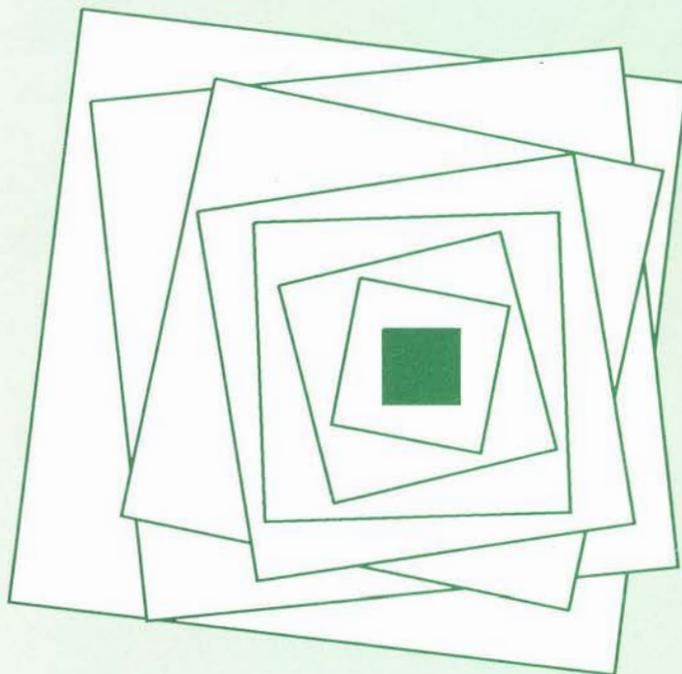


M-1699

CENTRO DE DOCUMENTACION
CEDLA

El Comportamiento de los Ingresos Laborales en el Periodo de Aplicación del Programa de Ajuste Estructural

Huáscar Eguino L.



cedla

PROGRAMA
DE AJUSTE
ESTRUCTURAL

6

Serie: Documentos de Trabajo

HUASCAR EGUINO LIJERON

**EL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS
LABORALES EN EL PERIODO DE APLICACION
DEL PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL**

CEDLA

La Paz, noviembre de 1993

Eguino Lijerón.. Huáscar

El comportamiento de los ingresos laborales
en el período de aplicación del Programa de
Ajuste Estructural / por Huáscar Eguino Lijerón
.-- La Paz: CEDLA, 1993

p. 175 -- (Programa de Ajuste Estructural,
Documentos de Trabajo, N. 7)

I. t

II. Serie

DESCRIPTORES:

<AJUSTE ESTRUCTURAL> <SUELDOS> <SALARIOS>
<DISTRIBUCION DEL INGRESO> <POLITICA SALARIAL>
<MERCADO DE TRABAJO> <SECTOR INFORMAL> <POBREZA>

DESCRIPTOR GEOGRAFICO:

<BOLIVIA>

Depósito Legal:	4-1-913-93
Edición:	Juan Carlos Orihuela
Portada:	Erick Butrón U. Tel. 340671
Diagramación:	Arturo Silva Tel: 357132
Impresión tapa:	Huellas SRL

*Esta publicación fue posible gracias al aporte de ICCO,
CEBEMO, NOVIB y del Ministerio de Cooperación de Holanda*

INDICE

	Páginas
I. La intencionalidad del PAE en materia de ingresos laborales	9
1. Comportamiento de los ingresos personales en el marco de aplicación del PAE	9
1.1. La metodología aplicada	10
2. Los sueldos y salarios de los trabajadores del sector estatal	13
2.1. Formación y principales determinantes	13
2.1.1. Los reajustes periódicos basados en la tasa de inflación esperada	13
2.1.2. La fijación del salario mínimo nacional (SMN) y el grado de flexibilidad de los salarios	13
2.1.3. La aplicación de instrumentos técnicos para evitar el incremento de la dispersión salarial	14
2.1.4. La aplicación de políticas salariales específicas para la empresa pública y los sectores con ingresos más bajos	15
2.2. El comportamiento de los ingresos laborales del sector público observado a partir de las Encuestas de Hogares	16
2.2.1. El saldo de la crisis (1985)	16

2.2.2.	El período de recuperación del poder adquisitivo de los salarios (1985-1987)	17
2.2.3.	Comportamientos destacables en el período 1987-1991	18
2.3.	Los ingresos laborales del sector estatal y su relación con el costo de la canasta familiar	20
2.4.	Conclusiones	20
ANEXO 1. Cuadros Estadísticos		23
3.	Comportamiento de los sueldos y salarios de los trabajadores del sector empresarial	31
3.1.	Formación y principales determinantes	31
3.1.1.	La influencia del exceso de oferta de mano de obra	31
3.1.2.	Flexibilización del mercado de trabajo y nivel de las remuneraciones en el sector empresarial	32
3.1.3.	Influencia de los incrementos salariales del sector público	33
3.1.4.	La productividad de la fuerza de trabajo y el nivel de las remuneraciones	34
3.2.	El comportamiento de los ingresos laborales del sector empresarial observado a partir de las Encuestas de Hogares	35
3.2.1.	El saldo de la crisis (1985)	35
3.2.2.	La recuperación de los salarios reales (1985-1987)	37
3.2.3.	Algunos comportamientos destacables en el período 1987-1991	38

3.3.	Los ingresos laborales del sector empresarial y su relación con el costo de la canasta familiar	41
3.4.	Conclusiones	42
	ANEXO 2. Cuadros Estadísticos	43
4.	Los ingresos de los trabajadores del sector semiempresarial y familiar	53
4.1.	Formación y principales determinantes	53
4.1.1.	La influencia de los ajustes salariales del sector estatal y empresarial sobre el valor de los ingresos laborales en el sector "informal"	53
4.1.2.	Los ingresos laborales semiempresariales y familiares y el grado de subutilización de la fuerza de trabajo	56
4.1.3.	La influencia de la dotación de capital sobre el nivel promedio de las remuneraciones	57
4.1.4.	Inserción mercantil y abaratamiento de costos vía reducción del ingreso horario	58
4.1.5.	La influencia del carácter competitivo del mercado de bienes y servicios sobre el nivel de los ingresos laborales informales	60
4.2.	Análisis del comportamiento de los ingresos laborales del sector semiempresarial observado a partir de las Encuestas de Hogares	60
4.2.1.	El saldo de la crisis (1985)	60
4.2.2.	El período de recuperación de los ingresos laborales (1985-1987)	62
4.2.3.	Comportamientos destacables en el período 1987-1991	
4.2.4.	Los ingresos laborales del sector	

	semipresarial y su relación con el costo de la canasta familiar	67
4.3	Conclusiones	68
	ANEXO 3. Cuadros Estadísticos	69
5.	Análisis del comportamiento de los ingresos laborales del sector familiar observado a partir de las Encuestas de Hogares	79
5.1.	El saldo de la crisis (1985)	79
5.2.	El período de recuperación de los ingresos laborales (1985-1987)	80
5.3.	Comportamientos destacables en el período 1987-1991	82
5.4.	Los ingresos laborales del sector familiar y su relación con el costo de la canasta familiar	85
5.5.	Conclusiones	86
	ANEXO 4. Cuadros Estadísticos	87
	BIBLIOGRAFIA	93
II.	La Distribución del Ingreso Laboral Urbano (1985-1991)	95
1.	Introducción. Notas metodológicas	95
2.	Análisis de los resultados	96
2.1.	Distribución de los ingresos laborales individuales	96
2.2.	Cambios en la distribución de ingresos. Período 1985-1991	97
2.2.1.	Distribución global de ingresos y aplicación del PAE	97

2.2.2.	El problema de las transferencias	98
2.3.	Distribución de los ingresos individuales y participación en el empleo y el ingreso de diferentes grupos de la población ocupada	98
2.4.	Situación de los ocupados en diferentes grupos con relación a la distribución de ingresos del total	102
2.4.1.	Nota metodológica	102
2.4.2.	Situación de los ocupados en los distintos sectores con relación a la distribución de ingresos del total	102
2.4.3.	Situación de los ocupados en las distintas ramas de actividad con relación a la distribución de ingresos del total	103
2.4.4.	Situación comparativa de los ocupados en las distintas categorías con relación a la distribución de ingresos del total	104
3.	Conclusiones	104
	ANEXO 5. Cuadros Estadísticos	107
	BIBLIOGRAFIA	137
III.	Los ingresos laborales como componentes del ingreso familiar total	139
1.	Introducción	139
2.	Análisis de la estructura promedio del hogar según la condición laboral de sus miembros	140
2.1.	Incremento de las tasas de participación	140
2.2.	La estructura promedio ocupacional de una familia típica	141

3. Análisis de la estructura promedio de los ingresos reales de las familias de acuerdo a la categoría ocupacional de los contribuyentes	142
4. Distribución de asalariados y no asalariados de acuerdo a su contribución promedio al ingreso familiar	146
5. Análisis del comportamiento de las remuneraciones personales en función al valor de un salario e ingreso mínimo normativo	147
5.1. Metodología para la estimación del salario mínimo normativo	147
5.2. Aplicación de la metodología y evaluación del comportamiento de los ingresos laborales en el marco de aplicación del PAE	150
5.3. Conclusiones	152
ANEXO 6. Cuadros Estadísticos	155
BIBLIOGRAFIA	159
IV. Síntesis y conclusiones generales	161
1. Comportamiento de los ingresos laborales sectoriales y sus determinantes	161
2. Cambios en el sistema distributivo	164
3. Implicaciones de la contracción de los ingresos personales sobre el presupuesto de ingresos de las familias	164

PRESENTACION

El Programa de Ajuste Estructural 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 Programa de Ajuste Estructural 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 Programa de Ajuste Estructural. 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 Programa de Ajuste Estructural, hará conocer resultados de investigaciones que abarcan, 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 y 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 Nacional 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 la concepción del Programa de Ajuste Estructural en Bolivia, el CEDLA presenta una serie de documentos de trabajo referidos al diseño, trayectoria y orientación de las políticas relacionadas con cuatro actividades económicas sectoriales (agropecuaria, industria, minería e hidrocarburos) y con el sector informal urbano.

La Paz, Noviembre de 1993

Enrique Ormachea S.
DIRECTOR DEL CEDLA

I. 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. El primero de ellos es 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. El segundo objetivo es 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, eliminándose las posibles regulaciones que "distorsionan" la determinación de los salarios, y vinculando su nivel a la productividad de las empresas. Finalmente, el tercer objetivo es promover la continuidad de las condiciones de libre juego de las fuerzas del mercado laboral para garantizar y facilitar el mejor desempeño de la inversión privada nacional y extranjera en el marco de la reestructuración productiva.

En otros términos, el PAE busca vincular la determinación del nivel de los ingresos laborales al libre juego de las fuerzas del mercado, y compatibilizar sus incrementos con las metas de estabilidad de precios y reactivación económica. Esto implica que las mejoras de los ingresos laborales dependen del comportamiento de la productividad de las empresas, la mantención de la estabilidad económica y, en el largo plazo, de la forma en la que se distribuyan los beneficios del crecimiento.

La intencionalidad del PAE en materia de ingresos laborales implica, además, que en el proceso de formación y determinación de las remuneraciones se deben considerar aspectos de corto, mediano y largo plazo, independientemente de los diferentes tipos de relaciones laborales y contractuales existentes en nuestro país. En efecto, de acuerdo a esta concepción, 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.

1. COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS PERSONALES EN EL MARCO DE APLICACION DEL PAE

No obstante la aparente claridad del PAE en materia de objetivos y determinantes de

los ingresos laborales, si se persigue analizar el comportamiento de las remuneraciones es necesario considerar algunos aspectos adicionales. Estos tienen que ver con la heterogeneidad de las formas de organización del trabajo y con las diferentes vías en las que los determinantes de los ingresos intervienen e interaccionan en la fijación de los niveles remunerativos de los trabajadores de los sectores estatal, empresarial, semiempresarial y familiar¹.

Por ejemplo, en el análisis de los ingresos laborales del sector empresarial resulta relevante considerar la influencia que sobre éstos ejerce el exceso de la oferta de mano de obra, el impacto de la flexibilización del mercado de trabajo, las implicaciones de los incrementos de las remuneraciones en el sector público, y la importancia de la productividad de la fuerza de trabajo como determinante del nivel de las remuneraciones.

Respecto al comportamiento de los ingresos laborales del sector público es importante analizar la influencia que sobre éstos tienen los reajustes periódicos que se basan en la tasa de inflación esperada, la modificación y los criterios usados en la fijación del “salario mínimo nacional”, y la aplicación de instrumentos técnicos que contribuyan a disminuir la dispersión de las escalas remunerativas.

Finalmente, la determinación y comportamiento de los ingresos laborales del “sector informal” se debe relacionar con aspectos como: la influencia que las modificaciones de la masa salarial de los otros sectores tienen sobre los ingresos de los trabajadores del sector semiempresarial y familiar, la importancia del excedente de la oferta de la fuerza de trabajo, la incidencia de la menor o mayor dotación de capital, el tipo de inserción mercantil de las unidades económicas informales, y el conjunto de estrategias que se ponen en práctica para contrarrestar la baja productividad del sector.

Adicionalmente, el estudio de los ingresos laborales en el marco de aplicación del PAE implica interrelacionar los determinantes de todos los sectores, obteniéndose así una visión de conjunto que resulta más compleja que la explicación de la evolución de los salarios realizada sólo a partir del libre juego de las fuerzas del mercado.

1.1. La metodología aplicada

En las siguientes secciones se hace un estudio más detallado del comportamiento de los ingresos laborales de los trabajadores de cada uno de los sectores económicos recurriendo para esto a la siguiente metodología:

¹ En esta parte del análisis de los ingresos laborales se ha obviado el comportamiento del sector doméstico, ya que los determinantes que inciden en el nivel de las remuneraciones del sector tienen más bien relación con el nivel de los ingresos familiares.

- Discusión de los principales determinantes que influyen en la formación y establecimiento del nivel de los ingresos laborales en cada uno de los sectores.
- Estudio de las remuneraciones sectoriales a partir de la evolución de su valor promedio y de los estadísticos de variabilidad ².
- Actividad, categorías ocupacionales, jornadas de trabajo y antigüedad en el empleo.
- Análisis de las remuneraciones sectoriales con cortes por sexo, nivel de instrucción y edad (cuando se observen cambios importantes).
- 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.

² Nuevamente se ha recurrido a las series históricas que se pueden construir a partir de las Encuestas de Hogares del INE. Esto responde a una opción metodológica ya que los datos que provienen de registros administrativos carecen de cobertura en los sectores empresarial, semiempresarial y familiar.

2. LOS SUELDOS Y SALARIOS DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR ESTATAL

2.1. Formación y principales determinantes

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

2.1.1. Los reajustes periódicos basados en la tasa de inflación esperada

Una de las formas para eliminar la posible inercia inflacionaria que resulta de los reajustes de los sueldos y salarios del sector público, aplicadas en el PAE, fue vincular sus incrementos a la tasa de inflación esperada. En efecto, este criterio fue recurrentemente utilizado por el gobierno en sus negociaciones salariales con la Central Obrera Boliviana y sirvió como principal argumento para justificar la cuantía de los incrementos otorgados.

Desde la perspectiva laboral, los reajustes salariales, basados exclusivamente en el anterior mecanismo -"indización a futuro"-, implicaron el congelamiento "de facto" del poder de compra de las remuneraciones de los trabajadores del sector público, tal como se puede apreciar a partir de la evolución de las remuneraciones medias (ver Cuadro Nr. 1, Anexo 1). Por otra parte, la inexistencia en los convenios COB-gobierno de una cláusula de reajustabilidad de las remuneraciones en función a las metas inflacionarias hizo que los ingresos de los trabajadores del sector dependan fuertemente del cumplimiento (o no cumplimiento) por parte del gobierno de los "techos" inflacionarios predeterminados a principios de cada año.

2.1.2. La fijación del salario mínimo nacional (SMN) y el grado de flexibilidad de los salarios

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 siguió sirviendo como referente para la fijación de los haberes básicos y la determinación de las escalas salariales.

Dentro del contexto económico generado a partir del PAE, sus reajustes dependieron básicamente tanto de las metas inflacionarias fijadas por el gobierno como de la estructura de gastos del presupuesto general de la nación que, como se sabe, no siempre fue flexible a incurrir en mayores gastos corrientes³.

Con el sólo fin de ilustrar cómo el nivel del salario mínimo nacional respondió a los criterios antes citados y, consecuentemente, no guardó relación con las necesidades de los trabajadores, se ha calculado la razón entre el salario mínimo nacional (SMN) y el valor de la canasta normativa alimentaria (CNA). El escaso vínculo entre ambas variables resulta evidente ya que el SMN representa sólo el 14 a 26% del valor monetario del conjunto de alimentos requeridos para sustentar a una familia promedio (ver Cuadro Nr.4, Anexo 1).

Otro aspecto importante en materia de salarios mínimos fue que a partir de la aplicación del PAE se disminuyeron los períodos de su reajuste. En efecto, a partir de agosto de 1985 las modificaciones de las remuneraciones de los trabajadores del sector público se realizaron cada 13 meses frente a los 3.3 que, en promedio, se observaron antes de la aplicación del D.S. 21060 (ver Cuadro Nr.5, Anexo 1). Obviamente, el menor grado de flexibilidad temporal⁴ en el ajuste de las remuneraciones del sector público tuvo relación con el menor ritmo de crecimiento de los precios, el control del déficit fiscal, y la disminución del poder contractual ejercido por los sindicatos, hecho que a su vez se explica por el descenso del grado de afiliación y el incremento del número de contratos temporales⁵.

2.1.3. La aplicación de instrumentos técnicos para evitar el incremento de la dispersión salarial

Aparentemente, una de las preocupaciones de los diseñadores de política económica fue aplicar instrumentos a partir de los cuales se pudiese evitar el incremento de la dispersión salarial. En efecto, 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

³ A pesar de haber investigado el tema no nos ha sido posible identificar otros criterios técnicos de incrementos del salario mínimo nacional que no sean los vinculados al presupuesto del sector público y, por ende, al mantenimiento de la estabilidad de precios. Esto demuestra nuevamente la dependencia que tienen los ajustes salariales de los niveles de inflación que estima obtener el gobierno en una determinada gestión.

⁴ 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 indización a las tasas de inflación.

⁵ A pesar de las nuevas condiciones gestadas a partir del PAE se mantuvo un sistema bipartito en el que la Central Obrera Boliviana negoció con el gobierno la política salarial para el sector público.

nacionales (SMN) para la Administración Central, y entre 1-2 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 indicado⁶.

Si bien es difícil constatar mediante datos muestrales si evidentemente la implementación de las anteriores medidas fue eficaz en su objetivo de evitar el incremento del rango salarial, sí es posible determinar si empíricamente hay evidencia de una mayor heterogeneidad en el nivel de las remuneraciones del sector público. En este sentido resulta interesante el seguimiento del coeficiente de variación, ya que su valor nos indica que -siempre entre 1985 y 1991- no se produjeron cambios que afectaron sustancialmente la distribución de los ocupados en los diferentes niveles de la escala salarial (ver Cuadro Nr.1, Anexo 1).

2.1.4. La aplicación de políticas salariales específicas para la empresa pública y los sectores con ingresos más bajos

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 que tienen ingresos muy inferiores al promedio -sobre todo salud y educación-, y 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 estatales⁷ (ver Cuadro Nr.6, Anexo 1). En el primer y segundo caso se trata de un comportamiento relativamente nuevo concebido dentro de un conjunto de medidas que responden a la política de descentralización administrativa, en tanto que en el tercer caso se trata de incentivar la producción y evitar el conflicto social en empresas claves para la generación de ingresos fiscales como Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos.

En lo que se refiere al comportamiento del índice de remuneraciones de la administración pública -que comprende a los trabajadores de educación y salud-, se observa que su valor se mantuvo relativamente estable y persistentemente por debajo de los sectores

⁶ 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.

⁷ La administración descentralizada comprende a las instituciones públicas, y la desconcentrada a las Alcaldías y Prefecturas.

antes indicados (ver Cuadro Nr.6, Anexo 1). Es más, el índice de remuneraciones medias de la administración autónoma- que comprende esencialmente a las universidades públicas- es sólo una muestra la escasa atención que el gobierno prestó a los trabajadores de la educación.

2.2. El comportamiento de los ingresos laborales del sector público observado a partir de las Encuestas de Hogares

A fin de poder profundizar algunos aspectos referidos a la evolución de los ingresos en el sector público que no son directamente observables a través del índice de remuneraciones medias, es conveniente recurrir a la información que deriva de las Encuestas de Hogares. Esta aproximación nos permite introducir en el análisis variables como la categoría ocupacional, rama de actividad, jornada de trabajo, antigüedad en el empleo, y varias de carácter sociodemográfico. En otras palabras, el abordaje del comportamiento de los sueldos y salarios realizado mediante este tipo de información es de gran utilidad para ampliar el análisis realizado, aunque sólo nos permite estudiar las grandes tendencias y no así las oscilaciones de menor cuantía.

En lo que sigue se han establecido tres subperíodos analíticos que corresponden al saldo que dejó la crisis sobre el poder adquisitivo de las remuneraciones (1985), su comportamiento en el período de estabilización (1985-1987), y su evolución en la fase en que la economía nacional retomó su crecimiento (1987-1991). Como se puede apreciar, estos cortes no sólo responden a las características de la información, sino que nos permiten vincular los comportamientos observados con la aplicación de la política económica.

2.2.1. El saldo de la crisis (1985) (ver Cuadros Nr.1, 2 y 3, Anexo 1)

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

El análisis de los ingresos laborales por categorías ocupacionales nos permite establecer las sustanciales diferencias en el comportamiento de los ingresos de los obreros y los empleados, mostrándonos que la crisis tuvo un fuerte impacto en los estratos socio-económicos medios, conformados preponderantemente por esta última categoría. En efecto, la hiperinflación repercutió en una mayor subutilización por ingresos de la fuerza de trabajo haciendo que las remuneraciones de los empleados del sector estatal fuesen incluso inferiores -en promedio- a las percibidas por los obreros.

En cuanto al comportamiento de las remuneraciones por ramas de actividad económica se evidencia que los trabajadores dedicados a los servicios comunales -que representan el 80% del total- fueron también los peor pagados del sector estatal. Este comportamiento se debió, como ya se indicó con anterioridad, al bajo nivel de las remuneraciones en la Administración Central y Autónoma.

Por otra parte, no se observan grandes asimetrías en la forma de distribución de ingresos ya que, por lo general, existió una relación estrecha entre el porcentaje de ocupados en una rama de actividad y el porcentaje de la masa total de salarios que le correspondió. La gran 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 sector.

Otro indicador importante del comportamiento de los sueldos y salarios del sector público es el porcentaje de trabajadores que obtuvo ingresos inferiores al promedio. El uso de este indicador nos permite tener una apreciación sobre la forma en que se distribuyen las remuneraciones y el grado de concentración de las mismas en los niveles más bajos de la escala salarial. En efecto, ya en 1985, el 69% de los trabajadores del sector obtuvo remuneraciones inferiores al promedio, siendo aún más fuerte este porcentaje entre los empleados.

2.2.2. El período de recuperación del poder adquisitivo de los salarios (1985-1987) (ver Cuadros Nr. 1, 2 y 3, Anexo 1)

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 crisis hiperinflacionaria se expresó en una drástica caída del los sueldos y salarios reales, los que empezaron a recuperarse sólo cuando la inflación se desaceleró, aunque sin llegar a un nivel que guardase relación con las necesidades básicas de los trabajadores y sus familias⁸.

En cuanto al comportamiento de los ingresos laborales por categorías laborales, ramas de actividad, antigüedad en el empleo y duración de la jornada de trabajo, se pueden destacar los siguientes aspectos:

- La recuperación de los sueldos y salarios de los empleados fue superior a la observada entre los obreros, hecho que se explica por la aparente intensión

⁸ Esto será estudiado más adelante cuando se analice la distribución de los ingresos del sector por el valor de la canasta familiar.

del PAE de hacer más eficiente la administración del Estado, y por el restablecimiento de un sistema de remuneraciones que diferenció con mayor claridad las actividades manuales de las intelectuales.

- 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 industrial, donde se estableció una política de vinculación de los sueldos y salarios a la productividad de las empresas⁹.
- Las variaciones porcentuales de las remuneraciones no guardaron relación con la antigüedad en el empleo. En efecto, los mayores incrementos se concentraron en las categorías de tres meses a un año y de cuatro a diez años, aun cuando la mayor parte de los ocupados del sector público pertenecieron a él por 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. Los datos de la estructura del empleo por nivel de instrucción validan esta última aseveración ya que, 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. Las excepciones se volvieron a encontrar entre los trabajadores de los servicios y los sectores extractivos, ya que a los primeros les correspondió una fracción de la masa de salarios inferior a su importancia en el empleo, y a los otros les ocurrió exactamente lo contrario.

2.2.3. Comportamientos destacables en el período 1987-1991 (ver Cuadros Nr.1, 2 y 3, Anexo 1)

Analizar el comportamiento de las remuneraciones en el período 1987-1991 implica esencialmente identificar sus tendencias más relevantes.

En este sentido, uno de los principales aspectos que merece ser destacado es que los trabajadores del sector estatal fueron, en la práctica, los únicos que lograron mantener casi sin variación el poder adquisitivo de sus remuneraciones. Esto se debió a que

⁹ Debido a la escasa participación del Estado en esta rama de actividad, la recuperación de las remuneraciones en la industria tiene escasa incidencia sobre el total.

desde 1987 se vienen aplicando con regularidad ajustes salariales en función de la inflación esperada, los que aparentemente resultaron de cierta eficacia en el mantenimiento del valor real de los ingresos laborales. Si a esto se adiciona el conjunto de medidas de política económica destinadas a incentivar la productividad vía sueldos y salarios, reconstruiremos una situación global de relativa estabilidad de las remuneraciones.

El análisis de las remuneraciones de sector público por categorías ocupacionales y ramas de actividad nos permite ahondar ulteriormente en los procesos que están detrás del anterior comportamiento. En efecto, la evolución de los ingresos reales promedio indica que:

- Las remuneraciones de los empleados no presentaron ajustes 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 YPFB, 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 que hay menor concentración de empleo, y no así a los servicios.
- Al final del período analizado (1991) se observa un descenso de la importancia del empleo en la rama de servicios y un deterioro en la masa salarial total que corresponde a estos trabajadores. La contraparte de esta dinámica se la encuentra en los sectores extractivos, finanzas y de transportes.
- Entre 1987 y 1991 se incrementó en casi seis puntos el porcentaje de trabajadores con un ingreso inferior al promedio sectorial, registrándose, al mismo tiempo, las variaciones porcentuales más altas entre los empleados, y en las ramas de servicios, finanzas y comunicaciones. La razón de este comportamiento probablemente radica en la aplicación de políticas de jerarquización implementadas a partir de las escalas salariales 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 en el sector público se está atravesando por una etapa en que la formación profesional es importante

para la aplicación de una serie de reformas institucionales que privilegian la eficiencia en la gestión estatal.

2.3. Los ingresos laborales del sector estatal y su relación con el costo de la canasta familiar (ver Cuadro Nr.7, Anexo 1)

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)¹⁰.

De acuerdo a nuestras estimaciones el porcentaje de la población ocupada en el sector estatal con un ingreso inferior al valor de la CNA se incrementó ligeramente a partir de 1987.

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%. Esta situación refleja la insuficiencia de los ingresos de los trabajadores públicos para satisfacer los requerimientos de alimentación de sus familias, e indica que, aun en los sectores más protegidos (como es el caso del sector público), se estarían generando las condiciones para mantener los actuales niveles de pobreza urbana.

2.4. Conclusiones

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 a sus reajustes periódicos basados en la tasa de inflación esperada y a la aplicación de instrumentos de política salarial para evitar el incremento de su dispersión.

¹⁰ Nuestras estimaciones de la Canasta Normativa Alimentaria abarcan todo el período analizado (1985-1991). Sus valores monetarios para los momentos de realización de las Encuestas de Hogares son los siguientes:

Encuesta Permanente de Hogares 1985:	Bs. 132.49
Encuesta Permanente de Hogares 1987:	Bs. 286.98
Encuesta Integrada de Hogares (1ra. Ronda):	Bs. 340.48
Encuesta Integrada de Hogares (3ra. Ronda):	Bs. 410.35
Encuesta Integrada de Hogares (4ta. Ronda):	Bs. 508.35

Otro de los cambios importantes en materia salarial fue la disminución 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 aplicada en el gobierno privilegió a las empresas públicas y a la administración descentralizada y desconcentrada, al mismo tiempo que favorecía la mantención del nivel promedio de las remuneraciones en la administración pública y, contribuía 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, indicando 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 promedio 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, generándose así las condiciones para el mantenimiento de los actualmente altos niveles de pobreza urbana.

ANEXO 1

CUADROS ESTADISTICOS . SECTOR PUBLICO

CUADRO Nr. 1

SECTOR PUBLICO: INDICADORES DE COMPORTAMIENTO DE SUELDOS Y SALARIOS
CIUDADES DEL EJE 1985-1991 (base 1988= 100)

TOTAL SECTOR ESTATAL	1985		1987		1989		1990		1991	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
promedio	48,8		299,5		325,7		290,1		299,9	
desviación típica	50,5		430,0		492,8		298,1		337,5	
coeficiente de variación	1,0		1,5		1,5		1,0		1,1	
%Y<promedio*	68,9		67,4		68,6		67,7		73,2	
ocupados	117187	100,00	123642	100,00	106661	100,00	110497	100,00	129806	100,00
masa salarial	5717987,3	100,00	37036058,5	100,00	34735786,6	100,00	32058748,8	100,00	38924899,3	100,00
CATEGORIAS										
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	3,48	6170	4,99	6302	5,91	7093	6,42	15352	11,83
masa salarial	208320,8	3,64	1447678,2	3,91	1264820,9	3,64	1900835,3	5,93	4040145,9	10,38
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	113106	96,52	117472	95,01	100359	94,09	103404	93,58	114454	88,17
masa salarial	5509664,7	96,38	35588494,8	96,09	33470971,0	96,36	30157911,0	94,07	34884743,7	89,62
RAMAS DE ACTIVIDAD.										
Agricultura										
promedio	45,5		565,8		375,3		610,5		215,2	
desviación típica	7,4		296,5		69,6		364,8		53,1	
coeficiente de variación	0,2		0,5		0,2		0,6		0,2	
%Y<promedio	N.D.		N.D.		61,6		68,7		47,3	
ocupados	324	0,28	392	0,32	809	0,76	610	0,55	260	0,20
masa salarial	14731,3	0,26	221798,0	0,60	303578,9	0,87	372415,6	1,16	55958,0	0,14
Exp. de Minas y Canteras										
promedio	92,0		426,2		480,0		501,0		662,8	
desviación típica	77,4		261,4		237,8		346,7		754,8	
coeficiente de variación	0,8		0,6		0,5		0,7		1,1	
%Y<promedio	63,3		60,3		59,1		59,4		74,5	
ocupados	4650	3,97	5496	4,45	3302	3,10	4027	3,64	5453	4,20
masa salarial	427735,8	7,48	2342384,8	6,32	1584972,2	4,56	2017608,3	6,29	3614008,5	9,28
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	3,06	1644	1,33	1697	1,59	2383	2,16	3155	2,43
masa salarial	275331,5	4,82	1086226,0	2,93	347433,4	1,00	882211,6	2,75	1434161,1	3,68
Electricidad, Gas y Agua										
promedio	62,2		332,5		469,8		249,0		284,8	
desviación típica	36,9		256,2		312,0		74,8		159,7	
coeficiente de variación	0,6		0,8		0,7		0,3		0,6	
%Y<promedio	65,1		64,7		44,5		32,7		59,9	
ocupados	1568	1,34	1508	1,22	954	0,89	1462	1,32	3260	2,51
masa salarial	97493,4	1,71	501416,3	1,35	448212,7	1,29	364057,9	1,14	928413,1	2,39
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	0,64	2006	1,62	2929	2,75	1054	0,95	4189	3,23
masa salarial	47134,2	0,82	630573,7	1,70	888414,6	2,56	235672,7	0,74	1385050,1	3,56
Comercio y Hoteles										
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	0,05	832	0,67	1091	1,02	744	0,67	1579	1,22
masa salarial	1673,8	0,03	217640,7	0,59	224499,3	0,65	108233,8	0,34	358553,6	0,92
Transportes y Almacenamiento										
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	6,56	7524	6,09	9781	9,17	6039	5,47	7937	6,11
masa salarial	519900,9	9,09	2560872,4	6,91	3144839,0	9,05	2148958,2	6,70	3520925,4	9,05
Establecimientos Financieros										
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	2,96	4024	3,25	1535	1,44	2437	2,21	2024	1,56
masa salarial	216741,1	3,79	1537408,6	4,15	564449,1	1,62	1179957,9	3,68	1482686,5	3,81
Servicios Comunales										
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	95099	81,15	100216	81,05	84563	79,28	91741	83,03	101949	78,54
masa salarial	4117244,6	72,01	27937855,7	75,43	27229404,4	78,39	24749639,3	77,20	26145442,9	67,17

(*) Porcentaje de la población ocupada con ingresos inferiores al promedio

ELABORACION: UEU/CEDLA

FUENTE: INE. Encuestas de Hogares.

CUADRO Nr. 2

SECTOR PUBLICO: INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE SUELDOS Y SALARIOS.
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (base 1988= 100)

JORNADAS	1985		1987		1989		1990		1991	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
Menos de 20										
promedio	42,8		175,1		156,5		209,3		197,8	
desviación típica	60,2		138,2		98,3		256,3		253,3	
coeficiente de variación	1,4		0,8		0,6		1,2		1,3	
ocupados	21682	18,5	26456	21,4	8434	7,9	9371	8,5	12322	9,5
masa salarial	928661,7	16,2	4632905,9	12,5	1319617,4	3,8	1961317,5	6,1	2437673,6	6,3
20-39										
promedio	43,3		219,7		229,4		246,8		219,6	
desviación típica	41,2		166,7		251,5		239,3		218,0	
coeficiente de variación	1,0		0,8		1,1		1,0		1,0	
ocupados	11986	10,2	18490	15,0	25139	23,6	31932	28,9	31977	24,6
masa salarial	518808,0	9,1	4061666,9	11,0	5767424,6	16,6	7879581,8	24,6	7022389,0	18,0
40-49										
promedio	50,5		346,1		328,5		311,0		352,2	
desviación típica	47,9		301,5		243,4		243,6		376,5	
coeficiente de variación	0,9		0,9		0,7		0,8		1,1	
ocupados	71312	60,9	61228	49,5	52534	49,3	50011	45,3	62217	47,9
masa salarial	3601798,0	63,0	21193068,1	57,2	17258937,2	49,7	15553726,1	48,5	21910438,3	56,3
50-59										
promedio	62,1		314,6		644,6		266,5		347,6	
desviación típica	55,4		215,2		1437,4		160,7		321,9	
coeficiente de variación	0,9		0,7		2,2		0,6		0,9	
ocupados	6511	5,6	7300	5,9	9054	8,5	5383	4,9	7617	5,9
masa salarial	404218,5	7,1	2296796,1	6,2	5836088,9	16,8	1434518,9	4,5	2647788,8	6,8
60 y más.										
promedio	46,3		472,2		404,8		378,6		314,5	
desviación típica	50,2		1263,1		292,5		548,4		389,5	
coeficiente de variación	1,1		2,7		0,7		1,4		1,2	
ocupados	5172	4,4	9776	7,9	10670	10,0	13309	12,0	15416	11,9
masa salarial	239324,5	4,2	4616413,9	12,5	4318860,7	12,4	5038547,8	15,7	4848924,0	12,5
ANTIGÜEDAD										
menos de 3 meses										
promedio	52,1		296,7		227,5		196,1		347,7	
desviación típica	64,3		438,3		201,6		124,8		505,4	
coeficiente de variación	1,2		1,5		0,9		0,6		1,5	
ocupados	3819	3,3	4302	3,5	6129	5,7	4178	3,8	5272	4,1
masa salarial	198835,5	3,5	1276248,5	3,4	1394394,7	4,0	819431,6	2,6	1833296,9	4,7
3 meses a 1 año										
promedio	45,7		294,8		224,4		338,7		271,5	
desviación típica	49,4		190,2		121,2		673,8		298,3	
coeficiente de variación	1,1		0,6		0,5		2,0		1,1	
ocupados	3952	3,4	6220	5,0	4534	4,3	8239	7,5	4708	3,6
masa salarial	180782,3	3,2	1833440,2	5,0	1017629,1	2,9	2790148,9	8,7	1278428,7	3,3
1 a 2 años										
promedio	53,3		317,6		367,6		231,6		320,7	
desviación típica	49,0		308,9		999,5		205,1		394,4	
coeficiente de variación	0,9		1,0		2,7		0,9		1,2	
ocupados	17165	14,6	24450	19,8	18832	17,7	14268	12,9	20159	15,5
masa salarial	915122,8	16,0	7765853,0	21,0	6922925,7	19,9	3304283,3	10,3	6464434,9	16,6
2 a 3 años										
promedio	50,7		269,8		320,6		208,3		261,8	
desviación típica	54,3		192,5		264,3		129,2		269,5	
coeficiente de variación	1,1		0,7		0,8		0,6		1,0	
ocupados	6916	5,9	7080	5,7	9322	8,7	8702	7,9	6240	4,8
masa salarial	350387,4	6,1	1910492,0	5,2	2988471,9	8,6	1812828,5	5,7	1633827,9	4,2
3 a 4 años										
promedio	46,3		262,0		273,9		241,4		235,2	
desviación típica	43,2		247,7		198,0		162,9		210,8	
coeficiente de variación	0,9		0,9		0,7		0,7		0,9	
ocupados	7373	6,3	6714	5,4	4985	4,7	6149	5,6	6973	5,4
masa salarial	341434,8	6,0	1758788,7	4,7	1365425,9	3,9	1484066,1	4,6	1639905,3	4,2
4 a 5 años										
promedio	44,9		318,1		369,7		261,4		250,2	
desviación típica	34,1		278,9		452,2		236,7		179,5	
coeficiente de variación	0,8		0,9		1,2		0,9		0,7	
ocupados	7996	6,8	7958	6,4	6300	5,9	7365	6,7	9034	7,0
masa salarial	359357,0	6,3	2531272,7	6,8	2329203,9	6,7	1925270,7	6,0	2260647,4	5,8
5 a 10 años										
promedio	41,3		289,9		284,0		313,1		280,2	
desviación típica	43,4		240,0		212,9		255,6		351,4	
coeficiente de variación	1,0		0,8		0,7		0,8		1,3	
ocupados	31016	26,5	26772	21,7	24396	22,9	19889	18,0	29560	22,8
masa salarial	1281140,7	22,4	7760490,7	21,0	6927907,8	19,9	6226595,5	19,4	8281973,0	21,3
más de 10 años										
promedio	53,7		303,9		366,6		328,7		324,5	
desviación típica	57,2		655,6		319,1		274,8		324,9	
coeficiente de variación	1,1		2,2		0,9		0,8		1,0	
ocupados	38950	33,2	40146	32,5	32155	30,1	41587	37,6	47860	36,9
masa salarial	2090925,6	36,6	12199590,6	32,9	11786871,9	33,9	13669917,2	42,6	15532379,1	39,9

Elaboración: UEU/CEDLA.
Fuente: INE. Encuestas de Hogares.

CUADRO Nr. 3

SECTOR PUBLICO: INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE SUELDOS Y SALARIOS.
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (base 1988=100)

TOTAL OCUPADOS	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	
ocupados	117187	100,0	123642	100,0	106661	100,0	110497	100,0	129806	100,0
masa salarial	5717987,3	100,0	37036182,2	100,0	34735786,6	100,0	32058748,8	100,0	38924899,3	100,0
SEXO										
Masculino										
promedio	50,9		347,9		377,8		342,6		338,3	
desviación típica	45,6		515,4		585,3		348,1		372,5	
coeficiente de variación	0,9		1,5		1,5		1,0		1,1	
ocupados	76820	65,6	76632	62,0	70595	66,2	69470	62,9	84735	65,3
masa salarial	3910445,3	68,4	26661253,7	72,0	26672442,9	76,8	23803701,0	74,3	28666630,1	73,6
Femenino										
promedio	44,8		220,7		223,6		201,2		227,6	
desviación típica	58,6		238,9		178,8		147,2		243,3	
coeficiente de variación	1,3		1,1		0,8		0,7		1,1	
ocupados	40367	34,4	47010	38,0	36066	33,8	41027	37,1	45071	34,7
masa salarial	1807537,4	31,6	10374928,4	28,0	8063344,1	23,2	8255046,8	25,7	10258258,8	26,4
EDAD										
10-24										
promedio	37,2		224,7		183,5		167,5		199,5	
desviación típica	32,6		138,4		109,6		131,8		417,3	
coeficiente de variación	0,9		0,6		0,6		0,8		2,1	
ocupados	7509	6,4	11984	9,7	8754	8,2	12384	11,2	11346	8,7
masa salarial	279316,8	4,9	2692825,2	7,3	1606579,6	4,6	2073953,4	6,5	2263323,9	5,8
25-44										
promedio	48,6		277,3		332,0		281,4		296,0	
desviación típica	52,4		243,0		561,3		296,3		321,3	
coeficiente de variación	1,1		0,9		1,7		1,1		1,1	
ocupados	76173	65,0	85100	68,8	73057	68,5	73975	66,9	88060	67,8
masa salarial	3702586,7	64,8	23595617,4	63,7	24256830,8	69,8	20819708,9	64,9	26065689,6	67,0
45 y más										
promedio	51,8		404,7		357,0		379,7		348,5	
desviación típica	49,1		819,9		322,3		336,2		340,8	
coeficiente de variación	0,9		2,0		0,9		0,9		1,0	
ocupados	33505	28,6	26558	21,5	24850	23,3	24138	21,8	30400	23,4
masa salarial	1736081,7	30,4	10747730,5	29,0	8872379,4	25,5	9165087,6	28,6	10595877,4	27,2
NIVEL DE INSTRUCCION										
ninguno										
promedio	31,6		200,7		134,5		162,1		175,6	
desviación típica	6,9		109,1		74,3		78,2		81,6	
coeficiente de variación	0,2		0,5		0,6		0,5		0,5	
ocupados	917	0,8	1396	1,1	707	0,7	2049	1,9	1775	1,4
masa salarial	28935,8	0,5	280157,7	0,8	95073,3	0,3	332050,5	1,0	311602,1	0,8
básico incompleto										
promedio	37,2		183,1		244,3		158,6		212,8	
desviación típica	28,1		212,2		146,4		74,7		94,6	
coeficiente de variación	0,8		1,2		0,6		0,5		0,4	
ocupados	3166	2,7	4748	3,8	2591	2,4	3924	3,6	1592	1,2
masa salarial	117836,6	2,1	869221,1	2,3	633103,1	1,8	622504,1	1,9	338840,8	0,9
básico completo										
promedio	44,0		251,5		180,3		233,7		239,1	
desviación típica	51,4		171,5		97,8		138,6		109,1	
coeficiente de variación	1,2		0,7		0,5		0,6		0,5	
ocupados	8667	7,4	4654	3,8	7883	7,2	6379	5,8	4737	3,6
masa salarial	381239,7	6,7	1170403,7	3,2	1385287,2	4,0	1490919,7	4,7	1132819,9	2,9
intermedio										
promedio	37,2		211,3		225,8		205,6		189,4	
desviación típica	27,5		145,3		170,1		116,4		99,7	
coeficiente de variación	0,7		0,7		0,8		0,6		0,5	
ocupados	9372	8,0	5508	4,5	9752	9,1	6967	6,3	12034	9,3
masa salarial	348230,7	6,1	1163626,1	3,1	2202323,4	6,3	1432514,8	4,5	2279367,2	5,9
medio incompleto										
promedio	41,9		257,7		229,2		211,5		223,8	
desviación típica	40,4		167,1		168,4		152,4		159,1	
coeficiente de variación	1,0		0,6		0,7		0,7		0,7	
ocupados	11273	9,6	6830	5,5	9990	9,4	9704	8,8	10477	8,1
masa salarial	472812,2	8,3	1759842,4	4,8	2290129,6	6,6	2052660,9	6,4	2345033,4	6,0
medio completo										
promedio	44,3		254,7		203,4		236,4		223,6	
desviación típica	47,4		162,2		101,8		181,6		143,7	
coeficiente de variación	1,1		0,6		0,5		0,8		0,6	
ocupados	17454	14,9	21440	17,3	12787	12,0	13984	12,7	22093	17,0
masa salarial	773309,9	13,5	5459831,1	14,7	2601287,5	7,5	3306509,8	10,3	4940648,8	12,7
superior incompleto										
promedio	39,9		235,0		220,3		244,6		309,3	
desviación típica	37,0		158,4		139,1		193,4		433,5	
coeficiente de variación	0,9		0,7		0,6		0,8		1,4	
ocupados	11328	9,7	12968	10,5	7666	7,2	8695	7,9	11595	8,9
masa salarial	451489,9	7,9	3046875,7	8,2	1688438,0	4,9	2127032,6	6,6	3586530,6	9,2
superior completo										
promedio	58,5		327,4		452,6		345,1		370,6	
desviación típica	61,5		325,2		754,8		411,2		456,3	
coeficiente de variación	1,1		1,0		1,7		1,2		1,2	
ocupados	40605	34,6	47744	38,6	38079	35,7	42709	38,7	46443	35,8
masa salarial	2374349,0	41,5	15631399,9	42,2	17233702,4	49,6	14740439,0	46,0	17213921,5	44,2

CUADRO Nr. 4

EVOLUCION DE LOS INGRESOS LABORALES.
SALARIO MINIMO NACIONAL Y CANASTA NORMATIVA ALIMENTARIA. (1988-1991)

AÑO	MES	SALARIO MINIMO NAL. NOMINAL (SMNN)	SALARIO MINIMO NAL. REAL (SMNR)	CANASTA NORMATIVA ALIMENTARIA	(SMNN/CNA) (%)
1988	Enero	50.00	56.21	269.03	18.59
	Febrero	50.00	55.14	284.84	17.55
	Marzo	60.00	65.61	287.37	20.88
	Abril	60.00	62.65	299.70	20.02
	Mayo	60.00	61.77	301.28	19.92
	Junio	60.00	60.53	313.61	19.13
	Julio	60.00	58.20	309.81	19.37
	Agosto	60.00	56.84	314.24	19.09
	Septiembre	60.00	57.05	305.07	19.67
	Octubre	60.00	55.89	312.03	19.23
	Noviembre	60.00	56.00	313.29	19.15
	Diciembre	60.00	55.26	310.45	19.33
1989	Enero	60.00	55.00	346.17	17.33
	Febrero	60.00	54.70	338.58	17.72
	Marzo	60.00	54.24	343.64	17.46
	Abril	60.00	54.18	337.32	17.79
	Mayo	60.00	53.84	339.85	17.65
	Junio	60.00	53.94	334.79	17.92
	Julio	60.00	53.69	316.45	18.96
	Agosto	60.00	52.06	326.89	18.35
	Septiembre	60.00	50.19	347.75	17.25
	Octubre	60.00	49.17	358.82	16.72
	Noviembre	60.00	48.33	370.51	16.19
	Diciembre	60.00	47.41	381.89	15.71
1990	Enero	60.00	46.92	399.91	15.00
	Febrero	60.00	46.96	384.74	15.59
	Marzo	60.00	46.80	385.37	15.57
	Abril	60.00	46.65	380.94	15.75
	Mayo	60.00	46.39	382.84	15.67
	Junio	60.00	45.48	387.27	15.49
	Julio	60.00	44.68	381.26	15.74
	Agosto	60.00	44.20	386.00	15.54
	Septiembre	60.00	43.68	410.35	14.62
	Octubre	60.00	42.22	418.25	14.35
	Noviembre	60.00	41.06	435.95	13.76
	Diciembre	120.00	80.35	449.86	26.67
1991	Enero	120.00	75.92	518.78	23.13
	Febrero	120.00	75.71	507.08	23.66
	Marzo	120.00	75.24	499.18	24.04
	Abril	120.00	74.87	490.64	24.46
	Mayo	120.00	74.28	491.28	24.43
	Junio	120.00	73.72	496.02	24.19
	Julio	120.00	73.11	484.32	24.78
	Agosto	120.00	72.37	490.01	24.49
	Septiembre	120.00	72.06	489.38	24.52
	Octubre	120.00	N.D.	499.81	24.01
	Noviembre	120.00	N.D.	508.35	23.61
	Diciembre	120.00	N.D.	503.61	23.83

Fuente: UEU/CEDLA, INE.

