



Instituto de Investigaciones Socio Económicas

Documento de Trabajo No. 05/90
Abril 1990

**El Empleo y la Distribución del
Ingreso durante la Inflación**

por
Justo F. Espejo L.

La responsabilidad por el contenido de los documentos de trabajo es de los autores, no del Instituto. Dado que los documentos de trabajo son de carácter preliminar, puede ser útil contactar al autor de un determinado documento sobre los resultados u observaciones antes de hacer referencia o citar el documento. Todos los comentarios sobre los documentos de trabajo deben ser enviados directamente a los autores.

RESUMEN

Se estudia el empleo, la distribución del ingreso y, como nexo entre ambas, la productividad laboral en los años ochenta. El empleo ha decrecido notablemente y muestra una fuerte tendencia a la informalización. Por otra parte, aunque no se notan grandes modificaciones en la distribución del ingreso, en relación a la anterior década, el ingreso per cápita sí muestra un decrecimiento preocupante, especialmente, el de los asalariados. Por último, la productividad media descendió en relación a sus anteriores estándares y aun no se ha recuperado. La mayor dificultad encontrada fue la falta de información fidedigna sobre estas variables debido, principalmente, a la dinamicidad de la situación de crisis. En todo caso, con los datos disponibles se puede concluir que la población fue afectada negativamente, tanto por la inflación como por la posterior estabilidad con recesión.

El Empleo y la Distribución del Ingreso durante la Inflación*

por:
Justo F. Espejo Luna

1. Introducción

Durante un período inflacionario, especialmente si es prolongado, existe una serie de variables no monetarias que cambian de estado rápidamente, aunque no con la velocidad de las variables monetarias. Esto posibilita que un desequilibrio inicial, localizado en el sector financiero, se propague a través de todo el sistema económico. Dos de estas variables son el empleo y la distribución del ingreso, que son sumamente dinámicos en épocas inflacionarias. En una perspectiva más amplia, son las variables que muestran la situación general de la población mientras evoluciona el problema inflacionario.

Como las tasas de inflación, además de altas, fueron variables, los efectos reales fueron sustanciales. Por un lado, los intentos de fijar precios administrativamente para combatir la inflación, no sólo que tuvieron el efecto contrario sino que también dieron lugar a fuertes deformaciones de precios relativos con naturales consecuencias reales. Por otro lado, los problemas de desempleo, las transferencias de riqueza y la disparidad de los efectos de la inflación sobre los ingresos de diferente origen provocaron cambios estructurales muy importantes en el bienestar de la sociedad.

El período inflacionario sobrevino luego de uno de relativa estabilidad. Sin embargo, en ninguno de los dos períodos se implementó políticas serias de empleo y distribución del ingreso, aparte de las circunstanciales alusiones al problema. En realidad, la preocupación era otra y fundamentalmente se refería a expandir el aparato productivo en el primer período y, en el segundo, a controlar la inflación. A menudo se presentó un dilema en política económica a la hora de definir si las referidas variables iban a considerarse de política o no. Con todo, pese al lanzamiento de políticas de corte "heterodoxo" a principios de los años ochenta que buscaban

* Esta investigación se llevó a cabo con la ayuda de una donación otorgada por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, Ottawa, Canadá. Agradezco a Juan Antonio Morales por sus valiosas sugerencias y comentarios. Las opiniones vertidas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor.

mantener el nivel de vida y la situación económica de la población, no se puso suficiente énfasis en su control y evolucionaron en contra del objetivo propuesto.

En la presente investigación se estudia la evolución de las variables citadas. Con este fin, el trabajo se divide en seis secciones. Luego de esta introducción se examina las características estructurales del empleo y la distribución del ingreso, haciendo referencias a los años pre-inflacionarios. Luego se revisa el comportamiento del empleo y, posteriormente, la distribución del ingreso durante la inflación. La siguiente sección esta dedicada a una estimación del efecto de variables que afectan a la productividad del trabajo. Finalmente, se añaden las conclusiones.

2. Características Estructurales del Empleo y la Distribución del Ingreso

La necesidad de ponderar, en su correcta magnitud, la evolución del empleo y la distribución del ingreso y su efecto sobre el sistema económico obliga a realizar esfuerzos para aclarar su situación. En efecto, aunque se han dictado numerosas medidas en favor del mejoramiento del empleo y del nivel de vida, se constata, en retrospectiva, que éstas no han tenido un efecto real o duradero sobre el estado general de las variables. En realidad, las medidas han tenido una fuerte característica de parciales e improvisadas.

Aunque el empleo y el ingreso no son términos difusos, su medida y su cuantificación a nivel agregado son sumamente complejos. Los problemas se refieren a la existencia del subempleo y del empleo informal, que sí son conceptos difusos, y a la existencia de ingresos en especie. Por tanto, en esta sección se realiza una discusión para conceptualizar ambos términos y resaltar su evolución en Bolivia.

a. El Empleo

Aparte de las cifras cuantitativas existen otras implicaciones cualitativas que merecen considerarse para efectuar un análisis completo. Interesa tanto el número de empleos como el tipo y calidad de ocupaciones que se ofrece en la economía.

La década de los setenta se caracteriza por ser un período de relativo crecimiento económico estable (Cuadro 1). En esa década se obtuvieron tasas de crecimiento de ocupación superiores a la tasa de crecimiento demográfico; siendo las tasas de crecimiento de la desocupación frecuentemente negativas (más o menos en 1980 se revierte la tendencia y aparecen una serie de particularidades que serán comentadas en secciones posteriores). Las cifras de empleo, indican que el sector de agricultura era el que ocupaba a la mayor parte de la población. Asimismo, el número de empleados en los otros sectores productivos: minería, manufactura y petróleo, era comparativamente menor que el de los contratados en el sector de Servicios de Tipo II (Cuadro 2). Además, el sector de Servicios de Tipo I muestra tasas de crecimiento superiores al del sector de Servicios de Tipo II, mostrando la ocupación generada por la fuerte inversión en infraestructura. Casi todos los sectores muestran tasas de crecimiento

de ocupación positivas salvo el caso del sector petrolero que presenta fuertes fluctuaciones.

Cuadro 1

Bolivia: Datos Seleccionados (%)

Año	PIB^a	Ocupación^b	Desocupación^c	Desocupación Abierta^d
1971	4.90	3.10	-	-
1972	5.80	3.23	-10.00	-
1973	6.68	3.10	-12.35	-
1974	5.15	3.14	-14.08	-
1975	6.60	3.20	-14.75	-
1976	6.10	2.61	-19.23	-
1977	4.21	2.71	-4.76	-
1978	3.35	2.51	-15.00	-
1979	-0.02	7.25	-	-
1980	-0.56	-1.57	-	-
1981	0.92	-2.04	-	-4.79
1982	-4.36	1.39	8.25	30.80
1983	-6.51	-1.72	35.24	31.83
1984	-0.30	1.60	6.34	-9.97
1985	-0.15	-1.15	19.21	-12.91
1986	-2.93	-1.45	11.11	-9.57
1987	2.12	0.75	2.50	27.51
1988	2.81	-	-	19.97

Fuente: Elaborado a partir de:

^a Dossier de UDAPE

^b Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral e INE

^c Anuario ILO, Varios números

^d Dossier de UDAPE

Los datos anteriores muestran la evolución de lo que se conoce como empleo general, sin hacer referencia a su tipo; pero, se debe distinguir entre el empleo formal, informal y el subempleo.¹ Lamentablemente, existen pocos datos fidedignos sobre estos temas para años anteriores a los ochenta; no obstante, hay suficientes indicios como para hacer algunos comentarios.

¹ Las características para calificar a un determinado empleo como formal se refieren al cumplimiento de ciertas normas, legales y laborales, que tienden a garantizar un buen nivel de productividad.

Cuadro 2

Población Ocupada por Rama de Actividad: 1970-1979 (No. de Ocupados)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Agricultura	652.674	665.727	679.041	691.943	705.782	719.192	744.184	755.013	772.118	786.499
Minería	51.119	52.601	54.064	55.642	57.200	58.802	60.339	61.976	63.527	65.402
Petróleo	3.802	3.977	4.052	4.259	6.116	6.030	4.642	6.356	6.516	6.708
Manufactura	125.285	130.297	135.508	140.793	146.425	152.282	156.263	160.502	166.152	172.728
Servicios I ^a	50.719	56.740	63.443	71.029	79.478	88.959	91.038	93.758	99.366	102.297
Servicios II ^b	407.257	421.562	437.850	452.833	466.021	482.477	490.693	508.520	521.259	543.336
Total	1.290.856	1.330.904	1.373.958	1.416.499	1.461.022	1.507.742	1.547.159	1.589.125	1.628.938	1.676.970

Participación Sectorial de la Población Ocupada (%)										
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Agricultura	50.56	50.02	49.42	48.85	48.31	47.70	48.10	47.51	47.40	46.90
Minería	3.96	3.95	3.93	3.93	3.92	3.90	3.90	3.90	3.90	3.90
Petróleo	0.29	0.30	0.29	0.30	0.42	0.40	0.30	0.40	0.40	0.40
Manufactura	9.71	9.79	9.86	9.94	10.02	10.10	10.10	10.1	10.20	10.30
Servicios I ^a	3.93	4.26	4.62	5.01	5.44	5.90	5.88	5.90	6.10	6.10
Servicios II ^b	31.55	31.67	31.87	31.97	31.90	32.00	31.72	32.00	32.00	32.40
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Tasa de Crecimiento Sectorial de la Población Ocupada (%)										
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Agricultura		2.00	2.00	1.90	2.00	1.90	3.48	1.46	2.27	1.86
Minería		2.90	2.78	2.92	2.80	2.80	2.61	2.71	2.50	2.95
Petróleo		4.60	1.89	5.11	43.60	-1.41	-23.02	36.92	2.52	2.95
Manufactura		4.00	4.00	3.90	4.00	4.00	2.61	2.71	3.52	3.96
Servicios I ^a		11.87	11.81	11.96	11.90	11.93	2.34	2.99	5.98	2.95
Servicios II ^b		3.51	3.86	3.42	2.91	3.53	1.70	3.63	2.51	4.24
Total		3.10	3.23	3.10	3.14	3.20	2.61	2.71	2.51	2.95

Fuente: Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral. Oficina Sectorial de Estadística

^a Incluye Construcción, Electricidad, Agua y Alcantarillado^b Incluye Transporte, Comunicación, Comercio, Finanzas y Otros Servicios

El empleo formal ha estado asociado, en las últimas décadas, a las actividades del Estado y, en general, se trata de un empleo de tipo administrativo. El sector privado, aunque ha desarrollado un significativo espectro productivo, aun no se ha extendido lo suficiente como para generar la mayor parte del empleo formal. Por lo demás, este sector ocupa gran cantidad de autoempleados.

