	20	0.0
		0%		0%		0%		0%		0%

Comercio										
promedio	50.6		283.9		217.6		206.7		201.6	
desviación típica	80.5		517.9		266.7		518.8		288.1	
coeficiente de variación	1.6		70.6		1.2		2.5		1.4	
%Y<promedio ocupados	72.2		1.8		66.1		71.7		69.6	
	890	52.	1182	50.	1530	55.	1377	51.	1252	50.
	20	72	72	68	35	22	31	28	73	41
		%		%		%		%		%
masa salarial	450	45.	3358	50.	3330	51.	2847	47.	2525	46.
	406	79	0980.	74	1915.	04	3336.	58	8632.	83
	4.8	%	8	%	7	%	2	%	1	%
Transportes										
promedio	175.9		528.3		700.4		400.5		499.0	
desviación típica	231.5		479.5		919.3		372.1		468.3	
coeficiente de variación	1.3		0.9		1.3		0.9		0.9	
%Y<promedio ocupados	71.3		58.0		71.6		60.0		63.9	
	111	6.6	1699	7.2	1413	5.1	1581	5.8	1281	5.1
	88	3%	6	8%	2	0%	8	9%	7	6%
masa salarial	196	20.	8978	13.	9897	15.	6335	10.	6395	11.
	848	01	929.0	57	473.4	17	634.2	59	581.7	86
	6.1	%		%		%		%		%
Finanzas										
promedio	57.0		529.0		360.0		647.3		367.3	
desviación típica	38.9		612.1		258.2		978.8		378.2	
coeficiente de variación	0.7		1.2		0.7		1.5		1.0	
%Y<promedio ocupados	62.1		56.2		76.2		75.5		84.1	
	207	1.2	3766	1.6	1789	0.6	3038	1.1	782	0.3
	1	3%		1%		5%		3%		1%
masa salarial	118	1.2	1992	3.0	6440	0.9	1966	3.2	2872	0.5
	020.	0%	114.6	1%	87.9	9%	630.2	9%	61.7	3%
	3									
Servicios										
promedio	45.7		230.4		166.3		227.0		206.8	
desviación típica	46.9		281.7		183.6		272.8		207.6	
coeficiente de variación	1.0		1.2		1.1		1.2		1.0	
%Y<promedio ocupados	64.6		70.1		61.9		70.0		67.7	
	233	13.	4477	19.	5012	18.	5078	18.	3586	14.
	18	81	6	19	1	08	7	91	7	43

masa salarial	106 642 7.7	% 10. 84 %	1031 7894. 9	% 15. 59 %	8334 951.9	% 12. 78 %	1152 8242. 7	% 19. 26 %	7416 341.5	% 13. 75 %
---------------	-------------------	---------------------	--------------------	---------------------	---------------	---------------------	--------------------	---------------------	---------------	---------------------

Fuente: Encuesta Permanente e Integrada de Hogares, INE, 1985-1991

Elaboración:
CEDLA

(1) Porcentaje de ocupados con ingresos inferiores al promedio

CUADRO III.17.

CIUDADES DEL EJE: ANALISIS DE RANKING DE LOS INGRESOS HORARIO POR CATEGORIAS Y SECTORES (1985-1991) (en bolivianos de 1988).

1987	Y/H	C.V. (1)	Empl eo	Posi ción
Profesional Ind.'87	7.81	0.87	12108	1
Patrón(S2-'87)	6.47	1.04	7364	2
Patrón(S3-'87)	4.54	1.41	20822	3
Empleado(S1-'87)	2.03	1.25	117080	4
Empleado(S2-'87)	1.98	0.83	81708	5
TCP(S4-'87)	1.96	1.42	200768	6
Empleado(S3-'87)	1.95	1.75	46878	7
Obrero(S3-'87)	1.53	1.08	21300	8
Obrero(S1-'87)	1.44	1.54	6170	9

7) Obrero(S2-'87)	1.29	0.67	22450			10
7) Empl. Dom. (S5-'87)	0.94	4.60	30782			11
1990	Y/H	C.V.	Empl eo	Pos(87)	Pos(90)	Cam bio
Patrón(S2-'90)	20.27	2.59	5583	2	1	1
Profesional Ind. '90	4.82	0.85	5317	1	2	-1
Patrón(S3-'90)	4.36	1.30	19442	3	3	0
Empleado(S2-'90)	2.18	4.00	89802	5	4	1
Empleado(S1-'90)	1.95	1.02	103404	4	5	-1
Empleado(S3-'90)	1.70	2.45	55375	7	6	1
TCP(S4-'90)	1.59	2.39	233393	6	7	-1
Obrero(S1-'90)	1.35	0.96	7093	9	8	1
Obrero(S2-'90)	1.35	1.78	29526	10	9	1
Obrero(S3-'90)	1.01	0.74	28581	8	10	-2
Empl. Dom. (S5-'90)	0.46	0.87	52780	11	11	0
1991	Y/H	C.V.	Empl eo	Pos(87)	Pos(91)	Cam bio
Patrón(S2-'91)	6.5279	1.28	5886	2	1	1
Profesional Ind. '91	4.3051	0.88	6049	1	2	-1
Patrón(S3-'91)	2.9921	1.43	26999	3	3	0
Empleado(S1-'91)	2.0549	1.24	114454	4	4	0
Empleado(S3-'91)	1.8512	1.64	51518	7	5	2
Empleado(S2-'91)	1.7123	1.52	85885	5	6	-1
TCP(S4-'91)	1.4059	1.62	246514	6	7	-1
Obrero(S1-'91)	1.291	0.52	1535	9	8	1

1)	6		2			
Obrero(S2-'91)	0.976	0.74	5686	10	9	1
1)	6		0			
Obrero(S3-'91)	0.807	0.78	5406	8	10	-2
1)	9		6			
Empl. Dom. (S5-'91)	0.423	0.69	4640	11	11	0
	5		9			

Siglas: S1:

Sector estatal

S2:

Sector
empresarial

S3: Sector
semiempresarial

S4:

Sector
familiar

S5:

Sector
doméstico

(1) C.V.

Coefficiente de
variación

Fuente: Encuestas Permanente e
integrada de Hogares, INE, 1987-
1991

Elaboración:

CEDLA

Cuadro III.18.

CIUDADES DEL EJE: ANALISIS DE RANKING DE LOS
INGRESOS HORARIO POR RAMAS Y SECTORES,
1987-1991 (en
bolivianos de 1988)

1987	Y/H	C.V. (1)	Emple o	Posici ón
Finanzas(S2-87)	3.99	0.86	13986	1
Servicios(S2-87)	3.00	1.43	32104	2
Servicios(S3-	2.77	1.81	27386	3

87)							
Transportes(S4-87)	2.70	1.05	16746				4
Comercio(S2-87)	2.62	1.63	20894				5
Construcción(S2-87)	2.36	1.18	9924				6
Comercio(S3-87)	2.31	2.17	20726				7
Transportes(S3-87)	2.22	0.82	6166				8
Construcción(S3-87)	2.19	0.86	8962				9
Industria(S3-87)	2.08	1.48	19316				10
Transportes(S2-87)	2.07	1.20	15906				11
Minería(S1-87)	2.03	0.65	5356				12
Servicios(S1-87)	1.99	1.33	10021				13
Transportes(S1-87)	1.82	1.12	7272				14
Industria(S2-87)	1.79	0.87	25344				15
Construcción(S4-87)	1.79	0.84	9806				16
Servicios(S4-87)	1.67	1.17	44524				17
Comercio(S4-87)	1.64	1.85	11635				18
Industria(S4-87)	1.25	1.35	35376				19
S.Doméstico(87)	0.93	4.67	30222				20
1990	Y/H	C.V.	Empleo	Pos(87)	Pos(90)	Cambio	
Transportes(S2-90)	4.31	6.89	18074	11	1	10	
Construcción(S2-90)	4.19	5.36	11993	6	2	4	
Finanzas(S2-90)	3.39	1.01	9598	1	3	-2	
Comercio(S3-90)	2.77	1.83	20216	7	4	3	
Finanzas(S3-90)	2.26	0.96	5279		5		

Servicios(S2-90)	2.19	1.27	26841	2	6	-4
Servicios(S3-90)	2.11	1.64	26556	3	7	-4
Comercio(S2-90)	2.10	2.33	19040	5	8	-3
Industria(S2-90)	2.09	2.37	37844	15	9	6
Transportes(S4-90)	2.00	1.26	15818	4	10	-6
Servicios(S1-90)	1.87	1.01	91741	13	11	2
Transportes(S1-90)	1.84	0.56	6039	14	12	2
Servicios(S4-90)	1.78	2.09	50787	17	13	4
Construcción(S4-90)	1.77	3.47	15082	16	14	2
Industria(S3-90)	1.67	3.04	31158	10	15	-5
Construcción(S3-90)	1.52	1.16	8831	9	16	-7
Transportes(S3-90)	1.34	0.88	8366	8	17	-9
Comercio(S4-90)	1.15	2.33	13690	18	18	0
Industria(S4-90)	0.88	1.16	42627	19	19	0
S.Doméstico(90)	0.46	0.87	52780	20	20	0
1991	Y/H	C.V.	Empleo	Pos(87)	Pos(91)	Cambio
Minería(S1-91)	3.13	1.14	5453	12	1	11
Finanzas(S2-91)	2.85	1.02	4915	1	2	-1
Transportes(S1-91)	2.48	1.15	7937	14	3	11
Servicios(S2-91)	2.04	1.23	33401	2	4	-2
Transportes(S4-91)	2.02	0.87	12817	4	5	-1
Servicios(S3-91)	1.92	1.48	35665	3	6	-3
Servicios(S1-91)	1.80	1.00	10194	13	7	6
Transportes(S1-91)	1.80	2.24	22909	11	8	3

S2-91)						
Comercio(S3-91)	1.78	1.80	24328	7	9	-2
Transportes(S3-91)	1.78	2.51	9791	8	10	-2
Servicios(S4-91)	1.77	0.96	35545	17	11	6
Comercio(S2-91)	1.72	1.77	25167	5	12	-7
Construcción(S2-91)	1.40	1.53	20627	6	13	-7
Industria(S2-91)	1.38	1.87	39909	15	14	1
Comercio(S4-91)	1.35	2.12	12495	18	15	3
Construcción(S3-91)	1.30	1.14	18207	9	16	-7
Industria(S3-91)	1.25	1.57	38100	10	17	-7
Industria(S4-91)	1.24	1.04	51152	19	18	1
Construcción(S4-91)	1.01	0.47	18376	16	19	-3
S.Doméstico(91)	0.42	0.69	46409	20	20	0

Sigla: S1:
Sector estatal
S2:
Sector
Empresarial

S4:
Sector
familiar

S5:
Sector
doméstico

Elaboración:
CEDLA

**CU
AD
RO
III.
19.**

%	Años					(%) de var. por per cent il	(%) de var. mas a acu m.	- 19 87		19 87- 19 91			
	19 85	19 87	19 89	19 90	19 91	198 5- 198 7	1987 - 1991	1985 - 1987	1987 - 1991	Per d.	Ga na d.	Per d.	Ga na d.
5	0.0 8	0.0 0	0.0 2	0.0 0	0.4 7	- 0.08	0.47	-0.08	0.47	0.4 5			4.1 1
10	0.4 7	0.4 8	0.5 9	0.4 0	1.1 9	0.09	0.24	0.01	0.71		0.5 1		2.1 0
15	1.4 1	1.4 2	1.4 6	1.1 7	2.5 1	0.00	0.38	0.01	1.09		0.0 1		3.3 3
20	2.0 3	1.9 3	2.9 3	2.7 5	3.7 9	- 0.11	0.77	-0.10	1.86	0.6 2			6.7 0
25	3.4 8	3.5 4	4.6 9	3.5 9	5.7 6	0.16	0.35	0.06	2.22		0.8 9		3.0 9
30	4.5 1	5.8 9	6.1 2	5.0 0	7.6 0	1.32	-0.50	1.38	1.71		7.1 9	4.3 9	
35	7.7 0	5.8 9	8.3 5	7.7 7	9.8 8	- 3.19	2.28	-1.81	3.99	17. 41			19. 89
40	7.7 0	10. 04	11. 63	10. 36	12. 56	4.15	-1.48	2.34	2.52		22. 65	12. 87	
45	11. 36	12. 22	14. 45	10. 36	14. 07	- 1.48	-0.66	0.85	1.86	8.0 9		5.7 8	
50	14. 92	14. 63	15. 24	15. 76	17. 59	- 1.15	1.10	-0.29	2.96	6.2 7			9.6 2
55	18. 09	16. 80	19. 37	18. 71	20. 77	- 0.99	1.01	-1.29	3.97	5.4 3			8.7 9
60	21. 21	22. 10	24. 41	22. 17	25. 19	2.18	-0.88	0.90	3.09		11. 92	7.6 3	

	1985			1987			1989		
	Media	(%) Ocup	(%) Masa	Media	(%) Ocup	(%) Masa	Media	(%) Ocup	(%) Masa
Total Ocupados	54.8	100.0	100.0	342.0	100.0	100.0	281.0	100.0	100.0
Estatal	48.8	24.8	22.1	299.5	20.6	18.0	325.7	16.7	19.4
Empresarial	66.0	16.0	19.3	460.9	20.6	27.8	409.0	20.9	30.4
Semiempresarial	58.9	18.2	19.5	434.0	14.8	18.8	255.4	11.9	10.8
Familiar	58.2	35.8	38.1	283.6	38.8	32.2	235.4	43.4	36.4
Domestico	10.4	5.2	1.0	211.4	5.1	3.2	119.6	7.1	3.0
Ramas de actividad	54.9	100.0	100.0	341.8	100.0	100.0	281.2	100.0	100.0
Agricultura	77.1	1.6	2.3	554.5	1.4	2.3	504.8	1.7	3.0
Mineria	81.4	1.4	2.1	528.5	1.5	2.3	396.4	1.0	1.5
Industria	44.8	17.8	14.5	284.5	13.7	11.4	243.0	13.3	11.5
Energia	60.7	0.5	0.5	444.0	0.4	0.6	538.5	0.4	0.8
Construcción	71.2	5.6	7.3	393.9	5.2	6.0	310.4	6.6	7.2
Comercio	51.0	23.8	22.1	331.8	26.7	26.0	236.4	29.9	25.1
Transportes	111.5	8.0	16.3	446.2	7.8	10.1	426.4	7.4	11.2
Finanzas	81.5	4.1	6.0	600.1	4.3	7.5	510.0	3.1	5.6
Servicios	42.6	37.1	28.8	297.2	39.1	34.0	260.9	36.6	33.9
Categorías Ocup.	56.4	100.0	100.0	359.3	100.0	100.0	292.4	100.0	100.0
Obrero	34.1	9.7	5.9	272.0	8.8	6.7	229.6	10.0	7.9

Empleado	51.9	45.4	41.8	322. 4	43.1	38.7	324. 8	38.3	42.6
Patron, empleador	128. 1	4.4	10.0	908. 3	5.0	12.6	723. 7	3.4	8.4
Profesional Indep.	161. 4	1.2	3.4	114 7.3	2.1	6.7	783. 1	1.1	2.8
T.C.P.	62.9	34.0	37.9	324. 4	35.6	32.1	258. 7	40.0	35.4
Emp. del hogar	10.4	5.3	1.0	211. 4	5.4	3.2	119. 6	7.2	2.9
Total	58.9	100. 0	100. 0	367. 7	100. 0	100. 0	305. 8	100. 0	100. 0
Asalariado (1)	48.8	58.2	48.2	313. 8	54.9	46.8	305. 1	52.1	52.0
No Asalariado (2)	73.1	41.8	51.8	433. 3	45.1	53.2	306. 6	47.9	48.0

Fuen
te:
Encu
estas
de
Perm
anen
te e
Integ
rada
Hoga
res,
INE,
1985
-
1991
.

Elaboración
: CEDLA.

(1)
Excl
uye
empl
eada

s del
hoga
r.

(2)
Inclu
ye
patro
nes,
profe
siona
les
inde
pend
iente
s y
traba
jador
es
por
cuen
ta
propi
a.

y
mas
a
rem
uner
ativa
(198
5-
1991
)
(en
boliv
iano
s de
1988
)

	199 0	199 1
--	------------------	------------------

	Med ia	(%) Ocu p	(%) Mas a	Med ia	(%) Ocu p	
Total Ocupados	286. 0	100. 0	100. 0	266. 3	100. 0	100. 0
Estatal	290. 1	16.6	16.8	299. 9	18.2	20.5
Empresarial	404. 4	19.6	27.7	338. 1	21.7	27.6
Semiempre sarial	392. 2	15.6	21.4	304. 3	18.6	21.3
Familiar	222. 8	40.3	31.4	217. 0	34.9	28.4
Domestico	96.8	7.9	2.7	89.3	6.5	2.2
Ramas de actividad	285. 6	100. 0	100. 0	266. 1	100. 0	100. 0
Agricultura	393. 6	1.1	1.6	287. 4	1.3	1.4
Mineria	781. 0	1.1	3.1	600. 2	1.5	3.3
Industria	271. 7	17.0	16.1	251. 1	18.6	17.5
Energia	647. 6	0.6	1.3	318. 6	0.8	1.0
Construcció n	316. 9	6.1	6.7	256. 5	8.7	8.4
Comercio	255. 8	26.0	23.3	240. 7	24.6	22.2
Transportes	340. 7	7.4	8.8	394. 7	7.6	11.3
Finanzas	575. 4	3.2	6.4	615. 9	1.4	3.3
Servicios	248. 2	37.5	32.6	236. 9	35.5	31.6
Categorías Ocup.	300. 6	100. 0	100. 0	266. 6	100. 0	100. 0
Obrero	248. 3	11.2	9.3	195. 5	18.0	13.2
Empleado	316. 5	40.8	43.0	314. 2	35.9	42.3
Patron,	101	3.8	12.8	706.	4.6	12.1

empleador	8.9			2		
Profesional	833.	0.8	2.2	711.	0.8	2.2
Indep.	0			0		
T.C.P.	255.	35.4	30.1	218.	34.3	28.0
	8			2		
Emp. del hogar	96.8	8.0	2.6	89.3	6.5	2.2
Total	318.	100.	100.	278.	100.	100.
	3	0	0	9	0	0
Asalariado (1)	301.	56.6	53.7	274.	57.6	56.7
No Asalariado (2)	339.	43.4	46.3	284.	42.4	43.3
	6			7		

Fuente:
Encuestas de Permanente e Integrada Hogares, INE, 1985 - 1991.