CUADRO Nr. 5

**EVOLUCION DEL SALARIO MINIMO NACIONAL Y SUS MESES DE VIGENCIA
PERIODO 1982-1992**

Mes de vigencia	SMN(nominal) (\$b. y Bs.)	Meses de vigencia
Noviembre 1982	8900	4
Marzo 1983	12400	4
Julio 1983	17484	3
Octubre 1983	30100	2
Diciembre 1983	47257	8
Agosto 1984	123813	3
Noviembre 1984	935000	4
Marzo 1985	4035000	2
Mayo 1985	6240000	2
Julio 1985	10170000	1
Agosto 1985	30000000	10
Junio 1986	40000000	10
Abril 1987 (*)	50	11
Marzo 1988	60	21
Diciembre 1990	120	13
Enero 1992	135	n.d.
meses de vigencia. promedio		
-antes de 8-1985		3.3
-después de 8-85		13

(*) Cambio de moneda de pesos a bolivianos

Elaboración: UEU/CEDLA

CUADRO Nr. 6

BOLIVIA: INDICE TRIMESTRAL DE REMUNERACIONES MEDIAS REALES (IRMSP) E
INDICE DE EMPLEO DEL SECTOR PUBLICO (IESP). BASE 1987=100

PERIODOS	TOTAL SECTOR PUBLICO		ADM. CENTRAL		ADM. DESC.		ADM. DESCON.		ADM. AUTONOMA		EMPRESAS PUBLICAS	
	IRMSP	IESP	IRMSP	IESP	IRMSP	IESP	IRMSP	IESP	IRMSP	IESP	IRMSP	IESP
MAR.88	119.1	103.3	118.3	99.0	103.6	106.0	102.8	99.1	94.3	129.2	145.0	102.8
JUN.88	114.2	107.8	114.4	107.0	99.0	108.1	95.5	99.1	87.0	129.2	139.8	104.2
SEP.88	110.9	111.9	109.3	116.3	96.1	107.9	115.2	100.9	82.0	129.2	131.7	104.2
DIC.88	112.7	102.5	109.8	106.6	93.9	107.2	128.5	106.8	79.4	129.2	132.2	92.8
MAR.89	123.8	100.1	127.3	105.2	97.4	127.7	126.1	106.8	83.0	109.6	130.1	88.5
JUN.89	123.2	99.8	127.1	104.2	109.9	114.5	126.2	106.5	84.0	113.7	129.5	88.5
SEP.89	116.4	105.1	119.1	107.4	102.4	112.4	119.0	113.7	78.3	112.5	134.4	95.7
DIC.89	111.4	102.7	114.0	102.5	100.9	109.9	132.4	117.2	74.0	112.5	127.3	97.0
MAR.90	111.4	105.2	108.7	104.1	146.0	104.1	156.1	110.8	88.7	118.5	110.3	101.7
JUN.90	123.2	107.2	122.7	107.3	164.3	111.2	169.5	111.9	81.0	119.8	125.1	99.4
SEP.90	117.9	107.2	116.4	107.8	157.5	111.2	166.8	103.3	77.7	119.1	121.2	99.8
DIC.90	115.0	108.2	111.4	110.4	165.5	109.7	153.4	103.3	72.5	120.0	122.4	99.8
MAR.91	125.6	109.8	121.1	107.5	158.7	114.8	156.8	103.8	84.0	122.6	151.4	106.1
JUN.91	133.8	110.1	127.3	108.8	175.9	117.3	184.8	100.9	75.3	121.6	165.0	107.2
SEP.91	134.7	109.1	124.5	108.9	185.0	114.3	168.4	113.5	89.1	121.8	168.5	102.8
DIC.91	126.9	110.9	120.4	111.4	185.9	115.6	164.0	113.5	86.0	121.5	154.6	96.3
VARIACIONES TRIMESTRALES												
JUN.88	-4.9	4.5	-3.9	8	-4.6	2.1	-7.3	0	-7.3	0	-5.2	1.4
SEP.88	-3.3	4.1	-5.1	9.3	-2.9	-0.2	19.7	1.8	-5	0	-8.1	0
DIC.88	1.8	-9.4	0.5	-9.7	-2.2	-0.7	13.3	5.9	-2.6	0	0.5	-11.4
MAR.89	11.1	-2.4	17.5	-1.4	3.5	20.5	-2.4	0	3.6	-19.6	-2.1	-4.3
JUN.89	-0.6	-0.3	-0.2	-1	12.5	-13.2	0.1	-0.3	1	4.1	-0.6	0
SEP.89	-6.8	5.3	-8	3.2	-7.5	-2.1	-7.2	7.2	-5.7	-1.2	4.9	7.2
DIC.89	-5	-2.4	-5.1	-4.9	-1.5	-2.5	13.4	3.5	-4.3	0	-7.1	1.3
MAR.90	0	2.5	-5.3	1.6	45.1	-5.8	23.7	-6.4	14.7	6	-17	4.7
JUN.90	11.8	2	14	3.2	18.3	7.1	13.4	1.1	-7.7	1.3	14.8	-2.3
SEP.90	-5.3	0	-6.3	0.5	-6.8	0	-2.7	-8.6	-3.3	-0.7	-3.9	0.4
DIC.90	-2.9	1	-5	2.6	8	-1.5	-13.4	0	-5.2	0.9	1.2	0
MAR.91	10.6	1.6	9.7	-2.9	-6.8	5.1	3.4	0.5	11.5	2.6	29	6.3
JUN.91	8.2	0.3	6.2	1.3	17.2	2.5	28	-2.9	-8.7	-1	13.6	1.1
SEP.91	0.9	-1	-2.8	0.1	9.1	-3	-16.4	12.6	13.8	0.2	3.5	-4.4
DIC.91	-7.8	1.8	-4.1	2.5	0.9	1.3	-4.4	0	-3.1	-0.3	-13.9	-6.5

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas- Depto. Estadísticas Sociales.

CUADRO Nr.7

ANALISIS DE INGRESOS LABORALES

DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS LABORALES SEGUN EL VALOR DE LA CANASTA
NORMATIVA ALIMENTARIA. CIUDADES DEL EJE. 1985-1991.
TOTAL OCUPADOS. SECTOR ESTATAL

Costo de la Canasta de Alimentos	1985		1987		1989		1990		1991	
	fj	Fj	fj	Fj	fj	Fj	fj	Fj	fj	Fj
0.0 a 0.5 CNA	117187	117187	45292	45292	32294	32294	39186	39186	40831	40831
0.5 a 1.0 CNA	8632	125819	41338	86630	37728	70022	39812	78998	54132	94963
1.0 a 1.5 CNA	0	125819	19930	106560	19264	89286	13309	92307	15372	110335
1.5 a 2.0 CNA	0	125819	7580	114140	7063	96349	7982	100289	8677	119012
2.0 a 2.5 CNA	0	125819	4076	118216	4181	100530	4911	105200	3414	122426
2.5 a 3.0 CNA	0	125819	1870	120086	1930	102460	2200	107400	2741	125167
3.0 a 3.5 CNA	0	125819	1820	121906	456	102916	360	107760	658	125825
3.5 a 4.0 CNA	0	125819	140	122046	1204	104120	1076	108836	843	126668
+ de 4.0 CNA	0	125819	1596	123642	2541	106661	1661	110497	3138	129806
	pj	Pj	pj	Pj	pj	Pj	pj	Pj	pj	Pj
0.0 a 0.5 CNA	93.14	93.14	36.63	36.63	30.28	30.28	35.46	35.46	31.46	31.46
0.5 a 1.0 CNA	6.86	100.00	33.43	70.07	35.37	65.65	36.03	71.49	41.70	73.16
1.0 a 1.5 CNA	0.00	100.00	16.12	86.18	18.06	83.71	12.04	83.54	11.84	85.00
1.5 a 2.0 CNA	0.00	100.00	6.13	92.31	6.62	90.33	7.22	90.76	6.68	91.68
2.0 a 2.5 CNA	0.00	100.00	3.30	95.61	3.92	94.25	4.44	95.21	2.63	94.31
2.5 a 3.0 CNA	0.00	100.00	1.51	97.12	1.81	96.06	1.99	97.20	2.11	96.43
3.0 a 3.5 CNA	0.00	100.00	1.47	98.60	0.43	96.49	0.33	97.52	0.51	96.93
3.5 a 4.0 CNA	0.00	100.00	0.11	98.71	1.13	97.62	0.97	98.50	0.65	97.58
+ de 4.0 CNA	0.00	100.00	1.29	100.00	2.38	100.00	1.50	100.00	2.42	100.00

fj: Frecuencia absoluta
Fj: Frecuencia absoluta acumulada
pj: Porcentaje
Pj: Porcentaje acumulado

Fuente: UEU/CEDLA.

3. COMPORTAMIENTO DE LOS SUELDOS Y SALARIOS DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR EMPRESARIAL

3.1. Formación y principales determinantes (ver Cuadro Nr.1, Anexo 2)

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 determinantes que explican la caída de los ingresos reales promedio de los trabajadores del sector empresarial, y que requieren de una discusión detallada.

3.1.1. La influencia del exceso de oferta de mano de obra (ver Cuadro Nr.4, Anexo 2)

Uno de los principales aspectos que debe ser considerado en la explicación del comportamiento 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 un contexto de libre mercado, los incrementos de las tasas de desempleo abierto (TDA) se explican por el nivel excesivamente alto de las remuneraciones que no posibilitan que las unidades económicas puedan hacer un uso más extensivo de la fuerza de trabajo. En efecto, dentro de esta concepción, las altas tasas de desempleo abierto sólo llegan a su nivel "natural" si desciende el valor real de los ingresos laborales¹¹.

¹¹ 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". Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer. **Macroeconomía**. Mc Grawhill. 5ta. Edición. Madrid, 1991, p. 553.

En el caso boliviano el vínculo entre el exceso de oferta de fuerza de trabajo -medida a partir de su componente abierto- y el nivel de las remuneraciones no respondió a un 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 antes indicado.

La anterior constatación nos obliga a tratar de identificar otro indicador de excedente de fuerza de trabajo que manifieste de manera mas adecuada su dimensión. Dentro de esta búsqueda hemos recurrido a la Tasa de Subutilización Global (TSG), ya que su valor no sólo incorpora al desempleo abierto sino también al desempleo equivalente por subempleo visible e invisible.

Una vez identificada la variable que a nuestro juicio resume mejor el excedente de trabajo, hemos procedido nuevamente a estimar la fuerza del vínculo entre ambas variables. Los resultados obtenidos nos permiten establecer que entre la TSG y el nivel de sueldos y salarios existió un relación más estrecha que la observada entre ingresos laborales y desempleo, y que el crecimiento de la tasa de subutilización global se produjo simultáneamente a la caída de las remuneraciones. En otras palabras, hay evidencia empírica para afirmar que el excedente de la oferta de trabajo fue uno de los determinantes que incidió en la caída del nivel de los sueldos y salarios del sector empresarial.

3.1.2. Flexibilización del mercado de trabajo y nivel de las remuneraciones en el sector empresarial (ver Cuadro Nr. 5, Anexo 2)

La desregulación del mercado de trabajo -basada en la libre contratación- facultó a las empresas a que puedan realizar reestructuraciones de su planta de trabajadores a fin de hacerla más funcional a los requerimientos de una economía competitiva.

En el Cuadro Nr.5 se muestran algunos indicadores que ilustran la forma como la libre contratación "impactó" sobre las características del empleo e ingresos del sector empresarial.

Dentro de este contexto, una de las variables que mostró mayor sensibilidad a las nuevas condiciones de funcionamiento del mercado de trabajo fue el tipo de contratos que suscriben los trabajadores asalariados y los empleadores del sector empresarial. En efecto, el número de trabajadores con contratos eventuales u ocasionales creció ostensiblemente entre 1985 y 1991, reflejando que a partir de la aplicación del PAE se generó un contexto más favorable para que los empresarios puedan flexibilizar y, eventualmente, disminuir los costos de la mano de obra. Adicionalmente, la desregulación del mercado de trabajo determinó una caída en el nivel de sindicalización

de los trabajadores, desprotegiéndolos en sus relaciones contractuales¹².

Otra forma de establecer la influencia de la libre contratación sobre el nivel de las remuneraciones reales es hacer el seguimiento del conjunto de beneficios monetarios extra salario-mensual a los cuales tienen acceso los trabajadores del sector empresarial. En este sentido, es posible establecer que un creciente porcentaje de estos trabajadores no tuvo otros ingresos laborales que sus remuneraciones mensuales, e incluso se elevó el número de ocupados que no percibieron aguinaldos de fin de año.

En síntesis, la libre contratación influyó en el mayor grado de flexibilidad de los salarios al permitir el incremento del número de trabajadores con relaciones contractuales eventuales. Adicionalmente, la desregulación del mercado de trabajo posibilitó que las empresas pudiesen flexibilizar aún más el costo de la mano de obra, evitando el pago de algunas remuneraciones como el aguinaldo, y obviando los reajustes salariales en función al incremento del costo de vida.

3.1.3. Influencia de los incrementos salariales del sector público (ver Cuadro Nr. 6, Anexo 2)

Un tercer factor que influyó en la determinación de los sueldos y salarios del sector empresarial fue el reajuste de las remuneraciones en el sector estatal. Esta influencia se viabilizó de manera indirecta ya que las mejoras salariales registradas en el sector estatal implicaron una mayor masa de ingresos laborales, los que a su vez influyeron, vía demanda de bienes y servicios, en el total de recursos destinados a pagar el uso de la fuerza de trabajo, en el sector empresarial.

En el Cuadro N.6 se muestran algunos indicadores que nos permiten establecer de manera aproximada la relación antes descrita. En efecto, la existencia de un estrecho vínculo entre las masas salariales de los sectores estatal y empresarial hacen posible sustentar la hipótesis de que los reajustes salariales del sector estatal afectaron a la masa de ingresos del sector empresarial de manera más directa que los incrementos de sus valores promedio.¹³

¹² 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.

¹³ El coeficiente de determinación para ambas masas es de 0.96, valor ligeramente superior al coeficiente que existe entre las remuneraciones medias.

3.1.4. La productividad de la fuerza de trabajo y el nivel de las remuneraciones (ver Cuadro Nr.7, Anexo 2)¹⁴

Dentro de la concepción del PAE, la desregulación del mercado de trabajo implica que el nivel de las remuneraciones debe relacionarse estrechamente a la productividad del factor trabajo, a fin de que las unidades económicas puedan desempeñar sus actividades en un ámbito de mayor eficiencia.

Desde el punto de vista empírico, la influencia que sobre el nivel de los salarios tuvo la productividad marginal del trabajo no es de fácil cuantificación. Es por esta razón que hemos optado por el uso de la productividad media como un indicador "proxi" de las oscilaciones que, en materia de productividad, se registraron en el período de aplicación del PAE.

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 que se debió, esencialmente, a las importantes pérdidas de productividad que se registraron en las actividades económicas de mayor concentración de empleo urbano (ver el comercio y los servicios).

Contrariamente, las productividades medias de la minería/hidrocarburos y la construcción registraron ciertos incrementos que reflejan la fuerte dinámica económica por la que actualmente atraviesan estos sectores.

Ahora bien, si relacionamos los anteriores comportamientos de la productividad con los registrados en el nivel de los sueldos y salarios de los trabajadores del sector empresarial, es posible extraer las siguientes conclusiones¹⁵:

- El análisis de signo de las tasas de crecimiento de la productividad e ingresos laborales reales promedio 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.

¹⁴ Las estimaciones de la productividad media del trabajo usadas en esta sección corresponden a Dorado, Hugo (CEDLA, 1992), **Ahorro e inversión en el Proceso de Ajuste Estructural en Bolivia**. Documentos de trabajo, CEDLA, 1993.

¹⁵ 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.

- A pesar de que la productividad media en la construcción presentó una tasa de crecimiento positiva, las remuneraciones de los trabajadores del sector tiendieron a caer, indicando que las ganancias de productividad del trabajo no se tradujeron 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. Esto respalda la apreciación de que en el sector empresarial existe una vinculación de los ingresos a la productividad, tal cual resulta de la intencionalidad con la cual se desreguló el mercado de trabajo.

3.2. El comportamiento de los ingresos laborales del sector empresarial observado a partir de las Encuestas de Hogares¹⁶

3.2.1. El saldo de la crisis (1985) (ver Cuadros Nr.1, 2, 3 y 8, Anexo 2)

El año 1985 sintetiza el saldo negativo que dejó la crisis económica en el nivel de los ingresos de los trabajadores del sector empresarial. Esta situación se puede ilustrar a partir del Cuadro Nr. 1, Anexo 2, que muestra que entre marzo y septiembre de 1985 el índice trimestral de salarios reales promedio del sector privado tuvo una caída de aproximadamente cincuenta puntos porcentuales. En los trimestres posteriores, y como resultado de la aplicación del programa de estabilización, el comportamiento del mismo índice mostró un cambio de tendencia, produciéndose una mejora substancial del poder adquisitivo de las remuneraciones de los trabajadores de este sector.

Algunos aspectos que sintetizan la situación de los ingresos laborales y el grado de

¹⁶ 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.

concentración de la masa salarial entre asalariados y no asalariados, son los siguientes:

- 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 fueron 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 indicar que tanto en la industria como en el comercio y en los servicios, el promedio de sueldos y salarios fue inferior al promedio sectorial. Este comportamiento adquiere mayor relevancia si se considera que se trata de las actividades económicas que concentran el mayor porcentaje del empleo urbano (62% del total), poniéndose así en evidencia que el problema de la deficiencia de los ingresos laborales fue muy generalizado al finalizar la crisis hiperinflacionaria.

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 (aproximadamente 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, 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 reducida debido a la inexistencia de escalas salariales que reconociesen efectivamente la antigüedad en el empleo y en razón de la distorsión que sufrió el sistema de remuneraciones en el período hiperinflacionario.

Otro aspecto que merece ser destacado en 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 los trabajadores con ingresos bajos, demostrando que la situación de la mayoría de ellos era aún más crítica que la descrita en los párrafos anteriores.

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 la 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 actividad¹⁷.

3.2.2. La recuperación de los salarios reales (1985-1987) (ver Cuadros Nr.1, 2 y 3, Anexo 2)

Tal como ya se observó en el sector público, el período que va de 1985 a 1987 se caracterizó por una generalizada recuperación del poder adquisitivo de los sueldos y salarios de los trabajadores, hecho que obviamente se extendió también al sector empresarial.

La dimensión de la recuperación de los ingresos de los trabajadores del sector empresarial expresa el incuestionable éxito que tuvo el programa de estabilización. No obstante, esta recuperación tuvo mayor incidencia y diferente dinámica entre las distintas categorías ocupacionales y ramas de actividad, tal como resulta del siguiente análisis:

- La variación porcentual de los ingresos laborales de los empleados fue la más baja del sector debido a la redefinición del sistema distributivo que favoreció la concentración de los ingresos entre los patrones y profesionales independientes.

En efecto, el análisis de distribución de la masa total de ingresos laborales generada en el sector empresarial muestra la presencia de un fuerte proceso

¹⁷ En este sentido, hay que destacar que los ingresos laborales de las mujeres fueron, por lo general, más homogéneos que los de los varones. Asimismo, entre los trabajadores con niveles de instrucción superior se observaron mayores diferencias de ingresos que en el resto de la población ocupada.

concentrador en la que la participación de los empleados descendió doce puntos porcentuales, en tanto se mantenía estable su importancia en la estructura del empleo.

- 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 los 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, al mismo tiempo que aumentaba la participación del rubro en el total de la masa de ingresos.
- En lo que hace a la industria, los incrementos de sueldos y salarios fueron acompañados de una menor dispersión, una menor importancia en cuanto a la generación de empleo y, finalmente, el acceso a una fracción de la masa total de ingresos que no correspondió al porcentaje que la industria ocupó en el total del empleo.
- Finalmente, 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 marco de aplicación del PAE, el comportamiento de los ingresos en las ramas del sector terciario fue más favorable que en el sector transformador.

3.2.3. Algunos comportamientos destacables en el período 1987-1991

(ver Cuadros Nr. 1, 2 y 3, Anexo 2)

El análisis de los ingresos laborales medios reales a partir de las categorías ocupacionales muestra algunos cambios muy importantes. Uno de ellos fue la caída de los ingresos reales de los obreros y de los empleados, hecho que contrastó con lo ocurrido entre los patrones, empleadores o socios.

Si bien la información que nos proporcionan las Encuestas de Hogares adolece de

posibles imprecisiones derivadas de la subdeclaración de ingresos en los deciles altos de la distribución, los datos con que contamos nos permiten establecer el sentido de una tendencia que fue, por lo general, desfavorable a los asalariados. No otra cosa significa que tanto obreros como empleados hayan obtenido en 1991 ingresos laborales con un poder adquisitivo inferior al que tenían en 1987.

Otro rasgo de las transformaciones que están en curso es el creciente porcentaje de ocupados que percibió ingresos inferiores al promedio de su categoría. Evidentemente, entre 1987 y 1991 se puso en marcha una tendencia que favoreció la concentración de los ocupados en los deciles bajos de la distribución de ingresos y aumentó la dispersión salarial, particularmente entre los empleados.

Los siguientes datos muestran el sentido de los principales cambios que se registraron a nivel de los ingresos laborales por 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 grado de concentración de ingresos que está en curso en el sector.
- 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 profesionales.

Con referencia a los ingresos de los trabajadores del sector empresarial, de acuerdo a las ramas de actividad económica que concentran el mayor porcentaje del empleo, hay que indicar que:

- Los ingresos reales del 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 rama del comercio, el comportamiento de los ingresos muestra una caída bastante significativa que fue acompañada de una creciente concentración de los trabajadores en los deciles bajos de la distribución de ingresos. Este hecho refleja la falta de dinámica económica del sector y los comparativamente bajos y decrecientes niveles de la productividad media del trabajo que caracterizó al comercio.
- Los ingresos de los trabajadores del transporte y comunicaciones mantuvieron una cierta estabilidad, ubicándose, además, por encima del promedio sectorial.
- Los ingresos reales de los trabajadores de los servicios registraron una variación porcentual negativa del 20% entre 1987 y 1990. Este hecho refleja el accionar conjunto de una serie de factores como la decreciente productividad media del trabajo en esta actividad, su débil crecimiento económico, y la presión que sobre los sueldos y salarios tuvo la creciente oferta laboral¹⁸.
- A pesar de que el sector de la construcción presentó tasas de crecimiento positivas a partir de 1988 y que su 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. Este comportamiento indica que la situación descrita fue aún más dramática para la mayor parte de los trabajadores.

El período 1987-1991 se caracteriza 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 étnico.

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 también tendió a decrecer, reflejando 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.

¹⁸ Evidentemente, en 1987 el 17% del total del empleo del sector empresarial se encontraba dedicado a los servicios; este mismo porcentaje ascendió al 21% en 1991.

Otro comportamiento que merece ser destacado es la ausencia de una relación entre ingresos laborales y duración de las jornadas de trabajo. Evidentemente, 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 muy bajo, haciendo que éstos deban realizar un mayor esfuerzo para tratar de contener la caída de sus remuneraciones.

Por último, si bien el coeficiente de correlación entre el nivel de instrucción y las remuneraciones no fue alto (0.28 en promedio para 1987 a 1991), es indudable que esta variable explica en parte la gran diferencia de ingresos laborales que tiene, con respecto al total, la población ocupada con un nivel de instrucción superior. En efecto, 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 ¹⁹.

3.3. Los ingresos laborales del sector empresarial y su relación con el costo de la canasta familiar (ver Cuadro Nr.9, Anexo 2)

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.

La comparación de los ingresos laborales por costos de la canasta familiar nos permite establecer la extensión del problema de la deficiencia de las remuneraciones y, consecuentemente, indicar si en el período 1987-1991 hubo o no una mejora relativa de la calidad de vida de los trabajadores y de sus familias.

En este sentido, uno de los principales aspectos que merece ser destacado es que el porcentaje de los trabajadores del sector empresarial cuyos ingresos fueron inferiores

¹⁹ Con referencia a los ingresos laborales de los trabajadores del sector empresarial en función de los grupos etáreos y sexo, hay algunos aspectos que merecen ser destacados (ver Cuadro Nr.3, Anexo 2):

(i) Tal como sucedió en el sector estatal, el grupo de los ocupados con más de 45 años fue también el mejor pagado, siendo además el grupo con menor caída de ingresos.

(ii) Las mujeres percibieron, por lo general, un nivel remunerativo inferior al de los varones. En términos cuantitativos, los varones ganaron en 1991, 1.4 veces lo que ganó una mujer, aunque la tendencia es hacia una disminución de esta brecha salarial.

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 que conforman el PAE coadyuvaron a establecer y consolidar un sistema de fuerte inequidad distributiva.

Por otra parte, aun si consideramos que el valor de la canasta familiar no es generado por un sólo perceptor 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 (4.4% promedio anual), lo que nos permite poner en duda que los beneficios inherentes de la expansión del Producto Interno Bruto hayan llegado a los trabajadores, tal cual debió suceder a partir de la hipótesis del "chorreo".

3.4. Conclusiones

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, para posteriormente sufrir un persistente deterioro en el período 1987-1991.

Esta caída 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.

ANEXO 2

CUADROS ESTADISTICOS. SECTOR EMPRESARIAL

CUADRO Nr. 1

SECTOR EMPRESARIAL: INDICADORES DE COMPORTAMIENTO DE SUELDOS Y SALARIOS
CIUDADES DEL EJE 1985-1991 (base 1985=100)

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*	79,5		71,9		70,4		76,3		74,9	
ocupados	75529,0	100,0	123990,0	100,0	133516,0	100,0	130419,0	100,0	154917,0	100,0
masa salarial	4984332,4	100,0	57149875,6	100,0	54605333,6	100,0	52744182,4	100,0	52346445,4	100,0
CATEGORÍAS										
Obrero										
promedio	34,4		252,3		223,0		294,6		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	62,8		64,9		59,8		79,6		82,4	
ocupados	16786,0	22,2	22560,0	18,2	32134,0	24,1	29526,0	22,8	56997,0	36,8
masa salarial	576825,7	11,6	5891930,9	10,0	7165750,3	13,1	8402509,1	15,9	11599282,8	22,2
Empleados										
promedio	61,3		352,2		351,6		357,7		338,7	
desviación típica	205,4		279,5		348,0		636,4		495,2	
coeficiente de variación	3,4		0,8		1,0		1,8		1,5	
%Y<promedio	80,5		86,8		86,0		72,9		71,5	
ocupados	50670,0	67,1	81708,0	65,9	82283,0	61,6	89993,0	69,0	85885,0	55,5
masa salarial	3104393,8	62,3	28773675,5	50,3	28928719,8	53,0	32189074,2	61,0	29069086,3	55,6
Patrón, Empleador o Socio										
promedio	181,5		1154,6		1067,5		1383,4		1250,0	
desviación típica	201,4		1205,4		1015,4		1011,5		1783,9	
coeficiente de variación	1,2		1,0		1,0		0,7		1,4	
%Y<promedio	78,0		65,1		73,9		57,6		77,4	
ocupados	2802,0	3,4	7614,0	6,1	12499,0	9,4	5583,0	4,3	5883,0	3,8
masa salarial	420176,2	8,4	8791268,3	15,4	13342696,2	24,4	7723632,2	14,6	7353477,6	14,0
Profesional Independiente										
promedio	161,4		1147,3		783,1		833,0		711,0	
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	56,1		65,4		58,4		59,5		72,1	
ocupados	5471,0	7,2	12108,0	9,8	6600,0	4,9	5317,0	4,1	6049,0	3,9
masa salarial	882933,5	17,7	13891892,7	24,3	5168163,0	9,5	4428967,4	8,4	4300951,7	8,2
RAMAS DE ACTIVIDAD										
Agricultura										
promedio	43,7		695,6		962,6		400,5		234,7	
desviación típica	28,3		648,9		1456,6		314,1		206,0	
coeficiente de variación	0,6		0,9		1,5		0,8		0,9	
%Y<promedio	52,0		77,6		72,3		64,4		61,8	
ocupados	1530,0	2,0	3488,0	2,8	3676,0	2,8	2821,0	2,2	3479,0	2,2
masa salarial	66878,4	1,3	2426160,0	4,2	3538341,2	6,5	1129770,7	2,1	816445,5	1,6
Exp. de Minas y Canteras										
promedio	50,6		1353,7		336,4		1299,8		822,7	
desviación típica	33,4		1796,4		106,7		2301,2		1060,3	
coeficiente de variación	0,7		1,3		0,3		1,8		1,3	
%Y<promedio	80,5		69,9		41,3		81,4		72,8	
ocupados	991,0	1,3	1202,0	1,0	1697,0	1,3	2763,0	2,1	1982,0	1,3
masa salarial	50141,2	1,0	1627192,8	2,8	570927,3	1,0	3591230,0	6,8	1614216,7	3,1
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	70,0		71,5		68,6		74,8		74,3	
ocupados	22587,0	29,9	25344,0	20,4	31778,0	23,8	37844,0	29,0	39909,0	25,8
masa salarial	997663,3	20,0	8594335,4	15,0	1068831,1	19,5	14111399,4	26,8	11884087,7	22,7
Electricidad, Gas y Agua										
promedio	89,5		656,4		815,2		1568,6		386,4	
desviación típica	50,0		269,7		593,7		1932,3		209,1	
coeficiente de variación	0,6		0,4		0,7		1,2		0,5	
%Y<promedio	84,7		54,4		66,5		69,5		50,5	
ocupados	405,0	0,5	822,0	0,7	929,0	0,7	1254,0	1,0	2311,0	1,5
masa salarial	35849,5	0,7	605169,2	1,1	757342,8	1,4	1966962,7	3,7	897801,4	1,7
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	89,5		68,3		79,0		84,4		77,9	
ocupados	7914,0	10,5	10034,0	8,1	15782,0	11,8	11993,0	9,2	20764,0	13,4
masa salarial	824632,5	16,5	4471581,9	7,8	5930252,2	10,9	4501694,9	8,5	5817605,6	11,1
Comercio y Hoteles										
promedio	39,9		489,4		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	10801,0	14,0	20884,0	16,9	23012,0	17,2	19040,0	14,8	25167,0	16,3
masa salarial	422501,8	8,5	10433943,3	18,3	9298479,6	17,0	5817795,8	11,0	8829552,5	16,9
Transportes y Almacenamiento										
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	91,5		71,0		60,2		62,3		75,7	
ocupados	9257,0	12,3	16016,0	12,9	17746,0	13,3	18074,0	13,9	22908,0	14,8
masa salarial	1014866,2	20,4	6395105,5	11,2	5554267,3	10,2	5506968,9	10,4	6526926,6	12,3
Establecimientos Financieros										
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	71,7		65,6		59,0		72,6		67,4	
ocupados	8809,0	11,7	13986,0	11,3	12148,0	9,1	9598,0	7,4	4915,0	3,2
masa salarial	779973,5	15,6	9102481,8	15,9	6944136,9	12,7	6100370,7	11,6	2786925,4	5,3
Servicios Comunes										
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	76,2		71,2		71,5		75,4		70,8	
ocupados	13435,0	17,8	32104,0	25,9	26748,0	20,0	27032,0	20,7	33401,0	21,6
masa salarial	791824,0	15,9	13492900,3	23,6	11342751,5	20,8	10018007,8	19,0	11193042,5	21,4

(*) Porcentaje de la población ocupada con ingresos inferiores al promedio ELABORACION: UEU/CEDLA FUENTE: INE. ENCUESTAS DE HOGARES

ANEXO 2

CUADROS ESTADISTICOS. SECTOR EMPRESARIAL

CUADRO Nr. 2

SECTOR EMPRESARIAL: INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE SUELDOS Y SALARIOS.
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (base 1988= 100)

JORNADAS	1985		1987		1989		1990		1991	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
Menos de 20										
promedio	65,3		410,6		205,6		596,4		193,3	
desviación típica	92,1		552,5		187,2		1009,9		207,0	
coeficiente de variación	1,4		1,3		0,9		1,7		1,1	
ocupados	2504	3,6	7430	6,0	4696	3,5	3994	3,1	4677	3,0
masa salarial	163566,3	4,0	3050549,2	5,3	965535,2	1,8	2382191,3	4,5	904263,8	1,7
20-39										
promedio	135,0		499,8		447,2		418,2		329,3	
desviación típica	423,8		484,1		541,1		608,1		597,1	
coeficiente de variación	3,1		1,0		1,2		1,5		1,8	
ocupados	5973	8,5	14752	11,9	13642	10,2	15847	12,2	14282	9,2
masa salarial	806386,1	19,7	7373480,4	12,9	6100721,5	11,2	6627895,2	12,6	4703174,0	9,0
40-49										
promedio	53,1		456,4		384,1		405,4		328,3	
desviación típica	149,5		567,3		385,7		623,8		515,5	
coeficiente de variación	2,8		1,2		1,0		1,5		1,6	
ocupados	50968	72,8	76378	61,6	64345	48,2	62574	48,0	78706	50,8
masa salarial	2706079,7	66,0	34859430,9	61,0	24715268,4	45,3	25368100,3	48,1	25839730,7	49,4
50-59										
promedio	38,5		390,9		466,2		398,3		363,7	
desviación típica	55,1		361,6		728,5		1085,8		560,1	
coeficiente de variación	1,4		0,9		1,6		2,7		1,5	
ocupados	5265	7,5	10070	8,1	16392	12,3	13645	10,5	17164	11,1
masa salarial	202816,8	4,9	3936109,2	6,9	7641607,8	14,0	5435116,0	10,3	6242965,6	11,9
60 y más.										
promedio	42,9		518,4		442,2		382,3		360,8	
desviación típica	52,5		979,9		548,0		502,9		681,1	
coeficiente de variación	1,2		1,9		1,2		1,3		1,9	
ocupados	5496	7,8	15000	12,1	32260	24,2	31178	23,9	37255	24,1
masa salarial	235755,3	5,7	7776601,5	13,6	14285001,0	26,1	11918083,6	22,6	13442516,7	25,7
ANTIGÜEDAD										
menos de 3 meses										
promedio	36,4		264,7		248,0		230,9		298,8	
desviación típica	29,6		211,5		201,5		452,3		610,4	
coeficiente de variación	0,8		0,8		0,8		2,0		2,0	
ocupados	5060	7,2	11000	8,9	22638	17,0	13585	10,4	16314	10,5
masa salarial	184362,1	4,5	2911181,9	5,1	5615299,3	10,3	3136556,4	5,9	4874344,2	9,3
3 meses a 1 año										
promedio	37,2		273,0		283,3		206,1		246,4	
desviación típica	28,3		205,6		240,8		194,7		424,0	
coeficiente de variación	0,8		0,8		0,9		0,9		1,7	
ocupados	5515	7,9	12134	9,8	15702	11,8	9911	7,6	16043	10,4
masa salarial	205024,0	5,0	3313143,8	5,8	4447852,2	8,1	2042579,8	3,9	3952570,1	7,6
1 a 2 años										
promedio	102,8		369,5		290,4		355,5		275,8	
desviación típica	348,3		332,1		258,7		452,2		566,1	
coeficiente de variación	3,4		0,9		0,9		1,3		2,1	
ocupados	17020	24,3	33384	26,9	29940	22,4	25823	19,8	31930	20,6
masa salarial	1750164,9	42,7	12336069,0	21,6	8693366,4	15,9	9181272,1	17,4	8804758,2	16,8
2 a 3 años										
promedio	28,8		425,9		405,2		374,7		275,0	
desviación típica	16,7		349,0		310,0		673,0		190,4	
coeficiente de variación	0,6		0,8		0,8		1,8		0,7	
ocupados	4429	6,3	9462	7,6	9954	7,5	15219	11,7	12709	8,2
masa salarial	127350,6	3,1	4029420,1	7,1	4033160,7	7,4	5701801,4	10,8	3495249,5	6,7
3 a 4 años										
promedio	44,3		433,5		301,7		325,0		340,3	
desviación típica	61,7		352,9		176,2		323,4		329,5	
coeficiente de variación	1,4		0,8		0,6		1,0		1,0	
ocupados	4405	6,3	4942	4,0	5284	3,9	9705	7,4	9932	6,4
masa salarial	195216,8	4,8	2142294,7	3,7	1588349,4	2,9	3154057,1	6,0	3379939,1	6,5
4 a 5 años										
promedio	38,5		398,4		382,5		368,5		434,8	
desviación típica	32,9		257,4		361,2		257,7		819,6	
coeficiente de variación	0,9		0,6		0,9		0,7		1,9	
ocupados	4808	6,9	6790	5,5	4721	3,5	7081	5,4	11048	7,1
masa salarial	185288,8	4,5	2705135,3	4,7	1805768,8	3,3	2609142,4	4,9	4803422,9	9,2
5 a 10 años										
promedio	49,0		571,9		356,8		504,1		445,0	
desviación típica	62,2		654,8		289,3		1008,5		732,2	
coeficiente de variación	1,3		1,1		0,8		2,0		1,6	
ocupados	13272	18,9	21538	17,4	16168	12,1	21173	16,2	24489	15,8
masa salarial	650500,5	15,9	12317323,7	21,6	5768773,1	10,6	10672860,4	20,2	10898457,2	20,8
más de 10 años										
promedio	51,7		703,1		420,8		588,5		375,2	
desviación típica	81,5		1048,1		605,9		815,6		494,5	
coeficiente de variación	1,6		1,5		1,4		1,4		1,3	
ocupados	15549	22,2	24740	20,0	9843	7,4	27540	21,1	32352	20,9
masa salarial	803488,4	19,6	17394305,6	30,4	4141902,9	7,6	16207537,9	30,7	12137710,1	23,2

Elaboración: UEU/CEDLA.

Fuente: INE. Encuestas de Hogares.

CUADRO Nr. 3

SECTOR EMPRESARIAL: INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE SUELDOS Y SALARIOS.
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (base 1988=100)

TOTAL OCUPADOS	1985		1987		1989		1990		1991	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
promedio	58,5		480,9		409,0		404,4		338,1	
desviación típica	181,1		610,4		493,2		671,4		568,1	
coeficiente de variación	3,1		1,3		1,2		1,7		1,7	
ocupados	70058	100,0	123990	100,0	133516	100,0	130419	100,0	154817	100,0
masa salarial	4101398,5	100,0	57148875,6	100,0	54605333,6	100,0	52744182,4	100,0	52346445,4	100,0
SEXO										
Masculino										
promedio	63,1		504,9		417,4		432,3		360,0	
desviación típica	202,1		686,2		500,2		727,6		617,7	
coeficiente de variación	3,2		1,4		1,2		1,7		1,7	
ocupados	55063	78,6	92236	74,4	104411	78,2	101286	77,7	123777	80,0
masa salarial	3477030,2	84,8	46570399,1	81,5	43576557,3	79,8	43785866,9	83,0	44562814,4	85,1
Femenino										
promedio	41,6		333,1		378,9		307,5		250,8	
desviación típica	54,3		255,4		465,7		406,8		279,6	
coeficiente de variación	1,3		0,8		1,2		1,3		1,1	
ocupados	14995	21,4	31754	25,6	29105	21,8	29133	22,3	21040	13,6
masa salarial	624367,8	15,2	10578470,4	18,5	11028769,3	20,2	8958315,9	17,0	5276022,0	10,1
EDAD										
10-24										
promedio	32,2		277,4		224,3		195,8		198,6	
desviación típica	20,4		237,2		199,6		150,5		307,8	
coeficiente de variación	0,6		0,9		0,9		0,8		1,5	
ocupados	15964	22,8	29938	24,1	31831	23,8	32768	25,1	41586	26,9
masa salarial	513558,7	12,5	8304947,9	14,5	7139904,2	13,1	6414978,3	12,2	8259586,8	15,8
25-44										
promedio	68,8		486,2		427,7		444,6		355,2	
desviación típica	232,5		635,1		508,5		767,5		542,3	
coeficiente de variación	3,4		1,3		1,2		1,7		1,5	
ocupados	39605	56,5	72788	58,7	75097	56,2	75253	57,7	88621	57,2
masa salarial	2726400,3	66,5	35389037,9	61,0	32119302,3	58,8	33454639,2	63,4	31482069,7	60,1
45 y más										
promedio	56,7		632,8		577,2		574,8		512,2	
desviación típica	96,2		796,1		611,0		717,0		864,2	
coeficiente de variación	1,7		1,3		1,1		1,2		1,7	
ocupados	14489	20,7	21264	17,1	26588	19,9	22398	17,2	24610	15,9
masa salarial	821832,0	20,0	13454883,2	23,5	15346426,1	28,1	12874567,5	24,4	12604796,6	24,1
NIVEL DE INSTRUCCION										
ninguno										
promedio	36,9		345,4		137,4		215,0		199,1	
desviación típica	23,6		198,8		95,1		115,2		150,3	
coeficiente de variación	0,6		0,6		0,7		0,5		0,8	
ocupados	1708	2,4	2254	1,8	2670	2,0	1749	1,3	4139	2,7
masa salarial	63077,3	1,5	778472,8	1,4	366949,0	0,7	375975,2	0,7	824051,3	1,6
básico incompleto										
promedio	25,2		236,9		291,9		355,3		170,5	
desviación típica	20,3		147,1		316,7		1257,9		77,8	
coeficiente de variación	0,8		0,6		1,1		3,5		0,5	
ocupados	6396	9,1	6792	5,5	9310	7,0	9658	7,4	8281	5,3
masa salarial	161337,2	3,9	1609359,0	2,8	2717674,7	5,0	3431664,1	6,5	1411594,2	2,7
básico completo										
promedio	40,4		181,1		262,8		252,5		228,4	
desviación típica	64,9		126,6		193,6		361,4		402,6	
coeficiente de variación	1,6		0,7		0,7		1,5		1,8	
ocupados	11053	15,8	9488	7,7	13716	10,3	16188	12,4	16201	10,5
masa salarial	447032,0	10,9	1718367,9	3,0	3604252,1	6,6	4088047,9	7,8	3700128,6	7,1
intermedio										
promedio	37,8		310,7		359,4		248,8		233,6	
desviación típica	39,4		456,0		686,6		177,7		356,9	
coeficiente de variación	1,0		1,5		1,9		0,7		1,5	
ocupados	9355	13,4	15504	12,5	18564	13,9	19013	14,6	22738	14,7
masa salarial	354066,2	8,6	4816695,9	8,4	6672623,7	12,2	4730208,1	9,0	5311239,8	10,1
medio incompleto										
promedio	29,8		308,3		315,8		361,9		264,0	
desviación típica	17,2		259,3		368,6		691,5		552,9	
coeficiente de variación	0,6		0,8		1,2		1,9		2,1	
ocupados	9846	14,1	16800	13,5	26688	20,0	21464	16,5	31124	20,1
masa salarial	293118,4	7,1	5179174,6	9,1	8428374,6	15,4	7766915,8	14,7	8216175,8	15,7
medio completo										
promedio	52,4		453,5		375,3		349,6		303,5	
desviación típica	85,8		619,5		468,3		449,3		536,0	
coeficiente de variación	1,6		1,4		1,2		1,3		1,8	
ocupados	14593	20,8	19680	15,9	18334	13,7	18858	14,5	28616	18,5
masa salarial	765159,1	18,7	8924090,8	15,6	6880321,2	12,6	6593347,1	12,5	8664970,3	16,6
superior incompleto										
promedio	41,6		339,5		314,2		273,0		316,4	
desviación típica	39,9		247,6		197,6		193,8		248,6	
coeficiente de variación	1,0		0,7		0,6		0,7		0,8	
ocupados	3193	4,6	10152	8,2	7091	5,3	10142	7,8	11660	7,5
masa salarial	132778,4	3,2	3446271,0	6,0	2227810,0	4,1	2768589,5	5,2	3689535,3	7,0
superior completo										
promedio	150,9		880,5		700,2		883,2		809,1	
desviación típica	384,3		953,0		578,1		954,5		969,5	
coeficiente de variación	2,5		1,1		0,8		1,1		1,2	
ocupados	6488	9,3	27866	22,5	24489	18,3	20795	15,9	18756	12,1
masa salarial	979106,0	23,9	24535263,4	42,9	17146877,0	31,4	18365254,0	34,8	15175061,3	29,0

Elaboración: UEU/CEDLA.
Fuente: INE. Encuestas de Hogares.

CUADRO Nr.4

**INGRESOS LABORALES REALES, DESEMPLEO Y SUBUTILIZACION
SECTOR EMPRESARIAL. CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (a)**

	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				
Coeficiente de Determinación. (R²)	YM-TS		YM-TDA		YM-TSG
	0.81		0.03		0.44
Coeficiente de Correlación (R)	-0.90		-0.17		-0.66

(a) TS del Sector Empresarial; TSG y TDA de toda la economía

Fuente: I.N.E.

Elaboración: UEU/CEDLA.

CUADRO Nr.5

**SECTOR EMPRESARIAL. INDICADORES DE FLEXIBILIDAD
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (%)**

TIPOS DE CONTRATOS (a)	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 CATEGORIAS 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 (b)	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
Aguin. y prima por util.	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
SINDICALIZACION	n.d.	n.d.	16.2	n.d.	n.d.

(a) La información sólo se refiere a trabajadores asalariados

(b) No se consideran los ingresos en especie

Fuente: INE. Encuestas de Hogares
Elaboración: UEUCEDLA

CUADRO Nr.6

RELACION ENTRE LOS SUELDOS Y SALARIOS DE LOS SECTORES ESTATAL Y EMPRESARIAL.
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (en bolívianos de 1988)

Sectores	1985	1987	1989	1990	1991
Ingreso promedio S. Emp. (1)	65.99	460.92	408.98	404.42	338.12
Ingreso promedios S. Est.(2)	48.79	299.54	325.67	290.13	299.87
Razón (1/2)	135.25	153.88	125.58	139.39	112.76
Empleo S. Empresarial (3)	75529	123990	133516	130419	154817
Empleo S. Estatal (4)	117187	123642	106661	110497	129806
Razón (3/4)					
Masa S. Empresarial (5)	4984158.71	57149470.8	54605373.68	52744051.98	52346724.04
Masa S. Estatal (6)	5717553.73	37035724.68	34736287.87	32058494.61	38924925.22
Razón (5/6)	87.17	154.31	157.20	164.52	134.48
Coefficiente de determinación (Media S. Empresarial-Media S. Estatal)					0.9138
Coefficiente de determinación (Masa S. Empresarial-Masa S. Estatal)					0.9621

Fuente: INE. Encuestas de Hogares
Elaboración: UEU/CEDLA.

CUADRO Nr.7

S. EMPRESARIAL. PRODUCTIVIDAD MEDIA Y NIVEL DE LOS INGRESOS LABORALES PROMEDIO.
PERIODO 1988-1992 (BASE 1988 = 100)

Ramas	Productividad media(PM)		Tasa de crec.(PM)	Ingresos reales medios(YM)		Tasa de crec.(YM)
	1988	1992	1988-1992	1987	1991	1988-1992
TOTAL	0.0564	0.0562	-0.12	460.92	338.12	-7.45
Agropecuario	0.0301	0.0320	3.83	695.57	234.68	-23.79
Minería y petróleos	0.2321	0.3018	6.79	1353.74	822.74	-11.71
Industria	0.0831	0.0823	-0.27	339.73	297.28	-3.28
Construcción	0.0276	0.0294	1.58	656.37	388.40	-12.29
Energía, gas y agua	0.0560	0.0350	-11.07	445.64	280.18	-10.95
Transportes y Com.	0.0917	0.0781	-3.94	499.38	350.84	-8.45
Comercio	0.0595	0.0461	-6.17	399.29	372.21	-1.74
Finanzas y seguros	0.1240	0.1016	-4.86	650.83	567.02	-3.39
Servicios	0.0650	0.0588	-2.47	420.06	335.11	-5.49

Fuente: CEDLA. En base a datos de las Encuestas de Hogares, CNPV y EPV-88

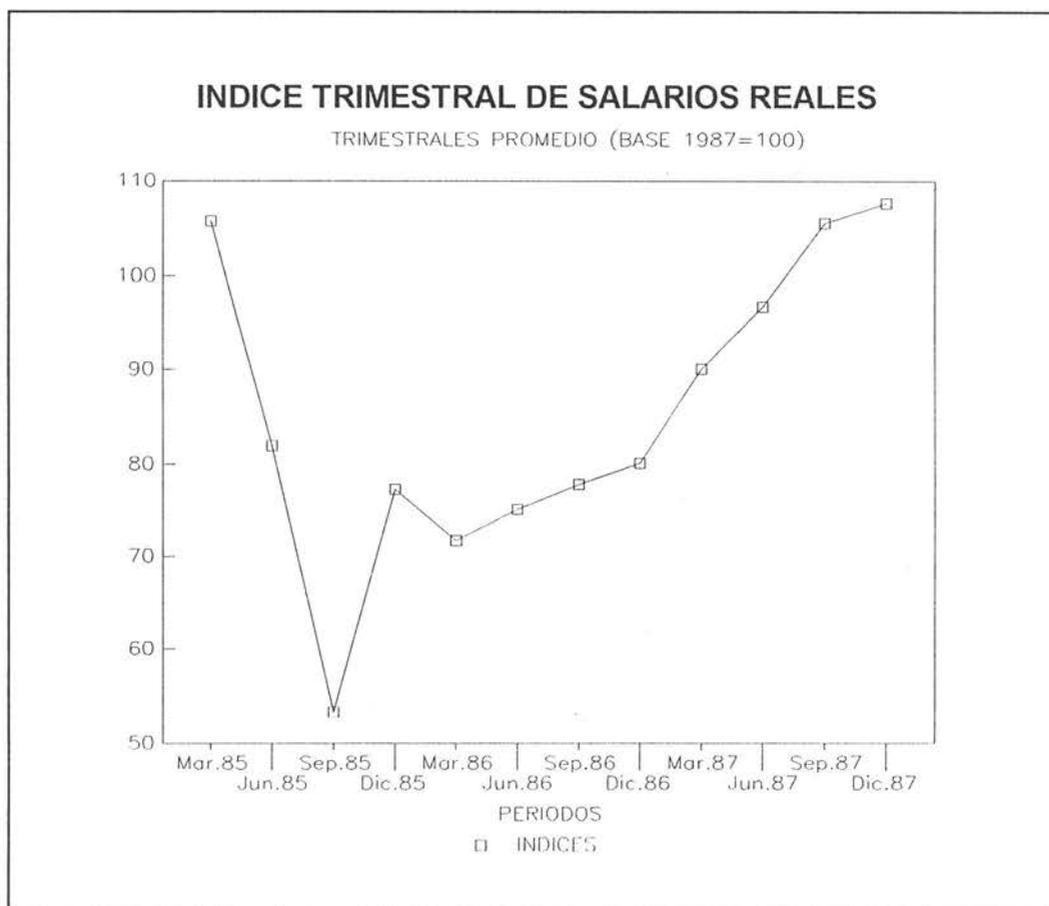
CUADRO Nr.8

**INDICE TRIMESTRAL DE SALARIOS REALES PROMEDIO DEL SECTOR PRIVADO
(BASE 1987=100) MARZO 1985 - DICIEMBRE 1987**

1985				1986				1987			
Mar.	Jun.	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.	Dic.
105.7	82.0	53.3	77.3	71.7	75.1	77.8	80.1	90.1	96.8	105.5	107.6
VARIACION PORCENTUAL											
Mar. 85 -Sep. 85=				-49.6				Dic. 85- Dic. 87= 39.20			

Fuente: INE. Depto. de Estadísticas Sociales

Elaboración: UEU/CEDLA



CUADRO Nr.9

ANALISIS DE INGRESOS LABORALES.

DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS LABORALES SEGUN EL VALOR DE LA CANASTA
NORMATIVA ALIMENTARIA. CIUDADES DEL EJE 1985-1991.
TOTAL OCUPADOS. SECTOR EMPRESARIAL

Costos de la Canasta de Alimentos	1985		1987		1989		1990		1991	
	fj	Fj								
0.0 a 0.5 CNA	69634	69634	28020	28020	27811	27811	36368	36368	49087	49087
0.5 a 1.0 CNA	424	70058	39460	67480	47267	75078	49164	85532	62691	111778
1.0 a 1.5 CNA	0	70058	23066	90546	26196	101274	18928	104460	15509	127287
1.5 a 2.0 CNA	0	70058	8834	99380	8381	109655	7723	112183	12125	139412
2.0 a 2.5 CNA	0	70058	8770	108150	10371	120026	4962	117145	5685	145097
2.5 a 3.0 CNA	0	70058	5226	113376	4530	124556	3692	120837	2816	147913
3.0 a 3.5 CNA	0	70058	2176	115552	301	124857	1791	122628	1068	148981
3.5 a 4.0 CNA	0	70058	1426	116978	1909	126766	1673	124301	1560	150541
+ de 4.0 CNA	0	70058	7012	123990	6750	133516	6118	130419	4276	154817
	pj	Pj								
0.0 a 0.5 CNA	99.39	99.39	22.60	22.60	20.83	20.83	27.89	27.89	31.71	31.71
0.5 a 1.0 CNA	0.61	100.00	31.83	54.42	35.40	56.23	37.70	65.58	40.49	72.20
1.0 a 1.5 CNA	0.00	100.00	18.60	73.03	19.62	75.85	14.51	80.10	10.02	82.22
1.5 a 2.0 CNA	0.00	100.00	7.12	80.15	6.28	82.13	5.92	86.02	7.83	90.05
2.0 a 2.5 CNA	0.00	100.00	7.07	87.22	7.77	89.90	3.80	89.82	3.67	93.72
2.5 a 3.0 CNA	0.00	100.00	4.21	91.44	3.39	93.29	2.83	92.65	1.82	95.54
3.0 a 3.5 CNA	0.00	100.00	1.75	93.19	0.23	93.51	1.37	94.03	0.69	96.23
3.5 a 4.0 CNA	0.00	100.00	1.15	94.34	1.43	94.94	1.28	95.31	1.01	97.24
+ de 4.0 CNA	0.00	100.00	5.66	100.00	5.06	100.00	4.69	100.00	2.76	100.00

fj: Frecuencia absoluta

Fj: Frecuencia absoluta acumulada

pj: Porcentaje

Pj: Porcentaje acumulado.

Elaboración: UEU/CEDLA

4. LOS INGRESOS DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR SEMIEMPRESARIAL Y FAMILIAR

4.1. 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:

4.1.1. *La influencia de los ajustes salariales del sector estatal y empresarial sobre el valor de los ingresos laborales en el sector "informal"*

(ver Cuadro Nr.1, Anexo 3)

Existen diferentes vías a partir de las cuales los ajustes de sueldos y salarios registrados en los sectores estatal y empresarial afectan el nivel de los ingresos laborales del sector "informal".

Una de las mencionadas formas es que las variaciones de los salarios y del nivel de empleo en los dos primeros sectores se expresen en una mayor masa salarial "formal", la que, vía demanda de bienes y servicios producidos en los sectores semiempresarial y familiar, explicarían los cambios en el nivel del ingreso laboral total "informal".

Dentro de este enfoque se deben considerar adicionalmente los cambios en el nivel de empleo de los sectores semiempresarial y familiar para así comprender las oscilaciones de sus respectivos ingresos laborales promedio.

Desde el punto de vista empírico, si la anterior explicación es correcta cabe esperarse una "estrecha correlación entre las variaciones del ingreso total informal y las de la nómina de salarios (formales), expresadas en términos reales. A partir de ello, y dado el comportamiento del empleo informal, sería posible explicar la variación del ingreso medio informal"²⁰.

²⁰ Norberto García. **Formación de salarios y precios (Chile, 1986-91)**. Investigaciones sobre empleo Nr. 36. PREALC. Santiago de Chile, 1992.

Otra forma de analizar las vías de influencia de los ajustes de las remuneraciones del sector “formal” sobre los ingresos laborales “informales” es incorporar, como variable explicativa, la evolución del nivel de empleo estatal y empresarial. En efecto, una mayor capacidad de absorción del empleo por parte del Estado y de las empresas implicaría, por el accionar de las fuerzas del mercado, mayores niveles de ingresos para los trabajadores autónomos y del sector semiempresarial²¹. Empíricamente, la validez de este tipo de vínculo se puede constatar a partir de “una correlación más elevada entre el ingreso medio informal y salario promedio en el sector formal, que entre el ingreso total informal y la nómina de salarios”²².

A continuación mostramos los principales resultados de la aplicación de ambos enfoques recurriendo para ello a la estimación de los coeficientes de correlación entre masas remunerativas y entre promedios de ingresos laborales.

En el primer caso, nuestras estimaciones nos permiten establecer que ²³:

- El valor del coeficiente de correlación entre las variaciones de los logaritmos de los ingresos del sector estatal y empresarial, por un lado, y del sector semiempresarial y familiar, por el otro, es de 0.97, lo que indica que el comportamiento de los ingresos “informales” dependieron del 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 respectivos ingresos totales. Es más, la fuerza del vínculo lineal de las variaciones de masas fue de mayor cuantía

²¹ En otras palabras, existiría una reducción de la oferta laboral.

²² Norberto García, *Ibid*, p.55.

²³ La ecuación propuesta para el testeo estadístico de la relación entre masas debería ser la propuesta por N. García. La forma estructural de este modelo estaría dada por:

$$\text{Log}(YLI) = C + a * \text{Log}(WLF)$$

donde $\text{Log}(YLI)$ expresa la variación en el logaritmo del ingreso total informal y $\text{Log}(WLF)$ representa la misma variación pero para el sector formal.

Dada la falta de información para el caso nacional, se ha procedido sólo a la estimación de la fuerza de los vínculos lineales entre variables, lo que igualmente brinda una aproximación al problema estudiado.

entre el sector familiar y el “formal” que entre el sector semiempresarial y el “formal”. Esto último indica el impacto positivo que tendría entre los estratos más pobres de la población -con inserción laboral preponderantemente familiar- la mayor dinámica del sector estatal y empresarial, expresada tanto en mayores niveles de empleo y mejores niveles remunerativos como en una nómina de salarios más elevada.

En lo que se refiere al vínculo entre los promedios de ingresos formales e informales, nuestras estimaciones nos permiten establecer que ²⁴:

- Los coeficientes de correlación entre las variaciones de los logaritmos de los ingresos promedio de ambos sectores son, al igual que entre los logaritmos de las variaciones de las masas, de cuantía elevada y muy cercanos a los antes analizados.
- Sólo en el caso del vínculo entre el sector semiempresarial y el sector “formal” el coeficiente de correlación de los logaritmos de las variaciones de los ingresos promedio muestra un valor significativamente más alto que el coeficiente similar existente entre las masas. Estos valores expresan la importancia del nivel de empleo “formal” como determinante del nivel de empleo del sector semiempresarial y la consiguiente influencia sobre el nivel promedio de los ingresos laborales semiempresariales.

En resumen, las observaciones extraídas de la aplicación de los anteriores enfoques nos permiten constatar que las políticas que influyeron en los ingresos del sector estatal y empresarial afectaron, vía demanda de bienes y servicios, a las remuneraciones de los otros sectores, ocasionando que su evolución se realice en un sentido similar. Adicionalmente, es posible demostrar que los ingresos laborales de los trabajadores autónomos fueron fuertemente dependientes de la masa salarial formal, en tanto que los ingresos promedio de los ocupados en el sector semiempresarial se explicaron además por la capacidad de absorción de empleo que tuvieron los sectores empresarial y estatal.

²⁴ El modelo que debe aplicarse para constatar la validez de este enfoque tiene la siguiente forma estructural:

$$\text{Log (YPI)} = a + b \text{ Log (WPF)}$$

donde Log (YPI): es la variación en el logaritmo del ingreso promedio informal. .
 Log (WPF): es la variación en el logaritmo del ingreso promedio informal.

Las implicaciones de largo plazo de nuestras observaciones son también importantes. Evidentemente, si en el corto y mediano plazo es posible detectar un fuerte vínculo entre los ingresos laborales de los sectores “formal” e “informal”, a largo plazo ello equivale a aceptar la influencia de la productividad sobre el ingreso real total del sector “informal”. En otras palabras, la tendencia decreciente de la productividad media del factor trabajo -que tiene lugar, fundamentalmente, por su componente formal- es un factor explicativo fuertemente relevante del comportamiento de los ingresos laborales en el sector “informal”.

4.1.2. Los ingresos laborales semiempresariales y familiares y el grado de subutilización de la fuerza de trabajo (ver Cuadro Nr.2, Anexo 3)

Un segundo factor que, a nuestro criterio, determina el nivel de los ingresos laborales en los sectores semiempresarial y familiar es el alto grado de subutilización de la fuerza de trabajo que se observa en toda nuestra economía. En efecto, permanentemente se argumenta que los incrementos en las tasas de desempleo abierto estarían señalando una probabilidad decreciente de encontrar empleo en el sector estatal y empresarial, lo que a su vez ocasionaría un incremento del número de ocupados en el sector “informal” a un ritmo superior al de la masa de sus ingresos. De esta manera, los mayores niveles de desempleo abierto implicarían, automáticamente, la caída del ingreso promedio de los trabajadores informales.

Aun cuando el anterior razonamiento cuenta, en apariencia, con un fuerte sustento lógico, en el caso boliviano es importante preguntarse si la variable que expresa el exceso de fuerza de trabajo es evidentemente el desempleo abierto y no otra que recoja el problema de la calidad del empleo. En tal sentido, nosotros hipotizamos que la explicación del comportamiento de los ingresos medios semiempresariales y familiares debe, más bien, vincularse con el grado de subutilización de la mano de obra registrado en toda la economía y no sólo con su componente manifiesto. Empíricamente esto equivale a incluir como determinantes del nivel promedio de los ingresos laborales informales a la tasa de desempleo equivalente y a la tasa de subutilización global del trabajo.

En otras palabras, de acuerdo a la hipótesis que sustentamos la subutilización de la fuerza de trabajo estaría expresando el excedente de mano de obra y, como tal, sintetizaría un contexto de relaciones contractuales en las que los trabajadores tendrían escasa posibilidad de influir en la mejora de sus remuneraciones. Además, una creciente subutilización del trabajo indicaría que se estarían produciendo dos posibles situaciones. La primera es que el proceso de reestructuración productiva no se esté efectivizando y, consecuentemente, no exista una mayor capacidad de absorción de mano de obra, ocasionándose así la caída del nivel de los ingresos laborales “informales”. La segunda es que el ajuste estructural haya generado una

mayor competitividad a partir de inversiones intensivas en capital, relegando de esa manera, por lo menos en el corto y mediano plazo, el nivel de ingresos de los trabajadores de las unidades económicas con menor dotación tecnológica.

Los resultados de nuestras estimaciones basadas en este marco interpretativo nos permiten indicar que:

- El exceso de oferta de mano de obra influyó negativamente sobre el nivel general de las remuneraciones promedio de los trabajadores del sector informal.
- En particular, la influencia que la tasa de subutilización global ejerció sobre los ingresos laborales fue más fuerte en el sector familiar que en el semiempresarial. Esto 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.

4.1.3. La influencia de la dotación de capital sobre el nivel promedio de las remuneraciones. (ver Cuadros Nr.3 y 4, Anexo 3)

Un tercer factor que 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 tienen sobre el nivel de los ingresos laborales promedio. Para hacer este estudio utilizaremos el tamaño de la unidad económica como variable proxy de la dotación de capital. Esta opción metodológica se hace posible gracias a que en varios estudios se ha demostrado la fuerte asociación entre el mayor uso de capital y el mayor número de trabajadores asalariados que ocupa una unidad económica²⁵.

La incorporación del tamaño como variable proxy de dotación de capital nos obliga a redefinir la inicial hipótesis para indicar que en las unidades con mayor tamaño se debería esperar que los ingresos laborales promedio sean también más altos. Operativamente, esto significa que en una tabla de contingencia con datos sobre

²⁵ Daniel Carbonetto Tortonesi. "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.

ingresos y tamaño, la mayor parte de las observaciones debería concentrarse en las casillas que se encuentran hacia arriba de la diagonal principal²⁶.

En los Cuadros Nr.3 y 4 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 laborales semiempresariales (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 debió, en parte, a la falta de acceso al crédito de apoyo a la producción que, permanentemente, afectó a las unidades económicas de tamaño reducido ²⁷.

4.1.4. Inserción mercantil y abaratamiento de costos vía reducción del ingreso horario (ver Cuadro Nr.5, Anexo 3)

Un cuarto aspecto que merece ser destacado como determinante del nivel de los ingresos laborales del sector "informal" es el conjunto de estrategias que se ponen en práctica para contrarrestar el diferencial negativo de productividad y deficiente tipo de inserción mercantil que tienen las unidades económicas semiempresariales y familiares.

En efecto, tal como afirma Carbonetto, "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"²⁸.

En tales circunstancias se abren para los ocupados en los sectores estudiados dos posibles estrategias de inserción mercantil. La primera es superar el diferencial negativo de productividad a partir de una inserción no competitiva basada en la oferta de bienes y servicios no generados en el sector estatal y empresarial, la diferenciación

²⁶ Técnicamente, esto significa que entre ambas variables existe una sustancial "cograduación".

²⁷ 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.

²⁸ Ibid, p. 55.

de productos y/o la participación en mercados fuertemente segmentados por ingresos. La segunda estrategia, que a nuestro juicio es de mayor relevancia para explicar el comportamiento de los ingresos del sector, "consiste en compensar los mayores costos a que da lugar el diferencial de productividad por medio de la compresión de otros elementos del costo y aceptar la concurrencia con los ofertantes del sector moderno"²⁹.

Esta reducción de costos puede ser realizada por diferentes vías, entre las que tenemos:

- 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 economía en las remuneraciones al factor trabajo, traducidas en la disminución del costo de la hora-hombre.

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.

El seguimiento de la variable ingreso-horario según las diferentes formas de organización del trabajo nos permite constatar la importancia de esta estrategia de contención del costo laboral. En efecto, de 1987 a 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 trabajo³⁰.

La necesidad de contrarrestar la precariedad de la inserción mercantil hizo que en las unidades económicas familiares se recurra, al margen de la disminución del ingreso-horario, al creciente uso de trabajo familiar no remunerado. Evidentemente, el análisis

²⁹ Ibid, p. 55.

³⁰ La información muestra que la estrategia de contención de costos en el componente laboral engloba también al sector empresarial.

de la estructura de empleo del sector familiar muestra la creciente importancia del uso del empleo no remunerado, como una forma adicional de mantener o recuperar los niveles de competitividad de las actividades económicas (ver Cuadro Nr.1, Anexo 4).

4.1.5. La influencia del carácter competitivo del mercado de bienes y servicios sobre el nivel de los ingresos laborales informales

Otro aspecto que influye en la determinación de los ingresos laborales del sector semiempresarial y familiar es que no siempre el índice de precios relevante para estas actividades es el mismo que el de toda la economía. En efecto, por lo general los bienes y servicios ofertados por los sectores semiempresarial y familiar se realizan en un mercado “competitivo”, y los bienes que demandan tienen precios formados por costos y mark-up sobre los mismos, precios sujetos a decisiones administrativas de reajuste o aprobación gubernamental (v.g. gasolina, transporte), y precios determinados por la oferta y la demanda. La diferencia en el ritmo de crecimiento de estos diferentes tipos de precios determina, por lo general, la contracción del poder de compra de los ingresos laborales “informales”, explicándose así la tendencia observada en su nivel medio.

Lamentablemente, el análisis del comportamiento de los ingresos laborales de los trabajadores del sector informal, a partir de esta hipótesis, resulta de difícil manejo empírico, por lo que hemos preferido mantenerla a ese nivel³¹.

4.2. Análisis del comportamiento de los ingresos laborales del sector semiempresarial observado a partir de las Encuestas de Hogares

4.2.1. El saldo de la crisis (1985) (ver Cuadros Nr.6, 7 y 8, Anexo 3)

A fin de establecer los cambios en el comportamiento de los ingresos laborales semiempresariales que se registraron en el período de aplicación del PAE, es necesario indicar algunos aspectos relacionados con el saldo que dejó la crisis hiperinflacionaria.

En 1985, año que sintetiza el saldo que dejó la crisis, los asalariados representaron el 79% del total de ocupados en el sector y percibieron en conjunto el 57% de los ingresos laborales, demostrándose así el alto grado de inequidad distributiva que caracterizó a esta forma de organización del trabajo. Incluso si comparamos los

³¹ Un trabajo interesante sobre las interrelaciones entre formación de precios y la variación de los ingresos laborales es el de Norberto García, **Formación de salarios en Chile**, pág. 69 y SS.

anteriores datos con los registrados en el sector empresarial, constataremos que en las semiempresas el grado de concentración de los ingresos laborales fue muy alto³².

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 ganaba 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, la duración de las jornadas de trabajo y el nivel de instrucción, se puede indicar lo que sigue:

- Si bien el coeficiente de correlación entre nivel de instrucción e ingresos fue bajo e inferior al existente en los sectores estatal y empresarial, su valor evidencia que esta variable explica, en parte, las mayores remuneraciones obtenidas por quienes tienen un nivel de instrucción superior.
- 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.

³² El índice de concentración de Theil para 1985 tiene un valor de 0.60 para el sector semiempresarial y 0.48 para el empresarial.

Otro aspecto destacable es que el porcentaje de trabajadores del sector semiempresarial con ingresos inferiores al promedio fue del 77%, cifra similar a la observada en el sector empresarial pero substancialmente superior a la del sector estatal (68%). Este valor pone en evidencia que para la mayor parte de los trabajadores del sector semiempresarial la situación de sus ingresos laborales fue aun más crítica que la antes descrita.

4.2.2. El período de recuperación de los ingresos laborales (1985-1987)

(ver Cuadros Nr.6, 7 y 8, Anexo 3)

De modo similar a lo que ya se indicó 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 asalariados presentaron una variación de ingresos laborales (1987-1985) superior a la de los patrones, empleadores o socios. Dentro de los, los obreros vieron mejorar sus ingresos en una proporción superior a la de los empleados, llegando en algunos casos incluso a ganar más que los obreros del sector empresarial.
- Los obreros que trabajan en el 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 anual de 5% anual- influyó para que en esta rama se produjese en las mayores recuperaciones del poder adquisitivo de las remuneraciones.
- Si analizamos los ingresos de los patrones según ramas de actividad económica y los comparamos con el promedio general de esta categoría (patrones), se puede concluir que la situación relativa de los ingresos de los patrones mejoró más en las actividades terciarias que en las secundarias. En efecto, en 1985 los patrones del comercio ganaban sólo 6% más que el promedio de la categoría, y en 1987, este mismo porcentaje ascendió al 20%.

Contrariamente, los patrones dedicados a la actividad industrial obtuvieron

en 1987 un ingreso que sólo representaba el 80% del promedio de la categoría, frente al 85% que se registró en 1985. En otras palabras, la liberalización de los mercados hizo más rentable a las actividades comerciales que a las productivas.

- 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 los otros rubros de actividad. Evidentemente, en el comercio y los servicios el incremento del número de empleados fue paralelo a un ritmo de recuperación de los salarios que fue menor al observado en la industria³³.
- La desregulación del mercado de trabajo hizo que los ingresos laborales obtenidos en los servicios se explicasen crecientemente por el accionar conjunto de las fuerzas de oferta y demanda. 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 laborales. 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.

El análisis del comportamiento de los ingresos laborales con respecto a algunas de las características de la ocupación -como el nivel de instrucción, la duración de la jornada de trabajo y la antigüedad en el empleo- nos permiten evidenciar que:

- El bajo nivel de instrucción de los ocupados en el sector semiempresarial hizo que esta variable haya tenido una escasa influencia sobre el nivel de las remuneraciones promedio ³⁴.

³⁴ El coeficiente de correlación entre ingresos y nivel de instrucción siguió siendo bajo y con tendencia al descenso (0.18 en 1985 y 0.15 en 1987).

³³ En 1985, los empleados en el sector comercial ganaban el 82% del ingreso sectorial, en tanto que, en 1987, este porcentaje descendió al 77%.

- 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 a la de los otros grupos de trabajadores. Por ejemplo, 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 general, poniéndose en evidencia el creciente reconocimiento remunerativo a la prolongación de la jornada de trabajo (cosa que resulta nueva en el sector).
- 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 ingresaron 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.

4.2.3. Comportamientos destacables en el período 1987-1991

*Ingresos laborales según categorías ocupacionales y ramas de actividad*³⁵
(ver Cuadro Nr.6, Anexo 3)

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 obreros. Si a esto se adiciona que la transformación de la estructura del empleo semiempresarial tendió a concentrar el empleo en esta última categoría (24% en 1987 y 40% en 1991), fácilmente se puede derivar que el período no fue beneficioso para una gran mayoría de los trabajadores del sector.

Es más, el período analizado se caracterizó por ciertos cambios en la posición relativa de los ingresos de los obreros de las actividades más importantes. En efecto, en 1987, todos los obreros obtuvieron remuneraciones inferiores al promedio total de su

³⁵ Debido a problemas vinculados al levantamiento de datos, particularmente 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, particularmente los observados entre 1987 y 1991.

categoría, en tanto que, en 1991, los ingresos mejoraron (con respecto al promedio) en la construcción, los servicios y la industria manufacturera.

La vinculación del comportamiento de los ingresos laborales de los obreros con la dinámica general de las respectivas ramas de actividad en que trabajan -medida a partir de las tasas de crecimiento de sus Productos Internos Brutos- nos permite indicar otro aspecto importante: los ingresos de los obreros cayeron menos en los rubros que presentaron las más altas tasas de crecimiento ³⁶.

La situación de los ingresos laborales de los empleados del sector semiempresarial muestra un comportamiento más estable que el observado entre los obreros. Además, si desagregamos el análisis de los ingresos de los empleados por ramas de actividad, constataremos que:

- Entre 1987 y 1991 se redefinió la importancia relativa de los empleados en dos de las cuatro ramas en que se registra su mayor concentración. En efecto, el porcentaje de empleados en la industria pasó del 13%, en 1987, al 7%, en 1991, en tanto que el número de empleados en el transporte y las comunicaciones creció en tres puntos porcentuales (10%, en 1987, y 13%, en 1991)³⁷. Este último comportamiento guardó relación con los respectivos niveles de los ingresos laborales ya que la mayor competencia generada en el sector transportes influyó para que el ingreso promedio de este grupo de ocupados fuese, en 1991, menos favorable que en 1987. Por su parte, la caída del número de empleados en la industria parece haberse gestado al interior de un proceso de reestructuración productiva que influyó para que los ingresos de estos empleados mejorasen en relación a los de las otras ramas.
- En 1987, los empleados de los servicios y transportes fueron los que obtuvieron los ingresos más altos de entre los ocupados de las cuatro ramas más importantes del sector. Esta situación se modificó en 1991, año en que los empleados de la industria manufacturera llegaron a ser los mejor pagados³⁸.

La comparación de los niveles de las remuneraciones entre las diferentes categorías ocupacionales permite además indicar que entre 1987 y 1991 existió una relativa

³⁶ Esta observación se refiere sólo a las ramas de mayor concentración del empleo.

³⁷ Las otras dos ramas de mayor concentración de empleados son los servicios y el comercio. En ellas no se registraron cambios importantes.

³⁸ En 1991, los empleados percibieron un sueldo 12 puntos porcentuales más alto que la media del sector, cosa que no sucedió en 1987.

estabilidad en la razón de 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 marcadamente a los segundos.

En cuanto al nivel de los ingresos relativos por ramas de actividad económica hay que indicar que los ocupados en el sector terciario -especialmente comercio y servicios- siguieron siendo los mejor pagados del sector, aunque -de acuerdo a la tendencia general- también sintieron la contracción del poder adquisitivo de sus ingresos. Todo esto sucedió en un contexto económico en el que la tasa de variación de la productividad media del trabajo tuvo signo negativo, lo que también parece haber determinado la caída en el ingreso laboral promedio del sector.

Ingresos laborales según la antigüedad en el empleo, la duración de la jornada de trabajo y el nivel de instrucción (ver Cuadros Nr.6, 7 y 8, Anexo 3)

La vinculación de los ingresos laborales con variables como la duración de la jornada de trabajo, el nivel de instrucción y la antigüedad en el empleo nos permite establecer en qué medida las modificaciones introducidas por el PAE contribuyeron (o no) a introducir estas variables en la determinación del nivel de los ingresos laborales.

En este sentido, una de las principales transformaciones ocurridas en el período 1987-1991 es la creciente vinculación de los ingresos laborales del sector semiempresarial con el nivel de instrucción de los ocupados. En efecto, el seguimiento en el tiempo de los coeficientes de correlación entre ambas variables indica que existe una tendencia creciente a asociar el nivel de los ingresos al grado de instrucción³⁹.

Por otra parte, aunque en 1991 una proporción creciente de los ocupados realizó actividad laboral por más de 49 horas semanales -34% en 1991 frente al 20.17% en 1987-, ésto no incidió en el nivel de las remuneraciones. Es más, el vínculo entre ingresos y horas semanales fue muy débil debido a la concentración en las distintas modalidades de jornada laboral extendida de los trabajadores con menores grados de calificación e ingresos.

Finalmente, el porcentaje de ocupados con ingresos inferiores al promedio nos permite evidenciar que, en términos generales, no se produjeron modificaciones

³⁹ El coeficiente de correlación entre ingresos y años de escolaridad presenta valores crecientes llegando, en 1991, al 0.30. Obviamente, en la interpretación de este valor se debe considerar que los datos provienen de encuestas.

importantes en la forma de la distribución de frecuencias de los ingresos generados en las actividades semiempresariales. No obstante, en algunas ramas de actividad económica y categorías ocupacionales esta situación general no se replicó, destacándose la caída del porcentaje de obreros que recibieron ingresos inferiores al promedio y el crecimiento del mismo porcentaje entre los ocupados de la industria.

Algunos comportamientos destacables a partir de las características demográficas de los trabajadores del sector (ver Cuadro Nr.8, Anexo 3)⁴⁰

En cuanto al comportamiento de los ingresos laborales según sexo y grupo etáreo, hay dos aspectos que se deben destacar:

- Los ingresos laborales de las mujeres se mantuvieron relativamente estables (1987-1991) a pesar de la creciente importancia de ellas en el empleo semiempresarial. Esto se debió al carácter dinámico del tipo de actividades a las que, preponderantemente, se dedican las mujeres, y a la mayor homogeneidad en sus características socio-económicas.
- La edad promedio de los ocupados tendió a descender, poniendo en evidencia que el sector semiempresarial siguió absorbiendo el exceso de oferta laboral con las implicaciones que esto tiene sobre el nivel de los ingresos laborales.

4.2.4. Los ingresos laborales del sector semiempresarial y su relación con el costo de la canasta familiar (ver Cuadro Nr.9, Anexo 3)

La distribución de la población ocupada por tramos de la canasta familiar (CNA) es un indicador que nos permite establecer la extensión del problema de la deficiencia de las remuneraciones y, consecuentemente, ver si en el período de aplicación del PAE hubo o no una mejora de las condiciones de vida de los trabajadores del sector. En este sentido, nuestras estimaciones nos permiten destacar que:

- El porcentaje de la población ocupada cuyos ingresos no llegaron ni siquiera 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

⁴⁰ En el sector familiar los ingresos de las mujeres fueron más sensibles a la baja. El comportamiento por grupo etáreo, en cambio, fue similar en los sectores semiempresarial y familiar.

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 hecha del sector familiar). En efecto, en todo el período analizado el porcentaje de trabajadores que no logró cubrir de 0 a 1 CNA fue superior al observado en el llamado sector "formal".

Como veremos en la siguiente sección esto tiene 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.

4.3. Conclusiones

El comportamiento de los ingresos laborales de los ocupados en el sector semiempresarial (e informal en general) muestra una importante recuperación de su poder adquisitivo en el período 1985-1987, y una fuerte contracción entre 1987 y 1991.

Las causas que explican esta evolución fueron la influencia de 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 la categoría más afectada por estos cambios fue la de los obreros, al mismo tiempo que los empleados mantenían relativamente estable el nivel de sus remuneraciones y se ahondaba la diferencia entre quienes realizaban 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 ubicándose entre los mejor pagados del sector, aunque, acorde a la tendencia general, también sintieron la contracción del poder adquisitivo de sus ingresos a partir de 1987.

Finalmente, si comparamos 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 demuestra que, en el sector semiempresarial, el problema de los déficits de ingresos laborales fue más agudo que en los sectores estatal y empresarial.

ANEXO 3

CUADROS ESTADISTICOS. SECTOR SEMIEMPRESARIAL

CUADRO Nr.1

RELACION ENTRE LOS INGRESOS LABORALES DE LOS SECTORES FORMAL E INFORMAL.
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (en bolivianos de 1988)

Sectores	1985	1987	1989	1990	1991
Ingresos promedio.					
Estatal	48.79	299.54	325.67	290.13	299.87
Empresarial	65.99	460.92	408.98	404.42	338.12
Semiempresarial	58.92	434.03	255.37	392.23	304.31
Familiar	58.25	283.58	235.39	222.92	217.03
Formal	59.25	380.12	362.67	342.55	317.31
Informal	58.48	325.15	239.69	270.16	247.42
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	117187	123642	106661	110497	129806
Empresarial	75529	123990	133516	130419	154817
Semiempresarial	85717	89110	75923	103947	132782
Familiar	168860	233368	277162	268572	248520
Formal	192716	247632	240177	240916	284623
Informal	254577	322478	353085	372519	381302
Masas salariales reales					
Estatal	5717553.7	37035724.7	34736287.9	32058494.6	38924925.2
Empresarial	4984158.7	57149470.8	54605373.7	52744052.0	52346724.0
Semiempresarial	5050445.6	38676413.3	19388456.5	40771131.8	40406890.4
Familiar	9836095.0	66178497.4	65241163.2	59870070.2	53936295.6
Formal	10701712.4	94185195.5	89341661.6	84802546.6	91271649.3
Informal	14886540.6	104854910.7	84629619.7	100641202.1	94343186.0
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) Ingresos reales					
semiempresarial-formal			0.80		
familiar-formal			0.97		
formal-informal			0.93		
b) masas reales					
semiempresarial-formal			0.68		
familiar-formal			0.96		
formal-informal			0.96		

Fuente: INE.

Elaboración: UEU/CEDLA.

CUADRO Nr.2

**INGRESOS LABORALES REALES, DESEMPLEO Y SUBUTILIZACION (1985-1991)
SECTORES SEMIEMPRESARIAL Y FAMILIAR. CIUDADES DEL EJE (en Bs. de 1988)**

Indicadores	1985	1987	1989	1990	1991
Subutilización del Trabajo (%)					
Total Ocupados (ST)	s.d.	58.59	59.62	66.48	67.03
Semiempresarial (SS)	s.d.	53.31	70.18	70.07	74.42
Familiar (SF)	s.d.	65.15	67.84	75.18	70.09
Informal (SI)	s.d.	61.88	68.34	73.75	71.60
Tasas de Subutilización					
Desempleo Abierto (TDA)	6.19	5.27	10.62	7.41	6.67
Desempleo Equivalente (TD)	s.d.	29.42	30.97	35.73	34.57
Subutilización Global (TS)	s.d.	34.69	41.59	43.14	41.23
Estructura del Empleo					
Total Ocupados (ET)	447293	570110	630247	613435	665925
Semiempresarial (ES)	85717	89110	75923	103947	132782
Familiar (EF)	168860	233368	277162	268572	248520
Informal (EI)	254577	322478	353085	372519	381302
Ingresos reales promedio					
Total Ocupados (YT)	54.8	342.04	280.99	285.99	266.34
Semiempresarial (YS)	58.92	434.03	255.37	392.23	304.31
Familiar (YF)	58.25	283.58	235.39	222.92	217.03
Informal (YI)	59.25	325.15	239.69	270.16	247.42
Análisis de Correlación					
a) Ingresos S. Informales	R²		b) Ingresos S. Semiemp.		R²
(ST)-(YI)	0.20	(ST)-(YS)	0.01		
(TDA)-(YI)	0.00	(SS)-(YS)	0.53		
(TDE)-(YI)	0.25	(TDA)-(YS)	0.02		
(TSG)-(YI)	0.72	(TDE)-(YS)	0.01		
		(TSG)-(YS)	0.32		
c) Ingresos S. Familiar					
	R²				
(ST)-(YF)	0.67				
(SF)-(YF)	0.58				
(TDA)-(YF)	0.02				
(TDE)-(YF)	0.73				
(TSG)-(YF)	0.89				

Fuente: INE.

Elaboración: UEU / CEDLA

CUADRO Nr.3

**ESTRUCTURA DEL INGRESO POR TAMAÑO DE LA UNIDAD ECONOMICA
SECTOR SEMIEMPRESARIAL. CIUDADES DEL EJE (Base 1988=100)**

Costo Canastas		Tamaño de la Unidad Económica						
1985	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total	
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 2.0 CNA		974	2428	862	754	2180	7198	
2.0 a 2.5 CNA	502	250	610	502	812	362	3038	
2.5 a 3.0 CNA		752	250	250	252	140	1644	
3.0 a 3.5 CNA		392	140		110		642	
3.5 a 4.0 CNA						360	360	
+ 4.0 CNA		280	922	782	532	1146	3662	
1990	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total	
0 a 0.5 CNA	1544	8908	7512	4818	1884	3952	28618	
0.5 a 1.0 CNA	1030	7232	7305	6159	2931	5240	29897	
1.0 a 1.5 CNA	1528	933	2176	1138	1602	1938	9315	
1.5 a 2.0 CNA		551	947	382	370	502	2752	
2.0 a 2.5 CNA	133	752	946	191	179	490	2691	
2.5 a 3.0 CNA		573	120	370		610	1673	
3.0 a 3.5 CNA				503	191	311	1005	
3.5 a 4.0 CNA			370			573	943	
+ 4.0 CNA	311	502	1146	573	179	1553	4264	
Porcentajes								
1985	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total	
0 a 0.5 CNA	0.51	26.41	26.34	16.80	9.29	20.66	100	
1987	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total	
0 a 0.5 CNA	3.44	24.18	30.80	17.44	9.53	14.61	100	
0.5 a 1.0 CNA	5.79	19.59	21.49	17.61	12.60	22.93	100	
1.0 a 1.5 CNA	5.46	22.34	30.66	11.60	4.25	25.68	100	
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	100.00	100	
1990	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total	
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: INE.

Elaboración: UEU/CEDLA

CUADRO Nr.4

ESTRUCTURA DEL INGRESO POR TAMAÑO DE LA UNIDAD ECONOMICA
SECTOR INFORMAL. CIUDADES DEL EJE (Base 1988=100)

Costo Canastas	Tamaño de la Unidad Económica						
	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total
1985							
0 a 0.5 CNA	138889	10998	3619	1966	336	186	155994
1987	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total
0 a 0.5 CNA	80196	7268	110	582		110	88266
0.5 a 1.0 CNA	40324	9028	1900	752	252	280	52536
1.0 a 1.5 CNA	18184	4144	780	504	110	252	23974
1.5 a 2.0 CNA	8708	1142	1002			140	10992
2.0 a 2.5 CNA	7208	1536	390	110	252	280	9776
2.5 a 3.0 CNA	3324	1202	362				4888
3.0 a 3.5 CNA	2596	700	644				3940
3.5 a 4.0 CNA	700						700
+ 4.0 CNA	3766	970	532	280	392	250	6190
1990	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total
0 a 0.5 CNA	51705	11008	2787	817	240	312	66869
0.5 a 1.0 CNA	30860	9498	2598	1425			44381
1.0 a 1.5 CNA	8002	3227	861	120	179	191	12580
1.5 a 2.0 CNA	3193	1674	1242	133	191		6433
2.0 a 2.5 CNA	980	1557	299	179	191	179	3385
2.5 a 3.0 CNA	1115	191	311			179	1796
3.0 a 3.5 CNA	907	478	191			120	1696
3.5 a 4.0 CNA	740	934					1674
+ 4.0 CNA	1724	610	133	179			2646
Porcentajes							
1985	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total
0 a 0.5 CNA	89.03	7.05	2.32	1.26	0.22	0.12	100
1987	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total
0 a 0.5 CNA	90.86	8.23	0.12	0.66	0.00	0.12	100
0.5 a 1.0 CNA	76.75	17.18	3.62	1.43	0.48	0.53	100
1.0 a 1.5 CNA	75.85	17.29	3.25	2.10	0.46	1.05	100
1.5 a 2.0 CNA	79.22	10.39	9.12	0.00	0.00	1.27	100
2.0 a 2.5 CNA	73.73	15.71	3.99	1.13	2.58	2.86	100
2.5 a 3.0 CNA	68.00	24.59	7.41	0.00	0.00	0.00	100
3.0 a 3.5 CNA	65.89	17.77	16.35	0.00	0.00	0.00	100
3.5 a 4.0 CNA	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100
+ 4.0 CNA	60.84	15.67	8.59	4.52	6.33	4.04	100
1990	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	+6 pers.	Total
0 a 0.5 CNA	77.32	16.46	4.17	1.22	0.36	0.47	100
0.5 a 1.0 CNA	69.53	21.40	5.85	3.21	0.00	0.00	100
1.0 a 1.5 CNA	63.61	25.65	6.84	0.95	1.42	1.52	100
1.5 a 2.0 CNA	49.63	26.02	19.31	2.07	2.97	0.00	100
2.0 a 2.5 CNA	28.95	46.00	8.83	5.29	5.64	5.29	100
2.5 a 3.0 CNA	62.08	10.63	17.32	0.00	0.00	9.97	100
3.0 a 3.5 CNA	53.48	28.18	11.26	0.00	0.00	7.08	100
3.5 a 4.0 CNA	44.21	55.79	0.00	0.00	0.00	0.00	100
+ 4.0 CNA	65.15	23.05	5.03	6.76	0.00	0.00	100

Fuente: INE.

Elaboración: UEU/CEDLA

CUADRO Nr.5

**INGRESO HORARIO POR FORMAS DE ORGANIZACION DEL TRABAJO
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (en Bs/Hr de 1988)**

Años	Sectores	Suma	Media	Desv. Sta	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
	Semiempresaria	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
	Semiempresaria	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
1989	Total Ocupados	1079659.95	1.70	3.09	9.53	636001
	Estatal	209975.51	1.98	2.47	6.10	106018
	Empresarial	285051.82	2.14	2.80	7.86	133402
	Semiempresaria	136728.38	1.80	5.71	32.64	75923
	Familiar	422633.11	1.53	2.53	6.38	275918
	Doméstico	25271.13	0.56	0.81	0.66	44740
	Formal	495027.33	2.07	2.66	7.08	239420
	Informal	559361.49	1.59	3.47	12.06	351841
1990	Total Ocupados	1187521.36	1.79	6.74	45.42	664645
	Estatal	211487.89	1.91	1.97	3.87	110497
	Empresarial	374030.55	2.87	13.66	186.53	130228
	Semiempresaria	207439.43	2.01	4.10	16.78	103398
	Familiar	370244.53	1.38	3.58	12.80	267742
	Doméstico	24318.96	0.46	0.40	0.16	52780
	Formal	585518.44	2.43	10.14	102.91	240725
	Informal	577683.96	1.56	3.74	13.99	371140
1991	Total Ocupados	1108153.57	1.56	2.53	6.38	711354
	Estatal	255023.42	1.96	2.42	5.84	129806
	Empresarial	267059.49	1.73	2.92	8.51	154680
	Semiempresaria	219832.83	1.66	2.86	8.16	132583
	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

Fuente: INE.

Elaboración: UEU/CEDLA

CUADRO Nr. 6

SECTOR SEMIEMPRESARIAL: INDICADORES DE COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES
CIUDADES DEL EJE 1985-1991 (base 1988=100)

TOTAL SECTOR SEMIEMPRESARIAL	1985		1987		1988		1990		1991	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
promedio	58.9		434.0		255.4		392.2		304.3	
desviación típica	120.5		812.5		281.3		758.7		484.4	
coeficiente de variación	2.0		1.9		1.1		1.9		1.6	
%Y<promedio*	77.3		73.9		68.2		80.0		75.7	
ocupados	85717.0	100.0	89110.0	100.0	75923.0	100.0	103947.0	100.0	132782.0	100.0
masa salarial	5050702.8	100.0	38676181.6	100.0	19388593.2	100.0	40771443.7	100.0	40406983.4	100.0
CATEGORIAS										
Obrero										
promedio	31.2		304.1		248.3		196.1		165.3	
desviación típica	24.0		357.4		293.2		128.9		117.7	
coeficiente de variación	0.8		1.2		1.2		0.7		0.7	
%Y<promedio	65.5		71.5		71.0		64.8		61.9	
ocupados	23343.0	27.2	21300.0	23.9	21405.0	28.2	28772.0	27.7	54066.0	40.7
masa salarial	727867.4	14.4	6477596.3	16.7	5315270.3	27.4	5642174.8	13.8	8938612.8	22.1
Empleados										
promedio	48.0		321.3		263.1		311.4		301.7	
desviación típica	122.5		741.2		299.1		669.5		447.6	
coeficiente de variación	2.6		2.3		1.1		2.1		1.5	
%Y<promedio	74.8		72.7		68.7		78.9		76.1	
ocupados	44666.0	52.1	46878.0	52.6	45776.0	60.3	55733.0	53.6	51717.0	38.9
masa salarial	2142900.5	42.4	15062468.6	38.9	12043908.2	62.1	17355941.7	42.6	15601115.7	38.6
Patrón, Empleador o Socio										
promedio	123.2		818.7		232.1		914.2		587.7	
desviación típica	162.0		1121.0		85.7		1191.6		789.5	
coeficiente de variación	1.3		1.4		0.4		1.3		1.3	
%Y<promedio	73.9		73.1		43.7		73.2		74.2	
ocupados	17688.0	20.6	20932.0	23.5	8742.0	11.5	19442.0	18.7	26999.0	20.3
masa salarial	2179106.8	43.1	17136120.0	44.3	2029416.8	10.5	17773324.2	43.6	15867261.0	39.3
RAMAS DE ACTIVIDAD										
Agricultura										
promedio	133.9		627.1		354.4		421.4		526.3	
desviación típica	147.1		419.6		272.1		299.2		979.2	
coeficiente de variación	1.1		0.7		0.8		0.7		1.9	
%Y<promedio	73.0		68.4		80.8		70.8		76.7	
ocupados	2976.0	3.5	1140.0	1.3	976.0	1.3	1964.0	1.9	234.0	0.2
masa salarial	398423.9	7.9	714944.6	1.8	345920.7	1.8	827633.7	2.0	123158.3	0.3
Exp. de Minas y Canteras										
promedio	73.7		303.6		388.5		751.5		410.7	
desviación típica	103.9		119.2		63.3		989.7		451.6	
coeficiente de variación	1.4		0.4		0.2		1.3		1.1	
%Y<promedio	88.1		64.0		50.0		73.3		70.8	
ocupados	1041.0	1.2	1400.0	1.6	622.0	0.8	670.0	0.6	1947.0	1.5
masa salarial	76718.3	1.5	425034.1	1.1	241652.5	1.2	503501.7	1.2	799564.9	2.0
Industria Manufacturera										
promedio	42.2		367.5		213.8		294.7		264.2	
desviación típica	69.8		601.1		128.9		786.8		465.1	
coeficiente de variación	1.7		1.6		0.6		2.7		1.8	
%Y<promedio	71.4		67.9		58.3		79.4		76.7	
ocupados	25121.0	29.3	19316.0	21.7	16263.0	21.4	31158.0	30.0	38100.0	28.7
masa salarial	1059553.5	21.0	7099362.1	18.4	3476777.3	17.9	9183203.6	22.5	10064137.9	24.9
Electricidad, Gas y Agua										
promedio	18.7		0.0		310.5		304.7		59.0	
desviación típica	8.9		0.0		65.7		203.0		0.0	
coeficiente de variación	0.5		0.0		0.2		0.7		0.0	
%Y<promedio	59.4		0.0		37.6		65.2		0.0	
ocupados	324.0	0.4	0.0	0.0	498.0	0.7	549.0	0.5	124.0	0.1
masa salarial	6074.3	0.1	0.0	0.0	154635.5	0.8	167275.8	0.4	7314.8	0.0
Construcción										
promedio	37.6		432.7		274.0		352.5		260.0	
desviación típica	30.3		342.7		218.9		498.0		260.9	
coeficiente de variación	0.8		0.8		0.8		1.4		1.0	
%Y<promedio	63.9		66.0		59.1		75.1		73.4	
ocupados	9873.0	11.5	8962.0	10.1	7099.0	9.4	8831.0	8.5	18207.0	13.7
masa salarial	371337.4	7.4	3877755.2	10.0	1944812.9	10.0	3112499.2	7.6	4733546.9	11.7
Comercio y Hoteles										
promedio	63.7		439.9		182.8		563.8		334.7	
desviación típica	131.3		858.4		132.3		1039.4		539.5	
coeficiente de variación	2.1		2.0		0.7		1.8		1.6	
%Y<promedio	79.1		75.8		67.7		80.5		75.2	
ocupados	12736.0	14.9	20836.0	23.4	17467.0	23.0	20216.0	19.4	24328.0	18.3
masa salarial	811693.3	16.1	9165781.4	23.7	3192925.7	16.5	11397194.5	28.0	8143559.6	20.2
Transportes y Almacenamiento										
promedio	74.1		474.6		296.8		332.2		302.0	
desviación típica	97.6		542.7		521.2		299.2		530.0	
coeficiente de variación	1.3		1.1		1.8		0.9		1.8	
%Y<promedio	77.7		73.3		84.6		67.4		76.9	
ocupados	9829.0	11.5	6166.0	6.9	4750.0	6.3	8366.0	8.0	9791.0	7.4
masa salarial	728104.8	14.4	2926519.9	7.6	1409978.1	7.3	2779347.5	6.8	2956557.9	7.3
Establecimientos Financieros										
promedio	85.3		711.8		429.0		559.0		727.8	
desviación típica	167.3		993.0		496.5		660.0		1066.9	
coeficiente de variación	2.0		1.4		1.2		1.2		1.5	
%Y<promedio	85.6		67.1		75.4		68.2		81.8	
ocupados	4548.0	5.3	3904.0	4.4	3615.0	4.8	5637.0	5.4	2187.0	1.6
masa salarial	387717.5	7.7	2778789.5	7.2	1547250.4	8.0	3150974.8	7.7	1591744.3	3.9
Servicios Comunales										
promedio	62.9		426.8		287.2		363.4		304.9	
desviación típica	170.8		1030.7		321.7		650.8		414.5	
coeficiente de variación	2.7		2.4		1.1		1.8		1.4	
%Y<promedio	76.9		79.8		73.0		75.1		78.5	
ocupados	19269.0	22.5	27386.0	30.7	24633.0	32.4	26556.0	25.5	35864.0	27.0
masa salarial	1211077.8	24.0	11687997.0	30.2	7074644.4	36.5	9649807.7	23.7	10934786.6	27.1

(*) Porcentaje de la población ocupada con ingresos inferiores al promedio. ELABORACION: UEU/CEDLA.

FUENTE: INE. Encuestas de Hogares.