Además, la fuerza laboral boliviana tiene problemas estructurales. El primero se refiere a la falta de mano de obra calificada. Se ha hecho, en general, poco esfuerzo sistemático por entrenar mano de obra y las empresas industriales tampoco se han preocupado por este aspecto. Esto coarta los esfuerzos de ganar en diversificación y productividad en la economía boliviana. El segundo problema es la disciplina de la mano de obra y el esfuerzo de trabajo. Las tasas de empleo en el sector organizado han sido siempre bajas, lo que no es conducente a la disciplina laboral. Los nuevos ingresantes al mercado laboral, que nunca han desarrollado un empleo, manifiestan su falta de condicionamiento a las normas de trabajo.² El tercer problema se refiere a la calidad del empleo. En la mayor parte de los empleos actuales no se pueden alcanzar niveles productivos altos. Así, resulta frustrante para el empleado realizar labores que no llevan a un mayor desarrollo de sus habilidades como trabajador.

Por otra parte, las estadísticas oficiales de tasas de desempleo abierto no muestran tasas altas. Esto ha llevado a confusiones muy grandes a la hora de definir políticas económicas. Aunque es cierto que no se encuentra con facilidad gente que no este desarrollando alguna actividad, existe cierta tendencia a descuidar la consideración en forma particular del empleo femenino, el subempleo y la informalidad. Estos tipos de empleo aumentaron su participación en las dos últimas décadas.

La participación de la mujer en el mercado laboral ha sido tradicionalmente bastante baja y generalmente dedicada a ocupaciones de bajo nivel salarial. Aparte de la discriminación, este hecho se debe al nivel de educación exigido a las mujeres para ocupar cargos con buenos salarios (Cuadro 3). Esta debe ser notablemente más alta que en el caso de los varones. En los últimos años la participación femenina se ha incrementado, especialmente, en actividades de la economía informal, siendo su alta participación una característica de este sector.

² Este problema permite suponer que la fuerza laboral no alcanzará su plena productividad hasta algunos años después de entrar en una fase de actividad acelerada.

Cuadro 3**Empleo por Sectores, Educación y Sexo (La Paz - 1980)**

	Hombres (%)	Educación (Años)	Mujeres (%)	Educación (Años)
Sector Público	27.60	11.70	17.20	13.20
Empresas Capitalistas	22.22	8.60	8.90	10.40
Empresas Pequeñas	22.40	7.40	8.10	7.70
Empleo Familiar	27.40	5.00	52.40	3.80
Empleo Doméstico	3.90	3.60	13.90	3.50
Total	100.00	8.20	100.00	6.30

Fuente: Extracción del Cuadro 4 de: Horton, Susan (1989)
"Labour markets in an era of Adjustments". Draff

Asimismo, la población no podrá estar desocupada en forma abierta por largo tiempo ya que necesita ingresos. Ante la falta de oportunidades de trabajo en el mercado laboral organizado, la mano de obra comenzó a ocuparse en el mercado laboral del sector informal haciendo crecer la economía informal. De esta forma aparece un tipo de empleo, basado en el autoempleo en actividades marginales, que en Bolivia se asocia a la economía informal. Aunque no haya cifras exactas que muestren el incremento del empleo informal a lo largo de los años setenta; existen indicios, como la expansión de servicios a nivel callejero, que muestran este aumento. En los ochenta existen pruebas fehacientes de que el mercado de trabajo informal se había extendido y adquirido una importancia mayor en la economía del país. Lo malo de esta situación es que tanto los ingresos como las condiciones de trabajo en este sector son notablemente inferiores a los que se puede obtener en el mercado formal. Las actividades informales se concentran en actividades de servicios de poca productividad, por lo que los salarios pagados son sumamente bajos.³

Por último, existe el subempleo, es decir, aquel empleo que disfraza tanto el desempleo abierto como el empleo informal. Este problema introduce fuertes sesgos en las estimaciones sobre productividad laboral en el sector organizado porque no se tienen cifras acerca del porcentaje de personal ocupado que estaría en esta situación.

³ En este sentido, la urgencia de lograr ingresos y la falta de oportunidades laborales permitió el crecimiento del sector informal.

b. La Distribución del Ingreso

En general, diferentes autores están de acuerdo en que la distribución del ingreso en Bolivia, antes de 1978, era muy mala y que probablemente este hecho perjudicaba el propio proceso de crecimiento de la economía (Cuadro 4).⁴

Cuadro 4
Ingreso Nacional y su Asignación (%)

Años	Remuneración a Empleados	Excedente de Explotación	Otros^a	Total
1970	37.01	56.83	6.16	100
1971	38.76	54.10	7.14	100
1972	37.76	54.16	8.08	100
1973	34.10	55.52	10.38	100
1974	33.67	53.72	12.61	100
1975	35.81	52.85	11.35	100
1976	36.51	52.55	10.95	100
1977	37.93	51.34	10.73	100
1978	38.56	51.66	9.78	100
1979	39.52	51.49	8.99	100
1980	40.45	52.61	6.94	100

Fuente: Elaborado con datos de: Cuentas Nacionales 1970-1980, BCB, No. 4, 1983
Datos originales en millones de \$b. de 1970

^a Incluye Transferencias Diversas

Generalmente, se explica que este proceso de mala distribución de ingreso es engendrado por varios motivos que se exponen a continuación.

- *La baja productividad de las actividades económicas*

La mayor parte de la población esta dedicada a la agricultura o a actividades con baja utilización de tecnología moderna que evita obtener buenos ingresos, razón por la cual, no se llega a tener márgenes de acumulación.

⁴ Ver Bolivia:Ministerio de Planeamiento, (1977) y Machicado, C., (1982).

- *La baja participación de los salarios en el producto*

Los salarios de los empleos disponibles no son suficientes para cubrir las necesidades, situación que empeora aun más ante la magnitud del desempleo. Para algunos, los dueños del capital son los que obtienen utilidades excesivas, impidiendo de esta forma un buen reparto del excedente. Sin embargo, las actividades económicas mismas a las que está dedicada la economía boliviana (salvo los sectores exportadores) no permiten salarios altos.

- *La escasa posibilidad de acceso a la educación*

El esfuerzo boliviano por alfabetizar a su población ha sido enorme, sin embargo, aun no se puede conceder que exista una buena educación para todos. La falta de una adecuada infraestructura, la falta de tiempo y recursos económicos de parte del educando para desarrollar actividades de apoyo estudiantil y la falta de buenos sistemas educativos, incluyendo a profesores y programas, no permiten un buen aprovechamiento académico. Evidentemente, los que pueden lograr una buena educación vuelven a formar élites.

Además, las relaciones del sector público con diferentes grupos sociales son altamente asimétricas. Se tiende a favorecer a los menos necesitados; por ejemplo, con la construcción de infraestructura de diversa índole que favorece a los habitantes de las ciudades, de mayores ingresos. Por otro lado, el sistema impositivo es regresivo y fácilmente evadible para los sectores de mayores recursos (impuestos a las empresas). Los trabajadores no pueden evadir los impuestos sobre sus salarios. Así, mientras la carga impositiva recae en mayor proporción sobre los más necesitados, la inversión pública, en cambio, favorece directamente a los menos necesitados. Es imposible asignar ponderaciones exactas al aporte de cada uno de estos factores al problema de la distribución de ingreso. Obviamente se hacen esfuerzos de redistribución como los que se citan a continuación.

- *La implantación de una política de salarios mediante la fijación de salarios mínimos*

Este tipo de salario, fijado con criterios de minimización de costos, en ningún caso es adecuado para vivir con un nivel de vida aceptable. Peor aun, con frecuencia el salario mínimo es

tomado como un indicador del nivel salarial que debe pagar el empresario, desnaturalizándose su finalidad. Por su parte, los sindicatos en su cometido de lograr niveles salariales superiores al mínimo establecido para sus afiliados, provocan permanentes huelgas que, en último término, perjudica a ambos sectores: empresarios y trabajadores.

- *Las políticas de control de precios de alimentos básicos y la concesión de subsidios*

Son políticas paliativas de medidas macroeconómicas de corto plazo. El Estado las fija con la intención de evitarse problemas inflacionarios antes que por consideraciones redistributivas.

- *La implementación de programas de salud y educación*

En este campo se han logrado avances significativos, aunque la cobertura de los programas es todavía limitada, favoreciendo a los que viven cerca de centros poblados y dejando amplios sectores campesinos sin atención alguna. Además, muchos de los programas, principalmente los financiados por organismos extranjeros, son demasiados puntuales, tanto en sus objetivos específicos como en su cobertura territorial, siendo la duración de éstos necesariamente limitada.

La distribución del ingreso interesa también por su relación con el crecimiento económico. Este permite mayores niveles de consumo de la población; es decir, un incremento en el bienestar social. Además, permite a la sociedad alcanzar sus metas de desarrollo en forma integral; es decir, significa también mejoras en las condiciones trabajo. Sin embargo, para lograr un crecimiento es necesario tener un cierto nivel de acumulación de capital. Se necesita en las empresas beneficios suficientemente elevados como para dar margen al ahorro lo que puede presionar los salarios hacia la baja. En las familias, el ahorro se consigue disminuyendo el consumo. Sin embargo, el anterior método para conseguir capital es demasiado estático. El crecimiento es un concepto dinámico y significa beneficios adicionales que deben asignarse. Por esto, aunque parezca una contradicción, es necesario diseñar esquemas de distribución que permitan satisfacer los requerimientos de acumulación de capital y consumo. En el caso boliviano, por la ausencia de mecanismos, el anterior período de crecimiento (1973-1978) no supuso una mejor distribución del ingreso (Cuadro 4).

3. Empleo durante la Inflación

La inflación trajo consigo cambios de comportamiento de los agentes económicos que se reflejan en varias transformaciones en las condiciones de empleo. Estas generalmente desmejoran en relación a su nivel normal de economía estable. En los siguientes puntos se hace un examen de la evolución del empleo, de la calidad del empleo y la fuerza de trabajo y de la disponibilidad de empleos durante los años ochenta.

a. Evolución del empleo

Durante los años ochenta la evolución del empleo fue menos que satisfactoria. La entrada de la economía boliviana en la crisis de la deuda y la inflación impedía que las nuevas inversiones encontraran las condiciones favorables para realizarse. Asimismo, la falta de una serie de recursos materiales evitaba que se incrementara la producción y por tanto, existía una oferta de empleo bastante irregular. El resultado fue que en esta época, la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo fue superior a la tasa de crecimiento del empleo. La creciente informalización, antes y después del D.S. 21060, muestra que las condiciones laborales no son óptimas.

