

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS  
REPOSITORIO INSTITUCIONAL  
CENTRO DE DIGITALIZACIÓN**



Dentro del marco de gestión a la transformación y los avances de acceso abierto a la información, la U.M.S.A. difunde el conocimiento.

El presente documento fue digitalizado en el "Centro de Digitalización - UMSA".

El documento original impreso es custodiado en Biblioteca Especializada de la Carrera de Economía.

Dirección: Av. Villazón N° 1995, Monoblock 6to piso

*La Paz - Bolivia*

*Página de presentación institucional....*

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA DE ECONOMIA**



**TESIS DE GRADO**

**DISTRIBUCION DEL INGRESO**

**ALBERTO EMILIO TOLEDO GANDARILLAS**

**LA PAZ — BOLIVIA**

**1989**

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA DE ECONOMIA**



**TESIS DE GRADO**

DISTRIBUCION DEL INGRESO

ALBERTO EMILIO TOLEDO GANDARILLAS

LA PAZ — BOLIVIA

1989

UNIVERSIDAD MAYOR DE  
SAN ANDRES

FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONOMICAS Y FINANCIERAS

**DISTRIBUCION DEL INGRESO**

ALBERTO EMILIO TOLEDO GANDARILLAS

LA PAZ - BOLIVIA

1989

## AGRADECIMIENTO

*Este trabajo de investigación no hubiera sido posible realizarlo sin la ayuda de un profesional de alto nivel como es el Lic. Maximo Bairon quien me orientó y colaboró.*

*Por otra parte agradezco el apoyo constante de mis padres a lo largo del transcurso de mi formación profesional a los cuales dedico esta tesis.*

# I N D I C E

	Pag.
Agradecimiento.....	V
Indice.....	VI
Presentación.....	VII
Introducción.....	VIII

## CAPTULO I. DISPONIBILIDAD DEL FACTOR TRABAJO

1.0.1 El reparto del ingreso en el sistema económico.....	2
1.0.2 Enfoques teóricos sobre el estudio del reparto del producto en el sistema económico.....	3
1.0.2.1 Distribución funcional.....	3
1.0.2.2 Reparto personal.....	3
1.0.2.3 Distribución del producto.....	4
1.0.3 Dotación de factores.....	4
1.0.3.1 Estructura de la propiedad y de la tierra.....	5
1.0.3.2 Características originarias.....	5
1.0.4 El reparto funcional.....	6

## CAPITULO II. INTRODUCCION GENERAL AL ESTUDIO DE LA DETERMINACION DEL INGRESO

2.0.1 Introducción.....	11
2.0.2 El factor trabajo.....	12
2.0.3 Distribución funcional del ingreso.....	12
2.0.4 Distribución personal.....	15
2.0.5 El reparto del producto real.....	17

## CAPITULO III. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN BOLIVIA

3.0.1 Introducción general.....	20
3.0.2 La distribución del ingreso dentro el análisis de la estructura social.....	21
3.0.2.1 Participación en el ingreso del 20% más alto.....	23
3.0.2.2 Participación en el ingreso del 40% intermedio.....	25
3.0.2.3 40% del ingreso más bajo.....	26
3.0.3 Resumen.....	27
3.0.4 Los grupos de trabajadores asalariados.....	28
3.0.5 Los trabajadores asalariados.....	29
3.0.6 Estimaciones de la población trabajadora	

asalariada.....	31
-----------------	----

#### **CAPITULO IV. ESTUDIO REFERIDO AL SALARIO**

4.0.1 Introducción.....	33
4.0.2 El salario de subsistencia.....	46
4.0.3 El salario de subsistencia a lo largo del tiempo.....	48
4.0.4 La versión Keynesiana.....	49
4.0.5 Reflexiones entre los cuerpos presentados.....	54
4.0.6 Modelos de conducta sindical.....	80
4.0.6.1 El mantenimiento del statu quo.....	61
4.0.6.2 Máximo del pago agregado de salarios.....	67

#### **CAPITULO V. POLITICA SALARIAL EN BOLIVIA**

5.0.1 Introducción.....	77
5.0.2 El proceso inflacionario.....	77
5.0.3 La tesis de la canasta familiar.....	78
5.0.4 Cuantificación de la canasta familiar.....	79
5.0.5 Técnicas nutricionales.....	79
5.0.6 La selección de bienes dentro la canasta familiar.....	80

#### **CAPITULO VI. PRESENTACION DE LA HIPOTESIS**

6.0.1 Introducción.....	83
6.0.2 Formulacion de la hipótesis.....	86
6.0.3 Estudio de la hipótesis.....	86
6.0.3.1 Algunas derivaciones.....	88
6.0.3.2 Brecha negativa.....	89
6.0.3.3 Brecha positiva.....	100
6.0.3.4 El nivel cero.....	100

#### **CAPITULO VII. PARTICULARIDADES DE LA CANASTA FAMILIAR**

7.0.1 Introducción.....	107
7.0.2 Tipología de la canasta familiar.....	108
7.0.3 Un intento de asociación.....	111
7.0.4 Variaciones estacionales.....	116

#### **CAPITULO VIII. UNA PRUEBA EXPERIMENTAL**

8.0.1 Introducción.....	123
8.0.2 Descripción de la encuesta.....	124
8.0.3 Transporte.....	128
8.0.4 Consumo especial.....	132
8.0.5 Consumos varios.....	136
8.0.6 Ahorro inversión familiar.....	139

S.O.7 Conclusión.....	142
-----------------------	-----

## CAPITULO IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.....	145
-------------------	-----

Recomendaciones.....	146
----------------------	-----

## ANEXOS

I. Presentación de resultados.....	149
------------------------------------	-----

II. La canasta familiar en 1989.....	159
--------------------------------------	-----

III. Estudio del salario relativo al capítulo IV.....	163
---	-----

IV. Política salarial en Bolivia relativo al capítulo VI.....	175
---	-----

BIBLIOGRAFIA.....	183
-------------------	-----

## CUADROS

No.1 Distribución en el ingreso.....	15
--------------------------------------	----

No.2 Participación en el ingreso del sector urbano.....	23
---	----

No.3 Porcentaje de propietario de medios de producción.....	24
---	----

No.4 Participación en el ingreso del 40 % intermedio.....	25
---	----

No.5 Distribución personal.....	27
---------------------------------	----

No.6 Participación de la fuerza de trabajo.....	30
---	----

No.7 Valor calórico de algunos alimentos.....	80
---	----

No.8 Canasta familiar C.G.B.-Gobierno.....	81
--	----

No.9 Promedios salariales 1987.....	127
-------------------------------------	-----

No.10 Canasta familiar a precios de 1988.....	143
---	-----

## GRAFICOS

Gráfico No. 1.....	30
--------------------	----

Gráfico No. 2.....	38
--------------------	----

Gráfico No. 3.....	39
--------------------	----

Gráfico No. 4.....	42
--------------------	----

Gráfico No. 5.....	43
--------------------	----

Gráfico No. 6.....	44
--------------------	----

Gráfico No. 7.....	45
--------------------	----

Gráfico No. 8.....	50
--------------------	----

Gráfico No. 9.....	51
--------------------	----

Gráfico No.10.....	55
--------------------	----

Gráfico No.11.....	56
--------------------	----

Gráfico No.12.....	64
--------------------	----

Gráfico No.13.....	68
--------------------	----

Gráfico No.14.....	69
--------------------	----

Gráfico No.15.....	70
--------------------	----

Gráfico No.16.....	87
--------------------	----



Gráfico No.17.....	90
Gráfico No.18.....	91
Gráfico No.19.....	93
Gráfico No.20.....	94
Gráfico No.21.....	97
Gráfico No.22.....	99
Gráfico No.23.....	101
Gráfico No.24.....	112
Gráfico No.25.....	113
Gráfico No.26.....	115
Gráfico No.27.....	119
Gráfico No.28.....	120
Gráfico No.29.....	126
Gráfico No.30.....	129
Gráfico No.31.....	130
Gráfico No.32.....	134
Gráfico No.33.....	135
Gráfico No.34.....	137
Gráfico No.35.....	138
Gráfico No.36.....	141

## PRESENTACION

Una de las preocupaciones que más me llamo la atención, le hizo que, al culminar mis estudios en la carrera de Economía, me viera impulsado a realizar una Tesis de Grado con el nombre de "Distribución del ingreso" en la cual se hace un estudio minucioso y exhaustivo, bajo la óptica de obtener resultados que pudieran dar paso a alternativas de solución y más que todo a considerar el problema bajo otra alternativa que pudiera servir para el mejoramiento de políticas dentro la "Teoría del Ingreso" como parte del proceso económico y social de Bolivia.

Desde hace una década atrás a la fecha, existen aportes de caracter teórico más que de estudios técnicos y operativos sobre las particularidades que encierra la distribución del ingreso, al margen de consideraciones típicas de orden político. Una forma de presionar la conservación de los niveles de ingreso son las luchas sindicales. Efectivamente a través de este proceso de reivindicación, la clase trabajadora dispone de una organización capaz de exigir políticas salariales

económicamente más ventajosas para la clase trabajadora.

Esta constituye la particularidad con la cual se inicia este trabajo de investigación, y por lo tanto merece una ampliación en su contenido para fundamentar la importancia de su estudio.

Dentro de las luchas por un salario más justo se ha planteado la Tesis del salario mínimo vital en función a la valorización real de una canasta familiar.

A su vez la valoración de la canasta familiar esta relacionada con la necesidad de reposición y crecimiento de la fuerza de trabajo, conteniendo el problema del crecimiento cuantitativo y cualitativo de la clase trabajadora en general.

De esta manera se han establecido las principales características de la canasta familiar, propuesto por los organismos de dirección de la clase trabajadora de nuestro país, y a su vez establecer los prototipos de consumo y su valoración con la canasta familiar optimizando esta en función de las pautas de consumo.

Se toma como base las condiciones socioeconómicas imperantes dentro del sistema de economía urbana de la ciudad de La Paz.

El trabajo de investigación comprende nueve capítulos configurados de la siguiente manera:

En los dos primeros capítulos, se desarrolla el marco referencial sobre la distribución del ingreso dentro el sistema económico, bajo diferentes enfoques que nos llevarán al capítulo III donde se hace un estudio del ingreso en Bolivia, tomando en cuenta como eje central el comportamiento de salarios relacionados con los gastos de la canasta familiar.

Uno de los factores más importante en el proceso de la producción, es la que constituye la mano de obra, que es reflejado en parte su comportamiento en el salario, el cual se constituye en el portador de distribución para el mencionado factor, este es estudiado en los capítulos IV, V y los anexos respectivos.

A partir de estas dos fases importantes se presenta la hipótesis con sus consiguientes pruebas y

confrontaciones de rigor. En primer lugar, se establece la tésis del salario mínimo vital en función a la valorización de la canasta familiar, cuya relación es directa a la recuperación y crecimiento de la fuerza de trabajo. Por otra parte se levanta una "encuesta" que de alguna manera nos deslumbra el palnteamiento de la hipótesis. Cuya cuerpo principal, está en demostrar como la desviación del ingreso familiar nos lleva a otros factores sociales de deterioro cuaya importacia es determinante en el desenvolvimiento de la fuer<sup>a</sup>za de trabajo.

## INTRODUCCION

En el presente trabajo de investigación se han tomado los siguientes aspectos estratégicos para la investigación.

1.- Como una primera fase se realizó un estudio de los factores referentes a la determinación del ingreso.

2.- Determinación del problema.

3.- Determinado el problema dentro lo socio-económico, se respaldó con la mayor información posible.

4.- Considerado el problema, se establecen las relaciones que asocian la naturaleza económica que se investiga, bajo esta consideración se deduce la formulación de una hipótesis, la cual resulta verificable dando conclusiones respectivas.

## **CAPITULO I**

### ***DISPONIBILIDAD DEL FACTOR TRABAJO***

### 1.0.1 El reparto del ingreso en el sistema económico.-

Partiendo de un enfoque global, el proceso de análisis pretende señalar las características que a su vez se definen para ver, como se distribuye el ingreso, según ciertas categorías: salarios, intereses, beneficios, etc.

El ingreso generado por el sistema económico tiene por destino determinados estratos sociales:

- Grupos de ingreso altos
- Grupos de ingreso medios
- Grupos de ingreso bajos.

La aplicación del ingreso, una vez convertido en poder de compra para la adquisición de bienes y servicios; transporta al plano real la circunstancias de la estructura repartitiva, con esto nos proporciona una imagen de la distribución del ingreso nacional.(1)

(1)"Introducción a la economía "  
Antonio Castro



**1.0.2 Enfoques teóricos sobre el estudio, reparto del producto en un sistema económico.-**

Se tiene tres enfoques diferenciados para explicar el estudio del reparto del producto dentro un sistema económico.

- Distribución funcional
- Reparto personal
- Distribución del producto

**1.0.2.1 Distribución funcional.-**

Según la distribución funcional del producto, tenemos la explicación que se deriva del proceso de registro y análisis, en las proporciones en que se presenta los rendimientos que corresponden al trabajo y grosso modo: a la propiedad del capital y recursos naturales.

**1.0.2.2 Reparto personal.-**

Por este enfoque se estudia la distribución del ingreso por personas o familias, integrantes de

diferentes estratos sociales.

### **1.0.2.3 Distribución del Producto.-**

Corresponde al estudio del examen sobre la **partición final** de bienes y servicios por capas sociales de poder de compra diferenciado.

Para determinar el curso que siguen estos enfoques cuando se analiza un sistema económico, es necesario incluir la participación de diversos sistemas que en forma conjunta crean las condiciones generales de la producción. Así tenemos la relación relativa de factores: tecnológicos, estructura de propiedad de la tierra y capital.

### **1.0.3 Dotación de factores.-**

Se entiende por dotación de factores la disponibilidad genérica de; mano de obra, capital (en su concepción real) y tierra; con que puede contar una economía en un determinado momento.

Esta disponibilidad admite la existencia de una

confrontación entre las disponibilidades de mano de obra, instalaciones, equipos, etc.

Para las economías que corresponden a los países denominados en vías de desarrollo, estas disponibilidades de factores se presentan con rasgos de desigualdad no solamente con relación a los países avanzados, si no dentro sus propios sistemas económicos. Por ejemplo, entre el sector urbano y rural, entre sus ramas de producción, entre la industria exportadora y no exportadora y por último, en la apreciación general relativa de abundancia de mano de obra y una baja disponibilidad de capital por trabajador ocupado o empleado.

#### **1.0.3.1 Estructura de la propiedad del capital y de la tierra.-**

Corresponde su estudio la medida y la forma en que se encuentran distribuidos los derechos sobre los activos del sistema. Estas características permiten interpretar fenómenos sociales de gran trascendencia.

#### **1.0.3.2 Características Originarias.-**

Las características originarias pueden ser considerados como parámetros del análisis repartitivo, a este se puede agregar aspectos fundamentales referentes a la constitución del aparato productivo, las formas tecnológicas dominantes.

Cada proceso histórico presenta características propias en la aplicación de sus relaciones paramétricas, que se establece de acuerdo con el desarrollo tecnológico y las tendencias en el reparto del ingreso.

#### 1.0.4 El reparto funcional .-

Los rendimientos generados por el aparato productivo en una economía de mercado son considerados en primera instancia a los factores; trabajo, capital y recursos naturales.

$$Y = F(K, L, N)$$

Donde :Y = Producción

K = Factor capital.

L = Mano de obra.

N = Recursos naturales.

En efecto el ingreso emerge del aparato productivo bajo la forma de salario, intereses, beneficios, etc, con la cual percibimos la cuestión distributiva y la formación necesaria de la llamada distribución funcional del reparto.

La repartición efectiva del ingreso según las categorías salario, intereses, beneficios y renta de la tierra, supone la maduración de profundas transformaciones históricas, dando por resultado la constitución de un mercado de servicios de factores donde son contratados los **servicios** de los factores; trabajo, capital y recursos naturales.

$$Y = W+Q+B+R$$

Donde: Y = Ingreso total

W = Salario total.

Q = Intereses totales.

R = Rentas totales.

En el proceso de desarrollo económico y social que se sigue a lo largo de la historia las anteriores

transformaciones incluyen la presencia de otros fenómenos como ser:

- La separación entre la figura del trabajador, los propietarios de las tierras y los instrumentos de producción.
- La comercialización de la tierra, factor de producción que pasa a ser objeto de compra, venta y renta.
- La desaparición de los obstáculos religiosos institucionales a las operaciones de préstamo, cobro de intereses etc.

Cuando las sociedades feudales lograron un avance económico lo suficientemente, como para transformar cualitativamente a las fuerzas productivas, el sistema empieza a transformarse. Los fenómenos anteriormente mencionados son indicadores de estos cambios e históricamente estas determinan las formas en las cuales se presenta la distribución del producto.

A medida que los cambios en el aparato productivo

se profundizan, se obtiene derivaciones en la estructura de la producción y el ingresos, que van a su vez a generar nuevas características que corresponden al análisis del reparto funcional.

El desenvolvimiento de este proceso de transformación de las fuerzas productivas de la sociedad no corre en forma armónica; persistiendo en todo momento la existencia de un desarrollo desigual. Por estas condiciones sobreviven unidades económicas en el mismo espacio y tiempo, diferenciados entre si, por ejemplo, junto a la gran industria capitalista se adhieren actividades artesanales, unidades agrícolas familiares, el pequeño comercio, etc.

Es así que se verifica la ocurrencia del género denominado mixto de remuneración, en lo cual no se distingue entre ingreso debido al trabajo o la propiedad.

## **CAPITULO II**

*INTRODUCCION GENERAL AL ESTUDIO DE LA DETERMINACION DEL  
INGRESO*



### 2.0.1 Introducción.-

Genéricamente el valor absorbido y el valor relativo de los factores, reflejan una confrontación implícita de las reservas de capital, tierra y trabajo, a la luz de esta característica los países pueden ser clasificados en grupos según se manifiestan la abundancia relativa de los factores, por ejemplo, abundancia de capital (Inglaterra, Estados Unidos), Abundancia de recursos naturales (Canadá, Brasil), abundancia de hombres (India, China)

Este criterio señalado, admite también considerar que los factores que operan dentro un régimen complementario, por ejemplo; el trabajo debe valerse de instalaciones, equipos, etc.

Sin embargo las simples proporciones relativas con que los factores se presentan en un sistema, no determinan necesariamente su absorción y tasas de remuneración. En efecto, un mismo volumen de tierra absorbe una mayor o menor contingente de mano de obra, de acuerdo con el grado de difusión o concentración de

su propiedad.

## 2.0.2 El factor trabajo.-

Se aplica conjuntamente dentro un sistema de complementaridad con los otros factores productivos, esta aplicación presenta rasgos particulares dependiendo del tipo de sociedad y grado económico alcanzado.

Por ejemplo, en los países en vías de desarrollo, la estructura agraria existente, en la cual predominan las unidades familiares, esta tiende a restringir la oferta de mano de obra en el mercado, operando consecuentemente a favor de las tasas de remuneración del trabajo. Al contrario, en un sistema caracterizado por un sector primario dominado por la gran propiedad, en la cual se tiende a ampliar poco la mano de obra, se fomenta el éxodo rural, el mismo que aumenta los factores de la oferta, actuando en ese sentido en una orientación de rigidez a deprimir los patrones salariales en el mercado de trabajo.

## 2.0.3 Distribución funcional del ingreso.-

Para estudiar esta modalidad de explicación en la distribución del ingreso, es necesario reflexionar sobre la necesidad de tomar en cuenta un sistema social en el cual subsiste, como se indicó en el capítulo anterior, varios modos de producción que como por ejemplo advertimos, como la disponibilidad de trabajo puede afectar el mercado del factor, tomando como condición fundamental las condiciones históricas del desarrollo que se establecen para una sociedad conociendo este dominio, por ejemplo, dentro de su estructura agraria existen pequeñas unidades familiares que domina la gran propiedad.

Partiendo de los anteriores conceptos la distribución encierra:

- Remuneración del trabajo.
- Remuneración mixta de trabajo y capital.(ver pg.9)
- Ingreso de propiedad percibido por las familias.

Utilizando la participación de cada una de estas proporciones dentro el ingreso podemos obtener:

Participación del trabajo "a" (coeficiente de remuneración).

Participación mixta de trabajo y capital "b" (coeficiente de remuneración).

Participación percibidas por la familias "c" (Coeficiente del ingreso de propiedad)

$$a+b+c = 1$$

El estudio de estas proporciones o coeficientes constituye un aspecto interesante como medio de absorción para explicar el avance de las fuerzas productivas y la modificación funcional del ingreso.

Por ejemplo el caso que corresponde a los Estado Unidos de Norte América muestra en el periodo 1904-1913 un coeficiente del 58.8 % (0.598) para la remuneración del trabajo; 23.8 % (0.238) como participación para la remuneración mixta del trabajo y capital y 16.5 % (0.165) como ingresos de propiedad.

Para el periodo 1948-1957 la remuneración del trabajo

es de 72.6 %, la remuneración mixta disminuye al 15.2 % al igual los ingreso de la propiedad al 12.2 %

CUADRO No. 1

PERIODO	DISTRIBUCION DEL INGRESO		
	PARTICIPACION		
	TRABAJO	TRABAJO/CAPITAL	PROPIEDAD
1904-1913	0.598	0.238	0.165
1948-1957	0.726	0.152	0.122

FUENTE: Simos Kuznuts "Desenvolvimiento económico y cambio cultural" (La expresión remuneración mixta, trabajo capital ha sido adoptada por las cuentas nacionales del Brasil)(2)

#### 2.0.4 Distribución personal.-

Ampliando la exposición del capítulo anterior la distribución personal es otro de los enfoques que se utiliza para explicar el reparto del producto en el sistema económico.

Los ingresos se distribuyen tanto en relación al trabajo como a las unidades del factor capital y recursos naturales a lo largo del proceso productivo.

Tales ingresos llegan a los individuos donde la familia también puede ser considerada como una unidad receptora. El nivel de estos ingresos se define básicamente a partir del salario que le toca, aumentado o no por las rentas, intereses correspondientes a su derechos de propiedad.

La distribución de la jerarquía del ingreso ordenado por capas, refleja las remuneraciones correspondientes a las diversas formas de trabajo y a la estructura de propiedad de los activos.

Algunos tratadistas han segmentado esta distribución tomando varias denominaciones.

- Porcentaje de nivel más rico
- Porcentaje de nivel medio.
- Porcentaje de nivel más bajo

Por otra parte también es posible desagregar.

- Región con ingresos más elevados.
- Región con ingresos más bajos.

Alternativamente.

- Grupos de ingresos altos
- Grupos de ingresos medios
- Grupos de ingresos bajos.

Para el estudio del sistema económico boliviano esta distribución personal del ingreso muestra las siguientes características.(ver anexo No 1 pg.150)

#### 2.0.5 El reparto del producto

**real.-**

El ingreso en que se funda efectivamente el poder de compra de las familias, se denomina **ingreso disponible**, difiere de la masa de ingreso que genera el aparato productivo por los conceptos ya presentados de distribución directa y transferencias.

PIB - DEPRECIACIONES = PIN

PIN - PAGOS NETOS AL EXTRANJERO = PNN

PNN - IMPUESTOS INDIRECTO - SUBENCIONES = IN

IN - UTILIDADES NO DISRIBUIDAS - SUPERAVIT DE EMPRESAS PUBLICAS - SUPERAVIT DE EMPRESAS DEL GOBIERNO - IMPUESTOS DIRECTOS A LAS EMPRESAS - TRANSFERENCIAS DEL

GOBIERNO - TRANSFERENCIAS DEL RESTO DEL MUNDO = IP

IP - IMPUESTO DIRECTO A LAS PERSONAS - TRANSFERENCIAS  
DEL GOBIERNO CENTRAL - TRANSFERENCIAS AL RESTO DEL MUNDO  
= ID

ID = CONSUMO PRIVADO + AHORRO.

El sistema de precios como fenómeno de mediación entre el reparto nominal y real, no tiene función meramente pasiva, las alteraciones verificadas en los precios relativos afectan la distribución de bienes y servicios.

Así el abaratamiento de alimentos, favorece los estratos inferiores, que gastan buena parte de sus ingresos en alimentos.

El poder público (La conducta en el manejo del estado) permite realizar la posibilidad de influir decisivamente en la esfera distributiva. Así por ejemplo, una política de fuerte tributación, sobre el precio de venta de artículos de lujo y por otra parte, la aplicación de un subsidio a los bienes populares, altera el sistema de precio, provocando el aumento de poder de compra efectiva de las clase de bajos ingresos.