Elaboración : CEDLA.

(1) Excluye empleadas del hogar.

(2)
 Incluye
 patrones,
 profesionales
 independientes
 y trabajadores
 por cuenta
 propia.

**CUA
 DRO
 II.21.**

CATEGORIA	1985	1987	1989	1990	1991
Número de miembros	4.48	4.35	4.61	4.68	4.56
Número de activos	1.45	1.52	1.77	1.74	1.73
Número de ocupados	1.37	1.44	1.59	1.61	1.62
Número de asalariados	0.75	0.73	0.76	0.83	0.85
Número de no asalariados	0.61	0.69	0.78	0.74	0.73
Número de empleados del	0.01	0.02	0.04	0.05	0.04

hogar Tasa bruta de participación	32.45	35.02	38.38	37.16	38.00
Total ocupados	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
%					
Asalariados	54.8	50.7	47.9	51.3	52.6
No asalariados	44.3	47.9	49.4	45.6	44.8
Empleados del hogar	9.4	1.4	3.0	3.1	2.7

Elaboración:
CEDLA.

CUADRO III.22.

**CIUDA
DES
DEL
EJE:
ESTRU
CTURA
PROME
DIO DE
INGRE
SO DE
LOS
HOGA
RES
SEGUN
FUENT
ES
(1985-
1991)
(en
bolivia
nos de
1988)**

	1985	1987	1989	1990	1991
--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Ingreso total	84.13	557.25	493.63	500.59	450.23
Ingreso de los asalariados	40.07	252.31	248.52	261.64	249.71
Ingreso de los no asalariados	43.18	286.84	230.62	226.04	190.59
Otros ingresos	0.88	18.10	14.49	12.91	9.93
(%) Ingreso total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ingreso de los asalariados	47.6	45.3	50.3	52.3	55.5
Ingreso de los no asalariados	51.3	51.5	46.7	45.2	42.3
Otros ingresos	1.0	3.2	2.9	2.6	2.2
(%) Asalariados	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ingresos < o = al promedio	64.8	57.4	58.6	68.1	69.0
Ingresos > al promedio	35.2	42.6	41.4	31.9	31.0
(%) No asalariados	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ingresos < o = al promedio	55.4	61.9	58.4	66.8	56.6
Ingresos > al promedio	44.6	38.1	41.6	33.2	43.4

Fuente:
Encuestas
Permanente e
Integrada de
Hogares,
INE,
1985-
1991

Elaboración:

CEDLA

**CUADR
O III.23.**

**CIUDAD
ES DEL
EJE:
ESTIMA
CION DE
LOS
INGRES
OS
MINIMO
S
NORMA
TIVOS
DE
ASALAR
IADOS Y
NO
ASALAR
IADOS
(1985-
1991)
(en
bolivian
os
corrient
es)**

Valores nominales (en \$b o Bs)	1985	1987	1989	1990	1991
C.N.A.(1)	132525	287.1	340.5	410.3	508.4
	713.6				
C.N.S.E.	284310	615.8	730.4	880.3	1090.6
	597.1				
Estructura de contribució n promedio	284310	615.8	730.4	880.3	1090.6
	597.1				

Asalariados	135407 373.8	278.8	367.8	460.1	604.9
No asalariados	145944 309.1	317.0	341.3	397.5	461.6
Otras fuentes	295891 4.2	20.0	21.4	22.7	24.1
Ingresos mínimos normativos					
Asalariados	179930 495.0	381.6	484.8	555.6	709.0
No asalariados	239784 411.3	458.7	435.5	539.9	635.4
(%) de ocupados con deficits de ingresos					
Asalariados	99.4	79.0	82.5	83.1	86.1
No asalariados	99.0	78.5	81.3	81.9	81.5

Fuente:
Encuestas
Permanente e
Integrada
de Hogares,
INE,
1985-
1991

Elaboración:
CEDLA

(1) En la estimación de la CNA se

han
considerado sólo los alimentos consumidos en el hogar (2)
Incluye otros ingresos por actividad laboral como son los ingresos secundarios

CAPITULO IV

LA SUBUTILIZACION DE LA FUERZA DE TRABAJO: CARACTERISTICAS Y EVOLUCION

1. Introducción

El principal objetivo que en el ámbito laboral tiene el Programa de Ajuste Estructural (PAE) es contribuir a la creación de nuevas condiciones de funcionamiento de la economía, eliminando las regulaciones en el mercado de trabajo que se consideran incompatibles con los principios de eficiencia y racionalidad en la asignación de los recursos productivos.

Para el logro de éste se instauró un nuevo régimen de contrataciones de la fuerza de trabajo -D.S. 21060- diseñado para que las empresas públicas y privadas pueden convenir o rescindir libremente sus relaciones laborales en función a sus exigencias productivas y al comportamiento del mercado.

Simultáneamente, se procedió a racionalizar el presupuesto fiscal mediante la reducción del nivel de empleo en las entidades públicas -relocalización-, la

prohibición de nuevas contrataciones, y la supresión de ítemes vacantes (D.S. 21137).

Como no podía ser de otra manera, estos procesos incidieron en el nivel del desempleo abierto y en el de subutilización de la fuerza de trabajo, mostrando que el PAE no tuvo el éxito que se habría esperado en contribuir a un uso más adecuado de los recursos humanos.

En las páginas que siguen, se tratará de analizar este problema recurriendo para ello a diversas opciones metodológicas como son la realización de una anatomía del desempleo, el análisis del fondo de desempleados, el estudio de los episodios de desempleo, y la cuantificación de la extensión e intensidad de la subutilización de la fuerza de trabajo.

2. La estabilización de los precios y el desempleo abierto

Las políticas de estabilización aplicadas a partir de 1985 lograron controlar la tendencia al crecimiento de los precios a partir de medidas de contracción de la demanda agregada. Sin embargo, esta contracción significó también la redefinición de los niveles e intensidad con los que se utilizaron los factores productivos haciendo que, en último término, se profundizase la brecha del producto.

Desde la perspectiva laboral, el incremento de la brecha del producto se tradujo en una mayor tasa de subutilización global de fuerza de trabajo que no sólo resultó de las mayores tasas de cesantía y aspirantía, sino de la caída de los ingresos laborales y de la prolongación de las jornadas de trabajo.

Para tener una inicial apreciación de los cambios en el comportamiento del nivel del empleo, derivados de la aplicación del PAE, hemos recurrido a la relación de intercambio desempleo-inflación con el fin de constatar si, evidentemente, la estabilización de la tendencia generalizada al alza de los precios implicó, o no, el incremento de las tasas de desempleo abierto.

En este sentido, una de las primeras constataciones que se pueden hacer es que la caída de la tasa promedio de inflación anual, de un 11.000%, en 1985, a cerca del 250%, en 1986, no tuvo como contrapartida el incremento de la tasa de desempleo abierto, la que se mantuvo en niveles que pueden considerarse bajos incluso para economías avanzadas (5% a 6% de la población económicamente activa).

Este comportamiento se debió a una serie de factores entre los que resalta la imposibilidad de que las unidades familiares pudiesen asimilar el costo de mantener a uno de sus miembros desocupado¹. En efecto, el análisis de la estructura del presupuesto de ingresos familiares nos permite constatar que a éste

deben contribuir tanto los asalariados como los no asalariados, y que cuando uno de éstos deja de generar recursos el otro debe compensarlos incrementando sus ingresos (cosa poco posible) o, alternativamente, aumentando su participación en el mercado de trabajo. En otras palabras, a nivel familiar, el costo de la cesantía es usualmente compensado mediante el incremento del número de miembros que trabajan y/o la reinserción del cesante en actividades aunque fueran comparativamente más precarias a las que tuvo en su empleo anterior.

Otra de las explicaciones de la baja relación entre las tasas de inflación y las de desempleo es la creciente importancia que, en el período de aplicación del PAE, adquirieron los sectores semiempresarial y familiar -usualmente considerados como proxi a la economía informal- en la absorción del excedente de mano de obra. Evidentemente, la urgencia de contar con recursos económicos hizo imposible que un cesante pueda permanecer como tal por un lapso muy prolongado e indujo a que éste se convirtiera en un trabajador informal.

Finalmente, las bajas tasas de desempleo abierto que siguieron a la contención de la inflación se debieron -aunque muy parcialmente- a la aplicación de un programa especial de empleo ejecutado por el Fondo Social de Emergencia (FSE). En efecto, en 1986 se creó el FSE con el objetivo de obtener financiamiento destinado a la reactivación de la economía y a la generación de empleos, aliviar los costos sociales del ajuste, luchar contra la pobreza, crear infraestructura básica, y servir como mecanismo de descentralización.

Desde el punto de vista del empleo, al momento de la creación del FSE se establecieron las siguientes metas: en el primer año, 100.000 nuevos empleos, en el segundo, 70.000, y, en el tercero, 50.000². Estos resultados fueron después ajustados para generar, a nivel nacional, un promedio de 20.000 empleos año entre 1987 y 1989 que, en teoría, debieron garantizar al gobierno la asimilación de gran parte de los trabajadores que fueron objeto de retiro desde la aplicación del D.S. 21060.

Lamentablemente, aspectos relacionados al diseño del programa de empleo de emergencia -como fueron el bajo nivel de las remuneraciones y tipo de ocupaciones ofrecidas- tuvieron fuerte incidencia en su éxito. Evidentemente, el programa de empleo de emergencia se caracterizó por movilizar a la población secundaria inactiva y no así a los cesantes, quienes, por lo general, prefirieron buscar otras posibilidades de reinserción en el mercado de trabajo. En otras palabras, el impacto que tuvo el FSE fue, con toda seguridad, inferior al esperado a pesar de las fuertes cantidades de recursos económicos que se destinaron para aliviar el costo social del ajuste -aproximadamente 180 millones de dólares en un trienio-³.

3. La anatomía del desempleo abierto en el período de aplicación del Programa de Ajuste Estructural

3.1. Los flujos en el fondo de desempleados

Tal como vimos en la sección anterior, los efectos que tuvo el PAE en el nivel de empleo no se expresaron en cambios importantes de las tasas de desocupación. No obstante, el ajuste sí tuvo influencia en los flujos de entrada y salida del fondo de desempleados ya que éstos son muy sensibles a las fases del ciclo económico (ver Cuadro IV.1).

Para constatar la importancia de estos flujos se ha procedido a clasificar a los desempleados de acuerdo a las razones por las que ingresaron al mencionado fondo. De acuerdo a esta información, el período que muestra la mayor dinámica fue el comprendido entre 1985 y 1987. En efecto, en 1985, año que se puede considerar como una síntesis de los saldos que dejó la crisis, se observa que la principal razón de entrada en el fondo de desempleados fue la búsqueda de una primera ocupación -aspirantía-, en tanto que, en 1987 creció bruscamente el número de trabajadores cesantes que habían finalizado sus contratos o que fueron objeto de retiro forzoso como consecuencia de la “relocalización” y la libre contratación.

Posteriormente, en 1989, la tasa de desempleo abierto llegó a uno de sus niveles más altos (10.9%), a raíz no sólo de los factores antes indicados sino también a consecuencia del incremento del número de trabajadores que se retiraron voluntariamente de sus fuentes de trabajo, inducidos, en algunos casos, por la otorgación de beneficios económicos adicionales si dejaban sus puestos de trabajo.

Finalmente, al término del período analizado (1991), empezaron a emerger otros factores explicativos del flujo de entrada en el fondo de desempleados, como la deficiente calidad de los puestos de trabajo, su creciente precarización, la mayor movilidad laboral, y la inestabilidad laboral⁴.

3.2. Análisis de las tasas de desempleo

Si bien es importante el análisis del fondo de desempleados en base a sus flujos de entrada y de salida, es también muy útil analizar las tasas de desempleo que corresponde a algunos grupos de la población activa⁵ (ver Cuadros IV.2 y IV.3).

- *El desempleo y los grupos étnicos*

En 1985 -año que sintetiza el saldo que dejó la crisis-, el desempleo se concentró básicamente en los grupos más jóvenes de la población activa. Dos años más tarde, en 1987, se registraron algunos cambios en la estructura etárea de los trabajadores en paro, como el incremento en las tasas de desempleo abierto de la población con 50 o más años, la fuerte caída de las tasas de desocupación entre los 10 y los 24 años, y el incremento de la cesantía en la población comprendida entre 24-34 y más de 60 años.

Posteriormente, entre 1987 y 1991, se produjo una caída del nivel de desempleo abierto de la población activa comprendida entre los 20 y los 30 años, la agudización del problema de la ausencia de fuentes de trabajo para las personas en edades superiores a 39 años, y la intensificación de la cesantía entre los grupos más jóvenes y más viejos de la población activa.

En otras palabras, los cambios de las tasas de desempleo por grupos etáreos muestran un proceso muy dinámico de recomposición de la estructura ocupacional que desfavoreció a los grupos de la población ocupada con menor poder contractual -muy jóvenes o viejos-, y favoreció a los trabajadores más “adaptables” a las nuevas condiciones laborales que rigen a partir del PAE⁶.

- *El desempleo y la condición migratoria*

Otra de las formas de estudiar los cambios en la estructura del desempleo que se han producido en el período de aplicación del PAE es considerar la condición migratoria de los trabajadores en paro. En efecto, la creciente importancia de los migrantes -recientes o antiguos- en el total, de la población desocupada queda manifiesta si se considera que éstos constituyeron el 30% de los desocupados, en 1985, y el 50%, en 1990. Obviamente, detrás de este comportamiento existen una serie de factores explicativos estructurales y coyunturales como son el creciente proceso de concentración de la tierra, las ventajas que en materia de dotación de servicios básicos ofrecen las ciudades, el bajo nivel de formación y capacitación laboral de los trabajadores inmigrantes, y, en lo que hace a nuestro tema de interés, la posible influencia que sobre los flujos migratorios ejercieron las políticas económicas de carácter contractivo.

- *El desempleo y el nivel de instrucción*

Por su parte, el análisis del fondo de desempleados, de acuerdo al nivel de instrucción de los trabajadores en paro, permite constatar la presencia de dos procesos. El primero, registrado nuevamente entre 1985 y 1987, se caracterizó por el incremento del nivel de instrucción de una población desocupada que se vio alimentada por la cesantía de trabajadores con niveles de instrucción y capacitación laboral relativamente altos. El segundo, que comprende el período de 1989 adelante, muestra que en el fondo de desempleados quedó

preponderantemente la mano de obra menos calificada y no así los trabajadores más instruidos⁷.

- *El desempleo de los jefes de hogar*

Finalmente, para tener una visión más completa del desempleo es necesario establecer en que medida este problema afectó a los jefes de hogar ya que, por lo general, éstos son los principales perceptores de los ingresos familiares y porque tienen características personales -capacidades, edades, otros- que inciden fuertemente en el tipo de reinserción laboral al que pueden acceder.

En este sentido, es posible constatar que de 1985 a 1987 se incrementó la cesantía entre los jefes de hogar, para luego (1989 adelante) contraerse. Este comportamiento tuvo, a su vez, relación con el incremento de las tasas de participación de las familias cuyo jefe estuvo cesante (1985-1987), así como con las posteriores reinserciones laborales precarias de algunos de estos trabajadores.

3.3. Origen ocupacional de los cesantes

Desde la perspectiva de los sectores del mercado de trabajo, el período 1985 a 1987 se caracterizó por el incremento del porcentaje de cesantes que fue expulsado del sector estatal a raíz de la puesta en marcha de las políticas de reducción del déficit fiscal. Posteriormente, entre 1989 y 1991, se produjo una disminución del porcentaje de despedidos del sector moderno -estatal y empresarial- y un incremento de la cesantía generada en las unidades económicas de menor dimensión (sectores semiempresarial y familiar, básicamente) (ver Cuadro IV.4).

En lo que hace al análisis de las categorías ocupacionales que más expulsaron mano de obra, es posible evidenciar que entre 1985 y 1987 se incrementó el porcentaje de empleados que perdieron sus puestos de trabajo, en tanto que, a partir de 1989, se redujo el porcentaje de asalariados -obreros y empleados- que quedaron cesantes, a la par que aumentaba, en el total de la población en paro, la participación de los trabajadores que en su última ocupación pertenecieron a las otras categorías ocupacionales⁸.

Por otra parte, la posibilidad de identificar a las ramas de actividad de las cuales provinieron los cesantes permite constatar que, en una primera fase (1985-1987), la rama que más expulsó trabajadores fue la de los servicios (que incluye a la administración pública)⁹. En los años posteriores, el porcentaje de cesantes que fue expulsado de la rama de servicios siguió siendo el más alto, aunque, al mismo tiempo, empezó a agudizarse el problema de la cesantía originada en la industria y

en el comercio, a pesar de que ambos rubros dieron indicios de estar saliendo de la recesión¹⁰.

3.4. Análisis del fondo de desempleados en base a la duración de los episodios en curso

Otra forma de analizar los flujos de entrada y de salida del fondo de desempleados consiste en observar los cambios en la duración de los episodios de desempleo en curso¹¹ (ver Cuadro IV. 5).

De acuerdo a esta información, entre 1985 y 1991 se redujo el tiempo de búsqueda de un nuevo empleo como consecuencia de la leve recuperación que tuvo la economía nacional, la generalización de los contratos temporales, y la premura con la que los cesantes y aspirantes buscaron insertarse en el mercado laboral.