El empleo tuvo una notable baja, especialmente en algunos sectores productivos como la minería y la industria manufacturera. Por otro lado, el sector de Servicios de Tipo II siempre tuvo tasas de crecimiento positivas en su nivel de ocupación (Cuadro 5). En realidad, este sector fue el único que siempre mostró incrementos en su población ocupada.

Por otra parte, las tasas de desocupación mostraron aumentos considerables especialmente en 1983, donde tanto el sector rural como el urbano muestran su mayor valor, volviendo repetirse la cifra para el sector urbano en 1988 (Cuadro 6). Sin embargo, las tasas parecen muy bajas en relación a las que intuitivamente pueden esperarse al observar la situación, aunque hablar de tasas de desocupación de más del 20% es extremadamente aventurado. En consecuencia, se estudia la ocupación desagregando los datos por tipo de empleo: formal e informal. Esta es una solución parcial, pues ni aun realizando esta clasificación cualitativa se puede estimar correctamente el subempleo, que también se supone creció durante esta época.

Según el Cuadro 7 la tasa de empleo en el sector formal decreció fuertemente en 1986 mientras que el sector informal tuvo un fuerte incremento. Antes de este año la tasa de crecimiento de la ocupación en el sector informal fue más alta que el sector formal, pero después el Cuadro 7 muestra que sucedió lo contrario. Este hecho contradice las estimaciones intuitivas de la situación. Se hace muy conflictivo aceptar que después de 1986 la informalización del empleo haya disminuido. Además, llama la atención las tasas de crecimiento de la desocupación que muestran los datos de UDAPE (Cuadro 1). Aparentemente, estas cifras incluyen como personas desocupadas a aquellas que no tienen absolutamente ningún empleo por lo que para los años 1984, 1985 y 1986, estas cifras negativas reflejarían la creciente informalización del empleo. A partir de 1987 ya no habría existido esta situación. Considerando la nuevas reglas laborales y la recesión que sobrevino luego del decreto de estabilización tampoco es fácil suponer una importante tasa de crecimiento del subempleo. Por consiguiente, parece más correcto suponer que se incrementó el desempleo abierto y la informalización pero es difícil dar cifras con el rótulo de "exactas".⁵

⁵ La única fuente sistemática de datos parece ser la Encuesta Permanente de Hogares que se vino realizando anualmente desde 1980. Sin embargo, debido a problemas de financiamiento, tiene fuertes problemas de cobertura y sus resultados son bastante erráticos.

Cuadro 5

Población Ocupada por Rama de Actividad: 1980-1988 (No. de Ocupados)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Agricultura	694.462	694.015	701.991	697.781	711.316	718.897	739.174	744.855	756.196
Minería	55.168	58.250	51.801	51.920	71.109	47.163	31.308	27.528	31.714
Petróleo	5.719	5.743	6.053	6.375	7.997	8.305	7.938	7.823	7.582
Manufactura	211.881	203.302	187.546	183.880	189.457	181.102	184.196	195.023	201.256
Servicios I ^a	98.515	94.142	81.608	75.633	77.435	72.996	78.667	81.667	86.100
Servicios II ^b	588.397	647.714	692.108	715.168	759.780	838.073	890.205	898.379	905.761
Total	1.654.142	1.703.166	1.721.107	1.730.757	1.817.094	1.866.536	1.931.488	1.955.275	1.988.609
Participación Sectorial de la Población Ocupada (%)									
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Agricultura	41.98	40.75	40.79	40.32	39.15	38.52	38.27	38.09	38.03
Minería	3.34	3.42	3.01	3.00	3.91	2.53	1.62	1.41	1.59
Petróleo	0.35	0.34	0.35	0.37	0.44	0.44	0.41	0.40	0.38
Manufactura	12.81	11.94	10.90	10.62	10.43	9.70	9.54	9.97	10.12
Servicios I ^a	5.96	5.53	4.74	4.37	4.26	3.91	4.07	4.18	4.33
Servicios II ^b	35.57	38.03	40.21	41.32	41.81	44.90	46.09	45.95	45.55
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Tasa de Crecimiento Sectorial de la Población Ocupada (%)									
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Agricultura		-0.06	1.15	-0.60	1.94	1.07	2.82	0.77	1.52
Minería		5.59	-11.07	0.23	36.96	-33.68	-33.62	-12.07	15.21
Petróleo		0.42	5.40	5.32	25.44	3.85	-4.42	-1.45	-3.08
Manufactura		-4.05	-7.75	-1.95	3.03	-4.41	1.71	5.88	3.20
Servicios I ^a		-4.44	-13.31	-7.32	2.38	-5.73	7.77	3.81	5.43
Servicios II ^b		10.08	6.85	3.33	6.24	10.30	6.22	0.92	0.82
Total		2.96	1.05	0.56	4.99	2.72	3.48	1.23	1.70

Fuente: UDAPE

^a Incluye Construcción, electricidad, Agua y Alcantarillado^b Incluye Transporte, Comunicaciones, Comercio, Finanzas y Servicios

Cuadro 6

Distribución de la Población por Condición de Actividad (No. de Personas)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a
Población	5.570.109	5.719.493	5.874.024	6.033.907	6.199.352	6.370.579	6.546.645	6.728.745	6.917.114
Total	2.488.628	2.595.019	2.705.957	2.821.640	2.942.267	3.068.051	3.195.966	3.329.214	3.468.017
Urbana	3.081.481	3.124.474	3.168.067	3.212.267	3.257.085	3.302.528	3.350.679	3.399.531	3.449.097
Rural									
Población	1.751.499	1.796.156	1.842.469	1.890.505	1.940.339	1.992.046	2.045.050	2.099.861	2.156.549
Eco.Act.	818.338	854.204	891.644	930.723	971.516	1.014.096	1.055.147	1.097.859	1.142.300
Urbana	933.161	941.952	950.825	959.782	968.823	977.950	989.903	1.002.002	1.014.249
Rural									
Población	1.654.705	1.703.995	1.721.917	1.731.585	1.797.257	1.867.434	1.932.358	1.956.171	1.984.170
Ocupada	763.443	804.714	813.880	826.510	873.291	933.199	987.694	998.457	1.015.562
Urbana	891.262	899.281	908.037	905.075	923.966	934.235	944.664	957.714	968.608
Rural									
Población	96.794	92.161	120.552	158.920	143.082	124.612	112.692	143.690	172.379
Desocupada	54.895	49.490	77.764	104.213	98.225	80.897	67.453	99.402	126.738
Urbana	41.899	42.671	42.788	54.707	44.857	43.715	45.239	44.288	45.641
Rural									
Pob.Eco.Act./	31.44	31.40	31.37	31.33	31.30	31.27	31.24	31.21	31.18
Pob.Tot	32.88	32.92	32.95	32.99	33.02	33.05	33.01	32.98	32.94
Urbana	30.28	30.15	30.01	29.88	29.75	29.61	29.54	29.47	29.41
Rural									
Tasa de Part.	45.87	45.83	45.80	45.77	45.76	45.75	45.70	45.66	45.62
Global	45.59	45.84	46.10	45.35	45.60	46.86	46.83	46.81	46.78
Urbana	46.12	45.82	45.52	45.23	44.94	44.65	44.56	44.47	44.38
Rural									
Tasa de	5.53	5.13	6.54	8.41	7.37	6.26	5.51	6.84	7.99
Desocupación	6.71	5.79	8.72	11.20	10.11	7.98	6.39	9.05	11.09
Urbana	4.49	4.53	4.50	5.70	4.63	4.47	4.57	4.42	4.50
Rural									

Fuente: Elaborado con base en información de UDAPE y el Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral e Instituto Nacional de Estadística

Nota.- Desocupación incluye solamente aquellas personas que no tienen absolutamente ningún empleo

^a Datos estimados

Cuadro 7

Población Ocupada por Tipo de Empleo (No. de Personas)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Pob. Ocup. Total	1.654.705	1.703.995	1.721.924	1.731.583	1.798.661	1.867.434	1.932.361	1.949.178	1.989.512
Pob. Ocup. Urbana	763.443	804.714	813.880	826.510	873.291	933.199	987.694	991.458	1.020.904
Total	342.140	366.698	396.644	397.929	417.633	450.393	388.184	391.948	415.233
Público	170.086	174.598	182.563	190.193	202.024	211.949	180.947	174.947	175.503
Privado	172.054	192.100	214.081	207.736	215.609	238.444	207.237	217.001	239.730
Informal	421.303	438.016	417.236	428.581	455.658	482.806	599.510	599.510	605.671
Estructur	198.209	207.855	204.221	208.606	215.587	229.288	252.487	252.487	251.648
Residual	223.094	230.161	213.015	219.975	240.071	253.518	347.023	347.023	354.023
Pob. Ocup. Rural	891.262	899.281	908.044	905.073	925.370	934.235	944.667	957.720	968.608
Moderno	163.902	167.517	171.630	171.449	186.036	191.227	193.973	199.365	199.359
Público	23.032	24.547	21.453	21.203	31.359	33.630	32.380	32.112	32.112
Privado	140.870	142.970	150.177	150.246	154.677	157.597	161.593	167.253	167.247
Tradicional	727.360	731.764	736.414	733.624	739.334	743.008	750.694	758.355	769.249
Porcentaje de Población Ocupada por Tipo de Empleo (%)									
Pob. Ocup. Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Pob. Ocup. Urbana	46.14	47.23	47.27	47.73	48.55	49.97	51.11	50.87	51.31
Total	20.68	21.52	23.03	22.98	23.22	24.12	20.09	20.11	20.87
Público	10.28	10.25	10.60	10.98	11.23	11.35	9.36	8.98	8.82
Privado	10.40	11.27	12.43	12.00	11.99	12.77	10.72	11.13	12.05
Informal	25.46	25.71	24.23	24.75	25.33	25.85	31.02	30.76	30.44
Estructur	11.98	12.20	11.86	12.05	11.99	12.28	13.07	12.95	12.65
Residual	13.48	13.52	12.37	12.70	13.35	13.58	17.96	17.80	17.79
Pob. Ocup. Rural	53.86	52.77	52.73	52.27	51.45	50.03	48.89	49.13	48.69
Moderno	9.91	9.83	9.97	9.90	10.34	10.24	10.04	10.23	10.02
Público	1.39	1.44	1.25	1.22	1.74	1.80	1.68	1.65	1.61
Privado	8.51	8.39	8.72	8.68	8.60	8.44	8.36	8.58	8.41
Tradicional	43.96	42.94	42.77	42.37	41.10	39.79	38.85	38.91	38.67
Tasa de Crecimiento de la Población Ocupada por Tipo de Empleo (%)									
Pob. Ocup. Total		2.98	1.05	0.56	3.87	3.82	3.48	0.87	2.07
Pob. Ocup. Urbana		5.41	1.14	1.55	5.66	6.86	5.84	0.38	2.97
Total		7.18	8.17	0.32	4.95	7.84	-13.81	0.97	5.94
Público		2.65	4.56	4.18	6.22	4.91	-14.63	-3.32	0.32
Privado		11.65	11.44	-2.96	3.79	10.59	-13.09	4.71	10.47
Informal		3.9	-4.74	2.72	6.32	5.96	24.17	0.00	1.03
Estructur		4.87	-1.75	2.15	3.35	6.36	10.12	0.00	-0.33
Residual		3.17	-7.45	3.27	9.14	5.60	36.88	0.00	2.02
Pob. Ocup. Rural		0.90	0.97	-0.33	2.24	0.96	1.12	1.38	1.14
Moderno		2.21	2.46	-0.11	8.51	2.79	1.44	2.78	0.00
Público		6.58	-12.60	-1.17	47.90	7.24	-3.72	-0.83	0.00
Privado		1.49	5.04	0.05	2.95	1.89	2.54	3.50	0.00
Tradicional		0.61	0.64	-0.38	0.78	0.50	1.03	1.02	1.44

