

SERIE
REFORMAS ECONÓMICAS

33

**REFORMAS, CRECIMIENTO,
PROGRESO TÉCNICO Y EMPLEO EN
BOLIVIA**

Luis Carlos Jemio

LC/L.1224
Julio de 1999

Este trabajo fue preparado por el señor Luis Carlos Jemio, consultor, para el Proyecto “Crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los años noventa” (HOL/97/6034). Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

RESUMEN.....	5
I. INTRODUCCIÓN.....	7
II. ALGUNOS ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS LABORALES EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO.....	11
1. Segmentación del mercado laboral.....	11
2. Indexación y rigidez de los salarios.....	13
III. TENDENCIAS GLOBALES DE LOS PRECIOS RELATIVOS, PRODUCCIÓN Y EMPLEO EN BOLIVIA	15
1. Shocks, apertura externa y producción.....	15
2. Precios relativos y producción	17
3. Crecimientos sectoriales, precios relativos y estructura de PIB	19
4. Tendencias globales en la generación de empleo	19
IV. OFERTA DE TRABAJO	23
1. Tendencias demográficas.....	23
2. Participación en el mercado laboral.....	25
V. TENDENCIAS EN EL EMPLEO E INGRESOS EN EL ÁREA URBANA	29
1. Empleo público y privado.....	29
2. Empleo por rama de actividad.....	29
3. Reestructuración del empleo a partir de las reformas estructurales	31
4. Diferencias de ingresos.....	36
VI. RIGIDECES INTRODUCIDAS POR LA LEGISLACIÓN LABORAL VIGENTE	39
VII. SUSTITUCIÓN DE FACTORES DE PRODUCCIÓN, CAPITAL HUMANO Y REMUNERACIONES REALES	43
1. Sustitución de factores de producción	43
2. Capital humano y remuneraciones reales.....	47
3. Remuneración del capital humano	48
VIII. LA DINÁMICA DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	51
1. Precios relativos, producción, empleo y productividad	51
2. Precios relativos y cambios en la producción.....	54
3. Producción, productividad y empleo	55
4. Salarios reales y empleo.....	61
IX. CONCLUSIONES.....	63
BIBLIOGRAFÍA	67

RESUMEN

Este estudio analiza los impactos que los shocks externos, políticas de estabilización y reformas estructurales ocurridas en las dos últimas décadas, han tenido sobre el funcionamiento del mercado laboral en Bolivia. Se observan comportamientos sectoriales altamente diferenciados, que indujeron cambios importantes en la estructura productiva del país y en última instancia en la estructura de empleo.

No todos los sectores laborales mostraron la misma capacidad de reacción para adaptarse a los cambios estructurales ocurridos, observándose distintas tendencias en la generación de empleo e ingresos en función a las diversas categorías ocupacionales de trabajadores, ramas de actividad, sexo, nivel educativo y tamaño de empresa. Se observa también un cambio importante en la estructura del empleo público y privado.

Es posible que la legislación laboral en Bolivia haya introducido rigideces a los procesos de ajuste ocurridos en el mercado laboral, debido a la complejidad y poca claridad de las leyes, disposiciones y reglamentos.

Se observa también que la productividad del trabajo en el área urbana tendió a disminuir debido a la menor disponibilidad de capital por trabajador. Asimismo, los ingresos reales muestran una tendencia a remunerar el trabajo calificado en forma crecientemente superior con relación al trabajo no calificado.

El estudio también analiza el comportamiento del empleo asalariado en la industria manufacturera, verificándose que la producción ha estado asociada en forma positiva al empleo, salarios reales y productividad; el empleo ha estado asociado en forma positiva a los salarios reales y en forma negativa a la productividad; y finalmente, la productividad y los salarios reales también han estado asociados en forma positiva.

I. INTRODUCCIÓN

Después de la crisis de la deuda externa, que afectó a la mayor parte de los países latinoamericanos, Bolivia implantó un profundo proceso de reformas estructurales, destinados a modernizar el país, en sus estructuras políticas, económicas y sociales, con el objetivo final de alcanzar el desarrollo y de esta forma eliminar la extrema pobreza que aqueja a una gran parte de la población.

Bolivia se encuentra entre los países que iniciaron, en una etapa temprana el proceso de ajuste estructural. El país adoptó un modelo de libre mercado a partir de 1985 (Morales J.A. and J.D. Sachs, 1989), con la promulgación del decreto supremo 21060, el cual incluía entre sus medidas más importantes: liberalización de los mercados, apertura externa, liberalización de las tasas de interés, libre negociación de contratos de trabajos en el sector privado, y ajuste fiscal. El plan de estabilización consiguió estabilizar la economía, detener la caída del producto, recuperar el crecimiento y restablecer la confianza de los agentes en el sistema financiero, sin embargo la tasa de inversión y crecimiento aún son bajas para mejorar sustancialmente los niveles de vida de la población.

A partir de 1993, el gobierno de Gonzalo Sánchez de Lozada aplicó una segunda generación de reformas estructurales, incluyendo la capitalización de las principales empresas del estado, descentralización administrativa, reforma de pensiones y reforma educativa, sin embargo aún es muy temprano para asegurar que estas reformas van a conseguir los objetivos antes señalados.

Si bien el modelo económico de libre mercado adoptado, así como el programa de reformas estructurales, gozan de relativo consenso entre los diversos sectores de la sociedad boliviana, existe la necesidad que el modelo entregue los resultados esperados de mejorar los niveles de vida para el conjunto de la población.

La presente investigación explora los efectos de este proceso de aplicación de políticas de estabilización y reformas estructurales, sobre el funcionamiento de los mercados laborales en Bolivia. El documento intenta responder las siguientes preguntas:

¿Cómo la apertura externa y shocks externos han modificado los precios relativos al interior de la economía, y cuál ha sido el impacto sobre las decisiones de inversión sectoriales, y su incidencia sobre la estructura de la producción y de la demanda de empleo al interior de la economía?

¿Cuáles han sido las características del ajuste del mercado laboral en respuesta a los cambios estructurales, y si este ha estado condicionado por las rigideces y segmentación prevalecientes, como ser el bajo nivel de capital humano y una legislación laboral de difícil interpretación y aplicación?

¿Qué efectos ha tenido la reducción del empleo público resultante de las reformas estructurales aplicadas, y en que medida el empleo excedentario ha sido absorbido por el sector privado formal?

¿Cómo han incidido en la oferta de empleo las tendencias demográficas generales y los cambios en la tasa global de participación de la población en el mercado laboral?

¿Cómo han incidido estas tendencias sobre el nivel y estructura del empleo y sobre las diferencias de salarios de las varias categorías de ocupacionales?

¿Cuál ha sido el grado de sustitución de factores, como resultado de los cambios tecnológicos, principalmente entre capital y trabajo, y en este último caso entre trabajo calificado y no calificado?

¿Cuál ha sido el desempeño de la productividad laboral y cuál su relación con el volumen y composición del empleo?

Con este objetivo, en la segunda parte del documento se analizan algunos aspectos teóricos referidos a las principales características del funcionamiento del mercado laboral en un país en desarrollo; aspectos tales como la segmentación de los mercados laborales, características institucionales sobre la fijación de los salarios y sus efectos sobre los ajustes de los mercados de trabajo se discuten en esta sección.

En la tercera sección se analizan los cambios en la estructura productiva observados en la economía boliviana en los últimos años, como resultado de los shocks externos y la aplicación de las políticas y reformas estructurales aplicadas. Se vinculan los cambios sectoriales a las fluctuaciones observadas en los precios relativos, como resultado de los shocks externos, y la apertura y liberalización de los mercados. Así mismo, se evalúan cuales han sido los impactos de los cambios en la estructura productiva sobre la composición del empleo.

En la cuarta sección se analiza el comportamiento de la oferta de trabajo, y como las tendencias demográficas inciden en su estructura, tanto en el área urbano como rural; la mayor tasa de participación de la población en el mercado laboral, observada en los últimos años, también tiene efectos importantes sobre la oferta de mano de obra.

La sección quinta discute los cambios observados en la estructura del empleo urbano, en términos del nivel de instrucción de la población ocupada (PO), actividad productiva, categoría ocupacional y tamaño de empresa. Se analizan las diferenciales de ingresos entre cada una de los grupos identificados.

En la sexta sección se evalúa las rigideces introducidas al funcionamiento del mercado laboral por la legislación vigente, y como ésta puede limitar la inversión y la generación de empleo en el sector formal de la economía.

En la séptima sección se analiza la sustitución de factores productivos observados en la economía boliviana como resultado de las reformas estructurales. En base a información proveniente de cuentas nacionales y de encuestas a hogares se analiza el grado de sustitución entre capital y trabajo, y en este último caso, la sustitución observada entre trabajo calificado y no calificado.

La octava sección estudia este aspecto en mayor detalle, tomado como caso de estudio a la industria manufacturera. Para este efecto, se utiliza información proveniente de la encuesta industrial trimestral, a partir de la cual se analiza la dinámica de los diversos grupos industriales en términos de producción, generación de empleo, productividad y salarios reales.

Finalmente, en la última sección se realiza un resumen de las principales conclusiones arribadas en este estudio.

II. ALGUNOS ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS LABORALES EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

El estudio de los mercados de trabajo en un país en desarrollo como Bolivia, se concentra tradicionalmente en aspectos de corto y largo plazo, como ser: los determinantes de la migración campo-ciudad, el crecimiento en la fuerza laboral urbana y el incremento asociado en el desempleo, y en los efectos de la educación en los niveles de ingreso. Trabajos más recientes han reconocido el importante papel que juegan las estructuras de los mercados laborales en la determinación de los efectos de las reformas introducidas al comercio internacional y de las políticas de ajuste estructural (Agenor and Aizenman 1994). En primer lugar, la segmentación de los mercados laborales introduce rigideces a la movilización de factores, cuando la economía se desplaza a lo largo de la frontera de producción, ante cambios en los precios relativos. En segundo lugar, los mercados laborales también juegan un papel importante en la transmisión de los shocks de política económica. Los diferentes efectos de las políticas y de los shocks externos en las versiones Keynesiana y Clásica por ejemplo, son totalmente atribuidas a los diferentes supuestos sobre el grado de flexibilidad de los salarios nominales. En forma más general, el grado de inercia de los salarios determina en un alto grado los efectos de las políticas fiscal, monetaria, y cambiaria sobre el nivel del producto. A continuación, estos dos temas son analizados en mayor detalle para el caso de los países en desarrollo.

1. Segmentación del mercado laboral

El dualismo de los mercados laborales en los países en desarrollo puede estar relacionado al sector donde se genera el empleo o a la estructura de la producción (agricultura e industria, o tradicional y moderno), la ubicación geográfica de las actividades (rural y urbana), la naturaleza legal de las actividades (formal e informal), o la composición de la fuerza de trabajo (trabajadores capacitados o no capacitados). Esta desagregación no corresponde en general a las distinciones de los modelos de bienes transables y no transables. Esto es así porque una implicación frecuente del dualismo es la segmentación del mercado de trabajo, que puede ser definida como una situación donde trabajadores aparentemente con las mismas calificaciones reciben remuneraciones distintas dependiendo del sector de su empleo. En forma particular, las restricciones existentes a la movilidad entre sectores—resultantes de las barreras institucionales u otros factores—pueden impedir que trabajadores de los segmentos de salarios bajos, tengan acceso a fuentes de trabajo en los segmentos de salarios altos, dominados por trabajadores de similares calificaciones, aún en el caso que exista flexibilidad de salarios. Si no existieran barreras, los trabajadores en los segmentos de salarios bajos, tendrían acceso a competir en los sectores de salarios altos, lo cual reduciría los salarios en estos sectores hasta igualarlos con los de otros sectores de la economía. La segmentación en los mercados laborales puede también ser

inducida por la existencia de rigideces salariales sectoriales, las cuales se traducirán en un tipo de empleo restringido por el lado de la demanda.

El modelo más conocido de mercados laborales segmentados en los países en desarrollo, es el modelo de migración de Harris y Todaro (1970). El principal objetivo de este modelo es el de explicar la persistente migración campo-ciudad, a pesar de la existencia de un desempleo urbano generalizado en los países en desarrollo. Un elemento central del modelo es la igualdad de los salarios esperados (en lugar de los salarios vigentes) como la condición básica de equilibrio entre los diferentes segmentos del mercado laboral. Específicamente, Harris y Todaro suponen que los trabajadores rurales, al momento de tomar la decisión de migrar, comparan los salarios vigentes en la agricultura w_a con los salarios esperados en el área urbana w_{ua} , los cuales son calculados mediante la multiplicación del salario vigente w_u —suponiendo que este es fijo debido a, por ejemplo, la ley del salario mínimo— por la tasa de empleo urbano, que mide la probabilidad de ser empleado. En equilibrio, la hipótesis de Harris y Todaro se escribe como:

$$w_a = w_{ua} = w_u \cdot \frac{L_u}{L_u + N_u}$$

donde L_u es el empleo urbano y N_u es número absoluto de desempleados en el área urbana. El modelo de Harris y Todaro ha sido ampliado en varias direcciones a través de los años (Rozenzweig, 1988). Algunos desarrollos particularmente interesantes han sido la explicación de la rigidez en los salarios urbanos como un resultado de consideraciones de eficiencia en lugar de las regulaciones gubernamentales. De acuerdo a esta hipótesis, las caídas de los salarios reales reducen la productividad porque éstas limitan los incentivos al esfuerzo (Stiglitz, 1982), aumenta los incentivos al ausentismo, aumenta la tasa de abandono y por lo tanto aumenta los costos de remplazo y reduce la lealtad a la firma. El esfuerzo de los trabajadores puede depender positivamente de los salarios pagados en el sector actual de empleo (por ejemplo, el área urbana), relativo a los salarios pagados en otros sectores de producción (los salarios agrícolas). En estas condiciones, cada firma fijará los salarios de tal forma que estos minimicen los costos laborales por unidad de eficiencia, en vez de los costos por trabajador. El salario que minimiza los costos laborales por unidad de eficiencia es conocido como el salario de eficiencia. La empresa contrata trabajadores hasta un punto en el cual el producto del beneficio marginal iguala al salario real fijado. Un caso típico es el de la demanda agregada por trabajo, cuando cada firma ofrece su salario de eficiencia, se queda corta con respecto a la oferta de trabajo, y por lo tanto se genera desempleo involuntario. La teoría del salario de eficiencia es particularmente útil para explicar por ejemplo, por que las empresas en el sector moderno pagan salarios por encima del determinado por el mercado en modelos con mercados laborales segmentados. Estas teorías predicen la existencia de diferencias salariales no competitivas, incluso en ausencia de sindicatos y otras restricciones institucionales.

Una implicación adicional de los mercados laborales segmentados, es que estos ofrecen una clara interpretación de la inestabilidad aparente de la ley de Okun en los países en desarrollo. Agenor y Aizenman (1994) ofrecen un marco analítico que ayuda a explicar los mecanismos que entran en operación. En esencia, el análisis enfatiza la posibilidad que las interacciones entre los mercados de trabajo formal e informal en el área urbana estén caracterizados por ser

substitutos en lugar de ser complementarios en el corto plazo, implicando que los efectos sobre el empleo de los shocks introducidos por la aplicación de política económica puedan ser altamente mitigados. En períodos de bajo crecimiento del producto, los trabajadores calificados y no calificados repartidos en el sector formal pueden buscar empleo en el sector informal, donde los salarios y la productividad laboral tienden a ser más bajos. A no ser que el salario de reservación de los trabajadores calificados sea más alto que el salario vigente para los trabajadores no calificados —como resultado, por ejemplo, de beneficios de desempleo generosos en el sector formal— las fluctuaciones en la demanda agregada se traducirán en cambios en la productividad promedio en lugar de un aumento en el desempleo abierto.

2. Indexación y rigidez de los salarios

Desde un punto de vista macroeconómico, un aspecto crítico en el funcionamiento de los mercados laborales es el grado de rigidez de los salarios reales. En los países en desarrollo, una variedad de regulaciones del mercado laboral —salario mínimo, normas de indexación, medidas de protección del empleo, restricciones a la movilidad laboral, impuestos fijados por el gobierno, sindicatos grandes y poderosos— restringe la flexibilidad de los salarios nominales y reales. Si bien la importancia relativa de estos factores varía grandemente entre las regiones, países y a través del tiempo, un tema de preocupación constante ha sido la indexación implícita o explícita de los salarios. En países con alta inflación en particular, la indexación salarial es un factor fundamental en el funcionamiento de los mercados laborales.

Las cláusulas de indexación, bajo circunstancias normales, permiten que los salarios se ajusten sobre la base de las ganancias de productividad así como a la inflación pasada. Los procedimientos difieren de país a país y a través del tiempo en tres aspectos: el intervalo de tiempo entre los ajustes salariales, el grado de la indexación a la inflación, y la naturaleza de los ajustes a los cambios de productividad. En algunos países, la ley permite que los ajustes a los cambios en productividad se negocien libremente entre trabajadores y empleadores; en otros, los ajustes son especificados por el gobierno.