Con respecto a este último aspecto, es interesante advertir que la reducción de los episodios de desempleo en curso se debió básicamente al comportamiento de las mujeres y jóvenes y no así a los jefes de hogar, quienes fueron, por lo general, más renuentes a aceptar inserciones laborales precarias.

Otro elemento que llama la atención es que los cesantes provenientes del sector estatal fueron los que más tiempo llevaron buscando un nuevo empleo, en tanto que los trabajadores retirados del sector empresarial y semiempresarial estuvieron sin actividad por menos tiempo. Las causas que explican esta situación tienen que ver con las características laborales de los cesantes que fueron expulsados del sector estatal, la mayor dinámica que en el nuevo contexto económico adquirieron las actividades empresariales y semiempresariales, y la mayor movilidad laboral de los trabajadores con contratos temporales o eventuales.

4. El subempleo. Sus características y comportamiento

4.1. La operativización del subempleo

Una de las características que presenta nuestro mercado de trabajo es que los excedentes de oferta no sólo se expresan en desempleo abierto sino que también lo hacen en una mayor subutilización de la fuerza de trabajo.

Para estimar la importancia de la subutilización como problema económico y social, primeramente hay que discriminar entre sus componentes visible e invisible. El primero de ellos se presenta cuando una persona trabaja menos tiempo del que voluntariamente desearía hacerlo, y el segundo, cuando existen deficiencias cualitativas del empleo como son el bajo nivel de los ingresos

laborales, la inadecuación de las tareas a las capacidades del trabajador, y la baja productividad de la mano de obra.

Lamentablemente, en el caso boliviano no es posible operativizar ambas dimensiones del subempleo ya que la información que nos proporcionan las estadísticas del INE no incluyen aspectos como el carácter voluntario o no de una jornada de trabajo demasiado corta, o la existencia de correspondencia entre las tareas laborales realizadas por un trabajador y sus capacidades reales.

Es para superar estas dificultades que en este trabajo se ha optado por definir el subempleo a partir de la comparación entre el ingreso-horario observado y el normativo. Operativamente, esta opción ha significado asumir como válido el supuesto de que el ingreso laboral normativo puede ser adecuadamente estimado mediante el costo monetario de la canasta alimenticia familiar, y que la extensión normal de la jornada de trabajo es igual a la moda de su distribución de frecuencias. De esta forma, se ha llegado a definir el ingreso-horario normativo como el ingreso que un trabajador debería percibir por una hora de trabajo, de tal manera que, en toda la jornada, llegue a percibir un monto de dinero suficiente como para alimentar adecuadamente a su familia.

Una vez establecido este valor normativo, se diferenció a los trabajadores subempleados de los plenamente ocupados, y, de ese modo, se estimó la extensión de la subutilización de la fuerza de trabajo.

Posteriormente, se ha procedido a cuantificar el esfuerzo que en materia de creación de empleos plenos debería hacer la economía para superar totalmente el problema de la subutilización de la fuerza de trabajo. Para lograr ésto se recurrió al concepto de desempleo equivalente por ingresos-horario que no es otra cosa que el número de puestos de trabajo que debería generar la economía para no subemplear su fuerza laboral. Desde el punto de vista empírico, ésto ha significado calcular el nivel del desempleo equivalente por ingreso-horario mediante la siguiente expresión:

$$(5) DE(y/h) = [S(y/h)*(Y/H)n - (Y/H)r] / (Y/H)n$$

donde:

DE(y/h): es el número de desempleados equivalentes por ingreso-horario

S(y/h): es el número de subempleados por ingreso-horario

(Y/H)r: es el ingresos-horario total que realmente perciben todos los subempleados

(Y/H)n: es el ingreso-horario normativo.

Una vez estimado el número de desempleados equivalentes se procedió a calcular la tasa de subutilización global de la fuerza de trabajo (TSG), sumando las tasas de desempleo abierto (TDA) y de desempleo equivalente por deficiencia de

ingreso-horario (TDE). La TSG es muy importante ya que nos indica la tasa de desempleo que efectivamente existiría si en nuestra economía todos los trabajadores estuvieran adecuadamente ocupados. Además, se trata de un indicador que permite evidenciar que el problema ocupacional no se expresa sólo en desempleo abierto sino que el excedente de la oferta de trabajo tiene formas múltiples de expresión cuya característica común es la subutilización.

En lo que viene se presentan los resultados de la aplicación de esta propuesta metodológica para el cálculo de la subutilización global de la fuerza de trabajo, y se intenta relacionar los comportamientos observados con las nuevas reglas de funcionamiento del mercado de trabajo incorporadas a partir de la aplicación del PAE.

4.2. La subutilización de la fuerza de trabajo en el marco de aplicación del PAE

- El comportamiento del subempleo a nivel global

Los datos sobre la subutilización de la fuerza de trabajo calculados para el período 1987-1991 muestran que, a pesar de la leve recuperación de la economía, el subempleo registró un continuo incremento. Este comportamiento no sólo fue el resultado de deficiencias estructurales de la demanda de trabajo sino que también se vio influido por las políticas económicas puestas en marcha desde 1985 (ver Cuadro IV.6).

En efecto, la flexibilización del mercado de trabajo incidió fuertemente en el incremento de la duración promedio de la jornada, sin que ésto haya tenido, a su vez, influencia sobre el nivel de las remuneraciones. Como resultado de ésto, la relación entre los ingresos y horas trabajadas disminuyó haciendo que, en última instancia, crezca el porcentaje de trabajadores con empleos inadecuados.

Este incremento de la subutilización ha sido particularmente intenso en los sectores menos protegidos del mercado de trabajo, en los que no se registraron mejoras salariales o, si las hubo, fueron insuficientes como para compensar el incremento de los precios.

Las causas que subyacen a esta situación tienen que ver con dos aspectos: la forma en que se distribuyeron los beneficios del crecimiento, y las estrategias que las empresas pusieron en práctica para reducir sus costos y así mantenerse en el mercado, o ser más competitivos frente a los productos provenientes del exterior. En efecto, a nivel microeconómico, las ganancias de competitividad se basaron muchas veces en la contracción del costo variable, en tanto que, a nivel macroeconómico, el crecimiento de la economía no influyó en la mejora de las remuneraciones.

- *La subutilización por categorías ocupacionales*

El período analizado, 1987-1991, se caracterizó por la creciente extensión de la subutilización de la fuerza de trabajo en todas las categorías ocupacionales. Particularmente, el deterioro de los puestos de trabajo tuvo fuerte incidencia entre los asalariados, quienes, desde que se introdujo el PAE, han experimentado la prolongación de sus jornadas de trabajo y el congelamiento o caída del poder adquisitivo de sus ingresos laborales. Lo que además llama la atención es que el porcentaje más alto de subutilización se lo registró propiamente en la categoría ocupacional que tuvo el mayor dinamismo en cuanto a la generación de empleos -los obreros-, hecho que pone en evidencia que, muy probablemente, los nuevos puestos de trabajo no se estarían caracterizando por ofrecer mejores condiciones laborales.

- *La subutilización y las formas de organización del trabajo*

El incremento del porcentaje de subutilización de la fuerza de trabajo no sólo es un problema atribuible a una mayor informalización de la actividad económica sino que afecta crecientemente a todos los ocupados, independientemente del sector del mercado de trabajo al cual pertenecen. En efecto, en 1987, los porcentajes de subutilización fueron del 56% en el sector formal, y del 62% en el informal, en tanto que, en 1991, la subutilización llegó al 68% y al 72% en los dos sectores, respectivamente.

Como era de esperar, el menor nivel de subutilización -ver años 1990 y 1991- correspondió al sector estatal, en el que los sueldos y salarios estuvieron periódicamente sujetos a reajustes para evitar su deterioro y donde no es usual que se incremente la duración de las jornadas de trabajo sin que, simultáneamente, se paguen tiempos extras.

De manera contrastante, el sector semiempresarial fue el que registró el mayor incremento de la subutilización -53%, en 1987, y 74%, en 1991- debido a los impactos que ocasionaron el shock de demanda agregada y la apertura de nuestra economía sobre el nivel de la producción sectorial y el nivel de las remuneraciones. Específicamente, los patrones de los establecimientos semiempresariales respondieron al incremento de la competencia en el mercado de bienes y servicios redefiniendo su estructura de costos, especialmente, en su componente variable.

En cuanto al porcentaje de subutilización de la fuerza de trabajo en el sector empresarial, éste pasó del 54%, en 1987, a un 70%, en 1991, como consecuencia de la contracción de la demanda agregada, el fuerte rezago que mostró el sector privado en la reestructuración productiva, y la adopción, por parte de los empresarios, de estrategias de mantención o incremento de la competitividad en base a la reducción de sus costos laborales.

Finalmente, el sector familiar se caracterizó por presentar tasas de subutilización de la fuerza de trabajo superiores a las observadas en los otros sectores. Esto se debió, además de lo ya indicado a nivel global, al bajo contenido tecnológico y reducida productividad del trabajo de las actividades por cuenta propia, la baja dotación de capital y la consiguiente concentración del empleo en actividades de baja rentabilidad -comercio-, y el creciente rol que ha adquirido el sector en la absorción de los excedentes de oferta laboral.

- *La subutilización de la fuerza de trabajo en los diferentes rubros de actividad económica*

evitar su deterioro y donde no es usual que se incremente la duración de las jornadas de trabajo sin que, simultáneamente, se paguen tiempos extras.

De manera contrastante, el sector semiempresarial fue el que registró el mayor incremento de la subutilización -53%, en 1987, y 74%, en 1991- debido a los impactos que ocasionaron el shock de demanda agregada y la apertura de nuestra economía sobre el nivel de la producción sectorial y el nivel de las remuneraciones. Específicamente, los patrones de los establecimientos semiempresariales respondieron al incremento de la competencia en el mercado de bienes y servicios redefiniendo su estructura de costos, especialmente, en su componente variable.

En cuanto al porcentaje de subutilización de la fuerza de trabajo en el sector empresarial, éste pasó del 54%, en 1987, a un 70%, en 1991, como consecuencia de la contracción de la demanda agregada, el fuerte rezago que mostró el sector privado en la reestructuración productiva, y la adopción, por parte de los empresarios, de estrategias de mantención o incremento de la competitividad en base a la reducción de sus costos laborales.

Finalmente, el sector familiar se caracterizó por presentar tasas de subutilización de la fuerza de trabajo superiores a las observadas en los otros sectores. Esto se debió, además de lo ya indicado a nivel global, al bajo contenido tecnológico y reducida productividad del trabajo de las actividades por cuenta propia, la baja dotación de capital y la consiguiente concentración del empleo en actividades de baja rentabilidad -comercio-, y el creciente rol que ha adquirido el sector en la absorción de los excedentes de oferta laboral.

- *La subutilización de la fuerza de trabajo en los diferentes rubros de actividad económica*

Entre 1987 y 1991, el porcentaje de subutilización de la fuerza de trabajo se incrementó, o en el mejor de los casos se mantuvo, a niveles relativamente estables en todos los rubros de actividad económica.

Llama la atención que este comportamiento corresponda propiamente a un período en el que el crecimiento económico fue positivo y que se haya presentado

con menor énfasis sólo en algunas de las ramas del sector terciario -las finanzas y los servicios-, al mismo tiempo que se extendía en actividades como la industria, la construcción, el comercio y el transporte.

En lo que hace a la industria, el porcentaje de subutilización no sólo fue creciente sino que, a final del período, se ubicó por encima del promedio de subutilización de toda la economía. Este comportamiento se debió a varios aspectos, como son: las formas de organización del trabajo en la industria (preponderantemente familiares y semiempresariales), el generalizado deterioro de las condiciones laborales, y, en particular, el incremento no remunerado de las horas trabajadas.

En lo referente a la construcción, es interesante advertir que, a pesar de la fuerte dinámica que a nivel urbano adquirió el rubro, se trata de la actividad que más ha aumentado sus niveles de subutilización de la mano de obra. En efecto, el porcentaje de subempleo en la construcción pasó del 52%, en 1987, al 82%, en 1991, aun cuando las tasas de crecimiento del PIB sectorial fueron positivas (particularmente desde 1988).

A pesar de que su comportamiento es más oscilante, también en el comercio se observa una tendencia al incremento de la subutilización (66%, en 1987, y 73%, en 1991). Esto se debió a que la estructura ocupacional de este rubro se caracteriza por su alto componente de trabajadores por cuenta propia, cuyos ingresos laborales reflejan sus escasas posibilidades de acceso al capital y responden al carácter fuertemente competitivo del mercado en el que venden sus mercancías.

Otro de los rubros de actividad con un comportamiento muy dinámico en lo que hace al subempleo fue el del transporte, cuyos ocupados accedieron a un nivel de ingresos laborales sobre los que incidió el creciente asalariamiento y la mayor competencia. En efecto, en el período 1987-1991, en el transporte se produjo un brusco crecimiento de las horas trabajadas cuya variación fue superior a la registrada en el nivel promedio de los ingresos, haciendo que, en definitiva, haya crecido la subutilización (47%, en 1987, y 64%, en 1991).

Finalmente, los servicios se caracterizaron por no haber registrado grandes cambios en el porcentaje de subutilización de la mano de obra. Esto se debió a que una gran parte de los trabajadores de los servicios pertenecen al sector público, donde, con una periodicidad de un año, los sueldos y salarios se reajustaron a la tasa de inflación esperada¹².

5. Análisis del Desempleo Equivalente y las Tasas de Subutilización Global (ver Cuadro IV.7)

5.1. La intensidad y la extensión del problema del subempleo

El análisis de los porcentajes de subutilización de la fuerza de trabajo nos permite estudiar la extensión del problema pero no así cuantificar el esfuerzo que debería realizar la economía nacional para superarlo. Es para tener una aproximación a este esfuerzo que hemos estimado la tasa de desempleo equivalente por ingreso-horario, definiéndola como el número de personas que quedarían sin empleo si todos los empleados pudiesen obtener ingresos laborales suficientes como para garantizar las condiciones de reproducción de su fuerza de trabajo.

De acuerdo a estas estimaciones, en el período 1987-1991, se observa una tendencia creciente de las tasas de desempleo equivalente (TDE). En efecto, la TDE pasó del 29%, en 1987, al 35%, en 1991, mostrándonos el pobre desempeño que tuvo la economía nacional en lo que se refiere a su capacidad de generar empleos “plenos”.

Una vez realizada la anterior estimación hemos procedido al cálculo de la tasa de subutilización global de la mano de obra sumando las tasas de desempleo abierto y las de desempleo equivalente. Este indicador es una síntesis del grado en que una economía logra o no utilizar de manera plena el factor trabajo, y, por lo tanto, representa la tasa de desempleo que existiría si no hubiesen ramas, sectores y categorías que, en el mercado de trabajo, actuaran como alternativas precarias de empleo.

Los resultados obtenidos son muy ilustrativos del deterioro de la situación del empleo en el marco de aplicación del PAE. Evidentemente, en las cuatro ciudades capitales del eje la tasa de subutilización global pasó del 35% de la PEA de 1987 al 41%, en 1991, reflejando que el principal problema que hoy en día confronta nuestro país es brindar empleo adecuado a su población.

5.2. Subutilización de la fuerza de trabajo y brecha del producto

El incremento de la tasa de subutilización de la fuerza de trabajo tiene relación con dos aspectos centrales en la comprensión del comportamiento de la economía en el período de aplicación del PAE.

El primero es que la brecha entre el producto potencial y efectivo se profundizó, y de esa manera se redujo la capacidad de la economía para asimilar el aumento de la fuerza de trabajo. En efecto, el deterioro de los términos de intercambio y los bajos niveles de las tasas de inversión en los años de implementación del ajuste determinaron el incremento de la brecha del producto, cuya expresión final en el empleo fue la mayor intensidad y extensión del problema de la subutilización.

El segundo aspecto que tiene relación con el incremento de la subutilización de la fuerza de trabajo es su influencia sobre el nivel general de los salarios reales. Evidentemente, en el caso boliviano, es posible demostrar que si el nivel de empleo en un determinado período es inferior a su nivel potencial, el salario de este período debe caer por debajo del que estuvo vigente en el período anterior.

En otras palabras, el incremento de la tasa de subutilización global juega un rol muy importante en la determinación del nivel del poder adquisitivo de los ingresos laborales, y explica, en parte, su contracción en el período de aplicación del PAE.

Referencias

- 1 Obviamente, la escasa relación entre inflación y desempleo pudo haber-se originado también en el desplazamiento de la oferta agregada.
- 2 Buxell y Finot.
- 3 Es más, en el período más activo del FSE, 1988 y 1989, las tasas de desempleo abierto oscilaron entre 10% y 12%, que fueron las más altas desde la aplicación del PAE.
- 4 En las Encuestas de Hogares del INE, estos factores aparecen bajo la modalidad de "otros".
- 5 Este tipo de análisis se conoce como una "anatomía del desempleo".
- 6 Un aspecto destacable en el comportamiento del desempleo es que durante la fase de estabilización de los precios internos, 1985 a 1987, la cesantía y la aspirantía entre las mujeres fueron sistemáticamente más bajas que entre los hombres. No sucedió lo mismo cuando la economía nacional reinició su crecimiento, ya que éste benefició primero a los hombres -bajando su tasa de desempleo- y sólo después a las mujeres.
- 7 Siempre en este sentido, llama la atención que los niveles de instrucción de las mujeres desocupadas hayan sido persistentemente más altos que el de los hombres, y que éste haya tenido escasa influencia en los flujos de salida del fondo de desempleados.
- 8 El porcentaje de cesantes que en su última ocupación fue empleado muestra un comportamiento aparentemente asociado al ciclo económico, vale decir, aumentó cuando la economía no dio indicios de crecimiento, y decreció cuando ocurrió lo contrario.
- 9 Las únicas dos ramas que entre 1985 y 1987 mostraron haber expulsado menos trabajadores fueron la construcción y el transporte.
- 10 Este hecho muestra que los procesos de reestructuración de las unidades económicas posiblemente se estarían basando en una redefinición tecnológica crecientemente desfavorable al factor trabajo.
- 11 Un episodio de desempleo se define, de acuerdo a Dornbush y Stanley, como el período en el que un trabajador está en paro. Además, los episodios son sensibles al ciclo económico ya que son cortos en las expansiones y largos en las recesiones.