Fuente: UDAPE, Elaborado a partir de datos presentados en el Dossier de UDAPE

b. Calidad del Empleo y la Fuerza de Trabajo

El aspecto en el que más se nota el efecto de una situación de inflación es en la calidad del empleo. Al perder el sistema de precios su papel de asignador de recursos, se pierden también una serie de incentivos a la producción eficiente. De este modo, la pérdida del sentido de previsión de las empresas resulta enormemente perjudicial para la mano de obra.

En el caso boliviano, a medida que avanzaba la crisis inflacionaria y las condiciones económicas de las empresas empeoraban, estas perdían interés en mejorar la capacitación de sus obreros y las condiciones técnicas de los lugares de trabajo. Dado que gran parte del entrenamiento para un empleo particular se lleva a cabo en el propio lugar de trabajo y que, en circunstancias normales, la existencia de un esquema de capacitación laboral es imprescindible, entonces se puede concluir que las empresas difícilmente descuidarían este aspecto. Sin embargo, ante la continua incertidumbre, éstas terminaron por dismantelar todo tipo de medidas en este sentido, empobreciendo su capital humano. Muchas de ellas que en un principio habían empezado a demandar menos obreros y a quedarse solamente con los "maestros" terminaron también por subutilizarlos y comenzaron a trabajar como comercializadores.

Además, las empresas no invertían en mejorar la calidad técnica de los puestos de trabajo. La incertidumbre del futuro inmediato y la perspectiva de no poder mantener su producción y a su planta de trabajadores en el largo plazo, hacía que las consideraciones de eficiencia técnica fueran relegadas a segundo plano. Las empresas trataban de maximizar sus beneficios en el corto plazo tratando de minimizar sus gastos.

Por otra parte, aunque Bolivia es considerada como un país abundante en trabajo, la mano de obra calificada es bastante escasa. El Cuadro 8 muestra la relativamente poca cantidad de mano de obra calificada egresada de universidades bolivianas. Aun contabilizando a las personas que lograron su profesionalización en el exterior, el porcentaje de mano de obra calificada respecto a la fuerza de trabajo es muy pequeña. Además, gran parte son egresados en ramas sociales, concluyéndose con que se cuenta con muy poca cantidad de técnicos en el país.

Es por esto que muchos empleadores prefieren regularmente soportar pérdidas antes que deshacerse de sus empleados calificados.⁶

Cuadro 8
Bolivia: Educación Universitaria (No. de Personas)

Año	Matriculados	Egresados	Titulados	% de Egresados	% de Titulados
1972	21.001	920	977	4.38	4.65
1973	22.727	1.992	1.156	8.76	5.09
1974	27.073	1.942	1.474	7.17	5.44
1975	30.494	1.651	1.262	5.41	4.14
1976	33.330	1.050	1.230	3.15	3.69
1977	37.727	1.448	1.258	3.84	3.33
1978	43.915	1.557	1.505	3.55	3.43
1979	49.179	1.800	1.303	3.66	2.65
1980	13.453	300	700	2.23	5.20
1981	52.888	1.272	1.552	2.41	2.93
1982	56.632	0	0	0.00	0.00
1983	63.113	3.528	1.929	5.59	3.06
1984	62.011	3.190	2.502	5.14	4.03
1985	95.052	2.366	1.976	2.49	2.08

Fuente: Extractado de datos que aparecen en: Van Welie, Bosco, 1987. "La Dimensión Social de una Estrategia Socio-Económica Global". Mimeo (1972-1982) CEUB, "Estadísticas Universitarias 1983", pp. 12, 50 y 86 (1983-1985) Datos preliminares proporcionados por el CEUB

Asimismo, los trabajadores, enfrentados ante la situación de un rápido decrecimiento del poder adquisitivo de su salario, pedían permanentemente desmesurados aumentos salariales

⁶ En todo caso, un empleado, una vez conseguido un trabajo, podía considerar su empleo como estable, amparado en la Ley General del Trabajo de 1942 y sus decretos reglamentarios a los que podía recurrir para mantenerse en su empleo. Específicamente, la inamovilidad del trabajador estaba amparada por el D.S. 9130 del 23 de abril de 1970. Solamente se podía despedir cuando el trabajador incurría en alguna causal de los Artículos 13 y 16 de la Ley. Estas causales se referían a perjuicios materiales a la empresa, revelación de secretos industriales, inasistencia injustificada por más de 6 días, omisiones, imprudencias, injurias y conducta inmoral. Obviamente, había que demostrar ante el Ministerio del Trabajo cualquier falta y vencer la resistencia sindical para hacer efectivo el despido. Por otro lado, en caso de lograrlo había que pagar: Desahucio (tres meses de sueldo), Indemnización (un sueldo por año de trabajo), Vacaciones y Aguinaldo. El D.S. 21060, mediante su Artículo 55 (libre contratación), dismanteló gran parte de estas medidas y liberalizó de esta forma el mercado del trabajo.

que al no ser concedidos provocaban desaliento y huelgas (Cuadro 9). Sin embargo, era una situación de desorden que no solamente se circunscribía al aspecto salarial sino que la crisis había activado o exacerbado problemas de diferente orden. Por ejemplo, muchas reivindicaciones regionales y sectoriales, que no habían sido atendidas en años, se manifestaban en paros laborales.

Cuadro 9

Número de Huelgas, Paros y Días Perdidos, según Sectores Económicos

Huelgas y Paros

Año	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total	62	302	260	500	319	188	207	164
Agropecuario	0	0	0	4	1	0	0	0
Minería	2	31	29	78	42	17	12	15
Petróleo	1	4	3	11	9	4	12	5
Manufact. y Arts.	3	43	20	36	23	20	10	9
Construcción	5	16	10	9	7	6	3	0
Energía, Agua, Alcant	1	6	5	17	8	6	1	1
Transp. y Comunicac.	7	25	35	35	29	11	13	10
Comercio	4	3	0	4	0	0	0	0
Bancos y Seguros	5	36	17	43	37	7	17	8
Servicios ^a	32	107	111	209	100	64	113	78
Org. y Comités	2	31	30	54	63	53	21	34
COB							5	4

Días Perdidos^b

Año	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total	122	596	745	2.573	1.625	897	1.296	984
Agropecuario	0	0	0	25	5	0	0	0
Minería	3	54	122	311	271	225	136	249
Petróleo	2	7	4	38	29	13	103	38
Manufact. y Arts.	7	99	29	169	120	63	75	150
Construcción	17	53	19	61	27	9	28	0
Energía, Agua, Alcant	1	8	9	62	28	22	2	2
Transp. y Comunicac.	20	70	92	261	161	46	44	54
Comercio	5	4	0	7	0	0	0	0
Bancos y Seguros	12	85	39.5	172	167.5	22	99	38
Servicios ^a	53	178	355	1.219	533.5	261	612	323
Org. y Comités	2	38	75.5	248	283	236	120	111
COB							27	19

Fuente: Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral

^a Incluye Educación, Salud, Administración Pública y otras instituciones públicas

- Los días perdidos se obtienen de la suma acumulada en cada uno de los sectores económicos

^b Son números de días-huelgas "Acumulados" perdidos

El Cuadro 9 muestra que en 1984 se alcanza la cifra más alta en huelgas y días perdidos en ellas. Antes de este año las huelgas eran más frecuentes pero los días perdidos eran menores mientras que luego de 1984 las huelgas fueron menos frecuentes pero se perdía más días en ellas. En esta última época ya no había tanto interés en resolver "paros" como antes.⁷

c. Disponibilidad de Empleos

La cantidad de empleos que se ofrecía durante los años inflacionarios fue muy limitada. Luego de iniciado el período inflacionario varios sectores comenzaron a racionalizar personal. Sin embargo, antes de 1985 el sector público mantenía a sus trabajadores en sus empleos, aún a costa de mayores déficit fiscales. Como los salarios ofrecidos eran bajos, muchos empleados preferían abandonar sus puestos de trabajo. Por otro lado, el empeño de las organizaciones laborales también era mantener en sus empleos a sus afiliados. Lo cierto es que se llegó, en el momento del lanzamiento del D.S. 21060, a que muchas de las empresas estatales y privadas contaban con demasiados empleados en relación a su nivel de producción. Consecuentemente, las empresas privadas iniciaron sus ajustes ayudados por las nuevas y favorables reglas respecto al despido de empleados, pues sólo tenían que acogerse al Artículo 55.

El propio Estado, interesado en disminuir la carga salarial dentro del Presupuesto Fiscal, congeló salarios y trató de disminuir el personal dependiente de sus organismos. Tales eran las razones para las "relocalizaciones".⁸ Consiguientemente, en el período de post-estabilización tanto el sector público como el privado estaban disminuyendo personal. Por tanto, se infiere que durante todo el período de los ochenta (antes y después del lanzamiento de la NPE) no había oferta regular de puestos de trabajo en el sector organizado.