La forma en que la indexación opera es importante en la transmisión de los efectos de las políticas sobre el producto, inflación y desempleo. La visión tradicional sobre la indexación sugiere que esta ayuda a aislar la producción de los shocks producidos por las políticas monetarias de demanda, pero no de los shock reales de oferta. Un alto grado de rigidez en los salarios reales aislaría el sector real de los shocks de demanda agregada. Sin embargo, un alto grado de indexación salarial, en el ámbito sectorial, puede también distorsionar las señales de precios inducidos por determinadas políticas, como ser la devaluación nominal, y puede afectar la reasignación de recursos. Además, para los enfoques ortodoxo y neo-estructuralista, los contratos laborales indexados son a menudo vistos como la causa básica de la rigidez de las expectativas inflacionarias y la persistente inflación observada en muchos países de Latino América. Las reformas institucionales, destinadas a reducir el grado de indexación de los salarios puede por lo tanto constituirse en un componente crítico para asegurar la credibilidad y por lo tanto el éxito de los programas de estabilización.

III. TENDENCIAS GLOBALES DE LOS PRECIOS RELATIVOS, PRODUCCIÓN Y EMPLEO EN BOLIVIA

1. Shocks, apertura externa y producción

Los shocks externos experimentados por la economía boliviana y las políticas de apertura externa y liberalización de los mercados aplicadas a partir de 1985, ha traído aparejados cambios en los precios relativos al interior de la economía, los cuales se han traducido en cambios correspondientes en la estructura de producción y asignación de los factores de producción, capital y trabajo. Este proceso ha estado acompañado por cambios tecnológicos, que incidieron en la productividad del trabajo, los salarios reales, el empleo y la utilización de capital. Las distintas actividades productivas han sufrido procesos de ajuste en respuesta a los grandes cambios en el entorno económico interno y externo. Esta situación se tradujo en tendencias sectoriales altamente diferenciados, que se tradujeron en última instancia en cambios en la estructura productiva del país. El cuadro 1 muestra las tasa de crecimientos sectoriales promedio anual, para diferentes quinquenios entre 1975 y 1997.

Cuadro 1
VARIACIÓN PROMEDIO ANUAL DEL PRODUCTO SECTORIAL
(var %)

	76-80	81-85	86-90	91-95	96-97
Agricultura	2.7	1.7	1.2	3.6	4.2
Hidrocarburos	-1.5	1.1	-2.4	3.2	-1.0
Minería	-1.0	-10.3	7.5	4.7	-0.3
Manufactura	3.0	-5.3	3.2	4.2	4.1
Electricidad	7.6	3.7	4.8	9.4	8.2
Construcción	-2.9	-4.4	1.4	6.0	8.9
Comercio	1.9	-3.5	3.0	3.4	4.7
Transporte y comunicaciones	9.8	4.7	4.4	5.5	7.8
Servicios Financieros	7.1	-2.9	-1.1	14.3	11.0
Otros Servicios	2.3	-2.1	0.8	3.4	3.7
Administración Pública	6.0	-1.7	-0.8	2.6	2.5
PIB a Precios de Mercado	2.1	-1.9	2.2	4.1	4.1
Sectores Transables	1.6	-3.3	2.1	3.9	3.0
Sectores No Transables	3.3	-1.3	1.4	4.1	4.9

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, Cuentas Nacionales.

En primer lugar, la tasa de crecimiento global de la economía experimentó grandes fluctuaciones. Durante la segunda mitad de los años 70, la tasa de crecimiento económico se había desacelerado en comparación a las altas tasas observadas en la primera mitad de la década. Durante la primera mitad de los 80, la crisis económica se tradujo en caídas consecutivas del PIB, que en un nivel global se contrajo a una tasa promedio anual de casi 2 por ciento. Los factores que explican este comportamiento negativo fueron: la caída de la producción minera, ante la falta de nuevas inversiones y la crisis del estaño de 1985; la menor actividad de la industria manufacturera, por la falta de insumos y repuesto de origen importado; de la construcción, que es el sector más sensible a los ciclos económicos; y del sistema bancario, debido a la gran des-intermediación financiera que trajo como consecuencia la hiperinflación vivida por el país en esos años. Durante este período, el sector transable fue el más afectado, debido a las caídas en la producción minera y manufacturera. El sector productor de no transables también sufrió reducciones en sus niveles de producción, como consecuencia de los menores niveles de actividad de la construcción, comercio y financiero.

A partir de la aplicación del plan de estabilización de 1985, que incluía la apertura del comercio exterior, liberalización de los mercados internos y de la tasa de interés, el crecimiento económico se recuperó en forma parcial. El PIB global creció en promedio a una tasa anual de 2.2 por ciento en la segunda mitad de los 80 y a una tasa de 4.1 en la primera mitad de los 90. Durante la segunda mitad de los 80, la producción de los sectores transables mostró un mayor dinamismo, en comparación a la de los sectores productores de no transables. Esta tendencia sin embargo se revierte durante la década de los 90, cuando los sectores no transables exhiben tasas de crecimiento superiores al 4 por ciento, mientras que el sector de transables lo hace a un ritmo algo menor. En este período, la construcción y producción de servicios como ser: electricidad, gas y agua, transporte y comunicaciones, servicios financieros y comercio, se expanden a tasas que varían entre 5 y 15 por ciento.

Cuadro 2
CLASIFICACIÓN DE LOS SECTORES, SEGÚN SU DINAMISMO
(período 86/97)

	Var % PIB
Sectores más dinámicos	
Servicios financieros	8.5
Electricidad	7.9
Minería	7.6
Construcción	6.1
Transporte y comunicaciones	5.5
Manufactura	4.0
Sectores menos dinámicos	
Comercio	3.7
Agricultura	3.2
Otros servicios	2.9
Hidrocarburos	2.5
Administración pública	2.4
PIB a precios de mercado	3.9

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas.

Durante el período post-estabilización las diferentes actividades productivas se expandieron a ritmos diferentes. Los sectores más dinámicos fueron: servicios financieros, electricidad, minería, construcción, transporte y comunicaciones, e industria manufacturera, las cuales durante el período 1986-1997 crecieron a una tasa anual superior a la tasa de crecimiento del PIB (3.9 por ciento al año). Por otra parte, los sectores menos dinámicos fueron: comercio, agricultura, hidrocarburos, servicios y administración pública, cuyas tasa de crecimiento fueron inferiores a la tasa de crecimiento del producto.

2. Precios relativos y producción

El comportamiento sectorial ha estado ligado a cambios en los precios relativos ocurridos al interior de la economía. Durante la segunda mitad de los 70, los precios de los bienes transables se incrementaron a un menor ritmo en comparación a los precios de los no transables, posiblemente debido al rezago cambiario resultante de la política de tipo de cambio fijo aplicado durante ese período. Durante este período el producto de los bienes no transables creció en promedio a una tasa anual de 3.3 por ciento, superior a la tasa de crecimiento del producto de los sectores productores de transables (1.6 por ciento).

Cuadro 3
VARIACIÓN PROMEDIO ANUAL DEL DEFLACTOR
EN RELACIÓN AL DEFLACTOR IMPLÍCITO DEL PIB
(var %)

	76-80	81-85	86-90	91-95	96-97
Agricultura	41.3	30.3	0.9	-2.3	-5.0
Hidrocarburos	-14.3	14.8	-3.6	-49.2	-70.3
Minería	5.6	10.1	12.0	-29.6	-24.2
Manufactura	-35.4	-26.8	5.3	1.5	-4.1
Electricidad	-17.4	-27.3	-19.4	58.0	66.8
Construcción	-5.4	30.6	4.8	-5.6	-12.4
Comercio	18.4	13.3	3.1	-3.9	-3.1
Transporte y comunicaciones	29.3	-6.8	-10.7	7.7	-15.4
Servicios Financieros	120.3	35.4	1.4	11.8	13.8
Otros Servicios	-22.9	-11.3	5.1	-5.9	-1.0
Administración Pública	-5.8	-29.6	-11.5	14.7	21.0
PIB a Precios de Mercado	0	0	0	0	0
Sectores Transables	-3.8	3.3	3.4	-9.2	-13.4
Sectores No Transables	2.7	-7.1	-2.3	3.7	1.7

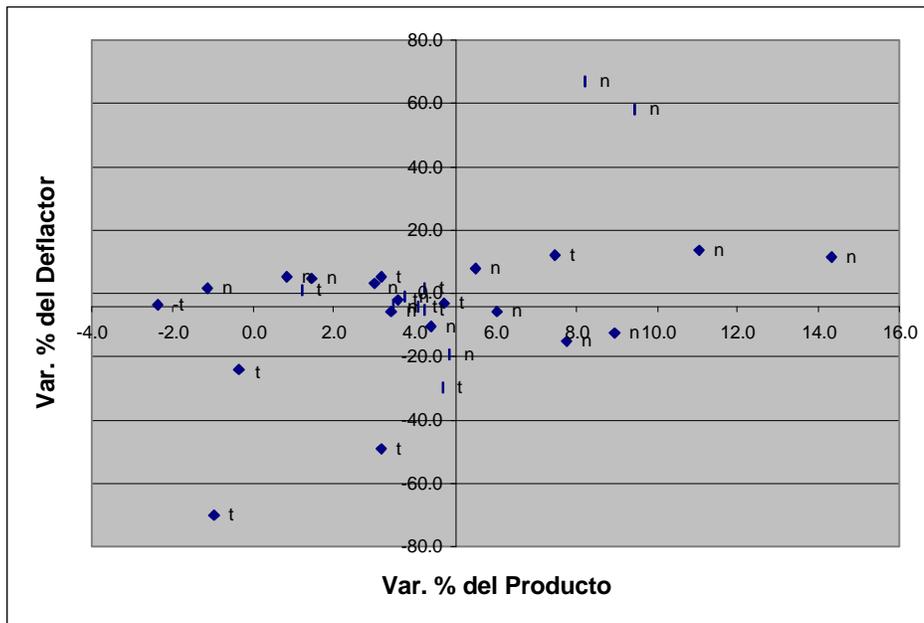
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas.

Durante la primera mitad de los 80, la alta inflación experimentada por la economía boliviana introdujo grandes distorsiones a los precios relativos, por lo cual no es posible establecer una relación clara entre precios y producción. A partir de la aplicación del plan de estabilización en 1985, se verifica un ritmo más acelerado de incremento en los precios de los transables, debido en parte a la unificación del tipo de cambio, la cual implicó que la paridad oficial del dólar con la moneda nacional fuera incrementada en un 400 por ciento. En este período, los precios de los transables aumentaron en un promedio de 3.4 por ciento por encima

del incremento promedio de precios, mientras que los precios de los no transables aumentaron en 2.3 por ciento por debajo del promedio (ver cuadro 3). Estas tendencias observadas en los precios relativos son consistentes con las tendencias observadas en las tasa de crecimiento de la producción de bienes transables y no transables. Durante los años 90, esta tendencia se revirtió, ya que los precios de los no transables registraron variaciones más pronunciadas que la de los transables. Consecuentemente, la producción de no transables creció a un ritmo mayor que la de los no transables.

En general, se puede observar que los cambios observados en los precios relativos han estado positivamente asociados a los cambios en la producción. El coeficiente de correlación entre tasas de crecimiento de la producción sectorial y las tasas de variación de los precios relativos es 0.45 para el período 1986-1997. Esta correlación se incrementa a 0.62 si se considera solamente el período 1990-1997. Inmediatamente después de la aplicación del plan de estabilización, las tendencias seguidas por los precios relativos tendió a favorecer a los sectores productores de bienes transables, los cuales expandieron sus niveles de producto con una mayor celeridad. Una vez que la estabilidad de precios estuvo más consolidada, los precios de los no transables subieron con mayor rapidez, siguiendo los niveles de producción de este sector la misma tendencia. El gráfico 1 muestra la correlación positiva existente entre tasa de crecimiento de precios y producto; así también, este gráfico muestra que con la estabilización y liberalización de precios, los precios de los bienes no transables en general se incrementaron más rápidamente que en el caso de los transables, con lo cuál la producción de estos sectores también tendió a crecer más rápidamente.

Gráfico 1
PRECIOS RELATIVOS Y CRECIMIENTO SECTORIAL
(período 1985-1997)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Cuentas Nacionales.
n = actividades productoras de bienes no-transables
t = actividades productoras de bienes transables

3. Crecimientos sectoriales, precios relativos y estructura de PIB

Como resultado de las tendencias dispares observadas en las tasas de crecimiento sectorial, tanto en términos de producción como de precios, la estructura del PIB sufrió modificaciones sustancialmente a través de los años. Si consideramos la estructura del PIB, calculada sobre la base de valores corrientes (cuadro 4), observamos que el sector productor de bienes transables redujo su participación en el producto (excluidos los impuestos indirectos) de 48.9 a 40.5 por ciento entre 1985 y 1997. La caída en la participación de los sectores agropecuario, manufactura, minería e hidrocarburos explican este comportamiento. Por otra parte, los sectores productores de bienes no transables aumentaron su participación en el producto de 48.9 por ciento en 1985 a 59.5 en 1997. El incremento de sectores tales como: electricidad, gas y agua, transporte y comunicaciones, y administración pública explican este comportamiento. Los sectores no transables que mostraron disminuciones en su participación en el producto son la construcción, comercio y servicios financieros.

Cuadro 4
ESTRUCTURA DEL PIB A PRECIOS CORRIENTES

	1975	1980	1985	1990	1995	1997
Agricultura	20,8	16,9	19,0	15,4	14,9	14,1
Hidrocarburos	6,4	3,1	5,4	4,3	1,2	1,1
Minería	7,0	9,3	4,8	5,9	4,8	4,1
Manufactura	12,3	12,9	16,0	17,0	16,7	15,7
Electricidad	0,7	1,0	1,0	1,6	3,4	3,7
Construcción	5,0	2,7	5,0	3,1	3,0	3,3
Comercio	12,6	8,9	9,2	8,9	8,4	8,3
Transporte y comunicaciones	6,2	6,4	8,2	9,3	10,1	8,7
Establecimientos Financieros	3,1	0,9	1,3	0,1	0,3	0,2
Otros Servicios	13,1	15,9	14,8	16,2	14,1	16,0
Administración Pública	8,5	11,2	7,7	10,1	11,1	11,3
PIB a Precios Productor	95,6	89,1	92,5	91,7	88,0	86,4
Impuestos Indirectos	4,4	10,9	7,5	8,3	12,0	13,6
PIB a precios de mercado	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sectores Transables	48,6	47,3	48,9	46,4	42,7	40,5
Sectores No Transables	51,4	52,7	48,9	53,6	57,3	59,5

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Cuentas Nacionales.

4. Tendencias globales en la generación de empleo

La información disponible sobre empleo y desempleo en Bolivia, como en otros países en desarrollo, no es muy confiable y a menudo no es comparable de un año a otro. Otro problema existente es que los datos publicados sobre desempleo están basados principalmente en trabajadores desempleados, buscando trabajo en el sector formal y no incluye a los trabajadores subempleados en los sectores informal y rural –el llamado desempleo disfrazado. El exceso de

oferta de trabajo efectivo puede estar subestimado. Adicionalmente, el desempleo abierto puede mostrar una tendencia ascendente, a pesar de un fuerte crecimiento en el empleo, ya que la industrialización combinada con una fuerte migración campo-ciudad, frecuentemente significa que trabajadores previamente sub-empleados son registrados como parte del desempleo abierto mientras buscan un trabajo en el sector industrial.

El cuadro 4 presenta información sobre la población económicamente activa, y en algunos casos sobre la población ocupada, según rama de actividad. Los datos sobre empleo reportados en las encuestas de empleo de 1996 y 1997 son significativamente superiores a los reportados por los censos de 1976 y 1992, y a la encuesta nacional de hogares de 1988. Esto se debe a que en las encuestas referidas se hizo un mayor esfuerzo para captar la actividad de los trabajadores familiares, especialmente de los niños y mujeres. Esto puso en evidencia la marcada sub-declaración del empleo obtenidas en los censos de 1976 y 1992, y en la encuesta de hogares de 1988, especialmente en los sectores agropecuario y comercio.

A pesar de los problemas de comparabilidad descritos, es posible identificar los principales cambios en la estructura del empleo en Bolivia. El cuadro 5 muestra que la participación de la agricultura en el total del empleo, corrigiendo la sub-declaración antes mencionada, se ha reducido a través de los años, llegando en 1997 a ser 43 por ciento del empleo. Esta tendencia se explica principalmente por los procesos migratorios campo-ciudad ocurridos a través de los años.

La explotación de minas, que en la década de los 50 y 60 se constituía en una de las principales actividades y fuentes de empleo de la economía boliviana, redujo su participación en forma notable, llegando a generar solo 3 por ciento del empleo total en 1989 y solamente 1 por ciento 1996. La sustancial caída de los precios de los minerales exportados por Bolivia, así como la escasa inversión registrada en el sector explican este comportamiento.

La manufactura, que había incrementado su participación en la generación de empleo en la década de los 70, reduciéndola posteriormente durante la crisis de la primera mitad de los 80, muestra signos de recuperación a partir de 1985, llegando en 1996 a generar un 11% del empleo total.

La generación de empleo por parte del comercio, por otra parte, muestra los mayores incrementos. Estas actividades participaban con un 7 por ciento del empleo en 1976; este porcentaje prácticamente se triplica en 1996. Aunque parte de este incremento es explicado por la sub-declaración ocurrida en este sector para los años 1976, 1988 y 1992, no cabe duda que este sector fue uno de los más dinámicos en la generación de empleo.