12

A pesar de su escasa importancia en el total de la población ocupada, es interesante advertir que el porcentaje de subutilización en las actividades bancarias y financieras se mantuvo casi constante (alrededor del 36%).

BIBLIOGRAFIA

DORNBUSH, Rudiger y Stanley Fisher. **Macroeconomía**. Mc Graw Hill: Madrid, 1991. 5ta. edición.

FRENCH-DAVIS, Ricardo y Dagmar Raczynski. **The Impact of Global Recession and National Policies on Living Standards: Chile, 1973 - 89**. Notas técnicas No.97. CIEPLAN: Santiago, noviembre 1990.

INFANTE, Ricardo. **Labour Market Adjustment in Latin America. An Appraisal of the Social Effects in the 1980's**. Working papers, No. 357. PREALC: Santiago, mayo 1991.

KLEIN, Emilio y Andras Uthoff. **Marcos metodológicos y conceptuales para la medición del empleo**. NU. Cepal: Santiago, agosto 1985.

MARTINELLI, César y Jorge Chiny. **Efectos de largo plazo de las crisis de ajuste en el Perú**. Documento de Trabajo. Serie económica, No. 39. IEP: Lima, mayo 1991.

MEZZERA, Jaime. **Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos**. Documentos de Trabajo. No. 289. PREALC: Santiago, 1987.

Medición del empleo urbano. PREALC: Santiago, 1980.

PREALC. **Contenido, alcance y organización de un programa de empleo de emergencia para Bolivia**. Documentos de Trabajo No. 293. PREALC, OIT: Santiago, 1987.

Modelos de empleo y política económica. PREALC: Santiago, 1987.

Desempleo estructural en Chile: un análisis macroeconómico. Documentos de Trabajo No.302. PREALC: Santiago, julio 1987.

Total	26.4	9.30	30.0	9.95	29.0	9.43	29.9	9.37	27.9	8.24
	6		5		4		9		2	
Cesantes	30.1	7.73	32.3	9.80	32.1	9.28	33.9	9.00	31.8	7.97
	6		7		9		3		1	
Aspirantes	23.2	10.7	26.7	10.1	22.9	9.70	23.6	9.95	21.6	8.73
	4	0	1	6	4		1		3	
Hombres	27.4	9.09	32.4	9.99	30.1	9.36	32.0	9.01	29.5	8.10
	0		2		1		7		0	
Cesantes	31.0	7.73	34.0	9.82	33.5	9.14	36.4	8.73	33.8	7.73
	9		5		5		5		1	
Aspirantes	23.7	10.5	29.1	10.3	19.6	10.0	21.4	9.68	21.6	8.80
	0	9	5	4	7	1	6		5	
Mujeres	24.0	9.83	24.5	9.85	27.9	9.50	27.4	9.85	25.7	8.41
	1		1		0		1		7	
Cesantes	26.9	7.73	25.9	9.74	30.2	9.49	29.5	9.52	28.8	8.27
	4		9		3		8		0	
Aspirantes	22.2	10.8	23.4	9.91	24.9	9.51	25.1	10.1	21.6	8.64
	8	9	7		1		8	7	0	

Fuente:
e:

CUA
DRO
IV.4.

CIUD
ADE
S
DEL
EJE:
CES
ANT
ES
SEG
UN
SEC
TOR,
CAT

**EGO
RIA
Y
RAM
AS
DE
EXP
ULSI
ON
(198
5-
1991
)**

	1985		1987		1989		1990		1991	
Sector	13318	100.0	19334	100.0	46979	100.0	31001	100.0	30633	100.0
Estatal	2230	16.7	5680	29.4	10151	21.6	7234	23.3	4817	15.7
Empresarial	5234	39.3	6712	34.7	14894	31.7	10665	34.4	8481	27.7
Semiempresarial	3705	27.8	4396	22.7	12429	26.5	6242	20.1	9039	29.5
Familiar	1694	12.7	1902	9.8	6186	13.2	4445	14.3	4876	15.9
S. doméstico	455	3.4	644	3.3	3319	7.1	2415	7.8	3420	11.2
Categoría ocupacional	13318	100.0	19474	100.0	49542	100.0	32883	100.0	31387	100.0
Obrero	3807	28.6	4080	21.0	11786	23.8	6567	20.0	7461	23.8
Empleado	7231	54.3	12708	65.3	28251	57.0	18476	56.2	15507	49.4
Trabajador familiar	455	3.4	0	0.0	187	0.4	4146	12.6	631	2.0
Patrón, empleador o socio	131	1.0	140	0.7	0	0.0	2415	7.3	0	0.0
Profesional independiente	0	0.0	0	0.0	0	0.0	299	0.9	123	0.4

Trabajador por cuenta propia	123 9	9.3	190 2	9.8	599 9	12.1	801	2.4	424 5	13.5
Empleada doméstica	455	3.4	644	3.3	331 9	6.7	179	0.5	342 0	10.9
Rama de actividad	133 18	100. 0	196 14	100. 0	494 28	100. 0	327 50	100. 0	313 87	100. 0
Industria manufacturera	273 5	20.5	358 4	18.3	718 6	14.5	435 0	13.3	729 9	23.3
Construcción	209 2	15.7	195 8	10.0	534 5	10.8	406 3	12.4	264 7	8.4
Transportes y comunicaciones	223 2	16.8	896	4.6	369 5	7.5	290 8	8.9	185 1	5.9
Comercio, rest. y hoteles	208 0	15.6	268 6	13.7	910 9	18.4	454 5	13.9	559 5	17.8
Establecimientos financieros	255	1.9	165 2	8.4	239 5	4.8	157 9	4.8	919	2.9
Servicios sociales y comunales	338 8	25.4	847 8	43.2	167 07	33.8	126 67	38.7	116 60	37.1
Otras ramas	536	4.0	360	1.8	499 1	10.1	263 8	8.1	141 6	4.5

Fuente:
Encuestas Permanente e Integrada de Hogares, INE, 1985 - 1991.

Elaboración:
CEDLA.

CUA
DRO
IV.5.

CIUD
ADE
S
DEL
EJE:
DUR
ACI
ON
DE
LOS
EPIS
ODI
OS
DE
DES
EMP
LEO
EN
CUR
SO
SEG
UN
POSI
CIO
N EN
EL
HOG
AR
SEC
TOR
DE
EXP
ULSI
ON
(198
5-
1991
)

	198 5	198 7	198 9	199 0	199 1
--	----------	----------	----------	----------	----------

	Tota l	%	Tota l	%	Tota l	%	Tota l	%	Tota l	%
TOTAL DESOCUPADOS	301 40	100. 0	326 78	100. 0	755 63	100. 0	530 69	100. 0	406 10	100. 0
Menos de 1 mes	451 5	15.0	844 0	25.8	285 04	37.7	208 88	39.4	185 95	45.8
De 1 a 3 meses	623 9	20.7	833 0	25.5	176 68	23.4	103 89	19.6	582	1.4
Más de 3 meses	193 86	64.3	159 08	48.7	293 91	38.9	217 92	41.1	214 33	52.8
JEFE	860 9	100. 0	139 00	100. 0	234 54	100. 0	162 78	100. 0	859 3	100. 0
Menos de 1 mes	205 8	23.9	363 6	26.2	872 6	37.2	592 1	36.4	428 6	49.9
De 1 a 3 meses	124 6	14.5	265 6	19.1	363 7	15.5	240 1	14.7		0.0
Más de 3 meses	530 5	61.6	760 8	54.7	110 91	47.3	795 6	48.9	430 7	50.1
NO JEFE	215 31	100. 0	187 78	100. 0	521 09	100. 0	367 91	100. 0	320 17	100. 0
Menos de 1 mes	245 7	11.4	480 4	25.6	197 78	38.0	149 67	40.7	143 09	44.7
De 1 a 3 meses	499 3	23.2	567 4	30.2	140 31	26.9	798 8	21.7	582	1.8
Más de 3 meses	140 81	65.4	830 0	44.2	183 00	35.1	138 36	37.6	171 26	53.5
TOTAL CESANTES	133 18	100. 0	193 34	100. 0	469 79	100. 0	308 68	100. 0	245 39	100. 0
Menos de 1 mes	286 7	21.5	540 0	27.9	179 00	38.1	117 90	38.2	118 13	48.1
De 1 a 3 meses	264 2	19.8	455 8	23.6	927 3	19.7	595 7	19.3	260	1.1
Más de 3 meses	780 9	58.6	937 6	48.5	198 06	42.2	131 21	42.5	124 66	50.8
ESTATAL	223 0	100. 0	568 0	100. 0	101 51	100. 0	723 4	100. 0	259 3	100. 0
Menos de 1 mes	336	15.1	139 8	24.6	236 2	23.3	144 7	20.0	782	30.2
De 1 a 3 meses	405	18.2	504	8.9	196 6	19.4	685	9.5	0	0.0
Más de 3 meses	148	66.8	377	66.5	582	57.4	510	70.5	181	69.8

meses	9		8		3		2		1	
EMPRESARI	523	100.	671	100.	148	100.	106	100.	657	100.
AL	4	0	2	0	94	0	65	0	4	0
Menos de 1 mes	124	23.8	179	26.7	657	44.2	453	42.5	285	43.5
De 1 a 3 meses	4		0		8		0		8	
Más de 3 meses	929	17.7	251	37.5	222	14.9	295	27.7	0	0.0
			6		6		8			
	306	58.5	240	35.8	609	40.9	317	29.8	371	56.5
	1		6		0		7		6	
SEMIEMPRESARIAL	370	100.	439	100.	124	100.	610	100.	773	100.
	5	0	6	0	29	0	9	0	4	0
Menos de 1 mes	777	21.0	117	26.8	390	31.5	294	48.2	414	53.6
De 1 a 3 meses			6		9		4		8	
Más de 3 meses	772	20.8	142	32.5	291	23.5	136	22.4	123	1.6
			8		6		6			
	215	58.2	179	40.8	560	45.1	179	29.4	346	44.8
	6		2		4		9		3	
FAMILIAR	169	100.	190	100.	618	100.	444	100.	421	100.
	4	0	2	0	6	0	5	0	8	0
Menos de 1 mes	510	30.1	644	33.9	307	49.7	161	36.3	227	53.8
De 1 a 3 meses					3		5		1	
Más de 3 meses	274	16.2	110	5.8	140	22.6	324	7.3	0	0.0
					1					
	910	53.7	114	60.4	171	27.7	250	56.4	194	46.2
			8		2		6		7	
DOMESTICO	455	100.	644	100.	331	100.	241	100.	342	100.
	0	0	0	0	9	0	5	0	0	0
Menos de 1 mes	0	0.0	392	60.9	197	59.6	125	51.9	175	51.3
De 1 a 3 meses					8		4		4	
Más de 3 meses	262	57.6	0	0.0	764	23.0	624	25.8	137	4.0
	193	42.4	252	39.1	577	17.4	537	22.2	152	44.7
									9	

Fuen
te:
Encu
estas
Perm
anen
te e
Integ

rada
de
Hoga
res,
INE,
1985
-
1991

Elaboración:
CEDLA

**CU
AD
RO
IV.6.**

**CIU
DA
DE
S
DEL
EJE
:
SU
BU
TILI
ZA
CIO
N
DE
LA
FUE
RZA
DE
TR
AB
AJ
O
SE
GU
N
CAT
EG
ORI**

AS
OC
UPA
CIO
NA
NA
LES

,
SE
CT
OR
ES
Y,
RA
MA
S
DE
AC
TIVI
DA
D
(198
7-
199
1)

	1987			1989			1990			1991		
	Tot al	Su be m- ple ad os	% de Su b- em ple o	Tot al	Su be m- ple ad os	% de Su b- em ple o	Tot al	Su be m- ple ad os	% de Su b- em ple o	Tot al	Su be m- ple ad os	% de Su b- em ple o
	oc up ad os	oc up ad os	oc up ad os	oc up ad os	oc up ad os	oc up ad os	oc up ad os	oc up ad os	oc up ad os	oc up ad os	oc up ad os	oc up ad os
Categoría ocupacional	59 78 36	37 15 50	62. 1	65 07 05	44 43 56	68. 3	69 43 96	50 75 49	73. 1	72 16 34	52 28 13	72. 4
Obrero	50 42 2	36 04 0	71. 5	62 81 5	49 84 3	79. 3	73 99 3	60 05 1	81. 2	12 97 01	11 08 20	85. 4
Empleado	24	14	60.	23	15	66.	26	18	69.	25	17	68.

	63	84	3	93	98	8	95	78	7	87	81	9
	36	28		91	66		39	98		14	50	
Trabajador por cuenta propia	20	12	60.	24	16	64.	23	16	71.	24	17	69.
	07	06	1	95	11	6	33	69	5	65	23	9
	68	62		57	94		93	36		14	75	
Patrón, empleador o socio	28	66	23.	21	40	19.	25	66	26.	32	13	41.
	18	10	5	24	29	0	02	33	5	88	69	7
	6			1			5			5	7	
Trabajador fam. no remunerado	29	29	99.	26	26	99.	34	34	10	13	13	10
	48	34	5	36	17	3	34	34	0.0	62	62	0.0
	6	6		1	4		9	9				
Profesional independiente	12	15	13.	66	73	11.	53	98	18.	60	73	12.
	10	86	1	00	6	2	17	0	4	49	4	1
	8											
Empleado del Hogar	30	28	94.	44	42	95.	52	50	96.	46	45	98.
	53	87	6	74	51	0	78	70	1	40	67	4
	0	8		0	4		0	2		9	5	
Sector	59	36	61.	63	42	66.	66	47	71.	71	51	71.
	64	88	8	60	42	7	46	72	8	13	08	8
	12	66		01	54		45	53		54	52	
Estatal	12	75	61.	10	66	62.	11	68	62.	12	84	65.
	32	76	5	60	49	7	04	90	4	98	45	1
	50	4		18	5		97	7		06	2	
Empresarial	12	66	54.	13	74	56.	13	83	64.	15	10	70.
	36	90	1	34	78	1	02	90	4	46	83	0
	30	2		02	5		28	7		80	16	
	88	47	53.	75	53	70.	10	72	70.	13	98	74.
Semiempresarial	74	31	3	92	27	2	33	45	1	25	67	4
	8	4		3	9		98	2		83	2	
Familiar	23	15	65.	27	18	67.	26	20	75.	24	17	70.
	02	00	1	59	71	8	77	12	2	78	37	1
	54	08		18	81		42	85		76	37	
Doméstico	30	28	94.	44	42	95.	52	50	96.	46	45	98.
	53	87	6	74	51	0	78	70	1	40	67	4
	0	8		0	4		0	2		9	5	
Rama de actividad	59	37	62.	65	44	68.	69	57	82.	72	50	69.
	83	20	2	07	51	4	43	00	1	16	20	6
	40	92		05	78		96	58		34	39	
Industria	81	52	64.	86	58	67.	11	88	74.	13	99	74.
	96	96	6	98	94	8	81	01	5	42	62	2
	0	4		6	2		26	2		76	5	
	31	16	52.	42	27	64.	42	32	77.	62	51	81.
Construcción	09	30	4	48	29	2	29	89	8	71	37	9

	0	0		1	1		3	2		6	1	
Comercio, restaurants y hoteles	15	10	66.	19	14	73.	18	14	79.	17	13	73.
Transportes y comunicaciones	90	51	1	45	37	9	02	23	0	74	06	6
Establec. Financieros y Bancos	84	66		95	76		03	85		50	47	
Servicios sociales y comunales	46	21	46.	48	26	55.	51	31	61.	55	35	64.
Otros	20	67	9	19	89	8	62	96	9	10	27	0
	0	8		5	1		5	5		0	6	
	25	91	36.	20	74	36.	21	97	44.	10	36	36.
	31	48	1	22	18	7	75	11	6	15	83	3
	8			8			1			4		
	23	15	67.	23	17	71.	26	19	74.	25	16	65.
	52	90	6	75	04	8	06	31	1	61	67	1
	34	56		38	52		20	14		48	56	
	19	77	40.	20	10	50.	19	99	50.	25	14	56.
	45	80	0	68	40	3	77	73	4	79	68	9
	4			2	8		8			0	1	

Fue
nte:
Enc
uest
as
Per
man
ente
e
Inte
grad
a de
Hog
ares
,
INE,
198
7-
199
1

Elaboración:
CEDLA

CUADR

O IV.7.

CIUDA
DES
DEL
EJE:
TASAS
DE
SUBUTI
LIZACI
ON DEL
TRABA
JO
(1985-
1991)

	1985	1987	1989	1990	1991
Desempleo abierto	6.19	5.27	10.62	7.41	6.67
Subempleo por Y/H (1)	s.d.	58.59	59.62	66.48	67.03
Desempleo equivalente	s.d.	29.42	30.97	35.73	34.57
Subutilización global	s.d.	34.69	41.59	43.14	41.23

Fuente:
Encuest
as
Perman
ente e
Integrad
a de
Hogares
, INE,
1985-
1991

Elaboración:
CEDLA

(1)
Subemp

leo por
ingreso-
horario

CAPITULO V

CONCLUSIONES GENERALES

El Programa de Ajuste Estructural (PAE) aplicado en Bolivia asume algunas características importantes de destacar, desde la perspectiva que se plantea en el presente documento. Es decir, del escenario que ha gestado en sus primeros seis años de aplicación para el desenvolvimiento de la actividad económica y sus potencialidades o restricciones para estimular los cambios favorables requeridos en el nivel y calidad del empleo.