Gran parte de la población no encontraba empleo, tal como puede deducirse de la diferencia entre la tasa de crecimiento de la población (fuerza de trabajo) y la tasa de crecimiento del empleo para este período. Su única posibilidad era autoemplearse en

⁷ No cabe duda de que todos participaron en la "moda huelguística", hasta los directamente afectados pues basta recordar que la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia organizó en febrero de 1984 un "paro" de 48 horas. Por lo demás, las organizaciones cívicas regionales no perdían oportunidad para organizar "paros". Por último, la actitud de la Central Obrera Boliviana que era la de seguir las exigencias de sus bases y ante la perspectiva de perder credibilidad frente a ellas, también cumplía con su parte. Todo esto configura el grado de desaliento moral y cansancio de la población general ante la situación. J.A. Morales considera que esto creó una especie de "demanda por estabilidad" que fue capitalizado por el D.S. 21060. (Morales, J.A., 1987).

⁸ Para una mayor explicación sobre las dimensiones reales de este problema referirse a CET, (1988).

actividades tales como el comercio minorista, la especulación cambiaria, la búsqueda de oro, o en actividades ilegales. Todos éstos son componentes de la economía informal que incrementó su actividad. Además, tuvo otro impulso en la posterior recesión de la economía.

Por supuesto, en esta época era muy difícil lograr una eficiente utilización de la mano de obra, habiendo una abundancia de ella en una situación de poco o ningún incentivo para la creación de fuentes de trabajo. Luego de cierto tiempo comenzaron a aparecer programas, gubernamentales o no, paliativas de esta situación. Tal fue el caso del Fondo Social de Emergencia.⁹

En resumen, durante los años ochenta la actividad económica bajó de nivel por lo que la oferta de empleos era cada vez más irregular. No existía inversión y tampoco había incentivos para la producción. Luego de la estabilización, la economía alcanzó un equilibrio a un nivel de actividad demasiado bajo, que no permitía la generación de empleos y era incapaz de absorber toda la fuerza laboral disponible.

⁹ Actualmente esta organización se denomina Fondo de Inversión Social y fue creado como una alternativa para generar empleo mediante la realización de obras de interés social en la época aguda de la recesión. Mucho se ha especulado sobre su eficacia; sin embargo, ha tenido un éxito notable en el cumplimiento de su objetivo específico.

4. La Distribución del Ingreso y la Inflación

No existen cifras con la suficiente confiabilidad para hacer una revisión exhaustiva de la distribución del ingreso durante los años ochenta, especialmente, porque la adquisición de información en una época altamente inestable es por demás difícil. La dinamicidad de la situación provoca dificultades de accesibilidad y rigurosidad en la recolección de datos. De hecho, sólo se tienen cifras estimativas de distribución de ingresos en esta época.

a. La Distribución del Ingreso durante la Inflación

Algunos aspectos en que la inflación perjudica una buena distribución del ingreso son los siguientes:

- *Los ingresos se desvalorizan debido a la inflación pese a los esquemas de indexación*

La lucha sindical por mantener el poder adquisitivo de los ingresos de los afiliados, por ejemplo, es anulada por la rapidez de la inflación. Es más, la inestabilidad provocada acelera la pérdida de valor del salario al crearse mayores expectativas inflacionarias. Los sectores de ingresos fijos, tales como los rentistas, sienten desaparecer el valor de sus rentas sin poder hacer nada, salvo la realización de protestas públicas exigiendo un oportuno pago de sus rentas.

- *La aparición de especuladores y rentas*

Los beneficiarios son los detentores de propiedad y, sobretudo, los que tienen acceso a información que permite especular con bienes y especialmente con el cambio de moneda, aprovechando diferenciales cambiarias. La especulación necesita medios, información precisa y la capacidad de asumir riesgos que sólo la tiene gente con recursos.

- *Las transferencias del Estado a particulares*

La concesión de crédito a tasas bajas, de divisas en condiciones favorables, de subsidios y de bienes públicos a precios bajos permite que las clases privilegiadas medren debido a su favorable posición en la estructura de poder del país. La inflación es regresiva desde el punto de vista de la distribución del ingreso pues tiende a penalizar a los que menos pueden defenderse de ella. El impuesto inflación recae sobre todo aquel que demanda dinero local y es precisamente la gente de menores ingresos la que tiene menor información respecto a las posibilidades de evadir este impuesto diversificando su cartera.

En el Cuadro 10 se presenta la distribución del ingreso en Bolivia en dos momentos importantes de la economía boliviana. Se trata del año precedente a la inflación (1981) y el año posterior a la hiperinflación (1986).¹⁰ Como se puede apreciar en el Cuadro, en 1981 el 20% de ingresos altos de la población se lleva el 51.4% del ingreso total mientras que el 40% de la población de ingresos bajos solo obtiene el 10.3% del ingreso. En 1986, la distribución no ha cambiado mucho existiendo un ligero incremento en el 20% de ingresos altos y decremento en el segmento de ingresos bajos. En realidad, lo importante es la declinación en el ingreso total entre estos años que alcanza un 11% en el ingreso total y un 23% en el ingreso per cápita. A estos resultados han llegado también varios autores; sin embargo, los datos son sumamente "gruesos", aunque tienen la virtud de no contradecir lo que intuitivamente puede sostenerse acerca de la evolución de la distribución del ingreso y el ingreso per cápita en este período.¹¹

¹⁰ La falta de datos sobre distribución del ingreso para el período de los ochenta es aguda como lo es la necesidad de ellos. Por ejemplo, S. Horton describe sus esfuerzos para lograr y compatibilizar datos sobre el tema para éste período (Horton, S. 1989., Pág. 30-31). En todo caso, los datos que se presentan en esta sección son sólo indicativos. Según señalan los autores, son datos provenientes de Cuentas Nacionales cuya punto de partida es la gestión 1981. Se basan en cifras referidas a los nivel de ingreso por actividades y la distribución del mismo entre pago a asalariados y la retribución al factor capital, así como en información referente al empleo en ese año.

¹¹ Por ejemplo: Horton, S., (1989) llega a la conclusión de que el hubo un decrecimiento del PIB real per cápita de 27% entre 1980 y 1988. Morales, R.,(1987) señala que como consecuencia de la crisis existió una disminución de los ingresos del sector familias del 28.5%, en términos per cápita, entre 1980 y 1985.

Cuadro 10

Bolivia: Distribución del Ingreso: 1981-1986 (U\$ Corrientes)

	40% Pob. Ingr. Bajos	40% Pobl. Ingr. Medio	20% Pobl. Ingr. Altos	Total o Promedio	40% Pobl. Ingr. Bajos	40% Pobl. Ingr. Medio	20% Pobl. Ingr. Altos	Total o Promedio	40% Pobl. Ingr. Bajos	40% Pobl. Ingr. Medio	20% Pobl. Ingr. Altos	Total o Promedio
Distribución del Ingreso del Total de la Población												
Participación sobre el Total de Ingresos (%)	10.3	38.3	51.4	100.0	9.9	38.2	51.9	100.0	-3.9	-0.3	1.0	0.0
Número de personas	475	1.767	2.367	4.609	406	1.567	2.129	4.102	-14.5	-11.3	-10.1	-11.0
Ingreso Total (Miles)	2.291	2.291	1.145	5.727	2.643	2.643	1.321	6.607	15.4	15.4	15.4	15.4
Ingreso Per Cápita (U\$)	207	771	2.067	805	154	593	1.612	620	-25.6	-23.1	-22.0	-23.0
Cons.de Hogares (Mill.)	475	1.502	1.523	3.500	406	1.332	1.644	3.382	-14.5	-11.3	7.9	-3.4
		1.679	1.346			1.485	1.491			-11.6	10.8	
Propensión al Consumo (%)	100	85	64	76	100	85	77	82	0.0	0.0	20.3	7.9
		95	57			95	70			0.0	22.8	
Ahorro (Mill. de U\$)	0	265	844	1.109	0	235	485	720		-11.3	-42.5	-35.1
		88	1.021			82	638			-6.8	-37.5	
Consumo Per Cápita (U\$)	207	665	1.330	611	154	504	1.245	512	-25.6	-24.2	-6.4	-16.2
		734	1.175			562	1.129			-23.4	-3.9	
Distribución del Ingreso de los No-Asalariados												
Participación sobre el Total de Ingresos (%)	9	37	54	100	9	37	54	100	0.0	0.0	0.0	0.0
Ingreso Total (Mill.)	252	1.003	1.493	2.748	258	1.062	1.551	2.871	2.4	5.9	3.9	4.5
Número de Personas (Mil)	1.141	1.141	570	2.852	1.473	1.473	737	683	29.1	29.1	29.3	29.1
Ingreso Per Cápita (U\$)	221	8.790	2.619	963	175	721	2.103	780	-20.8	-91.8	-19.7	-19.0
Distribución del Ingreso de los Asalariados												
Participación sobre el Total de Ingresos (%)	12	41	47	100	12	41	47	100	0.0	0.0	0.0	0.0
Ingreso Total (Mill.)	223	764	874	1.861	148	505	578	1.231	-33.6	-33.9	-33.9	-33.9
Número de Personas (Mil)	1.150	1.150	575	2.875	1.170	1.170	584	2.924	1.7	1.7	1.6	1.7
Ingreso Per Cápita (U\$)	194	664	1.520	647	126	432	990	420	-35.1	-34.9	-34.9	-35.1

Fuente: Brun, et.al, 1987. El Consumo en Bolivia, pp. 30-31

Con todo, conviene hacer hincapié en el nivel de ingresos del 40% más pobre de la población. En 1981, el ingreso per cápita de este segmento alcanza a \$us 207 y en 1986 llega a sólo \$us 154. Por lo demás, el ingreso per cápita de los asalariados era menor, pues alcanzaba a \$us 126. En cualquier caso, gran parte de los asalariados no podían acceder a la canasta familiar propugnada por la Central Obrera Boliviana.¹² Por otro lado, comparando el nivel de ingreso per cápita con los niveles de otros países se concluye que el caso boliviano pertenece a los estratos más bajos, infiriéndose de esta manera el grado de pobreza de gran parte de la población boliviana.

La distribución entre categorías no ha variado mucho aunque los datos son muy agregados para tener una visión más clara. No obstante, los estratos de ingresos bajos y medios son los que han sufrido el peso de la crisis, sobretudo los asalariados. Conviene anotar que en realidad la cantidad de trabajadores no asalariados ha aumentado sustancialmente respecto a 1981. Esto hace suponer que los asalariados se convirtieron en no asalariados, en un esfuerzo por obtener ingresos.

b. Los Ingresos en la Época Inflacionaria

Este es un tema que entra en cierta penumbra debido a la dinamicidad de la situación, aunque es evidente que hubo cambios significativos. Existen demasiados estereotipos como para no sospechar de informaciones no respaldadas por datos numéricos consistentes. Por fortuna existen también indicios que permiten seguir el sendero de su evolución.