Cuadro 5
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR RAMA DE ACTIVIDAD

	1976*	%	1976**	1988	%	1992*	%	1992**	1996***	%	1996****	1997***	%	1997****
Agricultura, Caza y Pesca	693,049	46%	684,909	868,800	43%	984,407	39%	970,037	1,635,371	44%	1,664,283	1,542,322	43%	1,574,909
Explotacion de minas	60,599	4%	59,887	64,200	3%	52,623	2%	51,855	53,677	1%	54,626	63,846	2%	65,195
Industrias manufactureras	145,404	10%	143,696	179,700	9%	222,485	9%	219,237	403,644	11%	410,780	393,623	11%	401,940
Electricidad,gas y agua	2,143	0%	2,118	8,900	0%	6,086	0%	5,997	9,865	0%	10,039	11,275	0%	11,513
Construcción	82,447	5%	81,479	110,000	5%	129,409	5%	127,520	172,357	5%	175,404	188,203	5%	192,179
Comercion,Restaurantes	106,862	7%	105,607	259,500	13%	232,429	9%	229,036	697,510	19%	709,841	632,729	18%	646,098
Transportes,comunicaciones	55,972	4%	55,315	108,300	5%	116,800	5%	115,095	147,553	4%	150,162	169,923	5%	173,513
Establecimientos financieros	12,941	1%	12,789	32,600	2%	54,711	2%	53,912	69,989	2%	71,226	76,156	2%	77,765
Servicios Comunales y personales	281,911	19%	278,600	375,100	18%	408,899	16%	402,930	485,754	13%	494,342	490,915	14%	501,287
Sin especificar	53,600	4%	52,970	21,900	1%	292,204	12%	287,939				749	0%	765
Aspirantes	6,463	0%	6,387	14,300	1%	30,356	1%	29,913						
Total	1,501,391		1,483,756	2,043,300		2,530,409		2,493,472	3,675,720		3,740,703	3,569,741		3,645,165

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, Banco Mundial
1976 Censo de Población y Vivienda; 1988 Encuesta de Hogares;
1992 Censo de Población y Vivienda; y 1996, Encuesta Nacional de Empleo.

* personas de 7 años y más de edad

** personas de 10 años y más de edad

***Poblacion ocupada

****Poblacion economicamente activa

IV. OFERTA DE TRABAJO

1. Tendencias demográficas

El comportamiento demográfico en Bolivia muestra una creciente tendencia hacia la urbanización. De acuerdo a los datos censales, la tasa de crecimiento de la población en el área urbana ha sido de 4.3 por ciento, mientras que la rural es de solo 0.1 por ciento (cuadro 6). Esta gran diferencia se debe a la creciente migración campo ciudad. La tasa de crecimiento promedio de la población se sitúa en 2.3 por ciento. Este proceso ha cambiado sustancialmente la distribución de la población entre las áreas rural y urbana. En 1985, un 49 por ciento de la población vivía en el área urbana, mientras que un 50.6 por ciento era rural. En 1996, 60 por ciento de la población es urbana y solamente 40 por ciento es rural (cuadro 7).

Cuadro 6
POBLACIÓN (NÚMERO DE HABITANTES)

	1985	1989	1993	1996	Tasa de crecimiento anual
Total	5.895.253	6.432.346	7.065.211	7.588.393	2,3
Urbano	2.912.146	3.440.183	4.063.965	4.576.132	4,3
Ciudades Capitales	2.238.948	2.442.286	2.964.372	3.408.431	3,9
Rural	2.983.107	2.992.163	3.001.246	3.012.261	0,1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística:

1/ 1985 Encuesta Continua de Hogares, 1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares, 1996 Encuesta Nacional de Empleo.

Cuadro 7
ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN

	1985	1989	1993	1996
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Urbano	49,4	53,5	57,5	60,3
Ciudades Capitales	38,0	38,0	42,0	44,9
Rural	50,6	46,5	42,5	39,7

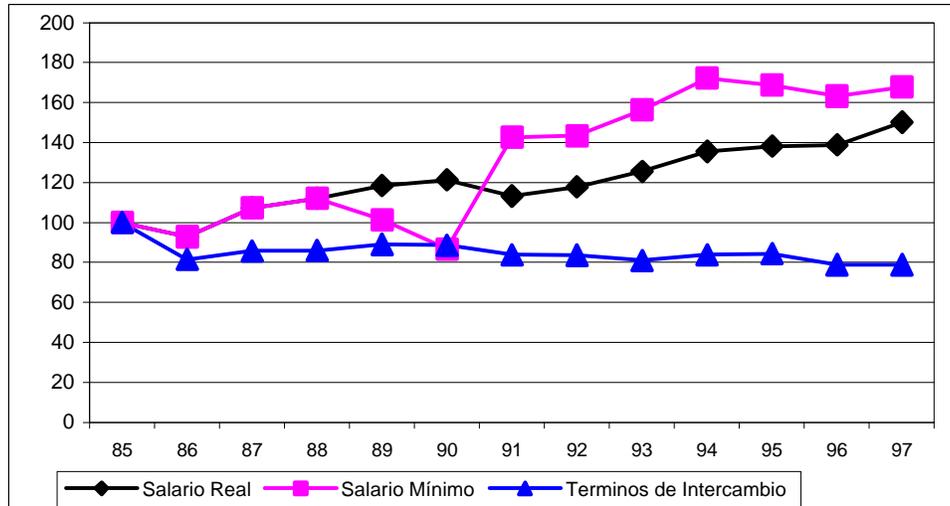
Fuente: Instituto Nacional de Estadística:

1/ 1985 Encuesta Continua de Hogares, 1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares, 1996 Encuesta Nacional de Empleo.

Este proceso se explica en parte por la diferencia en los ingresos percibidos en el área urbana en relación a los percibidos en el área rural. El salario real promedio en el área urbana creció entre 1985 y 1989 en 50 por ciento, mientras que los términos de intercambio entre el campo y la ciudad, calculados por la relación entre el índice de precios de la agricultura tradicional y el IPC, cae en 21 por ciento en este mismo período. Inclusive el salario mínimo

expresado en términos reales creció en 68 por ciento; este crecimiento es particularmente importante a partir de 1991, debido a los mayores reajustes nominales decretados a partir de ese año (Vos R., Lee H. and Mejía J.A. 1998).

Gráfico 2
INDICES DE SALARIO REAL URBANO, SALARIO MÍNIMO REAL
Y TÉRMINOS DE INTERCAMBIO DE LA AGRICULTURA
 (año base 1985 =100)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

La alta migración campo ciudad observada durante este período se encuentra muy ligada al funcionamiento de los mercados laborales. Las decisiones de migrar entre los varones están relacionadas en un 47 por ciento a razones vinculadas al trabajo. Entre las mujeres, las “razones familiares” constituye el motivo más citado como causa de migración (World Bank, 1996).

En general, los migrantes (definidos como aquellos que residieron en otro lugar hace cinco años) presentan características similares a aquellos de la población urbana en general, habitualmente los migrantes son jóvenes con edad promedio de 32 años. La tasa de desempleo entre los migrantes es más alta que para el resto de la población, sin embargo, una vez integrados al mercado laboral, los salarios y la participación son similares al resto de la población urbana; esto último muestra las pocas diferencias existentes en las barreras a emplearse como asalariados en vez de auto-empleados.

Dado que la mayor parte de las personas migran para encontrar un trabajo, es interesante analizar cuanto tiempo toma a un migrante integrarse al nuevo mercado laboral. Entre los migrantes recientes, la tasa de desempleo es de 12 por ciento, mientras que entre los migrantes no recientes esta es similar a la tasa existente entre la población urbana (alrededor del 6 por ciento). Esto significa que entre uno y cinco años después del traslado, los migrantes se integran plenamente en el nuevo mercado laboral.

Adicionalmente, los migrantes se mueven sobre la base de diferencias salariales entre departamentos y una proporción grande de la migración (probablemente urbano-rural) permanece dentro del departamento. La migración entre departamentos ha sido hacia las áreas de altos ingresos. Las ciudades de Cochabamba, Santa Cruz, La Paz y Sucre han tenido un flujo neto positivo de migrantes, mientras que Potosí y Oruro han experimentado un flujo neto negativo.

Entre 1988 y 1995, alrededor de 158.000 personas migraron a las áreas urbanas. En 1993, 5 por ciento de la población urbana eran consideradas como migrantes. En relación a la población urbana, la emigración fue mayor en Trinidad, Potosí y Oruro, de las cuales las dos últimas son zonas mineras tradicionales. La mayoría de los migrantes se trasladaron hacia las tres ciudades principales—La Paz, Cochabamba y Santa Cruz—siendo Cochabamba la que recibió el mayor flujo neto de migrantes.

2. Participación en el mercado laboral

El plan de estabilización y de reformas aplicadas en la última década ha tenido un efecto significativo sobre las tendencias globales del empleo y de los ingresos en Bolivia.

Cuadro 8
POBLACIÓN SEGÚN CONDICIÓN DE ACTIVIDAD
(número de habitantes)

	1985	1989	1993	1996
POBLACION TOTAL	2.238.948	2.442.268	2.964.372	3.408.431
POBLACION EN EDAD DE TRABAJAR	1.684.062	1.823.037	2.205.053	2.570.656
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	736.649	962.160	1.160.524	1.448.754
POBLACION OCUPADA	692.200	862.226	1.090.950	1.397.617
POBLACION DESOCUPADA	44.449	99.934	69.574	51.137
POBLACION ECONOMICAMENTE INACTIVA	947.413	860.877	1.044.529	1.121.902
POBLACION EN EDAD DE NO TRABAJAR	554.886	619.231	759.319	837.775
HOMBRES				
POBLACION TOTAL	1.096.791	1.178.774	1.434.015	1.652.867
POBLACION EN EDAD DE TRABAJAR	812.552	865.227	1.049.235	1.226.708
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	475.282	542.647	660.734	794.460
POBLACION OCUPADA	442.987	488.880	617.534	768.106
POBLACION DESOCUPADA	32.295	53.767	43.200	26.354
POBLACION ECONOMICAMENTE INACTIVA	337.270	322.580	388.501	432.248
POBLACION EN EDAD DE NO TRABAJAR	284.239	313.547	384.780	426.159
MUJERES				
POBLACION TOTAL	1.142.157	1.263.494	1.530.357	1.755.564
POBLACION EN EDAD DE TRABAJAR	871.510	957.810	1.155.818	1.343.948
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	261.367	419.513	499.790	654.294
POBLACION OCUPADA	249.213	373.346	473.416	629.511
POBLACION DESOCUPADA	12.154	46.167	26.374	24.783
POBLACION ECONOMICAMENTE INACTIVA	610.143	538.297	656.028	689.654
POBLACION EN EDAD DE NO TRABAJAR	270.647	305.684	374.539	411.616

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

1985 Encuestas Continua de Hogares, 1989 y 1993, Encuesta Integrada de Hogares, y 1996 Encuesta de Empleo.

Como se observa en el cuadro 8, se han producido cambios importantes en la condición de actividad de la población. Si consideramos solamente las ciudades capitales, la tasa global de participación, definida como la población económicamente activa (PEA) en relación a la población en edad de trabajar (PET), aumentó de 43.7 por ciento de la PET en 1985, a 56.4 por ciento en 1996, demostrando una mayor necesidad de la población de participar en el mercado laboral, principalmente como una forma de incrementar los ingresos familiares. El mayor incremento en la tasa global de participación se dio en la segunda mitad de la década de los 80, llegando en 1989 a 52.8 por ciento de la PET total. Como consecuencia de este incremento, la tasa de ocupación se redujo en forma sustancial, de 94 por ciento de la PEA en 1985 a 89.6 por ciento en 1989, incrementando la tasa de desempleo abierto de 6,0 a 10,4 por ciento. Si bien la tasa bruta de participación continúa aumentando durante la década de los 90, la tasa de ocupación aumentó más rápidamente, reduciendo de esta forma la tasa de desempleo a 6 por ciento en 1993 y a solo 3.5 por ciento en 1996.

Cuadro 9
INDICADORES DE EMPLEO

	1985	1989	1993	1996
TOTAL POBLACION				
TASA GLOBAL DE PARTICIPACION	43,7	52,8	52,6	56,4
TASA BRUTA DE PARTICIPACION	32,9	39,4	39,1	42,5
TASA DE OCUPACION	94,0	89,6	94,0	96,5
TASA DE DESEMPLEO ABIERTO	6,0	10,4	6,0	3,5
INDICE DE CARGA ECONOMICA	128,6	89,5	90,0	77,4
TASA DE DEPENDENCIA	2,2	1,8	1,7	1,4
HOMBRES				
TASA GLOBAL DE PARTICIPACION	58,5	62,7	63,0	64,8
TASA BRUTA DE PARTICIPACION	43,3	46,0	46,1	48,1
TASA DE OCUPACION	93,2	90,1	93,5	96,7
TASA DE DESEMPLEO ABIERTO	6,8	9,9	6,5	3,3
MUJERES				
TASA GLOBAL DE PARTICIPACION	30,0	43,8	43,2	48,7
TASA BRUTA DE PARTICIPACION	22,9	33,2	32,7	37,3
TASA DE OCUPACION	95,3	89,0	94,7	96,2
TASA DE DESEMPLEO ABIERTO	4,7	11,0	5,3	3,8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

1985 Encuestas Continua de Hogares, 1989 y 1993, Encuesta Integrada de Hogares, y 1993 Encuesta de Empleo.

Definición de Indicadores:

Tasa Global de Participación = Población Económicamente Activa/Población en Edad de Trabajar

Tasa Bruta de Participación = Población Económicamente Activa/Población Total

Tasa de Ocupación = Población Ocupada/Población Económicamente Activa

Tasa de Desempleo Abierto = Población Desocupada/ Población Económicamente Activa

Tasa de Dependencia = (Población Total- Población Ocupada)/ Población Ocupada

La tasa global de participación de los hombres aumentó de 58.5 por ciento de la PET masculina a 64.8 por ciento entre 1985 y 1996, mientras que la tasa de participación femenina aumentó en más de 18 puntos porcentuales de la PET, llegando en 1996 a 48.7 por ciento. En 1985 alrededor de un 30 por ciento de las mujeres pertenecían a la fuerza laboral en el área urbana. Esta tasa subió en 1989 a 43 por ciento y a 48 por ciento en 1996. Si bien la información

referida al área rural no es estrictamente comparable, se ha producido un incremento en la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo rural—de 15 por ciento en 1976 a 48 por ciento en 1992 (según la información censal para ambos años). Para el país como un todo, la tasa de participación de la fuerza de trabajo se incrementó de 42 por ciento en 1976 a cerca de 50 por ciento en 1992. Entre 1985 y 1989, el empleo urbano creció a una tasa anual de 10 por ciento, y entre 1989 y 1996 lo hizo a una tasa de 7.7 por ciento.

V. TENDENCIAS EN EL EMPLEO E INGRESOS EN EL ÁREA URBANA

1. Empleo público y privado

Se observa un cambio importante en la estructura del empleo. El empleo en el sector público cae sustancialmente, disminuyendo de 26 por ciento de la población ocupada en el área urbana en 1985, a solo 12.1 por ciento en 1989, como consecuencia de la reducción de la intervención estatal en las actividades económicas. El empleo en las empresas públicas es el que experimenta una mayor contracción, ya que en 1985 este constituía el 6.1 por ciento de la población ocupada; en 1996 esta participación se reduce a solo 1 por ciento. Como contraparte de la caída del empleo en el sector público, el empleo en el sector privado aumenta de un 74 por ciento de la PO en 1985 a 87.9 por ciento en 1996. Al interior del empleo privado se verifica una mayor participación tanto del empleo asalariado como del no asalariado; sin embargo, el empleo no asalariado crece más rápidamente que el empleo asalariado, ya que mientras la participación del primero sube de 26.7 por ciento en 1985 a 31.4 por ciento en 1989, la participación del segundo lo hace de 47.2 por ciento a 56.5 por ciento durante el mismo período.

Cuadro 10
ESTRUCTURA DEL EMPLEO URBANO

	1985	1989	1993	1997
Sector Público	26,0	17,6	14,4	12,1
Empresas Públicas	6,1	4,2	1,6	1,0
Administración Pública	19,9	13,4	12,7	11,0
Sector Privado	74,0	82,4	85,6	87,9
Asalariado	26,7	29,2	35,2	31,4
No Asalariado	47,2	53,2	50,4	56,5
Población Ocupada	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística:

I/ 1985 Encuesta Continua de Hogares,
1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares,
1996 Encuesta Nacional de Empleo

2. Empleo por rama de actividad

A partir de la implantación del programa de estabilización y de las reformas estructurales, la creación de empleo en las ciudades capitales ha sido similar en los sectores dinámicos y no dinámicos (ver cuadro 11); en ambos grupos de sectores el empleo creció a una tasa promedio anual de 6.6 por ciento. Esta tasa es inferior a la tasa promedio del producto, por lo cual la

productividad global del trabajo ha tendido a reducirse. Entre los sectores más dinámicos se observa incrementos de productividad en el sector financiero, electricidad gas y agua, minería; por otra parte, se verifican reducciones de productividad en la construcción y la industria manufacturera. Por otra parte, entre los sectores menos dinámicos, se observan descensos en la productividad debido a la mayor creación de empleo en relación a los incrementos del producto, especialmente en el sector comercio. La productividad laboral en el sector de la administración pública aumentó debido a la racionalización del empleo en este sector a partir de las reformas.