Desde agosto de 1985, la dirección de las políticas instrumentadas ha estado dirigida a privilegiar el sostenimiento de la estabilidad alcanzada, con un éxito que se limita al control del nivel de precios internos y de las principales variables monetarias y financieras. El mantenimiento de esta orientación ha derivado en condiciones poco favorables para el desenvolvimiento de las actividades económicas, al configurar un escenario de peculiaridades restrictivas que dificultan el proceso de transición hacia una economía de mercado consolidada. Esta situación se manifiesta en la existencia de altos costos internos, entre los que podemos señalar como los principales el elevado precio del dinero y la considerable volatilidad de los recursos del sistema financiero local.

En cuanto a las reformas estructurales, si bien se dieron importantes avances, es notoria la ausencia de una visión integral contenida en una estrategia de desarrollo que permita la reinserción del país en condiciones más provechosas en el nuevo orden económico mundial. En este sentido es preocupante la pervivencia de la vulnerabilidad externa, marcada por la tendencia a un mayor deterioro de los términos del intercambio que, no obstante constituir un factor exógeno, expresa la ausencia de políticas adecuadas para la superación a largo plazo de los desequilibrios presentes en las cuentas externas.

La modificación en la estructura de las exportaciones no ha sido suficiente para cambiar el perfil exportador del país, en el que siguen siendo importantes los sectores tradicionales, pese a los esporádicos incrementos de las exportaciones no-tradicionales. Este resultado es explicado por el peso destacable que tiene la tradición productiva nacional y la imperceptible reconversión del aparato productivo. Asimismo, el crecimiento sostenido de las importaciones, como

producto de una temprana liberalización del comercio exterior, y la pérdida de la capacidad de importar, se suman como agravantes del déficit comercial.

De igual manera, la cuenta capital de la balanza de pagos exhibe una persistente presencia de nueva deuda en lugar de ingresos de capital de inversión, lo que lleva a concluir que no ha sido superado el problema del endeudamiento externo. En este sentido, lo preocupante en la forma de saldar los desequilibrios en la Balanza de Pagos es que, pese a los nuevos empréstitos desembolsados, se tenga que recurrir al financiamiento excepcional mediante la moratoria del servicio de la deuda anterior, evidenciándose la escasa capacidad interna para alcanzar los ajustes de manera permanente.

El modesto crecimiento del producto, sumado a los efectos negativos del deterioro de los términos del intercambio y el uso final de los préstamos externos, limita la generación de recursos disponibles para la inversión. En estas circunstancias, la inversión pública, dada su rígida estructura y su reducida cuantía, no contribuye, en la medida de lo requerido, a la generación de externalidades positivas para el accionar de la economía, ni a la calificación de recursos humanos. Por su parte, el comportamiento de la inversión privada refleja las limitaciones que le impone la heterogeneidad del sector privado y las diferentes posibilidades que tienen las unidades productivas para responder a una economía de mercado en formación.

En consecuencia, la reducida inversión afecta al crecimiento del producto y también a la consolidación de la estabilidad económica. Es decir, se produce una especie de "círculo vicioso" en el que la insistencia en las rigideces de la política de estabilización, acompañadas de la liberalización irrestricta de la economía y la carencia de un sistema competitivo de intermediación financiera, inhiben las decisiones de inversión.

Una menor inversión realizada resulta insuficiente para sostener el crecimiento y para lograr una verdadera estabilidad macroeconómica. En tal situación, de limitada generación de ahorro nacional, se debe acudir nuevamente al ahorro externo, proseguir con el ajuste estructural y su condicionalidad en medidas de estabilidad y liberalismo, reproduciendo el circuito y dependencia del crecimiento económico y desarrollo social de los recursos externos.

Todas estas características conforman un escenario inadecuado para el desarrollo o la generación de actividades económicas que contribuyan al mejoramiento de las condiciones de trabajo y de vida de la población. En primer lugar, la persistencia de políticas restrictivas, a efectos de mantener la estabilidad de precios, y el exiguo avance en la reconversión productiva debido a la falta de respuesta de la inversión, derivan en la insuficiente dinámica de crecimiento de las fuentes de trabajo productivas, necesarias para absorber la masa de trabajadores desocupados y para superar las condiciones del subempleo generalizado de la población ocupada.

En este sentido, el trabajo pone en evidencia que el saldo negativo que arroja la crisis en la estructura y funcionamiento del mercado laboral no logra ser superado en un sentido progresivo con la adopción de las políticas reseñadas y el comportamiento de la economía; por el contrario, aunque a lo largo de todo el período analizado el aumento en los volúmenes de empleo en los principales centros urbanos ha sido significativo, el mismo no estuvo acompañado de modificaciones sustanciales en su composición que permitan hacer referencia a cambios de la naturaleza requerida para mejorar las condiciones laborales de los trabajadores.

Esto se expresa, inicialmente, en dos indicadores que se hallan estrechamente correlacionados. El primero de éstos muestra que la magnitud absoluta y relativa de los ocupados en los sectores más atrasados de la economía, es decir, en unidades económicas de pequeña escala y, en general, de baja productividad, no logra revertirse. Hacia 1991, el 56% de los trabajadores todavía desempeña una actividad en el llamado "sector informal", cerca de 2% por encima de la proporción observada hacia 1985; aumenta, asimismo, la proporción de ocupados en actividades del servicio doméstico, mientras que el aporte a la generación de empleo por parte de las actividades empresariales y del sector estatal disminuye de 39% a 37%.

El segundo permite evidenciar que no ha sido posible superar el grado de formalización de las relaciones laborales en el mercado de trabajo mediante un aumento en el volumen y la importancia relativa de los trabajadores asalariados en el empleo total. En cifras absolutas, la relación de 1.2 trabajadores no asalariados por cada asalariado se mantiene invariable desde 1985; asimismo, hacia 1991, los trabajadores asalariados representan el 50% del total de los ocupados en las ciudades del eje (excluyendo a los trabajadores del servicio doméstico), una proporción que se encuentra por debajo de la encontrada en 1985, que alcanzaba al 52% del total de ocupados.

Otro indicador relevante en esta evaluación está referido a la recomposición de la fuerza laboral entre las actividades productivas y terciarias, en particular entre los rubros manufactureros y el comercio y los servicios personales. Aunque una de las características estructurales del empleo es su concentración en las actividades terciarias, destaca en este contraste el aumento en el volumen de trabajadores del comercio y los servicios por cada persona ocupada en la manufactura, en una progresión que aumenta de 29 personas, en 1985, a 35, en 1991. Desde el punto de vista relativo, los aumentos logrados en el empleo manufacturero han significado apenas un ligero repunte en su participación en el empleo total en ese mismo período (de 18% a 19%).

Finalmente, las medidas de política adoptadas tampoco han logrado un aumento significativo en la proporción de mano de obra calificada en el empleo total debido al rezago en las transformaciones estructurales y en las reformas del Estado. Por el contrario, se observa que entre 1985 y 1990, años para los cuales se dispone de

información, el empleo en ocupaciones tales como profesionales, técnicos y administrativos se reduce de 46%, en 1985, a 37%, en 1991.

Los saldos de la aplicación del PAE entre el año inicial y final constituyen un balance o síntesis de lo acontecido en dos períodos gubernamentales que, a su vez, marcan también distintos escenarios de reactivación y de crecimiento de la economía. Mientras que en el primero los desequilibrios en el mercado laboral gestados por la crisis tienden a agudizarse, en el segundo se logra una cierta superación de los mismos con base a modificaciones en la composición del crecimiento del producto, expresado en una mayor importancia relativa del PIB manufacturero de la construcción y de los servicios. En esta segunda fase se logra, al menos, contener la caída del empleo asalariado, una cierta recuperación del empleo manufacturero y, como consecuencia, la disminución de las tasas de desempleo abierto. Aunque estas variaciones no llevan a cambios significativos respecto a 1985, contribuyen a atenuar las tendencias recesivas iniciales; asimismo, ponen en evidencia la importancia que tiene la composición del crecimiento vis a vis su magnitud para lograr impactos en el mercado de trabajo, un aspecto que ha estado casi totalmente descuidado en la concepción del PAE.

El desenvolvimiento del mercado laboral, además de los determinantes derivados del comportamiento de las inversiones, del producto y de los mercados que inciden en la demanda de empleo, se vincula también con la dinámica de la oferta laboral en un contexto de elevadas restricciones para el logro de una ocupación satisfactoria. En efecto, durante el período analizado la oferta laboral creció a un ritmo sin precedentes, tanto por el efecto de una mayor intensidad de las corrientes migratorias hacia las ciudades consideradas, como por la continua disminución de los ingresos familiares y el reducido impacto de las acciones redistributivas impulsadas desde el Estado en materia de educación, salud y acceso a servicios básicos.

Estos factores determinan una mayor participación de los grupos poblacionales comprendidos en los extremos de la pirámide de edades y, de manera particular, de las mujeres, independientemente de su estado civil, edad, posición en el hogar y nivel de instrucción.

La insuficiencia de los salarios y otros ingresos por trabajo que afecta a la mayor parte de los ocupados se ha traducido en una mayor urgencia de las familias para complementar sus ingresos, aun a costa de incurrir en un alto grado de subutilización de su fuerza de trabajo. Ello repercute en el aumento de formas precarias en las inserciones laborales recientes y, en último término, en un mayor deterioro en el ámbito del empleo en las principales ciudades del país. La situación más acuciante se presenta entre las mujeres, quienes, en mayores proporciones, se han visto excluidas del acceso a empleos productivos desde la aplicación del PAE.

Las estimaciones realizadas hacen prever que, de mantenerse el actual ritmo de urbanización en términos demográficos, hacia el año 2000 el 68% de la población

urbana total tendría como residencia a las ciudades del eje, lo que significaría un aumento de 940.000 personas, un 42% respecto a la población residente en 1992. Con esto se pretende llamar la atención sobre los desafíos a los que estarán expuestos los sucesivos gobiernos y el sector privado empresarial, para lograr que las economías de los principales centros urbanos del país logren transformaciones capaces de incidir en aumentos en el volumen de empleos y en el mejoramiento de su calidad; asimismo, para evitar una mayor incidencia de la situación de pobreza -que, como efecto de los bajos ingresos laborales, afectaba, hacia 1991, a más del 80% de las familias urbanas- en el aumento explosivo de las tasas de participación.

Este primer ámbito de evaluación no agota la discusión de los resultados de la aplicación del nuevo modelo de desarrollo en el campo del empleo y del funcionamiento del mercado laboral. Más allá de los cambios en la estructura del empleo, es necesario destacar aquellos que se vinculan con la calidad de puestos de trabajo.

Tanto la liberalización de los mercados, particularmente del laboral, como la retracción del Estado en la economía dieron paso a un mayor deterioro de las condiciones de trabajo debido a que, en ausencia de una genuina reconversión productiva, las empresas del sector privado y las unidades económicas del sector informal acudieron a la depresión de los salarios e ingresos laborales y a otras formas de abaratamiento de los costos variables como mecanismos para ganar competitividad en el mercado.

principales ciudades del país. La situación más acuciante se presenta entre las mujeres, quienes, en mayores proporciones, se han visto excluidas del acceso a empleos productivos desde la aplicación del PAE.

Las estimaciones realizadas hacen prever que, de mantenerse el actual ritmo de urbanización en términos demográficos, hacia el año 2000 el 68% de la población urbana total tendría como residencia a las ciudades del eje, lo que significaría un aumento de 940.000 personas, un 42% respecto a la población residente en 1992. Con esto se pretende llamar la atención sobre los desafíos a los que estarán expuestos los sucesivos gobiernos y el sector privado empresarial, para lograr que las economías de los principales centros urbanos del país logren transformaciones capaces de incidir en aumentos en el volumen de empleos y en el mejoramiento de su calidad; asimismo, para evitar una mayor incidencia de la situación de pobreza -que, como efecto de los bajos ingresos laborales, afectaba, hacia 1991, a más del 80% de las familias urbanas- en el aumento explosivo de las tasas de participación.

Este primer ámbito de evaluación no agota la discusión de los resultados de la aplicación del nuevo modelo de desarrollo en el campo del empleo y del funcionamiento del mercado laboral. Más allá de los cambios en la estructura del empleo, es necesario destacar aquellos que se vinculan con la calidad de puestos de trabajo.

Tanto la liberalización de los mercados, particularmente del laboral, como la retracción del Estado en la economía dieron paso a un mayor deterioro de las condiciones de trabajo debido a que, en ausencia de una genuina reconversión productiva, las empresas del sector privado y las unidades económicas del sector informal acudieron a la depresión de los salarios e ingresos laborales y a otras formas de abaratamiento de los costos variables como mecanismos para ganar competitividad en el mercado.

En el ámbito de las remuneraciones, el PAE ha tenido fuertes impactos al haber inducido dos procesos: primero, la recuperación generalizada del poder adquisitivo de los ingresos laborales por efecto del control de la hiperinflación, y segundo, la contracción del valor real de las remuneraciones que se produjo a partir del momento en que la economía dio signos de recuperación.

En la primera fase (1985-1987), la recuperación del poder adquisitivo de las remuneraciones fue de mayor cuantía para los trabajadores de las unidades económicas con mayor grado de disociación capital-trabajo, y, entre éstos, benefició más a los empleadores que a los asalariados y a los trabajadores por cuenta propia.

La segunda fase (1987 a 1991) se caracterizó por una mayor intensidad en la incidencia de una serie de determinantes específicos del nivel de los ingresos, propios de cada forma de organización del trabajo y, en algunos casos, muy característicos del nuevo escenario laboral gestado a partir del PAE, que dieron lugar a reducciones de diferente magnitud en el poder adquisitivo de las remuneraciones.

En lo que hace al sector estatal, los sueldos y salarios no se contrajeron significativamente debido a que fueron objeto de un reajuste anual en función a la tasa de inflación esperada (indiciación). Evidentemente, las modificaciones salariales en las entidades públicas fueron establecidas de acuerdo a las metas inflacionarias determinadas por el gobierno y respondieron al criterio de garantizar la estabilidad del poder adquisitivo de las remuneraciones. Lamentablemente, el mecanismo de indiciación a futuro no siempre funcionó perfectamente, ya que cuando se subestimó la tasa de inflación se produjo una disminución de las remuneraciones reales de los trabajadores del sector.

Otro rasgo importante en esta evolución fue el tratamiento preferencial que se dio a los trabajadores de empresas que, como YPFB, son fuentes importantes de ingresos fiscales, y a quienes realizaron actividad laboral en los municipios, corporaciones de desarrollo y otras entidades descentralizadas. En el primer caso, se trató de incentivar la productividad y de prevenir cualquier tipo de interrupción del proceso productivo, en tanto que, en el segundo caso, se trató de una política de potenciamiento de las entidades públicas descentralizadas y desconcentradas dado su nuevo rol dentro del PAE.

Por su parte, los sueldos y salarios en el sector empresarial se deterioraron persistentemente desde 1987 a raíz de la influencia de factores como el excedente de mano de obra, la flexibilización del mercado de trabajo, los reducidos incrementos salariales otorgados en el sector estatal, y la baja productividad media del factor trabajo. En efecto, en el período 1987-1991 la tasa de subutilización global de la fuerza de trabajo se incrementó y presionó, por el lado de la oferta, para que los ingresos laborales de los trabajadores del sector empresarial se redujesen. Simultáneamente, la flexibilización del mercado de trabajo conllevó al incremento del número de trabajadores sujetos a contratos temporales, la reducción del poder de negociación de los sindicatos, y la consiguiente posibilidad de que las empresas pudiesen reducir sus costos laborales obviando el pago de beneficios salariales como el aguinaldo de fin de año, o evitando la aplicación del mecanismo de indiciación.

A su vez, el reducido monto en el que se ajustaron los sueldos y salarios de los trabajadores del sector estatal no favoreció a un incremento de la masa salarial y, consecuentemente, no se registró el impacto que esta última variable suele tener sobre la demanda y el nivel de las remuneraciones del sector empresarial.

Por último, el nivel de las remuneraciones de los trabajadores del sector empresarial estuvo afectado por la baja productividad media de la mano de obra que, a su vez, fue el resultado de la falta de innovación tecnológica y la ausencia de una redefinición de los procesos productivos en las unidades económicas empresariales. También llama la atención que cuando se registraron incrementos de productividad -como en el caso de la construcción-, éstos no se hubieran traducido en mejoras remunerativas, poniendo en evidencia que los beneficios del crecimiento económico no llegaron a los trabajadores.

En lo que respecta al comportamiento de los ingresos de los trabajadores de los sectores semiempresarial y familiar se advierte que éstos también se contrajeron entre 1987 y 1991 debido, en parte, a la ausencia de un incremento de la masa salarial de los sectores estatal y empresarial capaz de incidir, vía demanda, sobre el nivel promedio de las remuneraciones del sector "informal". Adicionalmente, la absorción de los excedentes de mano de obra por parte de los sectores semiempresarial y familiar -en particular en este último- también influyó en la contracción de los ingresos laborales, ya que un mayor número de ocupados tuvo que competir por una masa de ingresos laborales que creció a menor ritmo.

La apertura de nuestra economía y la mayor competencia en el mercado interno de bienes y servicios fue otro factor determinante del nivel de las remuneraciones obtenidas por los trabajadores de los sectores semiempresarial y familiar. Frente a la baja productividad del trabajo y precaria inserción mercantil de las actividades informales, tanto los trabajadores por cuenta propia como los titulares de las unidades económicas semiempresariales tuvieron que recurrir a una serie de estrategias de adaptación, como prolongación de la jornadas laborales, reducción del ingreso horario y el recurso al trabajo de familiares no remunerados.

Todos estos comportamientos determinaron que a nivel global se consolide un sistema remunerativo coherente con la intencionalidad del PAE y altamente consistente con la estructura jerárquica que se establece entre las distintas categorías ocupacionales. Evidentemente, al final del período analizado es posible identificar tres grupos claramente diferenciados: en el nivel remunerativo más alto, los patrones, empleadores o socios; en el nivel intermedio -aunque muy lejos de los primeros-, los empleados y obreros; y en el nivel más bajo, los trabajadores por cuenta propia.