CUADRO Nr. 7

SECTOR SEMIEMPRESARIAL. INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (base 1988=100)

JORNADAS	1985		1987		1989		1990		1991	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
Menos de 20										
promedio	43,8		223,4		328,3		284,4		153,8	
desviación típica	38,5		153,8		542,7		359,9		188,3	
coeficiente de variación	0,9		0,7		1,7		1,3		1,1	
ocupados	3810	4,4	5968	6,7	5305	7,0	5673	5,5	7017	5,3
masa salarial	166785,8	3,3	1333513,8	3,4	1741566,8	9,0	1613640,8	4,0	1079387,9	2,7
20-39										
promedio	51,1		446,1		257,0		307,3		261,7	
desviación típica	76,5		1054,1		322,1		1032,7		492,3	
coeficiente de variación	1,5		2,4		1,3		3,4		1,9	
ocupados	9837	11,5	12698	14,2	11489	15,1	13414	12,9	16418	12,4
masa salarial	502378,5	9,9	5664467,3	14,6	2952913,1	15,2	4122433,4	10,1	4295810,7	10,6
40-49										
promedio	62,9		392,0		256,1		388,9		345,1	
desviación típica	138,9		526,8		232,1		738,7		526,3	
coeficiente de variación	2,2		1,3		0,9		1,9		1,5	
ocupados	55967	65,3	52380	58,8	38874	51,2	44240	42,6	61307	46,2
masa salarial	3519602,3	69,7	20530969,6	53,1	9954745,1	51,3	17204298,9	42,2	21155506,9	52,4
50-59										
promedio	62,2		738,5		234,0		369,3		267,8	
desviación típica	103,9		1668,5		147,1		382,1		439,7	
coeficiente de variación	1,7		2,3		0,6		1,0		1,6	
ocupados	6735	7,9	8764	9,8	6180	8,1	8842	8,5	11178	8,4
masa salarial	418584,3	8,3	6472526,0	16,7	1446258,6	7,5	3265026,1	8,0	2993582,4	7,4
60 y más										
promedio	47,4		503,3		234,0		418,7		289,8	
desviación típica	51,7		694,5		265,1		737,7		446,0	
coeficiente de variación	1,1		1,4		1,1		1,8		1,5	
ocupados	8582	10,0	9190	10,3	14075	18,5	30477	29,3	34366	25,9
masa salarial	406373,1	8,0	4625268,2	12,0	3293116,5	17,0	12761009,4	31,3	9959356,2	24,6
ANTIGÜEDAD										
menos de 3 meses										
promedio	25,8		180,9		226,5		183,6		146,9	
desviación típica	23,7		126,0		260,2		350,1		218,8	
coeficiente de variación	0,9		0,7		1,1		1,9		1,5	
ocupados	7388	8,6	9180	9,2	17103	22,5	13892	13,4	19243	14,5
masa salarial	190722,0	3,8	1479517,4	3,8	3873624,3	20,0	2550788,5	6,3	2827198,9	7,0
3 meses a 1 año										
promedio	23,1		259,6		172,1		158,5		190,8	
desviación típica	19,8		264,2		94,3		118,9		235,5	
coeficiente de variación	0,9		1,0		0,5		0,8		1,2	
ocupados	4358	5,1	8426	9,5	9340	12,3	9966	9,6	11652	8,8
masa salarial	100605,3	2,0	2187755,3	5,7	1607180,5	8,3	1579410,7	3,9	2223297,1	5,5
1 a 2 años										
promedio	42,7		337,1		259,0		273,7		249,8	
desviación típica	66,9		374,3		271,1		367,6		393,2	
coeficiente de variación	1,6		1,1		1,0		1,3		1,6	
ocupados	19710	23,0	22062	24,8	19531	25,7	23398	22,5	34915	26,3
masa salarial	840745,8	16,6	7437881,2	19,2	5056146,2	26,1	6404039,6	15,7	8721641,3	21,6
2 a 3 años										
promedio	61,7		749,7		248,0		306,2		420,8	
desviación típica	103,1		1963,5		149,6		298,9		812,6	
coeficiente de variación	1,7		2,6		0,6		1,0		1,9	
ocupados	8355	9,7	5916	6,6	5388	7,1	9228	8,9	11775	8,9
masa salarial	515724,1	10,2	4435198,6	11,5	1336141,0	6,9	2825209,4	6,9	4954718,6	12,3
3 a 4 años										
promedio	63,9		391,7		199,9		617,2		292,9	
desviación típica	100,7		363,1		99,8		1548,2		322,3	
coeficiente de variación	1,6		0,9		0,5		2,5		1,1	
ocupados	4658	5,4	4374	4,9	3253	4,3	6946	6,7	6816	5,1
masa salarial	297865,1	5,9	1713354,8	4,4	650222,7	3,4	4286849,6	10,5	1996377,1	4,9
4 a 5 años										
promedio	91,4		341,3		376,1		311,8		361,6	
desviación típica	278,2		232,4		421,9		237,9		552,2	
coeficiente de variación	3,0		0,7		1,1		0,8		1,5	
ocupados	6118	7,1	4856	5,4	3387	4,5	6462	6,2	7033	5,3
masa salarial	558906,2	11,1	1657304,2	4,3	1273833,4	6,6	2014927,9	4,9	2543393,7	6,3
5 a 10 años										
promedio	60,8		447,9		343,4		525,7		342,4	
desviación típica	103,7		922,8		399,6		734,6		321,5	
coeficiente de variación	1,7		2,1		1,2		1,4		0,9	
ocupados	14869	17,3	15864	17,8	5770	7,6	17929	17,2	19157	14,4
masa salarial	903635,2	17,9	7105841,0	18,4	1981514,4	10,2	9425097,3	23,1	6559897,0	16,2
más de 10 años										
promedio	81,1		651,5		463,0		724,6		478,4	
desviación típica	130,8		887,9		607,1		1201,3		669,5	
coeficiente de variación	1,6		1,4		1,3		1,7		1,4	
ocupados	20261	23,6	19432	21,8	3409	4,5	16126	15,5	22054	16,6
masa salarial	1642498,5	32,5	12659332,0	32,7	1578517,3	8,1	11685136,7	28,7	10551370,2	26,1

Elaboración: UEU/CEDLA.
Fuente: INE. Encuestas de Hogares.

CUADRO Nr. 8

SECTOR SEMIEMPRESARIAL: INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES
CIUDADES DEL EJE: 1985-1991 (base 1985=100)

TOTAL OCUPADOS	1985		1987		1989		1990		1991	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
promedio	58.9		434.0		255.4		392.2		304.3	
desviación típica	120.5		812.5		281.3		758.7		484.4	
coeficiente de variación	2.0		1.9		1.1		1.9		1.6	
ocupados	85717	100.0	89110	100.0	75923	100.0	103947	100.0	132782	100.0
masa salarial	5050702.8	100.0	38676181.6	100.0	19385593.2	100.0	40771443.7	100.0	40406983.4	100.0
SEXO										
Masculino										
promedio	59.0		478.4		273.2		381.0		307.6	
desviación típica	117.9		829.3		304.4		577.2		465.0	
coeficiente de variación	2.0		1.7		1.1		1.5		1.5	
ocupados	70038	81.7	68640	77.0	56105	73.9	79989	77.0	100879	76.0
masa salarial	4128887.2	81.7	32835296.2	84.9	15326287.0	79.0	30478848.6	74.8	31028594.8	76.8
Femenino										
promedio	58.8		285.3		205.0		429.6		294.0	
desviación típica	131.6		734.2		193.5		1176.1		540.8	
coeficiente de variación	2.2		2.6		0.9		2.7		1.8	
ocupados	15679	18.3	20470	23.0	19818	26.1	23958	23.0	31903	24.0
masa salarial	921810.7	18.3	5840885.2	15.1	4062309.5	21.0	10292591.6	25.2	9378390.9	23.2
EDAD										
10-24										
promedio	30.4		255.4		184.6		176.7		170.4	
desviación típica	67.2		307.4		206.2		326.0		342.1	
coeficiente de variación	2.2		1.2		1.1		1.8		2.0	
ocupados	26678	31.1	26224	29.4	29427	38.8	36868	35.5	50302	37.9
masa salarial	812251.7	16.1	6698312.4	17.3	5433374.8	28.0	6514494.5	16.0	8568896.4	21.2
25-44										
promedio	67.3		425.4		312.6		481.1		349.6	
desviación típica	138.6		803.8		347.8		866.5		398.1	
coeficiente de variación	2.1		1.9		1.1		1.8		1.1	
ocupados	41458	48.4	45320	50.9	35538	46.8	51064	49.1	60483	45.5
masa salarial	2790019.8	55.2	19279658.2	49.8	11107711.1	57.3	24567104.9	60.3	21138342.5	52.3
45 y más										
promedio	82.4		722.9		259.9		598.1		485.9	
desviación típica	129.2		1187.4		133.3		962.0		795.4	
coeficiente de variación	1.6		1.6		0.5		1.6		1.6	
ocupados	17581	20.5	17566	19.7	10958	14.4	16015	15.4	22107	16.6
masa salarial	1448423.3	28.7	12698213.7	32.8	2847509.7	14.7	9579237.7	23.5	10742483.2	26.6
NIVEL DE INSTRUCCION										
ninguno										
promedio	13.9		174.5		189.3		150.0		151.8	
desviación típica	10.3		89.9		85.8		144.3		81.1	
coeficiente de variación	0.7		0.5		0.5		1.0		0.5	
ocupados	841	1.0	1960	2.2	2653	3.5	2086	2.0	2112	1.6
masa salarial	11704.9	0.2	341987.3	0.9	502310.3	2.6	312937.8	0.8	320575.8	0.8
básico incompleto										
promedio	42.8		282.0		213.5		194.4		177.0	
desviación típica	98.3		172.1		84.9		122.2		111.8	
coeficiente de variación	2.3		0.6		0.4		0.6		0.6	
ocupados	7316	8.5	5606	6.3	5321	7.0	7893	7.6	8117	6.1
masa salarial	312916.3	6.2	1580995.2	4.1	1135799.4	5.9	1534448.9	3.8	1436759.3	3.6
básico completo										
promedio	42.7		300.1		192.5		207.0		222.7	
desviación típica	63.8		349.9		118.6		171.1		354.0	
coeficiente de variación	1.5		1.2		0.6		0.8		1.6	
ocupados	13654	15.9	10772	12.1	8086	10.7	11743	11.3	16341	12.3
masa salarial	582901.5	11.5	3232407.9	8.4	1556413.5	8.0	2431381.1	6.0	3639900.6	9.0
intermedio										
promedio	58.8		383.7		248.1		306.3		195.8	
desviación típica	110.4		600.9		309.5		914.6		196.2	
coeficiente de variación	1.9		1.7		1.2		3.0		1.0	
ocupados	17329	20.2	16760	18.8	12886	17.0	17730	17.1	24740	18.6
masa salarial	1018979.9	20.2	6095186.3	15.8	3197217.6	16.5	5431259.3	13.3	4843641.7	12.0
medio incompleto										
promedio	39.3		332.9		174.0		317.5		187.8	
desviación típica	50.6		389.8		109.3		579.7		167.7	
coeficiente de variación	1.3		1.2		0.6		1.8		0.9	
ocupados	15157	17.7	13286	14.9	15307	20.2	22797	21.9	27795	20.9
masa salarial	595232.1	11.8	4422757.9	11.4	2663531.3	13.7	7237388.7	17.8	5220153.9	12.9
medio completo										
promedio	53.0		550.3		246.0		404.2		308.8	
desviación típica	66.7		1290.2		208.6		643.0		460.9	
coeficiente de variación	1.3		2.3		0.8		1.6		1.5	
ocupados	13638	15.9	17760	19.9	16437	21.6	15713	15.1	23525	17.7
masa salarial	722103.9	14.3	9773873.2	25.3	4043442.8	20.9	6351570.1	15.6	7264296.5	18.0
superior incompleto										
promedio	59.0		429.3		275.8		360.0		242.6	
desviación típica	87.9		329.8		266.0		413.8		205.4	
coeficiente de variación	1.5		0.8		1.0		1.1		0.8	
ocupados	4456	5.2	6790	7.6	3107	4.1	8139	7.8	8395	6.3
masa salarial	262716.0	5.2	2914825.5	7.5	856924.0	4.4	2930076.6	7.2	2036282.0	5.0
superior completo										
promedio	187.3		749.2		459.3		1100.2		798.2	
desviación típica	313.7		1211.5		302.1		1318.0		799.3	
coeficiente de variación	1.7		1.6		0.7		1.2		1.0	
ocupados	5692	6.6	7664	8.6	4895	6.4	9390	9.0	11264	8.5
masa salarial	1086288.6	21.1	5742096.4	14.8	2248382.7	11.6	10330617.0	25.3	8890945.1	22.3

Elaboración: UEU/CEDLA.
Fuente: INE. Encuestas de Hogares.

CUADRO Nr.9

ANALISIS DE INGRESOS LABORALES.

DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS LABORALES SEGUN EL VALOR DE LA CANASTA
 NORMATIVA ALIMENTARIA. CIUDADES DEL EJE. 1985-1991
 TOTAL OCUPADOS. SECTOR SEMIEMPRESARIAL

Costos de la Canasta de Alimen	1985		1987		1989		1990		1991	
	fj	Fj								
0.0 a 0.5 CNA	85586	85586	24118	24118	25530	25530	35731	35731	54980	54980
0.5 a 1.0 CNA	131	85717	31416	55534	33081	58611	38521	74252	45538	100518
1.0 a 1.5 CNA	0	85717	13928	69462	10939	69550	11489	85741	12504	113022
1.5 a 2.0 CNA	0	85717	8344	77806	1547	71097	4868	90609	8597	121619
2.0 a 2.5 CNA	0	85717	3430	81236	1665	72762	3206	93815	2214	123833
2.5 a 3.0 CNA	0	85717	2036	83272	1401	74163	1984	95799	1255	125088
3.0 a 3.5 CNA	0	85717	922	84194	0	74163	1184	96983	1268	126356
3.5 a 4.0 CNA	0	85717	612	84806	498	74661	1374	98357	2125	128481
+ de 4.0 CNA	0	85717	4304	89110	1262	75923	5590	103947	4301	132782
	pj	Pj								
0.0 a 0.5 CNA	99.85	99.85	27.07	27.07	33.63	33.63	34.37	34.37	41.41	41.41
0.5 a 1.0 CNA	0.15	100.00	35.26	62.32	43.57	77.20	37.06	71.43	34.30	75.70
1.0 a 1.5 CNA	0.00	100.00	15.63	77.95	14.41	91.61	11.05	82.49	9.42	85.12
1.5 a 2.0 CNA	0.00	100.00	9.36	87.31	2.04	93.64	4.68	87.17	6.47	91.59
2.0 a 2.5 CNA	0.00	100.00	3.85	91.16	2.19	95.84	3.08	90.25	1.67	93.26
2.5 a 3.0 CNA	0.00	100.00	2.28	93.45	1.85	97.68	1.91	92.16	0.95	94.21
3.0 a 3.5 CNA	0.00	100.00	1.03	94.48	0.00	97.68	1.14	93.30	0.95	95.16
3.5 a 4.0 CNA	0.00	100.00	0.69	95.17	0.66	98.34	1.32	94.62	1.60	96.76
+ de 4.0 CNA	0.00	100.00	4.83	100.00	1.66	100.00	5.38	100.00	3.24	100.00

fj: Frecuencia absoluta

Fj: Frecuencia absoluta acumulada

pj: Porcentaje

Pj: Porcentaje acumulado

Elaboración: UEU/CEDLA

5. ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES DEL SECTOR FAMILIAR OBSERVADO A PARTIR DE LAS ENCUESTAS DE HOGARES

5.1. El saldo de la crisis (1985) (ver Cuadros Nr.2, 3 y 4, Anexo 4)

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 semiempresarial y familiar.

En este sentido, si comparamos los ingresos laborales de los trabajadores por cuenta propia (TPC) con los ingresos laborales de las otras categorías ocupacionales podremos establecer que aun cuando el ingreso promedio del sector familiar fue similar al del sector semiempresarial, el análisis por categorías ocupacionales muestra que los TCP's ganaron más que los asalariados de los otros sectores, llegando a obtener incluso ingresos que fueron casi la mitad de lo que percibieron los patrones semiempresariales. Esto se debió a que los TCP's pudieron indizar el valor de los bienes y servicios que ofrecen 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. Una de estas diferencias, y seguramente la mayor, fue la de los trabajadores por cuenta propia dedicados al transporte, quienes obtuvieron ingresos superiores al promedio del total de ocupados y superiores incluso a los que percibieron los empleadores del sector empresarial y los profesionales independientes.

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 más coherente, con la precariedad que, por lo general, caracteriza al tipo de inserción laboral del sector. En efecto, los ingresos laborales de los trabajadores de estas ramas fueron inferiores

al promedio sectorial aunque asemejables a los percibidos por los empleados de los sectores estatal y empresarial.

Por otra parte, si analizamos los coeficientes de correlación entre los ingresos de los trabajadores del sector familiar, y variables como el nivel de instrucción y la duración de la jornada de trabajo, veremos que éstos fueron de valor muy reducido. Esto se debió a que⁴¹:

- El nivel de instrucción de los trabajadores del sector fue tan bajo -preponderantemente ciclo básico o intermedio- que esta variable no fue determinante del nivel de los ingresos laborales.
- 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 se incrementasen, debido a que en el sector se generalizó la estrategia de contención de costos vía reducción del ingreso horario.

Finalmente, si calculamos el porcentaje de ocupados con un ingreso inferior al promedio y los coeficientes de variación para cada rama de actividad, se pueden sacar las siguientes conclusiones:

- En 1985, el 72% de los ocupados del sector tuvo un ingreso inferior al promedio sectorial. Este porcentaje fue más bajo que el observado en el sector semiempresarial (77%) y empresarial (79%).
- Si comparamos el coeficiente de variación del sector con los del resto del sector privado se puede constatar que las actividades autónomas fueron las de ingresos laborales más homogéneos.
- Entre las actividades de mayor concentración de empleo la de más alto grado de heterogeneidad fue la rama del comercio. En efecto, en esta rama se concentraron unidades económicas unipersonales de la más fuerte diversidad, sobre todo por el monto de sus capitales de giro y tipo de producto comercializado.

5.2. El período de recuperación de los ingresos laborales (1985-1987) (ver Cuadros Nr.2, 3 y 4, Anexo 4)

En 1987, a dos años de la aplicación del D.S. 21060, el diferencial de ingresos que,

⁴¹ No se observan aspectos relevantes en la relación antigüedad-ingresos laborales.

por lo general, caracteriza a las actividades semiempresariales y familiares se restauró en favor del primer sector.

La comparación de los ingresos laborales de los ocupados en el sector familiar con los del sector semiempresarial permite constatar lo antes expuesto. Evidentemente, si bien en 1985 un trabajador por cuenta propia (TCP) ganaba aproximadamente la mitad de que lo percibía un patrón semiempresarial, en 1987, el mismo porcentaje fue sólo del 40%.

Este cambio, favorable para los ocupados en las unidades económicas con formas de organización de la producción con mayor grado de desagregación capital-trabajo, respondió a la estructuración de un sistema de remuneraciones en la que la dotación de capital por unidad económica y el uso de trabajo asalariado adquirió creciente importancia en la determinación del nivel de los ingresos laborales⁴².

En cuanto al comportamiento de los ingresos de los TCP 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. Esto tuvo relación con la lenta adecuación de la industria a la dinámica de un mercado cambiante, donde no sólo hubo que competir con otras unidades económicas nacionales, sino también con los productos procedentes del exterior.
- Los ingresos de los TCP ocupados en los servicios tuvieron, comparándolos con los de la industria, un mejor comportamiento. En efecto, el crecimiento del número de ocupados en los servicios se produjo simultáneamente a un ritmo de recuperación de los ingresos que, en general, fue superior al promedio del sector.
- 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 adquirió este rubro a partir de la aplicación del PAE.
- El incremento de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia dedicados al transporte creció en menor medida que el promedio del sector. Esto se debió a que la estabilidad de precios y la mayor competencia en el rubro obligaron a redefinir los extraordinarios márgenes de ganancia a los que los

⁴² En 1987, los ingresos de los TCP se mantuvieron por encima de los asalariados del sector semiempresarial, pero a diferencia de lo que sucedió en 1985, fueron inferiores a ingresos de los empleados del sector empresarial.

transportistas accedieron durante la hiperinflación.

Los coeficientes de correlación entre los ingresos laborales y variables como la antigüedad en el empleo, el nivel de instrucción, y la duración de la jornada de trabajo siguieron siendo bajos, aunque, en 1987, tuvieron valores superiores a los registrados en 1985.

El comparativamente más fuerte vínculo ingresos laborales-nivel de instrucción se debió a que el ajuste del mercado de trabajo desplazó hacia el sector familiar a trabajadores con niveles de instrucción relativamente superiores, los que en algunos casos lograron obtener ingresos más altos que la mayoría de los trabajadores por cuenta propia ⁴³.

Otro aspecto interesante es que 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. Si se considera que este período coincide con la aplicación del PAE podemos llegar a la conclusión de 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.

El tipo de vínculo entre ingresos laborales y duración de la jornada de trabajo registró también cambios importantes. En efecto, el porcentaje de trabajadores que fueron ocupados en la semana por menos de 40 horas ascendió de 36%, en 1985, al 42%, en 1987. De este grupo, los menos favorecidos por el incremento de los ingresos fueron los que realizaron actividades laborales por menos de 20 horas semanales, quienes, además, acrecentaron, dado el carácter involuntario de su jornada de trabajo, el problema del subempleo invisible.

5.3. Comportamientos destacables en el período 1987-1991

Los ingresos laborales por categorías ocupacionales y ramas de actividad
(ver Cuadro Nr.2, Anexo 4)

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

⁴³ 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.

negativa de los ingresos de los TCP fue la más elevada, a excepción de la registrada entre los obreros del sector semiempresarial.

Si se compara el ingreso promedio de los ocupados en el sector familiar con el de los trabajadores de los sectores estatal y empresarial, se puede establecer que, en el marco de aplicación del PAE, se profundizaron las diferencias en el nivel de las remuneraciones a consecuencia de una serie de factores que, en resumen, se relacionaron a la debilidad del proceso de reestructuración productiva y su concentración en determinadas actividades y formas de organización del trabajo.

Ahora bien, si desagregamos el análisis de los ingresos de los TCP en relación a las ramas de actividad económica que presentan mayor importancia en la generación de empleo, podemos llegar a las siguientes aseveraciones:

- El sector comercial, que entre 1987 y 1991 mantuvo su importancia en la absorción de empleo familiar (aproximadamente el 50% del total), fue el que registró las mayores caídas en el nivel de los ingresos laborales.
- Los cambios en la estructura del empleo muestran una tendencia a 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), hecho que parece haber influido para que la presión por el lado de la oferta en el total de los ingresos de la actividad fuese más baja, cerrándose así la brecha que en períodos anteriores existió entre el ingreso promedio de este grupo y el promedio de ingresos de todos los TCP's⁴⁴.
- La creciente importancia del empleo en la industria manufacturera (14% en 1987 y 20% en 1991) se produjo paralelamente a una contracción del poder de compra de los ingresos de sus trabajadores que, comparativamente, fue menor a la observada en las otras actividades⁴⁵.
- Otra de las transformaciones relevantes ocurridas en el sector familiar fue el descenso, en total y en porcentaje, del número de trabajadores por cuenta propia dedicados al transporte. Esto se debió, tal como ya se indicó en las secciones anteriores, al incremento del grado de asalariamiento en esta

⁴⁴ Este comportamiento se produjo simultáneamente a una caída moderada de los ingresos de los trabajadores de los servicios (10% entre 1987 y 1991).

⁴⁵ 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 hecha de los transportes.

actividad, la que a su vez influyó en la caída del nivel promedio de los ingresos laborales del transporte.

- Probablemente uno de los más importantes cambios registrados en el sector fue la creciente, aunque todavía moderada, importancia de la construcción como rama absorbidora de empleo familiar. No obstante, esto no influyó en el nivel de ingresos laborales de los TCP dedicados a la construcción, ya que su monto promedio se mantuvo persistentemente en torno al promedio de ingresos de las otras ramas del sector y tuvo, en consecuencia, un comportamiento de similar tendencia.

Los ingresos laborales de los trabajadores del sector familiar en relación a la duración de la jornada de trabajo, la antigüedad en el empleo y el nivel de instrucción (ver Cuadros Nr.3 y 4, Anexo 4)

Las transformaciones por las que atraviesa el sector familiar se reflejan también en el grado de correlación de los ingresos laborales con variables como el nivel de instrucción, la duración de las jornadas de trabajo y la antigüedad en la actividad económica.

En efecto, si hacemos abstracción de las posibles oscilaciones que pueden haberse registrado en el período 1987 y 1991, y concentramos el análisis en las principales tendencias, podemos indicar que:

- Existe una correlación creciente, aunque baja, entre el nivel de las remuneraciones percibidas en el sector familiar y variables como los años de escolaridad, las horas semanales trabajadas y la antigüedad en la actividad económica.
- El nivel de instrucción continuó siendo, tal cual se observó en el período 1985-1987, la variable con vínculo más fuerte en relación a los ingresos laborales⁴⁶. Esto ocurrió muy probablemente porque en el trabajo por cuenta propia se mantuvo una población que había alcanzado, aproximadamente en un 20%, un nivel de instrucción medio o superior.
- Independientemente de algunas pequeñas excepciones, el grupo de TCP con cinco o más años de antigüedad en su actividad siguió siendo el mejor

⁴⁶ Con valores del 0.20 en 1987 y 0.22 en 1991; ambos con una significación del 0.001.

pagado, manteniéndose al mismo tiempo su importancia relativa, aproximadamente 45%, en el total de ocupados del sector familiar. A pesar de esto, la influencia de la antigüedad no parece haber sido significativa en la determinación del nivel de los ingresos del sector.

- 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 tiene que ver con las transformaciones que están en curso en el sector y que se reflejan en la contracción del ingreso horario, como estrategia de inserción mercantil⁴⁷.

5.4. Los ingresos laborales del sector familiar y su relación con el costo de la canasta familiar (ver Cuadro Nr.5, Anexo 4)

Definitivamente en el sector familiar interactúan una serie de determinantes de los ingresos laborales que explican el por qué de la profundidad y extensión del problema del déficit de recursos económicos de los trabajadores por cuenta propia.

Sin embargo no dejan de llamar la atención algunos comportamientos como los que siguen:

- El porcentaje de la población ocupada en el sector familiar, cuyos ingresos fueron inferiores al valor de media canasta, fue de alrededor del 50%. Las implicaciones de este comportamiento son muy importantes ya que demuestran que el problema de la deficiencia de ingresos afecta no sólo a los perceptores de ingresos complementarios al presupuesto familiar, sino también a los que generan su componente principal.
- Independientemente de las oscilaciones observadas entre 1987 y 1991 se observa una tendencia al incremento del número de ocupados con ingresos laborales iguales o inferiores al valor de una CNA (73% en 1987 y cerca al 80% entre 1990 y 1991). Esta situación genera las condiciones para el incremento de la pobreza urbana y su mayor concentración en las familias cuyos miembros realizan actividad laboral autónoma.

⁴⁷ En 1987, el 31% de los TCP trabajaban más de 50 horas semanales, en tanto que en 1991, este mismo porcentaje fue del 40%.

5.5. Conclusiones

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 ya discutidos 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 se registró, a partir de 1987, en 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.

ANEXO 4

CUADROS ESTADISTICOS. SECTOR FAMILIAR

CUADRO Nr. 1

ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN EL SECTOR FAMILIAR CIUDADES DEL EJE (1985-1991)

Categoría	1985	1987	1989	1990	1991
T.C.P.	176150	209894	256329	246481	254714
(%)	92,28	87,21	89,02	86,91	84,98
T.F.S.R.	14729	30772	31612	37137	45120
(%)	7,62	12,79	10,98	13,09	15,02
TOTAL	190879	240666	287941	283618	299734
(%)	100	100	100	100	100

T.C.P. Trabajador por cuenta propia

T.F.S.R. Trabajador familiar sin remuneración.

Fuente I.N.E.

Elaboración: UEU/ CEDLA

CUADRO Nr. 2

SECTOR FAMILIAR: INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES
CIUDADES DEL EJE 1985-1991 (base 1988= 100)

TOTAL SECTOR FAMILIAR	1985		1987		1989		1990		1991	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
promedio	58,2		283,6		235,4		222,8		217,0	
desviación típica	98,8		448,4		341,2		433,7		267,9	
coeficiente de variación	1,7		1,6		1,4		1,9		1,2	
%Y<promedio*	71,8		69,3		68,4		72,6		66,4	
ocupados	168860	100,00	233368	100,00	277162	100,00	268572	100,00	248520	100,00
masa salarial	9835504,0	100,00	66177867,3	100,00	65241135,5	100,00	59842434,2	100,00	53936693,2	100,00
CATEGORIAS										
Trabajador por cuenta propia										
promedio	62,9		324,4		258,7		255,8		218,2	
desviación típica	101,3		465,8		348,5		455,5		268,1	
coeficiente de variación	1,6		1,4		1,3		1,8		1,2	
%Y<promedio	72,6		69,7		65,9		73,0		66,2	
ocupados	156480	92,67	203772	87,32	250801	90,49	233970	87,12	247158	99,45
masa salarial	9835503,5	100,00	66099194,6	99,88	64879359,6	99,45	59842436,7	100,00	53936672,4	100,00
RAMAS DE ACTIVIDAD										
Agricultura										
promedio	38,0		262,9		243,6		291,5		196,1	
desviación típica	46,3		647,0		319,8		378,5		148,4	
coeficiente de variación	1,2		2,3		1,3		1,3		0,8	
%Y<promedio	69,6		81,0		68,5		83,4		59,5	
ocupados	2757	1,63	3374	1,45	5113	1,84	2298	0,86	3361	1,35
masa salarial	104645,5	1,06	954556,6	1,44	1245741,5	1,91	669935,9	1,12	659051,8	1,22
Exp. de Minas y Canteras										
promedio	0,0		334,1		176,6		118,6		201,9	
desviación típica	0,0		162,8		125,3		74,1		131,9	
coeficiente de variación	0,0		0,5		0,7		0,6		0,7	
%Y<promedio	n.d.		52,6		70,3		27,8		77,7	
ocupados	131	0,08	532	0,23	1047	0,38	422	0,16	892	0,36
masa salarial	0,0	0,00	177753,0	0,27	184892,2	0,28	50069,3	0,08	180118,2	0,33
Industria Manufacturera										
promedio	43,8		184,4		178,1		162,9		191,2	
desviación típica	52,3		250,8		215,9		192,8		179,2	
coeficiente de variación	1,2		1,4		1,2		1,2		0,9	
%Y<promedio	63,0		63,7		59,2		63,9		64,4	
ocupados	32744	19,39	35706	15,30	36116	13,03	42627	15,87	51152	20,58
masa salarial	1435742,5	14,60	6585232,6	9,95	6430616,3	9,86	6943887,1	11,60	9777970,8	18,13
Electricidad, Gas y Agua										
promedio	0,0		240,2		330,2		211,8		0,0	
desviación típica	0,0		0,0		136,2		175,9		0,0	
coeficiente de variación	0,0		0,0		0,4		0,8		0,0	
%Y<promedio	n.d.		n.d.		50,0		66,7		n.d.	
ocupados	0	0,00	140	0,06	374	0,13	759	0,28	0	0,00
masa salarial	0,0	0,00	33626,8	0,05	123507,0	0,19	160762,2	0,27	0,0	0,00
Construcción										
promedio	83,6		328,2		264,0		246,2		215,6	
desviación típica	138,3		299,7		142,0		300,3		85,5	
coeficiente de variación	1,7		0,9		0,5		1,2		0,4	
%Y<promedio	83,2		64,4		49,7		59,5		52,3	
ocupados	7631	4,52	9806	4,20	15435	5,57	15002	5,62	18376	7,39
masa salarial	638132,5	6,49	3218384,1	4,86	4075531,5	6,25	3712757,1	6,20	3961720,4	7,35
Comercio y Hoteles										
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	72,2		1,8		66,1		71,7		69,6	
ocupados	89020	52,72	118272	50,68	153035	55,22	137731	51,28	125273	50,41
masa salarial	4504084,8	45,79	33580980,8	50,74	33301915,7	51,04	28473336,2	47,58	25258632,1	46,83
Transportes y Almacenamiento										
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	71,3		58,0		71,6		60,0		63,9	
ocupados	11188	6,63	16996	7,28	14132	5,10	15518	5,89	12817	5,16
masa salarial	1968486,1	20,01	8978929,0	13,57	9897473,4	15,17	6335634,2	10,59	6395581,7	11,86
Establecimientos Financieros										
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	62,1		56,2		76,2		75,5		84,1	
ocupados	2071	1,23	3766	1,61	1789	0,65	3038	1,13	782	0,31
masa salarial	118020,3	1,20	1992114,6	3,01	644087,9	0,99	1966630,2	3,29	287261,7	0,53
Servicios Comunes										
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	64,6		70,1		61,9		70,0		67,7	
ocupados	23318	13,81	44776	19,19	50121	18,08	50787	18,91	35867	14,43
masa salarial	1066427,7	10,84	10317894,9	15,59	8334951,9	12,78	11528242,7	19,26	7416341,5	13,75

(*) Porcentaje de la población ocupada con ingresos inferiores al promedio.

ELABORACION: UEU/CEDLA

FUENTE: INE. Encuestas de Hogares.

CUADRO Nr. 3

SECTOR FAMILIAR: INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (base 1988=100)

JORNADAS	1985		1987		1989		1990		1991	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
Menos de 20										
promedio	52,6		133,2		123,3		102,6		128,1	
desviación típica	151,8		226,0		186,3		204,6		183,3	
coeficiente de variación	2,9		1,7		1,5		2,0		1,4	
ocupados	20613	12,2	37574	16,1	45530	16,4	37721	14,0	37031	14,9
masa salarial	1084816,8	11,0	5006153,1	7,6	5614900,7	8,6	3870219,9	6,5	4743041,6	8,8
20-39										
promedio	41,9		238,6		195,5		172,0		186,0	
desviación típica	51,7		350,8		250,6		393,1		199,8	
coeficiente de variación	1,2		1,5		1,3		2,3		1,1	
ocupados	39000	23,1	58746	25,2	71803	25,9	60725	22,6	56296	22,7
masa salarial	1633214,7	16,6	14014992,1	21,2	14040803,8	21,5	10447620,9	17,5	10470211,6	19,4
40-49										
promedio	64,6		380,4		297,3		275,1		235,3	
desviación típica	93,6		636,5		501,2		399,9		209,6	
coeficiente de variación	1,4		1,7		1,7		1,5		0,9	
ocupados	63572	37,6	62030	26,6	57297	20,7	55761	20,8	55088	22,2
masa salarial	4108149,8	41,8	23596286,4	35,7	17035882,1	26,1	15338395,7	25,6	12963175,9	24,0
50-59										
promedio	61,4		305,9		255,3		219,2		202,7	
desviación típica	95,0		304,1		245,9		202,7		191,3	
coeficiente de variación	1,5		1,0		1,0		0,9		0,9	
ocupados	19681	11,7	22128	9,5	23671	8,5	24344	9,1	23512	9,5
masa salarial	1208482,3	12,3	6768028,0	10,2	6044314,1	9,3	5337370,9	8,9	4766559,5	8,8
60 y más										
promedio	67,6		301,1		269,4		281,1		273,0	
desviación típica	103,1		395,2		300,4		580,5		377,8	
coeficiente de variación	1,5		1,3		1,1		2,1		1,4	
ocupados	23817	14,1	49776	21,3	71155	25,7	84012	31,3	71479	28,8
masa salarial	1609957,7	16,4	14987538,7	22,6	19170864,7	29,4	23615496,0	39,5	19513302,4	36,2
ANTIGÜEDAD										
menos de 3 meses										
promedio	44,9		176,9		191,5		169,4		146,9	
desviación típica	68,9		246,3		228,1		289,8		218,8	
coeficiente de variación	1,5		1,4		1,2		1,7		1,5	
ocupados	5380	3,2	12274	5,3	25544	9,2	22833	8,5	19243	7,7
masa salarial	241500,7	2,5	2171676,9	3,3	4891193,2	7,5	3867604,2	6,5	2827198,9	5,2
3 meses a 1 año										
promedio	39,8		208,0		194,8		153,1		190,8	
desviación típica	60,5		360,9		196,5		248,7		235,5	
coeficiente de variación	1,5		1,7		1,0		1,6		1,2	
ocupados	9322	5,5	8358	3,6	18709	6,8	18710	7,0	11652	4,7
masa salarial	370818,0	3,8	1738880,2	2,6	3644481,4	5,6	2865318,6	4,8	2223297,1	4,1
1 a 2 años										
promedio	41,7		261,4		184,1		168,9		249,8	
desviación típica	61,5		561,4		219,4		221,7		393,2	
coeficiente de variación	1,5		2,1		1,2		1,3		1,6	
ocupados	35188	20,8	57164	24,5	61798	22,3	60601	22,6	34915	14,0
masa salarial	1466885,7	14,9	14941846,4	22,6	11376820,2	17,4	10237381,5	17,1	8721641,3	16,2
2 a 3 años										
promedio	57,4		224,3		241,5		297,5		420,8	
desviación típica	62,8		282,7		309,8		1019,1		812,6	
coeficiente de variación	1,1		1,3		1,3		3,4		1,9	
ocupados	12891	7,6	16028	6,9	26021	9,4	20588	7,7	11775	4,7
masa salarial	739881,5	7,5	3595126,9	5,4	6282957,8	9,6	6124631,5	10,2	4954718,6	9,2
3 a 4 años										
promedio	47,3		227,5		253,4		174,8		292,9	
desviación típica	60,1		337,0		282,6		157,7		322,3	
coeficiente de variación	1,3		1,5		1,1		0,9		1,1	
ocupados	9867	5,8	12392	5,3	15079	5,4	12056	4,5	6816	2,7
masa salarial	466904,5	4,7	2818958,2	4,3	3820590,4	5,9	2107240,5	3,5	1996377,1	3,7
4 a 5 años										
promedio	58,4		265,4		220,9		215,8		361,6	
desviación típica	95,7		345,0		307,7		314,3		552,2	
coeficiente de variación	1,6		1,3		1,4		1,5		1,5	
ocupados	11196	6,6	20510	8,8	20673	7,5	19342	7,2	7033	2,8
masa salarial	653761,3	6,6	5443721,1	8,2	4566498,2	7,0	4173518,1	7,0	2543393,7	4,7
5 a 10 años										
promedio	66,3		304,7		294,9		252,3		342,4	
desviación típica	108,9		389,7		585,8		396,4		321,5	
coeficiente de variación	1,6		1,3		2,0		1,6		0,9	
ocupados	36494	21,6	42138	18,1	50218	18,1	49864	18,6	19157	7,7
masa salarial	2419464,6	24,6	12840337,7	19,4	14810347,8	22,7	12581215,8	21,0	6559897,0	12,2
más de 10 años										
promedio	71,6		351,4		269,7		274,3		478,4	
desviación típica	129,1		481,1		256,4		422,4		669,5	
coeficiente de variación	1,8		1,4		1,0		1,5		1,4	
ocupados	48522	28,7	64394	27,6	56811	20,5	63420	23,6	22054	8,9
masa salarial	3478295,6	35,3	22627311,1	34,2	15324375,3	23,5	17395306,9	29,1	10551370,2	19,6

Elaboración: UEU/CEDLA
Fuente: INE. Encuestas de Hogares.

CUADRO Nr. 4

SECTOR FAMILIAR: INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (base 1985= 100)

TOTAL OCUPADOS	1985		1987		1989		1990		1991	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
promedio	58,2		283,6		235,4		222,8		217,0	
desviación típica	98,8		448,4		341,2		433,7		267,9	
coeficiente de variación	1,7		1,6		1,4		1,9		1,2	
ocupados	168860	100,0	233368	100,0	277162	100,0	268572	100,0	248520	100,0
masa salarial	9835504,0	100,0	66177867,3	100,0	65241135,5	100,0	59842434,2	100,0	53936693,2	100,0
SEXO										
Masculino										
promedio	75,6		367,9		308,3		278,4		277,6	
desviación típica	119,7		432,9		432,1		350,0		267,0	
coeficiente de variación	1,6		1,2		1,4		1,3		1,0	
ocupados	89384	52,9	118510	49,9	120441	43,5	127401	47,4	116322	46,8
masa salarial	6753157,8	68,7	42863877,5	64,8	37125974,4	56,9	35468846,1	59,3	32286369,2	59,9
Femenino										
promedio	38,8		199,5		179,4		172,7		163,8	
desviación típica	62,7		447,8		234,9		491,9		257,1	
coeficiente de variación	1,6		2,2		1,3		2,8		1,6	
ocupados	79476	47,1	116858	50,1	156721	56,5	141171	52,6	132198	53,2
masa salarial	3082349,5	31,3	23313977,3	35,2	28115167,5	43,1	24373596,7	40,7	21650304,4	40,1
EDAD										
10-24										
promedio	32,7		123,7		128,3		85,8		142,7	
desviación típica	53,8		241,2		191,3		131,0		129,5	
coeficiente de variación	1,6		1,9		1,5		1,5		0,9	
ocupados	28154	16,7	35632	15,3	46777	16,9	50509	18,8	28743	11,6
masa salarial	921494,5	9,4	4408961,2	6,7	5999370,1	9,2	4331318,5	7,2	4100298,2	7,6
25-44										
promedio	59,7		301,7		262,3		247,5		225,8	
desviación típica	87,1		489,5		397,3		385,0		232,7	
coeficiente de variación	1,5		1,6		1,5		1,6		1,0	
ocupados	88189	52,2	117788	50,5	146838	53,0	142097	52,9	145527	58,6
masa salarial	5268463,8	53,6	35532599,5	53,7	38517296,0	59,0	35173440,9	58,8	32863474,7	60,9
45 y más										
promedio	69,4		328,2		248,1		267,7		228,6	
desviación típica	129,0		440,6		283,4		600,6		353,8	
coeficiente de variación	1,9		1,3		1,1		2,2		1,5	
ocupados	52517	31,1	79948	34,3	83547	30,1	75966	28,3	74250	29,9
masa salarial	3645546,3	37,1	26236295,3	39,6	20724476,7	31,8	20337678,3	34,0	16972926,3	31,5
NIVEL DE INSTRUCCION										
ninguno										
promedio	23,4		152,5		149,3		177,2		113,6	
desviación típica	24,6		188,4		180,2		535,2		109,6	
coeficiente de variación	1,1		1,2		1,2		3,0		1,0	
ocupados	13157	7,8	24198	10,4	33839	12,2	26941	10,0	27289	11,0
masa salarial	307531,7	3,1	3690112,7	5,6	5050900,5	7,7	4773252,8	8,0	3100480,7	5,7
basico incompleto										
promedio	43,8		205,0		167,1		180,0		148,6	
desviación típica	89,0		284,1		150,0		251,3		145,6	
coeficiente de variación	2,0		1,4		0,9		1,4		1,0	
ocupados	30182	17,9	33186	14,2	43721	15,8	41384	15,4	34683	14,0
masa salarial	1322831,8	13,4	6802433,1	10,3	7305494,9	11,2	7448056,4	12,4	5154837,2	9,6
basico completo										
promedio	66,1		249,9		203,3		179,7		200,7	
desviación típica	111,9		379,1		217,4		135,1		363,4	
coeficiente de variación	1,7		1,5		1,1		0,8		1,8	
ocupados	31369	18,6	40316	17,3	47002	17,0	47984	17,9	43856	17,6
masa salarial	2073036,0	21,1	10076939,9	15,2	9554571,3	14,6	8621952,3	14,4	8800254,6	16,3
intermedio										
promedio	56,0		245,1		233,7		238,5		238,8	
desviación típica	70,3		274,2		259,1		693,1		249,8	
coeficiente de variación	1,3		1,1		1,1		2,9		1,0	
ocupados	31114	18,4	39376	16,9	54167	19,5	52473	19,5	46411	18,7
masa salarial	1743208,5	17,7	9651494,7	14,6	12659586,2	19,4	12512884,7	20,9	11082872,5	20,5
medio incompleto										
promedio	56,3		272,4		255,9		194,0		239,4	
desviación típica	90,0		431,9		561,5		209,4		247,0	
coeficiente de variación	1,6		1,6		2,2		1,1		1,0	
ocupados	23982	14,2	30432	13,0	41876	15,1	36337	13,5	37147	14,9
masa salarial	1349088,2	13,7	8289071,2	12,5	10714175,6	16,4	7048266,1	11,8	8891457,6	16,5
medio completo										
promedio	69,1		408,3		347,8		303,3		270,2	
desviación típica	93,3		752,6		423,4		461,5		290,0	
coeficiente de variación	1,4		1,8		1,2		1,5		1,1	
ocupados	22620	13,4	32650	14,0	31633	11,4	31249	11,6	32834	13,2
masa salarial	1562655,2	15,9	13330195,1	20,1	11001394,3	16,9	9476934,2	15,8	8872387,1	16,4
superior incompleto										
promedio	75,4		500,2		314,2		288,8		292,6	
desviación típica	87,5		590,3		351,6		371,7		285,0	
coeficiente de variación	1,2		1,2		1,1		1,3		1,0	
ocupados	6031	3,6	10562	4,5	8936	3,2	8661	3,2	8665	3,5
masa salarial	455006,4	4,6	5283140,9	8,0	2807788,6	4,3	2501470,9	4,2	2535772,4	4,7
superior completo										
promedio	190,9		580,0		371,6		514,0		477,5	
desviación típica	326,0		625,9		335,2		596,5		360,7	
coeficiente de variación	1,7		1,1		0,9		1,2		0,8	
ocupados	2905	1,7	7006	3,0	8173	2,9	6149	2,3	6112	2,5
masa salarial	554687,4	5,6	4063168,9	6,1	3036963,4	4,7	3160381,9	5,3	2918772,2	5,4

Elaboración: UEU/CEDLA.
Fuente: INE. Encuestas de Hogares.

CUADRO Nr.5

ANALISIS DE INGRESOS LABORALES.

DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS LABORALES SEGUN EL VALOR DE LA CANASTA
NORMATIVA ALIMENTARIA. CIUDADES DEL EJE. 1985-1991
TOTAL OCUPADOS. SECTOR FAMILIAR

Costo de la Canasta de Alimentos	1985		1987		1989		1990		1991	
	fj									
0.0 a 0.5 CNA	168860	168860	118870	118870	135501	135501	144414	144414	116855	116855
0.5 a 1.0 CNA	0	168860	52536	171406	78485	213986	72560	216974	81498	198353
1.0 a 1.5 CNA	0	168860	24364	195770	32723	246709	22276	239250	25433	223786
1.5 a 2.0 CNA	0	168860	11352	207122	13552	260261	11661	250911	12077	235863
2.0 a 2.5 CNA	0	168860	9776	216898	5471	265732	6519	257430	4029	239892
2.5 a 3.0 CNA	0	168860	5138	222036	3582	269314	3139	260569	3858	243750
3.0 a 3.5 CNA	0	168860	3940	225976	919	270233	2054	262623	733	244483
3.5 a 4.0 CNA	0	168860	952	226928	2267	272500	2298	264921	1329	245812
+ de 4.0 CNA	0	168860	6440	233368	4662	277162	3651	268572	2708	248520
	pj									
0.0 a 0.5 CNA	100.00	100.00	50.94	50.94	48.89	48.89	53.77	53.77	47.02	47.02
0.5 a 1.0 CNA	0.00	100.00	22.51	73.45	28.32	77.21	27.02	80.79	32.79	79.81
1.0 a 1.5 CNA	0.00	100.00	10.44	83.89	11.81	89.01	8.29	89.08	10.23	90.05
1.5 a 2.0 CNA	0.00	100.00	4.86	88.75	4.89	93.90	4.34	93.42	4.86	94.91
2.0 a 2.5 CNA	0.00	100.00	4.19	92.94	1.97	95.88	2.43	95.85	1.62	96.53
2.5 a 3.0 CNA	0.00	100.00	2.20	95.14	1.29	97.17	1.17	97.02	1.55	98.08
3.0 a 3.5 CNA	0.00	100.00	1.69	96.83	0.33	97.50	0.76	97.78	0.29	98.38
3.5 a 4.0 CNA	0.00	100.00	0.41	97.24	0.82	98.32	0.86	98.64	0.53	98.91
+ de 4.0 CNA	0.00	100.00	2.76	100.00	1.68	100.00	1.36	100.00	1.09	100.00

fj: Frecuencia absoluta

Fj: Frecuencia absoluta acumulada

pj: Porcentajes

Pj: Porcentaje acumulado

Elaboración: UEU/CEDLA

BIBLIOGRAFIA

- Carbonetto Tortonesi, Daniel . **Condiciones de trabajo y calidad de vida en el sector informal urbano**. Lima: OIT, 1984.
- Cortázar, René. **¿Qué hacer con los salarios mínimos?**. Notas Técnicas Cieplan, Nr. 107. Santiago: CIEPLAN, diciembre 1987.
- García, Norberto. **Formación de salarios y precios**. Investigaciones sobre empleo, Nr. 36 Santiago: PREALC, 1992.
- El salario mínimo en Chile**. 1990.
- Grosskoff, Rosa y Alicia Melgar. **Sector informal: ingreso, empleo y demanda de su producción. El caso uruguayo**. Mimeo Santiago: PREALC , 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.
- Instituto Nacional de Estadística. Bolivia. **Estadísticas trimestrales de remuneraciones La Paz**. Boletín Nr. 4 La Paz: INE, julio 1989.
- Estadísticas de remuneraciones (Sector privado)** Boletín Nr. 1 La Paz: INE, 1988.
- Estadísticas de remuneraciones (Sector privado)**. Boletín Nr. 2. La Paz: INE, noviembre 1988.
- Marshall, Adriana. **El empleo público frente a la crisis: estudios sobre América Latina**. Ginebra: Instituto Internacional de Estudios Laborales, septiembre 1990.
- Mezzera, Jaime . **Gastos del sector moderno e ingresos en el sector informal: segmentación y relaciones económicas**. Mimeo Santiago: PREALC,

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.