## **CAPITULO III**

*LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN BOLIVIA*

### 3.0.1 Introducción General.-

La economía boliviana presenta características estructurales que son a su vez una expresión de su insipiente grado alcanzado en el desarrollo económico y social.

Las principales características de esta economía pueden sintetizarse con las siguientes definiciones.

1.- Naturaleza sumamente abierta de la economía boliviana

2.- Existencia de restricciones que operan por el lado de la oferta, dando a este sector una típica tendencia de inelasticidad respecto a los cambios en la producción.

3.- Una distribución del ingreso desigual, con brechas entre los distintos sectores que muestran una desproporción significativa entre grupos de altos y bajos ingresos, al grado tal que influye

negativamente en la formación de la demanda global.

4.- A nivel regional, la economía boliviana, presenta diferencias significativas entre el ingreso que perciben en el occidente, el centro del país y la región oriental.

5.- La desigualdad en el ingreso de la población rural y urbana, presenta una tendencia de atracción cada vez más creciente de la población rural hacia la ciudad.

6.- Ausencia de mercados de capitales desarrollados.

### 3.0.2 **La distribución del ingreso dentro del análisis de la estructura social.-**

La estructura social está constituida por las clases sociales definidas dentro de proposiciones muy precisas, por ejemplo: clase capitalista, clase feudal o terrateniente y clase obrera. Se comprende con el concepto de clase social la ubicación de un determinado grupo social dentro de la estructura de la producción.

En los países denominados en vías de desarrollo, la estructura social presenta grupos sociales dentro de un proceso de transición, que según algunos autores recibe el calificativo no muy preciso de clase media.

Es también importante la participación de la clase campesina, que subdividida en segmentos, más ricos y más pobres, constituye un grupo social cuantitativamente grande dentro de las sociedades atrasadas o subdesarrolladas, la tipificada para nuestro país.

En consecuencia la estructura social boliviana, es muy amplia expresandose en diversas organizaciones sociales, donde las clases sociales como tales, no son sino expresiones cuantitativamente menores. Es necesario señalar con precisión, la importancia de la clase campesina artesanal y otras dentro del sector servicios, que se presentan como típicos grupos sociales mercantiles.

De acuerdo con la clasificación del ingreso, tomando con relación a los marcos proporcionales dentro de la población y su participación dentro del ingreso, y

considerado el 40% más bajo del ingreso, el 40% intermedio y el 20% más alto; se puede desagregar esta relación porcentual, partiendo como fuente de referencia las que existe sobre los derechos de propiedad que se otorgan a los medios de producción disponibles dentro de la economía.

### 3.0.2.1 Participación en el ingreso del 20% más alto.

El 20% más alto del ingreso es percibido por el 5% de la población, los rasgos particulares de este grupo social ubican a sectores típicamente situados dentro del área urbana:

CUADRO No 2  
PARTICIPACION EN EL INGRESO DEL SECTOR URBANO

SECTOR URBANO:		
Minería y petróleo 74% sobre el total de este sector.		
Industria de la transformación	24%	id.
Construcción	24%	id.
Electricidad gas		
servicios sanitarios	100%	id.
Transportes y Comu - nicaciones	97%	id.
Comercio	10%	id.
Banca	100%	id.
Servicios	37%	id.
Gobierno	97%	id.

En el sector rural de la economía esta participación comprende:

---

Agricultura	3% sobre el total del sector.
-------------	-------------------------------

---

FUENTE: Musgrave e INE.

Tomando la población económica, es necesario admitir que la mayor parte de los trabajadores están considerados dentro de la categoría autónomos, 81.6% y en la categoría dependientes el 18.4%.

Al examinar el 5% de la población que tiene un acceso a percibir el 20% del ingreso se constituye el grupo más rico de la población. Debemos segmentar a los grupos que son y no son propietarios de los medios de producción.

Dentro de esta nueva subdivisión tenemos:

CUADRO No. 3  
PORCENTAJE DE PROPIETARIOS DE MEDIOS DE PRODUCCION

---

Propietarios de medios de Producción y otras formas de producción	1%
Otros componentes de esta categoría	4%
TOTAL	5%

---

FUENTE: INFORME MUSGRAVE

El ingreso que le corresponde a estos sub-grupos será el siguiente:

Al 1% de propietarios le corresponde el 14% y al 4% el 6% restante; que sumados forman el 20% .

El 14% ha sido obtenido tomando como referencia los ingresos de propiedad más los ajustes pertinentes sobre estimaciones del INE y el informe Musgrave.

### 3.0.2.2 Participación en el ingreso del 40% intermedio.

El 40% intermedio es percibido por el 35% de la población y su desagregación comprende los siguientes aspectos:

CUADRO No. 4  
PARTICIPACION EN EL IGRESO DEL 40 % INTERMEDIO

SECTOR URBANO		
Minería y petróleo	20%	Sobre el total del sector
Industria de la transformación	51%	Id.
Construcción	37%	Id.
Transportes y Comunicaciones	3%	Id.
(*)Continúa cuadro.		

Comercio	81%	Id.
Servicios	62%	Id.
Gobierno	3%	Id.

En el sector rural se establece:

Agricultura	38% sobre el total del sector
-------------	-------------------------------

**FUENTE:** INFORME MUSGRAVE

Dentro esta clasificación es importante segmentar los grupos que corresponden efectivamente a los que suelen denominarse trabajadores asalariados. De acuerdo con el informe Musgrave, dentro este segmento de ingreso estarán comprendidos la mayoría de los grupos sociales que presentan estas características particulares.

### **3.0.2.3 40% del ingreso más bajo.-**

El 60% de la población boliviana está constituida por los grupos sociales que participan del 40% más bajo del ingreso y su estamento social más importante se encuentra dentro de la agricultura. Son efectivamente los grupos campesinos que un 59% de su población se encuentra dentro de este 40%.



### 3.0.3 Resumen.-

La descripción anterior ha tenido por objetivo correlacionar la distribución del ingreso en tres proporciones: 20%, 40% y 40%. A esta distribución proporcional se le añadió la distribución de la población de trabajadores que le corresponde. Modificandose el criterio inicialmente propuesto en algunos informes como del INE y Musgrave, con el objetivo de utilizar una información complementaria que no aparece en los trabajos anteriormente citados.

CUADRO No. 5  
DISTRIBUCION PERSONAL

---

Segmentación del Ingreso	Población	Nominativo
20 %	5 %	Altos ingresos
40 %	35 %	Intermedios
40 %	60 %	Ingresos Bajos
TOTAL 100 %	100 %	

---

Fuente : Elaboración propia.

El cuadro anterior es concordante con los estudios que presentó el Dr. Juan Antonio Morales, cuyas obras se encuentran publicadas por el Ministerio de Higiene y Salubridad y el Organismo Mundial de la Salud.

#### **3.0.4 Los grupos de trabajadores asalariados.-**

Las estimaciones sobre el total de asalariados en el país parte de los totales obtenidos en el censo de población y vivienda efectuadas en 1986, informe que a su vez a sido mejorado con estudios realizados mediante encuestas y otras técnicas estadísticas por parte del INE y otras Instituciones de investigación principalmente privadas.

Tomamos este cálculo que corresponde al censo de trabajadores dentro de: las empresas públicas, gobierno general. Sumados obtendremos el número de trabajadores dentro del sector público (i).

Para el sector privado se dispone un dato general que engloba todas sus actividades.

La suma de los trabajadores del sector público y

privado nos darán el total de los trabajadores asalariados (ii).

Los trabajadores autónomos más los trabajadores asalariados, constituye el total de la población trabajadora del país (iii).

$$(i) \quad TEP + TGC = TSD$$

$$(ii) \quad TSP + TSR = TA$$

$$(iii) \quad TA + TU = TT$$

### 3.0.5 Los Trabajadores Asalariados.-

Para 1975 se estima que el total de trabajadores asalariados era de 419 mil que correspondía al 18.4% de la fuerza de trabajo existente en el país.

Sector Público	153.000
Sector Privado	266.000
Total	419.000

FUENTE : I.N.E.

Estimaciones posteriores han dado como resultado un crecimiento cuantitativo de la población trabajadora; aunque se estima que su porcentaje ha disminuido principalmente como resultado de la crisis que vive el país, en el cual el cierre de fábricas, de empresas mineras y otras instituciones productivas y servicios, dieron como resultado una disminución de por lo menos 100 mil trabajadores asalariados, y al contrario, los denominados trabajadores autónomos han aumentado en número y participación.

CUADRO No. 6  
PARTICIPACION DE LA FUERZA DE TRABAJO

Año	1975	1980
Trabajadores Asalariados	18.4%	15.2%
Trabajadores Autónomos	81.6%	84.8%
Total	100 %	100 %

FUENTE: Elaboración Propia .

El cuadro anterior ha sido confeccionado para 1975 datos del informe Musgrave y para 1978 del I.N.E.

La población asalariada que corresponde a las empresas del sector público ha sido la más afectada por el proceso de la crisis .

### 3.0.6 Estimaciones de la población trabajadora asalariada.-

La población asalariada se estima en un total de 400 mil trabajadores que están en un 60% incorporados al sector privado de la economía. A esta población trabajadora se le puede sumar el total de 300 mil trabajadores. (Admitimos la condiciones que corresponden a las formas de producción.)

Esta información ha sido obtenida de la publicación del I.N.E. sobre el total de la población estimada del país, población en edad económica, población económicamente activa, población económicamente inactiva, población económicamente activa empleada y población económicamente inactiva desempleada. (3)

(3) Ver boletines estadísticos del último trimestre de 1988 y publicación de prensa del 5 de febrero de 1989.

## **CAPITULO IV**

*ESTUDIO REFERIDO AL SALARIO*

#### 4.1 Introducción.-

El precio del factor determinado por la tasa de salario, en un mercado en el cual la oferta y la demanda actúan libremente, tiene su correspondencia a la determinación previa de la productividad marginal.

Si

$$Y=f(L)$$

Donde:

Y= Producción .

L= Cantidad de trabajo.

Ver gráfico No. 1

Encontrando variaciones para la producción que estén sujetas a la Ley marginal decreciente.

"PRINCIPIO(LEY DE LOS RENDIMIENTOS MARGINALES DECRECIENTES): Cuando la cantidad de un insumo variable aumenta y la del resto de los demás insumos (fijos) permanece constante, se alcanza un punto más allá del cual el producto marginal disminuye. Convendrá subrayar

que la "ley de los rendimientos decrecientes" es, en efecto, una aseveración empírica acerca de la realidad. no es un teorema derivado de un sistema axiomático; no es una proposición lógica susceptible de prueba o refutación matemática. Es solo una afirmación de relaciones físicas observadas en el mundo económico real" (4)

&

$$Y = a * L$$

Donde el coeficiente &<1 (el coeficiente & mide la elasticidad entre la variable producción y trabajo).

$$\frac{dy}{dl} = a * L^{\&-1}$$

$$\& = \frac{PMB}{a * L^{\&-1}}$$

(4) "Teoría microeconómica" C.E. Ferguson y J.P. Gould. Pg. 139



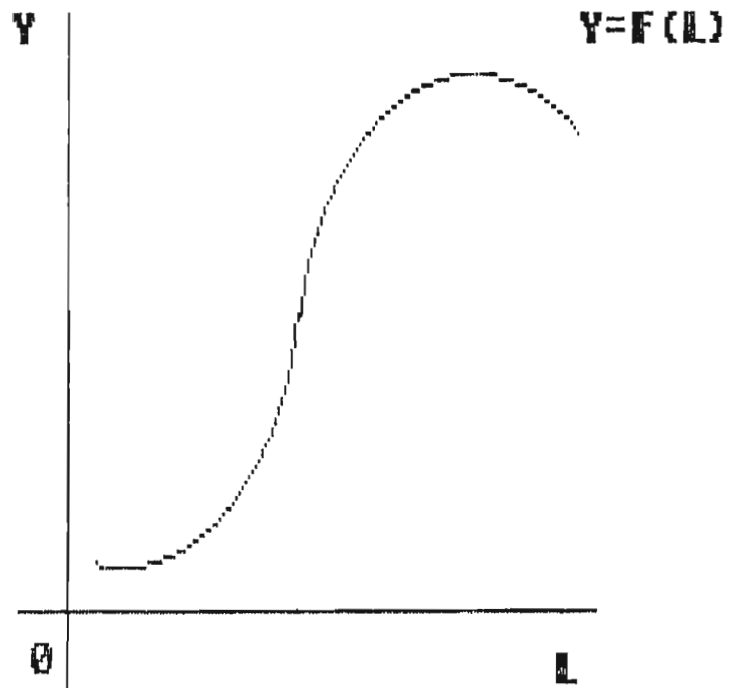
$$\frac{P_{MG}}{P} = \frac{P_{MG}}{P} \cdot L^{-1}$$

$$\frac{P_{MG}}{P} = \frac{Y}{L}$$

$$\frac{P_{MG}}{P} = \frac{P_{ME}}{P}$$

La función de producción nos representa el curso que sigue el crecimiento cuando variamos la cantidad del factor trabajo.

GRAFICO No. 1



El salario que se debe pagar a los trabajadores, debemos obtenerlo partiendo de la información anteriormente descrita. Esta determinación se encuentra asociando la productividad marginal con el salario y las condiciones que determinan, el nivel de empleo correspondiente a la productividad marginal y salario.

$$\frac{dy}{dw}$$

Ver gráfico No. 2

Para obtener un nivel de empleo en condiciones de equilibrio representamos la igualdad:

$$PMG = w$$

Es decir: si deseamos que el empleo se incremente solo será posible si admitimos la disminución del salario (ésta disminución corresponde a la disminución de la productividad marginal).

La tendencia normal que se presenta en un sistema económico es el crecimiento de la población y por lo tanto, el crecimiento de la población en edad económica, mereciendo mayores incrementos de la población económicamente activa.

De acuerdo con la anterior proposición, para que se pueda obtener mayores cantidades de empleo concordantes con este crecimiento derivado del crecimiento de la población, se necesitaría contar con tasas flexibles de salario que se vayan ajustando en el mercado, facilitando la absorción de la nueva población de trabajadores. Como se muestra en el gráfico No. 3.

El incremento en la cantidad de trabajadores (empleo)  $L_1-L_2$ , ha ido acompañada de un incremento en la producción, si admitimos que no existe desocupación, habremos obtenido una absorción total de los nuevos trabajadores.

En el modelo quedan implícitos varios supuestos, como por ejemplo: la flexibilidad de la propia función de producción, que permite un crecimiento del volumen de la producción.

GRAFICO No. 2

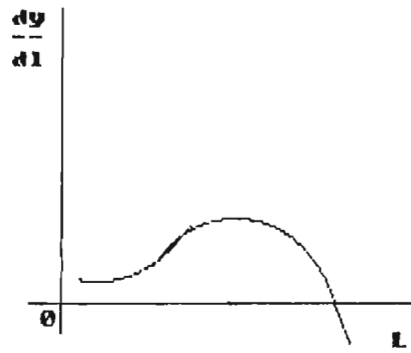
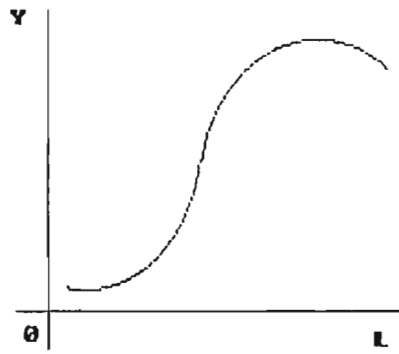
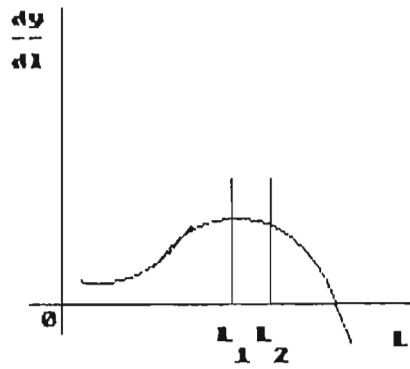
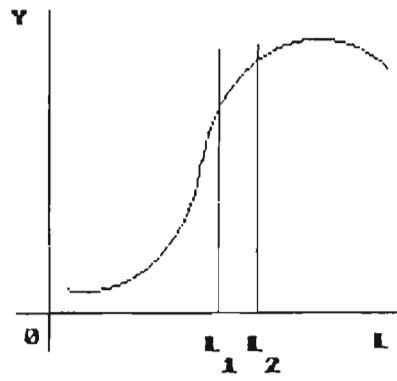


GRAFICO No. 3



El incremento de nuevos trabajadores solo ha sido posible dentro de la economía, con una tasa de salario más baja. (ver grafico No. 4)

La disminución del salario de  $w_1$  a  $w_2$  es concordante con la caída de la productividad marginal.

En este modelo la importancia de los cambios tecnológicos pueden ser un factor para contrarrestar los efectos que se derivan de la aplicación de la Ley de rendimientos decrecientes.

Estos cambios tecnológicos podrán ser representados como desplazamientos de la función de producción hacia arriba, en nuestra representación gráfica No. 5.

Hemos admitido que estas transformaciones tecnológicas, todas son concordantes con la Ley de rendimientos decrecientes y en consecuencia se aplica en su generalidad todos los supuestos económicos, que implícitamente quedan definidos ( ver gráfico No. 6).

Los cambios tecnológicos juegan un papel

significativo en este modelo, para explicar la tendencia del salario en el largo plazo, por ejemplo: Cuando estimamos que su valor pueda permanecer constante e incluso crecer y sobrepasar el impacto negativo decreciente. ( ver gráfico No. 7 ).

En este caso, ha sido posible absorber todo nuevo empleo sin disminuir la tasa de salario, debido al progreso tecnológico que ha desplazado la función de producción en la medida necesaria para conservar el nivel de salario.

Sin necesidad de explicación adicional, es también posible admitir el hecho que estos cambios tecnológicos, dan cambios en niveles salariales en términos crecientes.

La anterior observación, corresponde a la medición del resultado que se deriva de la tasa de crecimiento del producto, donde se observa una tendencia a admitir que la tasa de crecimiento de la producción, es mayor que la tasa de crecimiento del factor trabajo.

$$r = a+b$$



GRAFICO No. 4

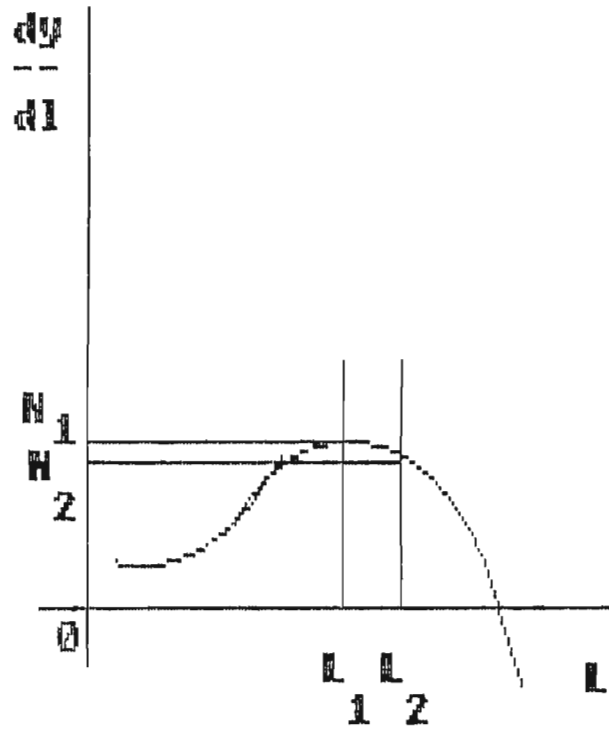


GRAFICO No. 5

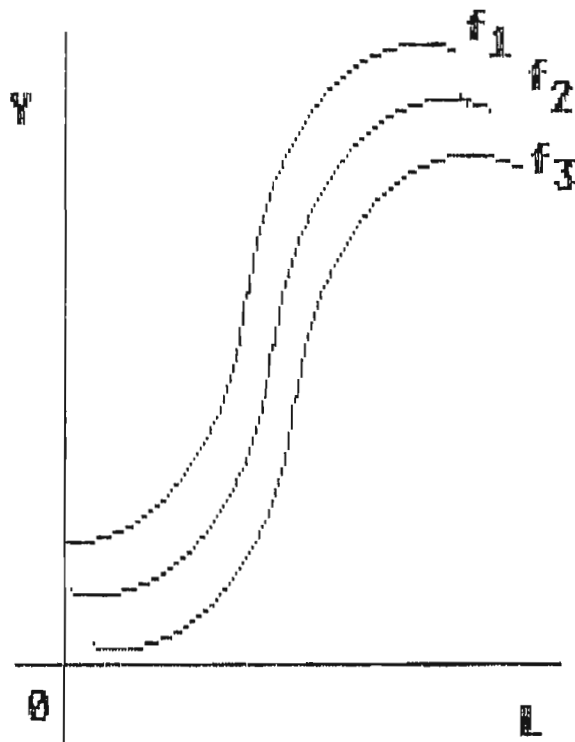


GRAFICO No. 6

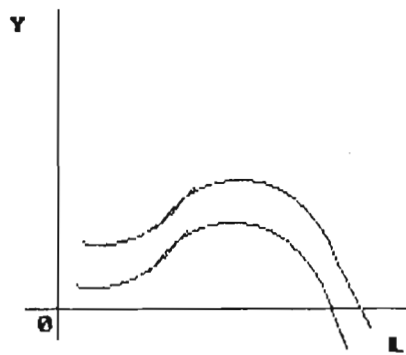
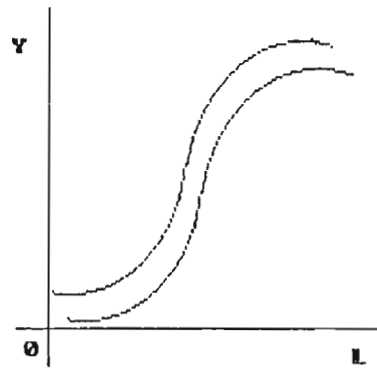
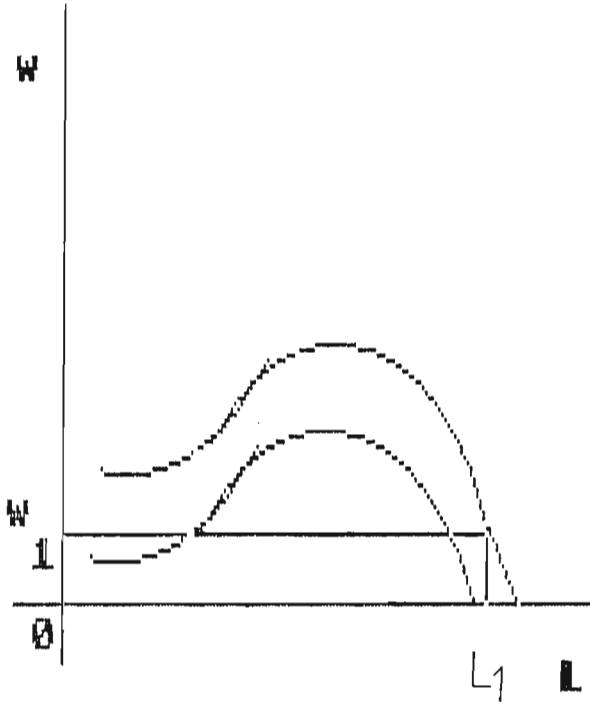


GRAFICO No. 7



Donde:

$r$ =tasa de crecimiento del producto.

$a$ =tasa de crecimiento del trabajo.

$b$ =tasa de crecimiento de producción del trabajo.

La tendencia que se presenta en los países desarrollados, es que  $b > a$  y de la cual es posible deducir también tendencias crecientes en la tasa de salario. No se debe perder de vista, el supuesto que se incluye en esa parte del análisis, referentes a los cambios tecnológicos dentro del sistema económico como base de explicación de estos fenómenos.