Otro de los rasgos distintivos del sistema remunerativo que se consolida a partir del PAE fue que éste favoreció más a las actividades con mayor grado de disociación capital-trabajo (sectores estatal y empresarial) que a los de menor dotación de capital (sectores semiempresarial y familiar). Esto a su vez influyó para que dentro de una misma categoría ocupacional los trabajadores peor pagados hayan sido los que desempeñaron actividades laborales en los segmentos más atrasados de la estructura económica.

También es importante destacar que entre 1987 y 1991 el nivel de las remuneraciones fue más favorable a las actividades terciarias que a la industria -en cualquiera de sus formas organizativas- debido a que en el nuevo contexto de funcionamiento de la economía no se establecieron las condiciones para un mejor desempeño de las actividades de transformación, en tanto que ocurrió lo contrario en rubros como las finanzas, el comercio, los servicios, y el transporte.

Desde la perspectiva distributiva, el PAE también coadyuvó a mantener y consolidar un sustancial grado de concentración de los ingresos laborales. En efecto, aun cuando la fuerte inequidad distributiva que caracteriza a nuestra economía tiene un origen estructural, en el período 1987-1991 los extremos del sistema distributivo se polarizaron (con los patrones y los trabajadores por cuenta propia en ambos lados), al mismo tiempo que se reestableció la posición de los grupos de ingresos medios (básicamente constituido por empleados).

Los comportamientos antes señalados tuvieron un fuerte impacto sobre las unidades familiares que se vieron obligadas a recurrir a una serie de estrategias para hacer frente a la caída de los ingresos laborales individuales, entre las cuales destaca el incremento de las tasas de participación familiar en la actividad económica. No obstante, a pesar de la aplicación de estas estrategias y del mayor esfuerzo que las familias realizaron para cubrir sus necesidades mínimas, entre 1985 y 1991 se incrementó el número de trabajadores -asalariados y no asalariados- con ingresos laborales inferiores a su contribución mínima esperada al presupuesto familiar.

Una estimación de la subutilización de la fuerza de trabajo asociada con los ingresos laborales permite afirmar que ésta se profundizó en casi todas las categorías ocupacionales, ramas de actividad y formas de organización del trabajo. En 1991, prácticamente el 70% del total de ocupados generaba un ingreso inferior al costo de la canasta normativa alimentaria, una proporción 10% por

encima de la observada en 1987; ésto ocurrió simultáneamente a la recuperación de la economía nacional, lo que demuestra que los beneficios derivados del crecimiento económico no significaron la creación de empleos adecuados ni el mejoramiento de los existentes.

En términos más amplios, la tasa de subutilización global -que resulta de agregar el desempleo equivalente y el desempleo abierto- pasó del 35%, en 1987, al 41%, en 1991, indicando que el problema de la absorción de mano de obra es muy profundo y sigue creciendo a medida que la economía nacional se aleja de su nivel productivo potencial.

La consecuencia última de toda esta dinámica fue que en 1991 los niveles de pobreza urbana fueron superiores a los de 1987, expresando que, si bien el PAE tuvo importantes aciertos económicos -básicamente la estabilización de los precios-, fue menos exitoso desde el punto de vista social, ya que su aplicación no coadyuvó a una mejora las condiciones de vida de la gran mayoría de la población.

Finalmente, también en el ámbito de las condiciones laborales, otros indicadores ponen de manifiesto que la aplicación del PAE no ha contribuido a superar la situación de incertidumbre e insatisfacción laboral que, con intensidad, afecta a los trabajadores desde fines de los años 70.

El incremento del empleo eventual como modalidad de acceso a una ocupación y la prolongación de las jornadas laborales promedio, en tanto estrategias para abaratar los costos laborales en los sectores donde se formalizan relaciones de asalariamiento, o la extensión de las jornadas en función de aumentar los exiguos niveles de ingreso entre los trabajadores independientes, se difunden con mayor amplitud, agudizando las tendencias a una mayor precarización del empleo.

En consecuencia, en el tiempo transcurrido desde la aplicación del PAE los aumentos en el volumen de empleo no han estado centralmente basados en factores genuinos que garanticen su crecimiento sostenido; por el contrario, se han producido a expensas de su calidad debido a factores asociados con la facilidad de adopción de modalidades de contratación que conllevan ahorros significativos en los costos laborales, la adopción de mecanismos de competitividad basados en la subremuneración de sus factores productivos entre los trabajadores independientes, o la urgencia por contribuir al ingreso familiar, que si bien han viabilizado un aumento en los niveles de ocupación han conducido, paralelamente, al deterioro generalizado de la calidad del empleo.

Este desempeño no es ajeno a la vigencia, en la concepción oficial, de una dependencia lineal de los aspectos sociales respecto a los puramente económicos (por los menos hasta bien entrado el período de aplicación del PAE), que claramente limita las posibilidades de mejoramiento de las condiciones laborales y de los ingresos de la población.

Finalmente, estos resultados no solamente llevan a cuestionar las principales orientaciones del PAE en cuanto a su potencialidad para generar un crecimiento con efectos progresivos en el empleo, los ingresos y las condiciones de trabajo, sino a la urgente necesidad de plantear opciones de política que, reconociendo las características del aparato productivo nacional, se dirijan a estimular potencialidades de segmentos específicos que apuntalen un crecimiento sostenido basado en el mercado interno y la articulación externa en un marco de equilibrio y en función de crear las condiciones para un desarrollo con equidad distributiva y social.

Esta perspectiva plantea retos en cuanto a una clara definición del rol del Estado en el ámbito normativo y regulador de las relaciones económicas y sociales y, particularmente, en cuanto a su función central de velar por la reproducción generacional y social de la fuerza de trabajo.

CUADROS

CUA
DRO
V.1.

CIU
DAD
ES
DEL
EJE:
CAU
SAS
DEL
EMP
LEO
(198
5-
1991
)

	1985		1987		1989		1990		1991	
Total desempleados	28640	100.0	33269	100.0	75563	100.0	53202	100.0	50808	100.0

Cesantes	133 18	46.5	196 14	59.0	498 53	66.0	328 83	61.8	313 87	61.8
Terminó de contrato	233 5	8.2	514 8	15.5	109 08	14.4	738 2	13.9	665 7	13.1
Despido	223 2	7.8	470 2	14.1	943 3	12.5	898 3	16.9	349 0	6.9
Retiro Voluntario	391 0	13.7	355 0	10.7	136 10	18.0	815 9	15.3	ND (1)	ND
Otros (total)	484 1	16.9	621 4	18.7	159 02	21.0	835 9	15.7	212 40	41.8
- Accidente o enfermedad	941	3.3	125 8	3.8	ND	ND	ND	ND	ND	ND
- Cierre empresa	ND	ND	ND	ND	350 3	4.6	245 2	4.6	188 6	3.7
- Para ser cuenta propia	ND	ND	ND	ND	100 2	1.3	503	0.9	583	1.1
Aspirantes	153 22	53.5	136 55	41.0	257 10	34.0	203 19	38.2	194 21	38.2

Fuente:
Encuestas Permanente e Integrada de Hogares, INE, 1985 - 1991

Elaboración:
CEDLA
(1)
N.D. No

disponible

PRESENTACION

El Programa de Ajuste Estructural (PAE) propiciado por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, que se implementa en varios países de América Latina y también en Bolivia, implica cambios cualitativos substanciales en el orden económico, político y social de los mismos.

En la actualidad, dichos organismos multilaterales consideran a éste como la única estrategia a partir de la cual los países atrasados encontrarán las vías expeditas para su desarrollo económico-social. Visto de esta manera, el PAE se convierte en un tema de vital importancia para el presente y el futuro de la sociedad boliviana.

En este sentido, el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) ha tomado, como eje de su "Plan Trienal Institucional 1990-1993", el estudio del PAE. Indudablemente, en los últimos años se han dado a conocer diversos análisis y estudios en relación a la actual política económica y sobre sus efectos; sin embargo, los mismos se dirigen a aspectos específicos sobre un tema que, en realidad, tiene sus raíces en los cambios que se vienen operando en la economía mundial y que, por tanto, amerita un análisis de tipo integral que incluya el conocimiento de estas transformaciones, las condiciones económicas, políticas y sociales, previas a la aplicación del PAE en Bolivia, la concepción de este programa en el país, su implementación y los impactos globales y sectoriales derivados de la misma.

De esta manera, el CEDLA, a partir de su Serie: "Estudios e investigaciones", referida al PAE, hará conocer resultados de investigaciones que abarca, en lo fundamental, cuatro grandes ámbitos.

El primero, referido a las transformaciones económicas internacionales, los nuevos roles y funciones del FMI y del BM, la concepción del ajuste estructural en cuanto propuesta de desarrollo y sus implicaciones sobre el mundo laboral; el escenario económico, político y social en el país, previo a la aplicación del PAE, así como la concepción de éste en comparación con la propuesta del BM y del FMI y el estilo de desarrollo que promueve.

El segundo hará conocer las transformaciones impulsadas por el PAE en la estructura económica nacional, con especial interés en aspectos que configuran el ámbito laboral y los efectos en el nivel de empleo e ingresos, así como en las condiciones materiales de vida de la población.

El tercero está dirigido a conocer las transformaciones en la estructura económica sectorial, en las condiciones laborales y en las perspectivas de desarrollo resultantes de la aplicación del PAE en la industria, agropecuaria, minería, hidrocarburos y sector informal urbano.

El cuarto gran tema está dirigido al seguimiento de la implementación de políticas económicas y sociales con el objetivo de brindar análisis de coyuntura sobre los efectos reales y previsibles de éstas en las condiciones laborales y en la calidad de vida de la población.

El CEDLA se define como una institución de investigación aplicada; en este sentido, su trabajo no se circunscribe únicamente al área de investigación sino, además, a otro más importante que es el propositivo, es decir, a la generación de propuestas que coadyuven al mejoramiento de las condiciones de vida y de desenvolvimiento laboral de los trabajadores bolivianos. Para ello promoverá el debate sobre los resultados de las investigaciones y propuestas desarrolladas con diferentes instancias de la sociedad boliviana: organizaciones laborales y empresariales, Instituciones Privadas de Desarrollo Social y del sector artesanal, así como con otras instancias políticas y sociales del país.

En un proceso dirigido a articular esfuerzos y experiencias institucionales para el logro de objetivos compartidos convergen, en estas acciones, la Unión de Instituciones para el Trabajo de Acción Social, UNITAS, la Unión de Instituciones de La Paz, UNILAPAZ, y la Unión de Instituciones de Santa Cruz, UNICRUZ.

Como parte del trabajo destinado a conocer los resultados de la aplicación del PAE en Bolivia, el CEDLA entrega el presente estudio que analiza el contexto económico generado entre 1985 y 1991, y los cambios que, junto a diferentes medidas de política, impulsaron en la situación del empleo, los ingresos laborales y las condiciones de trabajo en los principales centros urbanos del país.

La Paz, diciembre de 1993

Enrique Ormachea S.
DIRECTOR DEL CEDLA

CUADROS

CUADRO 1
POBLACION
EN
LOS
CENSOS
OS DE

**1950-
1976 Y
1992,
SEGU
N
AREA
URBA
NA -
RURA
L**

AREA	1950		1976		1992 2/ POBL ACIO N			
	POBL ACIO N	%	POBL ACIO N	%	POBL ACIO N	%	1950- 1976	1976- 1992
TOTAL PAIS	27041 65	100.0	46134 86	100.0	64207 92	100.0	2.05	2.11
URBANO	70856 8	26.2	19258 40	41.7	36948 46	57.5	3.85	4.16
RURAL	19955 97	73.8	26876 46	58.3	27259 46	42.5	1.14	0.09
TOTAL URBANO	70856 8	100.0	19258 40	100.0	36948 46	100.0	3.85	4.16
CIUDADES DEL EJE 1/ OTRAS CIUDADES	39054 9	55.1	10946 49	56.8	22239 83	60.2	3.96	4.53
	31801 9	44.9	83119 1	43.2	14708 63	39.8	3.70	3.64

1/
Incluye
las
ciudad
es de
La Paz,
Cochab
amba,
Santa

Cruz y
El Alto.
2/ No
incluye
los ejes
Quillac
ollo y
Sacaba
en
Cochab
amba.

**FUENT
E:
CENS
OS
NACIO
NALES
DE
POBL
ACION
Y
VIVIEN
DA,
INE,
1950-
1976-
1992.**

**ELABORACION
CEDLA**

CUADRO N. 1
CIUD
ADE
S
DEL
EJE:
DIST
RIBU
CION
DE
LA
POB
LACI
ON

OCU
PAD
A
POR
SEC
TOR
ES
DEL
MERC
CADO
DE
TRA
BAJ
O,
1985
-
1991

SECTOR DEL
MERCADO
DE TRABAJO

A Ñ
O S

	1985		1987		1989		1990		1991	
TOTAL	517	100.	617	100.	655	100.	695	100.	778	100.
	728	0	832	0	323	0	447	0	260	0
ESTATAL	125	24.3	125	20.3	108	16.5	114	16.5	132	17.0
	819		322		420		725		550	
EMPRESARIA L	812	15.7	128	20.7	136	20.8	134	19.3	159	20.5
	17		070		260		400		931	
SEMIEMPRES ARIAL	939	18.1	909	14.7	771	11.8	108	15.6	138	17.7
	49		26		63		466		136	
FAMILIAR	190	36.9	240	39.0	287	43.9	283	40.8	299	38.5
	879		666		941		618		734	
SECTOR DOMESTICO	258	5.0	314	5.1	455	6.9	542	7.8	479	6.2
	64		24		39		38		09	

FUE
NTE:
ENC
UES
TAS
PER

MAN
ENT
E E
INTE
GRA
DA
DE
HOG
ARE
S,19
85-
1991

ELABORACION
CEDLA

CUADRO 2
EVOLUCION
DE LA
POBLACION
TOTAL
Y DE LA
POBLACION
ECONOMICAMENTE
ACTIVA, 1976-1988-
1992

CONCEPTO	1976	1988 1/	1992			
				1976- 1988	1988- 1992	1976- 1992
POBLACION TOTAL	46134 86	59528 59	64207 92	2.09	2.21	2.11
POBLACION DE 10 ANOS Y MAS	32459 87	42384 36	45885 12	2.19	2.32	2.21
POBLACION ECONOMICAMENTE						

ACTIVA	14837	20299	24934	2.58	6.02	3.31
	56	51	72			
POBLACION OCUPADA	14048	19984	24314	2.90	5.74	3.50
	86	87	87			
POBLACION DESOCUPADA	78870	31464	61985	-7.55	19.85	-1.54
-CESANTE	72359	17305	32018	-11.76	18.01	-5.20
-ASPIRANTE	6511	14159	29967	6.39	21.95	9.74
POBLACION URBANA	19258	32076	36948	4.19	4.14	4.16
	40	92	46			
POBLACION DE 10 ANOS Y MAS	13964	23287	27147	4.20	4.49	4.24
	08	84	78			
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	61218	10171	12755	4.17	6.63	4.68
	9	59	94			
POBLACION OCUPADA	56966	99142	12228	4.55	6.14	4.87
	6	4	24			
POBLACION DESOCUPADA	42523	25735	52770	-4.13	21.02	1.38
-CESANTE	38214	15183	28944	-7.59	18.88	-1.77
-ASPIRANTE	4309	10551	23826	7.36	23.84	10.91
POBLACION RURAL	26876	27451	27259	0.17	-0.21	0.09
	46	67	46			
POBLACION DE 10 ANOS Y MAS	18495	19096	18737	0.26	-0.56	0.08
	79	52	34			
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	87156	10127	12178	1.23	5.40	2.13
	7	92	78			
POBLACION OCUPADA	83522	10070	12086	1.54	5.34	2.36
	0	63	63			
POBLACION DESOCUPADA	36347	5729	9215	-15.19	13.91	-8.76
-CESANTE	34145	2122	3074	-22.84	10.85	-15.36
-ASPIRANTE	2202	3608	6141	4.06	15.57	6.54

FUENTES:
CENSOS NACIONALES DE

POBLACION Y VIVIENDA, INE, 1976-1992

ENCUESTA NACIONAL DE POBLACION Y VIVIENDA, INE, 1988

1/ La poblacion total de 1988 fue ajustada con base a la informacion del CNPV,9 2, lo mismo que las subpoblaciones considerando la distribucion porcentual que presenta la ENPV.

**CUADRO 3
POBLACION
ECONOMICAMENTE
ACTIVA
URBANA Y
RURAL POR
SEGMENTOS
DEL
MERCADO
LABORAL,
1976-
1988-
1992**

AÑOS	P.E.A TOTAL	P.E.A URBANA				P.E.A. RURAL			
		TOTAL	EMPRESA RIAL PUBLICO Y PRIVADO	SEMIEMP RES. Y FAMILIAR	SERVIC IO DOMES TICO	TOTAL	MODE RNO	TRADICI ONAL	SERVIC O DOMES TICO
1976	1477	6078	269899	277193	60788	8693	18585	674819	8694
	245	80				65	2		
1988	2004	1000	418528	532506	49907	1003	14470	849953	8031
	419	941				478	3		
1992	2493	1275	521080	702342	52172	1217	15637	1052247	9256
	472	594				878	6		

1976	100.0 0	41.15	18.27	18.76	4.11	58.85	12.58	45.68	0.59
1988	100.0 0	49.94	20.88	26.57	2.49	50.06	7.22	42.40	0.40
1992	100.0 0	51.16	20.90	28.17	2.09	48.84	6.27	42.20	0.37
1976		100.0 0	44.40	45.60	10.00	100.0 0	21.38	77.62	1.00
1988		100.0 0	41.81	53.20	4.99	100.0 0	14.42	84.70	0.80
1992		100.0 0	40.85	55.06	4.09	100.0 0	12.84	86.40	0.76

**FUENTE:
ESTIMACION
PROPIA
CON BASE
EN
INFORMACION
DE:**

**CUADRO 4
CRECIMIENTO
DE LA
POBLACION
EN LAS
CIUDADES
CAPITALES,**

1976,19
85,1992

CIUDADES CAPITALES	1976	1985	1992			
				1976- 1985	1985- 1992	1976- 1992
Total Ciudades	14299	20852	28074	4.19	4.47	4.31
	37	17	26			
Ciudades del Eje	10946	16243	22239	4.38	4.72	4.53
	49	03	83			
Otras Ciudades	33528	46091	58344	3.54	3.54	3.54
	8	4	3			
% Ciudades Eje	76.5	77.9	79.2			

FUENT
E:
CENSO
S
NACIO
NALES
DE
POBLA
CION Y
VIVIEN
DA, INE,
1976-
1992

ENCUE
STA
PERMA
NENTE
DE
HOGAR
ES, INE,
1985
(Ajusta
da con
base
en el
CNPV,1992).