PREALC. **Política económica y actores sociales : la concertación de ingresos y empleo.** Santiago: PREALC, 1988.

Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe; OIT. Organización Internacional del Trabajo. **Políticas de ingreso y actores sociales.** Documentos de Trabajo , 281. Santiago: PREALC, septiembre 1986.

II. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO LABORAL URBANO (1985-1991)

1. INTRODUCCION. NOTAS METODOLOGICAS

En este capítulo trataremos 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 esto recurriremos 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 nos 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 urbanos individuales de la población ocupada de las principales ciudades capitales de nuestro país. Dentro de la población ocupada hemos incluido a los familiares no remunerados, ya que su existencia refleja otro aspecto del problema de la distribución de ingresos, y su escaso número no afecta significativamente los comportamientos tendenciales que pretendemos identificar.

La metodología que se aplicará en este capítulo corresponde a las siguientes fases:

- En una primera etapa se mostrará la distribución de los ingresos laborales urbanos, ya que ésta refleja la relación de los percentiles de la población ocupada y la masa del total de ingresos laborales. También se procederá a medir el grado de desigualdad distributiva mediante el índice de concentración de Theil, en su versión estandarizada ⁴⁸.

⁴⁸ Un índice estandarizado tiene un rango de variación comprendido entre 0 (total igualdad) y 1 (máxima desigualdad). Por otra parte, el índice de Theil tiene la propiedad de "ser invariante con respecto a la escala que se utiliza para medir los ingresos, respeta la condición de simetría, es decir, que si dos individuos, en una distribución se intercambian sus ingresos manteniéndose igual los demás, el índice no se altera y cumple la condición de Piguó-Dalton en el sentido de que una redistribución de los ingresos de una unidad de mayores ingresos a una de menores ingresos reduce el valor del índice". Moreno, Alfonso. "La distribución del ingreso laboral urbano en Colombia, 1976-1988", p.70, en **Desarrollo y Sociedad** Nr. 24, sept. 1989. Universidad de los Andes. Bogotá, Colombia.

- En una segunda etapa se mostrarán los cambios en la distribución de los ingresos laborales individuales urbanos, identificando los percentiles perdedores/ganadores, y la participación en el ingreso y en la estructura del empleo de los ocupados en los diferentes sectores laborales, ramas de actividad económica y categorías ocupacionales.
- Finalmente, se verá la situación de los ocupados en diferentes grupos en relación a la distribución de ingresos observada en el total de la población. Esto nos permitirá identificar los grupos socio económicos más o menos favorecidos por la actual distribución, y explicar, en alguna medida, la influencia que sobre este comportamiento ha ejercido la aplicación del PAE.

2. ANALISIS DE LOS RESULTADOS

2.1. Distribución de los ingresos laborales individuales (ver Cuadros Nr.1 y 2, Anexo 5)

En todo el período analizado (1985-1991), la desigualdad en la distribución de los ingresos fue "substancial", evidenciándose que el problema de la inequidad no es directamente asociable al conjunto de medidas de política económica aplicadas en el marco del PAE, sino a las características de nuestra estructura socio-económica. Evidentemente, el índice de concentración de ingresos de Theil osciló permanentemente en torno al 0.6, dato que refleja que la concentración de ingresos en las principales ciudades capitales de Bolivia fue "substancial"⁴⁹.

A fin de ilustrar brevemente la situación descrita en el párrafo anterior, repasemos algunos datos. Independientemente de las oscilaciones observadas, 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 (ver Cuadro Nr. 1, Anexo 5). Obviamente, las repercusiones negativas de esta situación son muy profundas y, en último término, se expresan en la imposibilidad de centrar nuestro desarrollo en la capacidad adquisitiva del mercado interno.

⁴⁹ La lectura de los índices estandarizados con rangos de variación de 0 a 1 responde al siguiente criterio:

+ 0.70	muy fuerte
+ 0.50 a 0.69	substancial
+ 0.30 a 0.49	moderado
+ 0.10 a 0.29	baja
+ 0.01 a 0.09	despreciable

Es más, si comparamos los índices de concentración antes calculados con los registrados en otras regiones de Latinoamérica podemos fácilmente llegar a la conclusión de que en Bolivia existe un mayor 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 es "moderado".

2.2. Cambios en la distribución de ingresos. Período 1985-1991

2.2.1. Distribución global de ingresos y aplicación del PAE (ver Cuadros Nr. 1, 2 y Gráficos Nr. 1 y 2, Anexo 5)

A pesar de que, como dijimos anteriormente, el problema de la concentración de ingresos tiene sus orígenes en las características de nuestra estructura socio-económica, es importante establecer si la aplicación del PAE contribuyó (o no) a su profundización.

En este sentido, uno de los primeros indicios de los impactos del PAE sobre la distribución de los ingresos laborales es la evolución del índice de concentración de Theil, ya que de acuerdo a este indicador, entre 1985 y 1987 el grado de desigualdad distributiva se profundizó levemente 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 el grado de concentración de los ingresos laborales, aunque su valor se mantuvo siempre por encima del observado en 1985.

La forma de la distribución de los ingresos laborales urbanos individuales, usualmente conocida como la curva de Lorentz, sustenta adicionalmente esta última aseveración. En efecto, entre 1987 y 1991 la curva se desplazó hacia la diagonal principal indicando una leve caída del grado de concentración de los ingresos⁵⁰.

Detrás de los anteriores comportamientos existe una serie de factores explicativos que tiene relación con la heterogeneidad de nuestra estructura productiva y con las fases del ciclo por las cuales tuvo que atravesar nuestra economía.

⁵⁰ Las curvas de Lorentz para 1985 y 1987 no son igualmente claras debido a continua intersección y sobreposición. Esto no invalida de ningún modo las observaciones que se realizaron en base al índice de Theil.

Con referencia al primer aspecto, hay que destacar que la aplicación del PAE hizo que los sectores con mayor grado de disociación capital-trabajo se beneficiasen con los cambios introducidos en el sistema de distribución.

En cuanto al segundo aspecto, aunque parece prematuro llegar a conclusiones taxativas, es posible afirmar que existen indicios de que el crecimiento económico viene acompañado de una leve disminución en el grado de concentración de los ingresos laborales, aun cuando no tiene una influencia positiva sobre el nivel promedio de las remuneraciones.

2.2.2. *El problema de las transferencias* (ver Cuadro Nr. 3 y Gráficos Nr.3 y 4, Anexo 5)

El estudio de los cambios o transferencias de ingresos entre los diferentes deciles de la población ocupada puede realizarse mediante la comparación del porcentaje de la masa total de ingresos a la que tiene acceso cada uno de estos grupos. De esta manera se logra una inicial percepción de quienes resultaron beneficiados o perjudicados con las transferencias, aunque sin lograr identificar todavía a los sectores, ramas de actividad y categorías ocupacionales más o menos favorecidos.

Dentro de este marco analítico, un aspecto general que merece ser destacado es la ausencia de patrones claros en la transferencia de ingresos entre los estratos altos, medios y bajos. A pesar de esto, es posible indicar que entre 1985 y 1987 no se modificó substancialmente el porcentaje de la masa total de ingresos a la que accedió el 15% más pobre de la población (aproximadamente el 1.5% del total), en tanto que las mayores transferencias se efectuaban entre los percentiles altos y medios-bajos.

Posteriormente, entre 1987 y 1991, los más importantes cambios en la distribución de ingresos se volvieron a concentrar en los percentiles 30 a 40 (medios bajos) y en el percentil 75 y superiores (altos), en tanto que el 25% más pobre de la población ocupada mejoraba levemente su participación en el total de los ingresos laborales, aunque siempre sin superar el 6% de la masa.

2.3. Distribución de los ingresos individuales y participación en el empleo y el ingreso de diferentes grupos de la población ocupada

A fin de lograr identificar el sentido de las transferencias de ingresos entre los ocupados de los diferentes sectores, ramas de actividad y categorías ocupacionales se puede recurrir a diversas opciones metodológicas, entre las que destacan los métodos de descomposición de los índices de concentración y, de manera más descriptiva, el seguimiento de la estructura ocupacional y de la respectiva masa de

ingresos laborales. En la siguiente sección hemos optado por esta segunda alternativa.

El problema de la distribución sectorial de los ingresos (ver Cuadros Nr.4 y 5, Anexo 5)

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 -cuya explicación ya fue abordada en el análisis de los ingresos laborales sectoriales-, la mayor concentración de los ingresos en este sector es un indicador de la importancia que adquirió la iniciativa privada en el nuevo contexto económico. Es más, la concentración de los ingresos laborales en el sector empresarial es, dentro de la intencionalidad del PAE, una condición para su fortalecimiento y ulterior crecimiento.

Contrariamente, 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 pueden 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 período 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 laborales.

El seguimiento del índice de remuneraciones y el nivel del empleo en el sector estatal nos permiten explicar, en parte, el comportamiento distributivo observado en el segundo período; en efecto, el nivel de las remuneraciones del sector estatal se mantuvo casi invariable a consecuencia de sus ajustes periódicos, en tanto que volvía a crecer el número de ocupados en las empresas y en la administración pública.

Finalmente, los cambios registrados en el sector semiempresarial nuevamente se pueden asociar a dos subperíodos: en el primero, que comprende los años de 1985 a 1987, el nivel de empleo se mantuvo casi invariable, aunque su importancia en

relación al total cayó a raíz de la mayor absorción de mano de obra en los sectores empresarial y familiar⁵¹. Simultáneamente se amplió la diferencia entre los ingresos medios del sector semiempresarial y familiar aunque no en la medida que permita aumentar su participación en la distribución de los ingresos totales. Posteriormente, en el período 1989-1991, el nivel de empleo en el sector semiempresarial retomó paulatinamente su importancia, constituyéndose en el principal factor para el incremento de su participación en el sistema distributivo.

En resumen, en el período 1985-1991 se observa una mayor concentración de los ingresos en los sectores de mayor disociación capital/trabajo, y la caída de la participación de los auto-ocupados en el total de los recursos generados por el trabajo.

Cambios en la distribución de los ingresos entre los ocupados de las distintas ramas de actividad (ver Cuadros Nr.4 y 5, Anexo 5)

En esta sección se aborda el problema de la distribución de ingresos laborales de acuerdo a la rama de actividad económica a la que pertenecen los ocupados. Para ésto hemos centrado el análisis exclusivamente en las ramas de mayor concentración de empleo, vale decir, los servicios, el comercio, la industria, el transporte y la construcción.

Uno de los principales aspectos que se puede evidenciar a partir de la evolución del porcentaje de la población ocupada por ramas de actividad y su relación con la distribución porcentual de los ingresos laborales es que en los servicios, el comercio y la industria no existió correspondencia entre el porcentaje de empleados y el porcentaje de la masa total de ingresos que le correspondió. En otras palabras, se trata de ramas de actividad económica en las que, por múltiples razones -entre las que destacan las tasas negativas de crecimiento de la productividad media del trabajo y el rezago en las tareas de reactivación económica-, el promedio de ingresos reales cayó, afectando la importancia de estos rubros en la distribución de los ingresos.

Contrariamente, los ocupados en ramas de actividad como el transporte y la construcción -aunque esta última en menor medida- accedieron a una fracción de ingresos laborales algo superior a su relevancia numérica en la ocupación total. En el caso del transporte, ésto se debió a que los ocupados en esta actividad fueron siempre los mejor pagados, hecho que a su vez tiene relación con la alta dotación de capital

⁵¹ Claramente las causas que están detrás de este comportamiento reflejan dos procesos contrarios pero complementarios: el rol amortiguador de los costos del ajuste que asumió el sector familiar (particularmente los derivados de la relocalización), y la mayor importancia que adquirió el sector empresarial en una economía de libre mercado.

requerida para realizar este servicio y con el valor de la productividad media del trabajo.

En lo que se refiere a los ocupados de la construcción hay que indicar que si bien hasta 1990 accedieron a una fracción del ingreso total que fue superior a su importancia numérica, en 1991 se revirtió ligeramente este comportamiento. Aparentemente, la explicación de este cambio regresivo de la tendencia parece guardar relación con una fuerte caída de los ingresos laborales que a su vez resulta de la escasa vinculación entre las remuneraciones y la productividad del trabajo.

Cambios en la distribución de los ingresos laborales por categorías ocupacionales
(ver Cuadros Nr.4 y 5, Anexo 5)

El carácter regresivo⁵² que tiene el ajuste sobre la distribución de los ingresos laborales es fácilmente evidenciable si comparamos el porcentaje del ingreso total al que accede cada una de las categorías. En efecto, 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 negativos de los cambios distributivos.

Evidentemente, una de las categorías más afectadas por los cambios en la distribución de los ingresos laborales fue la de los trabajadores por cuenta propia, quienes al final del período analizado representaron el 34% del total de los ocupados, pero percibieron, en conjunto, sólo el 28% de los ingresos laborales. Simultáneamente, la participación en los ingresos laborales que correspondió a los patrones y empleados aumentó a pesar de ciertas oscilaciones de sus ingresos y a consecuencia de las mayores facilidades que se dieron a las actividades de carácter empresarial.

En lo que respecta a los obreros, su fuerte crecimiento fue acompañado de una tendencia contractiva de su ingreso promedio, llegando a constituirse, en 1991, en el 18% de la población ocupada a la que correspondió sólo el 13% de los ingresos laborales totales.

⁵² En este caso, indicamos que una distribución es regresiva si los patrones, empleadores y socios acceden paulatinamente a una mayor fracción de los ingresos totales a costa de la contracción participativa de categorías más numerosas.

2.4. Situación de los ocupados en diferentes grupos con relación a la distribución de ingresos del total

2.4.1. Nota metodológica

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 la mencionada población. 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 en su distribución, 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 anteriormente mostramos usando la curva de Lorentz.

2.4.2. Situación de los ocupados en los distintos sectores con relación a la distribución de ingresos del total (ver Cuadro Nr.6, Anexo 5)

Uno de los iniciales impactos que tuvo la estabilización de precios sobre los ingresos de los trabajadores del sector estatal fue que, entre 1985 y 1987, éstos disminuyeron su participación en los niveles medios y medios altos de la distribución de ingresos⁵³. Posteriormente, en el período que va de 1987 a 1991, se produjo la recuperación de la participación de los trabajadores del sector estatal en los deciles altos de la distribución, hasta superar incluso la situación registrada en 1985.

Contrariamente, 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 el número de ocupados que pertenecen a los deciles altos disminuyese (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 bien claros; el primero, registrado entre 1985 y 1987, fue el descenso del número de ocupados que pertenecen 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 parecido al descrito por la curva de Lorentz.

⁵³ 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%.

Finalmente, el impacto de la estabilización de precios sobre 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 el impacto del ajuste se concentró en los ingresos laborales de los ocupados en actividades económicas con baja dotación de capital por unidad de trabajo.

2.4.3. Situación de los ocupados en las distintas ramas de actividad con relación a la distribución de ingresos del total (ver Cuadro Nr.7, Anexo 5)

Uno de los principales cambios registrados a nivel de ramas de actividad es el impacto que tuvo la estabilización de precios sobre la parte de la distribución de ingresos laborales que corresponde a los ocupados en los servicios y el comercio. En efecto, entre 1985 y 1987 un mayor número de estos trabajadores pertenecieron a los deciles más bajos de la distribución manteniéndose en ellos (aunque con menor intensidad) hasta el final del período analizado (1991). Obviamente, la razón de este comportamiento radica en el rol de contención de desempleo abierto que desempeñaron ambas ramas de actividad y que, finalmente, repercutió en el nivel descendente de sus ingresos laborales promedio.

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 de ingresos. No obstante, a partir de 1987 este comportamiento se modificó levemente como consecuencia de la mayor dinámica que adquirió el sector a raíz del crecimiento de rubros como el textilero, metal mecánico y el de muebles y maderas.

Por su parte, la creciente productividad del trabajo que se registró en la construcción urbana no se reflejó en el nivel promedio de las remuneraciones -decrecientes desde 1987-, pero sí lo hizo en la redistribución de la población ocupada hacia los deciles más altos de la distribución de ingresos⁵⁴.

Estos comportamientos reflejan una dinámica muy generalizada durante todo el período 85-91 y que no resulta evidente a partir del análisis de promedios o variabilidad, vale decir, que las transformaciones producidas en el marco de aplicación del PAE no sólo se expresaron en el nivel de los ingresos individuales, sino en la participación de los ocupados de las diversas ramas, sectores y categorías en los distintos niveles de la distribución total de ingresos. En otras palabras, aun cuando los

⁵⁴ Otra de las ramas de mayor importancia en el empleo urbano es el transporte. En esta actividad económica no se registraron cambios importantes a partir de la metodología de análisis utilizada.

ingresos laborales de un grupo de ocupados hayan caído, es posible que su posición en relación a los demás haya mejorado como consecuencia de una redistribución de la población ocupada en los distintos niveles de ingresos.

2.4.4. Situación comparativa de los ocupados en las distintas categorías con relación a la distribución de ingresos del total (ver Cuadro Nr.8, Anexo 5)

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 como consecuencia de su mayor participación en los deciles bajos de ingresos, en tanto que se mejoraba la situación de los patrones y se recomponían las escalas remunerativas de obreros y empleados.

El comportamiento antes descrito ha sido intuido por muchos analistas, quienes ya habían indicado el carácter regresivo de la distribución. Empero, lo que ahora resulta más claro es que los cambios en la participación de las categorías ocupacionales en los distintos deciles de ingresos fue desfavorable sobre todo para los trabajadores autónomos (ver períodos 1985 y 1987).

Por su parte, entre 1987 y 1991 la situación de los patrones se mantuvo inalterada, empeoró ulteriormente 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 se restableció la posición de los grupos de ingresos medios.

3. Conclusiones

- En todo el período analizado -1985-1991-, la desigualdad en la distribución de los ingresos fue "substancial".
- 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 del 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 disminuía fuertemente y los obreros continuaban

asimilando los efectos regresivos de los cambios distributivos.

- En el período analizado se volvió a reestructurar 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.

ANEXO 5

CUADROS ESTADISTICOS. DISTRIBUCION DE INGRESOS

CUADRO Nr.1

INDICE DE DESIGUALDAD DE THEIL PARA DIFERENTES GRUPOS DE LA
POBLACION OCUPADA (1985-1991). INGRESOS INDIVIDUALES
CIUDADES DEL EJE

GRUPO	1985	1987	1989	1990	1991	VAR(%) '85-'91
CATEGORIAS	0.62	0.66	0.65	0.63	0.64	2.61
Obrero	0.66	0.62	0.64	0.61	0.64	-2.76
Empleado	0.60	0.67	0.63	0.62	0.63	3.89
Trabajador por cuenta propia	0.61	0.63	0.64	0.63	0.65	6.62
Patrón, empleador o socio	0.58	0.61	0.61	0.56	0.58	-0.00
Profesional independiente	0.57	0.58	0.58	0.59	0.57	-1.37
Empleado(a) del hogar	0.69	0.44	0.66	0.73	0.69	-0.77
RAMAS DE ACTIVIDAD	0.62	0.66	0.65	0.63	0.64	2.61
Agricultura	0.60	0.60	0.54	0.58	0.42	-29.66
Explotación de minas	0.65	0.56	0.67	0.50	0.58	-10.17
Industria manufacturera	0.63	0.62	0.64	0.61	0.61	-2.93
Electricidad, gas y agua	0.61	0.58	0.44	0.38	0.61	0.74
Construcción	0.47	0.60	0.62	0.60	0.63	35.78
Comercio y hoteles	0.62	0.64	0.65	0.62	0.62	-0.93
Transportes	0.54	0.60	0.57	0.63	0.59	9.86
Establecimientos financieros	0.55	0.63	0.65	0.60	0.58	5.84
Servicios comunales	0.63	0.65	0.61	0.63	0.63	-0.20
SECTORES DEL MERCADO DE TRABAJO	0.62	0.66	0.65	0.63	0.64	2.61
Estatal	0.64	0.63	0.60	0.63	0.63	-1.72
Empresarial	0.49	0.64	0.64	0.61	0.61	24.76
Semiempresarial	0.60	0.61	0.63	0.61	0.61	1.73
Familiar	0.61	0.63	0.65	0.63	0.65	6.22
Doméstico	0.69	0.44	0.66	0.73	0.69	-0.77

FUENTE: Encuestas de Hogares. INE

CUADRO Nr.2

DISTRIBUCION DE INGRESOS LABORALES URBANOS INDIVIDUALES CIUDADES DEL EJE (1985-1991). TOTAL OCUPADOS

%PERSONAS	1985	1987	1989	1990	1991
5	0.08	0.00	0.02	0.00	0.47
10	0.47	0.48	0.59	0.40	1.19
15	1.41	1.42	1.46	1.17	2.51
20	2.03	1.93	2.93	2.75	3.79
25	3.48	3.54	4.69	3.59	5.76
30	4.51	5.89	6.12	5.00	7.60
35	7.70	5.89	8.35	7.77	9.88
40	7.70	10.04	11.63	10.36	12.56
45	11.36	12.22	14.45	10.36	14.07
50	14.92	14.63	15.24	15.76	17.59
55	18.09	16.80	19.37	18.71	20.77
60	21.21	22.10	24.41	22.17	25.19
65	24.89	24.40	28.88	25.60	28.09
70	28.36	29.26	32.61	30.01	33.47
75	33.08	35.73	39.44	33.74	39.02
80	39.50	39.51	42.53	40.32	44.55
85	42.97	47.44	51.74	45.99	49.57
90	52.80	54.55	61.01	55.07	58.67
95	65.28	69.83	73.67	67.22	71.08
100	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Encuestas de Hogares. I.N.E.

ELABORACION: UEU/CEDLA

GRAFICO Nr.1

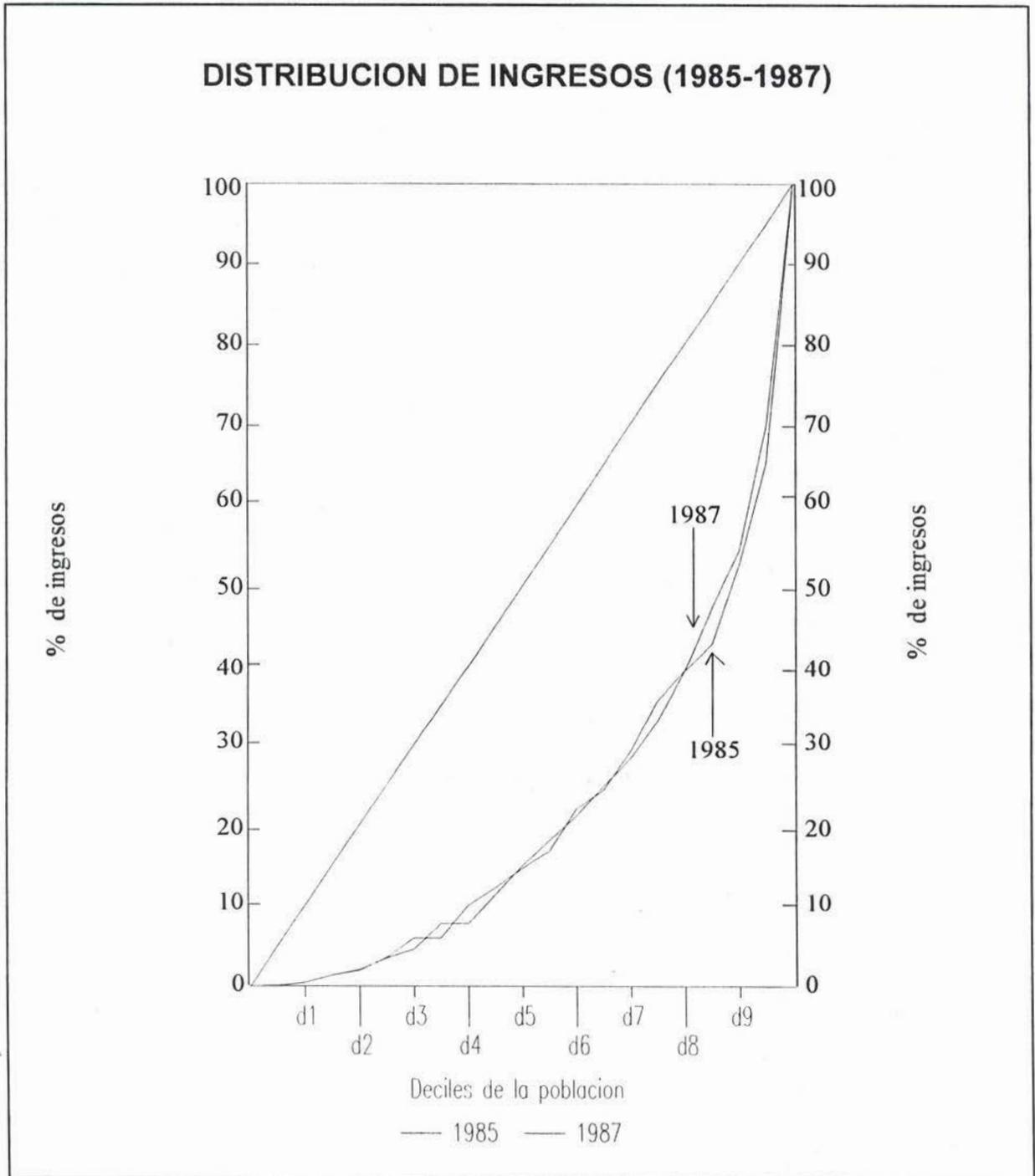
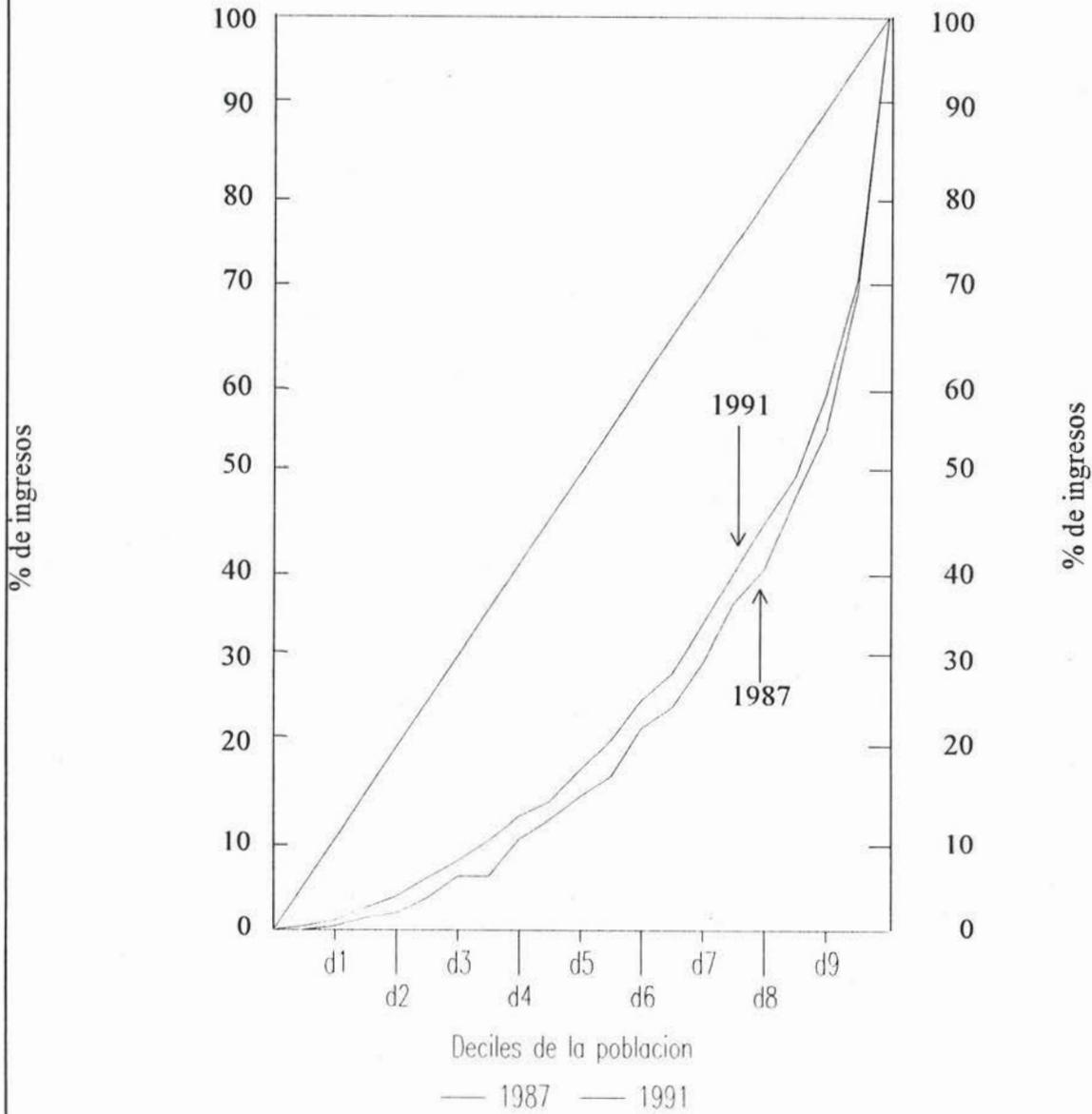


GRAFICO Nr.2

DISTRIBUCION DE INGRESOS (1987-1991)



CUADRO Nr.3

CAMBIOS EN LA DISTRIBUCION DE INGRESOS LABORALES URBANOS INDIVIDUALES
CIUDADES DEL EJE (1985-1991). TOTAL OCUPADOS

%PERSONAS	(% por percentil		(% acumulado		1985-1987		1987-1991	
	1985-1987	1987-1991	1985-1987	1987-1991	Perdedores Ganadores	Perdedores Ganadores	Perdedores Ganadores	Perdedores Ganadores
0 a 5	-0.08	0.47	-0.08	0.47	0.45	0.51		4.11
6 a 10	0.09	0.24	0.01	0.71		0.01		2.10
11 a 15	0.00	0.38	0.01	1.09				3.33
16 a 20	-0.11	0.77	-0.10	1.86	0.62			6.70
21 a 25	0.16	0.35	0.06	2.22		0.89		3.09
26 a 30	1.32	-0.50	1.38	1.71	17.41	7.19	4.39	
31 a 35	-3.19	2.28	-1.81	3.99				19.89
36 a 40	4.15	-1.48	2.34	2.52		22.65	12.87	
41 a 45	-1.48	-0.66	0.85	1.86	8.09		5.78	
46 a 50	-1.15	1.10	-0.29	2.96	6.27			9.62
51 a 55	-0.99	1.01	-1.29	3.97	5.43			8.79
56 a 60	2.18	-0.88	0.90	3.09		11.92	7.63	
61 a 65	-1.38	0.60	-0.49	3.69	7.56			5.23
66 a 70	1.40	0.52	0.91	4.21		7.62		4.54
71 a 75	1.74	-0.92	2.65	3.30		9.50	7.98	
76 a 80	-2.65	1.75	0.00	5.05	14.45			15.26
81 a 85	4.47	-2.92	4.47	2.13		24.41	25.44	
86 a 90	-2.72	1.99	1.75	4.12	14.86			17.36
91 a 95	2.80	-2.87	4.55	1.25		15.29	25.05	
96 a 100	-4.55	-1.25	0.00	0.00	24.86	100.00	10.86	100.00
					100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Encuestas de Hogares. I.N.E.
ELABORACION: UEU/CEDLA

GRAFICO Nr.3

CAMBIOS EN LA DISTRIBUCION DE INGRESOS

Ciudades del eje. 1985-1987

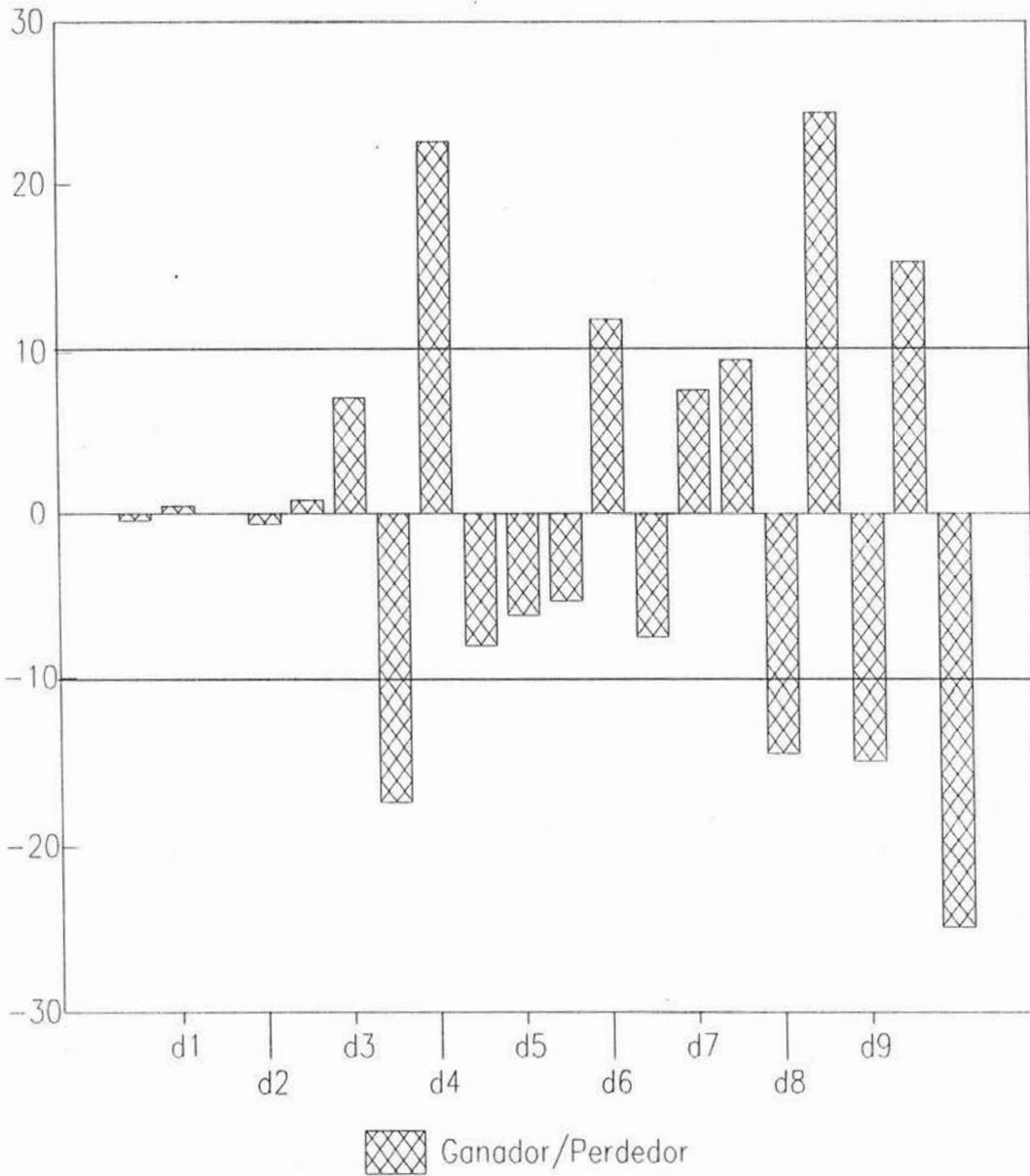
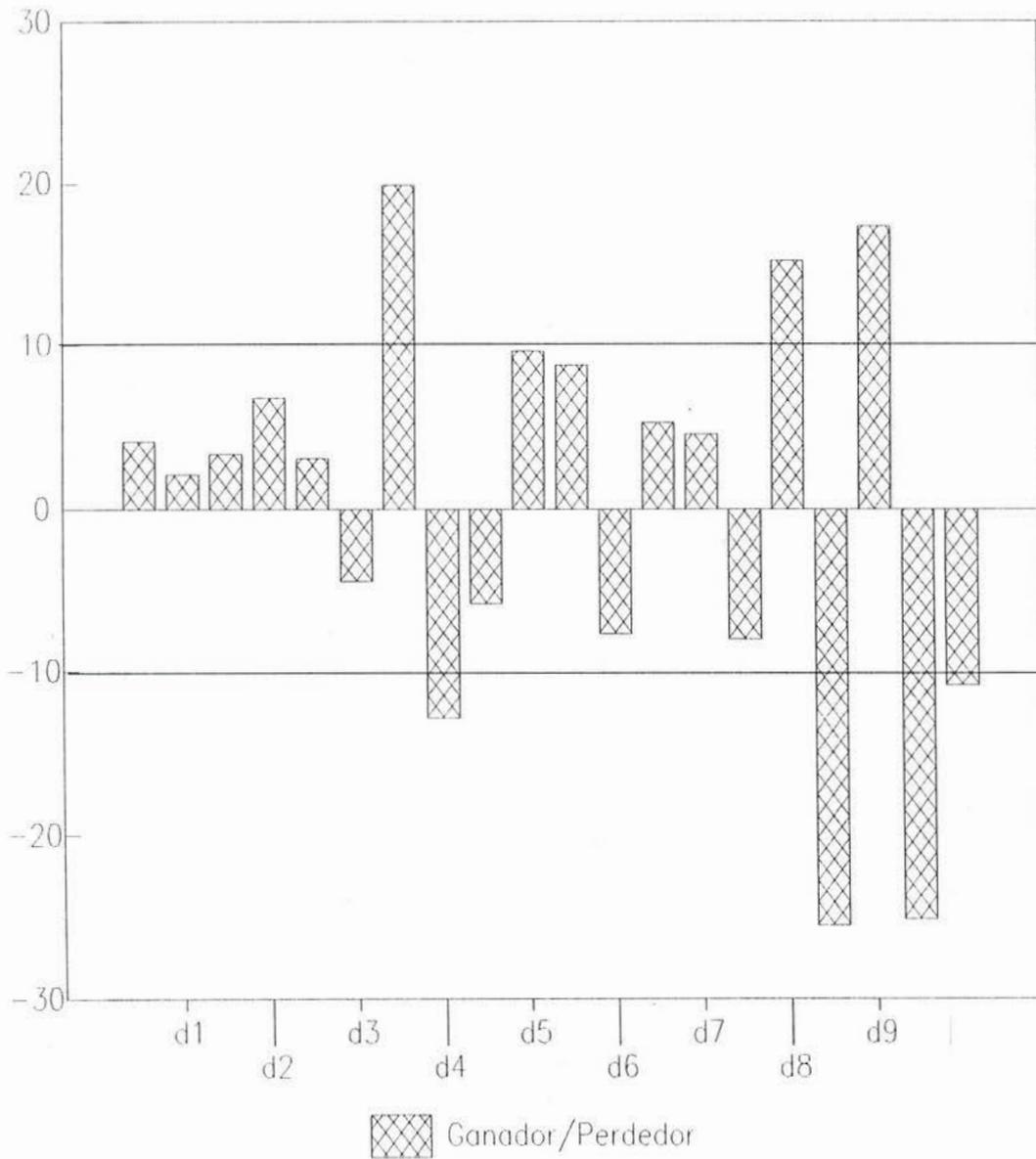


GRAFICO Nr.4

CAMBIOS EN LA DISTRIBUCION DE INGRESOS

Ciudades del eje. 1987-1991



CUADRO Nr. 4

EVOLUCION DE LOS INGRESO LABORALES, EMPLEO Y MASA DE REMUNERACIONES.
CIUDADES DEL EJE. (1985-1991) (Base 1988=100)

	1985			1987			1989			1990			1991		
	Media	Ocup.	Masa	Media	Ocup.	Masa	Media	Ocup.	Masa	Media	Ocup.	Masa	Media	Ocup.	Masa
Total Ocupados	54,8	471592	25842125,5	342,0	601032	205576951,4	281,0	638313	179360597,3	286,0	666215	190527507,1	266,3	712533	18977675,4
Estatal	48,8	117187	5717987,3	299,5	123642	37036182,2	325,7	106661	34735786,6	290,1	110497	32058748,8	299,9	129806	38924899,3
Empresarial	66,0	75529	4984332,4	460,9	123990	57148875,6	409,0	133516	54605333,6	404,4	130419	52744182,4	338,1	154817	52346445,4
Semiempresarial	58,9	85717	5050702,8	434,0	89110	36678181,6	255,4	75923	19388593,2	392,2	103947	40771443,7	304,3	132782	40406983,4
Familiar	58,2	168860	9835504,0	283,6	233368	66177867,3	235,4	277162	65241135,5	222,8	288572	59842444,9	217,0	248520	53936693,2
Domestico	10,4	24299	253598,9	211,4	30922	6537844,6	119,6	45051	5388748,5	96,8	52780	5110687,4	89,3	46608	4161754,2
Ramas de actividad.	54,9	472590	25948593,6	341,8	602456	205896086,5	281,2	653017	183602537,2	285,6	696086	198834977,3	266,1	722813	192357127,0
Agricultura	77,1	7587	584679,3	554,5	8394	4654859,1	504,8	11072	5589569,7	393,6	7933	3122066,3	287,4	9471	2721624,3
Mineria	81,4	6813	554595,2	528,5	8770	4635286,2	396,4	6855	2717609,2	781,0	7892	6163578,6	600,2	10501	6302410,4
Industria	44,8	84034	3768294,6	284,5	82290	23412352,6	243,0	86986	21138415,0	271,7	118126	32089353,2	251,1	134276	33711507,1
Energia	60,7	2297	139417,3	444,0	2570	1141192,3	538,5	2755	1483698,1	647,6	4144	2883520,1	318,6	5818	1853645,6
Construcción	71,2	26509	1868689,4	393,9	31200	12288903,1	310,4	42792	13281870,8	316,9	42293	13403561,0	256,5	62853	16119846,1
Comercio	51,0	112681	5743722,4	331,8	161114	53450282,3	236,4	195217	46158111,9	255,8	181033	46306503,5	240,7	177772	42786982,7
Transportes	111,5	37964	4231357,3	446,2	46812	20886147,5	426,4	48423	20646845,7	340,7	51625	17589463,5	394,7	55100	21745705,4
Finanzas	81,5	19154	1560313,6	600,1	25680	15410794,0	510,0	20228	10315265,8	575,4	22109	12721319,6	615,9	10154	6253826,3
Servicios	42,6	175551	7477524,6	297,2	235628	70016289,5	260,9	238689	62274151,1	248,2	260931	64755611,6	236,9	256868	60861379,2
Categorías Ocup.	56,4	460210	25948598,9	359,3	572860	205617415,0	292,4	626656	183240743,0	300,6	661484	198834977,7	266,6	721451	192357114,8
Obrero	34,1	44553	1520489,1	272,0	50532	13744891,0	229,6	62815	14425452,2	248,3	74184	18422262,6	195,5	129838	25377031,9
Empleado	51,9	209117	10856810,9	322,4	246980	79616102,3	324,8	240148	78005906,0	316,5	270208	85532667,1	314,2	256913	81355316,0
Patron, empleador	128,1	20290	2599282,9	908,3	28546	25927389,8	723,7	21241	15372113,8	1018,9	25025	25499566,5	706,2	32885	23224488,6
Profesional indep.	161,4	5471	882933,5	1147,3	12108	13891982,7	783,1	6600	5168163,0	833,0	5317	4428967,4	711,0	6049	4300851,7
T.C.P.	62,9	156480	9835503,5	324,4	203772	66099194,6	256,7	250801	64879359,6	255,8	233970	59842436,7	218,2	247158	53936672,4
Emp. del hogar	10,4	24299	253598,9	211,4	30922	6537844,6	119,6	45051	5388748,5	96,8	52780	5110687,4	89,3	46608	4161754,2
Total	58,9	435911	25695000,0	367,7	541938	199279570,4	305,8	581605	177850994,6	318,3	608704	193724290,3	278,9	674843	188195360,7
Asalariado (a)	48,8	253670	12377280,1	313,8	287512	93360993,3	305,1	302963	92431358,2	301,9	344392	103955929,7	274,6	368751	106733347,9
No Asalariado (b)	73,1	182241	13317719,9	433,3	244426	105918577,1	306,6	278642	85419636,4	339,6	254312	89765360,6	284,7	286092	81462012,8

(a) Excluye empleadas del hogar

(b) Incluye: Patronos, empleadores, profesionales independientes y trabajadores por cuenta propia

Fuente: INE. Encuestas de Hogares

Elaboración: UEU/CEDLA

CUADRO Nr. 5

EVOLUCION DE LOS INGRESOS LABORALES, EMPLEO Y MASA DE REMUNERACIONES
PORCENTAJES. CIUDADES DEL EJE (1985-1991)

	1985			1987			1989			1990			1991		
	Indice	%Emp	%Masa												
Sectores	16,02	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	82,15	100,00	100,00	83,61	100,00	100,00	77,87	100,00	100,00
Estatal	16,29	24,85	22,13	100,00	20,57	18,02	108,72	16,71	19,37	96,86	16,59	16,83	100,11	18,22	20,51
Empresarial	14,32	16,02	19,29	100,00	20,63	27,90	88,73	20,92	30,44	87,74	19,56	27,68	73,36	21,73	27,58
Semiempresarial	13,58	18,18	19,54	100,00	14,83	18,81	58,84	11,89	10,81	90,37	15,60	21,40	70,11	18,64	21,29
Familiar	20,54	35,81	38,06	100,00	38,68	32,19	83,01	43,42	36,37	78,57	40,31	31,41	76,53	34,88	28,42
Doméstico	4,94	5,15	0,98	100,00	5,14	3,18	56,58	7,06	3,00	45,80	7,92	2,68	42,23	6,54	2,19
Ramas de actividad	16,07	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	82,27	100,00	100,00	83,58	100,00	100,00	77,87	100,00	100,00
Agricultura	13,90	1,61	2,25	100,00	1,39	2,26	91,04	1,70	3,04	70,97	1,14	1,57	51,82	1,31	1,41
Minería	15,40	1,44	2,14	100,00	1,46	2,25	75,01	1,05	1,48	147,76	1,13	3,10	113,55	1,45	3,28
Industria	15,76	17,78	14,52	100,00	13,66	11,37	85,41	13,32	11,51	95,48	16,97	16,14	88,24	18,58	17,53
Energía	13,67	0,49	0,54	100,00	0,43	0,55	121,28	0,42	0,81	145,83	0,60	1,35	71,75	0,80	0,96
Construcción	16,09	5,61	7,28	100,00	5,18	5,97	78,80	6,55	7,23	80,46	6,08	6,74	65,11	8,70	8,38
Comercio	15,36	23,94	22,14	100,00	26,74	25,96	71,27	29,89	25,14	77,10	26,01	23,29	72,55	24,59	22,24
Transportes	24,98	8,03	16,31	100,00	7,77	10,14	95,57	7,42	11,25	76,36	7,42	8,85	88,45	7,62	11,30
Finanzas	13,57	4,05	6,01	100,00	4,26	7,48	84,98	3,10	5,62	95,88	3,18	6,40	102,63	1,40	3,25
Servicios	14,33	37,15	28,82	100,00	39,11	34,01	87,80	36,55	33,92	83,52	37,49	32,57	79,74	35,54	31,64
Categorías Ocup.	15,69	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	81,39	100,00	100,00	83,66	100,00	100,00	74,21	100,00	100,00
Obrero	12,55	9,68	5,86	100,00	8,82	6,68	84,43	10,02	7,87	91,30	11,21	9,27	71,86	18,00	13,19
Empleado	16,11	45,44	41,84	100,00	43,11	38,68	100,76	38,32	42,57	98,20	40,85	43,02	97,48	35,89	42,29
Patron, empleador	14,10	4,41	10,02	100,00	4,98	12,60	79,68	3,39	8,39	112,18	3,78	12,82	77,76	4,56	12,07
Profesional indep.	14,07	1,19	3,40	100,00	2,11	6,75	68,25	1,05	2,82	72,60	0,80	2,23	61,97	0,84	2,24
T.C.P.	19,38	34,00	37,90	100,00	35,57	32,12	79,75	40,02	35,41	78,85	35,37	30,10	67,28	34,26	28,04
Empleado del hogar	4,94	5,28	0,98	100,00	5,40	3,18	56,58	7,19	2,94	45,80	7,96	2,57	42,23	6,46	2,16
Total	16,03	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	83,16	100,00	100,00	86,55	100,00	100,00	75,84	100,00	100,00
Asalariado (a)	15,55	58,19	48,17	100,00	54,90	46,85	97,22	52,09	51,97	96,19	56,58	53,66	87,49	57,61	56,71
No Asalariado (b)	16,86	41,81	51,83	100,00	45,10	53,15	70,74	47,91	48,03	78,33	43,42	46,34	65,71	42,39	43,29

(a) Excluye empleadas del hogar
(b) Incluye: Patronos, empleadores, profesionales independientes y trabajadores por cuenta propia
Fuente: INE, Encuestas de Hogares.
Elaboración: UEU/CEDLA

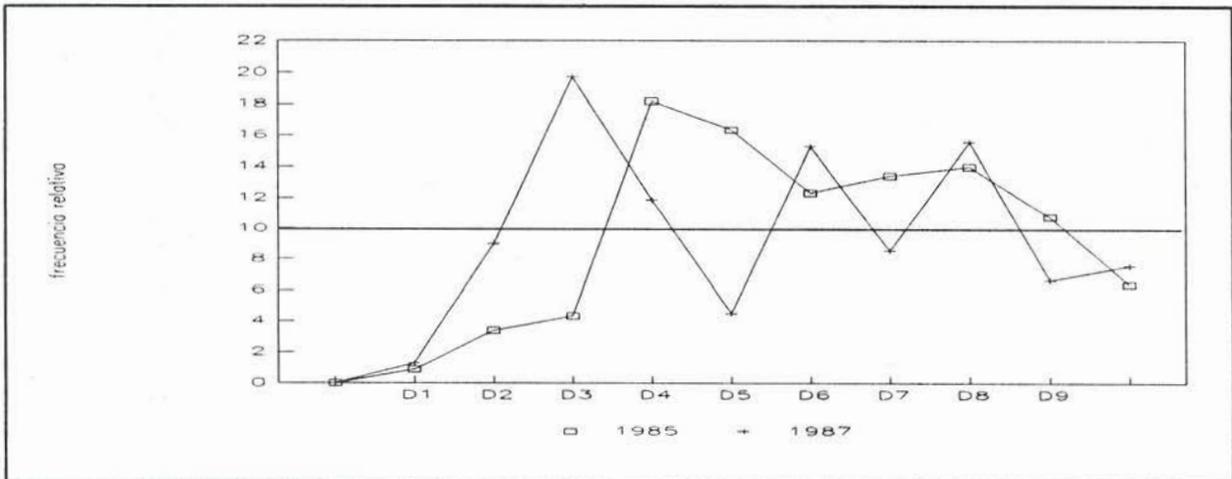
CUADRO Nr.6

DISTRIBUCIONES DE INGRESOS POR SECTOR EN RELACION A LA DISTRIBUCION DE LA POBLACION OCUPADA.CIUDADES DEL EJE

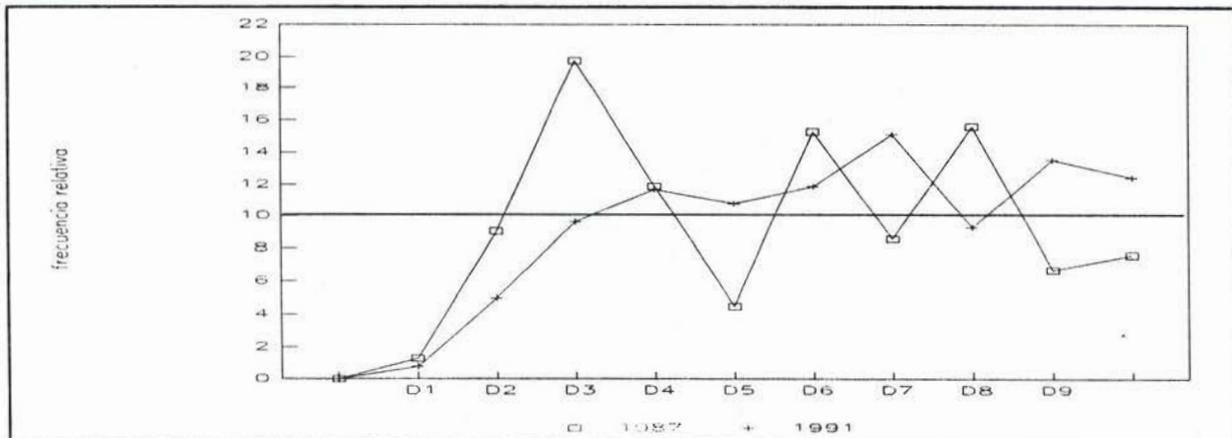
S. ESTATAL

%Pob. Ocup.	Porcentaje				
	1985	1987	1989	1990	1991
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0-10	0.90	1.28	1.12	1.15	0.79
10-20	3.38	9.01	6.30	4.48	4.98
20-30	4.31	19.74	8.62	6.70	9.60
30-40	18.19	11.87	14.24	22.48	11.67
40-50	16.34	4.48	15.46	4.30	10.77
50-60	12.34	15.27	9.79	15.30	11.89
60-70	13.42	8.52	8.21	10.94	15.14
70-80	13.99	15.60	11.83	9.46	9.24
80-90	10.77	6.65	14.47	13.12	13.51
90-100	6.37	7.57	9.96	12.06	12.42

S. Estatal. (1985-1987)



S.Estatal. (1987-1991)

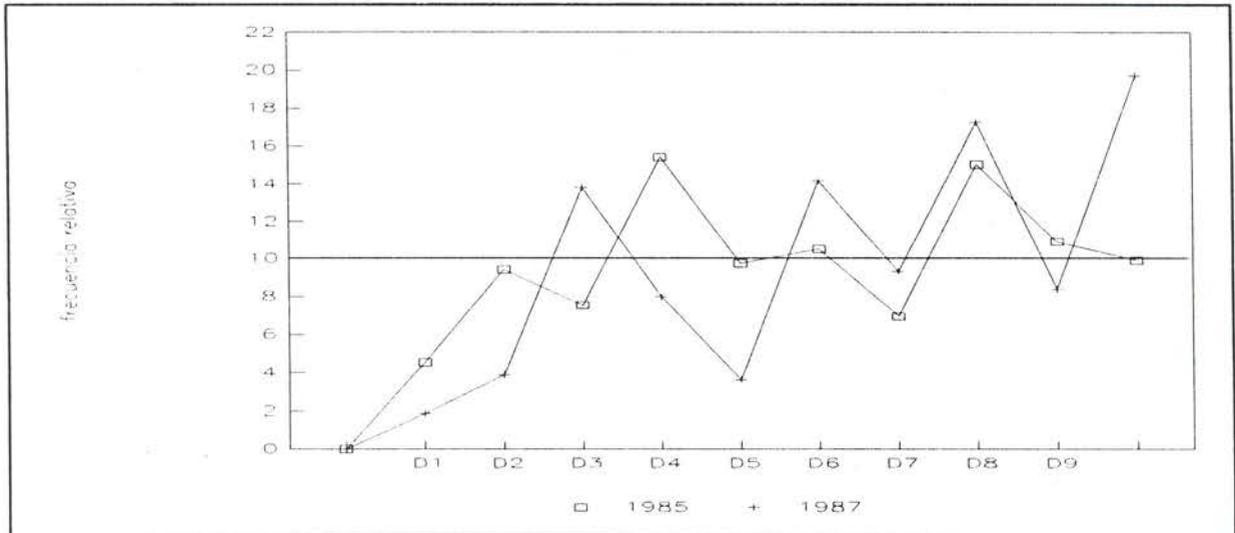


CUADRO Nr. 6 (Cont.)