#### 4.0.2 El salario de subsistencia.-

La medición del salario tomando como referencia un cierto nivel de bienestar económico, ha sido formulado por la Escuela Clásica, partiendo de algunas premisas fundamentales que en la práctica o en la realidad se emplea.

a) El consumo de la clase obrera ( que puede

ampliarse a la mayor parte de los sectores de trabajadores ), se establece sobre la base de un determinado tipo de bien, los mismos que suelen denominarse bienes salariales.

b) Los bienes salariales como una categoría especial dentro la clasificación que corresponde, están esencialmente orientadas a satisfacer las necesidades de subsistencia de la familia (que puede extenderse al conjunto de trabajadores).

c) Los bienes salariales se producen bajo condiciones económicas especiales, en las cuales dominan las tendencias a producir estas mercancías con costos competitivos, de tal manera que por esta vía, los salarios pueden permanecer también en niveles bajos.

d) David y Ricardo afirmaban que el obrero no consume terciopelo, es decir; no llega a consumir bienes que resulten inadecuados para reponer su fuerza de trabajo, y por lo tanto; los bienes salariales serían una síntesis

exclusivamente esenciales, a reponer el valor de la fuerza de trabajo consumido por el obrero durante el proceso de producción.

De esta manera, el salario de subsistencia juega un papel como indicador del proceso de reposición del valor de la fuerza de trabajo consumido, de acuerdo con la versión clásica:

$$w = f(V.F.T.)$$

#### 4.0.3 El salario de subsistencia a lo largo del tiempo.-

El salario de subsistencia en su forma dinámica, tiene al menos dos versiones diferentes en el pensamiento clásico.

Para Adam Smith, el salario de subsistencia permanece constante a lo largo del tiempo, lo cual implica de acuerdo con la función anteriormente detallada, que el valor de la fuerza de trabajo no se modifica, es decir; que el valor de la fuerza de trabajo durante el proceso de producción, permanece constante, y en consecuencia, se deduce a su vez los beneficios salariales que pueden

permanecer cuantitativamente y cualitativamente sin cambios ( ver gráfico No. 8 ).

La versión Ricardiana supera en todo sentido al planteamiento Smithiano, partiendo de una concepción dinámica sobre el problema de la determinación del salario. Ricardo considera, que el salario de subsistencia cambia con el tiempo, constituyéndose el progreso tecnológico como uno de los indicadores para este cambio ( ver gráfico No. 9 ).

El gráfico explica que el desplazamiento del salario a lo largo del tiempo tiene una tendencia creciente que se materializa en una mayor disponibilidad de bienes salariales, a los que se debe sumar la cantidad de los servicios de la clase obrera, educación, salud, transporte y vivienda, etc.

La versión Ricardiana asocia por lo tanto un nivel de salario de subsistencia al progreso económico general.

#### 4.0.4 La versión Keynesiana.-

Keynes señala que la mayor parte de los economistas



GRAFICO No. 8

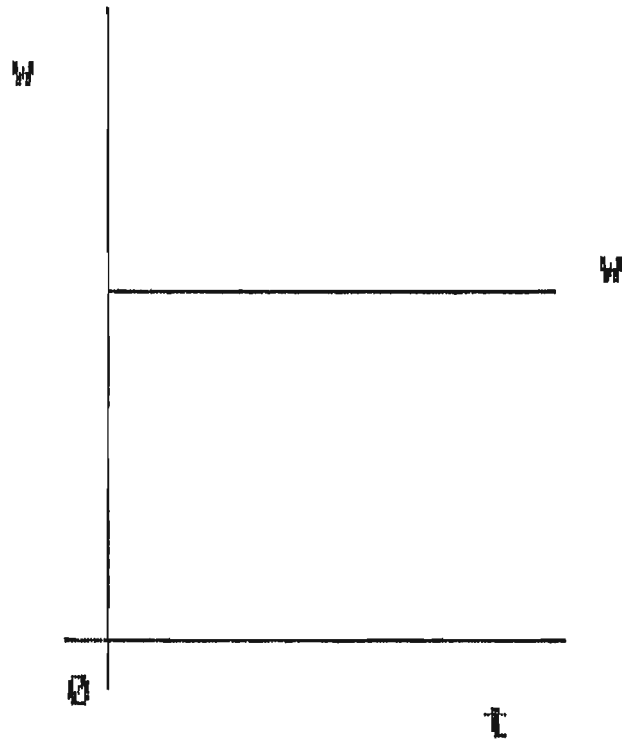
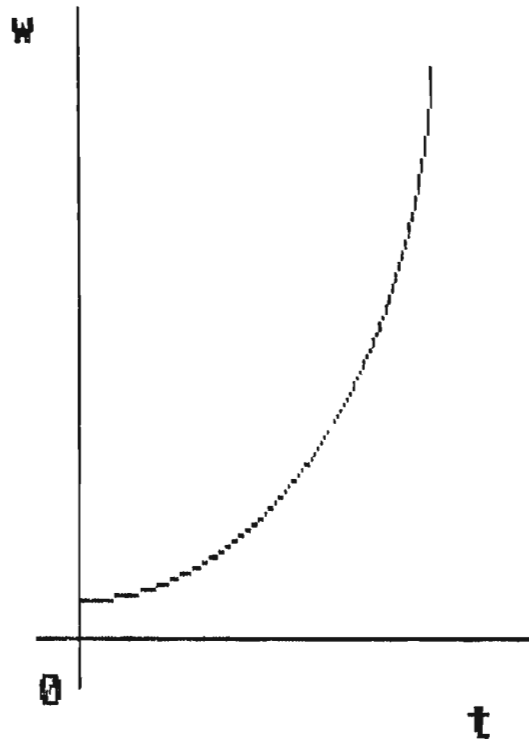


GRAFICO No. 9



habían estudiado el proceso económico, partiendo de la existencia de un determinado nivel de ocupación.

La importancia consistía en conocer un nivel de ocupación y no otro.

Para darle coherencia a su exposición, Keynes concretó sus ataques en el profesor Pigou, economista Inglés contemporáneo suyo, a quien atribuye el haber sintetizado lo principal del pensamiento clásico en varios de sus libros (5).

Pigou había trabajado bajo la siguiente fórmula

$$L = \frac{q \cdot Y}{w}$$

Donde : L = Nivel de ocupación.

q = Parte del ingreso nacional que se paga en sueldo y salario.

Y = Ingreso nacional.

w = Salario.

(5) " Estudio crítico de la teoría general de Keynes".  
Benito Besada Ramos.

En forma complementaria:

$$w = \frac{s}{p}$$

Donde tenemos: en  $s$  el valor de los salarios nominales totales y  $p$  el nivel de precios, en consecuencia el salario ( $w$ ) queda determinado en términos reales.

Una reducción de los salarios conduce a un aumento de la ocupación (ver grafico No. 10 ).

$$L_1 = \frac{Q.Y}{W_1}$$
$$L_2 = \frac{Q.Y}{W_2}$$

El volumen del empleo que se vá incrementando en  $L_2$  el sentido de que los salarios disminuyen y este aumenta.

Osea:

$w_1 > w_2$

$L_2 > L_1$

Ver gráfico No. 11.

Keynes planteó un tipo de desplazamiento que no se ubica dentro la misma curva. Al contrario establece la posibilidad entre el cambio de una curva a otra por lo menos determinando el mismo nivel de ocupación.

#### 4.0.5 Reflexiones entre los cuerpos teóricos presentados.-

El pensamiento neoclásico como se había indicado, planteó dos proposiciones fundamentales.

- a) El salario es igual a la productividad del trabajo.
- b) La utilidad marginal del trabajo es igual a la desutilidad del mismo volumen de ocupación.

Los anteriores conceptos que rigen para la determinación del salario, encuentran limitaciones, cuando la política salarial no puede encontrar dentro un

GRAFICO N° 10

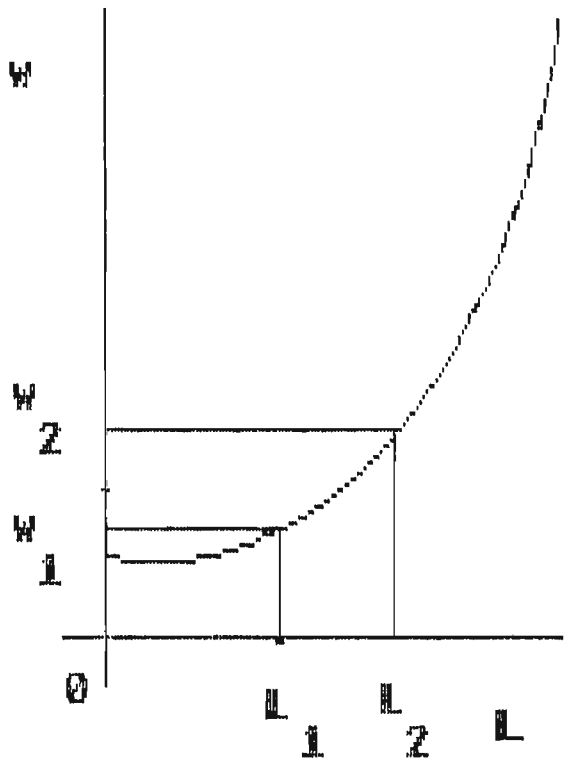
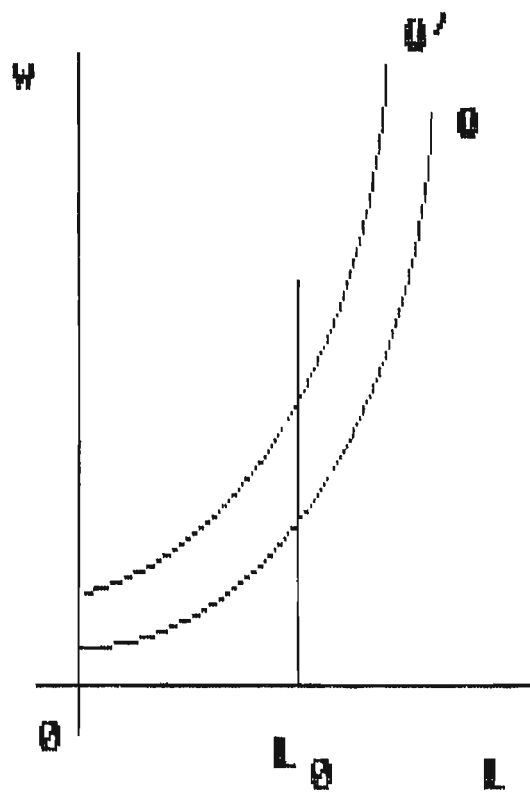


GRAFICO No. 11



sistema económico, un progreso tecnológico uniforme.

Si existen sectores en los cuales el progreso tecnológico es más acelerado, las respectivas productividades marginales resultan mayores que en otros sectores, donde se aprecian un atraso tecnológico de carácter relativo, bajo estas, características los salarios no pueden ser uniformes y deberán variar de un sector a otro, dentro una misma industria e incluso, ser diferentes dentro de dos distintas empresas.

Las tasas diferentes de salario, serian a su vez, indicadores para una real distribución del trabajo, mediante la cual los sectores que pagan tasas de salario más altas coparían los mayores recursos humanos, al contrario, las empresas con productividades marginales inferiores, tropezarian con problemas en la contratación de mano de obra adecuadamente calificada.

La anterior reflexión, es una indicación de como operaría el mercado bajo condiciones típicamente neoclásicas.



Sin embargo, el nivel de salario no constituye una categoría económica que puede tener un valor arbitrario, el salario guarda en su contenido económico, la capacidad de satisfacer las necesidades de la clase trabajadora, si estas no son satisfechas, el resultado se materializa en un alto grado de pobreza, que a su vez, es un gran limitante en la cuantificación de la demanda efectiva.

Por lo anterior se puede establecer, que el salario tenderá a bajar hasta un cierto límite, y el volumen de ocupación tenderá a incrementarse en esa correspondencia. Más allá de este límite cualquier caída del salario, ya no permitiría el incremento de la ocupación (está cita nos conduce al esquema marxista de subconsumo que no será examinada en esta tesis).

En los países atrasados o subdesarrollados, en los cuales el progreso tecnológico es muy lento; la determinación del salario bajo condiciones establecidas por la productividad marginal, resulta inapropiable, esto fundamentalmente porque gran parte del stock de capital se considera obsoleto y además existe el problema de heterogeneidad estructural reinante en la economía nacional, el contraste de la teorización neoclásica y los hechos salariales se examinan con detalle en el anexo III de este trabajo.

Es también importante añadir el grado de desarrollo tecnológico, así tenemos que en los países atrasados todavía existen grandes sectores artesanales, como en nuestro país, que son proveedores de casi el 40% de las mercancías que constituye la oferta global (6).

La práctica nos conduce a relacionar la política salarial con la determinación de una cierta cantidad de bienes y servicios en semejanza de las proposiciones clásicas, esta puede ser definida como la forma de determinación del salario de lento desarrollo tecnológico.

La anterior proposición sin embargo, establece para el sector de trabajadores empleados en un sector productivo, lo siguiente:

$$w < PME$$

Donde:  $w$  = salario de subsistencia

$PME$  = productividad media

La diferencia entre la productividad media y el salario representa el plus-producto del cual se extrae.

(6) "La economía informal en Bolivia"  
Samuel Doria Medina

la cuota de ganancia.

#### 4.0.5 Modelo de conducta sindical.-

Cuando existen sindicatos en el mercado de trabajo se hace necesario un tratamiento particular del problema de la determinación de la tasa de salario y nivel de empleo, que difiere totalmente de la posición neo-clásica, eliminándose el principio de flexibilidad y cambio automático del salario para generar el pleno empleo.

En el mundo sindicalizado el concepto de curva de oferta de trabajo refleja las preferencias por el ocio e ingreso de trabajo, que puede ser alterado en su contenido por el poder del sindicato.

El análisis apropiado por tanto centraría su atención sobre las preferencias del sindicato, resumidas estas en una función de utilidad del sindicato.

Para desarrollar las características de esta conducta sindical se puede enunciar los siguientes supuestos:

1.- La curva de oferta del modelo tradicional resume la conducta de un sindicato que actúa como mero intermediario entre los ofertantes y demandantes sin afectar la relación de oferta que se manifestaría, haciendo abstracción de dicho sindicato.

2.- Todo el poder de regateo se supone en manos del sindicato, quedando la decisión de cuantos trabajadores emplear, en manos de los empleadores.

3.- Los empresarios persiguen la maximización de sus beneficios.

#### 4.0.5.1 El mantenimiento del statu quo.-

La hipótesis del mantenimiento del statu quo, supone que existe un instinto de supervivencia de la institución sindical.(7)

Esta tiene la tendencia por la cual materializa la defensa del estado de cosas imperante; en nuestro país esta tendencia prevalece y se expresa en la lucha

sindical por mantener el poder adquisitivo del salario afectado por una tasa de inflación que tiene valores relativamente altos.

Pero además se pretende mantener el nivel de empleo tanto como en las pequeñas y grandes unidades empresariales, estos dos aspectos por lo tanto quedan asociados al mantenimiento del statu quo, es oportuno indicar que el statu quo, tiende a ubicarse a principios de 1985 cuando se lanzaron las medidas anti-inflacionarias.

Con respecto al empleo bajo esta hipótesis la preferencia del sindicato pueden ser resumidas por un mapa de curvas de indiferencia, cuya particularidad es obtener un sendero de preferencias salariales (SPS).(8)

El sendero de preferencias salariales se define como una curva que une todos los puntos de tangencia entre las sucesivas curvas de indiferencia y la demanda de trabajo desplazada paralelamente considerando un salario inelástico para aumentos salariales. Y un salario elástico para disminución de los mismos, aunque de elasticidad salario creciente y decreciente respectivamente.

En las curvas de indiferencia, se supone la presencia de una elasticidad salario elevado para una reducción en el salario, y salario inelástico para un aumento en el mismo. Ver gráfico No. 12.

Los puntos del SPS son hipotéticos o exantes en el sentido que serían puntos escogidos de acuerdo al desplazamiento de la curva de demanda prevista.

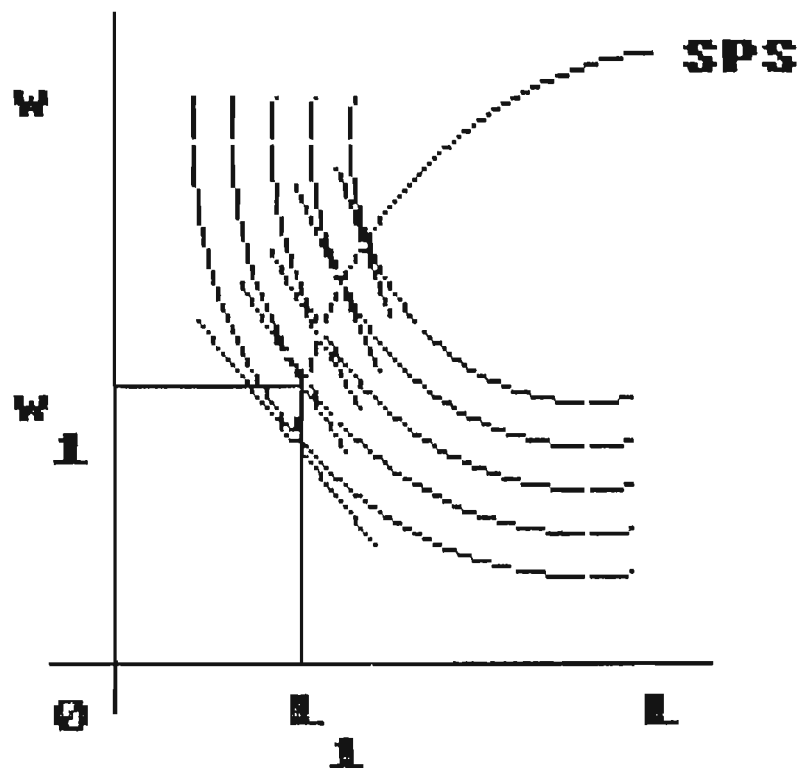
Hecha la elección del punto específico sobre el SPS y realizado los planes del sindicato, dicho vertice del nuevo mapa de curvas de indiferencia queda con las mismas propiedades que la anterior, siendo esta pertinente en la negociación inmediata, y así sucesivamente.

En la curva de indiferencia con la tasa de salario  $w_1$ , Cuanto mas alto el salario los niveles de empleo resultan menores y viceversa.

De acuerdo con los supuestos el regateo del salario parte de la posición sindical y la determinación del empleo corresponde a los empresarios.

De estas dos posiciones antagónicas se obtiene una

GRAPHIC NO. 1.2



una relación de transacción en concordancia con la función de demanda.

En las negociaciones salariales sobresalen las posiciones sindicales tendientes a incrementar el salario, por otro lado la cuantificación del nuevo empleo por parte del empresario cuando la función de demanda tiende a modificarse.

Es importante admitir el punto inicial de negociaciones, como la condición de equilibrio aceptada en un momento dado, en el gráfico W1 es el salario L1 el empleo. Los empresarios no pueden incrementar el empleo haciendo bajar el salario, ni el Sindicato puede pedir mayores salarios sin afectar disminuyendo el empleo (en este gobierno, con la aplicación de la relocalización se disminuyó el empleo y con parte del ahorro se financió el incremento salarial para el personal ratificado).

Para conseguir un nivel salarial mas alto se necesita un desplazamiento de la curva de demanda. Ver gráfico No. 13.



Quando se comparan dos mercados, del sector que estudiamos y de otro de referencia o comparación, que denominamos relacionado. En el gráfico se establece que el sindicato no puede fijar el salario w1 puesto que sus miembros presumiblemente se desplazarían admitiendo por ejemplo, que en este último hay un salario w2 superior. Podemos entonces pensar, que aumentos en el salario hecho efectivo en un mercado por encima al pagado en el sector estudiado, tendrá un efecto de desplazar el mapa hacia la izquierda pero no hacia la derecha, si los cambios en el salario del mercado relacionado es negativo. Ver gráfico No. 14.

Distiguimos dos situaciones:

El salario abonado en el mercado será menor o igual que en el mercado bajo estudio, en ambos casos el efecto sería acortar el SPS como se describe en el gráfico 14a-14b.

Un cambio en la demanda se deduce en un cambio en el empleo y salario respectivamente (ver gráfico 15d). Para una reducción en el salario en el mercado relacionado el efecto sobre el empleo y el salario es nulo (ver gráfico

15e). Estamos considerando un mercado relacionado por una parte y el sector bajo estudio por otra.

Para un incremento en el salario en el mercado relacionado, el efecto dependerá considerando si el incremento supera o no el nivel de salario existente bajo estudio, por ejemplo:

a) Si no lo supera el efecto sera nulo (Ver gráfico 15f).

b) Si lo supera el efecto será, de incrementar el salario y decrementar el empleo.(Ver gráficos 14b-14c).

#### **4.0.5.2. Máximo del pago agregado de salarios.-**

Una segunda hipótesis de la conducta sindical forma parte de la teoría del máximo del pago agregado de salarios, el objetivo de esta conducta sindical es que, el pago de los afiliados sea la mayor agregación.

Posiblemente ello se pueda conceptualizar como que el sindicato intente maximizar una función de utilidad, que

GRAPHIC No. 13

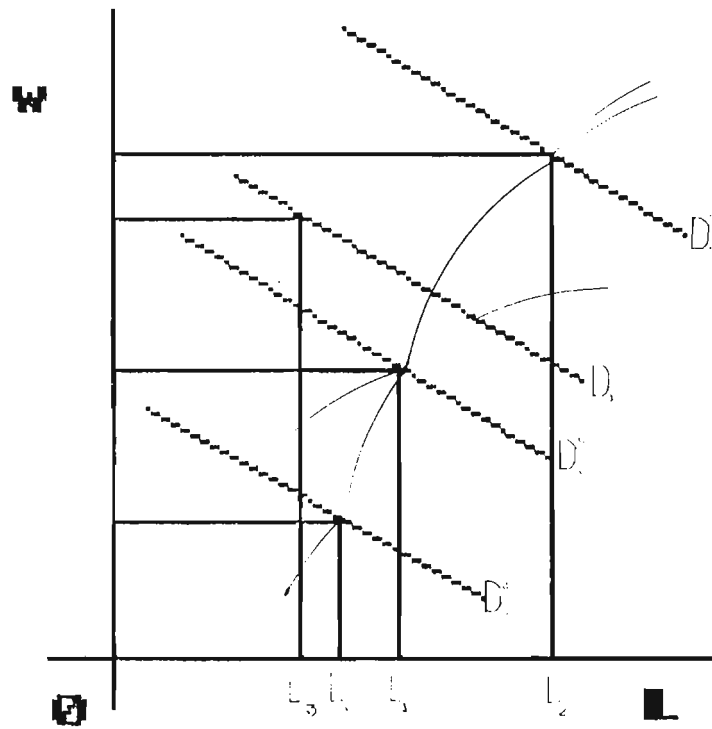
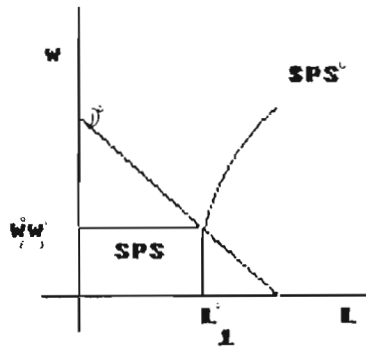
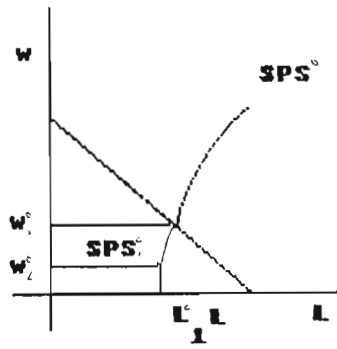


GRAFICO No. 14

a



b



c

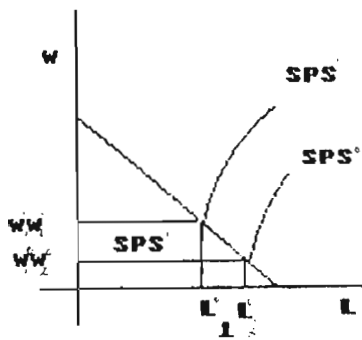
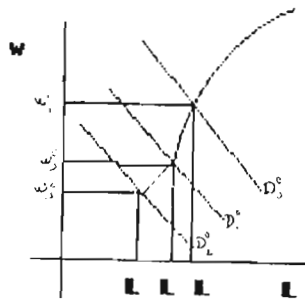
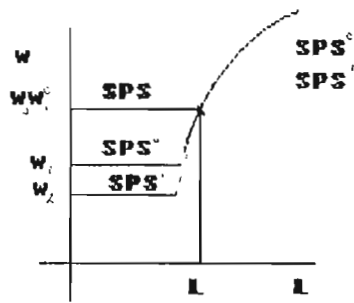


GRAFICO No. 15

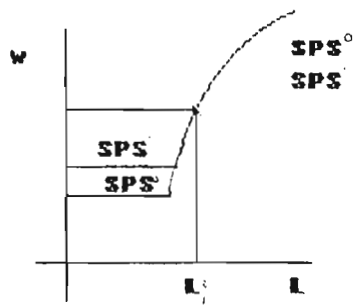
d



e



f



tiene como argumento el pago de salarios.