ELABORACION

CEDLA

**CUADRO
6
CIUDADES DEL
EJE:
POBLACION EN
EDAD DE
TRABAJAR POR
GRUPOS DE
EDAD Y SEXO
SEGUN CONDICION
MIGRATORIA,
1985-
1990.**

GRUPOS DE EDAD	1985				1990			
	TOTAL	MIGRANTE RECIENTE	MIGRANTE ANTIGUO	NO MIGRANTE	TOTAL	MIGRANTE RECIENTE	MIGRANTE ANTIGUO	NO MIGRANTE
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
10-14	14.4	12.1	4.8	20.9	16.7	15.8	7.6	
15-19	15.4	20.3	7.8	19.7	14.8	17.2	8.4	
20-24	13.9	21.5	10.5	15.2	12.8	19.0	9.5	
25-29	11.2	15.3	11.5	10.6	11.2	11.6	11.6	
30-34	8.6	8.5	10.7	7.2	9.6	9.5	11.9	
35-39	7.9	6.6	10.2	6.6	8.3	7.5	11.1	

40-44	6.5	5.4	9.8	4.5	7.1	5.9	10.2
45-49	5.6	2.9	9.0	3.7	5.4	3.4	8.2
50-54	4.7	2.8	7.2	3.3	3.8	2.9	5.7
55 y mas	11.8	4.6	18.4	8.2	10.3	7.2	15.8
HOMBRES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
10-14	15.1	13.1	5.1	21.6	17.9	16.9	7.7
15-19	15.4	16.6	8.4	19.8	13.5	12.9	6.9
20-24	13.9	19.7	10.5	15.4	12.3	19.0	8.1
25-29	10.9	16.0	10.2	10.8	11.0	12.5	11.3
30-34	8.7	9.9	10.4	7.5	9.6	10.1	12.1
35-39	7.4	6.5	9.7	6.1	7.8	9.7	10.3
40-44	6.6	4.9	10.2	4.5	7.5	6.2	10.6
45-49	5.9	4.6	10.1	3.3	6.4	2.8	10.8
50-54	4.7	3.4	7.1	3.3	4.0	2.8	6.0
55 y mas	11.4	5.3	18.1	7.6	10.0	7.2	16.3
MUJERES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
10-14	13.9	11.3	4.6	20.3	15.6	14.8	7.6
15-19	15.3	23.2	7.3	19.7	16.1	20.8	9.8
20-24	13.9	22.9	10.5	15.0	13.3	19.0	10.9
25-29	11.5	14.8	12.7	10.3	11.3	10.9	11.9
30-34	8.5	7.4	10.9	7.0	9.6	9.0	11.7
35-39	8.4	6.6	10.7	7.0	8.7	5.8	11.8
40-44	6.4	5.7	9.4	4.5	6.7	5.6	9.7
45-49	5.4	1.7	8.0	4.1	4.5	3.9	5.8
50-54	4.7	2.2	7.3	3.2	3.6	2.9	5.4
55 y mas	12.1	4.1	18.5	8.8	10.5	7.2	15.4

**FUENTE:
ENCUESTAS
PERMANENTE E
INTEGRADA DE
HOGARES,
INE,
1985-
1990**

ELABORACION
CEDLA

CUADRO 7
CIUDADES DEL EJE:
EVOLUCION DE
LAS TASAS DE
PARTICIPACION
FAMILIAR SEGUN
VARIACIONES EN
EL INGRESO
MEDIO MENSUAL
DEL HOGAR Y
EL APOORTE
DE LOS JEFES DE
FAMILIA,
1987-1991
(En Bs.de 1988)

TASAS DE PARTICIPACION FAMILIAR E INGRESOS	1987	1989	1990	1991
- TASA DE PARTICIPACION FAMILIAR	51.9	59.2	56.4	57.4
- INGRESO FAMILIAR PROMEDIO	570	534	530	478
- INGRESO PROMEDIO JEFES HOGAR	427	383	403	351
- JEFES DE HOGAR CON INGRESO INFERIOR AL PROMEDIO (%)	70	70	80	80.0
- CONTRIBUCION JEFE AL INGRESO FAMILIAR	80.7	70.9	79.3	79.0
- INGRESO PERCAPITA MINIMO NORMATIVO	68	78	94	122

- INGRESO PERCAPITA MINIMO OBSERVADO				
Promedio	61	68	84	94
Mediana	36	44	50	58
- COSTO CANASTA NORMATIVA ALIMENTARIA 1/	287	340	410	508

1/ Costo estimado siguiendo la metodología descrita en la Parte III.

**FUENTE:
ENCUESTAS
PERMANENTE E
INTEGRADA DE
HOGARES, INE,
1987-1991**

**ESTIMACION DE LA
CANASTA NORMATIVA DE
SATISFACTORES
ESENCIALES, PARA LAS
CIUDADES DEL EJE, CEDLA, 1993.
ELABORACION CEDLA**

**CUADRO 8
CIUDADES
DEL EJE:
TASAS
DE
PARTICIPACION
FAMILIAR**

**ILIA
 R
 SEG
 UN
 ING
 RES
 OS
 REA
 LES
 Y
 CON
 TRI
 BUC
 ION
 PRO
 MED
 IO
 DEL
 JEF
 E
 DE
 HOG
 AR
 POR
 LINE
 AS
 DE
 POB
 REZ
 A,
 1987
 -
 1991**

LINEAS DE POBREZA	1987			1989				1991				
	TO TA L	ING. JEFE	CONT RIB %	T.P .F	TO TA L	ING. JEFE	CONT RIB %	T.P .F	TO TA L	ING. JEFE	CONT RIB %	T.P .F
TOTAL HOGARES	100 .0	570	80.7	51 .9	100 .0	534	70.9	59 .2	100 .0	478	79.0	57 .4

- NO POBRES	25. 4	1433	70.6	55 .8	24. 5	1296	58.3	60 .7	19. 9	1294	68.8	61 .1
- POBRES	29. 1	472	76.5	52 .2	30. 6	441	68.3	62 .2	30. 5	433	70.8	59 .5
- INDIGENTE S	45. 6	179	90.3	48 .9	46. 7	179	80.4	56 .5	49. 5	177	83.3	54 .2

FUE
NTE
:
ENC
UES
TAS
PER
MAN
ENT
E E
INTE
GRA
DA
DE
HOG
ARE
S,
INE,
1987
-
1991

ELA
BOR
ACI
ON
CED
LA

CUADRO 9
CIUDADES DEL EJE:
PROMEDI
O DE
AÑOS DE
ESTUDIO
DE LA
POBLACI

**ON
ECONOMI
CAMENT
E ACTIVA
POR
SEXOS,
1976-1991**

SEXOS			
	1976	1985	1991
TOTAL	6.3	8.8	8.4
HOMBRES	7.1	9.4	9.2
MUJERES	5.7	7.4	7.1

**FUENTE:
ENCUEST
AS
PERMAN
ENTE E
INTEGRA
DA DE
HOGARE
S,
INE, 1985-1991
ELABORACION
CEDLA**

**CUADRO 10
CIUDADES DEL EJE:
EVOL
UCIO
N DE
LA
POB
LACI
ON
TOTA
L Y
DE
LA
POB**

LACI
ON
ECO
MICA
MEN
TE
ACTIVA, 1976-1991

CONCEPTO	1976 1985 1987 1989 1990 1991						1976-85	1985-87	1987-89	1989-91	1991-93
	1976	1985	1987	1989	1990	1991					
POBLACION TOTAL	1094	1621	1788	1881	2015	2139	4.3	4.5	4.0	4.6	
	649	530	856	634	766	981	8	3	5	8	
POBLACION DE 10 ANOS Y MAS	8063	1245	1369	1377	1490	1582	4.7	4.3	0.4	5.0	
	18	776	838	214	959	423	8	8	3	6	
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	3721	5478	6510	7501	7817	8401	4.3	7.9	11.	4.1	
	46	90	12	50	59	91	0	6	34	3	
POBLACION OCUPADA	3453	5192	6178	6745	7285	7893	4.5	12.	4.0	5.8	
	52	50	32	87	84	83	3	33	7	9	
POBLACION DESOCUPADA	2679	2864	3318	7556	5317	5080	0.7	10.	38.	-	
	4	0	0	3	5	8	4	44	10	14.	87
-CESANTE	2328	1331	1961	4985	3288	3138	-	27.	43.	-	
	4	8	4	3	3	7	6.2	46	19	17.	33
-ASPIRANTE	3510	1532	1356	2571	2029	1942	16.	-	29.	-	
		2	6	0	2	1	37	8.6	60	10.	51
								3			
TASAS DE PARTICIPACION											
Tasa Bruta de participación	34.0	33.8	36.4	39.9	38.8	39.3					
Tasa Global de participación	46.2	44.2	47.6	54.5	52.4	53.1					
Tasa de participación	66.0	58.7	60.3	62.8	64.5	64.5					

masculina										
Tasa de participación	27.9	30.9	36.2	49.4	41.8	42.2				
femenina										
Tasa de ocupación	92.8	94.8	94.9	89.9	93.2	94.0				
Tasa de desempleo	7.2	5.2	5.1	10.1	6.8	6.0				
abierto										

**FUEN
TES:
CEN
SO
NACI
ONA
L DE
POB
LACI
ON Y
VIVIE
NDA,
INE,
1976**

**ENC
UEST
AS
PER
MAN
ENTE
E
INTE
GRA
DA
DE
HOG
ARE
S,
INE,
1985-
1991**

**ELABORACION
CEDLA**

**C
U**

A
D
R
O
11
C
I
U
D
A
D
E
S
D
E
L
E
J
E:
T
A
S
A
S
E
S
P
E
C
I
F
I
C
A
S
D
E
P
A
R
T
I
C
I
P
A
C
I
O
N
E
N
L

A
A
C
T
I
V
I
D
A
D
E
C
O
N
O
M
I
C
A
P
O
R
E
D
A
D,
C
O
N
D
I
C
I
O
N
M
I
G
R
A
T
O
R
I
A
Y
P
A
R
E
N
T
E
S

C
O
S
E
G
U
N
S
E
X
O
S,
19
76
-
19
91
1/

AÑOS																		
	7 6	8 5	8 7	8 9	9 0	9 1	7 6	8 5	8 7	8 9	9 0	9 1	7 6	8 5	8 7	8 9	9 0	9 1
TOTAL	4 6	4 4	4 8	5 5	5 2	5 3	6 6	5 9	6 0	6 3	6 5	6 5	2 8	3 1	3 6	4 9	4 2	4 2
10-19 años	2 1	1 2	1 3	2 1	2 0	2 2	2 4	1 2	1 3	1 7	2 1	2 4	1 9	1 2	1 3	2 4	1 9	2 0
20-24 años	5 4	4 3	5 0	6 4	5 7	5 7	7 3	5 5	6 3	7 5	7 1	6 7	3 5	3 2	3 9	5 4	4 6	4 7
25-29 años	6 3	6 2	6 9	7 3	7 1	7 1	9 1	8 1	8 5	9 2	9 0	8 9	3 7	4 5	5 4	5 9	5 5	5 4
30-34 años	6 6	7 1	7 5	8 4	7 9	7 8	9 7	9 6	9 5	9 7	9 7	8 8	3 6	4 8	5 7	7 2	6 3	6 0
35-39 años	6 4	7 2	7 5	8 6	7 9	7 9	9 8	9 8	9 9	9 9	9 7	9 7	3 5	5 1	5 4	7 3	6 5	6 1
40-44 años	6 5	7 4	7 3	8 4	8 0	8 1	9 8	9 9	9 5	9 8	9 6	9 8	3 5	5 1	5 6	6 9	6 4	6 5
45-49 años	6 3	6 8	7 3	4 2	8 0	7 6	9 8	9 4	9 5	9 5	9 8	9 6	3 2	4 2	5 3	6 8	6 4	5 6
50 Y MÁS	4 6	4 4	4 6	6 9	4 8	5 0	7 8	6 8	6 5	8 9	6 7	6 4	2 0	2 4	2 9	5 0	3 2	3 5
JEFE	-	8	8	9	8	8		8	8	9	9	8		6	6	8	7	6

HOGAR		4	2	5	7	6	-	9	7	7	1	9	-	3	0	5	0	9
ESPOS	-	3	3	5	4	4		2	5	8	7	7		3	3	5	4	4
O(A)		2	8	7	7	6	-	9	6	9	8	0	-	1	8	7	7	6
HIJOS	-	2	2	3	2	3		2	3	3	3	3		1	2	3	2	2
		2	6	1	9	2	-	6	0	1	3	6	-	9	3	1	6	7
MIG. RECIENTE	-	4	5	6	6	-		6	7	7	7	-		3	4	5	5	-
		9	4	2	2		-	2	0	5	2		-	7	4	1	1	
MIG. ANTIGUO	-	5	6	7	6	-		7	7	8	7	-		3	4	5	4	-
		4	0	2	4		-	3	6	8	8		-	6	4	8	9	
NO MIGRANTE	-	3	4	4	4	-		4	5	5	5	-		2	3	4	3	-
		6	1	9	4		-	7	1	4	3		-	6	2	4	5	

1/
P
ar
a
fa
cli
ta
r
la
le
ct
ur
a
se
ha
pr
oc
ed
id
o
a
u
n
re
d
o
n
de
o

de
la
s
ta
sa
s
de
pa
rti
ci
pación.

F
U
E
N
T
E:
C
E
N
S
O
N
A
C
I
O
N
A
L
D
E
P
O
B
L
A
C
I
O
N
Y
V
I
V
E

N
D
A,
I
N
E,
19
76

E
N
C
U
E
S
T
A
S
P
E
R
M
A
N
E
N
T
E
I
N
T
E
G
R
A
D
A
D
E
H
O
G
A
R
E
S,
I
N
E

,
19
85
-
19
91

E
L
A
B
O
R
A
C
I
O
N
C
E
D
L
A

CUADRO 12
CIUDADES DEL
EJE:
COMP
OSICI
ON
SOCIO
DEMO
GRAFI
CA DE
LA
OFERT
A
LABO
RAL,
1985
-1991

COMPOSICION	1985	1987	1989	1990	1991	Variac
SOCIODEMOGR						ión
AFICA						1985-
						1991

SEXO						
%Hombres	63.4	60.0	51.2	57.5	59.3	(4.1)
%Mujeres	36.6	40.0	48.8	42.5	40.7	4.1
EDAD						
%10-19	7.8	7.7	11.4	11.9	13.2	5.4
%20-24	13.3	13.4	14.1	14.0	13.5	0.2
%25-49	62.4	62.5	60.4	61.1	60.2	(2.2)
%50 Y más	16.5	16.4	14.1	13.0	13.1	(3.4)
NIVEL INSTRUCCION						
%Ninguno	4.7	7.0	7.4	6.5	5.9	1.2
%Básico	27.9	23.1	25.8	26.9	23.5	(4.4)
%Intermedio	16.5	15.5	18.0	18.0	18.0	1.5
%Medio	30.8	30.5	40.0	29.5	34.5	3.7
%Superior	20.1	23.8	18.2	19.0	18.0	(2.1)
POSICION EN EL HOGAR						
%Jefe de hogar	57.8	53.7	50.0	50.1	49.5	(8.3)
%Esposa(o)	16.1	18.7	22.4	20.5	20.0	3.9
%Hijo(a)	20.5	22.6	21.2	22.5	23.8	3.3
%Otro pariente	6.6	5.0	6.4	6.8	6.6	0
CONDICION MIGRATORIA						
%Mig.reciente	45.1				46.8	1.7
%Mig. antiguo	48.3				41.6	(6.7)
%No migrante	6.5				11.6	5.1

FUENT
E:
ENCU
ESTA
PERM
ANENT
E E
INTEG
RADA
DE
HOGA
RES,
INE,
1985-

1991

ELABORACION
CEDLA

CUADRO
CIUDADES
DEL EJE:
EVOLUCION
DE LA
POBLACION
TOTAL Y
DE LA
POBLACION
ECONOMICAMENTE
ACTIVA,
1976 -
1991

CONCEPTO	1976	1985	1987	1989	1990	1991
----------	------	------	------	------	------	------

1976-	1985-	1987-	1989-
19	1985-87	1987-89	1989-91

AS
DE
PAR
TICI
PACI
ON

Tasa Brut a de parti cipac ión	34.0	33.8	36.4	39.9	38.8	39.3
Tasa Glob al de parti cipac ión	46.2	44.2	47.6	54.5	52.4	53.1
Tasa de ocup acio n	92.8	94.8	94.9	89.9	93.2	94.0
Tasa de dese mple o	7.2	5.2	5.1	10.1	6.8	6.0

FUE
NTE
S:
CEN
SO
NAC
ION
AL
DE
POB
LACI
ON
Y
VIVI
END
A,

INE,
1976

ENC
UES
TAS
PER
MAN
ENT
E E
INTE
GRA
DA
DE
HOG
ARE
S,
INE,
1985
-
1987

ELA
BOR
ACI
ON
CED
LA

EVOL
UCIO
N DE
LA
POBL
ACIO
N
TOTA
LY
DE
LA
POBL
ACIO
N
ECO
MICA
MEN
TE

ACTI
VA,
1976-
1988-
1992

	1976	1981/	1992	1976-1988	1988-1992	1976-1992
POBLACION TOTAL	4613486	5952859	6420792	2.09	2.21	2.11
POBLACION DE 10 AÑOS Y MAS	3245987	4238436	4588512	2.19	2.32	2.21
POBLACION ECONOMICA	1483756	2029951	2493472	2.58	6.02	3.31
POBLACION OCUPADA	1404886	1998487	2431487	2.90	5.74	3.50
POBLACION DESOCUPADA	78870	31464	61985	-7.55	19.85	-1.54
-CESANTE	72359	17305	32018	-11.76	18.01	-5.20