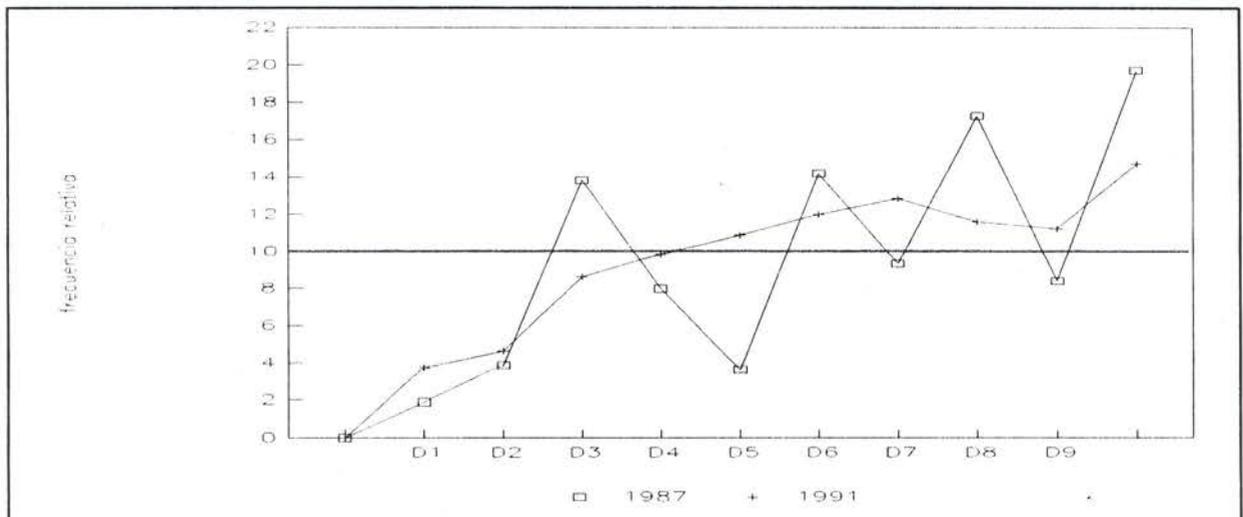
S. EMPRESARIAL

0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0-10	4.53	1.86	2.67	1.96	3.73
10-20	9.42	3.86	5.94	4.08	4.66
20-30	7.53	13.81	5.20	3.72	8.60
30-40	15.42	7.97	7.02	18.12	9.84
40-50	9.74	3.62	10.32	3.51	10.88
50-60	10.51	14.17	10.96	10.04	11.99
60-70	6.94	9.33	10.99	17.45	12.82
70-80	15.05	17.25	13.45	12.08	11.59
80-90	10.93	8.39	13.37	12.29	11.21
90-100	9.92	19.74	20.08	16.74	14.68

S. Empresarial (1985-1987)



S. Empresarial (1987-1991)

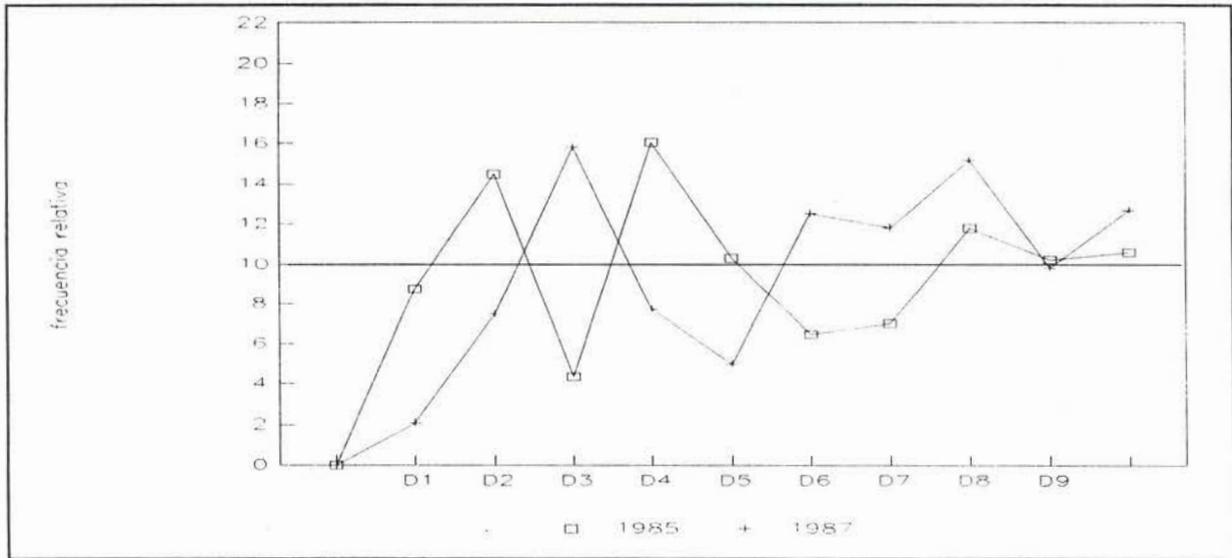


CUADRO Nr.6 (Cont.)

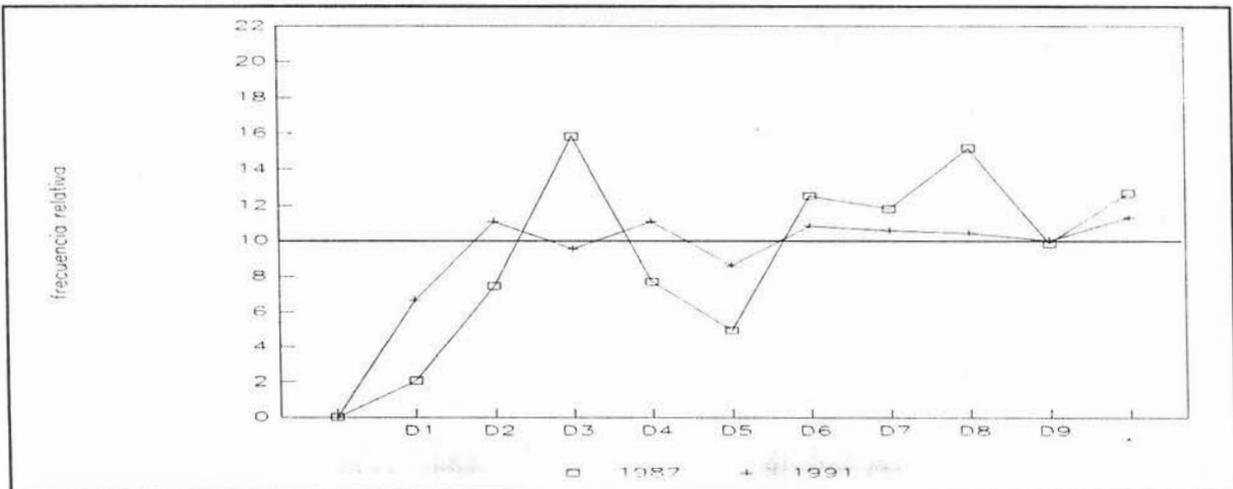
S. SEMIEMPRESARIAL

0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0-10	8.76	2.06	3.32	4.13	6.66
10-20	14.48	7.46	12.57	8.65	11.07
20-30	4.35	15.82	8.05	6.26	9.52
30-40	16.05	7.71	9.68	15.34	11.07
40-50	10.31	4.97	17.09	7.95	8.61
50-60	6.46	12.51	10.55	12.14	10.79
60-70	7.00	11.79	12.33	11.90	10.56
70-80	11.79	15.16	14.64	8.49	10.41
80-90	10.22	9.84	4.67	11.23	9.99
90-100	10.59	12.69	7.10	13.92	11.31

S. Semiempresarial (1985-1987)



S. Semiempresarial (1987-1991)

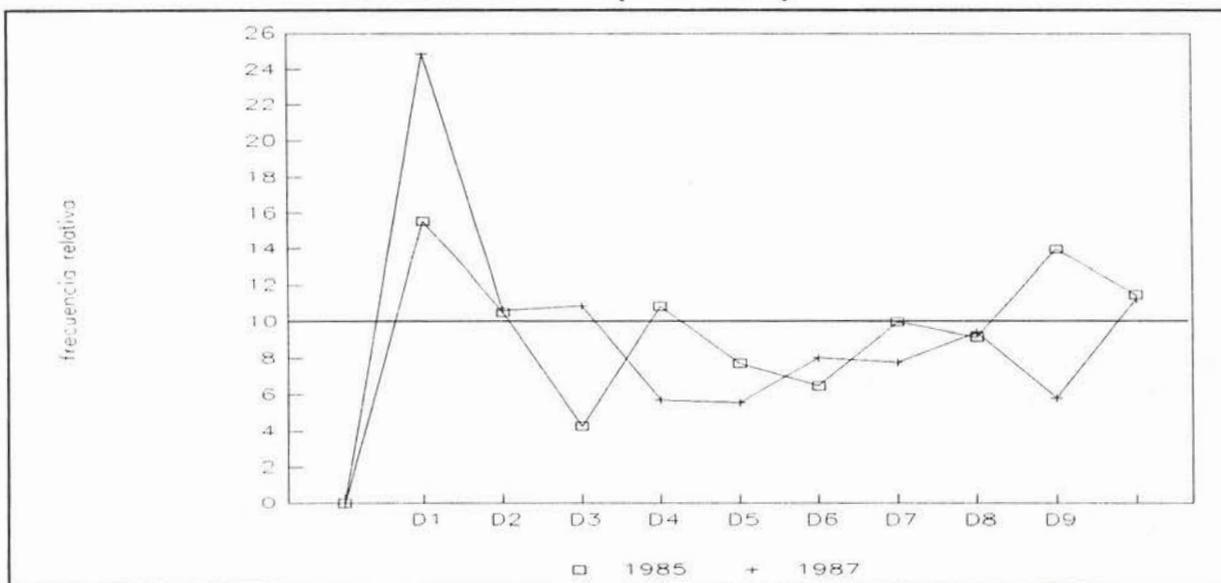


CUADRO Nr.6 (Cont.)

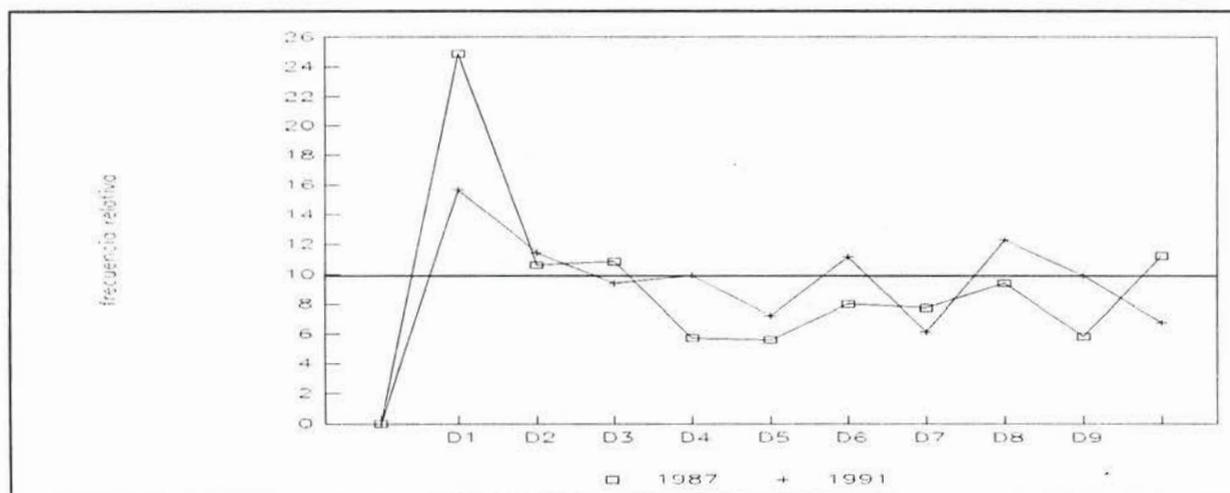
S. FAMILIAR

0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0-10	15.58	24.87	18.70	20.68	15.69
10-20	10.51	10.65	13.24	11.38	11.46
20-30	4.30	10.88	10.52	6.88	9.41
30-40	10.85	5.73	6.42	14.78	9.94
40-50	7.72	5.58	7.95	4.51	7.23
50-60	6.49	8.02	5.93	7.44	11.18
60-70	9.99	7.76	9.15	10.85	6.13
70-80	9.15	9.43	11.23	7.81	12.29
80-90	13.93	5.83	8.40	8.13	9.91
90-100	11.48	11.25	8.45	7.53	6.76

S. Familiar (1985-1987)



S. Familiar (1987-1991)

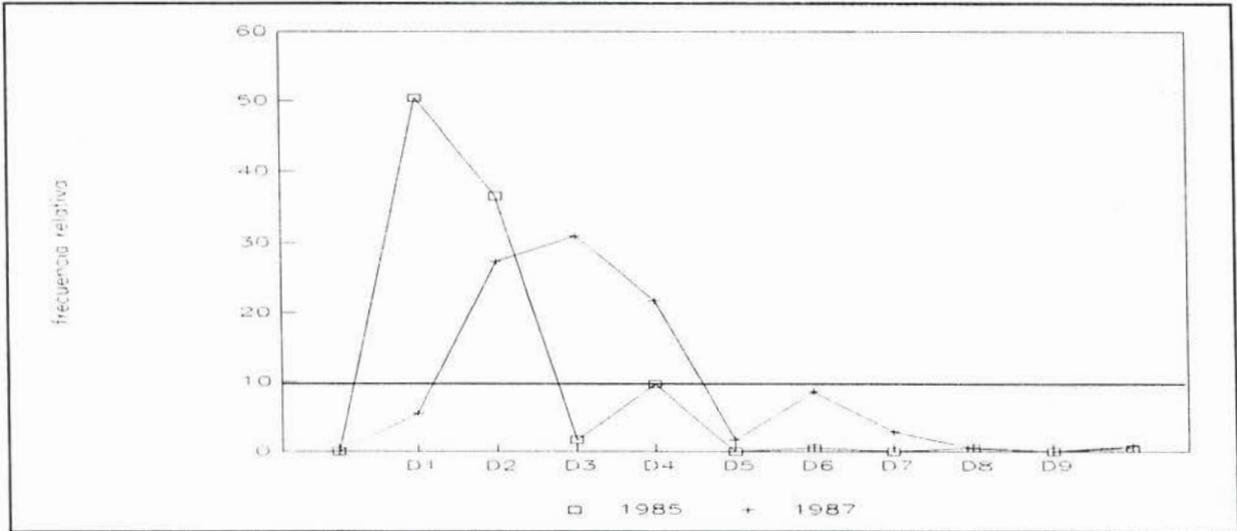


CUADRO Nr.6 (Cont.)

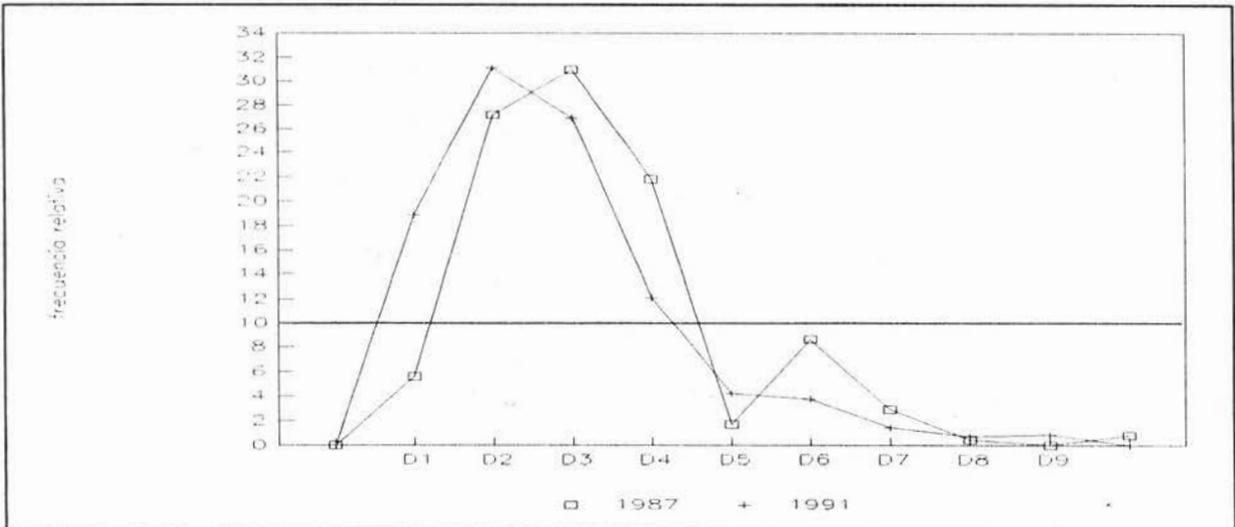
S. DOMESTICO

0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0-10	50.43	5.59	16.17	10.73	18.87
10-20	36.51	27.20	33.95	29.62	31.15
20-30	1.74	30.96	16.02	18.88	26.93
30-40	9.70	21.78	17.74	34.73	12.09
40-50	0.00	1.71	10.29	0.79	4.19
50-60	0.54	8.59	1.97	3.05	3.77
60-70	0.00	2.90	1.52	1.49	1.44
70-80	0.54	0.45	0.42	0.34	0.72
80-90	0.00	0.00	1.25	0.36	0.85
90-100	0.54	0.81	0.67	0.00	0.00

S.Doméstico (1985-1987)



S. Doméstico (1987-1991)

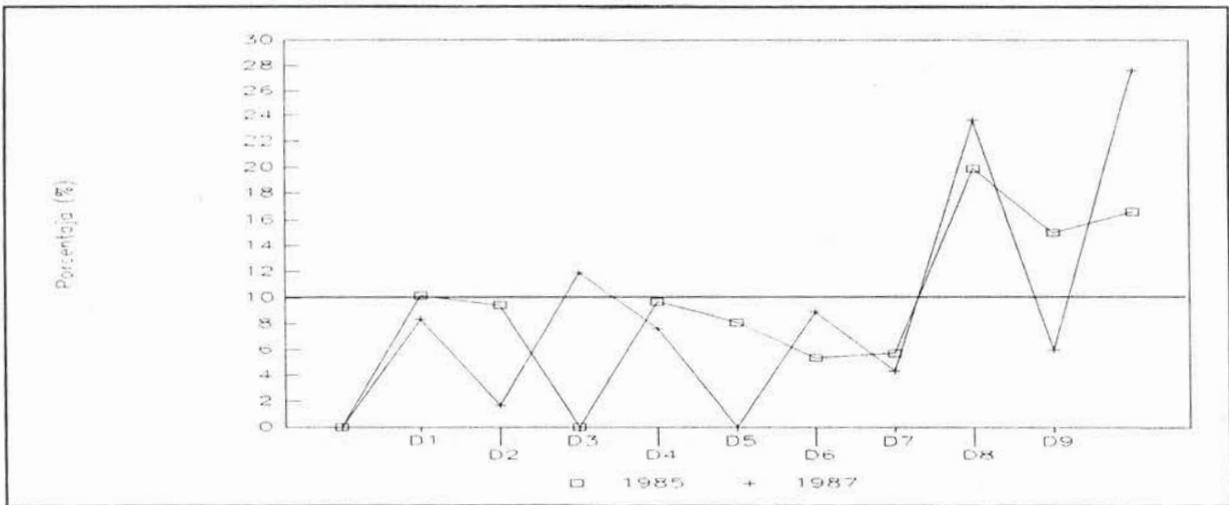


CUADRO Nr.7

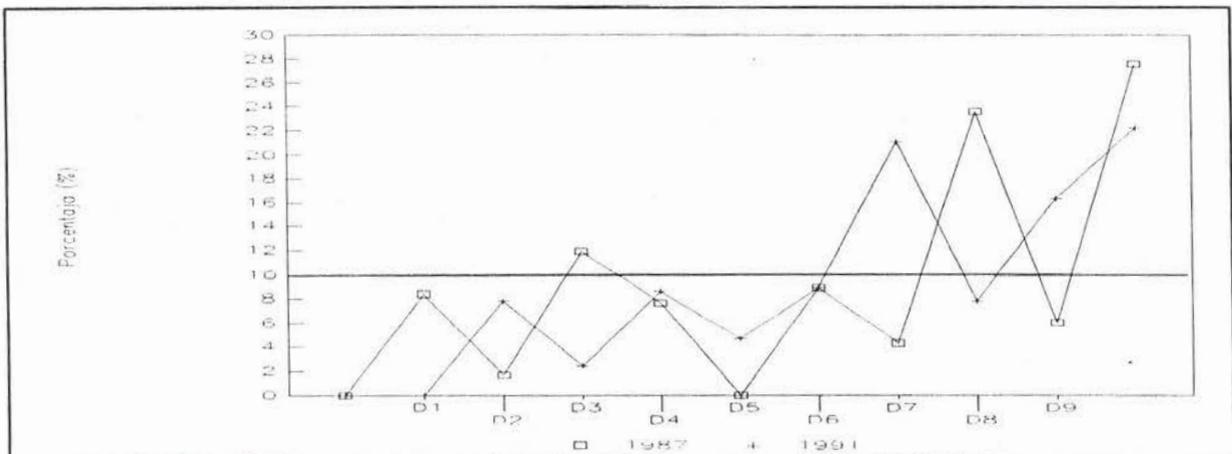
DISTRIBUCION DE INGRESOS POR RAMAS EN RELACION A LA DISTRIBUCION DE INGRESOS DE LA POBLACION OCUPADA (1985-1991)

Agricultura		Porcentaje				
%Pob	Ocup.	1985	1987	1989	1990	1991
0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0-10	10.2	8.3	13.6	0.0	10.9	
10-20	9.4	1.7	5.6	7.8	5.4	
20-30	0.0	11.9	1.7	2.4	5.5	
30-40	9.7	7.6	8.1	8.6	15.5	
40-50	8.1	0.0	7.1	4.7	14.8	
50-60	5.3	8.9	9.8	8.9	11.1	
60-70	5.7	4.3	9.6	21.1	9.2	
70-80	19.9	23.6	9.4	7.8	11.3	
80-90	15.0	6.0	11.5	16.3	6.7	
90-100	16.6	27.6	23.7	22.3	9.7	

Agricultura (1985-1987)



Agricultura (1987-1991)

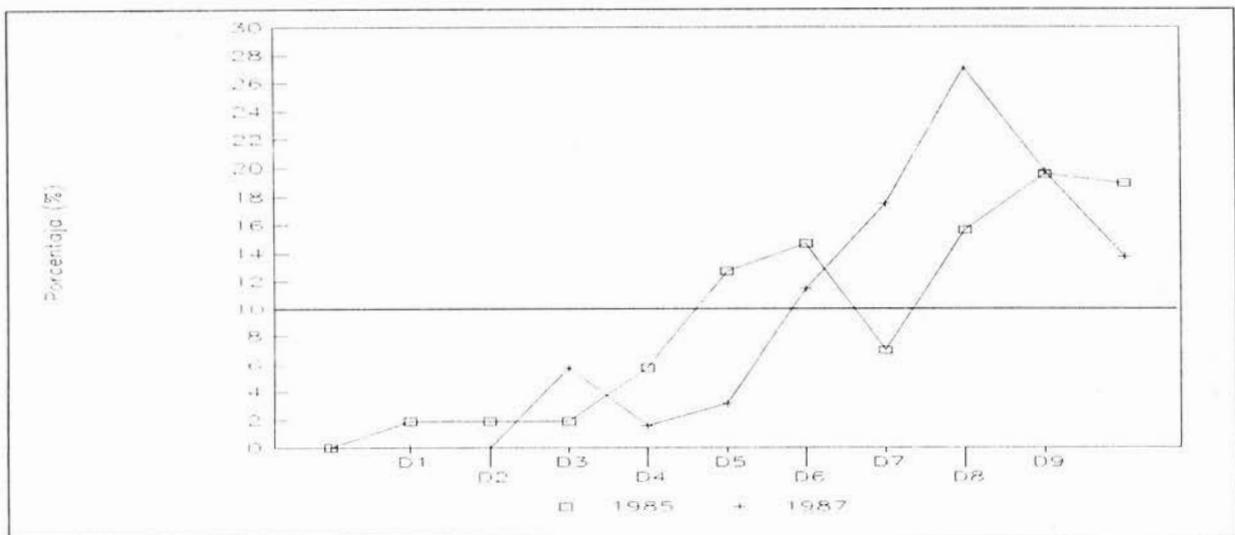


CUADRO Nr. 7 (Cont.)

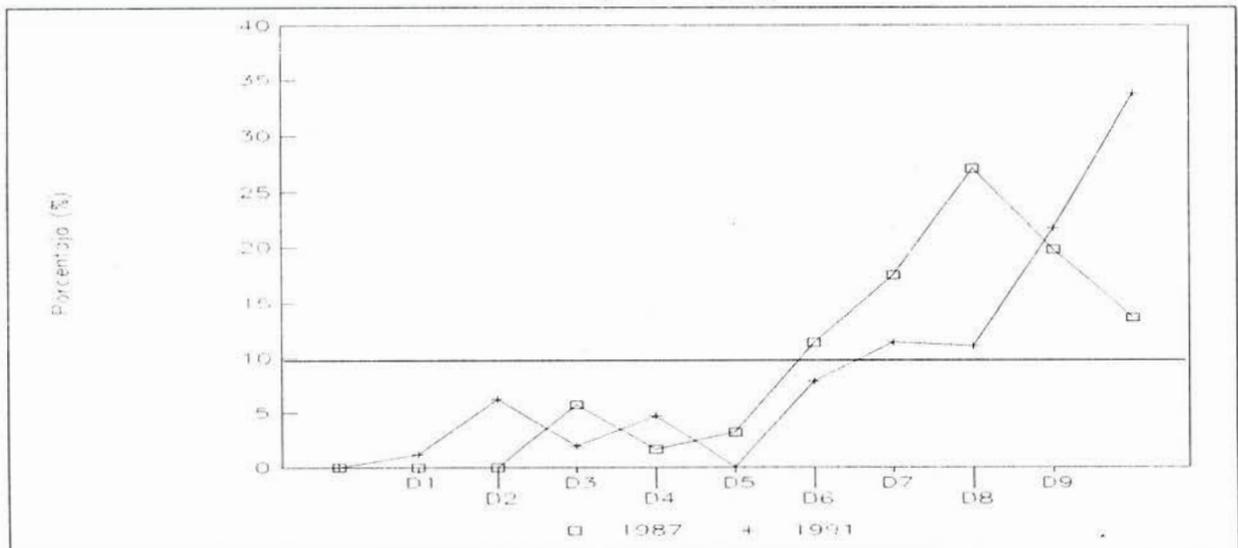
Minería

0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0-10	1.9	0.0	1.7	3.9	1.2
10-20	1.9	0.0	0.0	0.0	6.3
20-30	1.9	5.7	9.1	0.0	1.9
30-40	5.8	1.6	0.0	5.6	4.7
40-50	12.7	3.2	8.4	2.3	0.0
50-60	14.6	11.4	2.7	5.8	7.9
60-70	7.0	17.5	10.0	11.0	11.5
70-80	15.6	27.1	24.4	11.9	11.1
80-90	19.6	19.8	29.5	15.0	21.7
90-100	18.9	13.7	14.2	44.4	33.8

Minería (1985-1987)



Minería (1987-1991)

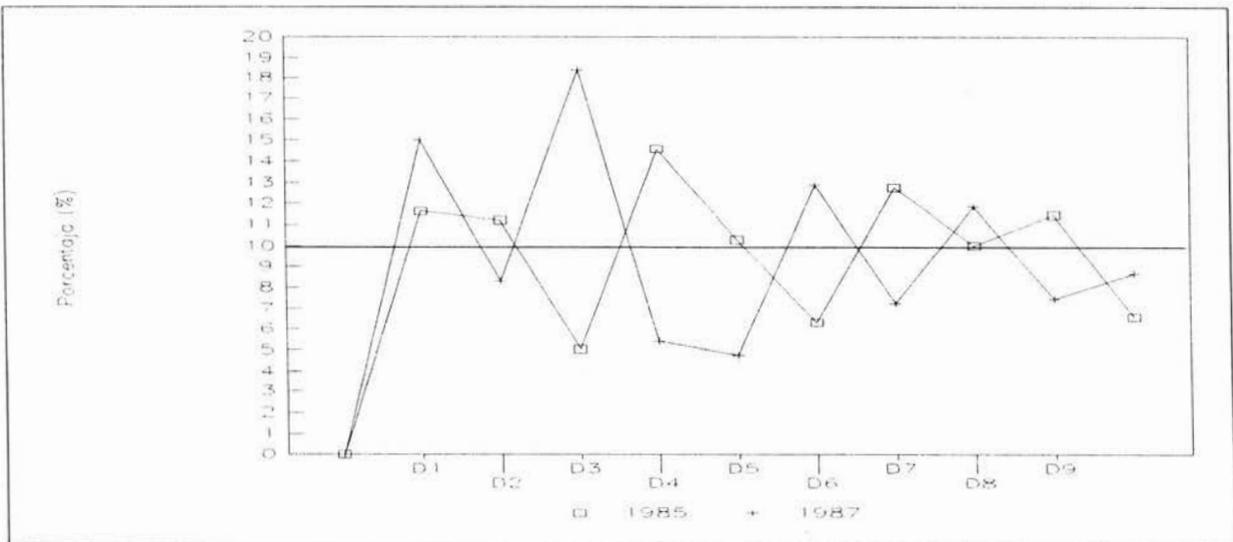


CUADRO Nr.7 (Cont.)

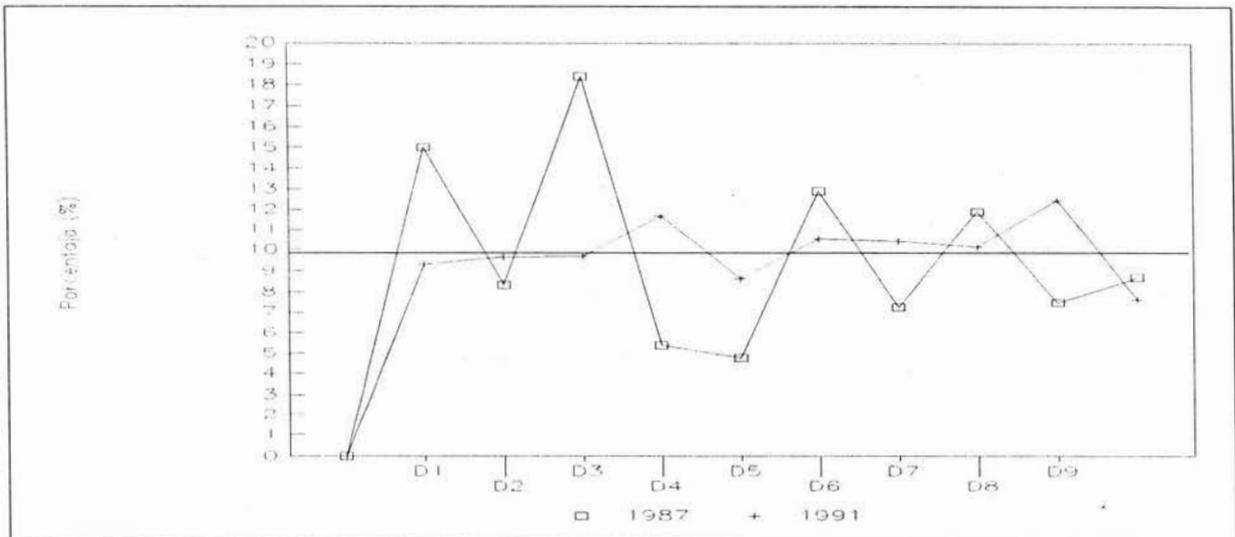
Industria

0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0-10	11.6	15.0	13.1	11.4	9.3
10-20	11.2	8.3	10.0	7.9	9.6
20-30	5.0	18.4	8.4	6.1	9.7
30-40	14.6	5.4	8.0	17.0	11.6
40-50	10.3	4.8	14.9	7.1	8.6
50-60	6.3	12.9	8.8	10.3	10.5
60-70	12.8	7.2	9.7	14.2	10.4
70-80	10.0	11.9	10.8	8.1	10.1
80-90	11.5	7.5	9.4	9.3	12.4
90-100	6.6	8.7	7.0	8.7	7.6

Industria (1985-1987)



Industria (1987-1991)

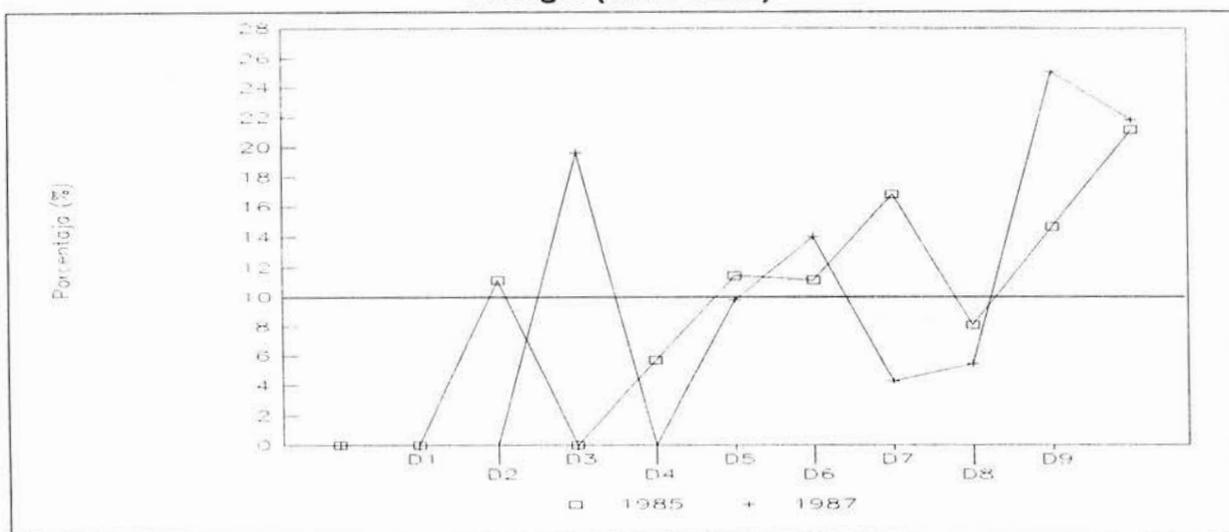


CUADRO Nr.7 (Cont.)

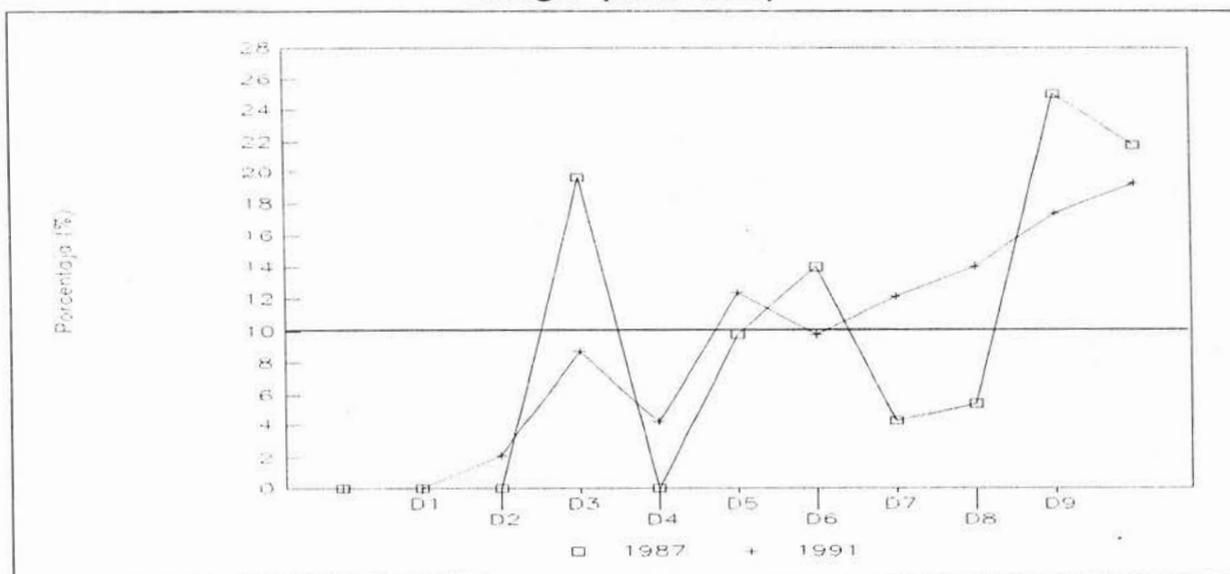
Energía

0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0-10	0.0	0.0	0.0	2.9	0.0
10-20	11.1	0.0	0.0	0.0	2.1
20-30	0.0	19.6	11.3	3.2	8.7
30-40	5.7	0.0	0.0	7.2	4.2
40-50	11.4	9.8	7.4	11.5	12.4
50-60	11.1	14.0	13.6	13.3	9.8
60-70	16.8	4.3	0.0	6.1	12.1
70-80	8.1	5.4	15.4	29.8	14.0
80-90	14.6	25.1	28.6	0.0	17.4
90-100	21.2	21.8	23.7	25.9	19.2

Energía (1985-1987)



Energía (1987-1991)

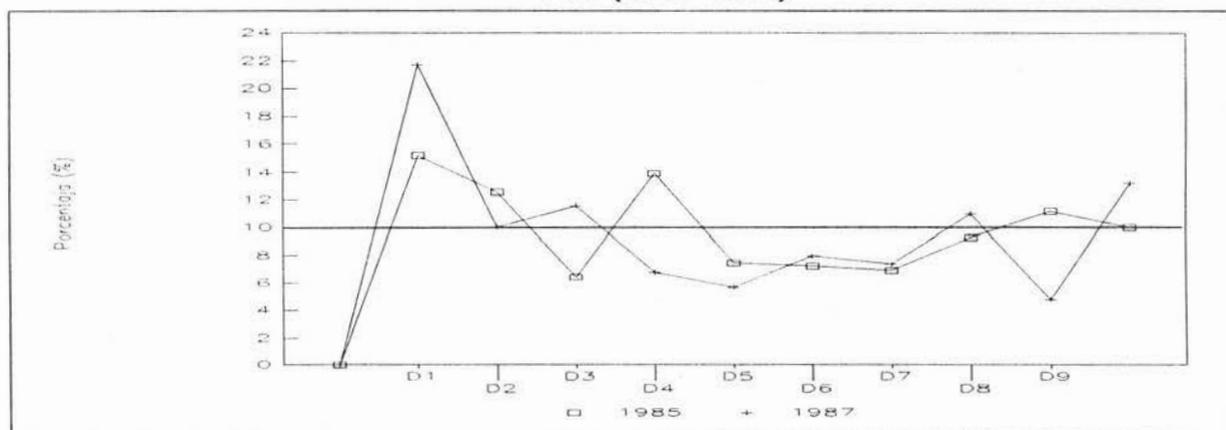


CUADRO Nr.7 (Cont.)

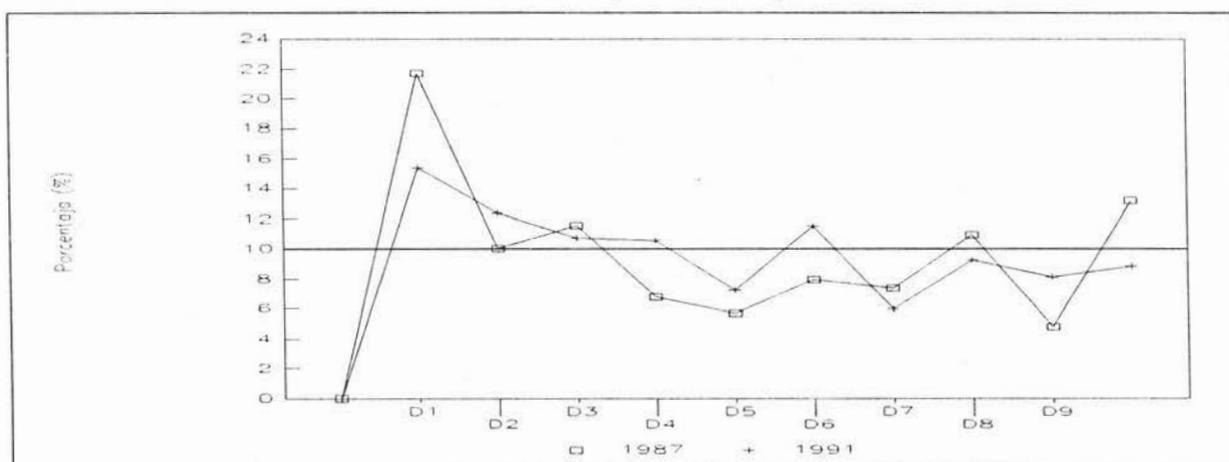
Comercio

%Pob Ocup.	1985	1987	1989	1990	1991
0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0-10	15.2	21.7	16.7	19.8	15.4
10-20	12.6	10.0	14.9	12.6	12.4
20-30	6.4	11.6	9.9	6.5	10.7
30-40	13.9	6.8	7.9	18.1	10.5
40-50	7.4	5.7	9.0	3.9	7.2
50-60	7.2	7.9	6.7	7.2	11.5
60-70	6.9	7.4	8.1	10.3	6.0
70-80	9.3	11.0	10.1	7.0	9.3
80-90	11.1	4.8	7.5	6.5	8.1
90-100	10.0	13.2	9.2	8.2	8.8

Comercio (1985-1987)



Comercio (1987-1991)



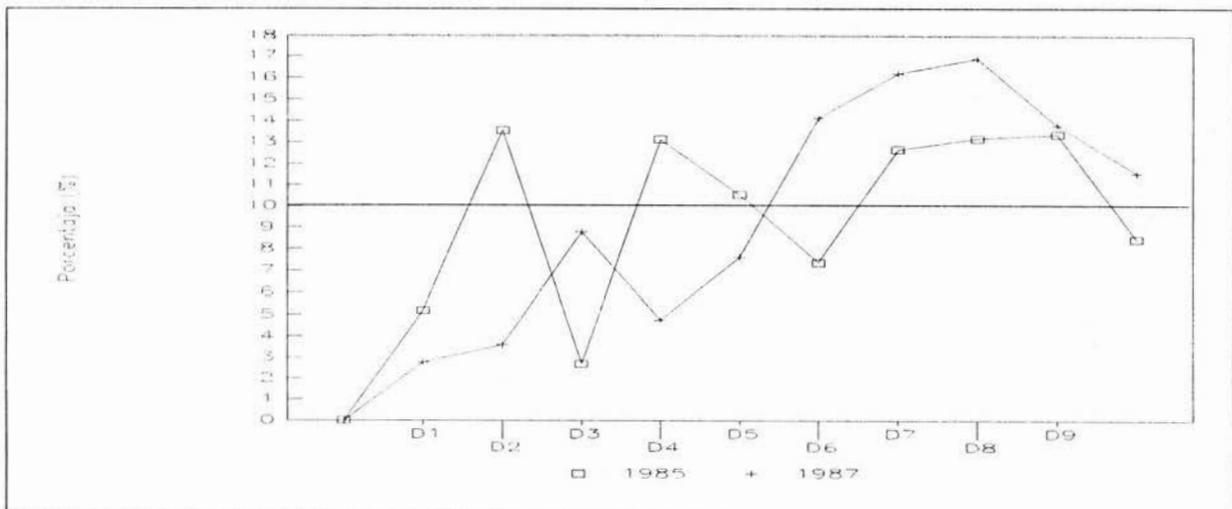
CUADRO Nr.7 (Cont.)