Dicha agregación sintetiza dos componentes; El pago obtenido por los afiliados bajo consideración y el pago obtenido de los afiliados en un sector relacionado.

Podemos escribir la función de utilidad:

$$U = U(w_1 L_1 + w_2 L_2) \quad (9)$$

donde:

$w_1$  = Salario percibido en el sector de análisis

$L_1$  = Número de empleo en el sector de análisis.

$w_2$  = Salario percibido en el sector relacionado

$L_2$  = Nivel de empleo en el sector relacionado.

Bajo esta hipótesis el SPS será generado por curvas de indiferencia con elasticidad igual a uno, sobre uno menos al suponerse que la cantidad de afiliados  $L_1-L_2$  es un dato.

Es de destacar que dicho SPS no será independiente de la pendiente de la curva de demanda. SPS será lineal con

(9) "Theory of wages and Comployment" Capitulo VII.  
Allan M. Carter.

cordenada  $w_2$  y pendiente positiva igual a la pendiente de la curva de demanda.

$$\text{Si } L_1 + L_2 = L$$

$$\text{y } U = U(w_1 L_1 + w_2 L_2) \quad (\text{C.I.})$$

Diferenciando se tiene

$$U'(w_1 dL + L_1 dw_1 - w_2 dL_1) = 0$$

El movimiento se desarrolla dentro la misma curva de indiferencia.

Dividiendo por  $U'w_1 dL_1$

$$\frac{w_1 dL_1}{w_1 dL_1} + \frac{L_1 dw_1}{w_1 dL_1} - \frac{w_2 dL_1}{w_1 dL_1} = 0$$

$$1 + \frac{L_1 dw_1}{w_1 dL_1} - \frac{w_2}{w_1} = 0$$

Osea

$$1 + \frac{L_1 dw_1}{w_1 dL_1} = \frac{w_2}{w_1}$$

$$-\frac{w_1 dL_1}{L_1 dw_1} = \frac{1}{1 - w_2} \quad \text{Q.E.D.}$$

$$\frac{dw_1}{w_1}$$

Si:

- 1)  $w_1 = A - b L_1$  curva de demanda
- 2)  $U = U(w_1 L_1 + w_2(L-L_1))$  Fun de Ut. sind.

Para que 2 sea un máximo se requiere que:

$$\frac{du}{dL_1} = 0$$

$$\text{osea } U'(A - 2bL - w_2) = 0$$

El valor igual a cero, resulta de la condición



por la cual se indica que el nivel de utilidad en la curva de indiferencia permanece constante en todo su recorrido, en concordancia a los incrementos (Las variaciones positivas  $w_1$ ,  $dL_1 + L_1 dw_1$ , deben corresponderse con una disminución  $dw_2$   $dL_1$ ).

Es decir:

$$3) \quad A - 2 b L_1 = w_2$$

El SPS se obtiene sustituyendo lo obtenido en 3 en 1 por lo tanto:

$$w_1 = w_2 + b L_1$$

Un modelo de maximización de utilidad sindical más general que los considerados a ciertas restricciones usuales, predice de igual modo que estos.

$$U = f(L_1, w_1, w_2)$$

si

$$U'_{w_1} > 0 \quad U'_{w_2} > 0$$

$$U'_{L_1} L_1 < 0 \quad U_{w_1 w_1} < 0$$

$$U_{L1} w_1, w_1 L_1 > 0$$

$$P_1 L_1 + P_2 w_2 = M$$

(Función linealizada de demanda de trabajo).

Para que el sindicato este en una situación óptima se requiere que la ecuación sea un máximo, es decir:

$$\text{Max } g = U(L_1 w_1 w_2) - \lambda (P_1 L_1 + P_2 L_2 - M)$$

$$U_{L1} = \lambda P_1$$

$$U_{w1} = \lambda P_2$$

$$P_1 L_1 + P_2 L_2 = M$$

$$a = \begin{vmatrix} U_{L1}L_1 & U_{L1}w_1 & P_1 \\ U_{w1}L_1 & U_{w1}w_1 & P_2 \\ P_1 & P_2 & 0 \end{vmatrix} > 0$$

Para una mayor información sobre el estudio del salario en Bolivia ver anexo No. 3

## **CAPITULO V**

*POLITICA SALARIAL EN BOLIVIA*

### **5.0.1      Introducción.-**

La política de salarios durante el último quinquenio ha sido establecida en concordancia con las condiciones inflacionarias que dominan nuestro sistema económico (examen de alto grado de inestabilidad y de tendencias inflacionarias que tiene la economía boliviana. Este aspecto será analizado con detenimiento en el anexo IV de este trabajo, contrastando si las políticas aplicadas tienen o no arraigo con los supuestos teóricos neoclásicos.

### **5.0.2      El proceso inflacionario.-**

Para contrarrestar el proceso inflacionario, se dispuso el congelamiento de los niveles salariales, y en consecuencia se derivó en la estructuración de un salario de subsistencia, que puede ser definido como rígido. En consecuencia el proceso de inflación, queda detenido en concordancia con la limitación del consumo familiar.

el cual, la tasa de salario dominada por una rigidez extrema, pudiera tocar los límites más bajos de subsistencia que pueden ser admitibles (ver decreto 21060 emitido en 1985). Para defenderse la clase obrera y los trabajadores en general, han desarrollado desde hace tiempo la tesis de la canasta familiar, que consiste en una aplicación del pensamiento clásico observado en el contexto de naciones atrasadas como la nuestra.

### **5.0.3 La tesis de la canasta familiar.-**

La canasta familiar puede subdividirse en tres grandes ítems:

- a) Bienes salariales.
- b) Servicios básicos.
- c) Recreación.

Estos tres sectores se consideran fundamentales en la construcción de la canasta familiar, a lo largo del tiempo, la clase obrera y la clase trabajadora en general ha venido consiguiendo algunas conquistas, como por ejemplo: el derecho a la vacación anual, servicios

de maternidad, compensaciones para los períodos pre y post natal.

La canasta familiar está determinada en términos reales, es decir, comprende una masa de bienes y servicios consumibles.

#### **5.0.4 Cuantificación de la canasta familiar.-**

Para esta cuantificación se establece referencias a patrones ligados a las técnicas nutricionales, de tal manera, que la canasta familiar se constituye en un conjunto de bienes y servicios indispensables para la reposición y ampliación de la fuerza de trabajo.

#### **5.0.5 Técnicas nutricionales.-**

Estas técnicas normalmente se expresan en términos de proteínas y calorías, admitiéndose que una persona debe consumir en promedio entre doscientas y trescientas calorías, y de mil doscientas a mil quinientas proteínas por día.

CUADRO No.7

VALOR CALORICO DE ALGUNOS ALIMENTOS				
Alimentos por cada 100 g.	H	P	G	CALORIAS
Aceite	0	0	100	900
Arroz	24	30	108	168
Azúcar	100	0	0	400
Bacalao	0	20	1	89
Carne grasa	0	13	18	214
Carne Magra	0	28	5	157
Col	4	1	0	20
Coliflor	2	1	0	12
Chocoliate dulce seco	60	2	25	473
Espinacas	2	1	0	12
Fideos cocidos	20	4	0	96
Fruta cùtrica	13	0	0	52
Fruta no cùtrica	22	1	0	92
Huevo (1 Huevo)	0	6	6	78
Jamón magro	0	25	14	226
Judúas verdes	3	1	0	16
Langostas	0	18	1	81
Leche	5	4	4	72
Mantequilla	0	4	81	733
Miel	81	0	0	324
Pan Blanco	50	9	3	263
Papa	19	2	1	93
Pollo	0	21	5	129
Queso	2	27	32	404
Sardina	0	23	20	272
Tocino	0	9	65	565
Tomates	4	1	0	20

H=hidratos de carbono; P=Proteúnas; G=Grasas  
 1g.de H o P=4 calorías 1g.de G=9 calorías

FUENTE: Sopena

### 5.0.6 La selección de bienes dentro la canasta familiar.--

Para la selección de estos bienes, se toma en

consideración las pautas de consumo que ciertamente tiene la clase trabajadora del país. Esta selección por lo tanto; excluye la sustitución de bienes y en muchos casos, pero a su vez refleja la preferencia existente por bienes que tradicionalmente tienen oferta dentro el mercado.

CUADRO No. 8  
CANASTA FAMILIAR COB-GOBIERNO  
A PRECIOS DEL 5 DE MAYO DE 1988

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO
<b>.ALIMENTO Y PRODUCTOS</b>				
1. Carne	15	Kg.	3.80	57.00
2. Pan	450	Unidad	0.10	45.00
3. Azúcar	15	Kg.	1.20	18.00
4. Arroz	1	Arroba	15.75	15.75
5. Aceite	5	Litros	2.10	10.50
6. Papa	2	Arroba	7.75	15.50
7. Leche	30	Litro	0.80	24.00
8. Huevos	40	Unidad	0.19	7.20
9. Verduras	15	%		37.05
10. Jabón	10	Unidad	0.50	5.00
11. Gas	2	Garrafa	6.00	12.00
TOTAL GRUPO				247.00
<b>.SERVICIOS</b>				
1. Agua	2	\$us.	2.33	4.66
2. Energía Elec.	125	Kw/h	0.085	9.12
3. Transporte	80	Pasaje	0.40	32.00
4. Vivienda	13.5	%		54.45
5. Educación	3.0	%		12.11
6. Vestuario	11.2	%		45.20
TOTAL GRUPO				156.54
COSTO TOTAL CANASTA FAMILIAR				403.54

FUENTE: Centro de estudios del trabajo "CET".

Para mayor informción sobre la política salarial en Bolivia ver anexo No. 4



## **CAPITULO VI**

*PRESENTACION DE LA HIPOTESIS*

### 6.0.1 Introducción.-

La mayor parte de los esfuerzos políticos de la clase obrera conjuntamente con la clase trabajadora, ha sido luchar por alcanzar un nivel de bienestar, acorde con las condiciones adecuadas para subsistir y educar su familia.

Esta lucha política, ha tenido que ser sustentada con la elaboración de un conjunto de pautas de consumo, que tiene el objeto de lograr satisfacer estas necesidades primordiales.

El diseño de las pautas de consumo, corresponde una dieta típica para el trabajador boliviano, y en consecuencia es posible cuantificar su demanda física bajo la forma de una canasta familiar.

Las pautas del consumo que se definen dentro de esta canasta familiar, se admite que pueden ser alcanzadas con distintas posibilidades de negociación, de tal manera que, la clase trabajadora buscaría de alquo

forma alcanzar este techo de bienestar.

El aspecto que constituye un fenómeno, que merece una explicación más detallada, es la relación que se presenta entre los movimientos de la tasa del salario y los cambios cuantitativos que se dan dentro de la selección de bienes y servicios que compone la canasta familiar.

El examen resultaría muy simple, si consideramos que por los bienes están constituidos dentro de la categoría denominados bienes normales.

Para este tipo de bienes (normales) cualquier incremento en la renta, necesariamente llevaría a un incremento en el consumo, bastaría comprender que la elasticidad es mayor a 0, y en este sentido la tendencia será siempre creciente.

Sin embargo el manejar una canasta familiar como parte de la política por una lucha de salario, no constituye necesariamente un instrumento globalizador para las alternativas que busca una clase trabajadora.

Un fenómeno parcialmente observable es reflexión sobre una posibilidad de incremento en el salario, en lugar de buscar una mayor opción de consumo dentro la canasta familiar. Al contrario se desplaza hacia otro tipo de bienes como por ejemplo: los bienes denominados no esenciales y complementarios. Se presentan tendencias a ahorrar con propósitos principalmente de obtener el terreno para construir una pieza como unidad básica vivienda.

La reflexión anterior supone que la clase trabajadora sacrifica continuamente su consumo esencial quedando liberado a una serie de enfermedades, (como por ejemplo la desnutrición) a que llevaría un incremento de salario.

Y es en este sentido que la definición de una canasta familiar, debe guardar varias consideraciones alternativas que la realidad presenta, y no se convierte en un instrumento cuantificador de las necesidades alimenticias. Porque estas son en gran parte sacrificadas por la clase trabajadora que busca permanentemente compensar el mejor uso de sus ingresos con aplicaciones que el supuesto le ofrecen mejor.

resultados no solo presentes sino futuros.

#### **6.0.2 Formulación de hipótesis.-**

De acuerdo con el proyecto aprobado, presentado en la Carrera de Economía de la U.M.S.A. La hipótesis queda confirmada en los siguientes términos:

Las pautas de consumo de la clase trabajadora no se orientan en relación a los patrones de consumo que se definen en la cuantificación de la canasta familiar, por lo tanto un incremento en el salario real no representa un proceso para maximizar la relación salario, canasta familiar.

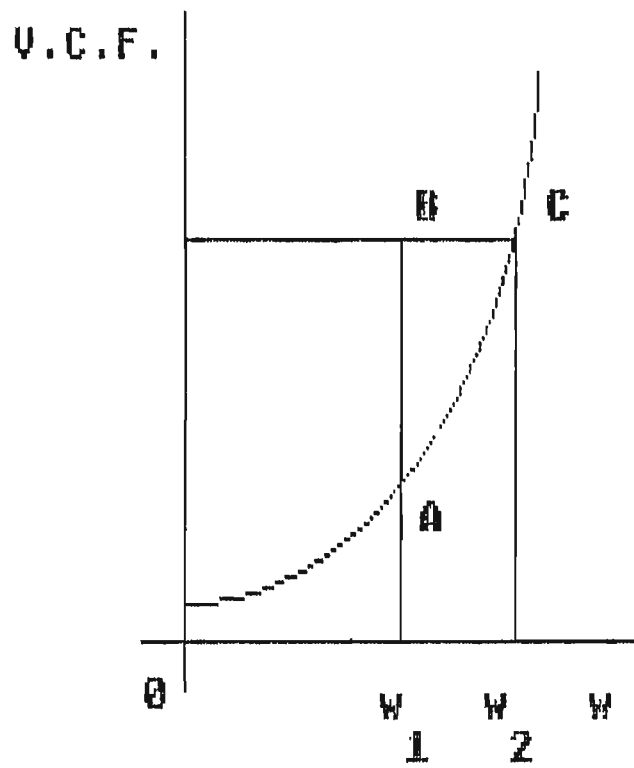
#### **6.0.3 Estudio de la hipótesis.-**

En una primera aproximación admitimos que: ver grafico No. 16

En la gráfica queda establecida el valor de la canasta familiar en términos constantes y se representa como una masa de bienes y servicios, por tanto se expresa en términos reales.

GRAFICO No. 16

Valoracion de la Canasta Familiar



Admitimos una función para la tasa de salario creciente que puede estar determinado a su vez, por el crecimiento de la renta nacional o alternativamente por una combinación derivada de una política de redistribución de esta renta, que mejore las condiciones económicas de la clase trabajadora.

Cuando el nivel de salario es  $w_1$  la brecha entre la capacidad del salario y la valoración de la canasta familiar es igual al segmento A-B.

Admitimos que el salario aumenta cuando el nivel llega a  $w_2$  donde la brecha desaparece en C.

Para fundamentar esta tendencia hacia una eliminación de la brecha corren varios supuestos, el más importante es la existencia de condiciones de desarrollo dentro la sociedad.

#### **6.0.3.1 Algunas derivaciones.-**

La valoración de la canasta familiar podría ser alcanzada en una primera forma con las condiciones de

crecimiento adecuado, esta situación nos permitiría comprender que sería la participación de los salarios la más indicada para medir estos efectos.

Sin embargo como hemos indicado anteriormente que para una expansión del salario, es fundamentalmente el hecho que debe incrementarse la productividad (términos medios). Esta situación nos lleva a deducir que el proceso salarial resulta una consecuencia y no necesariamente el proceso inicial. Si el producto medio se va incrementar de una manera constante (igual que el producto marginal) entonces la función de crecimiento del salario podía presentar las siguientes características mostradas en el grafico No 17.

Si el producto medio se incrementa (admitimos que el producto marginal se incrementa con mayor velocidad) la tendencia de los salarios puede ser más dinámica y en consecuencia se podrá admitir la siguiente representación (ver grafico No. 18)

Las condiciones marginales son más elevadas en la función No 2 y esta la razón por la cual la tasa de salario puede expresarse con una pendiente mayor.



GRAFICO No. 17

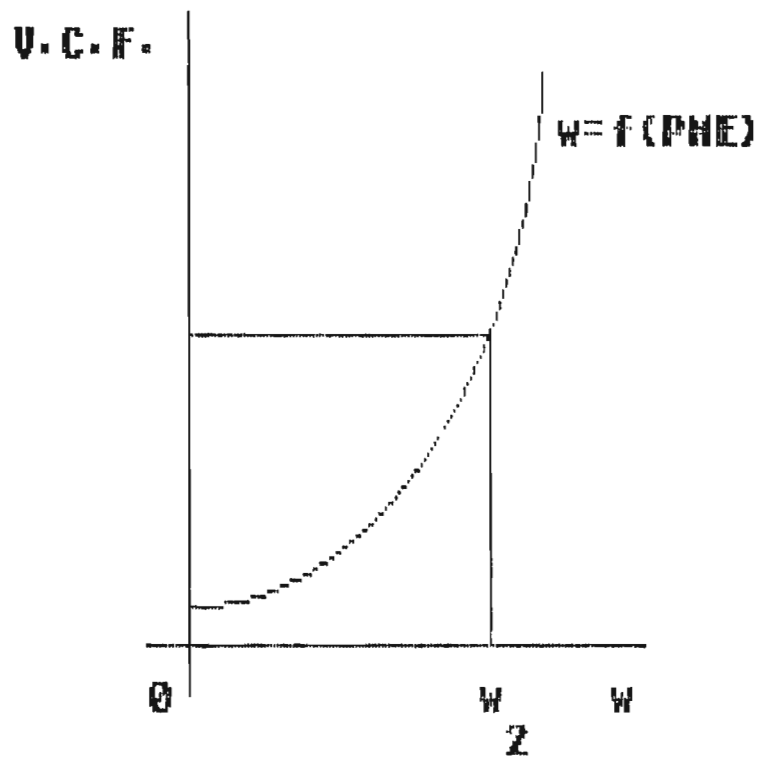
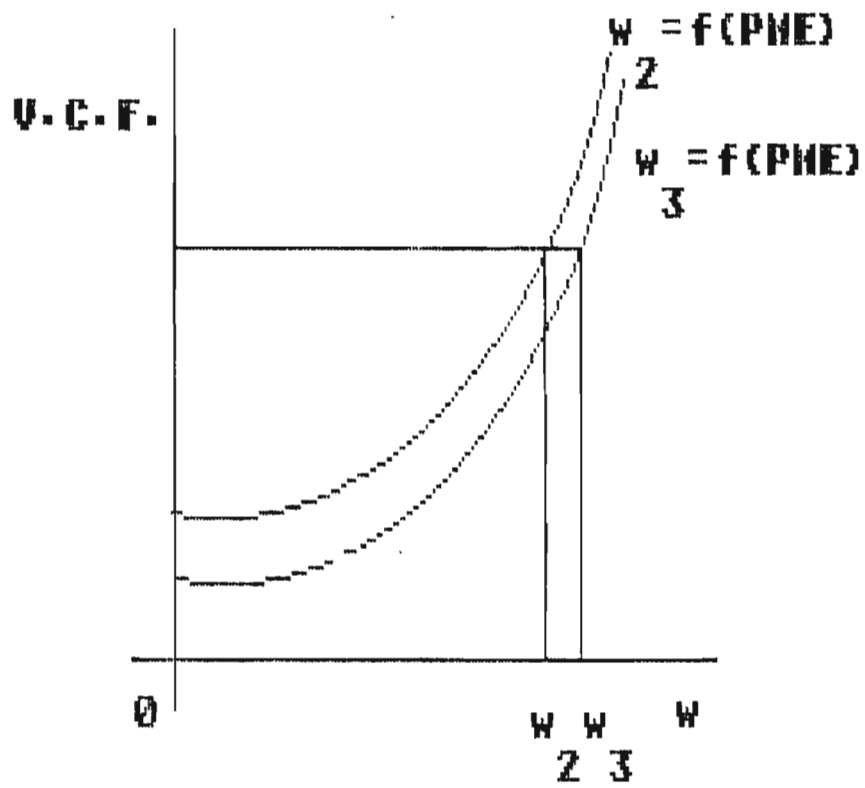


GRAFICO No. 18



En el examen aparentemente la tendencia del salario para alcanzar el nivel de valoración de la canasta familiar, parecerían variar porque en una u otra de las relaciones existen niveles salariales para lograr un objetivo común, por tanto, es necesario presentar en el gráfico No. 19 como complementación.

Este gráfico que sustituye al anterior nos permite explicar la posibilidad del salario para la segunda función, por su tasa de crecimiento más dinámica, logra alcanzar la valoración de la canasta familiar en un período más corto. Esta situación es de luego compartida con la proposición de que existe en efectivo, un crecimiento en el nivel de la clase trabajadora: que el salario se incrementa en términos reales y puede alcanzar la valorización de la canasta familiar.

Para complementar es también posible explicar lo anterior, utilizando las curvas de indiferencia como lo demuestra el gráfico No. 20 .

GRAFICO No. 19

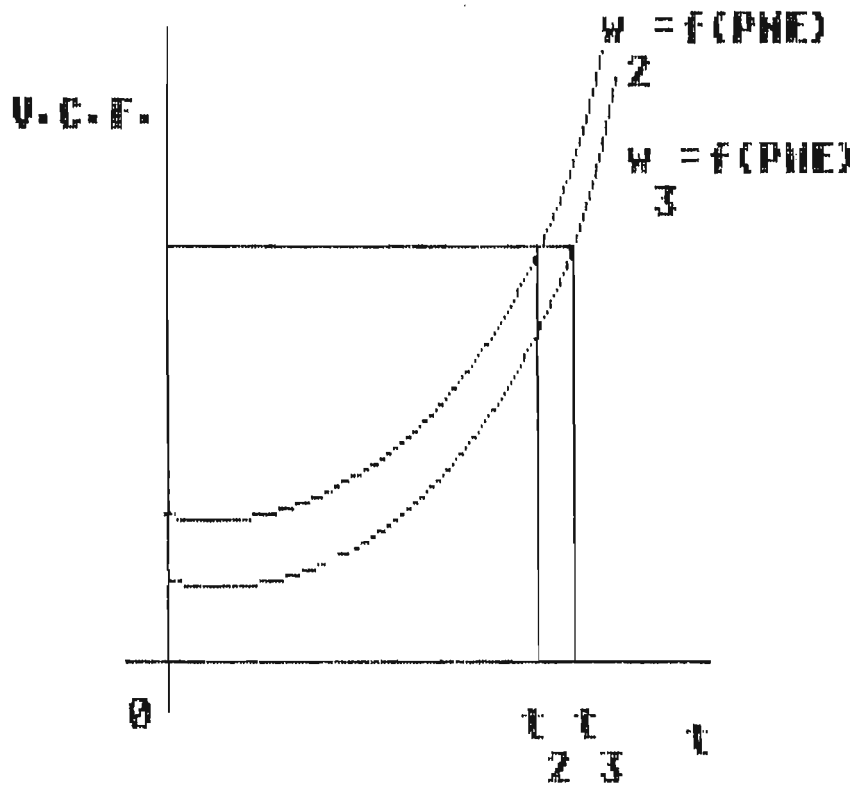
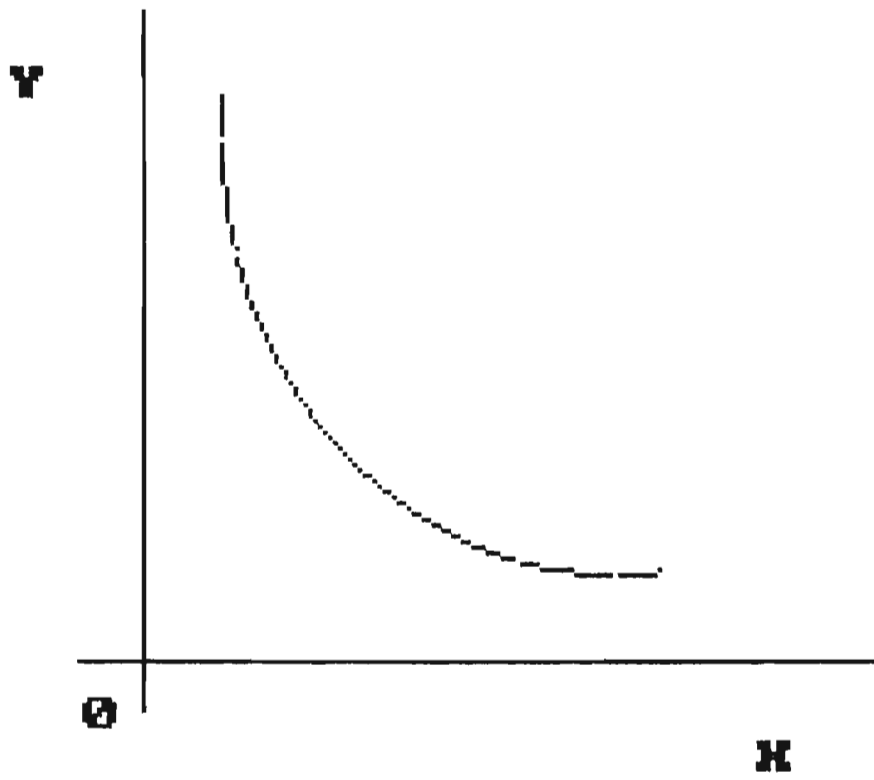


GRAFICO No. 20



Admitimos que una separación de la canasta familiar mostrando dos alternativas (dos canastas que incluyen bienes que son sustitutivos, el consumidor puede preferir una parte de la canasta X y otra de la canasta Y).