Cuadro 11
CREACIÓN DE EMPLEO URBANO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD
(número de personas)

	1985	1989	1993	1996	Var % promedio anual 85/96	
					Empleo	Produc
Sectores más dinámicos	254.094	261.950	412.997	515.654	6.6	
Servicios financieros	10.085	8.711	13.527	15.977	4.3	8.5
Electricidad, gas y agua	3.779	4.046	4.471	7.461	6.4	7.9
Explotación de minas	20.455	16.044	14.823	16.120	-2.1	7.6
Construcción	41.954	56.406	88.897	111.275	9.3	6.1
Transporte y comunicaciones	54.303	65.403	91.669	97.366	5.5	5.5
Industria manufacturera	123.518	111.340	199.610	267.455	7.3	4.0
Sectores menos dinámicos	438.016	600.103	677.953	881.963	6.6	
Comercio, restaurantes y hoteles	162.624	249.697	336.857	462.361	10.0	3.7
Agricultura	15.106	16.253	20.426	38.535	8.9	3.2
Otros servicios	198.395	278.114	263.083	307.644	4.1	2.9
Administración pública	61.891	56.039	57.587	73.423	1.6	2.4
Sin especificar	90					
Total empleo	692.200	862.053	1.090.950	1.397.617	6.6	3.9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Las diferentes dinámicas observadas en la creación de empleo han producido cambios en la participación de las diversas actividades económicas en la generación de empleo. La industria, que en la segunda mitad de los 80s había experimentado una baja debido al proceso de liberalización de la economía, empieza a recuperar su peso durante la primera mitad de los 90s. Otros sectores mostraron incrementos continuos en la generación de empleo, como el sector de la construcción que experimentó un ascenso a partir de la estabilización de la economía. Los servicios como el comercio, restaurantes y hoteles también se constituyeron en sectores generadores de empleo. Contrariamente, el sector de la Administración Pública cedió terreno en la creación de empleo, como resultado de la política aplicada de reducir la participación estatal en la economía.

Cuadro 12
ESTRUCTURA DEL EMPLEO URBANO POR ACTIVIDAD 1/
 (porcentaje)

	1985	1989	1993	1996
Sectores más dinámicos	36.7	30.4	37.9	36.9
Servicios financieros	1.5	1.0	1.2	1.1
Electricidad, gas y agua	0.5	0.5	0.4	0.5
Explotación de minas	3.0	1.9	1.4	1.2
Construcción	6.1	6.5	8.1	8.0
Transporte y comunicaciones	7.8	7.6	8.4	7.0
Industria manufacturera	17.8	12.9	18.3	19.1
Sectores menos dinámicos	63.3	69.6	62.1	63.1
Comercio, restaurantes y hoteles	23.5	29.0	30.9	33.1
Agricultura	2.2	1.9	1.9	2.8
Otros servicios	28.7	32.3	24.1	22.0
Administración pública	8.9	6.5	5.3	5.3
Total empleo	100.0	100.0	100.0	100.0
Transables	23.0	16.7	21.5	23.0
No transables	77.0	83.3	78.5	77.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística:

1/ 1985 Encuesta Continua de Hogares,
 1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares,
 1996 Encuesta Nacional de Empleo

Como resultado de liberalización de los mercados y de la apertura externa de la economía, se preveía una expansión del empleo en los sectores productores de bienes transables y una contracción en el empleo de los sectores no transables. Inmediatamente después de la puesta en vigencia del plan de estabilización y apertura externa, el empleo en el sector transable experimenta una aguda caída, reduciendo su participación de 23 por ciento del empleo urbano en 1985, a 16.7 por ciento en 1989, principalmente como consecuencia de la contracción en el empleo ocurrida en sector de la industria manufacturera. Durante los años 90 sin embargo, y una vez que la estabilidad macroeconómica alcanzada se consolida, la economía boliviana comienza a estabilizarse alrededor de un nuevo equilibrio de largo plazo. Entre 1989 y 1996, la participación de la industria en el empleo se recupera llegando el sector transable a absorber en 1996, un 23 por ciento del total del empleo urbano.

3. Reestructuración del empleo a partir de las reformas estructurales

A partir de las reformas estructurales, la composición del empleo en Bolivia experimenta algunos cambios importantes.

En primer lugar, se verifica una reducción del empleo asalariado de un 52.8 por ciento del total de empleo urbano en 1985 a 43.5 por ciento en 1993. El empleo no asalariado, que incluye a los trabajadores por cuenta propia y familiares, exhibe un incremento de 41.7 por

ciento en 1985 a 48.7 por ciento en 1996. Paralelamente, la participación de empleadores, patrones y profesionales independientes registra un aumento de 5.5 por ciento del empleo en 1985 a 7.8 por ciento en 1996. Estos resultados confirman la hipótesis que la creciente migración campo-ciudad, la mayor participación de la población en el mercado laboral de trabajadores menos capacitados y las políticas de racionalización del empleo seguidas por el sector público a partir de 1985, han incidido en un mayor grado de informalización del mercado del trabajo. Esta tendencia ha estado presente en los sectores más dinámicos, así como en los menos dinámicos. Sin embargo, es importante destacar que los sectores más dinámicos presentan un mayor grado de empleo asalariado, en comparación a los sectores menos dinámicos. Aún más, entre los sectores más dinámicos, aquellos que presentaron las tasas de crecimiento más elevadas son precisamente las que tienen los niveles más altos de empleo asalariado, como ser el caso de los servicios financieros y el sector de electricidad, gas y agua, los cuales tienen casi un 100 por ciento de trabajo asalariado. Sectores como la construcción, transporte y manufactura, donde existe un mayor nivel de informalidad, presentaron menores tasas de crecimiento. Finalmente, los sectores con un grado de informalidad elevado, como es el caso del comercio se encontraron entre los sectores menos dinámicos.

Cuadro 13
ESTRUCTURA DEL EMPLEO SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL
(porcentaje)

	Obrero	Empleado	Total Asalariados	Cuenta propia, trabajador familiar	Patrón empleador, profesional independen.	Total
Sectores más dinámicos						
1985	24.0	37.5	61.5	31.8	6.7	100.0
1989	25.7	35.9	61.6	33.4	4.9	100.0
1993	34.3	24.3	58.6	32.5	8.9	100.0
1996	29.2	21.5	50.7	39.2	10.1	100.0
Sectores menos dinámicos						
1985	3.0	44.7	47.7	47.5	4.8	100.0
1989	3.8	36.5	40.3	55.5	4.2	100.0
1993	5.5	37.9	43.3	50.0	6.6	100.0
1996	4.5	34.8	39.3	54.2	6.5	100.0
Total						
1985	10.7	42.1	52.8	41.7	5.5	100.0
1989	10.5	36.3	46.8	48.8	4.5	100.0
1993	16.5	32.7	49.2	43.3	7.5	100.0
1996	13.6	29.9	43.5	48.7	7.8	100.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.
1985 Encuesta Continua de Hogares,
1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares,
1996 Encuesta Nacional de Empleo

Con referencia a la estructura del empleo por sexo, el cuadro 14 evidencia que la mayor parte del empleo de los hombres corresponde a la categoría de asalariados, mientras que las mujeres se emplean principalmente como cuenta propia. Este hecho podría deberse al menor nivel de capital humano observado entre las mujeres, lo cual se traduce en una inserción deficiente en el mercado laboral, dado que los trabajadores por cuenta propia consistentemente reciben remuneraciones inferiores en comparación a los trabajadores asalariados.

También se observa que existe una mayor generación de empleo masculino como profesional independiente (que incluye a patrones y empleadores), y que la importancia de este tipo de empleo ha ido aumentando a través del tiempo. La incidencia de estas categorías de empleo en el caso de las mujeres es significativamente más baja, aunque su importancia ha experimentado leves ascensos.

Cuadro 14
ESTRUCTURA DEL EMPLEO SEGÚN SEXO Y CATEGORÍA OCUPACIONAL
(porcentaje)

	1985	1989	1993	1996
Hombres	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	61.1	60.4	61.9	54.3
Profesionales independientes	7.3	6.3	10.6	11.4
Cuenta propias	31.7	33.3	27.5	34.3
Mujeres	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	38.0	28.9	32.6	30.3
Profesionales independientes	2.3	2.1	3.5	3.2
Cuenta propias	59.7	69.0	63.9	66.5

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.
1985 Encuesta Continua de Hogares,
1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares,
1996 Encuesta Nacional de Empleo

En referencia al empleo por tramo de edad, se observa que la mayor concentración del empleo asalariado se da en los grupos de edad mayores a 18 años. Los porcentajes de empleo asalariado en grupos de trabajadores entre 10 y 17 años fluctúan entre 28 y 40 por ciento. Este porcentaje se incrementa sustancialmente para los grupos mayores a 18, y fluctúa entre un rango que va desde 50 a 60 por ciento. Es interesante notar que para grupos de edades mayores (más de 50 años), la importancia del empleo asalariado tiende a disminuir debido a que a esta edad, muchos trabajadores que se jubilan pasan a desempeñar labores por cuenta propia. El porcentaje de asalariados para individuos mayores a 60 años de edad llega a niveles que fluctúan alrededor del 20 por ciento.

Contrariamente, el empleo por cuenta propia tiene una mayor incidencia en los grupos más jóvenes (entre 10 y 17 años) y entre los grupos de mayor edad (más de 50 años). Los profesionales independientes (incluyendo a patrones y empleadores), tiene una participación casi nula en los grupos más jóvenes, y cobra importancia en los grupos mayores a 25 años. La importancia de esta categoría ocupacional se mantiene para los grupos de mayor edad.

Cuadro 15
ESTRUCTURA DEL EMPLEO SEGÚN EDAD Y CATEGORÍA OCUPACIONAL
 (porcentaje)

	1985	1989	1993	1996
10-17	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	34.3	32.9	40.2	28.5
Profesionales independientes	0.0	0.1	0.0	0.2
Cuenta propias	65.7	67.0	59.8	71.3
18-25	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	56.9	55.1	60.3	56.1
Profesionales independientes	1.8	1.2	1.7	2.7
Cuenta propias	41.3	43.7	38.0	41.2
26-30	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	59.7	52.8	56.2	49.8
Profesionales independientes	4.0	4.1	7.9	7.1
Cuenta propias	36.3	43.0	35.9	43.1
31-35	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	59.0	53.1	54.4	48.9
Profesionales independientes	5.7	3.8	7.8	7.9
Cuenta propias	35.4	43.2	37.7	43.2
36-40	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	57.0	49.1	49.6	42.1
Profesionales independientes	6.8	4.2	10.3	9.4
Cuenta propias	36.3	46.6	40.1	48.5
41-50	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	49.3	43.0	43.6	41.7
Profesionales independientes	7.4	7.4	11.5	12.8
Cuenta propias	43.3	49.5	44.9	45.4
51-60	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	45.7	34.6	36.6	34.0
Profesionales independientes	9.3	9.1	10.2	13.2
Cuenta propias	45.0	56.4	53.2	52.9
61-+	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariados	26.0	21.9	19.9	18.1
Profesionales independientes	10.6	9.3	17.9	12.3
Cuenta propias	63.4	68.9	62.2	69.6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.
 1985 Encuesta Continua de Hogares,
 1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares,
 1996 Encuesta Nacional de Empleo

En lo referido al empleo asalariado por tamaño de empresa, se observa que esta ha tendido a concentrarse en empresas grandes (más de 30 trabajadores); el empleo en este tipo de empresas aumentó su importancia en la generación de empleo asalariado de 16.5 por ciento en 1985 a 39 por ciento en 1996. Paralelamente, la incidencia de las microempresas en el total del empleo asalariado disminuyó de 34.5 por ciento en 1985 a 25.9 por ciento en 1996. Por otra parte, la participación de las empresas pequeña en la generación de este tipo de empleo se ha mantenido estable durante todo el período posterior a la aplicación de la Nueva Política

Económica. La participación de la empresa mediana (entre 15 y 29 trabajadores) ha experimentado incrementos más moderados.

Si analizamos la generación de empleo en los sectores dinámicos, se verifica que las microempresas, empresas pequeñas y grandes incrementaron su incidencia en la generación de empleo, mientras que las empresas medianas mantuvieron estable su incidencia. En el caso de los sectores menos dinámicos, se observa una importante reducción de la participación de las microempresas y un aumento significativo de las empresas grandes.

Cuadro 16
ESTRUCTURA DEL EMPLEO ASALARIADO SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA
(porcentaje)

No de trabajadores	Micro- empresa	Pequeña	Mediana	Grande	Sin especificar	Total
	1 a 4	5 a 14	15 a 29	30 y +		
Sectores más dinámicos						
1985	31.8	16.9	10.6	20.7	20.0	100.0
1989	30.4	17.0	9.1	12.5	31.0	100.0
1993	34.4	19.6	9.6	31.4	5.0	100.0
1996	33.6	23.1	10.4	32.8	0.0	100.0
Sectores menos dinámicos						
1985	39.3	28.8	10.2	8.9	12.8	100.0
1989	33.3	26.7	7.6	7.5	24.8	100.0
1993	18.3	23.7	16.0	36.7	5.3	100.0
1996	20.0	20.2	15.5	43.8	0.4	100.0
Total						
1985	34.5	21.1	10.5	16.5	17.4	100.0
1989	31.8	21.6	8.4	10.1	28.0	100.0
1993	25.5	21.9	13.1	34.3	5.2	100.0
1996	25.9	21.5	13.3	39.0	0.3	100.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

1985 Encuesta Continua de Hogares,

1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares,

1996 Encuesta Nacional de Empleo

Tercero, en cuanto a la estructura del empleo según el nivel educativo alcanzado por la población ocupada, se observa que en general existe una tendencia a aumentar la participación del empleo con mayor grado de calificación. La participación de los ocupados con un nivel universitario de enseñanza aumentó su participación en el empleo de 16.6 por ciento en 1985 a 20.3 por ciento en 1996, mientras que aquellos con enseñanza técnica subieron de 7.9 por ciento a 9.1 por ciento durante el mismo período. Contrariamente, la participación de los trabajadores sin ningún grado de educación y aquellos con solamente enseñanza básica reducen su porcentaje desde más de 21 por ciento a alrededor de 13 por ciento. Esta tendencia se verifica tanto en los sectores más dinámicos como en los sectores menos dinámicos. Es importante notar que la participación de ocupados con enseñanza universitaria y técnica es superior en los sectores que

tuvieron un comportamiento menos dinámico en su producción, en comparación a aquellos que mostraron un desempeño más favorable.

Adicionalmente, se observan también tendencias ascendentes en el empleo de individuos con un nivel de enseñanza intermedia y media, aunque estos incrementos son mas bien moderados.

Cuadro 17
ESTRUCTURA DEL EMPLEO ASALARIADO SEGÚN NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO
(porcentaje)

	Ninguna	Básica	Inter- medio	Medio	Técnico	Normal	Univer- sitario	Otro	Total
Sectores más dinámicos									
1985	2,6	28,7	16,5	32,7	6,8	0,4	11,0	1,3	100,0
1989	0,3	22,2	18,0	35,9	8,5	0,8	14,1	0,3	100,0
1993	0,1	20,9	21,3	37,3	6,2	0,3	12,6	1,2	100,0
1996	0,4	18,5	20,0	35,6	7,8	0,5	14,1	3,2	100,0
Sectores menos dinámicos									
1985	1,1	13,0	9,5	26,1	8,7	17,8	20,7	3,0	100,0
1989	0,1	11,9	10,7	27,8	10,2	13,0	23,1	3,2	100,0
1993	0,0	9,3	10,9	26,6	11,3	13,7	23,6	4,6	100,0
1996	1,3	8,5	8,5	27,8	10,1	11,9	25,0	6,9	100,0
Total									
1985	1,8	19,7	12,5	28,9	7,9	10,4	16,6	2,3	100,0
1989	0,2	16,0	13,6	31,0	9,6	8,1	19,5	2,1	100,0
1993	0,1	14,5	15,5	31,4	9,0	7,7	18,7	3,1	100,0
1996	0,9	12,8	13,4	31,1	9,1	7,0	20,3	5,3	100,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.
1985 Encuesta Continua de Hogares,
1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares,
1996 Encuesta Nacional de Empleo

4. Diferencias de ingresos

La evolución de los ingresos laborales en las diferentes ramas de actividad también presenta diferencias importantes. Los empleados en la minería, industria manufactura, electricidad, gas y agua, comercio y finanzas aumentaron sus ingresos reales en forma significativa, mientras que los trabajadores del transporte experimentaron reducciones, siendo los trabajadores de la agricultura los que experimentaron los mayores deterioros.