Construcción

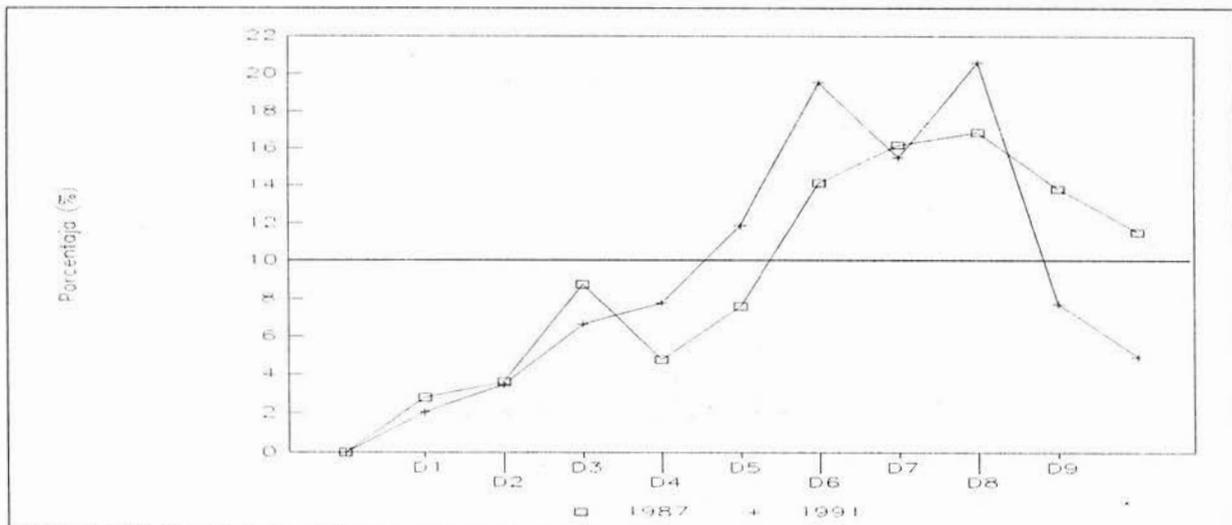
0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0-10	5.2	2.8	2.9	4.8	2.0
10-20	13.5	3.6	6.5	2.4	3.4
20-30	2.7	8.8	3.8	3.9	6.6
30-40	13.1	4.7	5.5	11.8	7.8
40-50	10.5	7.6	10.0	6.7	11.9
50-60	7.4	14.1	11.7	17.9	19.5
60-70	12.6	16.2	16.1	20.5	15.5
70-80	13.2	16.9	25.0	15.4	20.6
80-90	13.3	13.8	12.0	10.5	7.7
90-100	8.4	11.5	6.5	6.0	4.9

Fuente: INE, Encuestas de Hogares. Elaboración: UEU/CEDLA

Construcción (1985-1987)



Construcción (1987-1991)

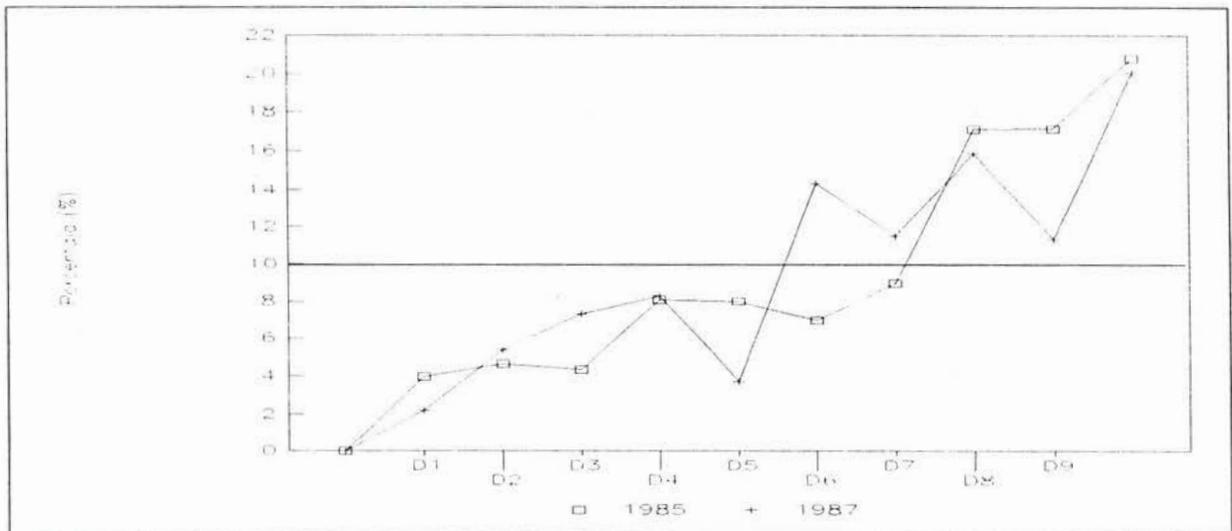


CUADRO Nr. 7 (Cont.)

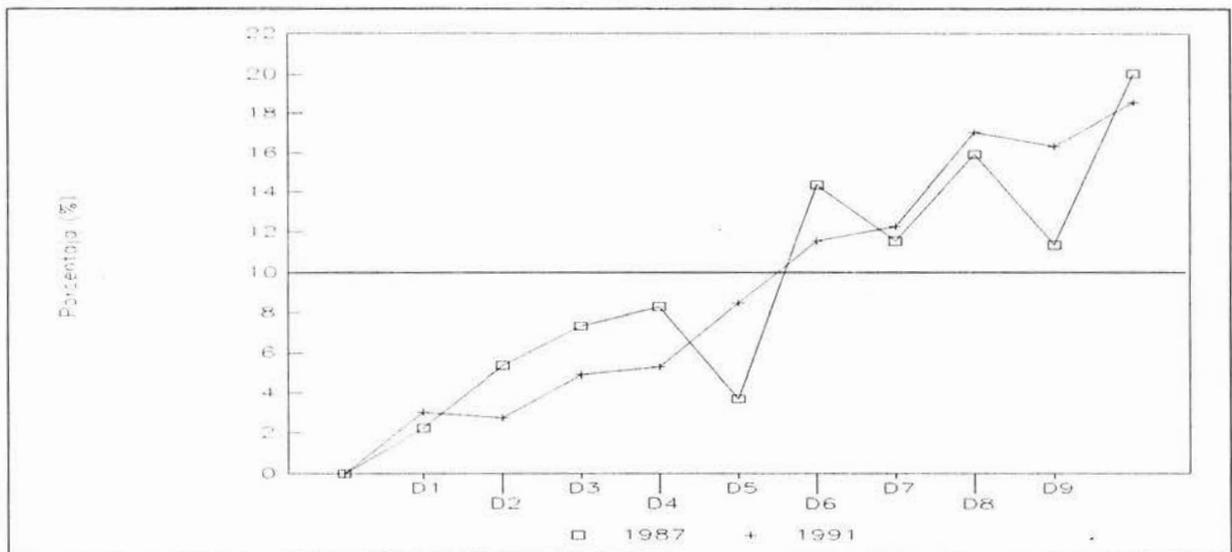
Transportes

0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0-10	4.0	2.2	1.3	3.7	3.0
10-20	4.6	5.4	5.2	3.3	2.7
20-30	4.3	7.3	3.5	3.8	4.9
30-40	8.1	8.3	6.1	12.1	5.3
40-50	8.0	3.7	12.8	4.0	8.5
50-60	7.0	14.4	8.9	6.5	11.5
60-70	9.0	11.5	10.6	15.6	12.3
70-80	17.1	15.9	15.4	15.8	17.0
80-90	17.1	11.3	15.2	20.3	16.3
90-100	20.8	20.0	20.9	14.8	18.5

Transporte (1985-1987)



Transporte (1987-1991)

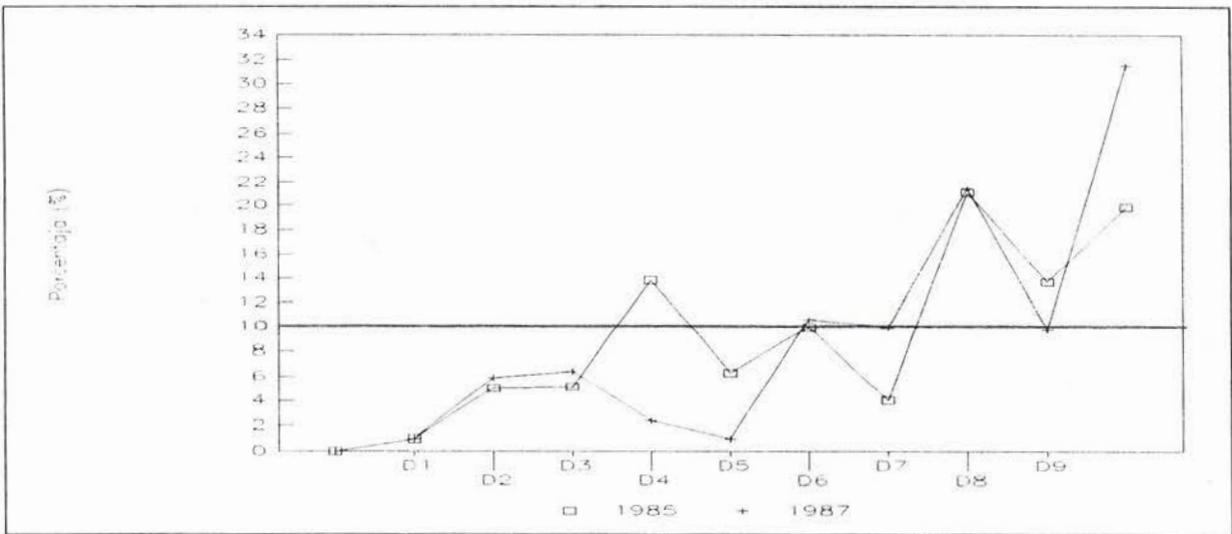


CUADRO Nr. 7 (Cont.)

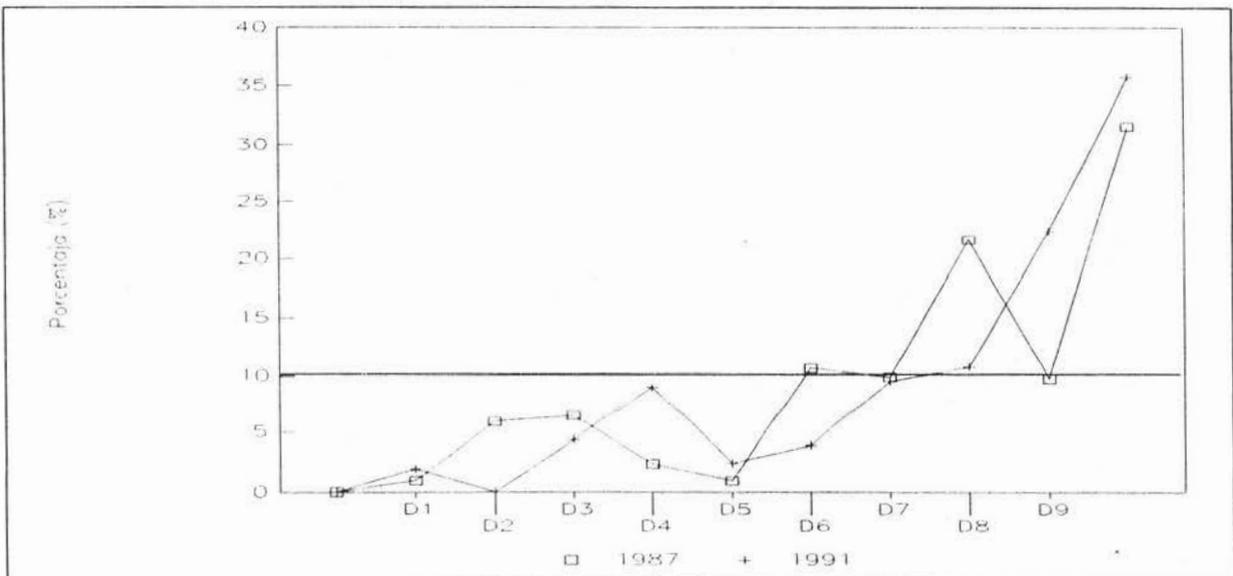
Finanzas

0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0-10	1.0	1.0	2.5	1.4	2.0
10-20	5.0	5.9	1.6	5.8	0.0
20-30	5.1	6.4	5.1	1.7	4.4
30-40	13.8	2.4	1.1	10.2	9.0
40-50	6.3	1.0	7.7	0.8	2.4
50-60	10.0	10.6	7.1	10.1	3.9
60-70	4.0	9.9	11.2	8.6	9.5
70-80	21.2	21.5	14.0	9.7	10.7
80-90	13.7	9.8	15.5	20.6	22.3
90-100	19.9	31.6	34.2	31.2	35.7

Finanzas (1985-1987)



Finanzas (1987-1991)



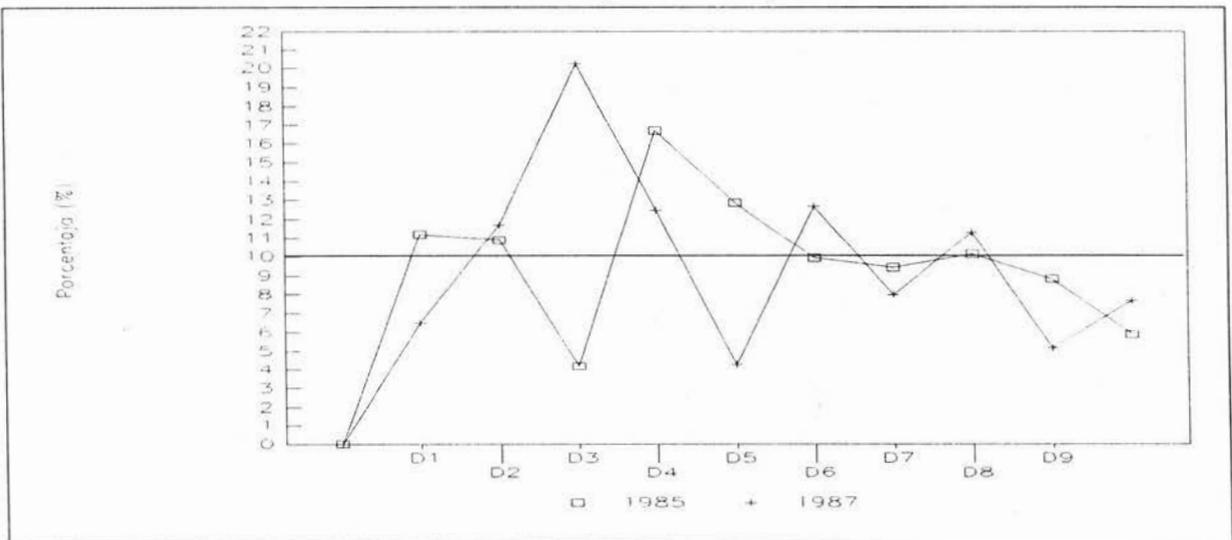
CUADRO Nr. 7 (Cont.)

Servicios

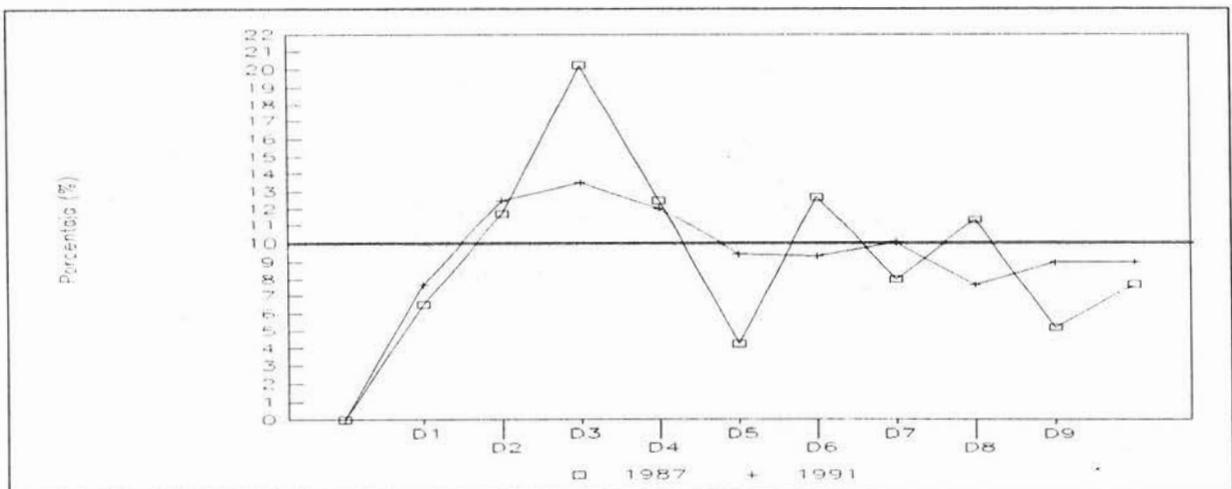
0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0-10	11.2	6.5	8.0	6.3	7.7
10-20	10.9	11.7	14.0	12.3	12.5
20-30	4.2	20.2	11.6	9.5	13.5
30-40	16.7	12.5	12.2	23.2	12.0
40-50	12.9	4.3	11.9	4.1	9.4
50-60	9.9	12.7	7.8	10.8	9.3
60-70	9.4	8.0	8.3	9.4	10.0
70-80	10.1	11.3	9.9	6.9	7.7
80-90	8.8	5.2	7.9	8.4	9.0
90-100	5.9	7.7	8.4	9.1	9.0

Fuente: INE, Encuestas de Hogares. Elaboración: UEU/CEDLA

Servicios (1985-1987)



Servicios (1987-1991)



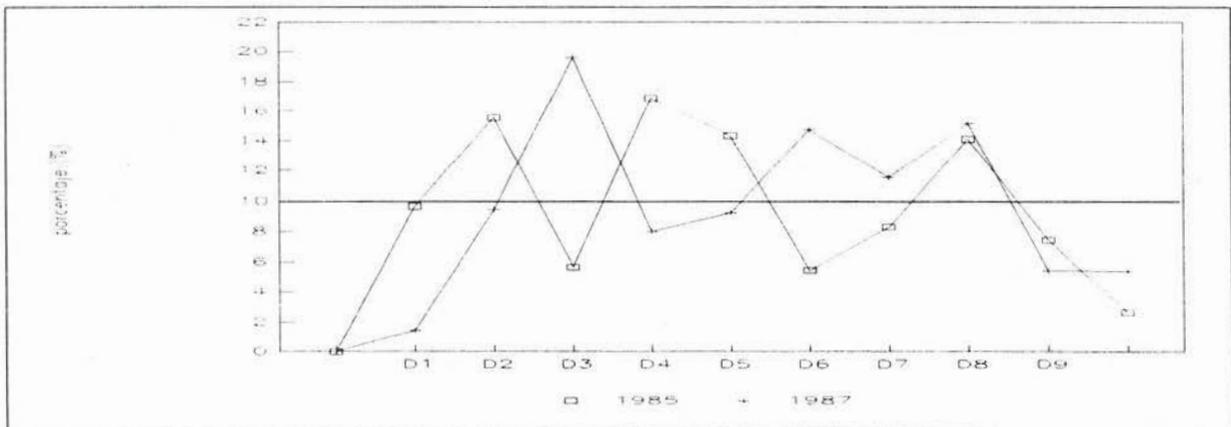
CUADRO Nr.8

DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS POR CATEGORIAS EN RELACION A LA DISTRIBUCION DE LA POBLACION OCUPADA

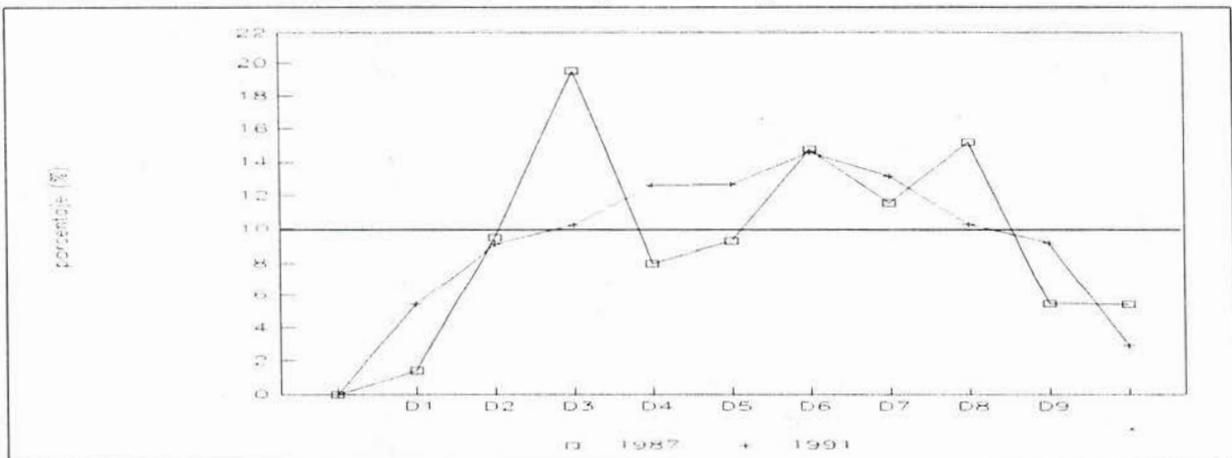
OBREROS

%Pob. Ocup.	Porcentaje				
	1985	1987	1989	1990	1991
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0-10	9.67	1.43	2.62	2.88	5.42
10-20	15.51	9.46	8.55	6.47	9.09
20-30	5.69	19.57	10.32	4.76	10.24
30-40	16.89	8.02	9.32	14.97	12.61
40-50	14.32	9.26	15.53	9.53	12.62
50-60	5.46	14.72	14.88	16.69	14.57
60-70	8.30	11.55	13.64	21.44	13.14
70-80	14.10	15.14	15.44	10.13	10.27
80-90	7.44	5.43	7.16	8.86	9.15
90-100	2.61	5.41	2.53	4.28	2.89

Obreros (1985-1987)



Obreros (1987-1991)

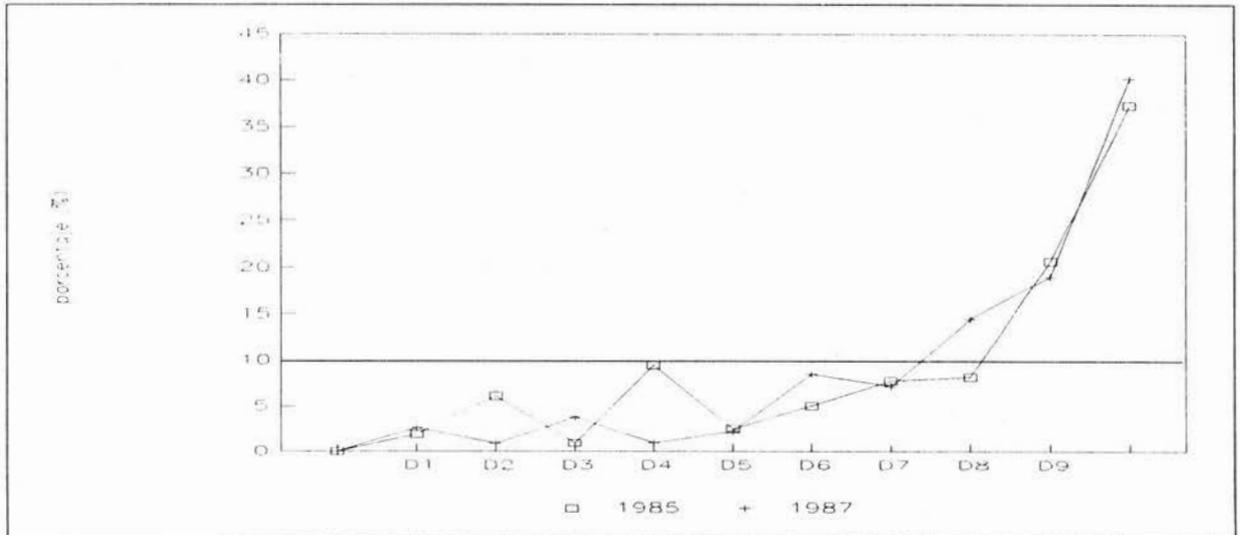


CUADRO Nr.8 (Cont.)

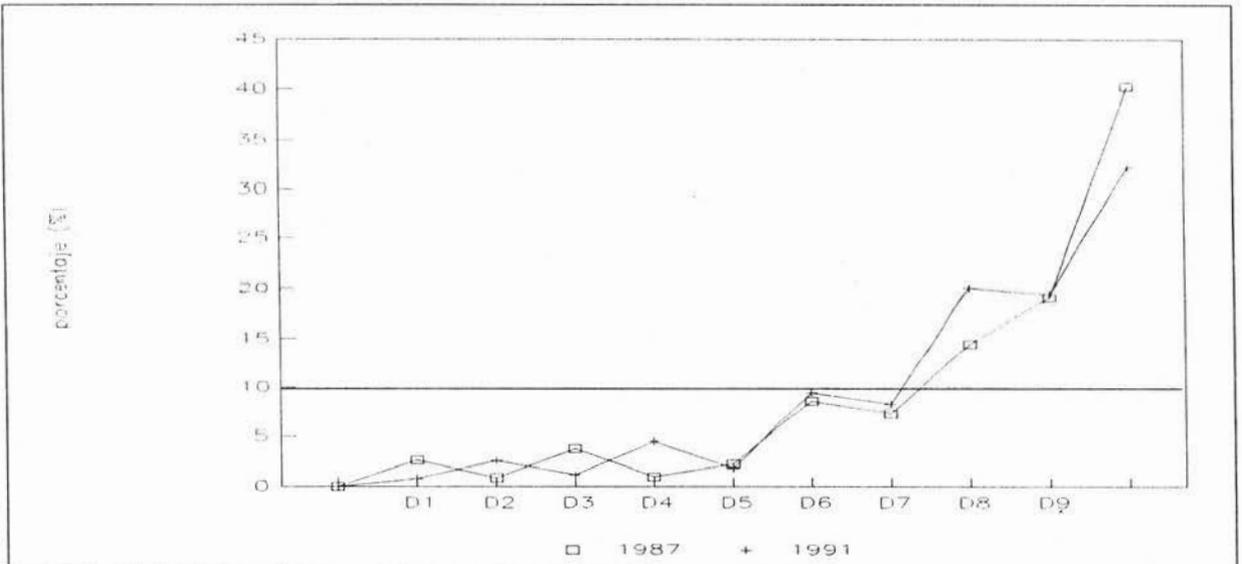
PATRONES

0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0-10	1.94	2.64	0.00	0.72	0.75
10-20	6.14	0.88	4.49	0.53	2.57
20-30	0.95	3.80	2.42	2.29	1.17
30-40	9.49	0.98	0.00	3.40	4.53
40-50	2.55	2.26	7.61	1.29	1.81
50-60	5.06	8.58	3.46	2.36	9.40
60-70	7.81	7.20	7.96	6.53	8.23
70-80	8.21	14.44	15.21	10.70	20.07
80-90	20.60	18.96	18.21	21.64	19.32
90-100	37.25	40.25	40.63	50.55	32.15

Patrones (1985-1987)



Patrones (1987-1991)

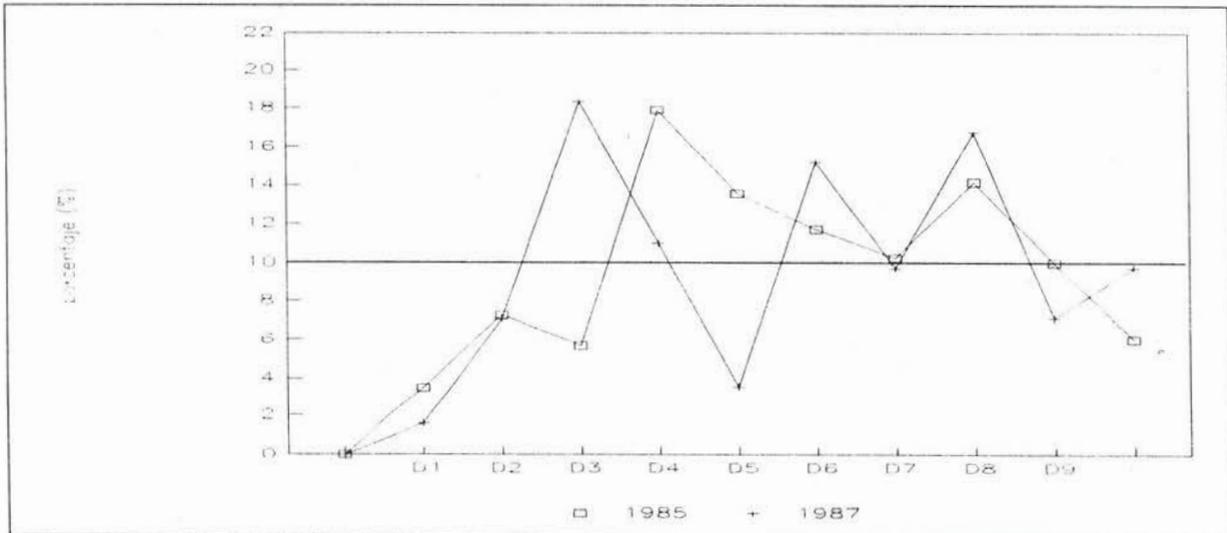


CUADRO Nr.8 (Cont.)

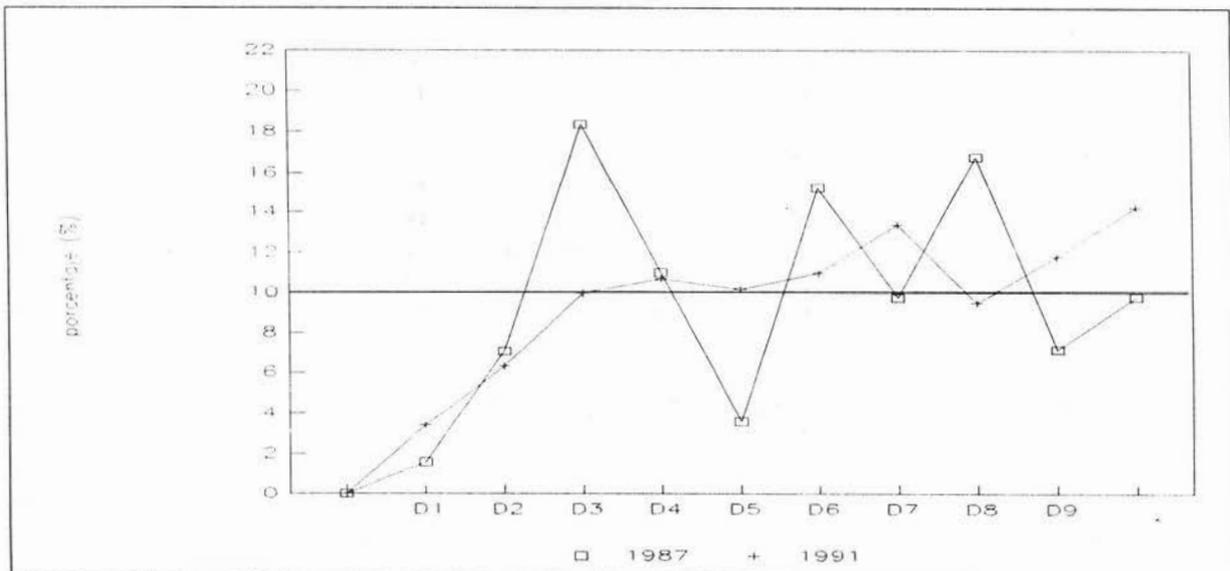
EMPLEADOS

0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0-10	3.48	1.57	2.65	2.60	3.38
10-20	7.27	7.05	8.01	6.51	6.28
20-30	5.67	18.35	6.78	5.76	9.93
30-40	17.89	10.97	11.01	21.46	10.67
40-50	13.57	3.55	14.21	4.56	10.13
50-60	11.71	15.18	10.17	12.45	10.95
60-70	10.25	9.72	9.62	12.40	13.31
70-80	14.15	16.75	13.39	10.41	9.45
80-90	10.00	7.11	11.60	11.61	11.73
90-100	6.01	9.75	12.55	12.25	14.16

Empleados (1985-1987)



Empleados (1987-1991)

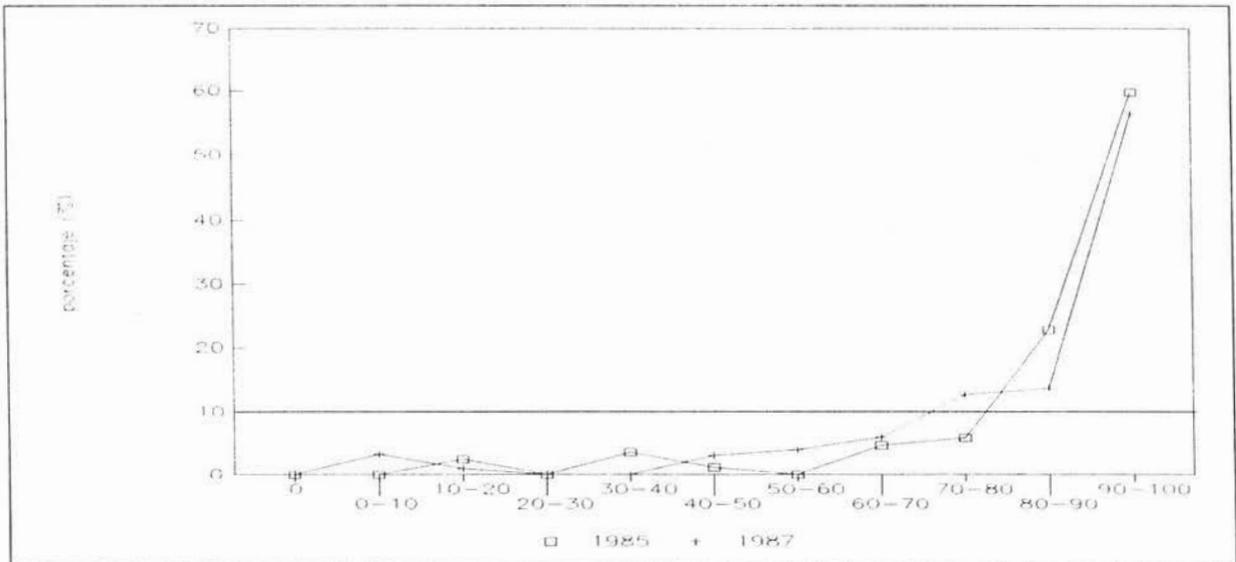


CUADRO Nr. 8 (Cont.)

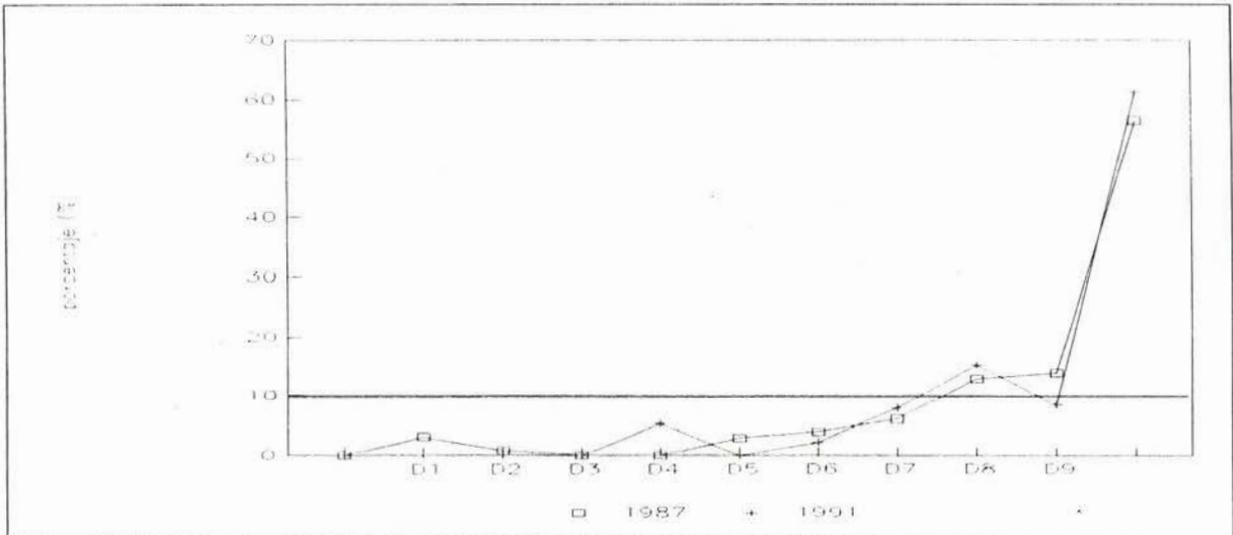
PROFESIONALES

0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0-10	0.00	3.24	0.00	0.00	0.00
10-20	2.39	0.91	0.00	0.00	0.00
20-30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
30-40	3.53	0.00	0.00	5.85	5.32
40-50	1.13	2.97	4.71	0.00	0.00
50-60	0.00	3.90	0.00	0.00	2.26
60-70	4.66	5.96	8.17	5.62	7.82
70-80	5.79	12.85	6.53	6.96	15.19
80-90	22.74	13.73	19.17	19.32	8.37
90-100	59.75	56.44	61.42	62.25	61.03

Profesionales Ind. (1985-1987)



Profesionales Ind. (1987-1991)

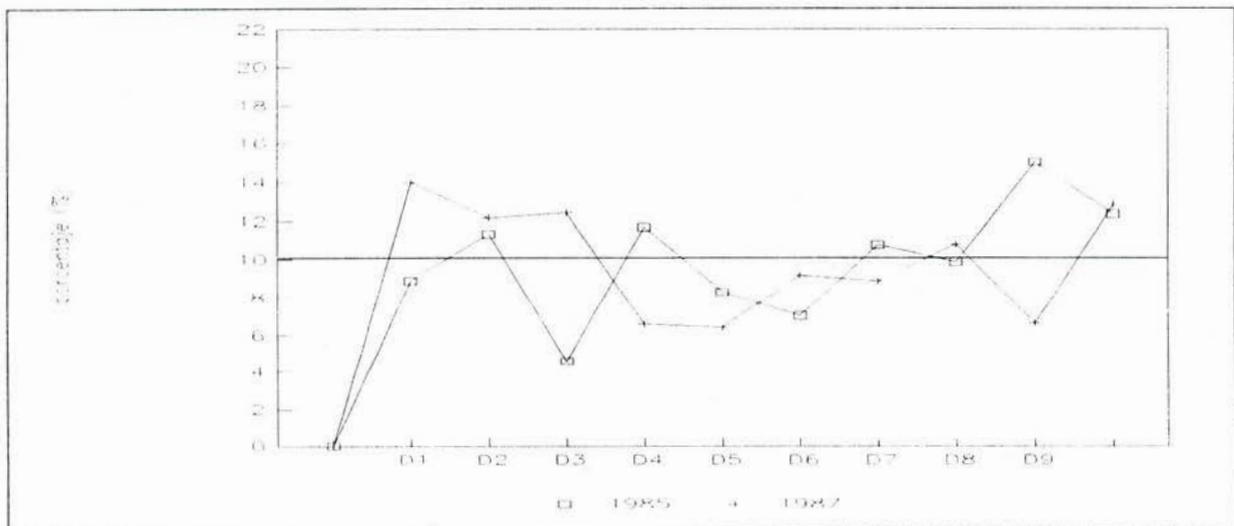


CUADRO Nr. 8 (Cont.)

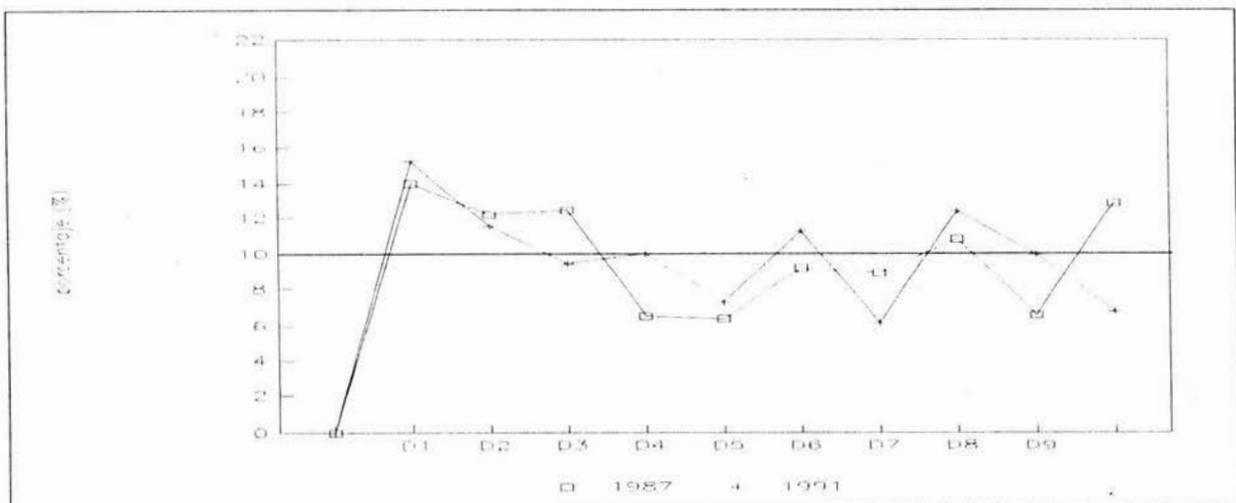
T.C.P.	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0-10	8.90	14.03	10.59	8.95	15.22	
10-20	11.35	12.20	14.47	13.07	11.52	
20-30	4.64	12.46	11.51	7.90	9.46	
30-40	11.71	6.57	7.09	16.96	10.00	
40-50	8.33	6.39	8.71	5.18	7.27	
50-60	7.00	9.18	6.55	8.54	11.24	
60-70	10.78	8.89	10.12	12.45	6.16	
70-80	9.87	10.79	12.41	8.97	12.36	
80-90	15.04	6.61	9.28	9.34	9.97	
90-100	12.39	12.88	9.27	8.65	6.80	

Fuente: INE, Encuestas de Hogares;
Elaboración: UEU/CEDLA.

Trabajadores autónomos (1985-1987)



Trabajadores autónomos (1987-1991)



BIBLIOGRAFIA

- Chenery, Hollis, Montek S. Ahluwalia, C.L.G. Bell, John H. Duloy y Richard Jolly. **Redistribución con crecimiento: políticas para mejorar la distribución del ingreso en los países en desarrollo en el contexto del crecimiento económico.** Madrid: Tecnos, 1974.
- Espejo, Justo. **El empleo y la distribución del ingreso durante la inflación.** Documento de trabajo Nr. 05/90. Mimeo La Paz: Instituto de Investigaciones Socioeconómicas, abril 1990.
- Finot, Iván. **Redistribución del ingreso y necesidades básicas: simulación y proyecciones para Bolivia.** LC/IP/R. 80 Santiago : ILPES, 29 de diciembre 1989.
- Lupo, José Luis y Erik Larrazábal. **Una medición funcional de la distribución del ingreso en Bolivia: 1970-1985.** Análisis Económico, v. 2. La Paz: UDAPE, 1986.
- Moreno, Alfonso y Alfonso Alvaro. "La distribución del ingreso laboral urbano en Colombia 1976-1988", en **Desarrollo y Sociedad Nr.24**, sept. 1989. Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia.
- Mujica, Patricio y Osvaldo Larrañaga. **Políticas sociales y de distribución del ingreso en Chile.** Documentos de Trabajo Nr. 106, Washington: BID, marzo 1992.
- Muñoz, Oscar. **Distribución del ingreso en América Latina.** Santiago: CLACSO, 1979.
- NU.CEPAL. **La equidad en el panorama social de América Latina durante los años ochenta.** Santiago: CEPAL, 1991.
- Panorama social de América Latina.** Santiago: Cepal, 1991.
- OIT. Oficina Internacional del Trabajo. **Estrategia del desarrollo: balance de resultados y futuro derrotero : examen de los progresos en materia**

de empleo y de distribución del ingreso. Ginebra: OIT, 1975.

Ravallion, Martin y Gaurav Datt. **Growth and Redistribution Components of Changes in Poverty Measures: a Decomposition with Applications to Brazil and India in the 1980's.** Mimeo. Washington: World Bank, 1991.

Souza, Paulo R. y Víctor E. Tokman. **Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas.** Mimeo, Santiago: PREALC, octubre 1985.

Urquidí, Víctor L. **Política de ingresos.** Lecturas, Nr. 66, México: 1989.

Webb, Richard y Adolfo Figueroa. **Distribución del ingreso en el Perú.** Perú Problema, Nr. 14. Lima: IEP, 1975.

Zuvekas, Clarence. **Rural Income Distribution in Bolivia: Summary and Evaluation of Quantitative and Qualitative Information.** General Working Document, Nr.2. Washington: U.S. Department of Agriculture, July 1977.

III. LOS INGRESOS LABORALES COMO COMPONENTES DEL INGRESO FAMILIAR TOTAL

1. INTRODUCCION

Los cambios en el mercado de trabajo que resultaron de la aplicación del Programa de Ajuste Estructural (PAE) fueron determinantes de las condiciones de vida de las unidades familiares no sólo porque se produjeron transformaciones en la estructura del empleo, sino porque las familias se vieron obligadas a adoptar variadas estrategias de vida para cubrir los siempre crecientes requerimientos del presupuesto familiar y el simultáneo deterioro de sus ingresos reales.

Dentro de este contexto de cambios, hay dos elementos que merecen ser destacados. El primero de ellos es que la caída de los ingresos laborales fue compensada por el incremento de las tasas de participación familiar en el mercado de trabajo ⁵⁵, y el segundo es que se transformó la estructura de las contribuciones relativas de los asalariados y no asalariados al presupuesto familiar.

En el presente capítulo se analiza el comportamiento de los ingresos laborales en función a los mencionados cambios, para lo que hemos recurrido 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 empleadas del hogar⁵⁶.

⁵⁵ En este análisis el concepto de tasa de participación se debe entender como la "tasa específica 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.

⁵⁶ Las "empleadas domésticas" comprenden a los miembros de la unidad familiar que desempeñan esta actividad laboral y contribuyen con sus ingresos al presupuesto familiar.

- Análisis de la estructura promedio de los ingresos del hogar de acuerdo a la categoría ocupacional del contribuyente. Esta información permite estudiar los cambios en las participaciones relativas de los asalariados y no asalariados en la estructura del presupuesto familiar, bajo el supuesto de que la estabilización y ajuste de la economía nacional han afectado de manera diferente a ambos grupos de trabajadores.
- Análisis del deterioro de los ingresos laborales mediante su comparación con el nivel promedio de la contribución salarial y no salarial a un ingreso familiar típico. De esta forma se determina si se presentan 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 en el período de aplicación del PAE.
- Estudio del comportamiento de las remuneraciones personales en función al valor de un "salario mínimo normativo". En esta sección se plantea una metodología para la estimación del nivel mínimo de los salarios y se establece la proporción de la población ocupada que tiene déficits de ingresos.

2. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA PROMEDIO DEL HOGAR SEGUN LA CONDICION LABORAL DE SUS MIEMBROS

2.1. Incremento de las tasas de participación (ver Cuadro Nr.1, Anexo 6)

Una de las formas en que las familias respondieron al deterioro de su presupuesto fue incrementando el número de sus miembros que participaron activamente en el mercado laboral; de esta manera, se buscó compensar la caída de los ingresos laborales individuales con el aporte proveniente del trabajo de otros miembros del hogar.

Esta dinámica implicó, por lo general, la disminución de las edades promedio de los ocupados, quienes, por insertarse prematuramente al mercado laboral, realizaron contribuciones pequeñas al presupuesto familiar y pusieron en riesgo las posibilidades de movilidad social familiar basada en mejores niveles de formación profesional. En otros términos, la compensación a los deterioros de los ingresos de los trabajadores, via el incremento de los miembros activos de cada hogar, contribuyó a crear las condiciones para la reproducción de la llamada "cadena de pobreza".

En el Cuadro Nr.1, Anexo 6, se muestra la estructura promedio de los hogares de las ciudades del eje central (La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz), según la

condicional laboral de sus miembros. De acuerdo a esta información, las tasas de participación bruta familiar en el mercado de trabajo tuvieron una tendencia creciente, pasando de 32.4%, en 1985, al 37.9%, en 1991. En efecto, las condiciones de vida de las familias del eje urbano central se deterioraron a tal punto que en 1991 hubo más personas trabajando para sustentar los requerimientos de la canasta familiar.