La curva nos define un nivel de bienestar constante que representa a su vez una satisfacción real.

Puede practicarse una analogía con la valoración de la canasta familiar, y en lugar de definirse la función con el nombre de curvas de indiferencia, podemos denominarlo función de la valoración de la canasta familiar.

Para cumplir los requerimientos teóricos habrá que mencionar los siguientes supuestos.

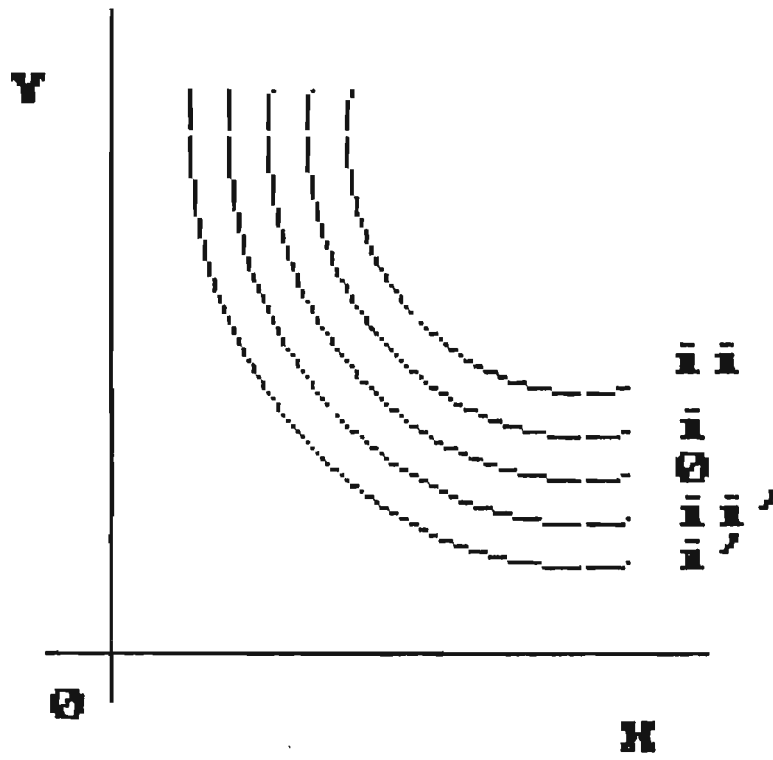
- a) La función tiene pendiente decreciente.
- b) Existe una tasa marginal de sustitución que tiene signo negativo.
- c) Es decreciente de izquierda a derecha.
- d) Tiene similitud con la representación de

una hipérbola equilátera para sus proposiciones técnico puras.

e) Los bienes establecidos como X e Y tienen un grado de sustitución tratándose de alternativas de consumo dentro el concepto que se define para la canasta familiar. El grado de sustitución se mantiene a lo largo de todo el análisis (se excluyen los bienes inferiores) ver grafico No 21.

A semejanza de un mapa de curvas de indiferencia tenemos la representación de un mapa que nos muestra distintas canastas familiares. Si suponemos que el nivel 0 constituye la canasta familiar que se puede denominar canasta principal; los niveles I y II representarían niveles de satisfacción por encima de los requerimientos establecidos en el nivel 0 y, por lo tanto, mostrarían condiciones económicamente favorables para la clase trabajadora. Llamemos a estas curvas "de valoración de la canasta familiar en condiciones socio-económicas de naturaleza óptima" (curvas de progreso salarial).

GRAFICO No. 21





Al contrario los niveles I' y II' representan niveles de bienestar en condiciones de deterioro socio-económico (curvas de atraso).

Para simplicidad del análisis diremos que, por encima de la curva 0, están las curvas de progreso, y por debajo las curvas de retraso.

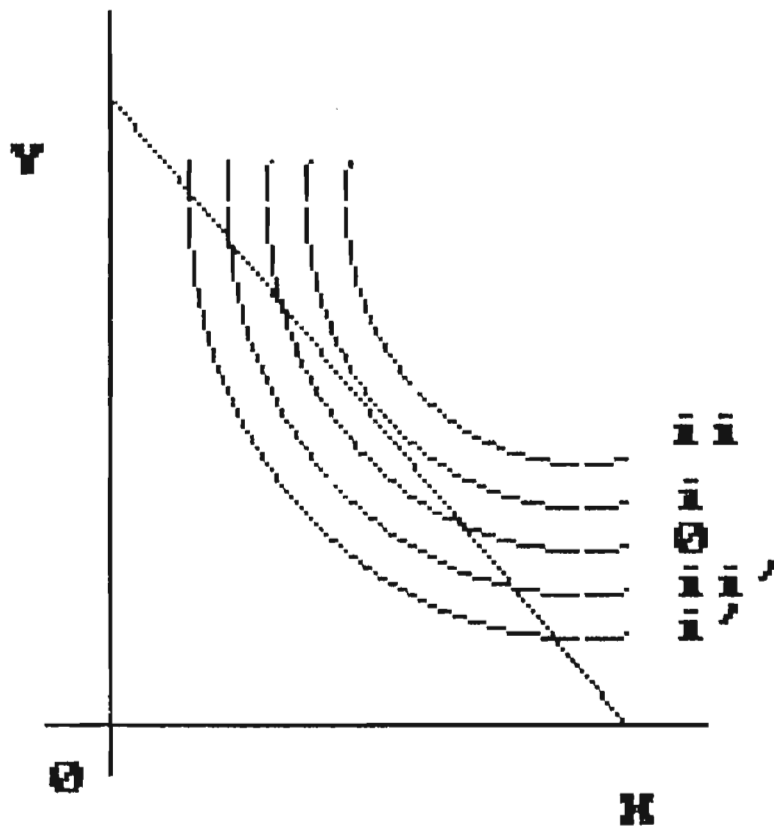
El diseño de la curva 0 constituye un trabajo técnico que merece consideraciones importantes, sin embargo por el momento podemos suponer algunas alternativas a manera de introducción.\*

#### 6.0.3.2 Brecha negativa.-

En el gráfico No. 22 se puede ver que, la distribución de la renta del consumidor le permite una asignación óptima para alcanzar la canasta familiar I' por debajo del nivel 0 esta indica que no se ha logrado cubrir los requerimientos de la canasta familiar, que marca las condiciones medias y por lo tanto existe una brecha negativa exactamente como la representada en

\* La teoría del consumidor puede consultarse en cualquier libro de microeconomía.

GRAFICO No. 22



en el gráfico No. 22. Bajo estas condiciones económicas la clase trabajadora resulta contraída o reducida a niveles de pobreza extrema

#### 6.0.3.3 Brecha Positiva-

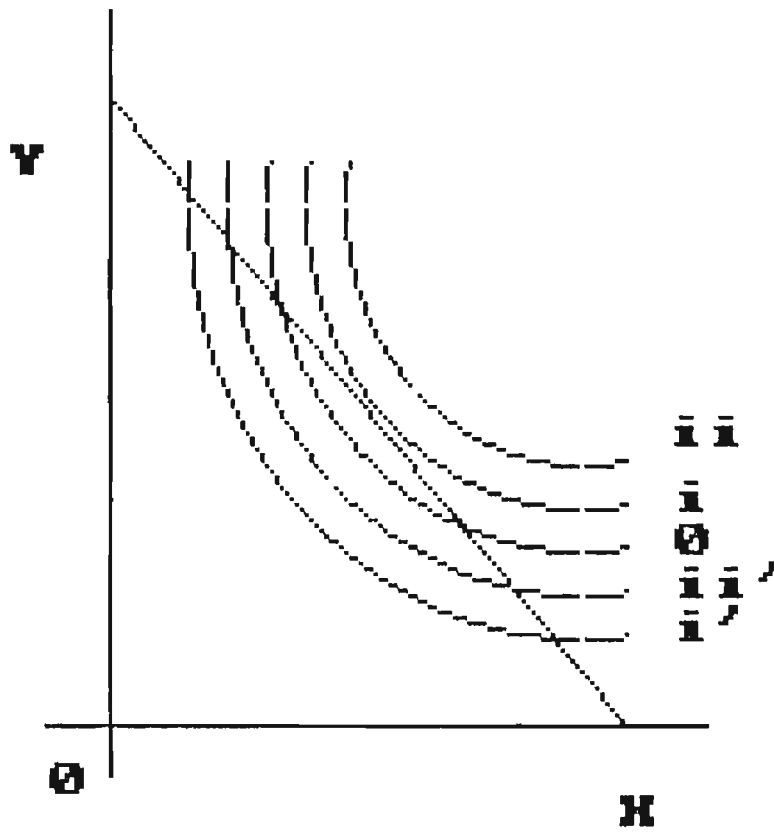
En estas condiciones, (ver gráfico No. 23) los salarios permiten una aplicación en relación al consumo de forma de distribución, que llevan al consumidor a niveles de la canasta familiar por encima del valor 0. Creandose por lo tanto, un superhabilit que podemos denominar "brecha positiva" (el trabajador puede alcanzar una mejor alimentación, salud, servicios, etc.

#### 6.0.3.4 El nivel cero.-

Recogiendo la experiencia de los últimos años, es posible advertir una tendencia por la cual, se observa en la determinación de la canasta familiar la participación con un mayor grado de responsabilidad de los técnicos nutricionistas.

Las técnicas nutricionistas plantean como base de

GRAFICO No. 23



de análisis para el salario, la reposición de la energía humana consumida, en términos de calorías y proteínas, los mismos que se encuentran contenidas en los distintos bienes.

El cálculo para el consumo familiar, toma los requerimientos agregados para constituir efectivamente, la valoración de la canasta familiar en consecuencia si estimamos cálculos en términos de proteínas, calorías para una familia (el promedio de la familia es de 4.8 miembros). Cuando se estudia a la clase trabajadora, la media que se cita para el número de miembros de la familia (que puede ser incrementada considerando que la clase trabajadora presenta un mayor índice de natalidad) este presenta un aspecto que juega un papel determinante como variable. Bastará citar en 4,8,5 y 6 las variaciones existentes sube en un 25 y en un 4% .

Tomando la masa de bienes alimenticios, se puede construir "N" combinaciones que daría lugar a la obtención del quantum de calorías y proteínas que necesita una familia.

De todas las combinaciones posibles, en la práctica significa una reducción de ciertas cantidades de bienes que forman la oferta tradicional dentro el mercado.

Esta reducción puede caer de principio, en un marco de deficiencia en su adecuada formación. Así cuando se observa que la oferta de alimentos es restringida y en consecuencia la canasta familiar busca proporcionalidades cuantitativamente de manera que esta ya se optimiza en cuanto a las necesidades de alimentos y nutrición científica.

Esta es, en consecuencia, una de las primeras objeciones que se hace en contra de la tendencia de la valoración de la canasta familiar sobre indicadores de nutrición, en la realidad como ocurre en nuestro país, la oferta es reducida y de este solo se puede extraer un tipo de bienes que se consideran realmente abundantes, y que por lo tanto, son el cuerpo principal de la canasta familiar; quedan excluidos muchas otras posibilidades de lograr combinaciones adecuadas. La falta de una oferta amplia de bienes es por lo tanto una gran limitación para las técnicas nutricionales.

En el nivel 0 se colocan los servicios como algo que debe tener una importancia significativa. En la práctica, la presentación de la canasta familiar de nuestro país, ha colocado y muy tímidamente este cuerpo de necesidades.

Situación similar, se presenta con la categoría de los bienes no esenciales, que también resultan marginados por completo del cálculo de la canasta familiar.

En nuestro medio es una práctica el consumo de cerveza, chicha, agua ardientes, etc. Formando un gasto importante dentro el salario, la ausencia de este cálculo destruye todas las alternativas que se pueden ofrecer con la técnica nutricional.

Similar situación se presenta con los gastos destinados a festividades como bautizos, matrimonios, presterios, que por sus razones culturales deben ser considerados.

La gran mayoría de los trabajadores, buscan afanosamente su cuarto propio, principalmente por la

facilidad que tienen en desarrollar la auto-construcción, en la cual participa la familia; esta conducta, supone sacrificio económico principalmente para cubrir los requerimientos de material para la construcción, además del gasto de la compra de terreno.

Si las técnicas nutricionales no van acompañadas de los anteriores aspectos, en la práctica resultaría imposible lograr un nivel de salud y alimentación que, sea compatible incluso con condiciones de progreso económico.

Para examinar estas particularidades se presenta un análisis sobre la confirmación de la canasta familiar teórica y la canasta familiar real.



## **CAPITULO VII**

*PARTICULARIDADES DE LA CANASTA FAMILIAR*

### 7.0.1 Introducción.-

Los items de la canasta familiar han sido clasificados en un total de seis categorías:

- a) Alimentación.
- b) Vestimenta.
- c) Educación y salud.
- d) Transporte.
- e) Vivienda.
- f) Recreación.

La política salarial, que normalmente el gobierno ofrece como alternativa en la parte de educación y salud, se cubren en forma independiente mediante el presupuesto general de la nación que corresponde al sector de educación y salud.

En consecuencia el peso del salario, debe ser contrastado al menos con los cinco restantes items globales que han sido enumerados.

## 7.0.2 Tipología de la canasta familiar.-

Se entiende con este concepto, las distintas proposiciones con que se divide la importancia de los items dentro la canasta familiar, así por ejemplo, podemos establecer situaciones donde la canasta familiar queda dominada por la presencia de los requerimientos alimenticios.

La canasta familiar óptima, supone una adecuada asignación de recursos para cubrir los cinco items seleccionados, no existiendo al respecto posiciones determinantes de la participación de cada item en el total. Sin embargo, considerando las condiciones de atraso del país que se da, es posible observar que el item de alimentación tenga el mayor peso presupuestario dentro el gasto familiar.

La canasta familiar efectiva, constituye el aspecto más complejo de este análisis, por el hecho de que su clasificación reproduce aspectos coyunturales y otros de carácter cultural que no se toman en cuenta cuando se diseña una canasta familiar óptima.

Al respecto, la canasta económica supone una subdivisión diferente, como por ejemplo:

- a) Alimentos esenciales.
- b) Alimentos no esenciales (bebidas alcohólicas, cigarrillos, consumo en restaurantes y otros).
- c) Vestimenta: esencial y no esencial.
- d) Transporte esencial y no esencial (pequeños viajes visitas etc.
- e) Vivienda.
- f) Recreación (presterios, fiestas religiosas, cívicas, etc).

Estas dos canastas, la óptima y la efectiva, deben ser analizadas en forma conjunta al menos se supone que un presupuesto determinado necesariamente se distribuye tomando estas dos alternativas.

Cuando los organismos sindicales plantean toman como referencia la canasta óptima, incluso por consideraciones de carácter político y educacional. Dejando de un lado las variables reales que dan lugar a

un tipo de consumo no esencial.

La eliminación de consumo no esencial definida dentro de los límites de esta investigación, constituye un esfuerzo educativo que solo se puede superarse después de varios años de trabajo y enseñanza.

Las condiciones psicológicas y sociales de la clase trabajadora boliviana, tienen gran influencia religioso costumbrista, y esta característica, muy difícilmente puede ser superada por factores educacionales o de otra índole especial.

Si una canasta familiar no considera estos últimos aspectos señalados, la asignación presupuestaria para los ítems de alimento, vivienda y vestimenta, no se cumple. Y al contrario, se procede a una nueva redistribución del salario, donde el trabajador otorga un grado de valoración que denominamos consumo no esencial.

La redistribución se refleja en un alto grado de desnutrición de la niñez, en la elevada mortalidad infantil, y en la baja esperanza de vida de la población

trabajadora, situación que va acompañada por condiciones de habitabilidad totalmente pauperrima que se reduce a una pieza, con excesivo asinamiento de personas; donde no se cuentan ni con cocina y baño, menos otras condiciones de habitabilidad.

### 7.0.3 Un intento de asociación.-

Para asociar los conceptos de la canasta familiar óptima, podemos recurrir a la utilización de la técnica gráfica a partir de las curvas de indiferencia, así tenemos en el gráfico No. 24.

Admitimos que las curvas de indiferencia expresan un nivel de satisfacción constante a lo largo de todo su recorrido considerando y que para cada curva de indiferencia existe una recta de presupuesto y podemos considerar esta, tomando las siguientes gráficas ver grafico No. 25.

La aplicación del ingreso proveniente del salario, ha sido distribuida tomando en cuenta las características de los precios y cantidades de manera que el punto de equilibrio se ubica en el punto M. En esta situación se

GRAFICO No. 24

CANALIZACION  
OPTIMA

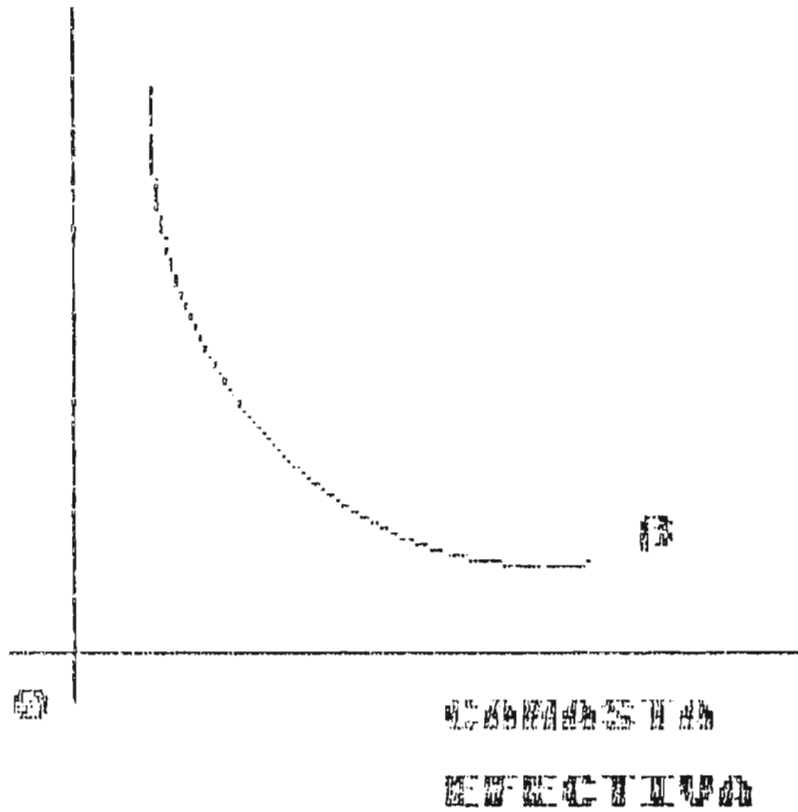
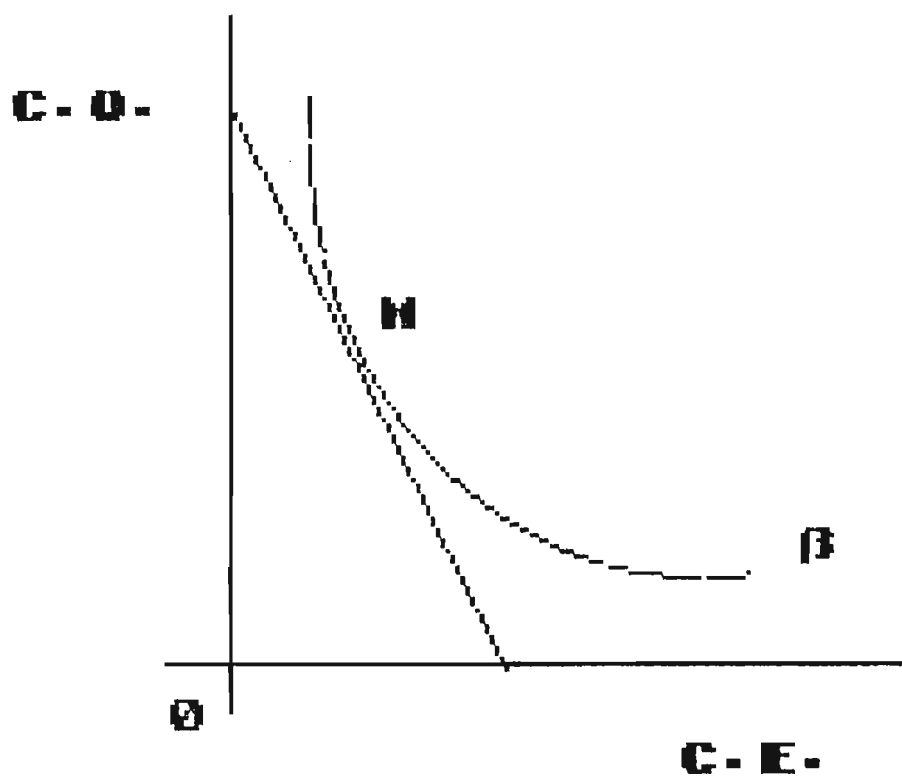


GRAFICO No. 25





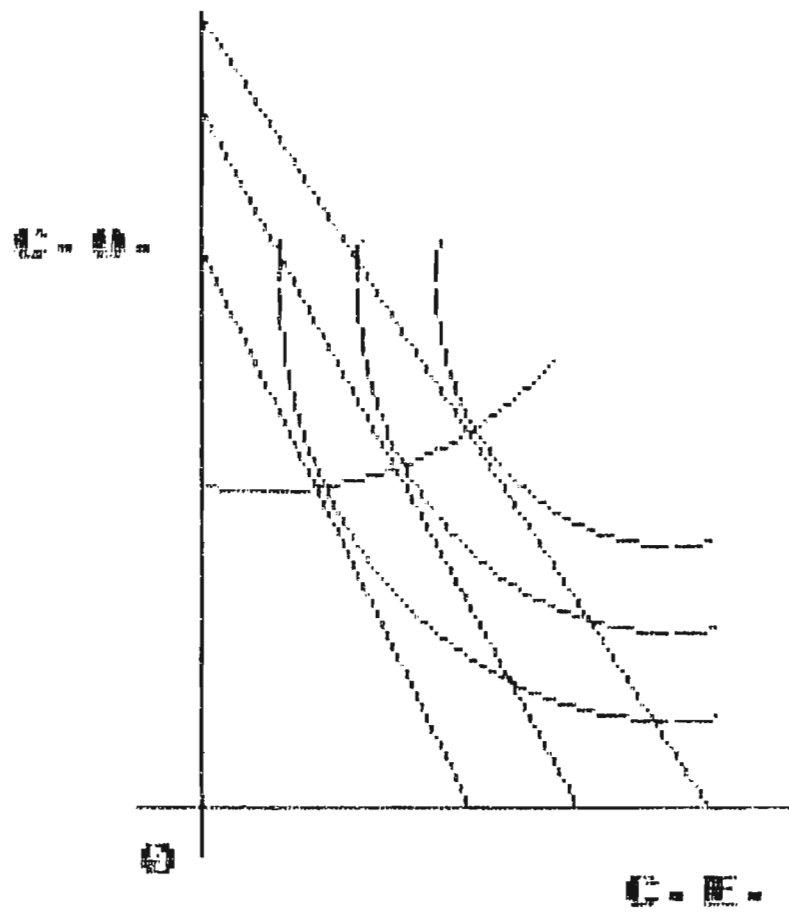
ubica en el punto M. En esta situación se observa que la canasta óptima recibe el mayor peso o participación. En cambio los valores de la canasta económica ocupa una posición menor.