Salarios

Los salarios experimentaron una baja en términos reales durante los años inflacionarios por lo que los asalariados desmejoraron su bienestar drásticamente. El Cuadro 11 muestra que los decrecimientos salariales reales fueron frecuentes a través de los años ochenta, especialmente, antes del lanzamiento de la NPE. Esta declinación se efectivizó pese a medidas como la

¹² Puede darse una idea aproximada del nivel real de este ingreso comparando las diferentes canastas familiares que se utilizaron para estimar el salario mínimo vital. Por ejemplo: Brun, et. al.,(1987) señalan que en septiembre de 1984 la Central Obrera Boliviana calculaba que eran necesarios \$us 790 para comprar la canasta propuesta por ellos; pero llegó a transar en \$us 357 por persona al año.

"escala móvil" y los permanentes "reajustes retroactivos" que intentaban mantener el poder adquisitivo del salario.¹³ Una de las características del período fueron las enormes fluctuaciones que se sucedían luego de las negociaciones salariales.

Cuadro 11
Variación Porcentual en Salarios Reales, Sector Privado (%)

Trimestre	Sector Minería	Sector Manufactura	Sector Financiero	Total	Total ^a
1983 I	-	-	-	-	17.65
II	-	-	-	-	7.10
III	-	-	-	-	-14.97
IV	8.68	-4.31	19.06	12.19	2.39
1984 I	24.72	4.19	-13.47	-0.58	-11.18
II	-18.77	-4.85	13.25	-2.87	-7.05
III	-27.52	-18.66	18.82	-0.90	-3.27
IV	89.55	106.68	34.98	67.58	24.92
1985 I	-14.14	2.64	-0.32	-1.80	71.18
II	-29.26	-18.75	-5.09	-13.51	-26.40
III	-50.92	-42.14	-43.55	-41.70	-51.91
IV	198.97	33.66	42.81	45.06	-21.54
1986 I	-26.32	-15.09	-1.70	-7.16	54.40
II	-6.55	13.30	-2.76	4.63	20.81
III	3.77	2.67	-2.51	3.66	-
IV	21.32	10.66	-0.15	2.95	-
1987 I	8.01	13.15	8.42	15.87	-
II	-12.31	8.97	15.14	6.30	-
III	55.24	9.19	5.38	10.74	-
IV	-13.54	5.58	-1.16	-1.49	-
1988 I	12.66	3.51	10.59	5.97	-

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Elaborado a partir de datos presentados en el Dossier de UDAPE.

(a) Morales, J.A., "Precios, Salarios y Política Económica durante la Alta Inflación Boliviana de 1982 a 1985. ILDIS, pp. 70

Nota.- - Datos del Departamento de La Paz

- Sector Financiero incluye BCB y BANEST

- Datos para 1988 son provisionales

^a Salario promedio durante el trimestre de gasto

¹³ Junto con la "escala móvil" aparecieron los "reajustes retroactivos" que consistía en pagar reintegros a pagos salariales ya realizados. Todas estas medidas produjeron tal confusión que muy pocos "planilleros", si hubo alguno, pudo llevar adelante el pago de salarios de acuerdo a "Ley". Por otra parte, la retroactividad era muy perjudicial, tanto para la gestión empresarial como para la formación de expectativas sobre precios. La gerencia debía calcular sus costos ya sea sobre un supuesto mayor nivel salarial o incrementar los "retroactivos" a los costos de la producción actual. En cualquier caso se creaba impulsos inflacionarios.

El manejo de la política salarial es fundamental en una época inflacionaria porque al cabo de cierto tiempo se pierde toda información económica para definirla en su nivel correcto. Por ejemplo, la proporción que cubría el salario mínimo vital del salario promedio oscilaba alrededor del 50%; sin embargo, durante la hiperinflación esta proporción subió violentamente (el salario mínimo se hizo superior al salario promedio del trimestre correspondiente) y luego bajó (Cuadro 12). Esto era un síntoma de problemas a nivel microeconómico. Se perdió la jerarquización y la responsabilidad del puesto (curva salarial) como criterio para el pago de salarios. El salario ya no era un indicador idóneo del valor del trabajo sino que era manipulada a través de presiones sindicales y ya no reflejaba, en ninguna forma, niveles productivos.¹⁴ Los conflictos laborales por motivos salariales se sucedían y el único argumento sostenido era el de la inflación, no importando ningún otro factor económico para justificar el nivel salarial pedido.

Conviene aclarar, ex post, y en la medida de lo posible, si aquellas luchas salariales eran "justas" o se enfatizaba demasiado en este tipo de pedidos. Los trabajadores trataban de adelantarse a cualquier tipo de pérdida en el poder adquisitivo de su salario. Por otro lado, la incertidumbre hacía que la única forma de asegurarse el poder adquisitivo futuro del salario actual, era pidiendo un salario futuro más alto. Sin embargo, es difícil determinar si estos pedidos salariales eran motivados también por posiciones políticas antagónicas.

Aunque cerca del final de la crisis los propios trabajadores se dieron cuenta de que sus permanentes pedidos salariales alimentaban la inflación y aceptaron algunas transacciones, la situación era incontrolable. Todos pedían aumentos salariales aunque existía una completa ignorancia acerca de cual era exactamente el salario real, si bien existía una idea intuitiva de que permanentemente estaba declinando.¹⁵ Por consiguiente, los dirigentes sindicales, que

¹⁴ Eran frecuentes los decretos que concedían aumentos de acuerdo al nivel salarial ganado, favoreciendo en mayor medida a los de menor nivel. Como consecuencia, todos terminaron ganando casi lo mismo. Por otro lado, los trabajadores fabriles y no fabriles tenían una serie de bonos que juntos sumaban más que el salario básico. Por ejemplo: en el caso de un fabril; este tenía los siguientes bonos (detallados por nombre): Incremento del 16%, Salario dominical, Bono de categoría, Bono de movilidad, Bono de asistencia, Bono patriótico, Sueldo 15, Bono vacacional, Bono compensación social, Bono escolar, Otros subsidios; además del Aguinaldo, Bono de antigüedad, Bono de producción y la prima anual que fueron los únicos que no fueron consolidados al nuevo salario básico de acuerdo a los dispuesto en la segunda parte del Art. 65 del D.S. 21060.

¹⁵ En un sondeo realizado en 1987 por CET se llegaba a la siguiente conclusión "De modo muy general los dirigentes sindicales dicen conocer el salario promedio de su fábrica y en virtud de ello se estableció un promedio para las cuatro fábricas. Sin embargo, dicho promedio, que resultó extremadamente bajo, fue desmentido por los gerentes de las empresas, quienes señalaron que los salarios son, en general, más altos. Como los dirigentes sindicales conocen el promedio salarial "de modo general" y no mediante un registro de las boletas de pagos de sus afiliados, es imposible saber cuál es la verdad para propios y extraños."(C.E.T., 1987, p. 44).

tenían como meta la conservación del poder adquisitivo del salario, llevaron esta bandera al límite.¹⁶

Cuadro 12
Salario Mínimo y Salario Promedio (En \$b. Corrientes)

Fecha	Salario Mínimo Nacional¹	Salario Promedio Trimestral²	Porcentaje [(1/2)*100]
Noviembre 1982	8.490	-	-
Marzo 1983	12.400	-	-
Julio 1983	17.484	-	-
Octubre 1983	30.100	35.385	85.06
Diciembre 1983	47.257	69.575	67.92
Agosto 1984	123.813	273.480	45.27
Noviembre 1984	935.000	450.135	207.72
Marzo 1985	4.035.000	14.874.897	27.13
Mayo 1985	6.240.000	14.874.897	41.95
Julio 1985	10.170.000	34.819.840	29.21
Agosto 1985	30.000.000	34.819.840	86.16
Julio 1986	40.000.000	229.637.814	17.42
Abril 1987 ^a	50	314	15.92
Marzo 1988 ^a	60	418	14.35

Fuente: Unidad de Análisis de Política Económica
^a En \$b. Corrientes

Beneficios

El comportamiento de los beneficios (utilidades) durante la época inflacionaria fue diferente en cada sector, de acuerdo a sus particularidades. Dentro de esta perspectiva existen tres tipos de

¹⁶ H. Grebe, Ministro de Trabajo y Desarrollo Laboral en el gobierno del Dr. Hernán Siles Zuazo, al comentar sobre el nivel de los salarios escribe "A pesar de que existen acuerdos y recomendaciones de organismos internacionales (como la OIT) sobre esta materia, son las luchas sociales de los trabajadores en cada país las que determinan la proporción en la que la fuerza de trabajo participa en la distribución del producto social. Cada nivel nacional de salario es pues la resultante de las luchas sociales y de la correlación correspondiente de fuerzas políticas".(Grebe, H., 1987, p. 8).

beneficios que se deben examinar: los beneficios derivados de las actividades productivas, los beneficios de actividades comerciales y los beneficios debido a actividades especulativas.

Los beneficios de las actividades productivas tuvieron un comportamiento dispar. La causa era la incertidumbre que rodeaba a la actividad económica y la elevación de los costos de producción debido a la inflación. Algunas empresas estaban en una situación financiera muy difícil, produciendo artículos considerados no transables y no imprescindibles. Sin embargo, otras trabajaron con grandes utilidades, gracias a que sus actividades estaban ligadas a la exportación. En todo caso, este último tipo de empresa solo enfrentó situaciones de crisis en el período agudo de la inflación cuando no había suministro de insumos y el desorden laboral se había hecho demasiado grande.

Los beneficios de las actividades comerciales tuvieron un cierto incremento. La constante terciarización de la economía y la fuerte demanda de productos importados incrementada por la falta de producción interna configuraban un panorama favorable al comercio. Existen dos versiones en cuanto al funcionamiento de esta actividad. El comercio formal, ubicado en puestos establecidos y, por tanto, sometidos a controles de todo tipo. Debían trabajar con altos márgenes de utilidad para poder soportar las altas tasas de interés sobre sus créditos. El comercio informal, ubicada en puestos callejeros, que escapaban a la mayor parte de los controles. Este tipo de comercio simplemente servía como un medio para subsistir en la crisis.

Los beneficios extraordinarios, provenientes de actividades especulativas, se incrementaron. El agio, la especulación y el ocultamiento provocaron la aparición de los mercados negros que establecían niveles de precios por encima de los niveles de equilibrio que se hubiesen tenido en mercados transparentes. La especulación sobre el precio del dólar en el mercado paralelo era, posiblemente, la más beneficiosa pero no la única. La especulación con dólares se autoalimentaba, pues cualquier escasez circunstancial de divisas era interpretada como un signo de futuros aumentos en su precio, que de hecho lo provocaban.