Cuadro 18
INGRESO MEDIO MENSUAL
(en Bs. de 1989)

	1989	1993	1996	VAR % 96-89
PROMEDIO	325	358	376	15,7
Agricultura	560	536	447	-20,3
Minería	359	588	595	65,9
Industria	287	315	332	15,7
Electricidad, Gas y Agua	520	602	574	10,3
Construcción	344	315	343	-0,1
Comercio	287	306	355	23,7
Hoteles y Restaurantes	271	233	262	-3,4
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	484	458	510	5,3
Finanzas	519	823	896	72,6
Administración Pública	410	598	512	25,0
Servicios	421	602	505	19,8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística:

1/ 1985 Encuesta Continua de Hogares, 1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares, 1996 Encuesta Nacional de Empleo

Las tendencias observadas en los ingresos reales de las diferentes categorías ocupacionales, reflejan un mayor grado de segmentación existente en el mercado laboral en Bolivia (Fields G., Lopez-Calva L.F., Jimenez W. Y Perez E. 1997, World Bank 1996). Si bien se verifica que las remuneraciones de los trabajadores asalariados y de los no asalariados tendieron a comportarse de forma altamente diferenciada, los ingresos de las diferentes categorías de trabajadores asalariados también mostraron comportamientos dispares. Las remuneraciones de los empleados, en términos reales, crecieron en casi un 22% entre 1989 y 1996, mientras que las remuneraciones de los obreros permanecieron prácticamente estancadas, registrando una leve disminución de 0.7%. Los ingresos de los patrones o empleadores fueron los que más rápidamente crecieron, incrementándose en casi 50%. Los ingresos de los profesionales tuvieron mejorías leves, mientras que los cuenta propias mostraron una reducción de casi 10%.

Cuadro 19
INGRESO MEDIO MENSUAL POR CATEGORÍA OCUPACIONAL
(Bs. de 1989)

	1989	Años 1993	1996	Var % 96/89
Obreros	251	244	250	-0,7
Empleados	348	426	424	21,6
Trabajadores por cuenta propia	310	249	281	-9,2
Profesionales independientes	842	1.159	882	4,8
Patrón o empleador	735	946	1.095	49,1
Empleadas domésticas	128	116	113	-11,9
Promedio	325	358	376	15,7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares,
1996 Encuesta Nacional de Empleo

Entre 1989 y 1996, los ingresos laborales en el área urbana se incrementaron en promedio en alrededor de un 15 por ciento en términos reales. Sin embargo, se observa una amplia dispersión en las tendencias observadas en los ingresos de los diferentes grupos de trabajadores. Algunos grupos ocupacionales mejoraron sus ingresos en términos reales, mientras que otros permanecieron rezagados o incluso experimentaron deterioros.

Los ingresos de los empleados experimentaron un sustancial incremento durante el período 1989-1996 (22 por ciento), los empleadores en 49 por ciento, y los profesionales independientes en 4.8 por ciento. Contrariamente, los ingresos de los obreros cayeron en 0.7 por ciento en términos reales, de los trabajadores por cuenta propia en 9.2 por ciento, y de las empleadas domésticas en 11.9 por ciento.

Cuadro 20
INGRESO MEDIO MENSUAL POR NIVEL DE INSTRUCCIÓN
(Bs. de 1989)

Nivel de instrucción	1989	1993	1996	Var.% 96/89
Ninguno	103,3	162,0	154,3	49,4
Básico Incompleto	232,1	219,7	238,8	2,9
Básico Completo	258,4	252,4	247,0	-4,4
Intermedio Incompleto	243,4	227,6	254,3	4,5
Intermedio Completo	303,1	235,2	224,4	-26,0
Medio Incompleto	247,0	247,9	247,3	0,1
Medio Completo	263,5	291,1	297,7	13,0
Técnico Incompleto	358,9	361,9	463,1	29,0
Técnico Completo	384,9	558,0	542,9	41,1
Normal Incompleto	167,5	235,5	263,7	57,4
Normal Completo	202,3	292,4	286,6	41,7
Universitario Incompleto	322,2	413,0	500,5	55,3
Universitario Completo	763,0	1127,4	1136,2	48,9
Otro	626,7	438,4	360,1	-42,5
Total	325,5	365,5	387,9	19,2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística
1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares,
1996 Encuesta Nacional de Empleo

Finalmente, el nivel educativo alcanzado se constituye en la variable que explica las mayores diferencias de ingreso existentes. En primer lugar, aquellos individuos con un nivel de enseñanza universitario completo obtienen remuneraciones casi cuatro veces superior a los que alcanzaron a completar la enseñanza media, casi cinco veces el ingreso de los que alcanzaron a completar la enseñanza primaria y más de siete veces superiores a aquellos sin ningún nivel educativo. Adicionalmente, los ingresos de los universitarios tendió a incrementarse más rápidamente que la mayor parte de los individuos con niveles educativos inferiores. En efecto, entre 1989 y 1996, los ingresos reales de los universitarios aumentaron en 48.9 por ciento; esta tasa es muy superior a la tasa promedio de incremento de los ingresos del conjunto de la población ocupada, que solo se incrementaron en 19 por ciento durante el período referido. Este comportamiento claramente está asociado a la mayor productividad de los trabajadores con mayores grados educativos, y también indica que el mercado laboral tiende a remunerar a los trabajadores tomando como referencia la productividad de los mismos.

VI. RIGIDECES INTRODUCIDAS POR LA LEGISLACIÓN LABORAL VIGENTE

La legislación laboral, las regulaciones y la intervención del gobierno han creado rigideces y distorsiones en el mercado laboral y en las prácticas de los empresarios, las cuales directa e indirectamente afectan a los más pobres. La Ley General del Trabajo en Bolivia fue aprobada en 1939 y elevada al rango de ley en 1942. Las primeras regulaciones fueron emitidas en 1943. Desde entonces se han establecido múltiples modificaciones, excepciones, y amplificaciones a la ley y sus artículos reglamentarios, que han complicado la interpretación y aplicación de la misma. El no contar con reglas claras que regulen el funcionamiento del mercado del trabajo tiene múltiples implicaciones para el desempeño del mercado del trabajo en particular, y de la economía en general. De acuerdo a un estudio realizado por UDAPE (Fundación Milenio 1997), las implicaciones de la legislación laboral en el funcionamiento del mercado laboral son las siguientes

En primer lugar, la legislación laboral promueve un clima de incertidumbre. Un inventario realizado en 1982, contabilizó más de 500 leyes y 2.500 regulaciones y decretos enmendando o de otra forma afectando la ley. Un número tan grande de modificaciones promueve la complejidad, contradicciones, y aplicación arbitraria de la ley. Es muy difícil para las empresas saber con certeza que legislación o regulación se aplica a ellas o se aplicará en el futuro. Además de inducir comportamientos de rentas (*rent-seeking*), los efectos de esta incertidumbre es el de reducir la inversión, tanto interna como externa, y por lo tanto reduce las perspectivas de crecimiento de la economía. Si bien algunas ampliaciones y modificaciones de la Ley del Trabajo se han efectuado para incorporar normas especiales necesarias, en algunos casos éstas han sido establecidas como consecuencia de presiones políticas con el objetivo de obtener ventajas sectoriales. La legislación laboral en general debería contener en lo posible, normas generales y, solo en casos excepcionales, incluir disposiciones especiales para determinados sectores laborales. Estas disposiciones deberían estar sustentadas por una sola argumentación que evite la aplicación de la excepción a otros grupos de trabajadores.

La incertidumbre surge también de las numerosas contradicciones que se encuentran en las normas, de la interpretación de su jerarquía, así como de la existencia de decretos y disposiciones que tienen vigencia junto con otros que, implícitamente, los derogan.

En segundo lugar, la legislación laboral y la legislación social contienen normas que elevan los costos laborales. El costo del trabajo se ve afectado por el salario mínimo, por las presiones del gobierno sobre el sector privado, y por la legislación y regulación referida a la seguridad social, otros impuestos por planilla, pago de bonos, sobre-tiempos, pagos por trabajos nocturnos o días feriados, vacaciones y permisos por enfermedad, indemnizaciones, y beneficios

mandatorios para las mujeres. El salario mínimo es fijado en negociaciones anuales entre el gobierno y la Central Obrera de Bolivia (COB), es actualmente de Bs.300 por mes. El salario mínimo se aplica únicamente a las empresas que han firmado contratos de trabajo con los empleados (principalmente, si no exclusivamente, empresas del sector formal) y no se aplica a empresas en el sector informal. El impacto del salario mínimo en los costos de la mano de obra y en la absorción de empleo es relativamente menor en comparación al efecto combinado de las demás regulaciones y legislación. Una serie de disposiciones de la legislación laboral y social significan costos directos para las empresas. Una enumeración de estas disposiciones y una estimación gruesa de su costo para el empleador se presenta a continuación:

Estimaciones recientes de los efectos de otras legislaciones y regulaciones sobre los costos laborales se detallan en el cuadro 21.

Cuadro 21
REGULACIONES QUE ELEVAN LOS COSTOS LABORALES, 1994
(porcentaje del salario básico: en empresas sujetas a las varias leyes y reglamentos)

Impuestos sobre planillas:	
Seguridad social (salud y retiro)	25.0
Fondo de vivienda social	3.0
Pago de bonos:	
Anual (1 mes)	8.3
Aguinaldo navideño (1 mes)	8.3
Antigüedad (varía) hasta	4.0
Sobretiempos:	
Horas extras por día superiores a ocho horas	100.0
Trabajo en feriados	100.0
Trabajo en domingos	200.0
Trabajos nocturnos	25 a 30
Vacaciones y licencias por enfermedad:	
Licencia por enfermedad	3.0
Vacaciones con hasta 4 años de servicio	6.0
Con 5 a 9 años	8.0
Con 10 años y más	12.0
Indemnizaciones:	
Un mes de pago por año de servicio	8.3
Desahucio	4 a 60
Beneficios obligatorios para la mujer:	
Licencia por maternidad	5.0
Beneficios de lactancia	1 a 2.0

Fuente: Bravo y Paredes 1994, UDAPE 1997, Banco Mundial 1996.

Si bien los empleadores no cubren todos estos costos, aunque ellos cumplan con todas las disposiciones legales, específicamente se produce un traslado hacia atrás de impuestos pagados por planilla, en el caso de la seguridad social y fondo para la vivienda, y del costo de otros beneficios a los trabajadores, a través de un salario básico promedio más bajo. Sin embargo, aún en el caso que todos los impuestos por planilla fueran efectivamente trasladados hacia atrás, el efecto combinado de las otras provisiones aumentaría los costos laborales entre un 40 a 60 por

ciento por encima del salario básico. Dependiendo de la antigüedad del trabajador y de las horas de sobre-tiempo trabajadas (Fundación Milenio 1997).

La reducción de las regulaciones en el mercado laboral en ciertas áreas tendría un efecto benéfico, tanto en el nivel promedio de los ingresos laborales, así como sobre el empleo y la distribución de los ingresos laborales, al reducir la segmentación en el mercado del trabajo. La reforma a las leyes y a la regulación laboral aumentaría los efectos en el empleo del reciente dinamismo económico, con un costo fiscal mínimo. La regla general debería ser la de reducir la complejidad y la discreción, aumentar la transparencia y reducir la incertidumbre, dotando al sector privado y a la economía con un mayor grado de flexibilidad para competir.

VII. SUSTITUCIÓN DE FACTORES DE PRODUCCIÓN, CAPITAL HUMANO Y REMUNERACIONES REALES

1. Sustitución de factores de producción

Es importante analizar los cambios ocurridos en la estructura de los mercados laborales, a la luz de los procesos de sustitución de factores productivos ocurridas en Bolivia como resultado de las reformas estructurales aplicadas a partir de 1985. En esta sección se analiza la sustitución de factores de producción, principalmente entre capital y trabajo, ocurrida en la economía boliviana. La sustitución de factores está ligada a variables tales como la productividad del capital y del trabajo, los costos de los factores de producción, la rentabilidad del capital y la tecnología utilizada.

En base a información de cuentas nacionales se observa que entre los años 1980 y 1986, el producto interno bruto se redujo a una tasa promedio anual de 2%, alcanzando en términos acumulativos una caída de 11.6% (ver cuadro 22). Adicionalmente, debido a la crisis económica imperante y a las expectativas negativas de los agentes sobre el desempeño de la economía, la formación bruta de capital fijo, como porcentaje del PIB, cayó de 12.9% en 1980 a 8.7% en 1983, recuperándose parcialmente en los años posteriores para llegar en 1985 a 10.8% del PIB. Como resultado de este comportamiento altamente inestable, la relación incremental capital producto ICOR (Incremental Capital Output Ratio), mostró un comportamiento altamente fluctuante. Las caídas continuas del PIB se tradujeron en un aumento significativo de la capacidad productiva instalada no utilizada (mayor capacidad ociosa) lo que se reflejó en una mayor proporción de capital por unidad de producto, de tal forma que la relación capital producto subió desde un nivel de 3.8 en 1980 a 4.3 en 1986, lo cual a su vez se manifestó en una caída significativa de la productividad del capital (relación producto/capital), desde 26.4% en 1980 a solo 23.3% en 1985.

Con la aplicación del plan de estabilización, la caída del PIB fue controlada y la economía empezó a mostrar tasas positivas de crecimiento a partir de 1987. El PIB creció a una tasa promedio anual de 1.6% en la segunda mitad de la década de los 80, y a un promedio anual de 4% entre 1990 y 1997. Paralelamente, la formación bruta de capital fijo, como porcentaje del PIB, comenzó a aumentar paulatinamente, llegando en 1997 a 17%. Como resultado de estas tendencias, el ICOR para la economía mostró un comportamiento más estable, con excepción del año 1992, donde debido a la caída en la tasa de crecimiento del PIB registrada en ese año, el ICOR fue de 9.7 para ese año. La relación capital producto tendió a reducirse, llegando en 1997 a un valor de 3.5. Como resultado de estas tendencias, la productividad del capital aumentó, llegando en 1997 a 28.4%.

Cuadro 22
PIB Y CAPITAL FÍSICO

	PIB 1/	FBCF 1/	Capital		FBCF/PIB	ICOR	Capital/ PIB	Productiv. Del capital
			Físico 1/	Var.% PIB				
1980	15.261	1.963	57.813		12,9		3,8	26,4
1981	15.303	1.922	58.579	0,3	12,6	45,7	3,8	26,1
1982	14.701	1.396	58.803	-3,9	9,5	-2,3	4,0	25,0
1983	14.106	1.223	58.850	-4,0	8,7	-2,1	4,2	24,0
1984	14.078	1.313	58.986	-0,2	9,3	-46,4	4,2	23,9
1985	13.842	1.499	59.306	-1,7	10,8	-6,4	4,3	23,3
1986	13.486	1.561	59.680	-2,6	11,6	-4,4	4,4	22,6
1987	13.818	1.644	60.131	2,5	11,9	4,9	4,4	23,0
1988	14.220	1.742	60.670	2,9	12,3	4,3	4,3	23,4
1989	14.759	1.707	61.164	3,8	11,6	3,2	4,1	24,1
1990	15.443	1.939	61.880	4,6	12,6	2,8	4,0	25,0
1991	16.256	2.309	62.952	5,3	14,2	2,8	3,9	25,8
1992	16.524	2.588	64.280	1,6	15,7	9,7	3,9	25,7
1993	17.230	2.656	65.651	4,3	15,4	3,8	3,8	26,2
1994	18.034	2.443	66.781	4,7	13,5	3,0	3,7	27,0
1995	18.877	2.780	68.225	4,7	14,7	3,3	3,6	27,7
1996	19.651	3.124	69.984	4,1	15,9	4,0	3,6	28,1
1997	20.474	3.488	72.073	4,2	17,0	4,2	3,5	28,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística- Cuentas Nacionales.

1/ millones de Bs. de 1990

Durante los años de la crisis económica, caracterizados por la hiperinflación y la recesión económica, la rentabilidad del capital, definida por el excedente bruto de explotación en relación al total de capital invertido en la economía, mostró inicialmente un aumento, desde 14.9% en 1980 15.3% en 1982 (ver cuadro 23). Si bien las caídas observadas en los niveles de producción contribuyen a reducir la rentabilidad del capital, la reducción de los salarios reales y el aumento de la participación de las excedente bruto de explotación en el producto explican este incremento. Entre 1983 y 1988, la tasa de rentabilidad del capital se redujo a los niveles existentes anteriormente, para mostrar entre 1989 y 1996 una tendencia más estable, fluctuando alrededor de 14%. En este último período, las participaciones del excedente bruto de explotación y los salarios en el producto mostraron tendencias decrecientes, como resultado del incremento de los impuestos indirectos, a medida que la presión tributaria se recuperaba de los niveles absolutamente bajos alcanzados durante el período de la hiperinflación. Es importante destacar que entre 1988 y 1996 la participación de los impuestos indirectos en el producto de incrementó en 4.9 puntos porcentuales del PIB. Este aumento estuvo compensado por caídas en la participación en el PIB de 4.2 puntos porcentuales por parte del excedente bruto de explotación, y de solamente 0.7 puntos por parte de los salarios. Esto estaría demostrando que la mayor parte del esfuerzo impositivo en los últimos años ha recaído en las utilidades y no en los salarios.