Para adecuar el uso de este análisis gráfico, solo asignamos lo que puede denominarse consumo no esencial. Por lo tanto, en el punto M este tipo de canasta económica resulta menos impotante.

Para el movimiento de ajuste que corresponde al punto de equilibrio en un análisis teórico, conocemos las características del efecto renta, que podrían también adecuarse como medio de explicación de esta investigación. Ver gráfico No. 28

El resultado que se desea obtener, es mostrar una tendencia en el cual el incremento del salario, origina aumentos en el consumo de bienes esenciales y no esenciales, este aspecto es importante para los próximos comentarios.

GRAFICO No. 26



La política de incremento salarial que resulta el camino positivo dentro el estudio de la investigación, nos indica que la importancia de bienes económicos y los bienes no económicos pueden ser la misma quedando cuestiones muy complejas por resolver, por ejemplo:

a) Es posible que los incrementos salariales originen más bien una mayor tendencia al gasto en un bien no económico, y en consecuencia las necesidades de alimentación van ocupando un lugar secundario, y crece en una tasa inferior en relación al incremento del salario.

b) Es también aceptable una situación contraria a la anterior.

#### **7.0.4 Variaciones estacionales.-**

Una misma tasa de salario aplicada a lo largo de un año, tiene diferentes tipos de distribución, así por ejemplo, existen meses donde están, los carnavales, fiestas religiosas, en los cuales los gastos del trabajador difieren de otros períodos.

Esta desigualdad aplicada al salario es importante para el estudio de nutrición y asistencia de salud para la familia del trabajador. Y el estado debería compensar la reducción del presupuesto que el trabajador aplica para cubrir sus gastos esenciales, por ejemplo, podría mejorar y ampliar el desayuno escolar, la distribución de vitaminas, y otros alimentos en estos períodos del año en forma gratuita.

Para encontrar los puntos de equilibrio, no solo se necesita los precios, a través de sus índices de precios, y no debe entenderse con este determinismo. Más bien, es necesario advertir la influencia de una conducta personal que vulnera esta cuantificación de precios y ocasiona por analogía una baja del presupuesto, lo cual obliga al trabajador a buscar una conducta de equilibrio al pasar del punto M al punto N (ver gráfico No. 27).

Si:

$$w = IP * CO + Pef * qef$$

Incluimos un factor de distorsión en la proporción de los bienes no económicos, acusando la presencia de aspectos psicológicos y sociales anteriormente

señalados.

$$P_{ef}(1-s)q_{ef} \quad \text{donde } s < 1$$

Podemos concluir que la recta de presupuesto se determina por.

$$w = IP * CD + P_{ef}(1-s) * q_{ef}$$

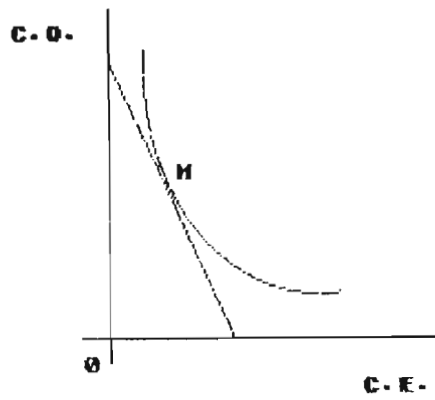
Integrando las gráfica obtenemos la que se presenta en el grafino No. 28.

Si consideramos que el punto N representa el mes de enero en la cual admitimos que no existen feriados, fiestas religiosas y otro tipo de acontecimientos similares, asignamos con este presupuesto una aplicación del trabajo con mayor preferencia a los bienes de la canasta óptima.

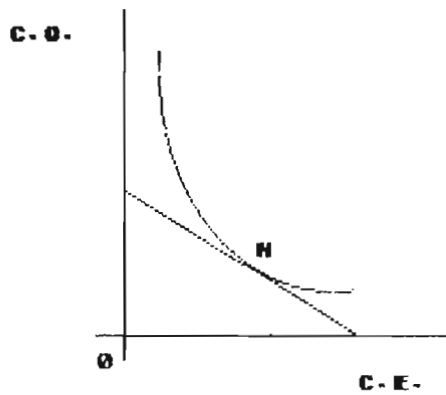
El punto N podría ser el gasto del mes de febrero que incluye las fiestas de carnavales, período en el cual existe demanda de bebidas alcohólicas, gastos de vestimenta para disfraces folklóricos y no folklóricos, de manera que el trabajador realiza una mayor

GRAFICO No. 27

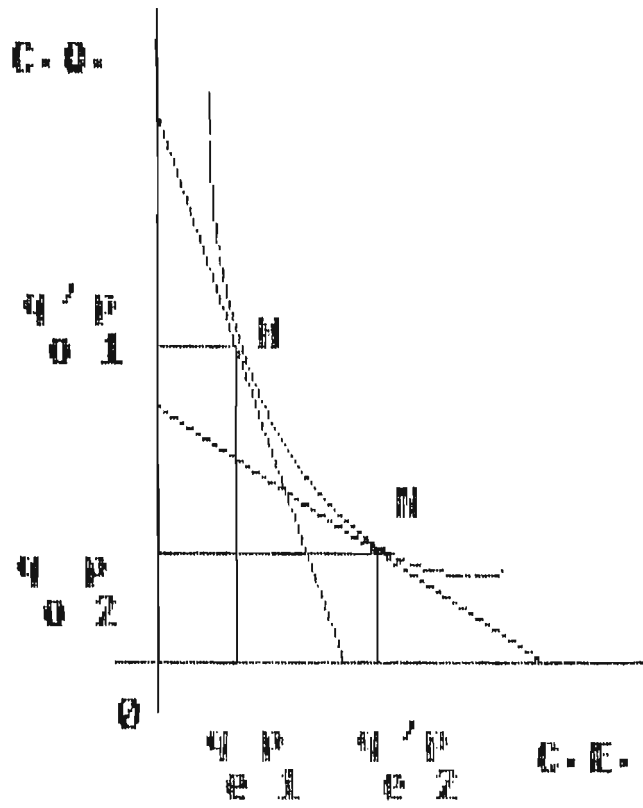
Periodo con mayor preferencia de bienes no-economicos



Periodo con mayor preferencia de bienes economicos



GRZE LCO No. 28



distribución de su salario fijo dando mayor importancia a los bienes de la canasta económica y reduciendo su demanda de bienes de la canasta óptima  $(q_0 P_1) - (q_0 P_2)$ , esta reducción va acompañada de una asignación menor de alimentos, que a su vez influye en el grado de alimentación de la familia trabajadora. El estado debería cubrir todo o en parte esta disminución de requerimientos reales mediante una política de compensación, para evitar el deterioro de salud en la familia trabajadora.



## **CAPITULO VIII**

*UNA PRUEBA EXPERIMENTAL*

### B.O.1 Introducción.-

Para evaluar la presentación teórica que se describe en la presentación de la hipótesis, se ha levantado una encuesta tomando un total de 250 familias, que declararán cumplir trabajos **dependientes asalariados**.

Este grupo de familias trabajan dentro del sector de la industria, grande, mediana y pequeña, dentro de esta última categoría, figuran los talleres artesanales, donde existen prácticas mixtas en el pago de salarios, por ejemplo, un monto fijo más un bono de producción.

Dentro del conjunto de las 250 familias, al menos uno de los miembros es un trabajador dependiente asalariado. En algunas familias se ha podido verificar que existe más de dos miembros que trabajan.

Al desarrollar la encuesta, se ha descartado las personas que como jefes de familia tienen trabajos independientes o simplemente están desocupados.

En consecuencia, las entrevistas están dirigidas a

estas doscientas cincuenta familias, correspondiente a trabajadores ocupados y por lo tanto cualquier política salarial afecta sus intereses.

Las familias señaladas, fueron censadas principalmente en villa Victoria, Chamoco Chico, Nueva Potosí, Alto Lima, y Rio Seco.

#### B.0.2 Descripción de la encuesta.-

La primer parte de la encuesta, estuvo dirigida al número de personas que trabajan dentro de la familia, y el número de miembros de las familias, habiendose obtenido los siguientes datos:.\*

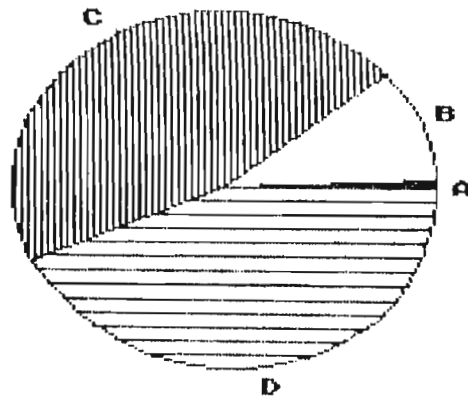
.Número de miembros de la familia	5.6
.Familias con mas de cuatro miembros que trabajan	4
. " " " de tres " " "	25
. " " " de dos " " "	118
. " " " de un " " "	103
TOTAL	250

ver gráfico No. 29

Toda la información estaística para una mejor apreciación quedara representada en diagramas de pie

GRAFICO No. 28

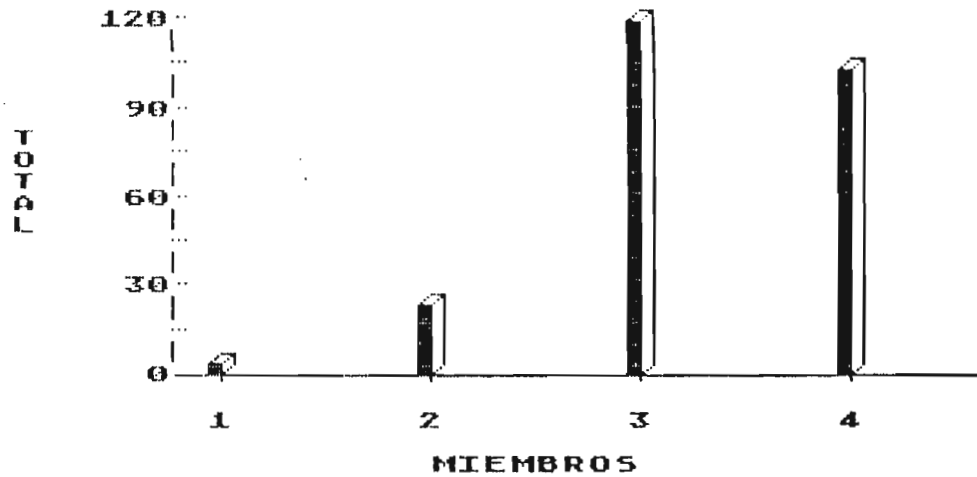
POBLACION



MIEMBROS PERCENT		
A: CON	4	1.65
B: CON	33	19.33
C: CON	22	45.45
D: CON	1	42.56

MIEMBROS QUE TRABAJAN

POBLACION TRABAJADORA



Dentro de estos tipos de familias, se establecen los siguientes tipos de trabajo.

. Dependientes asalariados	250
. Con otro tipo de empleo fijo	25
. Con empleo independiente permanente	92
. Con empleo temporal o medio tiempo	51
TOTAL	418

Se puede observar, que el 60% de las familias encuestadas incrementan sus ingresos, sobre la base del salario recibido por el trabajador principal de la familia.

Estarían en desventaja un porcentaje muy grande que alcanza al 40%. No se ha podido establecer la forma como administran estos ingresos familiares, debido a la falta de información y la poca experiencia en este tipo de encuestas. Pero se ha podido ver que no se trabaja formando una caja común.

Para resolver el problema de la cuantificación salarial, los datos que se han tomado como referencia están contenidos en la elaboración del "CET en base a datos del taller de investigación socio-económica No 6 y D.S. 21916. Ver cuadro No. 9

CUADRO No. 9

PROMEDIOS SALARIALES 1987			
SECTOR	PROMEDIO (Bolivianos)	Nuevos promedios 1988 con aplicación D.s.21916	
		Porcentaje	Bolivianos
MEDIA NACIONAL	230	16.40	268
MINERIA	179	17.42	210
PETROLEO	532	10.36	587
IND. MANUFACTURERA	201	16.98	235
OTRAS INDUSTRIAS	201	16.98	235
CONSTRUCCION	194	17.12	227
ELECTRICIDAD, GAS, AGUA	401	12.98	453
COMERCIO	252	15.96	292
BANCOS	281	15.38	324
TRANSPORTES	305	14.90	350
SERVICIOS	180	17.40	211

FUENTE: "CET" En base a datos del taller de investigaciones socio económicas No 6 y D.S. 21916.

La segunda parte de la encuesta, estuvo dirigida a justificar la investigación, que se denominó en la hipótesis, la canasta alternativa, como aquella que contiene un conjunto de bienes incluidos dentro la presentación de la canasta familiar.

Se ha considerado tres segmentos dentro la canasta familiar alternativa (complementaria).

- a) Transporte.
- b) Consumo esencial.
- c) Ahorro e inversión familiar.

### B.0.3 Transporte.-

Se ha podido establecer, tomando los 250 trabajadores dependientes asalariados lo siguiente:

. Usa un servicio de transporte	222
. No usa un servicio de transporte	28

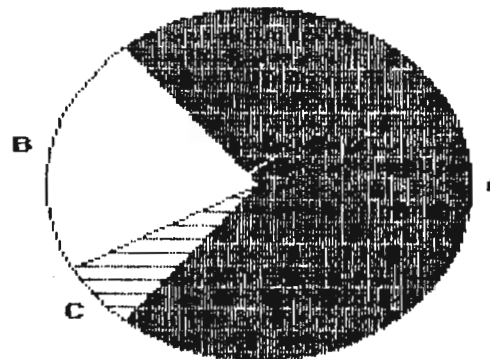
Por otra parte, quienes usan un servicio de transporte declaran:

. Usan una frecuencia de dos viajes por dia	145
. " " " de cuatro viajes por dia	65
. " " " mas de seis viajes por dia	12
TOTAL	222

Ver grafico No. 30-31

GRAFICO No. 30

FRECUENCIA DE VIAJES



FRECUEN. PERCENT	
A: 2XDIA	71.78
B: 4XDIA	22.28
C: 6XDIA	5.94

TOTAL 222 PERSONAS

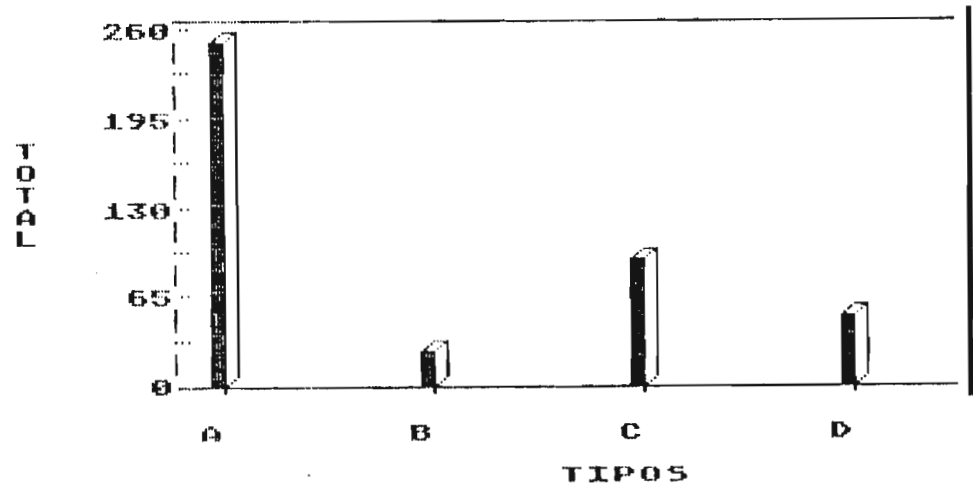
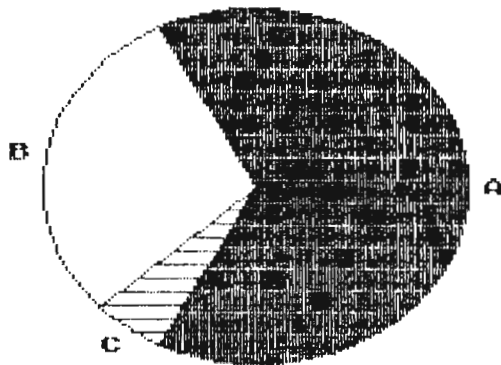




GRAFICO No. 31

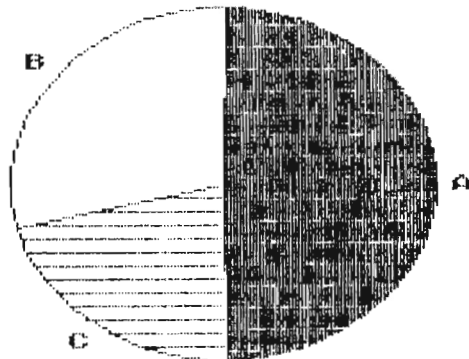
FRECUENCIA DE VIAJES



FRECUEN.	PERCENT
A: 2xDIA	65.32
B: 4xDIAD	29.28
C: 6xDIA	5.41

TOTAL: 222 PERSONAS

VIAJES POR DIAS



DIAS	PERCENT
A: SABADOS	49.41
B: DOMINGOS	29.41
C: SAB/DOM.	21.18

Las personas que declararon más de dos viajes por día (de ida y vuelta al hogar), indicaron que deben tomar 2 movi- lidades para llegar a sus fuentes de trabajo, y viceversa.

Las personas que declararon un mayor requerimiento de transporte, son las que normalmente retornan al hogar en horas de almuerzo, para volver posteriormente a sus fuentes de trabajo en la tarde.

Verificando los requerimientos que corrientemente que se detallan en la canasta familiar, solo se toma en cuenta al jefe de familia, además con una frecuencia de cuatro viajes por día, y un total de 23 días laborables al mes.

Por otra parte se establece los siguientes gastos complementarios de transporte:

• Transporte los días sabados	42 Familias
• " " " domingos	25 "
• " " " sabados y domingos	18 "

En forma complementaria se evidenció:

. Número de familias que declararon tener hasta tres personas que usan transporte por día	21
. Número de familias que declararon tener hasta dos personas que usan transporte por día	108
TOTAL	222

#### 8.0.4 Consumo especial.-

Sobre el consumo especial se seleccionaron los siguientes bienes y gastos.

- a) Cerveza.
- b) Chicha.
- c) Preste.
- d) Bailarín o danzante.
- e) Viajes fuera de la ciudad.
- f) Fiesta, honomásticos, matrimonios, bautizo
- g) Flete de ropa para fiestas.

Este conjunto ha sido subdividido en dos partes, la primer parte, se considera la demanda de cerveza y

chicha que se ha evaluado en forma mensual. En segundo lugar la nomina de gastos que ha sido elaborado en forma anual.

BIEN	CONSUMO		FRECUENCIA MENSUAL			
	si	no	1	2	3	4 ó mas
Cerveza	195	55	6%	18%	46%	30%
Chicha	162	88	5%	15%	44%	36%

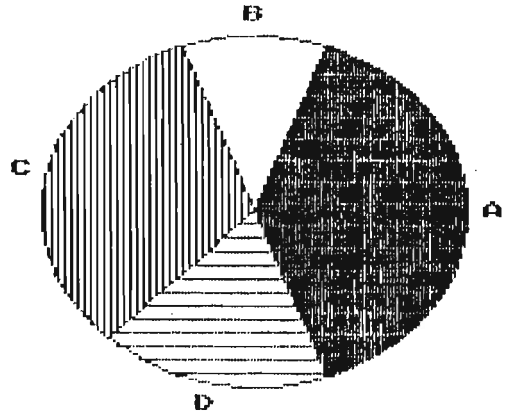
ver gráfico No. 32-33

De este resultado podemos observar que en un 80% de las familias consumen bebidas alcoholicas, de esta personas el 86% consumen más de tres veces al mes en el caso de la cerveza, y en el caso de la chicha el 90%, de los que declararon su consumo más de tres veces al mes.

No se ha podido establecer la cantidad, que puede variar desde un valor minimo hasta una suma apreciable, siendo un fenómeno aleatorio. Tampoco se ha podido obtener datos sobre los otros miembros de la familia que también participan en el consumo.

GRAFICO No. 32

CONSUMO DE CERVEZA Y CHICHA



CONSUMO	PERCENT
A: CERVEZA	39.00
B: NO CERU.	11.00
C: CHICHA	32.40
D: NO CHI.	17.60

CONSUMO

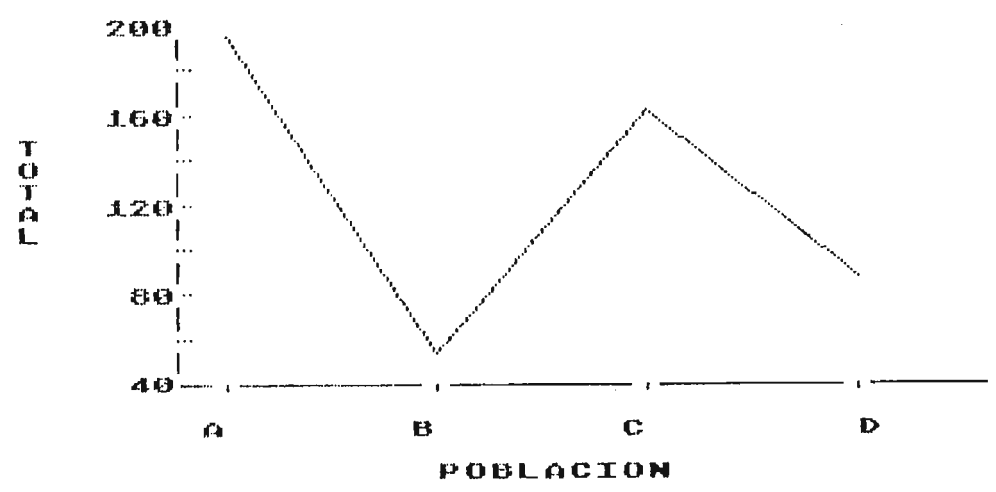
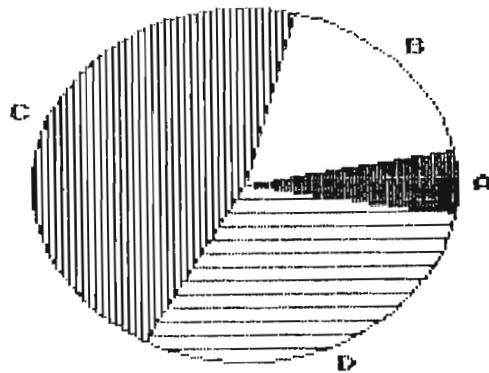


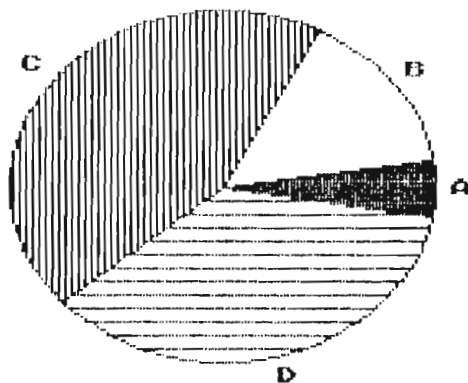
GRAFICO No. 33

CONSUMO DE CERVEZA



FRECUEN. PERCENT	
A: 1XMES	6.00
B: 2XMES	18.00
C: 3XMES	46.00
D: 4XMES	30.00

CONSUMO DE CHICHA



FERCUEN. PERCENT	
A: 1XMES	5.00
B: 2XMES	15.00
C: 3XMES	44.00
D: 4XMES	36.00

La conclusión más importante, es considerar que este tipo de consumo es determinante y no figura en la canasta familiar que formalmente se presenta.

#### 8.0.5 Consumos varios.-

La encuesta ha podido obtener la siguiente información.