Otras rentas

En esta categoría entran los alquileres por inmuebles y las rentas por jubilación y otras transferencias del Estado. Los alquileres para viviendas estaban congelados expresamente,

pese a los continuos reclamos de los propietarios de viviendas de locación. Sin embargo, existían una serie de mecanismos por los que podía obtenerse un mayor nivel de alquileres. Estos eran: los contratos indexados en dólares con contra-documentos, los contratos "en anticrético" y los contratos "mixtos". Estos mecanismos trabajaron con bastante regularidad aunque los inquilinos, amparados en las favorables leyes sociales, se negaban frecuentemente a abandonar los lugares alquilados en montos bajos. Los alquileres de locales comerciales no estaban controlados ni congelados.

Los dependientes de rentas por jubilación, ex-combatientes, etc., se vieron afectados por el reducido valor real que alcanzaron sus rentas. Es más, dado su escaso poder como grupo de presión, sus requerimientos por aumentos no eran atendidos o eran simplemente ignorados.

5. La Productividad del Trabajo

En esta sección se estima la influencia de algunas variables, incluyendo la inflación, sobre la productividad del trabajo en parte de las dos últimas décadas. El objetivo es buscar las razones de las modificaciones de la productividad laboral. Durante la mayor parte de los años setenta ésta (aunque baja) estaba en constante incremento, pero, en el siguiente período (años ochentas) disminuyó.

Al respecto existen dos temas que deben considerarse. El primero se refiere a la relación de causalidad entre inflación y productividad. Naturalmente, la falta de bienes puede generar impulsos inflacionarios bastante importantes. En realidad, en algún momento del proceso inflacionario la falta de productividad repercutirá en mayores niveles inflacionarios. Por otra parte, la inflación misma puede provocar pérdidas en la producción, especialmente, debido a la inestabilidad económica e incertidumbre. Dado el interés específico del estudio, se examina simplemente los efectos de ciertas variables sobre la productividad sin buscar una relación de causalidad determinada. El segundo tema se refiere a la búsqueda de motivos específicos para las variaciones de la productividad. Es así que debido a la amplia gama de "motivos" que pueden generar las referidas variaciones, se estudia sólo aquellas que puedan ser cuantificables y presentadas como variables.

Los trabajadores tenían la impresión de que la productividad era un problema de gestión empresarial. Básicamente se proponía que los empresarios debían dotar de mejores herramientas de trabajo para lograr incrementos en la producción.¹⁷ Dado que en estos años la tasa de inversión bajó notablemente, se encuentra una razón aparente de la baja en la productividad.

Varias razones hacen del trabajo el factor de producción más conflictivo en un período inflacionario. En realidad, gran parte de la crisis económica se manifiesta en conflictos laborales de diversa índole que alimenta la situación inflacionaria. La consecuencia inmediata es la baja en la producción y, por tanto, una baja en la productividad media del trabajo. Por esto, se hace un estudio específico de esta variable.

¹⁷ Al respecto H. Grebe opina que "la responsabilidad del aumento de la productividad del trabajo no cae bajo la competencia de los trabajadores, siendo por el contrario una cuestión que deben resolver los empresarios, porque la productividad del trabajo depende de los medio de producción que sean puestos a disposición del trabajador por parte del capital, público y privado" (Grebe, 1987, p. 22).

a. Modelo

Las diversas estimaciones de funciones de producción y de productividad se fundamentan generalmente en una función de tipo Cobb Douglas o alguna otra forma funcional relacionada a ella. De este modo, la productividad resulta de una específica combinación de factores (capital y trabajo). Sin embargo, en una situación de crisis la mediciones de formación de capital son muy estimativas y, además, los salarios están demasiado manipulados. No obstante, se puede definir un modelo del siguiente tipo:

$$\ln PM = a_0 + a_1 \ln FBK + a_2 \ln SR + a_3 \ln INFLA + a_4 \ln WR + u$$

PM = Productividad media

FBK = Formación bruta de capital

SR = Salario real

INFLA = Variación del nivel de precios

WR = Relación salario-intereses

El prefijo (ln) indica logaritmo naturales

El modelo conserva la forma funcional Cobb-Douglas pero utiliza variables relacionadas al capital y el trabajo para lograr una mejor especificación. Es así que se utiliza la formación de capital, el salario real y la inflación.

La formación bruta de capital debe tener un efecto directo sobre la productividad. A través de varios estudios se ha confirmado que esta variable es la más relacionada con la productividad media del trabajo en períodos normales. Por otra parte, es una variable que definitivamente esta determinada por las condiciones de la economía y la que presenta los menores sesgos en su contabilización. Por estas razones se espera que la acumulación de capital sea la variable de mayor efecto sobre la productividad media del trabajo.

El nivel salarial normalmente debería tener un efecto directo sobre la productividad. Sin embargo, son tantas las deformaciones que intervienen en su determinación que su valor difícilmente refleja, con toda transparencia, la condiciones del mercado laboral.¹⁸ Con todo, es necesario revisar su efecto, sobretodo, en una época inflacionaria donde el salario real fluctúa permanentemente en ambos sentidos.

¹⁸ Estas distorsiones son de tipo político: presión de sindicatos, etc. y de tipo social: tradiciones respecto al pago salarial, etc.

Mediante las variaciones en el nivel de precios se pretende captar el efecto de la inflación sobre la productividad media. Tal como se ha discutido en la introducción a esta sección, se estima que existe una causalidad de la inflación sobre la productividad, siendo su efecto negativo. La pérdida de eficiencia del sistema de precios y la pérdida de señales debido a la inflación aumenta la incertidumbre para las decisiones de asignación de recursos.

Finalmente, se utiliza la variación de la relación salario-tasa de interés como un indicador del grado de estabilidad de la economía. Cuando esta relación presenta variaciones, la economía esta experimentando malestar. Como la relación también puede indicar la estabilidad en la distribución funcional del ingreso, ésta sólo puede modificarse, en el corto plazo, mediante pugnas distributivas que generan conflicto.

Por otra parte, como la productividad media depende, finalmente, de los días trabajados y ésta depende, a su vez, de la intranquilidad laboral se estima una relación entre la ésta variable y la inflación.

El modelo propuesto es el siguiente:

$$\ln(p/1-p) = \beta_0 + \beta_1 INFLA_{t+1} + \beta_2 DUM1 + u_t$$

donde:

p = Probabilidad de tener un día laboral perdido por huelga

$INFLA$ = Tasa de inflación anual, diciembre a diciembre

$DUM1$ = Variable dicotómica 1 antes de la NPE

0 después de la NPE

Para tener un indicador de intranquilidad laboral se estima la probabilidad de tener un día perdido ante diferentes niveles inflacionarios, es decir:

$$\hat{O} = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 INFLA_{t+1} + \hat{\beta}_2 DUM1$$

$$\hat{p} = (1 / 1 - \hat{e}^{-0})$$

En este caso, una mayor probabilidad estimada significará mayor intranquilidad ante una mayor inflación esperada.

Para el modelo de productividad media se corren regresiones mínimo cuadráticas con correcciones por autocorrelación de primer orden (Método de máximo-verosimilitud) para tres sectores: Manufactura, Minería y el Sector Financiero. Por otro lado, para el modelo de

intranquilidad laboral se corre una regresión mínimo cuadrática con corrección por autocorrelación (Método de Cochran-Orcutt) para toda la economía.

b. Datos y Resultados

Los datos del Producto Interno Bruto (PIB) provienen de Cuentas Nacionales, mientras que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) es el suministrado por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Por otro lado, los datos de salarios nominales y reales, población ocupada sectorialmente y la Formación Bruta de Capital sectorial (FBK) son los proporcionados por UDAPE.

La variable Productividad Media fue obtenida dividiendo el PIB sectorial, a precios de 1980, entre la población ocupada en el sector. Para tener la variable FBK se toma directamente el dato sectorial a precios de 1980. El salario real se mide a través de un índice; la inflación es la variación porcentual del IPC y la relación salario-interés se obtiene dividiendo los datos nominales de estas variables. Finalmente, la serie sobre días laborables perdidos son del Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral. Los datos son anuales.

La Tabla 1 muestra los resultados para los sectores de minería, manufactura y el sector financiero.

La regresión para el sector manufacturero muestra que la variable inflación es significativa con signo negativo mientras que la FBK y los salarios no lo son. El primer resultado está acorde con lo que se encuentra generalmente en otros estudios de casos inflacionarios, es decir, la inflación perjudica a la productividad. La relación salario-interés es significativa y positiva mostrando que la estabilidad favorece la productividad media, posiblemente, debido a la no existencia de conflictos por motivos distributivos.

En el sector minero, las variables significativas son la inflación, que afecta negativamente a la productividad media y la FBK sectorial, que tiene un efecto positivo, mostrando su importancia en la productividad minera.

Por último, la productividad media del sector financiero es influida positivamente por la FBK y negativamente por la inflación, mientras que los salarios no parecen afectarla. La relación salario-interés es significativa y positiva, mostrando que la estabilidad es también importante para el funcionamiento de este sector.

Tabla 1

Bolivia: Regresiones de Productividad Media para Diferentes Sectores Económicos

	Constante	LFBKOTR	LSRFIN	INFLA	LWRFIN	AR(1)	R2	D-W
Financiero	-1.67117 (0.7551) (*)	0.49255 (0.0840) (***)	0.0369 (0.0614)	-0.35337 (0.0933) (***)	0.22299 (0.0643) (***)	-0.63671 (0.2917)	0.80	2.49
	Constante	LFBKMIN	LSRMIN	INFLA	LWRMIN	AR(1)	R2	D-W
Minero	1.9598 (0.4441) (***)	0.1225 (0.0387) (**)	-0.0255 (0.0712)	-0.2871 (0.1110) (**)	0.0979 (0.0591)	0.7688 (0.2823)	0.96	1.26
	Constante	LFBKMAN	LSRMAN	INFLA	LWRMAN	AR(1)	R2	D-W
Manufacturero	1.6857 (0.4515) (***)	0.033 (0.0514)	-0.072 (0.0564)	-0.3268 (0.0789) (***)	0.1493 (0.0460) (**)	-0.4055 (0.3474)	0.90	2.21

(*) Nivel de significación 10%

(**) Nivel de significación 5%

(***) Nivel de significación 1%

Dado que el análisis se hace a través de un largo período de tiempo y en diferentes condiciones económicas, se ha aplicado la técnica de los filtros de Kalman para verificar la estabilidad de los coeficientes en el tiempo. Tal como puede verse en los Gráficos 2, 3 y 4, los resultados son satisfactorios pues existe muy poca fluctuación en el valor de los coeficientes. En el sector manufacturero, la variación de la mayor parte de los coeficientes de las variables, salvo la inflación, están en los límites de estabilidad estimados. En el caso de la inflación el modelo subestima el valor del parámetro. Esto puede ser consecuencia de que la influencia de esta variable en la determinación de la productividad media va más allá de su efecto sobre la dotación de factores y conflictos distributivos. En el sector minero la variación de todos los coeficientes están dentro de los límites estimados de estabilidad. En el caso del sector financiero la variación del coeficiente de salario real es el único que está dentro de los límites

estimados de estabilidad. Este resultado refleja la sensibilidad del sector financiero a cambios en el entorno económico.