-ASPIRANTE	651 1	141 59	299 67	6.38	21.95	9.74
POBLACION URBANA	1925 840	3207 692	3694 846	4.19	4.14	4.16
POBLACION DE 10 AÑOS Y MAS	1396 408	2328 784	2714 778	4.20	4.49	4.24
POBLACION ECONOMICA ACTIVA	612 189	101 715	127 559	4.17	6.63	4.68
POBLACION OCUPADA	5696 66	9914 24	1222 824	4.55	6.14	4.87
POBLACION DESOCUPADA	4252 3	2573 5	5277 0	-4.13	21.02	1.38
-CESANTE	382 14	151 83	289 44	-7.59	18.88	-1.77
-ASPIRANTE	430 9	105 51	238 26	7.36	23.84	10.91
POBL	2687	2745	2725	0.17	-0.21	0.09

ACIO	646	168	946			
N						
RUR						
AL						
POBL	1849	1909	1873	0.26	-0.56	0.08
ACIO	579	652	734			
N DE						
10						
ANO						
S Y						
MAS						
POBL						
ACIO						
N						
ECO						
NOMI						
CAM						
ENTE						
ACTIV	871	101	121	1.23	5.40	2.13
A	567	279	787			
		2	8			
POBL	8352	1007	1208	1.54	5.34	2.36
ACIO	20	063	663			
N						
OCU						
PADA						
POBL	3634	5729	9215	-	13.91	-8.76
ACIO	7			15.19		
N						
DES						
OCU						
PADA						
	341	212	307	-22.84	10.85	-15.36
-CESA	45	2	4			
NTE						
	220	360	614	4.06	15.57	6.54
-ASPI	2	7	1			
RANT						
E						
-	-	-	-	-	-	-
FUEN						
TES:						
CEN						
SOS						
NACI						
ONAL						
ES						

DE
POBL
ACIO
N Y
VIVIE
NDA,
INE,
1976-
1992

ENC
UEST
A
NACI
ONAL
DE
POBL
ACIO
N Y
VIVIE
NDA,
INE,
1988

1/ La
pobla
cion
total
de
1988
fue
ajusta
da
con
base
a la
infor
mació
n del
CNPV
,92, lo
mism
o que
las
subpo
blacio
nes

considerando la distribución porcentual que presenta la ENPV

EVOLUCION DE LA POBLACION TOTAL Y DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, 1976-1988-1992

				TC76-88	TC88-92	TC76-92
POBLACION TOTAL	4613486	5919350	6420792	2.05	2.38	2.11
POBLACION DE 10	3245987	4214577	4588512	2.15	2.49	2.21

ANOS Y MAS POBL ACIO N ECON OMIC AMEN TE						
ACTIV A	14837 56	20185 24	24934 72	2.53	6.19	3.31
POBL ACIO N OCUP ADA	14048 86	19872 37	24314 87	2.85	5.91	3.50
POBL ACIO N DESO CUPA DA	78870	31287	61985	-7.60	20.01	-1.54
-CESA NTE	72359	17208	32018	-11.81	18.17	-5.20
-ASPI RANT E	6511	14079	29967	6.34	22.11	9.74
POBL ACIO N URBA NA	19258 40	31896 35	36948 46	4.15	4.30	4.16
POBL ACIO N DE 10 ANOS Y MAS POBL ACIO N ECON	13964 08	23156 75	27147 78	4.16	4.65	4.24

OMIC AMEN TE ACTIV A	61218 9	10114 33	12755 94	4.13	6.79	4.68
POBL ACIO N OCUP ADA POBL ACIO N DESO CUPA DA	56966 6	98584 3	12228 24	4.51	6.31	4.87
-CESA NTE	42523	25590	52770	-4.17	21.18	1.38
-ASPI RANT E	38214	15098	28944	-7.63	19.05	-1.77
POBL ACIO N RURA L POBL ACIO N DE 10 ANOS Y MAS POBL ACIO N ECON OMIC AMEN TE ACTIV A	4309	10492	23826	7.32	24.01	10.91
POBL ACIO N RURA L POBL ACIO N DE 10 ANOS Y MAS POBL ACIO N ECON OMIC AMEN TE ACTIV A	26876 46	27297 15	27259 46	0.13	-0.04	0.09
POBL ACIO N DE 10 ANOS Y MAS POBL ACIO N ECON OMIC AMEN TE ACTIV A	18495 79	18989 02	18737 34	0.22	-0.39	0.08
POBL ACIO N ECON OMIC AMEN TE ACTIV A	87156 7	10070 91	12178 78	1.19	5.56	2.13
POBL ACIO N ECON OMIC AMEN TE ACTIV A	83522 0	10013 94	12086 63	1.49	5.51	2.36

N OCUP ADA POBL ACIO N DESO CUPA DA	36347	5697	9215	-15.23	14.08	-8.76
-CESA NTE	34145	2110	3074	-22.88	11.01	-15.36
-ASPI RANT E	2202	3587	6141	4.01	15.74	6.54

CUADR
O N.
CIUDAD
ES DEL
EJE:
DISTRIB
UCION
DE LA
POBLAC
ION
OCUPAD
A POR
ESTATU
S
OCUPAC
IONAL
SEGUN
SECTOR
ES DEL
MERCA
DO DE
TRABAJ
O, 1985-
1990

ESTAT
US
OCUPA

CIONAL

	TOTAL	ESTATA L	EMPRESA RIAL	SEMIEMP RES.	FAMILIA R
1985	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
DIRECT IVOS	6.1	7.0	5.0	4.7	0.4
CALIFI CADOS	40.1	46.5	20.1	11.4	2.5
NO MANUA LES	27.9	31.2	22.5	19.7	48.3
MANUA LES	25.9	15.3	52.4	64.2	48.9
1987	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
DIRECT IVOS	4.5	5.2	6.5	4.0	2.3
CALIFI CADOS	38.7	46.3	21.4	12.5	2.8
NO MANUA LES	27.9	32.1	25.7	21.4	44.8
MANUA LES	28.9	16.4	46.4	62.0	50.1
1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
DIRECT IVOS	5.1	6.7	5.9	7.4	1.1
CALIFI CADOS	32.1	43.7	15.0	5.7	1.7
NO MANUA LES	16.2	20.2	19.0	21.5	48.2
MANUA LES	46.6	29.4	60.0	65.5	49.0

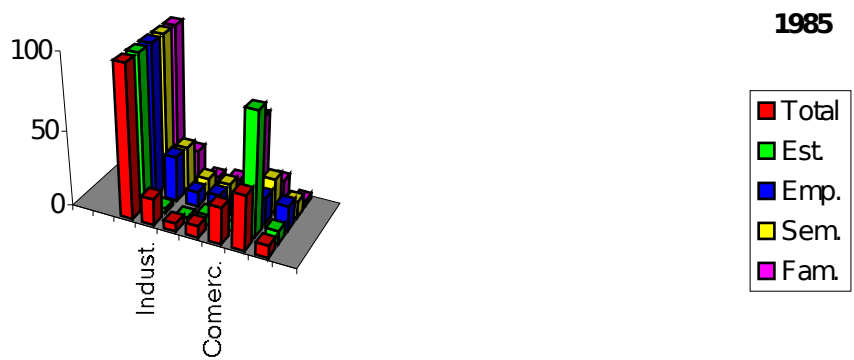
FUENTE:
ENCUES
TA
PERMAN
ENTE E

INTEGRADA DE HOGARES, 1985-1990

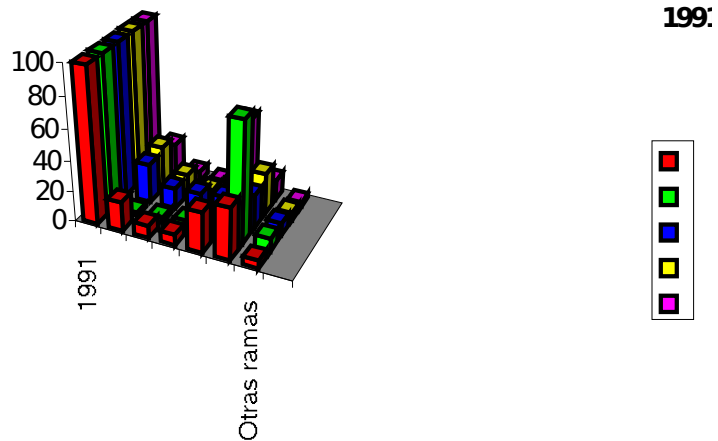
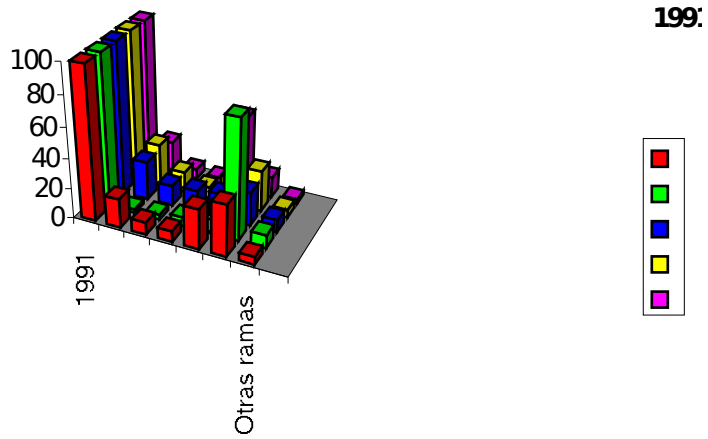
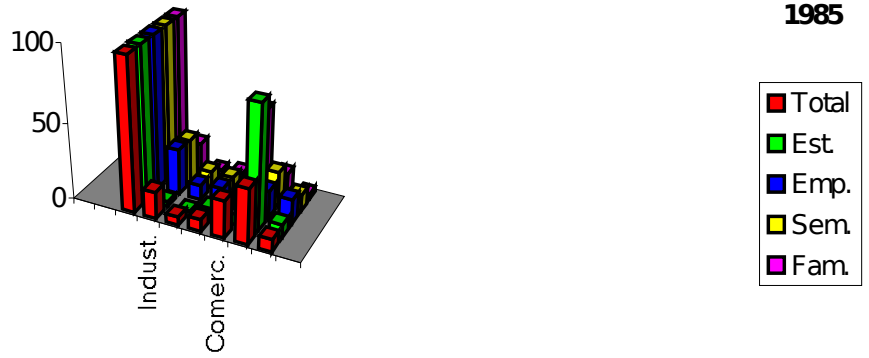
ELABORACION CEDLA

GRAFICOS

DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR RAMA DE ACTIVIDAD SEGUN SECTORES DE LA ECONOMIA 1985-1991



DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR RAMA DE ACTIVIDAD SEGUN SECTORES DE LA ECONOMIA 1985-1991



INDICE GENERAL

PRESENTACION	i
INTRODUCCION	1

CAPITULO I CONTEXTO MACROECONOMICO

1. Introducción	7
2. El proceso de estabilización.....	11
3. Comportamiento del sector externo	24
4. Ahorro e inversión	39

BIBLIOGRAFIA	55
---------------------------	----

CAPITULO II IMPACTOS DEL PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL EN EL MERCADO DE TRABAJO URBANO

57

1. Consideraciones preliminares	57
1.1. Breve recuento de la evolución poblacional	58
1.2. Redistribución espacial de la fuerza de trabajo	63
1.3. Comportamiento de los mercados de trabajo urbano-rurales	65
2. Impactos del PAE en el comportamiento y composición de la oferta laboral	72
2.1. Determinantes demográficos, económicos, sociales y su incidencia en el corto plazo	72
2.2. Evolución de la oferta laboral (1985 - 1991)	80
2.3. Cambios en la composición de la oferta laboral	89
3. Impactos del PAE sobre la demanda de fuerza de trabajo y la estructura del empleo.....	94
3.1. Determinantes estructurales:	

heterogeneidad productiva y segmentación del mercado de trabajo	94
3.2. Cambios en el mercado laboral, demanda de fuerza de trabajo y determinantes de corto plazo	100
3.3. Evolución del empleo por sectores del mercado de trabajo	115
3.4. Cambios en la estructura del empleo: los cambios gestados por el PAE	126
3.5. Cambios en las características de los ocupados	139
4. Flexibilidad y cambios en las condiciones de trabajo	145
4.1. La flexibilidad laboral en el PAE	145
4.2. Formas de flexibilidad e impacto sobre las condiciones laborales	147
CUADROS Y GRAFICOS	159
BIBLIOGRAFIA	189
CAPITULO III	
PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL Y COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES.....	193
1. La intencionalidad del PAE con referencia a los ingresos laborales	193
2. Nota metodológica	194
3. Los sueldos y salarios de los trabajadores del sector estatal	196
3.1. Formación y principales determinantes	196
3.2. El comportamiento observado a partir de las Encuestas de Hogares....	200
3.3. Los ingresos laborales del sector estatal y su relación con el costo de la canasta familiar	205
4. Los sueldos y salarios de los trabajadores del sector empresarial	205

4.1.	Formación y principales determinantes	205
4.2.	El comportamiento observado a partir de las Encuestas de Hogares	210
5.	Los ingresos de los trabajadores del sector semiempresarial y familiar	218
5.1.	Formación y principales determinantes	218
5.2.	Los ingresos laborales en el sector semiempresarial	224
5.2.1.	El comportamiento observado a partir de las Encuestas de Hogares	224
5.2.2.	Los ingresos laborales del sector semiempresarial y su relación con el costo de la canasta familiar	230
5.3.	Los ingresos laborales en el sector familiar	231
5.3.1.	El comportamiento observado a partir de las Encuestas de Hogares	231
5.3.2.	Los ingresos laborales del sector familiar y su relación con el costo de la canasta familiar	236
6.	Una visión global del comportamiento de los ingresos laborales en el período 1987-1991	237
6.1.	Identificación de las categorías ocupacionales mejor y peor pagadas	237
6.2.	Identificación de las ramas de actividad mejor y peor pagadas	239
7.	La distribución del ingreso laboral urbano entre 1985 y 1991	240
7.1.	Una visión global	241
7.2.	Cambios en la distribución de ingresos. Período 1985 - 1991	243
7.3.	Análisis de la estructura ocupacional que subyace a la curva de Lorentz	246
8.	Los ingresos laborales y el ingreso familiar total	249

8.1. Análisis de la estructura promedio del hogar según la condición laboral de sus miembros	250
8.1.1. Incremento de las tasas de participación	250
8.1.2. La estructura ocupacional de una familia promedio	251
8.2. Análisis de la estructura promedio de los ingresos familiares de acuerdo a sus fuentes	252
8.3. Distribución de asalariados y no asalariados de acuerdo a su contribución promedio al ingreso familiar	253
8.4. Análisis del comportamiento de las remuneraciones personales en función al valor de un salario e ingreso mínimo normativo.....	254
8.5. El aumento de los niveles de pobreza urbana	256
9. Síntesis	256
9.1. El comportamiento de los ingresos laborales en el período de aplicación del Programa de Ajuste Estructural	257
9.2. Cambios en el sistema distributivo	261
9.3. Implicaciones de la contracción de los ingresos personales sobre el presupuesto de ingresos de las familias	262
ANEXOS	265
CUADROS	269
BIBLIOGRAFIA	295
CAPITULO IV	
LA SUBUTILIZACION DE LA FUERZA DE TRABAJO: CARACTERISTICAS Y EVOLUCION.....	299
1. Introducción	299
2. La estabilización de los precios y el desempleo abierto	300

3.	La anatomía del desempleo abierto en el período de aplicación del Programa de Ajuste Estructural	303
3.1.	Los flujos en el fondo de desempleados	303
3.2.	Análisis de las tasas de desempleo	304
3.3.	Origen ocupacional de los cesantes	307
3.4.	Análisis del fondo de desempleados en base a la duración de los episodios en curso	308
4.	El subempleo. Sus características y comportamiento	309
4.1.	La operativización del subempleo	309
4.2.	La subutilización de la fuerza de trabajo en el marco de aplicación del PAE	312
5.	Análisis del Desempleo Equivalente y las Tasas de Subutilización Global	316
5.1.	La intensidad y la extensión del problema del subempleo	316
5.2.	Subutilización de la fuerza de trabajo y brecha del producto	317
	CUADROS	319
	BIBLIOGRAFIA	329
	CAPITULO V	
	CONCLUSIONES GENERALES	331

Arze Vargas, Carlos y otros

Empleo y salarios: el círculo de la pobreza.
/ por Carlos Arze Vargas, Hugo Dorado A.,
Silvia Escóbar de Pabón y Huascar Eguino L.
.-- La Paz: CEDLA, 1993
356 p. -- (Programa de Ajuste Estructural,
Estudios e Investigaciones, n. 5)

I. t

II. Serie

DESCRIPTORES:

<AJUSTE ESTRUCTURAL> <MERCADO DE TRABAJO>
<EMPLEO> <SUELDOS> <SALARIOS> <INGRESO>
<DISTRIBUCION DEL INGRESO> <POLITICA SALARIAL>
<SUBEMPLEO> <DESEMPLEO> <POBREZA>

DESCRIPTOR GEOGRAFICO:

<BOLIVIA>

Depósito Legal:

Edición: Juan Carlos Orihuela

Portada:

Diagramación: Arturo Silva

Impresión:

*Esta publicación fue posible gracias al aporte de ICCO,
CEBEMO, NOVIB y del Ministerio de Cooperación de Holanda*