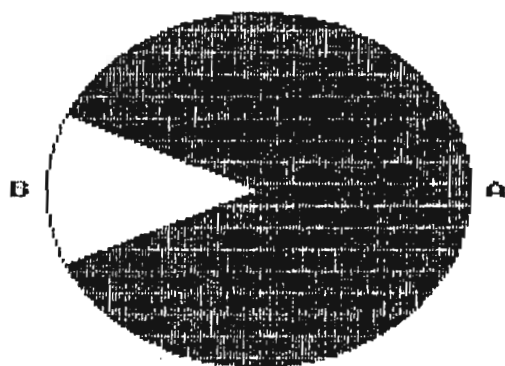
GASTO/ CONSUMO	FRECUENCIA AL AÑO		FRECUENCIA AL AÑO			
	si	no	1	2	3	4 ó mas
Preste	15	235	86%	14%	0%	0%
Bailarin	71	179	93%	6%	1%	0%
Viajes	44	206	88%	12%	0%	0%
Fiesta varias	181	69	76%	10%	4%	10%
Flete ropa	55	195	83%	17%	0%	0%

Ver gráfico Nos. 34-35

No se ha podido establecer cuantos miembros de la familia participan activamente de estos gastos pero en

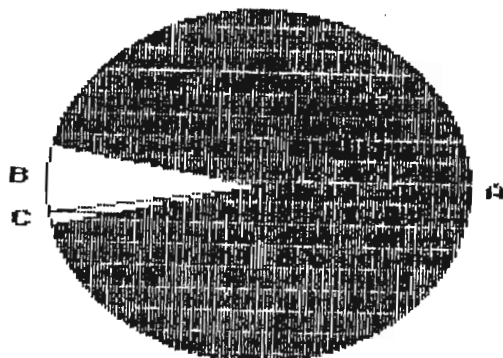
GRAFICO No. 34

PARTICIPACION EN PRESTERIOS



FRECUE.	PERCENT
A: 1xAÑO	86.00
B: 2xAÑO	14.00

FRECUENCIA BAILARIN

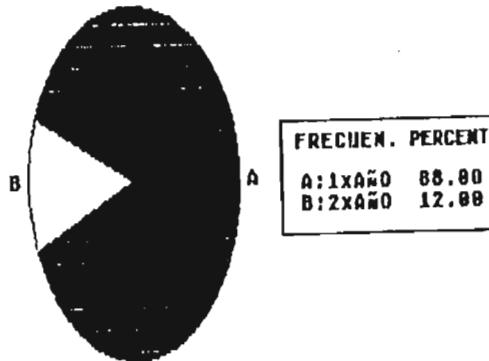


FRECUE.	PERCENT
A: 1xAÑO	93.00
B: 2xAÑO	6.00
C: 3xAÑO	1.00

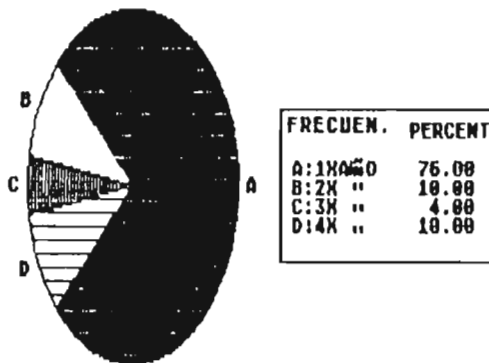


GRAFICO No. 35

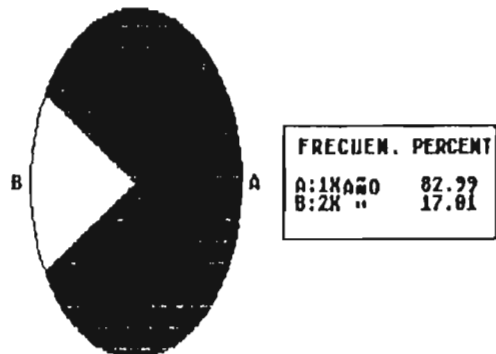
FRECUENCIA VIAJES



FRECUENCIAS DE FIESTAS VARIAS



FRECUENCIA FLETE DE ROPA



la información sobresale la conducta del trabajador y su familia. Por ejemplo, en el caso de las fiesta 181 familias declararon que si participa en estos actos, que el 76% al menos tiene una fiesta por año, pero no solo participa el trabajador, si no la familia, invitando o como invitados, similar situación se presenta en el caso de los viajes.

Estos gastos que son significativos, principalmente en el caso de honomásticos, fiestas del pueblo, deportivas, religiosas, matrimonios, etc, son corrientemente demandados por más del 70% de trabajadores y no figuran en la canasta familiar.

#### **8.0.6 Ahorro Inversión familiar.-**

Con este concepto, se pretende encontrar en la encuesta, algunas reflexiones que nos permitan identificar un ahorro familiar y su aplicación. En este sentido se establece:

AHORRO/INVERSION	SI	NO
Simplemente declaran que ahorran	23	227
A realizado o está realizando una construcción	61	189
Tiene o está formando un negocio	49	201

Ver gráfico No. 36

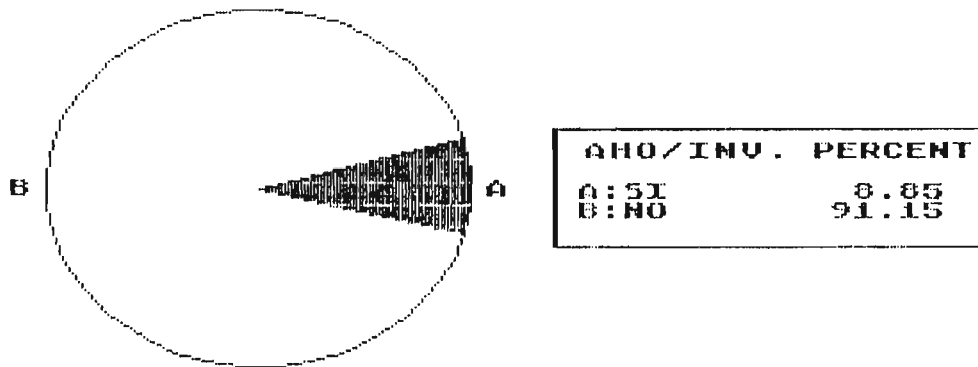
En esta información el aspecto que sobresale, es el hecho que solamente el 25% de los trabajadores realiza una construcción, que dadando por lo tanto un grueso sector al margen de este requerimiento como es el de contar con una vivienda propia. En la encuesta, no se consulto si tiene una casa alquilada, cuarto propio o cuanto pagan de alquiler.

Sobresale las personas que declaran ahorrar, los datos son inexactos, algunos indicaron motivos de salud, deseo de comprar un terreno, o simplemente por precaución.

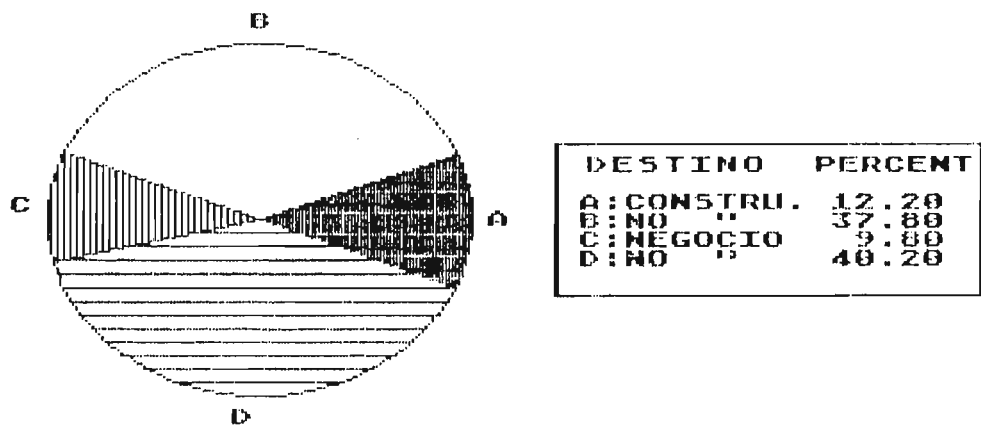
Con relación a la implementación de negocios, estos en su mayor parte están dirigidos a puestos callejeros.

GRAFICO No. 36

AHORRO E INVERSION FAMILIAR



DESTINO AHORRO



#### 8.0.7 Conclusión.-

La canasta familiar C.O.B.- Gobierno al 5 de mayo de 1988, establece los items correspondientes excluyendo los gastos que han sido identificados en este trabajo de investigación, como se presenta en el cuadro NO. 10 y anexo No. 2.

Si no se consideran los gastos de la canasta alternativa (complementaria) como parte integrante en la negociación de la canasta familiar, aceptamos tácitamente que las estimaciones cuantitativas sobre los regímenes de alimentación; aún obteniendo un 100%, no se harían efectivas en la realidad, o que una parte del salario quedarían en los gastos señalados en los incisos 8.0.5,(6),(7), que darían como resultados una reducción de alimentos con tendencia a deteriorar la salud de la familia, aumento en la deserción escolar, estimada en un 40-50%.

CUADRO 11

CANASTA FAMILIAR COB-GOBIERNO  
A PRECIOS DEL 5 DE MAYO DE 1988

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO
<b>-ALIMENTOS Y PRODUCTOS</b>				
1.- Carne	15	Kg.	3.80	57.00
2.- Pan	450	Unidad	0.10	45.00
3.- Azúcar	15	Kg.	1.20	18.00
4.- Arroz	1	Arroba	15.75	15.75
5.- Aceite	5	Litro	2.10	10.50
6.- Papa	2	Arroba	7.75	15.50
7.- Leche	30	Litro	0.80	24.00
8.- Huevos	40	Unidad	0.18	7.20
9.- Verduras	15	%		37.05
10.- Jabón	10	Unidad	0.50	5.00
11.- Gas	2	Garrafa	6.00	12.00
TOTAL GRUPO				247.00
<b>-SERVICIOS</b>				
1.- Agua	2	\$US	2.33	4.66
2.- Energia Elec.	125	Kw/h	0.065	8.12
3.- Transporte	80	Pasaje	0.40	32.00
4.- Vivienda	13.5	%		54.45
5.- Educación	3.0	%		12.11
6.- Vestuario	11.2	%		45.20
TOTAL GRUPO				156.54
COSTO TOTAL DE LA CANASTA				403.54

## **CAPITULO IX**

*CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES*

### Conclusiones.-

a) Se debe incluir en la negociación de la canasta familiar, los bienes incluidos dentro el concepto que se incluye en la tesis como " canasta alternativa " (complementaria).

b) La no inclusión de estos bienes, afecta directamente el consumo de los otros bienes considerados imprescindibles.

c) La redistribución de ingresos familiares, se ve afectada con una creciente presión publicitaria de consumo de cerveza, aguas gaseosas, y otros similares que no figuran en la canasta familiar corrientemente negociada con el gobierno.

d) En la canasta familiar se debe considerar las condiciones socio-culturales, en las cuales el trabajador se desenvuelve, sin esta condición los niveles de alimentación y nutrición serán siempre bajos o sub-estimados, aunque en la práctica esten adecuadamente calculados en los papeles y proyectos



salariales.

e) Existe la posibilidad, de que el consumo de la canasta alternativa, tenga una elasticidad mayor a cero. Con lo cual la participación del gasto familiar tiende a aumentar a lo largo del tiempo.

f) Las pautas que sigue el consumo de la clase trabajadora, no se relaciona con la actual canasta familiar.

g) No ha generado resultados positivos para la clase trabajadora el hecho de contar con una canasta familiar como una aspiración económica.

h) No existe una relación de la canasta familiar como objetivo salarial y la productividad del trabajo como objetivo económico.

### **Recomendaciones**

a) Se debe formar un programa de investigación, entre la Carrera de Economía y Nutrición, para formular alternativas, con el propósito de obtener mejores posibilidades de alimentación para la clase trabajadora.

b) Propiciar estudios sobre mercadotecnia y publicidad de cerveza, bebidas gaseosas, aguardientes, con relación al impacto que estas políticas comerciales, originarían en el gasto de los ingresos de las familias y sus efectos negativos.

c) Desarrollar nuevas políticas para la presentación de canastas familiares, que contemplen gastos que son reales, aunque estos aparentemente quedan clasificados como no prescindibles.

## **ANEXOS**

## ANEXO No. I

TITULO : "INFORME MUSGRAVE"  
AUTOR : MINISTERIO DE FINANZAS  
EDITORIAL: MINISTERIO DE FINANZAS 1ra. Ed.1978  
PAGINAS : 168-169-170-171-172-173

### 1. Presentación de los Resultados.

Es bien sabido que en las economías con bajos niveles de ingreso per cápita, tiende a existir una distribución desigual, especialmente en situaciones de tipo dualista en las que una parte grande de la población permanece todavía en la agricultura tradicional, mientras que ya ha ocurrido desarrollo industrial en un sector moderno relativamente pequeño. No ha sido, por lo tanto, sorprendente hallar que Bolivia presenta esta misma configuración.

CUADRO No. 1

ESTRUCTURA POR SECTORES DE LA OCUPACIÓN Y EL INGRESO PERSONAL (1975)

		Trabajadores	Ingreso	Ingreso pro- medio por		
		No. en miles	% de la fuerza de trabajo	\$b.miles de millo nes	% Traba jador	Unidad fami liar(1)
I. Ingresos de la						
mano de obra.						
Empleados						
Empresas						
	Públicas	54	2.4	2.1	7.8	39,245 n.c.
	Gobierno					
	General	99	4.4	2.7	10.0	27,076 n.c.
	Sector					
	Público	153	6.7	4.8	17.8	31,360 n.c.
	Sector					
	Privado	266	11.7	10.0	37.0	37,630 n.c.
	Total	419	18.4	14.8	55.2	35,344 n.c.
Autóno						
	mos	1,859	81.6	12.1	44.8	6,532 n.c.
	Total	2,279	100.0	27.0	100.0	11,863 23,990
II Ingresos						
	de propie					
	dad	_____	_____	6.1	18.5	_____ 5,424
	Ingresos					
	del tra					
	bajo	_____	_____	27.0	81.5	11,863 23,990
Ingreso						
	total	_____	_____	33.1	100.0	_____ 29,414

1) El número total de unidades familiares se estima en 1,126,760

n.c. No computado

FUENTE: Documento del personal técnico No. 5

## La Ocupación y el ingreso del trabajo por Sectores.

En buena medida el resultado anterior se explica, como lo muestra el Cuadro No. 1, por la estructura del ingreso del trabajo ( sueldos y salarios ) y la ocupación por sectores. Cabe señalar que sólo el 18.4 % de la fuerza de trabajo se encuentra en el sector de los empleados, en tanto que el 81.6 % trabaja por cuenta propia. Por supuesto, esto se debe a que los empleados están ubicados en gran medida dentro del sector moderno, en el cual la productividad de la mano de obra se ve aumentada por el capital y por la tecnología moderna. Los trabajadores autónomos, la mayor parte de los cuales todavía están en la agricultura tradicional, no reciben esos beneficios y la productividad de su fuerza de trabajo se reduce todavía más, debido a la superpoblación y a la escasez de tierra. Cuando se las compara con las retribuciones en la agricultura tradicional, las diferencias que hay entre los ingresos por persona ocupada dentro del sector de los empleados, resultan de importancia secundaria. Se advertirá también que el nivel estimado de los ingresos de la propiedad es bajo en comparación con el de los ingresos de la mano de

obra, lo que por una parte refleja el bajo nivel de capitalización y por otra parte el que ( como más bajo se indica ) una porción considerable de los ingresos de la propiedad se canaliza al Estado y por lo tanto no se incluye en el ingreso personal.

El ingreso total que cubre el Cuadro No. 1 es de \$b. 33 mil millones de los cuales el 81.5 % representa ingresos del trabajo y el 18.5 % ingresos del capital. El total a su vez representa el 64 % del PIB de acuerdo con las estimaciones de la Misión ( para el año 1975 ). Como los datos necesarios para traducir las cifras del PIB a cifras del ingreso personal no están disponibles, es imposible hacer una conciliación directa de nuestros totales con los de las cuentas del Ingreso Nacional. No obstante, parece que la cobertura de los datos presentados en el Cuadro No. 1 en general es compatible con el nivel estimado del PIB.

#### **Distribución de los Ingresos del Trabajo entre los Individuos Remunerados.**

Para resumir los rasgos principales de la distribución, cabe aplicar algunos índices específicos.

**Rasgos Porcentuales.**— Si bien no existe un índice único que pueda proporcionar toda la información deseada, el enfoque más útil consiste en ordenar a los recipientes de ingreso desde los niveles más bajos hasta los más altos, examinando posteriormente el porcentaje de ingreso que captan las capas sucesivas de individuos remunerados. Procediendo de esta manera, el Cuadro No. 2 muestra el porcentaje del ingreso que recibe el 40 % más bajo, el 40 % intermedio y el 20 % más alto de los recipientes.

Si se comienza con la distribución del ingreso total de los empleados, se encuentra que el 40 % más bajo recibió tan sólo el 19 % del ingreso, es decir, alrededor de la mitad de lo que habrían obtenido si la distribución hubiese sido pareja. El siguiente 40 % recibió el 35 % , es decir estuvo muy cerca de recibir el total que habría obtenido bajo



CUADRO No. 2  
Distribución del ingreso en Bolivia (1975)†

		(a)				(b)		(c)	(d)
		Participación en el ingreso de				participación en el ingreso de		Ingreso medio del 10% más alto + ingreso medio del 10% más bajo	Coeficiente del 10% de Gini
		E140% más bajo	E140% inter medio	20% más alto	Total	E110% más bajo	E110% más alto		
I. Ingresos del trabajo (basados en datos por número de individuos remunerados). Empleados									
1. Empresas									
públicas	20	38	42	100	3.5	26.7		7.6	0.33
2. Gobierno									
General	25	37	37	100	5.2	23.6		4.5	0.25
3. Sector									
Público	23	36	41	100	4.4	26.4		6.0	0.30
4. Sector									
Privado	18	34	48	100	3.1	32.7		10.5	0.39
5. Total	19	35	46	100	2.2	30.9		14.0	0.37
Autónomos	22	36	41	100	5.4	27.5		5.1	0.31
Total	13	26	61	100	3.0	44.5		14.8	0.52
II. Ingresos del trabajo (basados en datos por unidad)									

es fami liares									
8.Total	14	29	58	100	3.1	41.7	13.5	0.50	
III.Ingre sos de la pro piedad (basa do en datos por uni dades famiia res).									
9. Total	4	22	74	100	0.5	60.0	120.0	n.c.	
IV.Ingresos Total									
10.(8+9)	12	27	61	100	2.6	45.1	17.3	0.52	

‡ La suma de los cocientes parciales pueden discrepar del total debido al redondeo.

n.c.: no computado.

Fuente: Documento del personal Técnico No. 5

una distribución pareja. El 20 % más alto, a su vez, recibió el 46 % o más del doble de lo que habría sido su participación bajo una distribución pareja. Así, la desigualdad se refleja principalmente entre el 40 % más bajo y el 20 % más alto. Señalamos también que el patrón de distribución difiere de un sector a otro, encontrándose una mayor igualdad en la distribución de los ingresos entre los empleados del sector público que entre los del sector privado. En particular la distribución del ingreso de los empleados del Gobierno General está distribuida de una manera más pareja.

Si se compara el patrón de distribución para los trabajadores autónomos ( renglón 6 ) con el patrón correspondiente al total de ingreso de los empleados ( renglón 5 ), la diferencia entre los dos es pequeña. Al mismo tiempo, el patrón de distribución de todos los ingresos del trabajo, combinando ambas categorías ( renglón 7 ), refleja mucha menor igualdad que la de cualquiera de ambos componentes, ya que el 40 % más bajo ahora recibe tan sólo el 13 % del ingreso, el 40 % siguiente recibe el 26 % y el 20 % más alto obtiene el 61 % del total. Estas desviaciones respecto de la igualdad reflejan que las participaciones tanto del grupo medio como del 40 % más bajo son considerablemente menores. Este mayor grado de desigualdad que existe en la distribución total se explica porque, como se señaló en el Cuadro No. 1, el ingreso per cápita para el conjunto de los trabajadores autónomos es apenas una quinta parte de la cifra correspondiente al grupo de los empleados. Dado que el ingreso de los autoempleados, considerados como grupo, cae casi por completo dentro del intervalo correspondiente al 40 % más bajo de la distribución del ingreso de los empleados. (2) al combinar los datos de ambos sectores se incrementa el

grado de desigualdad.

**Comparación de los Extremos de la Distribución.-**

Otro modo de examinar la forma de la distribución consiste en comparar las participaciones que en el ingreso tienen los grupos ubicados en los extremos de la escala, digamos, el 10 % más bajo de los individuos remunerados. Como se ve en la parte (b) del Cuadro, los receptores del ingreso en el decil más alto recibieron el 45 % del total del ingreso del trabajo ( renglón 6 ) lo que se compara con solamente el 3 % para el decil más bajo. Una vez más, la discrepancia es mayor para la distribución del ingreso conjunto de todos los trabajadores que si se toman por separado las correspondientes al grupo de los empleados y al de los trabajadores por cuenta propia. La parte (c) del Cuadro muestra un panorama similar indicándose allí el cociente que resulta de dividir el ingreso medio que recibe el decil más alto entre aquel del decil más bajo de la escala de ingreso.

**Coefficiente de Gini.-** La parte (d) del Cuadro, por último, proporciona una medición global de la distribución, en términos del coeficiente de Gini. Esta

medida de desigualdad, ampliamente utilizada, no permite ubicar dónde se sitúa la desigualdad a lo largo de la escala de ingreso, sino que enfoca hacia la distribución como un todo. Su nivel indica el grado de desigualdad, correspondiendo un coeficiente de uno a una situación de desigualdad total, y uno de cero a una situación de total igualdad.

## ANEXO I I

TITULO : LA CANASTA FAMILIAR EN 1989  
AUTOR : JULIO CESAR PAREDES RUIZ  
EDITORIAL : PERIODICO HOY - "INFORME ECONOMICO"  
FECHA : 11-I-1989  
PAGINA : 2

### La canasta familiar en 1989

Volvemos después de un buen tiempo a realizar un breve estudio sobre las necesidades principales de la familia boliviana en lo que a una canasta familiar respecta. Comenzaremos indicando que la misma, se ha basado en consultas a grupos familiares de diversos sectores de nuestra sociedad, investigaciones sobre precios en los mercados de diferentes artículos de primera necesidad, análisis sobre la dieta necesaria y básica para un grupo de familia, sin tocar aspectos suntuarios, distractivos o reservas para gastos inesperados o de alguna emergencia para el mismo. Los presentes cuadros, tienen la intención de orientar a los trabajadores en general sobre sus necesidades económicas y alimentarias, tomando como modelos a una familia compuesta por el esposo, la esposa y cuatro hijos, suponiendo que dos de ellos están en colegio Fiscal, y

los otros dos son lactantes. El cuadro podría ser aplicado - con ligeras variantes - a una pareja o tres hijos o menos, lográndose resultados que insistimos, no toman en cuenta gastos superfluos. Por más pequeños que éstos sean. El presupuesto general está entonces, indicado y calculado para una normal y sencilla subsistencia.

Tomándose en cuenta solamente los artículos de primera necesidad, lo cual no incluye el mínimo esparcimiento en fines de semana o por lo menos de mes, refrescos, "recreos", o algún gusto o apetencia considerados como naturales en nuestra cotidianeidad, el presupuesto resulta ser fehaciente y corroborante de una realidad crítica en nuestro país, donde los trabajadores perciben salarios de real miseria contrastante con la opulencia en otro sector de nuestra sociedad.

Un profesional - con suerte - percibirá este salario en la administración pública, ocupando siempre y cuando un puesto de jefatura o de similar categoría. Claro que esto dependerá también del tipo de Institución o Empresa a la cual pertenece. El resto de los trabajadores, obreros y demás asalariados, se debaten mensualmente con

la cuarta parte del presupuesto necesario citado más arriba. Además está hablar del sector sub-empleado, relocalizado o con contratos de poco monto remunerativo.

En el sector podrá hacer sus propios cálculos y obtener sus propias conclusiones nuestra intención fue, como dijimos anteriormente, el mostrar cuadros guías aproximados de una realidad que se torna lacerante para muchos, e indiferente para los pocos.

DIAGNOSTICO.- Como se puede ver,

APROXIMACION A UNA CANSTA FAMILIAR (ESPOSOS CON CUATRO HIJOS).