Con referencia al comportamiento antes mencionado hay que indicar también que el incremento de las tasas de participación bruta de las familias en el mercado de trabajo es un indicador que, en la generalidad de los casos, se modifica sólo como una de las últimas posibilidades, ya que los principales perceptores de ingresos de una familia recurren antes a una serie de estrategias alternativas como la realización de trabajos secundarios, el incremento de las horas trabajadas y, en casos extremos, la venta de algunos activos familiares.

2.2. La estructura promedio ocupacional de una familia típica (ver Cuadro Nr.2, Anexo 6)

En el Cuadro Nr.2, Anexo 6, se muestra la estructura promedio de la ocupación del hogar de acuerdo a la condición de asalariamiento de sus miembros. En efecto, se ha agrupado a los obreros y empleados en la categoría de asalariados, y a los trabajadores familiares y aprendices sin remuneración, patrones y empleadores, profesionales independientes y trabajadores por cuenta propia en la categoría de los no asalariados⁵⁷. Esta recodificación de las categorías nos permite observar los grandes cambios que se produjeron en la estructura de la ocupación de acuerdo a los tipos de relaciones laborales.

La información de la estructura promedio de ocupación del hogar nos permite observar dos fases. La primera de ellas comprende los años 1985 a 1989, y se caracterizó por la disminución de la participación relativa promedio de los asalariados en la estructura del empleo familiar (resultado de la relocalización). La segunda fase corresponde a los años 1989 a 1991, en cuyo inicio se produjo una inflexión de la tendencia de la estructura ocupacional familiar, incrementándose la participación relativa de los asalariados del 47.8%, en 1989, al 52.5%, en 1991.

En resumen, en el período que abarca los años 1985 a 1991 se produjeron transformaciones importantes en los determinantes de las condiciones de vida de las unidades familiares. La principal fue la adopción de una serie de estrategias de vida

⁵⁷ Al mismo tiempo se ha visto por conveniente no incluir a los "empleados del hogar" como asalariados, para evitar introducir un sesgo analítico que derivaría de los escasos recursos que generan las empleadas domésticas.

para hacer frente al deterioro del presupuesto familiar, tales como el incremento de las jornadas de trabajo, el recurso a una ocupación secundaria, la venta de activos familiares y, principalmente, la incorporación de los miembros más jóvenes al mercado de trabajo. Esta última estrategia fue particularmente relevante ya que no sólo reflejó la precariedad de la economía familiar sino la falta de inversión en capital humano futuro y la creación de las condiciones para la reproducción de la pobreza.

Otro elemento de síntesis es que en la estructura del empleo de las familias, los componentes asalariado y no asalariado respondieron a una dinámica contrapuesta pero complementaria. Específicamente en la fase de fuerte recesión se incrementó la importancia relativa de los no asalariados en el empleo familiar, disminuyéndose su participación en el total de los ocupados en la fase de recuperación del ciclo económico. Un proceso similar pero contrario en tendencia se observó en el componente asalariado de la ocupación familiar, destacándose su carácter cíclico de acuerdo al comportamiento global de la economía.

A continuación se hace el análisis de los ingresos familiares de acuerdo a la categoría ocupacional de sus miembros. De esta manera, se establece la estructura promedio del ingreso familiar y se estudian los posibles impactos del Programa de Ajuste Estructural en las condiciones de vida de las familias de las ciudades del eje central.

3. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA PROMEDIO DE LOS INGRESOS REALES DE LAS FAMILIAS DE ACUERDO A LA CATEGORIA OCUPACIONAL DE LOS CONTRIBUYENTES (ver Cuadro Nr.3, Anexo 6)

Estudiar el comportamiento de los ingresos laborales individuales no es un proceso independiente del análisis del nivel global de los ingresos familiares, ya que tanto los ingresos de los asalariados como no asalariados determinan el nivel de presupuesto al que puede acceder una unidad familiar.

Específicamente, el ingreso global de una familia tiene cuatro componentes, cuyas fuentes son: el ingreso de los asalariados, no asalariados, empleados del hogar y otros recursos. En otros términos, el ingreso familiar es una función que puede expresarse de la siguiente manera:

$$YFT = a(YA) + b(YNA) + c(YEH) + YO$$

donde:

YFT: Ingreso Familiar Total

YA : Ingreso Promedio de los Asalariados

YNA: Ingreso Promedio de los No- Asalariados

YEH: Ingreso Promedio de las Empleadas del Hogar

YO : Otros ingresos monetarios y transferencias

a : Número de asalariados

b : Número de no asalariados

c : Número de empleados(as) del hogar

En esta formulación se ha preferido aislar el componente de los miembros de la familia que prestan servicios como empleados del hogar, ya que sus niveles salariales son, por lo general, bastante bajos y distorsionan el promedio de los ingresos laborales de los asalariados.

En el Cuadro Nr. 3, Anexo 6, se sintetizan las estimaciones realizadas sobre las contribuciones relativas de cada uno de los componentes del ingreso familiar.

De acuerdo a esta información, en el comportamiento estructural de los ingresos familiares totales se puede identificar dos períodos claramente diferentes. El primero de ellos comprende los años de 1985 a 1987 -período en el que el programa de estabilización logra controlar la tendencia generalizada al alza de los precios-, y se caracterizó por la sustancial recuperación del poder de compra de los ingresos laborales. En efecto, la contención de la hiperinflación permitió una recuperación de los ingresos medios de todas las categorías ocupacionales, concentrando el impacto de la estabilización en las familias cuyos miembros perdieron sus fuentes de trabajo como consecuencia de la relocalización.

El segundo período comprende los años 1987 a 1991, y se caracterizó por una tendencia generalizada a la caída de los ingresos familiares reales. En efecto, en el Cuadro Nr. 3 se puede observar que los ingresos familiares de 1991 fueron sólo el 81% de los ingresos de 1987. Detrás de este comportamiento hay una serie de factores explicativos tales como la flexibilización del mercado de trabajo e inequidad de la distribución de los beneficios del crecimiento entre los diferentes factores productivos. Veamos en detalle la importancia de cada uno de estos factores.

La flexibilización del mercado de trabajo tiene varios aspectos, como ser la flexibilidad numérica, técnico-organizativa, modificación de los tiempos de trabajo y menor rigidez de los salarios. Con referencia a este último aspecto, el D.S. 21060 introdujo

las condiciones para el funcionamiento de las fuerzas de mercado en la determinación de los salarios y su fijación de acuerdo a la tratativa directa entre empleados y empleadores. Este mecanismo se caracterizó por no garantizar la mantención del poder adquisitivo de los ingresos laborales y permitió que la recuperación de la economía pueda realizarse mediante un incremento de la competitividad de las empresas nacionales parcialmente basada en la contención de los costos de mano de obra. La consecuencia directa de este proceso fue el deterioro de los ingresos laborales medios y la creación de las condiciones para la caída de los ingresos familiares, ocasionando que éstas adopten estrategias compensatorias.

El otro factor que explica la disminución de los ingresos laborales se refiere a la inequidad en la asignación de los beneficios del crecimiento entre los diferentes factores productivos. En efecto, desde 1987 la economía nacional ha entrado en un periodo de recuperación que, aunque lenta, debió expresarse también en la mejora o mantención de los niveles de los ingresos laborales reales. Este comportamiento deseado dista de lo que se observa en base a las Encuestas de Hogares, y permite poner en duda la eficacia del efecto "chorreo" como mecanismo de distribución de los beneficios del crecimiento.

El análisis de la estructura promedio del ingreso real de las familias, de acuerdo a la condición de asalariamiento de sus miembros, permite establecer, de manera no taxativa, los efectos que tuvo la aplicación del Programa de Ajuste Estructural entre los contribuyentes al ingreso familiar.

En este sentido, el ingreso promedio de los asalariados muestra un comportamiento en el que se identifican nuevamente dos fases. Como ya se indicó con anterioridad, la estabilización de los precios significó la eliminación de la principal causa del deterioro de los ingresos laborales, de tal manera que, entre 1985 y 1987, se observa una importante recuperación de los ingresos promedios de los asalariados. A partir de 1987 y hasta 1991, el promedio de los salarios reales indica que esta categoría ocupacional tuvo relativo éxito en la mantención del nivel real de sus remuneraciones. En efecto, en el Cuadro Nr.3 no se evidencian substanciales modificaciones en los niveles de ingresos de los asalariados, los que, no obstante, tuvieron que compensar la caída de la contribución al ingreso de los no asalariados mediante una mayor participación relativa en el presupuesto familiar. Los factores que explican la relativa estabilidad de los niveles salariales reales promedio se vinculan, en parte, al mecanismo de indización a la inflación esperada que se viene aplicando en el sector estatal, y a la redefinición de un sistema distributivo de los ingresos que favorece las actividades con mayor disociación capital trabajo⁵⁸.

⁵⁸ Conviene aclarar que la estabilidad de los ingresos reales promedio no significa, necesariamente, la mantención de los mismos niveles de vida de las familias de los trabajadores, ya que las medias aritméticas esconden la inequidad distributiva y la dispersión de las remuneraciones.

Más sensibles a la variación resultaron los ingresos promedios de los no asalariados, ya que entre 1987 y 1991 sufrieron una caída del orden del 33% (ver Cuadro Nr. 3). La tendencia al descenso de los ingresos de los miembros no asalariados de las unidades familiares pone en evidencia, una vez más, que el costo del ajuste estructural se distribuyó de forma heterogénea entre las diferentes categorías ocupacionales y se concentró en el sector familiar y semiempresarial (en ese orden).

Si se agrupan en una sola categoría los ingresos de los miembros de la familia que realizan actividad laboral en el sector doméstico y el componente de ingresos por transferencias, venta de activos, etc., vemos que su importancia relativa en el total de los ingresos familiares fue muy reducida⁵⁹. No obstante, este es un componente de los ingresos familiares que también ha sufrido una caída entre 1987 y 1991, contribuyendo así al deterioro global del presupuesto familiar.

En resumen, si se analiza los ingresos promedio de los asalariados y no asalariados en relación a su importancia en la determinación de los presupuestos familiares, podemos indicar que:

- En términos generales, en el período que va de 1985 a 1991 se pueden evidenciar dos fases. La primera comprende los años 1985 a 1987, y se caracterizó por el éxito de las políticas de estabilización de precios y su consiguiente efecto positivo sobre las remuneraciones al factor trabajo. El segundo período, 1987 a 1991, muestra una persistente disminución del poder de compra de los ingresos familiares.
- La desagregación de los ingresos familiares de acuerdo a sus diversas fuentes indica que el deterioro del presupuesto familiar se debió principalmente a la caída de los ingresos de los no asalariados. Esto se explica, en parte, por la parcial contracción de la demanda de los bienes y servicios que producen estos trabajadores, su escaso acceso a recursos productivos, y el incremento del exceso de oferta laboral que deterioró aún más la dotación de capital por unidad de trabajo.

A continuación se analizan las distribuciones de los ingresos de los asalariados y no asalariados a fin de establecer los posibles impactos que sobre estos han tenido las políticas de ajuste estructural. Este tipo de análisis es importante puesto que permite profundizar en el estudio de cada una de las fuentes de recursos familiares. Para lograr este objetivo hemos estimado el porcentaje de asalariados y no asalariados

⁵⁹ Dado que resulta muy difícil monetizar los otros ingresos no laborales de una familia, en este estudio se ha considerado sólo el conjunto de recursos monetarios originados en la actividad laboral.

cuyos ingresos son inferiores al promedio de contribución observado en el total de la población.

4. DISTRIBUCION DE ASALARIADOS Y NO ASALARIADOS DE ACUERDO A SU CONTRIBUCION PROMEDIO AL INGRESO FAMILIAR (ver Cuadro Nr.4, Anexo 5)

Como se pudo apreciar en el apartado anterior, el análisis de la estructura promedio de los ingreso familiares permite establecer, aunque de manera parcial, la forma en la que el PAE afectó las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias.

En lo que sigue se han establecido los porcentajes de asalariados y no asalariados cuyos ingresos laborales se ubican por debajo de la contribución media observada al ingreso familiar.

En este sentido, uno de los aspectos que merece ser destacado es que el porcentaje de asalariados cuyos ingresos por actividad laboral principal fueron inferiores al promedio de contribución al ingreso familiar pasó del 64.8%, en 1985, al 57.4%, en 1987. Entre estos dos años la economía boliviana atravesó por un programa de estabilización de precios que concentró el costo del ajuste en una parte de la población ocupada, particularmente en las empresas públicas deficitarias, permitiendo que el resto se beneficie con la contención de la tendencia al alza de precios. Esto permitió que una creciente proporción de los asalariados obtuviese remuneraciones superiores al promedio de contribución observado al ingreso familiar (42%, en 1987, frente a 35%, en 1985), aunque, en términos generales, la situación de la mayor parte de estos trabajadores continuó siendo bastante precaria. En efecto, más de la mitad de los asalariados continuó percibiendo remuneraciones por debajo de la media de aporte salarial al presupuesto de gastos familiares.

Los iniciales logros que el proceso de estabilización de precios tuvo sobre la recuperación de los salarios reales se revirtieron a partir de 1987. En efecto, en ese año se produjo una inflexión de la tendencia que redujo significativamente la capacidad de contribución de los asalariados al presupuesto familiar. Las estimaciones realizadas en base a las Encuestas de Hogares nos permiten afirmar que en 1991 el 69% de los asalariados obtuvo ingresos inferiores al promedio de aporte observado, mientras que, en 1987, este porcentaje alcanzó al 57%. Es más, el porcentaje de asalariados con ingresos inferiores a la media, en 1991, fue superior al porcentaje observado en 1985. año que muestra el saldo de la fase recesiva del ciclo económico.

Detrás del comportamiento mencionado en el apartado anterior hay una serie de procesos en curso, tales como la concentración de la riqueza, 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 observa por categorías ocupacionales, ramas de actividad y sectores del mercado de trabajo.

La comparación de la distribución de los ingresos de los no asalariados con los niveles de la contribución promedio observada a la canasta familiar permite identificar que los ingresos de los no asalariados fueron en su mayoría insuficientes como para contribuir adecuadamente a la canasta familiar observada. En efecto, en todos los años estudiados las distribuciones de frecuencias de los ingresos no salariales se concentraron en los niveles más bajos, expresando las dificultades que tuvieron estos trabajadores para contribuir adecuadamente al presupuesto familiar.

En síntesis, los trabajadores asalariados mejoraron sus niveles de contribución al ingreso familiar entre los años 1985 y 1987. No obstante, en 1987 se produjo un punto de inflexión de este comportamiento, y en 1991 la situación relativa de los asalariados fue inferior incluso a la observada en 1985. Por su parte, la forma de la distribución de frecuencias de los salarios muestra un creciente sesgo hacia los niveles bajos, lo que indica un deterioro de la situación de los asalariados y su menor capacidad de contribución al presupuesto familiar, ocurriendo algo similar entre los no asalariados.

5. ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS REMUNERACIONES PERSONALES EN FUNCION AL VALOR DE UN SALARIO E INGRESO MINIMO NORMATIVO

5.1. Metodología para la estimación del salario mínimo normativo⁶⁰

El modelo de estimación del salario mínimo normativo⁶¹ consta de las siguientes fases:

- Determinación del valor mínimo de la Canasta Normativa Alimentaria (CNA).
- Evaluación de la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE) en

⁶⁰ Una exposición extensa de la metodología aplicada en este estudio se puede encontrar en 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.

⁶¹ Rolando Morales denomina a esta variable, "salario mínimo vital". Nosotros hemos preferido llamarla "salario mínimo normativo", porque su estimación resulta de la desagregación de aportes individuales a la Canasta Normativa Alimentario (CNA). En general, los términos usados en nuestro trabajo corresponden más bien a los adoptados por el PNUD en sus diferentes investigaciones sobre pobreza.

base a la Canasta Normativa Alimentaria y al coeficiente de Engel⁶².

- 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

⁶² El coeficiente de Engel se define como la razón entre el gasto en alimentos de un hogar y el gasto total de consumo.

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 y 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:

$$CNSE = CNA/a$$

donde:

CNSE: es el valor monetario de la Canasta Normativa Alimentaria.

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:

$$CNSE = t(w) + W$$

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 normativo⁶³.

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, deberían acceder cada uno de los asalariados para contribuir "sin déficit" a la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales. Adicionalmente, el "salario mínimo normativo" se puede usar como referente en la determinación de los salarios y como instrumento evaluativo del comportamiento de éstos.

En el siguiente acápite se presentan los resultados finales del modelo y se utilizan las estimaciones de los "salarios e ingresos mínimos normativos" para la evaluación de las remuneraciones en el marco de aplicación del PAE.

5.2. Aplicación de la metodología y evaluación del comportamiento de los ingresos laborales en el marco de aplicación del PAE (ver Cuadro Nr.5, Anexo 6)

El Cuadro Nr.5 sintetiza los resultados de la aplicación del modelo de estimación de los salarios e ingresos mínimos normativos tanto para los asalariados como para los no asalariados. En los cálculos se ha considerado cuatro fases que comprenden lo que sigue:

- estimación del valor nominal de la CNA y la CNSE
- desagregación de la CNSE de acuerdo a la estructura de contribución observada en las Encuestas de Hogares
- cuantificación del valor nominal de los salarios e ingresos mínimo normativos
- evaluación de los ingresos laborales observados a partir de la determinación del porcentaje de la población asalariada y no asalariada que presenta déficits de contribución individual a la CNSE.

⁶³ Un procedimiento similar se puede adoptar para la estimación del valor monetario de los "ingresos mínimos nominales" de los no asalariados.

La evaluación del comportamiento de las remuneraciones individuales para el período de aplicación del PAE nos permite identificar dos fases:

La primera fase comprende los años que van de 1985 a 1987, y se caracterizó por la disminución en casi veinte puntos porcentuales de la población ocupada con ingresos personales inferiores a los salarios e ingresos mínimo normativos. Esta substancial mejora benefició igualmente a los asalariados y no asalariados, aunque la cuantía de trabajadores, con remuneraciones deficitarias continuó siendo alta (aproximadamente 80% en 1987). Esto significa que la estabilización de precios fue un factor importante en la recuperación de la economía de los trabajadores, pero, como es de suponer, no afectó a los determinantes que explican la situación de pobreza en la que se halla la mayor parte de la población ocupada y sus familias⁶⁴.

En la segunda fase (1987-1991) se observa que, una vez contenida la tendencia al incremento de los precios, 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 subió del 79% al 86% y del 78% al 81%, respectivamente. Los principales factores que explican esta situación fueron la imperfección del mecanismo de indización⁶⁵, la baja productividad del trabajo, y la libre contratación.

Las diferencias observadas en el porcentaje de asalariados y no asalariados con déficits de ingresos tienen también relación con el tema de la indización. En el caso de los asalariados la revisión de contratos se realizó, por lo general, una vez al año (sin que en ésta se incluyera una cláusula de renegociación si los supuestos en los cuales se basaba la fijación de los incrementos salariales no se cumplían), en tanto que la gran mayoría de los no asalariados ajustaron continuamente el precio de los bienes y servicios que realizan en el mercado, manteniéndose, así, casi constante la proporción de la población no asalariada con déficits de ingresos.

Por otra parte, el incremento del porcentaje de la población ocupada con déficits de ingresos laborales se debió a la interdependencia que existe entre las transformaciones

⁶⁴ Los determinantes de la pobreza presentan características menos sensibles al cambio, tal como se puede apreciar a partir de la estabilidad en el comportamiento de algunos de los indicadores de distribución de ingresos.

⁶⁵ La indización de los salarios a la inflación anual esperada sólo garantiza la estabilidad de los salarios reales si las expectativas del público coinciden con las metas inflacionarias fijadas por los diseñadores de política económica. Lamentablemente, esto no siempre sucedió debido a una serie de factores como el incumplimiento de las metas de gasto corriente del sector público, el impacto del incremento de los precios de la gasolina sobre otros bienes de consumo y, en menor medida, los problemas en la efectivización del financiamiento externo en el presupuesto de ingresos del TGN.

de la estructura ocupacional de las familias y la creciente pobreza. En efecto, por lo general el vínculo entre ambos elementos se inició con la caída del poder de compra de los ingresos laborales y su repercusión en las condiciones de vida de las familias. Esto puso en marcha un mecanismo compensatorio en el que las familias incrementaron su participación en el mercado de trabajo mediante la inserción ocupacional de sus miembros con menos formación y capacitación laboral. Las remuneraciones que percibió esta nueva población ocupada se ubicaron, por lo general, en los niveles más bajos de la distribución de ingresos, incrementándose así el porcentaje de los asalariados y no asalariados con remuneraciones deficitarias.

En resumen, el análisis del comportamiento de los ingresos laborales mediante su comparación con el valor del salario e ingreso mínimo normativo, permite sacar las siguientes conclusiones:

- En una primera fase (1985 - 1987), la contención de la hiperinflación benefició a la población ocupada, reduciéndose el porcentaje de asalariados y no asalariados con ingresos deficitarios, aunque la situación de los trabajadores siguió siendo muy precaria.
- En la segunda fase (1987-1991), el poder adquisitivo de los ingresos laborales volvió a deteriorarse debido al accionar conjunto de dos factores. Por un lado, la tendencia contractiva de los salarios, y, por otro, los cambios en la participación laboral de las familias, derivados de la caída de sus ingresos.

Es decir que, en el marco de aplicación del PAE, no se observan mejoras sostenidas en el nivel del poder de compra de los ingresos de los trabajadores. Es más, la situación de éstos tendió a deteriorarse acrecentándose la población ocupada con déficits de ingresos. La cuantía en que se ahondaron estos déficits demuestra que el PAE favoreció la concentración de la riqueza y que existe una deuda social que deriva del propio ajuste.

5.3 Conclusiones

El análisis de los ingresos laborales como componentes del ingreso familiar total, nos permite llegar a las siguientes conclusiones:

- En el período que abarca los años 1985 a 1991 se han producido transformaciones importantes en los determinantes de las condiciones de vida de las unidades familiares. La principal transformación se refiere a la adopción de una serie de estrategias familiares para hacer frente al deterioro de su presupuesto. Entre estas estrategias tenemos el incremento de las

jornadas de trabajo, el recurso a una ocupación secundaria, la venta de activos familiares y, principalmente, la incorporación de los miembros más jóvenes al mercado de trabajo.

- En la fase de fuerte recesión económica se incrementó la importancia relativa de los no asalariados en el empleo familiar, y en la fase de recuperación se produjo su disminución. Un proceso similar, pero contrario en tendencia, se observa en el componente asalariado de la ocupación familiar, destacándose su carácter cíclico de acuerdo al comportamiento global de la economía.
- La desagregación de los ingresos familiares, de acuerdo a sus diversas fuentes, indica que el deterioro del presupuesto familiar se debió, principalmente, a la caída de los ingresos de los no asalariados. Esto se explica por la parcial contracción de la demanda de los bienes y servicios que producen estos trabajadores, su escaso acceso a recursos productivos, y el incremento absoluto de la población ocupada que debe distribuirse una masa de ingresos sin grandes cambios.
- Los trabajadores asalariados mejoraron sus niveles de contribución al ingreso familiar entre los años 1985 y 1987. En este último año se produjo un punto de inflexión de este comportamiento, y, en 1991, la situación relativa de los asalariados fue inferior a 1985. Adicionalmente, la forma de la distribución de frecuencias de los salarios muestra un creciente sesgo hacia los niveles bajos, lo que indica un deterioro de la situación de los asalariados y su menor capacidad de contribución al presupuesto familiar. Algo similar ocurrió con los no asalariados, aunque en este caso se nota una menor estabilidad en el aporte al ingreso familiar.
- El análisis del comportamiento de los ingresos laborales mediante su comparación con el valor del salario e ingreso mínimo normativo, permite sacar las siguientes conclusiones:

En una primera fase (1985 - 1987), la contención de la hiperinflación benefició a la población ocupada, reduciéndose el porcentaje de asalariados y no asalariados con ingresos deficitarios, aunque la situación de los trabajadores en general siguió siendo muy precaria.

En la segunda fase (1987-1991), el poder adquisitivo de los ingresos laborales volvió a deteriorarse debido al accionar conjunto de dos factores. Por un lado, la tendencia contractiva de los salarios, y, por otro, los cambios en la participación laboral de las familias, derivados de la caída de sus ingresos.

ANEXO 6

**CUADROS ESTADISTICOS. INGRESOS
PERSONALES Y FAMILIARES**

CUADRO Nr.1

ESTRUCTURA PROMEDIO DEL HOGAR SEGUN CONDICION LABORAL
CIUDADES DEL EJE. 1985-1987

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 Asalariado	0.61	0.69	0.78	0.74	0 73
Número de Empleados del hogar	0.01	0.02	0.04	0.05	0 04
Tasa Bruta de Particip.	32.45	35.02	38.38	37.16	38 00

Fuente: Encuestas de Hogares, I.N.E.

Elaboración: U.E.U / C.E.D.L.A.

CUADRO Nr. 2

ESTRUCTURA PROMEDIO DE OCUPACION DEL HOGAR. PORCENTAJES
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991

CATEGORIA	1985	1987	1989	1990	1991
Total Ocupados	100.00	100.00	100.00	100.00	100 00
Asalariados	54.77	50.70	47.86	51.29	52 57
No Asalariados	44.29	47.95	49.44	45.60	44 77
Empleados del Hogar	0.94	1.35	2.70	3.11	2 66

Fuente: Encuestas de Hogares, I.N.E.

Elaboración: U.E.U. / C.E.D.L.A.

CUADRO Nr.3

ESTRUCTURA PROMEDIO DEL INGRESO REAL DEL HOGAR POR CONTRIBUCION
CIUDADES DEL EJE. 1985-1991 (base 1988=100)

CATEGORIA	1985	1987	1989	1990	1991
Ingreso Total	84.13	557.25	493.63	500.59	450.23
Ingreso de los Asal.	40.07	252.31	248.52	261.64	249.71
Ingreso de los No Asal.	43.18	286.84	230.62	226.04	190.59
Otros Ingresos	0.88	18.10	14.49	12.91	9.93
(%) Ingreso Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Ingreso de los Asal.	47.63	45.28	50.35	52.27	55.46
Ingreso de los No Asal.	51.33	51.47	46.72	45.15	42.33
Otros Ingresos	1.04	3.25	2.93	2.58	2.21

Fuente: INE, Encuestas de Hogares.
Elaboración: U.E.U./C.E.D.L.A.

CUADRO Nr. 4

PORCENTAJE DE ASALARIADOS Y NO ASALARIADOS CON INGRESOS LABORALES
INFERIORES AL PROMEDIO. CIUDADES DEL EJE. (1985-1991).

CATEGORIAS	1985	1987	1989	1990	1991
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: INE, Encuestas de Hogares.
ELABORACION: UEU/CEDLA

CUADRO Nr.5

RESULTADOS FINALES DEL MODELO PARA LA ESTIMACION DE LOS INGRESOS
MINIMOS NORMATIVOS DE ASALARIADOS Y NO ASALARIADOS. CIUDADES DEL EJE

VALORES NOMINALES	1985	1987	1989	1990	1991
(en \$b ó Bs)					
C.N.A.(1)	132525713.6	287.1	340.5	410.3	508.4
C.N.S.E.	284310597.1	615.8	730.4	880.3	1090.6
ESTRUCTURA DE CONTRIBUCION PROMEDIO	284310597.1	615.8	730.4	880.3	1090.6
Asalariados	135407373.8	278.8	367.8	460.1	604.9
No Asalariados	145944309.1	317.0	341.3	397.5	461.6
Otras Fuentes	2958914.2	20.0	21.4	22.7	24.1
INGRESOS MINIMOS NORMATIVOS					
Asalariados	179930495.0	381.6	484.8	555.6	709.0
No Asalariados	239784411.3	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

(1) En la estimación de la CNA se ha considerado sólo los alimentos consumidos en el hogar

(2) Incluye otros ingresos por actividad laboral, como son los ingresos secundarios

Fuente: I.N.E. Encuesta de Hogares.

Elaboración: U.E.U./C.E.D.L.A.

BIBLIOGRAFÍA

Albarracín Decker, Juana. **Metodología para establecer la canasta básica de alimentos**. La Paz: INAN, mayo 1992.

Cortázar, René. **¿Qué hacer con los salarios mínimos?**. Notas Técnicas Cieplan, Nr. 107. Santiago: CIEPLAN, diciembre 1987.

García, Norberto E. **El salario mínimo en Chile: 1990**. Investigaciones sobre empleo, Nr. 33. Santiago: PREALC, 1991.

Ildis (Bolivia). **Bases para formular una canasta familiar**. Debate laboral, Nr. 5. La Paz: Ildis, abril 1992.

INAN. **Metodología de construcción de una canasta básica de alimentos**. La Paz: INAN, 1990.

Metodología de construcción de la canasta básica de alimentos. La Paz: UDAPSO, Octubre 1992.

Instituto Nacional de Estadística Bolivia. **Encuesta de presupuestos familiares: 1990. Documento Metodológico y de resultados**. La Paz: INE, septiembre 1992.

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.

Bolivia: Efectos sociales de la crisis y de las políticas de ajuste. Estudio diagnóstico debate. La Paz: ILDIS (Bolivia), 1987.

NU. Cepal. **Determinación de líneas de indigencia y de pobreza: una propuesta**

metodológica para economías con inflación. Montevideo: CEPAL .
abril 1988.

Ordeix, Mercedes. **¿Cómo medir el costo de vida de los trabajadores?** Serie
Dates, Nr. 53. Montevideo: CIEDUR, octubre 1991.

Pereira, Rodney y Tito Armando Velasco. **Estudios de Pobreza: Estimación de la
pobreza urbana en Bolivia.** Documento de trabajo, Nr. 2. La Paz:
UDAPSO, febrero 1993.

Teitelboim, Berta. **Canasta de alimentos y salario mínimo de satisfacción de
necesidades básicas.**

IV. SINTESIS Y CONCLUSIONES GENERALES

El análisis del comportamiento de los ingresos laborales que hemos realizado 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 mencionadas fases se ha llegado a una serie de conclusiones que, en resumen, son las siguientes:

1. COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS LABORALES SECTORIALES Y SUS DETERMINANTES

- 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 a sus reajustes periódicos basados en la tasa de inflación esperada y a la aplicación de instrumentos de política salarial para evitar el incremento de su dispersión.

Otro de los cambios importantes en materia salarial fue la disminución 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 aplicada en el gobierno privilegió a las empresas públicas y a la administración descentralizada y desconcentrada, al mismo tiempo que favoreció

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, indicando 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 promedio 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, generándose así las condiciones para el mantenimiento de los actualmente altos niveles de pobreza urbana.

- 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 para, posteriormente, sufrir un persistente deterioro en el período 1987-1991.

Esta caída 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 importante recuperación de su poder adquisitivo en el período 1985-1987, y una fuerte contracción entre 1987 y 1991.

Las causas que explican esta evolución fueron la influencia de 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 la categoría más afectada por estos cambios fue la de los obreros, al mismo tiempo que los empleados mantenían relativamente estable el nivel de sus remuneraciones y se ahondaba la diferencia entre quienes realizaban 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 ubicándose entre los mejor pagados del sector, aunque, acorde a la tendencia general, también sintieron la contracción del poder adquisitivo de sus ingresos a partir de 1987.

Finalmente, si comparamos 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 demuestra 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 ya discutidos 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 periodo 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 se registró, a partir de 1987, en 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.

2. CAMBIOS EN EL SISTEMA DISTRIBUTIVO

- En todo el período analizado -1985-1991-, la desigualdad en la distribución de los ingresos fue "substancial".
- Entre 1985 y 1987, la desigualdad distributiva se profundizó ligeramente a consecuencia de los diferentes ritmos de recuperación de la 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 disminuía fuertemente y los obreros continuaban asimilando los efectos regresivos de los cambios distributivos.
- En el período analizado se volvió a reestructurar 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.

3. IMPLICACIONES DE LA CONTRACCION DE LOS INGRESOS PERSONALES SOBRE EL PRESUPUESTO DE INGRESOS DE LAS FAMILIAS

El análisis de los ingresos laborales como componentes del ingreso familiar total, nos permite llegar a las siguientes conclusiones:

- En el período que abarca los años 1985 a 1991 se han producido transformaciones importantes en los determinantes de las condiciones de vida de las unidades familiares. La principal transformación se refiere a la adopción de una serie de estrategias familiares para hacer frente al deterioro de su presupuesto. Entre estas estrategias tenemos el incremento de las jornadas de trabajo, el recurso a una ocupación secundaria, la venta de activos familiares y, principalmente, la incorporación de los miembros más

jóvenes al mercado de trabajo.

- En la fase de fuerte recesión económica se incrementó la importancia relativa de los no asalariados en el empleo familiar, y en la fase de recuperación se produjo su disminución. Un proceso similar, pero contrario en tendencia, se observa en el componente asalariado de la ocupación familiar, destacándose su carácter cíclico de acuerdo al comportamiento global de la economía.
- La desagregación de los ingresos familiares de acuerdo a sus diversas fuentes indica que el deterioro del presupuesto familiar se debió, principalmente, a la caída de los ingresos de los no asalariados. Esto se explica por la parcial contracción de la demanda de los bienes y servicios que producen estos trabajadores, su escaso acceso a recursos productivos, y el incremento absoluto de la población ocupada que debe distribuirse una masa de ingresos sin grandes cambios.
- Los trabajadores asalariados mejoraron sus niveles de contribución al ingreso familiar entre los años 1985 y 1987. Este último año se produjo un punto de inflexión de este comportamiento y, en 1991, la situación relativa de los asalariados fue inferior a 1985. Adicionalmente, la forma de la distribución de frecuencias de los salarios muestra un creciente sesgo hacia los niveles bajos, lo que indica un deterioro de la situación de los asalariados y su menor capacidad de contribución al presupuesto familiar. Algo similar ocurrió con los no asalariados, aunque en este caso se nota una menor estabilidad en el aporte al ingreso familiar.
- El análisis del comportamiento de los ingresos laborales mediante su comparación con el valor del salario e ingreso mínimo normativo permite sacar las siguientes conclusiones:
 - En una primera fase, que va de 1985 a 1987, la contención de la hiperinflación benefició a la población ocupada reduciéndose el porcentaje de asalariados y no asalariados con ingresos deficitarios, aunque la situación de los trabajadores, en general, siguió siendo muy precaria.
 - En la segunda fase (1987-1991), el poder adquisitivo de los ingresos laborales volvió a deteriorarse debido al accionar conjunto de dos factores. Por un lado, la tendencia contractiva de los salarios, y, por otro, los cambios en la participación laboral de las familias, derivados de la caída de sus ingresos.

PUBLICACIONES DEL CEDLA

I. TEMAS ECONOMICOS

Serie: Análisis

Villegas, Carlos. **Reactivación económica en Bolivia: Análisis del D.S. 21660.** La Paz, CEDLA, 1987. 59 p.

Aguirre, Alvaro; Pérez, José Luis y Villegas, Carlos. **NPE: Recesión económica.** La Paz, CEDLA, 1990. 171 p.

Aguirre, Alvaro; Del Granado, Hugo; Irigoyen, Igor; Vega, Oscar y Villegas, Carlos. **Privatización en Bolivia: Mitos y realidades.** La Paz, CEDLA, 1991. 235 p.

Serie: Estudios e Investigaciones

Villegas, Carlos; Aguirre, Alvaro. **Excedente y acumulación en Bolivia: 1980-1987.** La Paz, CEDLA, 1989. 248 p.

Serie: Documentos de Trabajo

Aguirre, Alvaro; Villegas, Carlos. **Deuda externa y política de ajuste en Bolivia.** La Paz, CEDLA, 1990. 52 p.

Dorado A., Hugo. **El modelo de mediano y largo plazo de Banco Mundial. Proyección para la economía boliviana.** La Paz, CEDLA, 1991. 64 p.

II. TEMAS URBANOS

Libros

CEDLA-FLACSO. **El sector informal urbano en Bolivia.** 2a. ed. La Paz, CEDLA, 1988. 325 p.

Peres, Antonio; Casanovas, Roberto; Escóbar de Pabón, Silvia y Larrazábal, Hernando. **Informalidad e ilegalidad: Una falsa identidad.** La Paz, CEDLA, 1988. 288 p.

Serie: Estudios e Investigaciones

Casanovas, Roberto; Escóbar de Pabón, Silvia. **Los trabajadores por cuenta propia en La Paz: Funcionamiento de las unidades económicas, situación laboral e ingresos.** La Paz, CEDLA, 1988 103 p.

Casanovas, Roberto; Rojas, Antonio. **Santa Cruz de la Sierra: Crecimiento urbano y situación ocupacional.** La Paz, CEDLA-CIDCRUZ, 1988. 84 p.

Escóbar de Pabón, Silvia; Ledo, Carmen. **Urbanización, migraciones y empleo en la ciudad de Cochabamba.** La Paz, CEDLA-CIDRE, 1988. 103 p.

Beijaard, Frans. **Los conventillos: Vivienda en alquiler en el centro de La Paz.** La Paz, CEDLA, 1988. 78 p.

Escóbar de Pabón, Silvia. **Crisis, política económica y dinámica de los sectores semiempresarial y familiar: La Paz, Cochabamba, Santa Cruz 1985-1989.** La Paz, CEDLA, 1990. 171p.

Serie: Propuestas y Debate

CEDLA-CSTAB. Anteproyecto de ley de regulación y promoción de la actividad artesanal. La Paz, CEDLA, 1986. 74 p.

Manuales

Bautista, Darío Alberto. Tallado en madera: Manual práctico. La Paz, CEDLA, 1990. 105 p.

Cuadernos Populares

Serie: Artesanía, Participación y Cambio

CEDLA. Unidad de Estudios Urbanos. Problemática del sector artesanal. La Paz, CEDLA, 1989. 24 p. — (No. 1).

CEDLA. Unidad de Estudios Urbanos. Funcionamiento de los talleres artesanales. La Paz, CEDLA, 1989. 28 p. — (No.2).

CEDLA. Unidad de Estudios Urbanos. Las organizaciones artesanales. La Paz, CEDLA, 1989. 39 p. — (No. 3).

CEDLA. Unidad de Estudios Urbanos. Lineamientos de política para el desarrollo del sector artesanal. La Paz, CEDLA, 1990 26 p. — (No. 4).

CEDLA. Unidad de Estudios Urbanos. Proyecto de ley de regulación y promoción de la actividad artesanal. La Paz, CEDLA, 1990. 34 p. — (No. 5).

Videos

CEDLA. Unidad de Estudios Urbanos. Los caminos de la unidad (proceso unitario de las organizaciones artesanales). La Paz, CEDLA, 1990.

CEDLA. Unidad de Estudios Urbanos. **Los artesanos**. La Paz, CEDLA, 1990.

III. TEMAS RURALES

Libros

Larrazábal, Hernando; Pita, Edgar y Toranzo, Carlos. **Artesanía rural boliviana**. La Paz, CEDLA-ILDIS, 1988. 384 p.

Urioste, Miguel. **La economía del campesino altiplánico en 1976**. La Paz, CEDLA, 1989. 238 p.

FIDA - CEDLA. **Propuesta para una estrategia de desarrollo rural de base campesina: Informe de la misión especial de programación a la República de Bolivia**. La Paz, CEDLA, 1989. 2 vol.

Serie: Estudios e Investigaciones

Schulze M., Juan Carlos. **Investigación aplicada para el mejoramiento de cultivo de papa**. La Paz, CEDLA, 1989. 22 p.

Quiroga T., José Antonio. **Coca, cocaína: Una visión boliviana**. La Paz, AIPE PROCOM; CEDLA, 1990. 129 p.

Pacheco B., Pablo. **Integración económica y fragmentación social: El itinerario de las barracas en la amazonía boliviana**. La Paz, CEDLA, 1992. 295 p.

Serie: Documentos de Trabajo

Fernández, Javier; Pacheco, Pablo y Schulze, Juan Carlos. **Marco de interpretación de la cuestión agraria en Bolivia**. La Paz, CEDLA, 1991. 98p.

Talleres Cedla

Urioste, Miguel. **Segunda reforma agraria: Campesinos, tierra y educación popular.** 2a. ed., La Paz, CEDLA, 1988. 291 p. — (No. 1)

Bilbao la Vieja, Antonio. **El norte paceño y San Buenaventura: Desafiando la esperanza.** La Paz, CEDLA, 1987. 177p. — (No. 2)

Ormachea, Enrique. **Beni y Pando: Latifundio y minifundio en el norte boliviano.** La Paz, CEDLA, 1987. 153 p. — (No. 3)

Bojanic, Alan. **Tenencia y uso de la tierra en Santa Cruz: Evaluación de la estructura agraria en el área integrada de Santa Cruz.** La Paz, CEDLA, 1988. 213 p. — (No. 4)

Schulze, Juan Carlos; Casanovas, Roberto. **Tierra y campesinado en Potosí y Chuquisaca.** La Paz, CEDLA, 1988. 282 p. — (No. 5)

Urioste, Miguel. **Resistencia campesina: Efectos de la política económica neoliberal del Decreto Supremo 21060.** La Paz, CEDLA, 1988. 258 p. — (No. 6).

Gutiérrez, José Félix. **Tenencia y uso de la tierra en el departamento de Tarija.** La Paz, CEDLA, 1989. 245 p. — (No. 7)

Calla, Ricardo; Pinelo, José Enrique; Urioste, Miguel. **CSUTCB: Debate sobre documentos políticos y asamblea de nacionalidades.** La Paz, CEDLA, 1989. 468 p. (No. 8)

Estudios Microregionales

Soriano López, Rodolfo. **Diagnóstico socio-económico: Alto Beni Area 4.** La Paz, AIPE/PROCOP; CEDLA, 1990. 95 p. — (No. 1).

Casanovas, Mauricio; Pacheco, Pablo y Velasco, Consuelo. **Diagnostico socio-económico de la provincia Gualberto Villarroel.** La Paz, AIPE/PROCOP; CEDLA, 1990. 94 p. — (No. 2)

Abrego, Ma. Guadalupe; Gaya, Edgar; Claure, Eduardo. **El impacto de la migración y la producción de coca en la zona de colonización Yapacaní - Puerto Grether.** La Paz, AIPE/PROCOM; CEDLA, 1990. 189 p. — (No. 3)

Tellería G., Gloria. **Perfil socio-económico de la provincia Zudáñez.** La Paz, AIPE/PROCOM; CEDLA, 1990. 189 p. — (No. 4).

Tellería G., Gloria. **Perfil socio-económico de la provincia Chayanta.** La Paz, AIPE/PROCOM; CEDLA, 1990. 187 p. — (No. 5)

Cuadernos Populares

Serie: Tierra y Poder Campesino

CEDLA-CENSED. **Segunda reforma agraria.** La Paz, 1987. 32 p. —(No. 1)

CEDLA-CENSED. **Desafiando la esperanza.** La Paz, 1987. 28 p. — (No. 2)

CEDLA-CENSED. **Beni y Pando: Latifundio y minifundio.** La Paz, 1988. 32 p. —
(No. 3)

CEDLA-CENSED. **Santa Cruz: Uso y tenencia de la tierra.** La Paz, 1988. 28 p. — (No. 4)

CEDLA-CENSED. **Potosí: Tierra y pobreza campesina.** La Paz, 1988. 28 p. —
(No. 5)

CEDLA-CENSED. **Chuquisaca: Tierra y pobreza campesina.** La Paz, 1989. 28 p. — (No. 6)

CEDLA-CENSED. **Tarija: Uso y tenencia de la tierra.** La Paz, 1989. 28 p. — (No.7)
Serie: Resistencia Campesina

CEDLA-CENSED. **La nueva política económica y sus efectos en la economía campesina.** La Paz, 1990. 27 p. — (No. 1).

CEDLA-CENSED. **Movimiento campesino, legislación y políticas agrarias.** La Paz, 1990. 32 p. — (No. 2)

Serie: Cuadernos de Formación Sindical

Aguirre, Alvaro. **Crisis de la economía boliviana.** Riberalta, CEDLA, 1988. 25 p. — (No. 1)

Fernández, Javier. **Crédito agrícola y campesinado.** Riberalta, CEDLA, 1988. 29 p. — (No. 2)

Ormachea, Enrique. **Sindicalización de sirigueros y zafreros de la castaña empatronados.** Riberalta, CEDLA, 1988. 27 p. — (No. 3)

Fernández, Javier. **Anteproyecto de ley general de desarrollo agrario - Proyecto de ley agraria fundamental de la CSUTCB.** Riberalta, CEDLA, 1988. 30 p. — (No. 4)

Gamarra Hurtado, Rubén. **Nociones básicas del derecho y la titulación de tierras.** Riberalta, CEDLA, 1988. 50 p. — (No. 5)

Fernández, Javier. **Aspectos generales sobre la descentralización de la educación y la salud.** Riberalta, CEDLA, 1988. 26 p. — (No. 6)

Gamarra, Rubén. **Qué es el convenio colectivo de trabajo.** Riberalta, CEDLA, 1988. 14 p. — (No. 7)

Durán, Telefor. **Realidad regional amazonía.** Riberalta, CEDLA, 1989. 20 p. — (No. 8)

Ormachea, Enrique. **Estado, clases sociales y democracia.** Riberalta, CEDLA, 1989. 9 p. — (No. 9)

Larrazábal, Hernando. **¿Cómo organizar un congreso campesino?.** Riberalta, CEDLA, 1989. 15 p. — (No. 10)

CSUTCB. **Estatuto orgánico Coraca**. Riberalta, CEDLA, 1989. 11 p. — (No. 11)

Fernández, Javier. **Guía para identificar necesidades y elaborar proyectos productivos**. Riberalta, CEDLA, 1989. 43 p. — (No. 12)

Fernández, Javier; Pacheco, Pablo **La amazonía boliviana: Una región en conflicto**. Riberalta, CEDLA, 1990. 35 p. — (No. 13)

Pacheco, Pablo. **La situación socio-económica de los trabajadores asalariados de la goma y la castaña**. Riberalta, CEDLA, 1990. 29 p. — (No. 14)

Serie: Fortalecimiento Sindical

Pacheco, Pablo. **Trabajadores asalariados agroforestales: El futuro organizativo del asalariado rural en la amazonía boliviana**. Riberalta, 1990. 22 p (No. 1)

CEDLA.Unidad de Estudios Rurales. **Ley general del trabajo**. Riberalta, 1990. 22 p (No. 2)

Pacheco,Pablo. **Las negociaciones obrero-patronales**. Riberalta, 1990. 16p.(No 3)

Fernández, Javier. **La organización y desarrollo de un congreso sindical de trabajadores agroforestales, fabriles y quebradores de castaña**. Riberalta. 1990. 12 p. (No. 4)

Cabrerizo, Luis Antonio. **Nueva política económica y sector agropecuario**. Riberalta, 1991. 14 p. (No. 5)

Pacheco, Pablo. **El trabajador de la barraca es o no un asalariado**. Riberalta. 1991. 20 p. (No. 6)

Fernández, Javier y Pacheco, Pablo. **La quebradora de castaña es o no una asalariada**. Riberalta, 1991, 10 p. (No. 7)

IV. PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL

Serie: Estudios e Investigaciones

Dorado, Hugo; Grebe, Horst y Villegas, Carlos. **Transformaciones en la economía mundial e instituciones financieras multilaterales.** La Paz, CEDLA, 1992. 151 p. — (No. 1)

Lazarte, Jorge y Pacheco, Mario Napoleón. **Bolivia: Economía y Sociedad 1982-1985.** La Paz, CEDLA, 1992. 173 p. — (No. 2)

CEDLA. **La intencionalidad del ajuste en Bolivia.** La Paz, CEDLA, 1992. 253p. — (No. 3)

Montaño, Gary y Villegas, Carlos. **Industria Boliviana: entre los resabios del pasado y la lógica del mercado.** La Paz, CEDLA, 1993. 337 p. — (No. 4)

Serie: Documentos de Trabajo

Larrazábal, Hernando. **Políticas y Sector Informal Urbano.** La Paz, CEDLA, 1992. 68 p. — (No. 1)

Toro, Graciela. **Políticas y Sector Agropecuario.** La Paz CEDLA, 1992. 120 p. — (No. 2)

Montaño, Gary y Villegas, Carlos. **Políticas y Sector Industrial.** La Paz, CEDLA, 1992. 72 p. — (No. 3)

Arze Vargas, Carlos. **Políticas de estabilización y reformas del Estado en el Programa de Ajuste boliviano.** La Paz, CEDLA, 1993. --(No.4)

Dorado A., Hugo. **Ahorro e inversión en el Proceso de Ajuste Estructural en Bolivia.** La Paz, CEDLA, 1993. --(No.5)

Eguino L., Huascar. **El comportamiento de los ingresos laborales en el período de aplicación del Programa de Ajuste Estructural.** La Paz, CEDLA, 1993. -- (No.6)

**centro de estudios para el
desarrollo laboral y
agrario**

El CEDLA es una Institución Privada de Desarrollo Social fundada el 21 de enero de 1985, su personería jurídica está reconocida en la R.S. 199912 de 22 de julio del mismo año.

DIRECCION

c. Abdón Saavedra N° 2180
Casilla de Correo N° 8630
Teléfonos : 354175 - 360223
Correo Electrónico: cdp!unbol!cedla
La Paz - Bolivia