Cuadro 23
COMPOSICIÓN FACTORIAL DEL PIB

	Capital Físico	PIB	Excedente	Sueldos y	Impuestos
	Nominal 1/	Nominal 1/	Bruto de	Salarios 1/	Indirectos 1/
			Explotación 1/		
1980	466	123	70	42	12
1981	593	155	90	50	16
1982	1.569	392	240	126	26
1983	6.103	1.463	923	464	76
1984	97.308	23.224	12.061	10.013	1.150
1985	12.282	2.867	1.678	926	263
1986	39.493	8.924	5.850	2.153	921
1987					
1988	46.103	10.806	6.088	3.793	924
1989	52.606	12.694	7.024	4.566	1.104
1990	61.880	15.443	8.731	5.386	1.326
1991	74.088	19.132	10.581	6.764	1.787
1992	85.637	22.014	11.736	7.983	2.294
1993	93.197	24.459	13.075	8.850	2.534
1994	102.340	27.636	14.966	9.636	3.034
1995	116.501	32.235	17.685	10.682	3.868
1996	130.142	36.543	19.024	12.570	4.949
1997	144.548	41.062			
	Rentabilidad	PIB	Excedente	Sueldos y	Impuestos
	del Capital		Bruto de	Salarios	Indirectos
			Explotación		
1980	14,9	100	56,6	34,1	9,4
1981	15,1	100	57,8	32,2	10,1
1982	15,3	100	61,1	32,2	6,6
1983	15,1	100	63,1	31,7	5,2
1984	12,4	100	51,9	43,1	5,0
1985	13,7	100	58,5	32,3	9,2
1986	14,8	100	65,6	24,1	10,3
1987	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1988	13,2	100	56,3	35,1	8,6
1989	13,4	100	55,3	36,0	8,7
1990	14,1	100	56,5	34,9	8,6
1991	14,3	100	55,3	35,4	9,3
1992	13,7	100	53,3	36,3	10,4
1993	14,0	100	53,5	36,2	10,4
1994	14,6	100	54,2	34,9	11,0
1995	15,2	100	54,9	33,1	12,0
1996	14,6	100	52,1	34,4	13,5

Fuente: Instituto Nacional de Estadística- Cuentas Nacionales

1/ 1980-1984 en miles de millones de pesos bolivianos corrientes

1985-1997 en millones de Bs. corrientes

Con respecto a la productividad del trabajo, sobre la base de la población ocupada en el área urbana, y al producto interno bruto sin considerar la agricultura, que constituye casi la totalidad del PIB generado en el área rural, se puede observar que la productividad del factor trabajo, al menos en el área urbana, tendió a reducirse a lo largo de todo el período bajo análisis. Inicialmente, esta caída está explicada por las caídas experimentadas en la producción durante la primera mitad de los 80. Las caídas posteriores en la productividad estarían siendo explicadas por la menor disponibilidad de capital por trabajador. Como puede observarse en el cuadro 24, la disponibilidad de capital por trabajador presenta una aguda reducción durante el período bajo análisis. El monto de capital disponible por trabajador, expresado a precios de 1990, alcanzaba en 1980 a Bs.93.4 mil. Este valor llegó a Bs.85.7 mil al momento en que se inició el programa de estabilización y reformas estructurales en 1985. A partir de 1997, esta relación se ha reducido paulatinamente como consecuencia del proceso de informalización vivida por la economía boliviana a partir de la aplicación de las reformas estructurales. El mayor grado de participación de la población en el mercado laboral observado, especialmente entre las mujeres, también explica estas tendencias. En 1997, la relación de capital por trabajador alcanzaba solamente a Bs.53.8 mil, un 63% del valor observado en 1985.

Cuadro 24
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

	Población Ocupada Urbana	PIB sin Agricultura 1/	Productividad del Trabajo 2/	Capital por Trabajador 2/
1980	619.000	13.157	21,3	93,4
1981	630.200	13.270	21,1	93,0
1982	550.700	12.553	22,8	106,8
1983	589.500	12.264	20,8	99,8
1984	718.600	11.983	16,7	82,1
1985	692.200	11.606	16,8	85,7
1986	675.993	11.320	16,7	88,3
1987	770.155	11.607	15,1	78,1
1988	n.d.	11.918	n.d.	n.d.
1989	857.666	12.492	14,6	71,3
1990	921.338	13.072	14,2	67,2
1991	987.949	13.652	13,8	63,7
1992	1.015.703	14.030	13,8	63,3
1993	1.090.950	14.632	13,4	60,2
1994	1.195.363	15.262	12,8	55,9
1995	1.256.576	16.067	12,8	54,3
1996	1.354.542	16.740	12,4	51,7
1997	1.339.873	17.421	13,0	53,8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística- Cuentas Nacionales.

1/ millones de Bs. de 1990

2/ miles de Bs. de 1990 por trabajador

2. Capital humano y remuneraciones reales

Para comprender en forma más precisa las tendencias observadas en las variables antes mencionadas, como ser la productividad del trabajo urbano y la participación de los salarios en el PIB, es útil analizar el comportamiento del capital humano durante el período bajo análisis. Para este efecto se han construido indicadores para medir la evolución de la oferta y demanda de trabajo calificado (Capital Humano) y no calificado, así como un indicador del comportamiento de las remuneraciones reales para cada una de estas categorías ocupacionales. Para este efecto, la Población Económicamente Activa (PEA) ha sido clasificada en diferentes grupos, de acuerdo a los años de escolaridad alcanzados por los individuos. Los ponderadores utilizados fueron calculados sobre la base a las remuneraciones promedio percibidas por cada una de las categorías ocupacionales para el año 1990. Este indicador muestra la evolución de la oferta de trabajo, para las diferentes categorías de trabajadores en la economía, clasificados según el grado de calificación alcanzado por los mismos; el grado de calificación se mide de acuerdo al nivel educativo alcanzado por la PEA. En principio, se clasificaron a los trabajadores en dos grupos: aquellos con nivel educativo igual o inferior al nivel primario (hasta el octavo nivel de enseñanza), que constituyen la oferta potencial de trabajadores no calificados; y aquellos con nivel educativo secundario o superior (superior al noveno nivel de enseñanza), que reflejan la oferta potencial de trabajadores calificados o de capital humano propiamente tal. Adicionalmente, se calculó un indicador de similares características, pero utilizando la Población Ocupada. Este indicador mide la evolución de la demanda por trabajadores no calificados y calificados (capital humano).

De acuerdo a estos criterios adoptados, la tasa ponderada de crecimiento de la Población Económicamente Activa en Bolivia, durante todo el período bajo análisis (85-96) creció en un 93.2% (ver cuadro 25). Este crecimiento obedece en parte a las mayores tasas de participación observadas, sobre todo en la población femenina. Durante este período, la tasa de crecimiento de la PEA con menor nivel educacional fue de 83.6% (PEA con nivel educativo inferior a la enseñanza primaria completa); esta tasa es menor a la tasa promedio de crecimiento de la PEA calificada (PEA con nivel educativo secundario incompleto o superior), la cual creció en un 101.2% durante el período referido.

Por otra parte, entre 1985 y 1996, la PO se incrementó en un 98.3%, tasa superior al incremento de la PEA, evidenciando un aumento de la tasa de empleo y consecuentemente una reducción de la tasa de desempleo. Tanto la PO calificada como no calificada exhibieron tasas de incremento mayores a las tasa de crecimiento de la PEA para ambas categorías ocupacionales, incrementando por lo tanto la tasa de empleo para los dos grupos de trabajadores.

La tasa de crecimiento del empleo de trabajadores calificados (107.3%) fue significativamente superior al crecimiento del empleo de no calificados (87.6%). Esta tendencia se evidenció principalmente en los períodos 1985-89 y 1990-93. Durante el período 1993-96, la tasa de crecimiento del empleo de trabajadores no calificados fue ligeramente superior a la de calificados.

Cuadro 25
INDICE DE OFERTA Y DEMANDA DE TRABAJO CALIFICADO Y NO CALIFICADO
 (base 1990 = 100)

	Oferta de Trabajo (PEA)			Demanda de Trabajo (PO)		
	Calificada	No calificada	Total	Calificada	No calificada	Total
1984	75,1	86,0	79,9	74,7	86,9	80,2
1985	73,4	76,9	75,0	74,4	78,2	76,1
1987	91,5	80,1	86,4	92,6	81,1	87,4
1989-1	98,3	94,0	96,4	94,4	90,8	92,8
1989-2	97,2	97,3	97,2	94,1	95,5	94,7
1990	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1991	112,4	97,8	105,9	114,2	99,4	107,6
1992	114,0	105,3	110,1	116,6	107,1	112,4
1993	121,2	112,5	117,3	122,2	115,1	119,0
1994	123,8	122,6	123,3	129,6	128,3	129,0
1995	132,7	126,4	129,9	138,2	131,7	135,3
1996	147,8	141,2	144,9	154,4	146,7	150,9
Variación %						
89-85	32,3	26,6	29,7	26,4	22,2	24,5
93-89	24,7	15,6	20,7	29,9	20,4	25,6
96-93	21,9	25,5	23,5	26,3	27,5	26,8
96-85	101,2	83,6	93,2	107,3	87,6	98,3

Fuente: Instituto Nacional de Estadística- encuesta a hogares.

3. Remuneración del capital humano

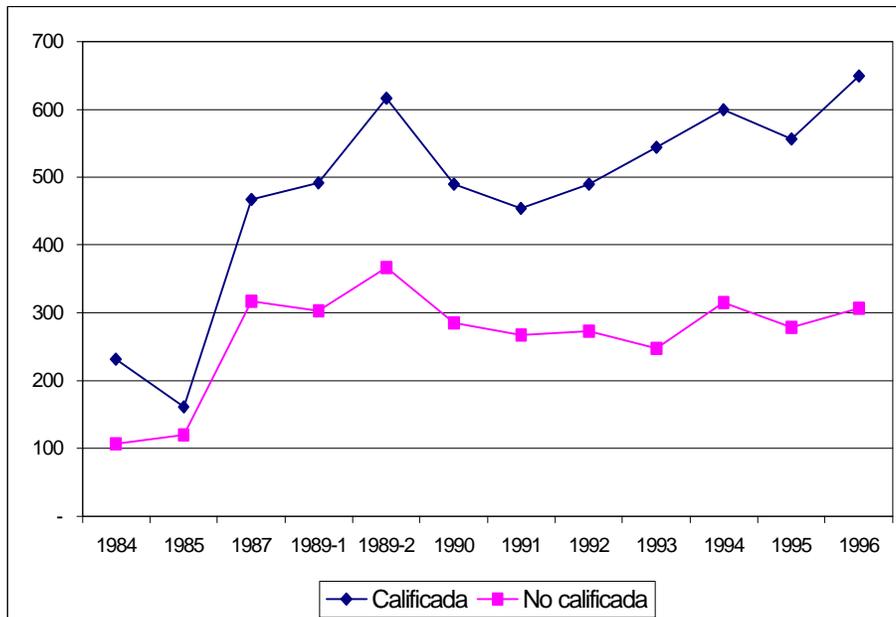
La mayor tasa de crecimiento observada en la ocupación de trabajadores calificados, así como la mayor productividad asociada a este factor de producción, se tradujeron en una tasa de crecimiento de las remuneraciones reales del capital humano superior en relación a la de los trabajadores no calificados. La tasa de crecimiento acumulada de las remuneraciones de este tipo de factor fue de 302.4% para el período 1985 a 1996 (cuadro 26). Por otra parte, las remuneraciones reales de los trabajadores no calificados se incrementaron en una tasa acumulada de 156.1% durante el mismo período. La tasa de crecimiento acumulada de las remuneraciones reales de ambas categorías laborales fue de 254.1%. Durante el período 1985-89, las remuneraciones reales de los trabajadores calificados crecieron más que la de los trabajadores no calificados (282.5% y 206.3% respectivamente) (gráfico 3), coincidente con una mayor tasa de crecimiento del empleo de trabajadores calificados en relación a los no calificados ocurrida durante este período. Durante el período 1989-93, se produce una caída de las remuneraciones reales de ambos grupos de trabajadores, sin embargo el descenso en los ingresos de los no calificados es mayor, lo cual también es coincidente con la menor generación de empleo no calificado ocurrida en ese período. Finalmente, en el período 1993-96, las remuneraciones reales de los no calificados crecieron a tasas superiores a las remuneraciones de los calificados, reflejando la mayor creación relativa de empleo no calificado ocurrida en este último período.

Cuadro 26
REMUNERACIONES REALES
(Bs. de 1990)

	Trabajo Calificado	Trabajo no calificado	Total
1984	231,6	107,1	163,6
1985	161,3	119,8	138,4
1987	467,3	316,9	394,6
1989-1	491,9	302,8	407,3
1989-2	617,0	366,9	504,3
1990	489,9	285,5	398,3
1991	453,8	267,0	377,4
1992	490,1	273,1	397,8
1993	544,6	247,5	415,6
1994	599,2	314,7	463,0
1995	556,6	278,7	431,0
1996	649,1	306,7	490,2
Var %			
85-83	163,8	77,3	104,8
89-85	282,5	206,3	264,3
93-89	-11,7	-32,5	-17,6
96-93	19,2	23,9	17,9
96-85	302,4	156,1	254,1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística- Encuestas a hogares

Gráfico 3
REMUNERACIONES REALES
(Bs. de 1990)



A partir de las tendencias antes discutidas, es posible obtener las siguientes conclusiones:

En primer lugar, la aguda recesión económica observada en la primera mitad de los años 80 se tradujo en un mayor nivel de capacidad productiva ociosa, con lo cual la relación capital producto tendió a aumentar en forma significativa. Posteriormente, con la estabilización y posterior recuperación de la economía, la relación producto capital mostró una tendencia decreciente. Esto último se debe a la mayor eficiencia de la inversión y a la mayor informalización de la economía que se tradujeron en menores niveles de capital por unidad de producción.

Segundo, debido a los profundos cambios en los precios relativos observados durante la hiperinflación, las participaciones del excedente bruto de explotación y de los sueldos y salarios en el PIB experimentaron fluctuaciones significativas. Con posterioridad a la estabilización la participación de los salarios tendió a estabilizarse, mientras que la de las utilidades disminuyó como consecuencia de la recuperación de la participación de los impuestos indirectos.

Tercero, la productividad del trabajo, al menos en el área urbana, tendió a disminuir a lo largo del período analizado, lo cual se explica por la menor disponibilidad de capital por trabajador que se observa a través del tiempo. Esto se debe a las mayores tasas de participación de la población en el mercado laboral, y a la creciente informalización de la economía.

Finalmente, los comportamientos observados en los ingresos reales muestran que existe una tendencia en el tiempo en la economía, a remunerar el trabajo calificado en forma crecientemente superior con relación al trabajo no calificado; por lo cual la brecha existente entre las remuneraciones de ambos grupos ha ido incrementándose. Esta tendencia se explica en función de una mayor generación de empleos calificados ocurrida en la economía durante el período 1985-96, así como a partir de las diferencias de productividad asociados a un mayor nivel de calificación.

Cuadro 27
ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

	1985	%	1989	%	1993	%	1996	%
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	26,743	22.5	28,593	25.7	40,154	20.1	51,595	19.3
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	47,999	40.3	37,855	34.0	78,336	39.2	102,896	38.5
Industria de la madera y productos de la madera incluido muebles	22,028	18.5	18,770	16.9	26,124	13.1	46,948	17.6
Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	3,726	3.1	6,879	6.2	11,631	5.8	7,185	2.7
Fabricación de sustancias químicas y productos derivados de petróleo	3,841	3.2	3,512	3.2	6,222	3.1	6,096	2.3
Fabricación de productos minerales no metálicos	3,903	3.3	5,470	4.9	8,548	4.3	12,907	4.8
Industrias metálicas básicas	1,258	1.1	2,159	1.9	1,757	0.9	2,419	0.9
Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo	7,636	6.4	3,210	2.9	15,023	7.5	20,170	7.5
Otras industrias manufactureras	1,945	1.6	4,892	4.4	11,815	5.9	17,239	6.4
	119,079	100.0	111,340	100.0	199,610	100.0	267,455	100.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.
1985 Encuesta Continua de Hogares;
1989 y 1993 Encuestas Integradas de Hogares;
1996 Encuesta Nacional de Empleo.

VIII. LA DINÁMICA DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

1. Precios relativos, producción, empleo y productividad

Como se observó anteriormente, la industria manufacturera absorbe alrededor del 10% del empleo a nivel nacional. El cuadro 27 muestra la estructura del empleo urbano en el sector de la manufactura, de acuerdo a los diferentes grupos industriales, clasificados a dos dígitos de acuerdo al Código Internacional Industrial Uniforme (CIIU). Los datos muestran que en 1985 tres sectores absorbían más del 80% del empleo, estos sectores son los productos alimenticios, bebidas y tabaco; los textiles, prendas de vestir e industria del cuero; y la industria de la madera y productos de la madera, incluyendo muebles. En 1996, la participación de estos tres grupos en el empleo industrial siguió siendo importante, aunque se redujo a alrededor de 75%.

En esta sección se busca dar respuesta a varias interrogantes referidas a la generación de empleo asalariado en el sector industrial manufacturero en Bolivia, tales como: si el proceso de apertura externa y las reformas estructurales han incidido en los precios relativos al interior de la industria manufacturera boliviana, y si estos han incidido en las decisiones de inversión, producción y empleo en las diferentes ramas de la industria. Por otra parte, se estudia si la expansión o contracción de la producción en las diferentes ramas de actividad ha estado asociado a la generación de empleo, o si por el contrario las variaciones en los niveles de producción han estado ligados a ganancias o pérdidas de productividad en cada uno de estos sectores. Adicionalmente, se analiza si las variaciones en los niveles de empleo en cada uno de estos sectores están vinculados a cambios en los niveles de salarios reales, o si por el contrario, los cambios en el nivel de empleo han sido relativamente independientes de los salarios reales, evidenciando alguna forma institucional en la fijación de los salarios, incluyendo la adopción de un salario de eficiencia por parte de las empresas.