En la Tabla 2 se muestra los resultados de la regresión para estimar el efecto de la inflación esperada sobre la intranquilidad laboral. En esta estimación la inflación esperada tiene un efecto positivo sobre la intranquilidad laboral, es decir, que la expectativa de una mayor inflación provoca que se pierdan más días laborales. En todo caso, al estimar la probabilidad de tener días perdidos, ésta aumenta con la inflación esperada.

Tabla 2

Bolivia: Regresiones para Estimar la Intranquilidad Laboral

Datos Anuales: 1981-1987
Número de Observaciones: 6
Variable Dependiente: lnPROB

Constante	INFLA (t-1)	DUM1	AR(1)	R2	D-W	F-test
-0.54153 (1.0925)	0.0001515 (0.0000466) (*)	0.9753 (0.8032)	0.9753 (2.220)	0.86	2.59	4.19

(*) Nivel de significación 10%

(**) Nivel de significación 5%

(***) Nivel de significación 1%

Intranquilidad Laboral

Año	Probabilidad Estimada	Inflación (t-1)
1982	0.143	275.58
1983	0.356	1.281.35
1984	0.745	11.749.64
1985	0.462	276.33
1986	0.295	14.57
1987	0.304	16.00

Fuente: Regresión de intranquilidad laboral

En resumen, la inflación es la variable que sistemáticamente se ha presentado significativa y con signo negativo, confirmando su efecto perjudicial sobre la productividad media. Por otra parte, la estabilidad en la distribución funcional del ingreso representada por la relación salario-interés afecta positivamente a la productividad media. En estos dos casos, los efectos son sistemáticos mientras que en el caso de los salarios y la FBK parecen tener problemas de medición, porque su efecto no es sistemático y presenta variaciones sectoriales importantes. Por último, la inflación esperada tiene un efecto directo sobre la intranquilidad laboral.

6. Conclusiones

El empleo y la distribución del ingreso son variables que muestran en definitiva la evolución de la economía en su aspecto social. Asimismo, la productividad del trabajo es importante para determinar el sendero de crecimiento de la economía y posiblemente de los salarios reales. Es por esto que aunque el mayor problema consista en cuantificar las variables exactamente, el interés que se tiene sobre su valor hace imprescindibles los esfuerzos.

El empleo en Bolivia ha sido siempre una variable difusa, debido a la gran cantidad de gente autoempleada en el sector informal y subempleada. Además, tradicionalmente en el sector agrícola se ocupa la mitad de la población boliviana. Si bien en los años setenta el desempleo tuvo cifras relativamente bajas, en los siguientes años, éste alcanzó niveles muy altos, aunque las cifras oficiales no siempre lo muestran. Esto lleva a concluir que, en realidad, creció la dimensión del sector informal, especialmente, el que absorbe los excedentes de mano de obra del sector organizado. Con la creciente informalidad, se estaría ocultando un problema de desempleo bastante grave.

La distribución del ingreso en Bolivia tiene características alarmantes. En épocas estables y de crecimiento, esta distribución siempre presentaba fuertes asimetrías, se muestra que durante los años ochenta la situación no cambió, pero el ingreso per cápita disminuyó fuertemente. El problema actual es la cuantificación exacta de los cambios ocurridos. En el presente trabajo se ha descrito y comentado estimaciones parciales y gruesas, que sólo pueden aceptarse como indicativas. Es así que se muestra intuitivamente la gravedad de la situación; pero no se cuenta con datos fidedignos necesarios para determinar la situación y actuar en consecuencia.

Por último, la productividad laboral en Bolivia ha tenido fuertes fluctuaciones. Esta ha sido siempre baja (salvo el caso de los sectores exportadores), pero la crisis inflacionaria provocó una notable desmejoría. En todo caso, de las estimaciones se concluye que la inflación tiene un efecto negativo sobre la productividad media mientras que la estabilidad favorece la producción.

Bibliografía

- Bolivia:Ministerio de Finanzas. 1977. Reforma Fiscal en Bolivia: El Marco Económico General. La Paz:Ministerio de Finanzas
- Bresciani-Turroni, C. 1929. The Economics of Inflation. London:Editorial Allen and Unwin
- Brun,J., L. Peres, S. Reyes y O. Vega. 1987. El Consumo en Bolivia. La Paz:ILDIS
- Centro de Estudios del Trabajo C.E.T. 1987a. Sector Informal y Movimiento Obrero. La Paz:CET
- Centro de Estudios del Trabajo C.E.T. 1987b. Relaciones Obrero-patronales. La Paz:CET
- Centro de Estudios del Trabajo C.E.T. 1988. La Relocalización. La Paz:CET
- Doria Medina, S. 1986. La Economía Informal en Bolivia. La Paz:Editorial EDOBOL
- Graham, F. 1930. Exchange, Prices and Production in Hyperinflation Germany. Princeton:Princeton University Press.
- Grebe, H. 1987. "La Importancia del Uso de Estadísticas Socio-laborales." En Relaciones Obrero-patronales. CET, compilador.(La Paz:CET)
- Horton, S. 1989. "Labour Market in an Era of Adjustment". Draft. (March)
- Machicado, C. 1982. Apuntes sobre la Economía Boliviana. La Paz: Publicación del Banco de Crédito Oruro
- Machicado, C. 1987. La Distribución del Ingreso en Bolivia. La Paz:ILDIS
- Morales, J.A. 1987. Precios, Salarios y Política Económica durante la Alta Inflación Boliviana de 1982 a 1985. La Paz:ILDIS
- Morales, R. 1987. Bolivia:Efectos Sociales de la Crisis y de las Políticas de Ajuste. La Paz:ILDIS
- Morales, J.A. y J. Sachs. 1987. "Bolivian Economic Performance and Foreign Debt". Draft. (October)
- Unidad de Análisis de Política Económica. 1985. "Análisis de la Gestión Económica en Bolivia 1982-1985. (Octubre). La Paz:UDAPE

Cuadro A.1**Productividad Media de la Economía e Inflación**

Año	Inflación	Coficiente de Productividad Media^a
1970	-	6.320000
1971	0.036282	6.430000
1972	0.063037	6.590000
1973	0.273768	6.820000
1974	0.487548	6.950000
1975	0.076797	7.180000
1976	0.044000	7.420000
1977	0.077864	7.530000
1978	0.098571	7.590000
1979	0.180090	7.080000
1980	0.386817	7.150000
1981	0.278659	7.366009
1982	0.804421	6.948330
1983	1.323328	6.609376
1984	2.625641	6.485646
1985	4.774882	6.551489
1986	1.325312	6.452950
1987	0.136092	6.540668
1988	0.148437	-

Fuente: Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral y UDAPE

^a PIB en \$b. 10.000 de 1980 entre población ocupada

Cuadro A.2

Probabilidad de Tener un Día Laboral Perdido por Huelga

Año	Total de Días Perdidos	Stock Total de Días Laborales^a	Probabilidades
1981	122	3.360	0.0363
1982	596	3.360	0.1774
1983	745	3.660	0.2217
1984	2.573	3.660	0.7658
1985	1.625	3.660	0.4836
1986	897	3.660	0.2670
1987	1.296	3.660	0.3857
1988	984	3.660	0.2929

Fuente: Datos básicos extractados del Cuadro 9

^a $240 \div 14 \text{ sectores} = 360$

Cuadro A.3

Base de Datos para las Regresiones de Productividad Media (1972-1985)

Año	INFLA	LFBKMAN	LFBKMIN	LFBKOTR	LPMFIN	LPMMAN	LPMMIN
1972	0.06304	7.0104	6.9594	7.8883	3.6646	2.1804	3.2011
1973	0.27377	8.4566	7.7152	8.3838	3.6727	2.1905	3.3680
1974	0.48755	7.5022	8.0918	8.3318	3.6307	2.2586	3.2783
1975	0.07680	8.3536	7.1360	8.2215	3.7386	2.2793	3.2598
1976	0.04400	8.2995	7.1360	8.6675	3.9020	2.3331	3.2332
1977	0.07786	8.2734	7.2384	8.5638	4.0245	2.3740	3.2300
1978	0.09857	8.2467	7.2729	8.8135	4.0551	2.3832	3.1019
1979	0.18009	8.1312	7.1460	8.7116	3.9923	2.3253	2.9832
1980	0.38682	7.9198	6.9114	8.4790	3.9562	2.3175	2.9140
1981	0.27866	8.0351	5.373	8.7502	3.8336	2.2915	2.8361
1982	0.80442	8.0074	5.3536	7.5490	3.8287	2.2214	2.7363
1983	1.3233	7.8715	5.2312	8.5912	3.8162	2.1872	2.7279
1984	2.6256	7.6340	4.8401	8.6513	3.8044	2.0347	2.4689
1985	4.7749	7.6308	4.8369	8.6481	3.8107	1.9865	2.2986

	LSRFIN	LSRMAN	LSRMIN	LWRFIN	LWRMAN	LWRMIN
1972	4.5433	4.7362	4.6052	5.5212	4.3655	4.3940
1973	4.2905	4.8122	4.6250	5.6490	4.8184	4.7932
1974	3.8286	4.5951	4.4067	5.4921	4.9146	4.8949
1975	3.7612	4.5643	4.3567	5.4791	4.9277	4.8903
1976	3.7377	4.7362	4.4188	5.4086	5.0531	4.9059
1977	3.9703	4.7095	4.4188	5.6404	5.0263	4.9041
1978	4.0943	4.7095	4.3307	5.8653	5.1196	4.9138
1979	4.0775	4.7362	4.3567	5.8329	5.1399	4.9288
1980	3.9703	4.6250	4.3307	6.0327	5.3389	5.2110
1981	3.8918	4.5218	4.2047	5.9748	5.2577	5.1118
1982	3.4340	4.0943	3.7842	6.0263	5.3340	5.2055
1983	4.2341	4.7362	4.7449	7.1369	6.8616	7.0367
1984	3.5553	4.5747	4.4886	8.8142	8.4937	8.5685
1985	2.3026	3.2958	3.2581	12.864	12.488	12.581

Fuente: Fuente y elaboración en detalles en el texto