PRODUCTOS NECESARIOS	CANTIDAD POR MES	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL MES
ACEITE	5 Litros	Bs. 12 .-	Bs. 12 .-
ARROZ	10 kilos	Bs. 1.40.-	Bs. 14 .-
AZUCAR	21 Kgrs.	Bs. 1.20.-	Bs. 25.20.-
CAFE	2 Kgrs.	Bs. 6 .-	Bs. 12 .-
CARNE VACUNA	20 Kgrs.	Bs. 4 .-	Bs. 80 .-
FIDEOS	9 Kgrs.	Bs. 1.50.-	Bs. 13.5 .-
HUEVOS	60 Unidades	Bs. 0.20.-	Bs. 12 .-
LECHE (CONSUMO MIN.)	30 Lts.	Bs. 1.20.-	Bs. 36 .-
MANTECA	4 Kgrs.	Bs. 3 .-	Bs. 12 .-
HARINA DE TRIGO	6 Kgrs.	Bs. 1 .-	Bs. 6 .-
PAN DE BATALLA	360 Unds.	Bs. 0.10.-	Bs. 36 .-
VERDURAS	VARIEDAD	Bs. 80 .-	Bs. 80 .-
CONDIMENTOS(Sal,otros)	VARIOS	Bs. 10 .-	Bs. 10 .-
ARTICULOS DE ASEO	VARIOS	Bs. 14 .-	Bs. 14 .-
TE	100 Unds.	Bs. 0.10.-	Bs. 10 .-
FRUTAS	VARIEDAD	VARIEDAD	Bs. 20 .-
ACE	2 Bolsas Fliar.	Bs. 5 .-	Bs. 10 .-
JABON DE ROPA	4 Pastillas	Bs. 0.60.-	Bs. 2.40.-
CERA PARA PISOS	1 Lata	Bs. 4.50.-	Bs. 4.50.-
CHUÑO	4 Lbs.	Bs. 0.80.-	Bs. 3.20.-
TRIGO	4 Lbs.	Bs. 0.80.-	Bs. 3.20.-



BS.434.00.-

(CUATROCIENTOS TREINTA Y CUATRO BOLIVIANOS)

CUADRO No. 2:

VIVIENDA Y DEMAS GASTOS BASICOS.-

ALQUILER VIVIENDA (Min-Zonas suburbanas) 80\$us En Bolivianos:	200.-
LUZ ELECTRICA (Promedio)	Bs. 20 .-
AGUA (Promedio)	Bs. 8 .-
GAS (2 Garrafas)	Bs. 12 .-
TRANSPORTE:jefe de familia x viaje:Bs 0.35 Cts. transporte Válido por veintitrés dias laborales)	Bs. 32,20.-
TRANSPORTE ESCOLARES POR MES:	Bs. 9,20.-
GASTOS EN UTILES (En colegio FISCAL)	Bs. 10 .-
VESTIMENTA (MINIMA NECESARIA) TOTAL PARA TODA LAFAMILIA ( Incluye una prenda de vestir por mes y para uno de los miembros de la familia)	Bs. 20 .-
SALUD (REMEDIOS HABITUALES Y NECESARIDS) ( Se da en este caso por existente el seguro social).	Bs. 2 .-

SEGUNDO SUB-TOTAL Bs. 313.40.-  
(TRECIENTOS TRECE C/URENTA CENTAVOS)

SUMA DE TOTALES:

SUB TOTAL I:	BS. 434 .-
SUB TOTAL II:	BS. 313.40.-
TOTAL GENERAL	<u>BS. 747.40.-</u>

(SDN: SETECIENTOS CUARENTA Y SEIS BOLIVIANOS CON CUARENTA CENTAVOS).

## ANEXO III

### ESTUDIO DEL SALARIO EN BOLIVIA RELATIVO AL CAPITULO IV

Tal como se ha mencionado en el capítulo IV del presente estudio referente a la exposición de diversas corrientes del pensamiento económico, de las cuales tienen relación con el comportamiento del salario real, más específicamente con la variación de la tasa del salario real y sus relaciones con las variables macroeconómicas pertinentes, especialmente con el comportamiento de la productividad media del trabajo. En efecto, lo que se quiere en este anexo, consiste en mostrar la falta de arraigo de la teorización neoclásica con los hechos ocurridos referentes al salario en la economía boliviana.

Así mismo, en el capítulo IV se ha hecho reflexiones cómo y de que manera la teorización neoclásica no refleja la situación prevaleciente de los salarios reales en las economías sub desarrolladas, ya que en

estas economías prevalecen situaciones de heterogeneidad estructural, rezago tecnológico y bajo nivel de capitalización, lo que es más, el escaso nivel de generación de exedentes económicos que no permite la ampliación de la capacidad productiva ni es posible elevar la productividad media del trabajo así como del salario real.

Con el objetivo de verificar las afirmaciones antes dichas, en el anexo se trata de examinar como y de que modo se comportó la tasa del salario real, entendida esta como la relación del salario real con respecto al producto interno bruto a costo de factores (equivalente al ingreso nacional real).

En el cuadro No. 1 se observa la relación salarial antes mencionada para el periodo 1.980-1.987. Para efectos de análisis detenido, se ha hecho una subdivisión de los periodos. El primero comprende 1980-1985 y el segundo de 1985-1987, Como puede apreciarse en el cuadro No. 1 la tasa media disminuye con el correr del tiempo en, 1.980 la tasa salarial fue de un 55 % para luego caer a un 40 % en 1983. Posteriormente, la tasa salarial se deteriora aún más a

un 33 % durante el bienio 1985-1986 como consecuencia de la congelación del salario monetario aprobada con la Nueva Política Económica en agosto de 1.985. En efecto, el descenso persiste del salario medio real a una tasa mayor con el comportamiento de la productividad del trabajo, supone que no existe una correlación adecuada. Esta situación prevaleciente de hecho contradice los supuestos de equilibrio neoclásico, esto es que no hay la factibilidad de equiparar la productividad marginal igual a la tasa del salario.

Con el fin de reforzar los argumentos expuestos se presenta en el cuadro No. 2 la tasa acumulativa del salario medio real tomando en cuenta los sectores económicos. El análisis muestra que en el periodo 1980-1987 el salario medio real progresivamente se ha debilitado y con mayor intensidad en el conjunto de los sectores productivos. No cabe la menor duda que la disminución tiene una directa relación con las medidas restrictivas observadas en el campo salarial, la relocalización de la mano de obra disponible en el mercado de trabajo y la distribución regresiva constatada en el ingreso nacional, uno de los mecanismos de regresividad se patentiza por ejemplo, en la mayor

carga impositiva al consumo de la población, como es conocido la reforma tributaria es parte integrante de la política económica del gobierno actual y tiene la característica de estar sesgado a impuestos indirectos del consumidor cuyas consecuencias se nota en el achicamiento del mercado doméstico.

Por ejemplo el salario medio real en el conjunto del sector productivo progresivamente se deteriora de manera importante en el periodo 1980-1985., donde la tasa acumulativa fue del 6 % anual, mientras que en el periodo 1985-1987 la tasa acumulativa asume un comportamiento negativo de 2.3 %; este fenómeno tiene contraste con lo ocurrido en el salario real del sector terciario de la economía, donde la tasa acumulativa pasa de una posición negativa a otra positiva, por ejemplo en el periodo 1980-1985 la tasa fue de menos 7.2 %, mientras en el periodo 1985-1987 se observa una tasa acumulativa de 12.5 %; al examinar el salario medio real nacional se constata que el comportamiento de esta variable se ha deteriorado de un modo paulatino mostrando en 1980 un nivel de 65.292 millones de pesos bolivianos, para luego disminuir a 37.516 millones de pesos bolivianos en 1985 a 33.733 millones de pesos

bolivianos en 1986, como podrá apreciarse la tendencia declinante del salario medio real no se modifica sustancialmente en los años 1987-1988.

En síntesis, los indicadores que se mencionan referente a la tasa de salarios y a la tasa acumulativa del salario medio real de hecho contradice el supuesto de equilibrio de la productividad marginal con el salario real sostenida persistentemente por los teóricos de origen neoclásico y de acuerdo a ese supuesto teórico la posibilidad del incremento en el nivel de empleo solo puede efectuarse en desmedro de la mayor disminución del salario medio real de los trabajadores.

**Discusiones sobre el supuesto teórico de productividad media del trabajo y el salario medio real.-**

En la economía bolivina durante los últimos dos decenios se ha difundido con mayor intensidad especialmente en la vertiente teórica neoclásica sobre la necesidad de relacionar el aumento del salario real con la productividad media del trabajo. En esta perspectiva, aparecen tesis y afirmaciones que no están suficientemente verificadas através de trabajos

suficientemente verificadas a través de trabajos empíricos con modelos econométricos. En este sentido, es difícil encontrar consistencia y el arraigo de la teorización neoclásica con la realidad de la economía boliviana. Sin embargo, algunos economistas y políticos de tendencias coservadoras se dejaron llevar a través de la tesis de relacionamiento del incremento salarial con la productividad media del trabajo, en gran parte de la población esta tesis fue aceptada como moneda corriente supuestamete para resolver los problemas atingentes al campo salaria; dicha difusión se dieron con intensidad en los medios empresariales y en los administradores de empresas estatales. Sin embargo, recientemente estudios sobre este tema que estamos discutiendo muestran al falta adecuada de relacionar la productividad con el salario medio real, en una estructura económica heterogénea tanto desde el punto de vista sectorial como regional. Esta es la razón por qué no tiene arraigo los supuestos teóricos del equilibrio de mercado de trabajo del pensamiento neoclásico con respcto a Bolivia (ver cuadro No. 3).

Por otra parte, dadas las condiciones actuales que confronta la la economía boliviana que es una profunda

crisis estructural, donde se caracteriza la economía por su estabilidad precaria y sostenida casi artificialmente mediante la inyección de recursos externos a corto plazo, lo que es más, dicha estabilidad está expresada solamente en un espacio reducido del campo monetario-financiero, hace pensar que la dificultad de relacionar el aumento de la productividad marginal del trabajo con el incremento del salario real se hace más complicada y al respecto es bien sabido que la productividad del trabajo en los periodos 1983-1985 ha tenido permanentemente las tasas negativas, este significa un retroceso en el requerimiento de relacionar esas dos variables macroeconómicas. Paralelamente se ha constatado una presión importante del incremento salarial de parte de los trabajadores durante el periodo de análisis .

En el cuadro No. 4 se constata para los periodos 1980-1985 así como para los periodos 1985-1987 las tasas acumulativas de las productividades sectoriales han sido persistentemente negativas cobrando esa negatividad mayor intensidad durante la aplicación de la llamada Nueva Política Económica del actual gobierno.



**CUADRO No. 1**

RELACIONES MACROECONOMICAS

ANO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
SALARIO REAL (SSr)	65.292	61.239	45.924	44.586	63.676	37.516	33.733	41.873
P.I.B. a c.f.	119.658	120.330	117.584	110.516	110.279	109.518	105.965	107.765
SSr _____ = %	54.6	50.9	39.0	40.3	57.7	34.2	31.8	38.8
PIBcf								

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del banco Central.

**CUADRO No. 2**  
**SALARIO MEDIO REAL POR SECTORES ECONOMICOS**  
 (En millones de pesos bolivianos de 1980)

DESCRIPCION	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1986
<b>I SALARIO MEDIO REAL EN EL SECTOR PRODUCTIVO</b>								
1. Salario medio real en la oferta externa								
Mineria	4.460	4.019	4.031	4.685	4.61	3.184	2.351	4.190
Petroleo	14.040	14.715	10.474	11.262	23.192	11.946	6.788	8.595
2. Salario medio real en la oferta interna	10.658	9.802	5.924	5.967	9.181	4.986	5.483	4.520
Agropecuaria manufactura	5.182	4.651	3.380	3.634	5.710	3.286	3.830	2.980
Construcción	5.476	5.151	2.544	2.333	3.471	1.700	1.653	1.540
<b>II SALARIO MEDIO REAL EN EL SECTOR TERCIARIO</b>								
1. Salario medio real en servicios básicos	14.366	12.890	12.751	10.943	11.555	9.227	8.842	10.382
electricidad								
agua, gas,	7.419	6.459	7.323	5.597	7.668	4.749	4.328	5.914
transporte y comunicación	6.947	6.431	5.428	5.346	3.887	4.478	4.514	4.468

2.Salario medio real en otros sectores	21.669	19.813	12.744	11.729	15.117	10.173	10.269	14.186
Comercio	6.626	6.036	3.381	3.997	3.996	3.158	3.775	5.289
Bancos	10.371	9.528	6.315	5.331	7.128	4.668	4.126	5.230
Servicios privados	4.671	4.249	2.538	2.401	3.993	2.347	2.368	3.667
III TOTAL SALARIO MEDIO	65.292	61.239	45.924	44.586	63.676	37.516	33.733	41.873

FUENTE: Elaboración propia en base a los datos del ministerio de trabajo y desarrollo laboral.

CUADRO No. 2'  
TASA ACUMULATIVA DEL SALARIO REAL

1980-1984	1985-1987
6,0	- 2,3
10,6	- 1,3
0,3	14,7
- 3,6	- 4,9
2,4	- 4,7
-10,8	- 4,8
- 7,2	12,5
- 5,3	6,0
0,8	11,6
-13,5	- 0,1
- 8,6	18,0
-11,9	29,4
- 8,9	5,8
- 3,8	24,9
- 0,6	5,6

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro No. 2

**CUADRO No. 3**  
**PRODUCTIVIDAD MEDIA DEL TRABAJO**  
 (En pesos bolivianos de 1980).

DESCRIPCION	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
I PRODUCTIVIDAD MEDIA DEL SEC TOR PRODUCTIVO	56.205	57.068	57.051	51.814	52.018	51.867	48.921	49.154
1.Prod. media de la oferta externa	256.496	259.557	256.388	235.456	205.046	208.653	183.536	174.862
2.prod. media de la oferta interna	42.059	41.795	41.938	37.425	39.875	41.059	39.967	41.101
II PRODUC. MEDIA DEL SECTOR TERCIARIO	102.128	105.400	90.904	91.723	87.226	88.719	83.027	85.203
1.Produc.media de servicios basicos	81.482	89.133	85.642	78.153	78.720	78.912	65.732	68.642
2.Produc.media de otros servicios	99.530	101.001	89.850	93.663	88.282	88.916	84.882	86.133
III PRODUC.MEDIA TOTAL	71.497	73.660	69.483	66.094	64.856	65.515	62.182	63.381

**FUENTE:** Elaboración propia en base a datos del Banco Central y Ministerio de trabajo y desarrollo laboral.

CUADRO No. 4

TASAS ACUMULATIVAS DE LA PRODUCTIVIDAD MEDIA DEL TRABAJO  
(En porcentajes)

DESCRIPCION	1980-1985	1985-1987
I PRODUCTIVIDAD MEDIA DEL SECTOR PRODUCTIVO	-1,6	-3,0
1. Productividad media de la oferta externa	-4,0	-8,4
2. Productividad media de la oferta interna	-0,4	0,05
II PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR TERCIARIO	-2,8	-2,0
1. Productividad media Servicios básicos	-0,6	-7,2
2. Productividad de otros servicios	-2,2	-3,10
III PRODUCTIVIDAD MEDIA TOTAL	-1,7	-1,6

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro No. 3

## ANEXO IV

### POLITICA SALARIAL EN BOLIVIA RELATIVO AL CAPITULO V

En materia de política salarial debe mencionarse un rasgo común en diversas políticas económicas aprobadas desde 1979 hacia adelante, de hecho existe la falta de correspondencia entre la intencionalidad de la política al momento de adoptarse y luego los hechos aplicados bajo instrumentos específicos durante la ejecución de las políticas en el campo laboral y sobre todo en el ámbito salarial. Así por ejemplo en el D.S. 18.937 del 5 de febrero de 1.982 se trata de alcanzar una distribución justa del ingreso al interior de diferentes sectores que configuran la economía nacional. Posteriormente en el D.S. 18.849 de febrero de 1982 la política del Gobierno de entonces sugería la necesidad de establecer el salario mínimo y configurar los sistemas salariales a nivel regional y sectorial. Así mismo recomienda aplicar el salario mínimo en coordinación con la política monetaria y fiscal que diseñava el Gobierno Nacional.

En el período 1.982-1.985 la situación económica de Bolivia enfrenta los procesos inflacionarios de mayor intensidad, notándose en los años 1.983, 1.984 y 1.985 los aspectos de hiperinflación. Los efectos de este fenómeno se expresaba en un mayor desfase entre el salario monetario y el índice de precios al consumidor.

El 5 de Noviembre de 1.982 el Gobierno Nacional aprueba una escala salarial mediante el D.S. 19.263 donde los instrumentos en el campo salarial establecen un incremento del 30 % para niveles salariales de 15.500 pesos bolivianos y solo de 4.650 pesos bolivianos para niveles salariales mayores a 15.500 pesos bolivianos. En este mismo decreto se adopta un salario mínimo mensual de 8.490 pesos bolivianos. Además la política salarial de Noviembre de 1.982 más que una política deliberada y consistente del Gobierno de la U.D.P., ha sido la resultante de presiones observadas en los sectores de trabajadores y también como parte de intencionalidad de la política social de ese Gobierno.

Las políticas salariales no siempre han estado enmarcadas en el conjunto de instrumentos de política

económica, así por ejemplo, no se ha relacionado con la política monetaria y política fiscal ni con la política ocupacional e inversiones destinadas al fortalecimiento del aparato productivo de la economía. De este modo se explica la ineficacia de esas políticas a corto plazo y la ineficiencia en el proceso de formulación de estrategias de desarrollo a mediano y largo plazo. En esta perspectiva puede mencionarse la política salarial del 12 de Abril de 1.984 donde los instrumentos de política salarial parecen no tener interacción con otras políticas instrumentales de la economía nacional, por ejemplo el D.S. 20.184 de Abril de 1.984 trataba de garantizar la normal asistencia de los trabajadores a sus fuentes de ocupación sin hacer referencia a lo que ocurre con la inversión productiva y menciona sobre la profundización de la revisión al interior del aparato productivo. Así mismo, el decreto mencionado establece el bono de movilidad para los trabajadores del sector público y del sector privado, sin conocer que gran parte de las empresas estatales padecía de situaciones deficitarias profundas, aspectos que estaban afectando el fuerte crecimiento de la base monetaria, especialmente el aumento inusitado en la emisión monetaria en el Banco Central de Bolivia, fenómeno que a



la vez fué el factor principal en la difusión del desbocamiento de altas tasas de inflación como las observadas en Bolivia durante los años 1.983, 1.984 y 1.985. En estos años el mayor error en la política salarial se relaciona con el establecimiento del salario mínimo mensual y con escala móvil, en un período donde la economía doméstica mostraba un proceso de tasa de crecimiento negativas no sólo en los sectores productivos sino casi en todos los sectores de la economía; igualmente se constataba, que las productividades medias del trabajo mostraban un proceso de desquiciamiento en sus tasas acumulativas lo que es más, el Gobierno de entonces confrontava el mayor racionamiento de créditos externos, donde los desembolsos del financiamiento externo se reducían a donaciones de algunos Gobiernos extranjeros y un nivel mínimo de financiamiento de los Organismos Internacionales.

En síntesis, la adopción de la política salarial durante el Gobierno de la U.D.P. fué decididamente errónea e inconsistente con la situación económica reinante tanto en los elementos estructurales como en el plano monetario-financiero del Estado. En esta

perspectiva el estado mostró su ineficiencia tanto en el diseño de la política económica general como en el caso particular de la política salarial; en definitiva las políticas asumidas adolecieron de falta de arraigo del marco teórico intencionado y los hechos ocurridos en la realidad económica-social así como en el manejo monetario-financiero, esto es el control y seguimiento de variables económicas de la coyuntura que atravesaba la economía nacional.

Las economías subdesarrolladas, en particular que aún persiste en el campo boliviano, daría la sensación que el equilibrio neoclásico de la productividad marginal y el aumento del salario real no puede considerarse como terreno apropiado para la experimentación de teorías que no tienen su respectiva correspondencia con un escenario en que la productividad del trabajo asume persistentemente las tasas negativas, donde la crisis de las inversiones productivas se ahondan, lo que es más, la crisis de la ocupación productiva influye de un modo determinante en el comportamiento desfavorable de salario real y agrava la estreches del mercado doméstico de bienes finales, que a la vez, tienen incidencia en la crisis estructural del aparato productivo, especialmente

de sus sectores productivos, expresados los mismos en el comportamiento desfavorable de la oferta interna y de la oferta externa de bienes materiales.

### **La Nueva Política Económica de Agosto de 1985 y la política salarial.-**

La Nueva Política económica basada tanto en la estructura de teorización como en el enfoque asume una política salarial inflexible, tratar de sacrificar la fuerza de trabajo como mecanismo expeditivo para salir de la crisis; más concretamente el art. 61 de D.S. 21.060 establece la prohibición de aumentos salariales e instruye la libre contratación para los empresario en el mercado de trabajo, de este modo el factor trabajo queda a merced del factor capital.

En la perspectiva contenida en el D.S. 21.060 no solo reduce el salario en forma deliberada y conciente, sino también disminuye el salario monetario mediante la fusión de diferentes bonos que favorecían al trabajador. Así mismo, ese decreto ha suprimido las subenciones y pulperías, reduciendo los días feriados, este último constituye la prolongación de la jornada de trabajo sin

la correspondiente compensación salarial.

Por otra parte, el decreto supremo 21.060 de hecho ratifica el congelamiento del salario monetario, ya que según la política neoliberal la variable salarial y la ocupación son los únicos mecanismos que se pueden sacrificar para salir de la crisis económica.

Desde la óptica de desquiciamiento del mercado de trabajo en el pensamiento neoliberal la posibilidad de aumentar el nivel de empleo solo es posible mediante una reducción de la tasa salarial. En el caso boliviano se reduce de un modo importante tanto el nivel de la ocupación (vease las relocalizaciones) como los niveles salariales esto es, que la política aplicada por el gobierno de M.N.R. desbordó más de los supuestos teóricos de sus mentores.

Sin embargo cabría preguntarse cuál es el efecto económico del sacrificio popular?, aún las respuestas no son alentadoras en la reactivación económica ni en la consolidación de políticas antiinflacionarias, ya que se deterioraron las variables económicas estructurales, por ejemplo, las inversiones productivas, la ocupación

productiva, mientras el aparato productivo creció en datos estimados desde los años 1984 hacia adelante. La apariencia de estabilidad monetaria en la perspectiva antes dicha resulta precaria y casi artificial, funcionando el bolsín del banco central con la inyección de recursos externos a corto plazo.

## **BIBLIOGRAFIA**

1.- Asamblea Americana XV.

"Salarios, precios, utilidad y productividad"

Edit. CEMLA, Mexico-1959.

2.- C.F. Ferguson y J.P. Gould.

"Teoría Microeconómica".

Edit. Fondo de Cultura Económica, Colombia-1975.

3.- Central Obrera Boliviana.

"Actualidad Laboral".

Edit. C.O.B.-1987.

4.- W.h. Branson J.M. Litvack.

"Teoría Macroeconómica".

Edit. Harper & Row, Mexico-1976.

5.- Comisión nacional del salario.

"La familia con salarios mínimos".

Edit. C.N.S., Mexico-1971.

6.- Collery Arnold.

"Ingreso nacional y Ocupación".

Edit. Aires Amorroutu, Buenos Aires-1970.

7.- Sindicato de trabajadores Mineros.

"boletines 9-V-1986".

8.- Osvaldo Sunkel y Pedro Paz.

"El desarrollo Latinoamericano y teoría del desarrollo".

Edit. Siglo XXI, Mexico-1979.

9.- Ministerio de Finanzas.

"Informe musgrave" Tomo I.

Edit. Ministerio de Finanzas La Paz-Bolivia-1977.

10.- Soria medina.

"La economía Informal En Bolivia"

Edit. Amigos del Libro.

La paz-Bolivia-1985.

11.- Allan M Carter.

"Theory of wages and Comployment".

Edit. Ariel Barcelona 1987.



12.- V. K. Dmitriev.

"Ensayos Económicos Sobre el Valor, la Competencia y la  
Utilidad.

Edit. Siglo XXI-1977

13.- A. Barros de Castro - C. F. Lessa

"Introducción a la Economía"

Edit. Siglo XXI-1971