Con este objetivo, se analiza la relación existente entre el comportamiento de las cinco siguientes variables para los diferentes sectores de la industria manufacturera:

- Producción
- Empleo
- Productividad
- Salarios reales
- Precios productor relativo al promedio de la industria

El cuadro 28 presenta la matriz de correlación entre las tasas de crecimiento anual de las variables mencionadas para las diversas ramas de la industria. En primer lugar, se observa una

alta correlación positiva entre las tasas de variación de la producción industrial y de la productividad (aproximadamente de 0.8), indicando que los cambios en la producción están altamente correlacionados con las variaciones en la productividad. Segundo, existe también correlaciones positivas significativa, aunque menor que el caso anterior, entre los cambios en el empleo y en la producción (0.26), y entre las variaciones de la producción y de los salarios reales (0.27), lo cual indicaría que los cambios en la producción han tendido a incidir sobre cambios en el nivel de empleo, así como en los salarios reales, en proporciones más o menos equivalentes. Tercero, se observa una correlación negativa (-0.38) entre los cambios en el empleo y en la productividad del trabajo; lo cual indicaría que en la mayor parte de las ramas de la industria, los cambios en la productividad estaban asociados en forma inversa a cambios en los niveles de empleo. Es decir, la respuesta de la industria manufacturera nacional a la apertura externa y liberalización de los mercados, ha sido la de volverse más competitivas mediante procesos de reestructuración que implicaban reducciones en los niveles de empleo. Cuarto, se observa una correlación positiva más baja (0.18) entre las variaciones de los salarios reales y de la productividad, indicando que las ganancias o pérdidas de competitividad fueron trasladadas solamente en forma marginal a los salarios. Adicionalmente, existe una baja correlación positiva entre empleo y los salarios reales, denotando que los cambios en los salarios reales no han influido significativamente sobre los niveles de empleo, reforzando la hipótesis de la fijación de los salarios en base a criterios institucionales, diferentes a los cambios de la oferta y demanda de trabajo, incluyendo la vigencia de salarios de eficiencia en las industrias. Finalmente, no existe una correlación significativa entre los precios de los diferentes grupos industriales y los niveles de producción y empleo.

Cuadro 28
MATRIZ DE CORRELACIÓN DE VARIABLES

	Producción	Empleo	Productividad	Salarios Reales	Precios Relativos
Producción	1				
Empleo	0,25859843	1			
Productividad	0,79439494	-0,38059793	1		
Salarios Reales	0,27069190	0,10643056	0,18410521	1	
Precios Relativos	0,00834001	0,06944849	-0,03300442	0,03785781	1

Los gráficos 4 y 5, muestran las tendencias observadas en estas variables (excluyendo precios productor) para el total de la industria manufacturera:

Gráfico 4
INDUSTRIA MANUFACTURERA: INDICES DE PRODUCCIÓN, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD
 (año Base 1990 = 100)

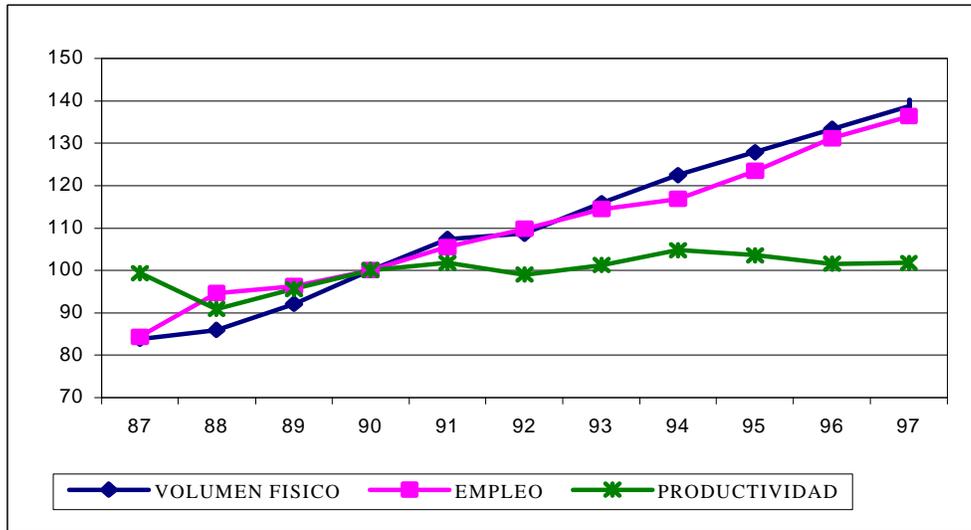
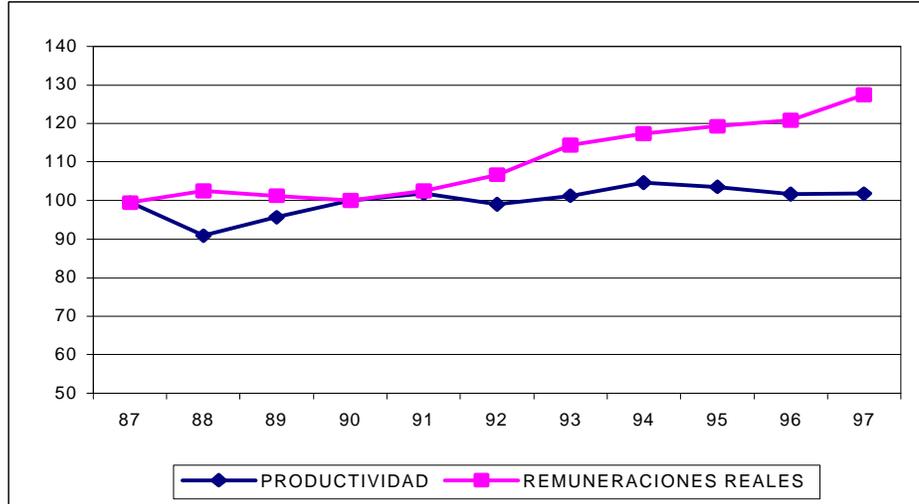


Gráfico 5
INDUSTRIA MANUFACTURERA: INDICES DE PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS REALES
 (Año Base 1990 = 100)



Si bien a nivel sectorial existe una mayor correlación entre las tasas de variación de la producción y de la productividad, en relación a la correlación existente entre las tasas de crecimiento de la producción y del empleo, a nivel agregado de la industria manufacturera se observa que el volumen de producción industrial, en su conjunto, tendió a incrementarse entre 1987 y 1997 a una tasa promedio anual de 5.2 por ciento. Una pequeña parte de este aumento se explica por los incrementos en la productividad del trabajo, la cual creció a una tasa promedio de 0.2 por ciento al año, mientras que el empleo creció a una tasa promedio anual de 4.9 por ciento. Esta aparente

contradicción se debe a que los coeficientes de correlación fueron calculados sobre la base a los datos desagregados para cada una de los grupos industriales incluidos en el análisis, mientras que para la industria en su conjunto se utilizaron índices ponderados de producción, empleo y productividad. Por otra parte, el salario real en la industria manufacturera tendió a incrementarse a una tasa de 2.5 por ciento al año, superior al aumento de la productividad, lo cual se explicaría por el hecho que la reducción en la tasa de desempleo y el control de la inflación tendieron a incrementar el salario real.

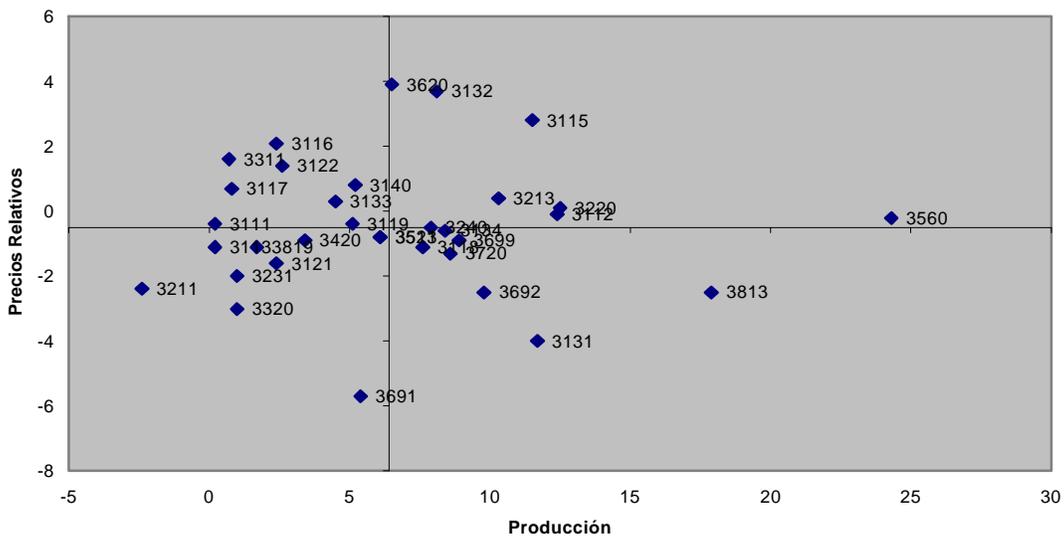
En el resto de esta sección se analiza, para las diversas ramas de actividad de la industria manufacturera, la relación existente entre las variables antes mencionadas.

2. Precios relativos y cambios en la producción

Como se observó anteriormente, la apertura de al comercio internacional modificó los precios relativos al interior de la economía, lo cual debió incentivar la producción de algunas ramas (principalmente aquellas del sector transable) y desincentivar la producción de otras (la de no transables). Sin embargo, las tendencias observadas muestran que en el caso boliviano, los sectores que experimentaron un mayor dinamismo fueron precisamente aquellos que producen bienes no transables. En el caso particular de la industria, y de acuerdo a la información disponible, no verifica la existencia de una correlación significativa entre los precios relativos de los diferentes grupos industriales y los niveles de producción y empleo.

El gráfico 6 muestra que varios sectores de la industria presentaron aumentos de precios por debajo del promedio de la industria, y sin embargo registraron incrementos en la producción por encima del promedio. Adicionalmente, existe otro grupo de empresas que exhibieron aumentos por encima del promedio, sin embargo sus volúmenes de producción crecieron por debajo del promedio de la industria, o en algunos casos fue negativo.

Gráfico 6
PRECIOS RELATIVOS Y PRODUCCIÓN INDUSTRIAL



3. Producción, productividad y empleo

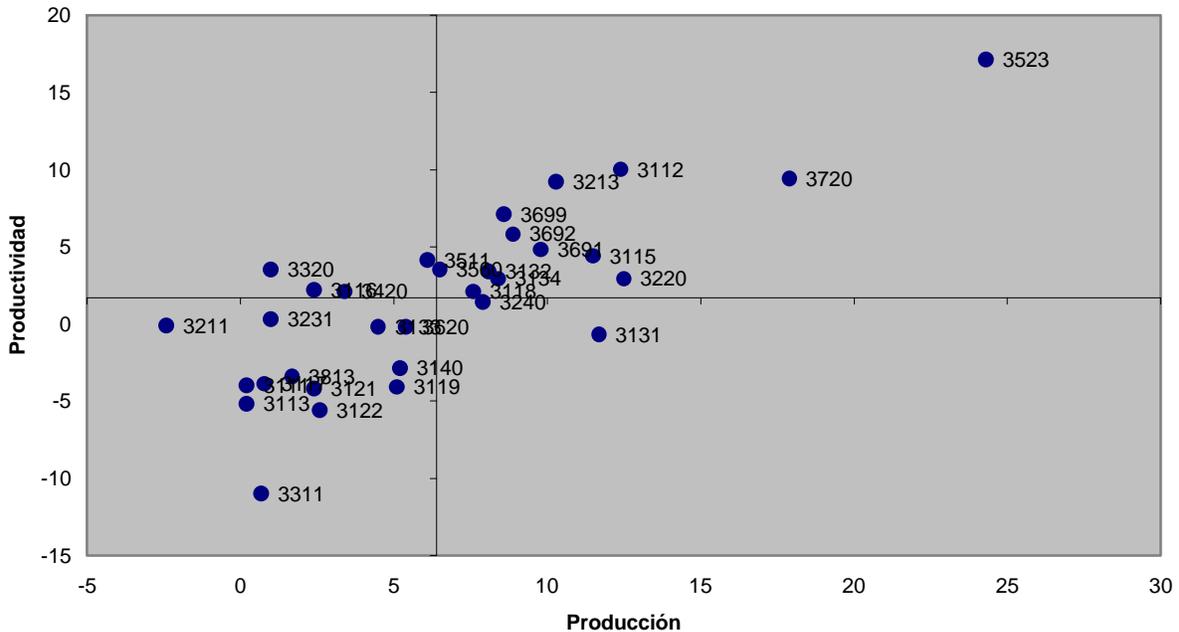
Para analizar las dinámicas laborales en relación a la producción y a la productividad, las distintas ramas de actividad son clasificadas, utilizando el esquema propuesto por Weller (1997), con base en el comportamiento del crecimiento del producto y la productividad laboral sectorial. De acuerdo a este esquema, la generación de empleo y la calidad del mismo es caracterizada de acuerdo a los siguientes criterios:

Un alto (bajo) crecimiento de la productividad laboral limita (estimula) la generación de empleo (cantidad), e incide positivamente (negativamente) en su calidad.

Un alto (bajo) crecimiento del producto sectorial incide positivamente (negativamente) en la generación de empleo.

De esta forma, en términos de la cantidad de empleo, la situación más favorable se da cuando coinciden un alto crecimiento del producto y un decrecimiento de la productividad. Sin embargo, en esta situación la calidad del empleo empeora. La situación más favorable se da cuando coinciden altas tasas de crecimiento tanto de la productividad como del producto. En esta situación, la generación de empleo es positiva, si bien limitada en términos de cantidad, y denota un mejoramiento en términos de su calidad. En el otro extremo se encuentran los sectores donde un bajo crecimiento se basa en una débil generación de empleo, con la productividad laboral y la calidad del empleo decrecientes.

Gráfico 7
TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y LA PRODUCTIVIDAD
Por grupo industrial



Cuadro 29
GENERACIÓN DE EMPLEO SECTORIAL

		TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION		
		BAJA	MEDIA	ALTA
T A S A D E C R E C I E M E N T O D E L A P R O D U C T I V I D A D	A L T A		3692 FABRICACION DE CEMENTO, CAL Y YESO 3699 FABRICACION DE PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS N.E.P.	3112 FABRICACION DE PRODUCTOS LACTEOS 3523 FABRICACION DE JABONES Y PREPARADOS DE LIMPIEZA Y TOCADOR 3691 FABRICACION DE PRODUCTOS DE ARCILLA PARA LA CONSTRUCCION 3720 INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS 3213 FABRICACION DE TEJIDOS DE PUNTO
	M E D I A	3116 PRODUCTOS DE MOLINERIA 3211 HILADO, TEJIDO Y ACABADO DE TEXTILES 3231 CURTIDURIAS Y TALLERES DE ACABADO 3320 FABRICACION DE MUEBLES Y ACCESORIOS 3420 IMPRENTAS, EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	3118 FABRICAS Y REFINERIAS DE AZUCAR 3132 INDUSTRIAS VITIVINICOLAS Y OTRAS BEBIDAS FERMENTADAS 3133 BEBIDAS MALTEADAS Y MALTAS 3560 FABRICACION DE PRODUCTOS DE PLASTICO 3620 FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO 3134 INDUSTRIAS DE BEBIDAS NO ALCOHOLICAS Y AGUAS GASEOSAS 3240 FABRICACION DE CALZADOS, EXCEPTO DE CAUCHO VULCANIZADO 3511 FABRICACION DE SUBSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS	3115 FABRICACION DE ACEITES Y GRASAS VEGETALES Y ANIMALES 3131 DESTILACION, RECTIFICACION Y MEZCLA DE BEBIDAS ESPIRITUOSAS 3220 FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADOS
	B A J A	3111 MATANZA DE GANADO Y PREPARACION Y CONSERVACION DE CARNE 3122 ELABORACION DE ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES 3113 ENVASADO Y CONSERVACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES 3117 FABRICACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA 3121 ELABORACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIVERSOS 3311 ASERRADEROS, TALLERES DE ACEPILLADURA 3819 FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARIAS Y EQUIPOS	3140 INDUSTRIAS DEL TABACO 3119 FABRICACION DE CACAO, CHOCOLATE Y ARTICULOS DE CONFITERIA	

De acuerdo a este esquema de análisis, el cuadro 29 y gráfico 7 muestran a los distintos grupos industriales (CIU a cuatro dígitos) los cuales han sido clasificados de acuerdo a las tasas de crecimiento promedio anual de su producción y de su productividad exhibidas durante el período 1987 a 1997. Para establecer los límites superior e inferior de las categorías de crecimiento como alta, media y baja, tanto en términos de la producción como de la productividad, se ha tomado como base el promedio de la industria más/menos un medio de la desviación estándar (cuadro 30). De esta forma, en la categoría “Alta” de crecimiento se encuentran las industrias con tasas de crecimiento promedio anual superiores al 9.3 por ciento, en

la “Media”, aquellas con tasas entre 3.6 y 9.3 por ciento, y en la categoría “Baja”, aquellas con tasas inferiores al 3.6 por ciento. Con referencia a la productividad, los límites superior e inferior son de 4.4 y -1.2 por ciento respectivamente.

Cuadro 30
LIMITES DE CLASIFICACIÓN DE GRUPOS INDUSTRIALES

Tramo	Producción	Productividad
Alta	Superior a 9,3	Superior a 4,4
Medio	Entre 3.6 y 9.3	Entre -1.2 y 4.4
Bajo	Inferior a 3,6	Inferior a -1,2

Al clasificar los grupos industriales de acuerdo a este criterio es posible extraer las siguientes conclusiones:

- La producción de la industria manufacturera en su conjunto presentó un crecimiento promedio de 5.2 por ciento y un aumento en su productividad de solo 0.2 por ciento, lo cual estaría indicando que en general la generación del empleo ha sido relativamente alta; la tasa de crecimiento promedio anual del empleo se situó en 4.9 por ciento. El crecimiento del empleo industrial estuvo acompañado de un aumento pequeño de los salarios reales, que crecieron a una tasa anual de 2.5 por ciento (por encima de la tasa de crecimiento de la productividad).

Cuadro 31
PORCENTAJE DE GRUPOS INDUSTRIALES POR CATEGORÍA

		Producción			Total
		Bajo	Medio	Alto	
Productividad	Alto	0,0	6,5	12,9	19,4
	Medio	16,1	25,8	9,7	51,6
	Bajo	22,6	6,5	0,0	29,0
	Total	38,7	38,7	22,6	100,0

- Un 25 por ciento de grupos industriales caen dentro de las categorías de crecimiento medio-medio, un 22 por ciento en la categoría bajo-bajo, y solamente un 12 por ciento en la categoría alto-alto. Esto implica que para un 60 por ciento de las ramas industriales, los aumentos y caídas en la producción han estado estrechamente asociados a los aumentos y caídas en la productividad; por lo que la relación entre la producción y la generación de empleo ha tendido a ser mas bien débil, produciéndose en algunos casos mejoras en la calidad del empleo y en otros casos retrocesos.
- Entre los grupos industriales con tasas de crecimiento alto-alto, se observa una generación de empleo relativamente baja en las ramas 3112 y 3213, mientras que las ramas 3523, 3691 y 3720 muestran tasas de crecimiento en el empleo algo superiores o iguales a la tasa de crecimiento promedio de la industria. Sin embargo, para este grupo de industrias, los empleos generados son mejores en calidad, ya que la productividad en todos estos sectores aumentó a una tasa promedio anual superior al 4.8 por ciento.

Cuadro 32
CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LOS SECTORES CON CRECIMIENTOS ALTO-ALTO
(tasas promedio anual)

CIIU	GRUPO INDUSTRIAL	TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO (Var. Promedio Anual)
3112	FABRICACION DE PRODUCTOS LACTEOS	2.2
3213	FABRICACION DE TEJIDOS DE PUNTO	1.0
3523	FABRICACION DE JABONES Y PREPARADOS DE LIMPIEZA Y TOCADOR	6.2
3691	FABRICACION DE PRODUCTOS DE ARCILLA PARA LA CONSTRUCCION	4.8
3720	INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS	7.8

- Entre los grupos de empresas con crecimiento medio-medio, se observa una generación de empleo que crece a tasas entre 2 por ciento anual, como es el caso de la fabricación de sustancias químicas, y 6.4 por ciento en la fabricación de calzados.

Cuadro 33
CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LOS SECTORES CON CRECIMIENTOS MEDIO-MEDIO
(tasas promedio anual)

CIIU	GRUPO INDUSTRIAL	TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO (Var. Promedio Anual)
3118	FABRICAS Y REFINERIAS DE AZUCAR	5.4
3132	INDUSTRIAS VITIVINICOLAS Y OTRAS BEBIDAS FERMENTADAS	4.5
3133	BEBIDAS MALTEADAS Y MALTAS	4.8
3560	FABRICACION DE PRODUCTOS DE PLASTICO	2.8
3620	FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	5.7
3134	INDUSTRIAS DE BEBIDAS NO ALCOHOLICAS Y AGUAS GASEOSAS	5.4
3240	FABRICACION DE CALZADOS, EXCEPTO DE CAUCHO VULCANIZADO	6.4
3511	FABRICACION DE SUBSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS	2.0

- En los grupos industriales con tasas de crecimiento bajo-bajo, la generación de empleo muestra una tendencia desigual, ya que existen algunos sectores, como los grupos industriales 3111, 3113, 3119 y 3121 que exhiben tasas de crecimiento promedio anual del empleo bastante elevadas; sin embargo, en todos estos casos se producen caídas significativas de la productividad, lo cual indica que se produce una baja en la calidad de los empleos generados en estos sectores.

Cuadro 34
CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LOS SECTORES CON CRECIMIENTOS BAJO-BAJO
(tasas promedio anual)

CIU	GRUPO INDUSTRIAL	TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO (Var. Promedio Anual)
3111	MATANZA DE GANADO Y PREPARACION Y CONSERVACION DE CARNE	4.3
3122	ELABORACION DE ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES	8.7
3113	ENVASADO Y CONSERVACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES	5.6
3117	FABRICACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA	4.9
3121	ELABORACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIVERSOS	6.8
3311	ASERRADEROS, TALLERES DE ACEPILLADURA	13.0
3819	FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARIAS Y EQUIPOS	5.3

- Un 16 por ciento de las industrias cae dentro de la categoría bajo-medio, es decir con un bajo crecimiento en la producción y un crecimiento medio en la productividad. La generación de empleo en estas ramas de actividad fue muy baja y en algunos casos negativa.

Cuadro 35
CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LOS SECTORES CON CRECIMIENTOS BAJO-MEDIO
(tasas promedio anual)

CIU	GRUPO INDUSTRIAL	TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO (Var. Promedio Anual)
3116	PRODUCTOS DE MOLINERIA	0.2
3211	HILADO, TEJIDO Y ACABADO DE TEXTILES	-2.4
3231	CURTIDURIAS Y TALLERES DE ACABADO	0.7
3320	FABRICACION DE MUEBLES Y ACCESORIOS	-2.4
3420	IMPRESAS, EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	1.3

- Los sectores industriales que exhibieron un crecimiento medio en la producción y alto en productividad tuvieron una generación extremadamente baja de empleo. Solamente dos grupos empresariales caen dentro de esta clasificación: La Rama 3692, que corresponde a la Fabricación de Cemento, Cal y Yeso; y la Rama 3699 correspondiente a la Producción de Productos Minerales no Metálicos (no especificados en otra parte). En estos dos grupos, las tasas decrecimiento del empleo fueron respectivamente de 2.9 y 1.4 por ciento.

Cuadro 36
CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LOS SECTORES CON CRECIMIENTOS MEDIO-ALTO
(tasas promedio anual)

CIU	GRUPO INDUSTRIAL	TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO (Var. Promedio Anual)
3692	FABRICACION DE CEMENTO, CAL Y YESO	2.9
3699	FABRICACION DE PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS N.E.P	1.4

- Las ramas de actividad con crecimiento alto-medio y medio-bajo exhibieron las mayores tasas de crecimiento en el empleo. Como puede observarse en los cuadros 10 y 11, sectores tales como el de destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas, la fabricación de prendas de vestir, y la fabricación de cacao, chocolate y artículos de confitería exhibieron tasas de crecimiento del empleo de alrededor o superior al 10 por ciento.

Cuadro 37
CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LOS SECTORES CON CRECIMIENTOS ALTO-MEDIO
(tasas promedio anual)

CIU	GRUPO INDUSTRIAL	TASA DE CRECIMIENTO DE EMPLEO (Var. Promedio Anual)
3115	FABRICACION DE ACEITES Y GRASAS VEGETALES Y ANIMALES	6.8
3131	DESTILACION, RECTIFICACION Y MEZCLA DE BEBIDAS ESPIRITUOSAS	12.5
3220	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADOS	9.4

Cuadro 38
CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LOS SECTORES CON CRECIMIENTOS MEDIO-BAJO
(tasas promedio anual)

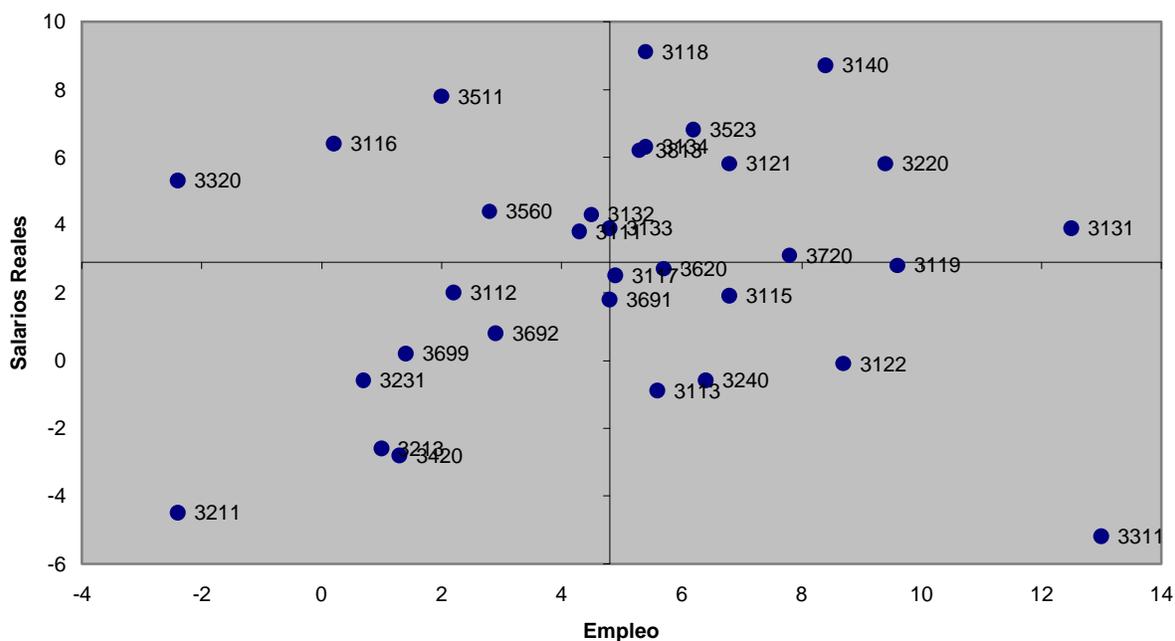
CIU	GRUPO INDUSTRIAL	TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO (Var. Promedio Anual)
3140	INDUSTRIAS DEL TABACO	8.4
3119	FABRICACION DE CACAO, CHOCOLATE Y ARTICULOS DE CONFITERIA	9.6

En resumen, aquellos sectores que mostraron tasa de crecimiento de producción y de productividad que se ubicaron en los rangos alto-alto, medio-medio y bajo-bajo, exhibieron en general una generación media de empleo. Los sectores ubicados en los tramos bajo-medio y medio-alto exhibieron tasas muy bajas en la generación de empleo o en algunos casos negativas. Los sectores en los rangos alto-medio y medio bajo mostraron una generación de empleo muy elevada. Para los grupos industriales ubicados en estas cuatro últimas categorías se observa una alta vinculación entre los niveles de producción y empleo. Finalmente, no se verifica la existencia de sectores que se ubicaron en los tramos bajo-alto ni alto-bajo.

4. Salarios reales y empleo

En base a la información proveniente de la Encuesta Industrial Anual, se verifica que no existe una correlación significativa entre las tasas de crecimiento promedio anual del empleo en los distintos grupos de industrias, y las de las remuneraciones reales pagada en cada uno de estos grupos.

Gráfico 8
TASAS DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO Y LAS REMUNERACIONES REALES
Por grupo industrial



A partir de la matriz de correlación para las tasas de crecimiento promedio anual del empleo, salarios reales, se observa una baja correlación entre estas variables. La correlación entre la tasa de crecimiento de las remuneraciones reales y el crecimiento en el empleo, si bien muestra el signo esperado, es muy baja. La correlación entre salarios y productividad es ligeramente superior, y también muestra el signo esperado.

El gráfico 8 confirma esta observación, ya que la dispersión de los puntos no sugiere una tendencia definida entre estas dos variables, existiendo un grupo importante de empresa que muestran simultáneamente tasas de crecimiento del empleo y de los salarios reales superiores al promedio de la industria. En forma inversa, existen otros sectores donde las tasas de crecimiento del empleo y de los salarios son inferiores a las tasas promedio de la industria, o en algunos casos son negativas.

La siguiente sección analiza en mayor profundidad la relación existente entre el empleo, producción y los salarios reales para la industria manufacturera en Bolivia, durante el período 1988 a 1997.

IX. CONCLUSIONES

Los shocks externos, políticas de estabilización y reformas estructurales introducidas en las dos últimas décadas, han modificado la estructura productiva y del empleo en Bolivia. Las distintas actividades productivas han sufrido procesos de ajuste importantes en respuesta a los cambios producidos en el entorno económico, interno y externo. Esta situación se tradujo en comportamientos sectoriales altamente diferenciados, que incidieron en cambios en la estructura productiva del país; y en última instancia en modificaciones de la estructura de empleo.

Las tendencias demográficas también tuvieron un efecto importante sobre el funcionamiento del mercado laboral. El comportamiento demográfico muestra una creciente tendencia hacia la urbanización, existiendo una marcada diferencia entre el crecimiento de la población urbana y rural, debido principalmente a la creciente migración entre el campo y la ciudad. Este proceso ha cambiado sustancialmente la distribución de la población entre las áreas rural y urbana.

El plan de estabilización y las reformas aplicadas en la última década han producido cambios importantes en la condición de actividad de la población. Si consideramos solamente las ciudades capitales, la tasa global de participación aumentó sustancialmente entre 1985 y 1996, demostrando una mayor necesidad de la población de participar en el mercado laboral, principalmente como una forma de incrementar los ingresos familiares.

Se observa también un cambio importante en la estructura del empleo. El empleo en el sector público disminuye su participación, como consecuencia de la reducción de la intervención estatal en las actividades económicas, siendo el empleo en las empresas públicas es el que experimenta una mayor contracción. Como contrapartida, el empleo en el sector privado aumenta, observándose una mayor participación tanto del empleo asalariado como del no asalariado; sin embargo, el empleo no asalariado crece más rápidamente.

La creación de empleo en las ciudades capitales ha sido similar en los sectores más dinámicos y menos dinámicos de la economía. En ambos grupos el empleo creció a una tasa promedio superior a la tasa promedio de crecimiento del producto, por lo cual la productividad global del trabajo ha tendido a reducirse. Entre los sectores más dinámicos se observa incrementos de productividad en el sector financiero, electricidad gas y agua, minería; por otra parte, se verifican reducciones de productividad en la construcción y la industria manufacturera. Por otra parte, entre los sectores menos dinámicos, se observan descensos en la productividad debido a la mayor creación de empleo en relación a los incrementos del producto, especialmente en el sector comercio.

La composición del empleo en Bolivia experimenta cambios importantes:

En primer lugar, se observa una reducción del empleo asalariado, un incremento de la participación del empleo no asalariado y un aumento en la participación de los empleadores, patrones y profesionales independientes. Estos resultados confirman la hipótesis que con la creciente migración campo-ciudad, la mayor participación de la población en el mercado laboral de trabajadores menos capacitados y las políticas de racionalización del empleo seguidas por el sector público a partir de 1985, han incidido en un mayor grado de informalización del mercado del trabajo.

Con referencia a la estructura del empleo por sexo, se evidencia que la mayor parte del empleo de los hombres corresponde a la categoría de asalariados, mientras que las mujeres se emplean principalmente como cuenta propia. Este hecho podría deberse al menor nivel de capital humano observado entre las mujeres, lo cual se traduce en una inserción deficiente en el mercado laboral, dado que los trabajadores por cuenta propia consistentemente reciben remuneraciones inferiores en comparación a los trabajadores asalariados.

Con respecto al empleo por tramo de edad, se observa que la mayor concentración del empleo asalariado se da en los grupos de edad mayores a 18 años. Es interesante notar que para grupos de edades mayores (más de 50 años), la importancia del empleo asalariado tiende a disminuir debido a que, a esta edad, muchos trabajadores que se jubilan pasan a desempeñar labores por cuenta propia.

En lo que se refiere al empleo asalariado, se observa que este ha tendido a concentrarse en empresas grandes (más de 30 trabajadores); el empleo en este tipo de empresas aumentó su importancia en la generación de empleo asalariado de 16.5 por ciento en 1985 a 39 por ciento en 1996. Paralelamente, la incidencia de las micoempresas en el total del empleo asalariado tendió a disminuir.

Al analizar la estructura del empleo según el nivel educativo alcanzado por la población ocupada, se observa que en general existe una tendencia a aumentar la participación del empleo con mayor grado de calificación. Esta tendencia se verifica tanto en los sectores más dinámicos como en los sectores menos dinámicos.

La evolución de los ingresos laborales en las diferentes ramas de actividad también presenta diferencias importantes. Los empleados en la minería, industria manufactura, electricidad, gas y agua, comercio y finanzas aumentaron sus ingresos reales en forma significativa, mientras que los trabajadores del transporte experimentaron reducciones, siendo los trabajadores de la agricultura los que experimentaron los mayores deterioros. Las tendencias observadas en los ingresos reales de las diferentes categorías ocupacionales reflejan un mayor grado de segmentación existente en el mercado laboral en Bolivia.

El nivel educativo alcanzado se constituye en la variable que explica las mayores diferencias de ingreso existentes. Aquellos individuos con un nivel de enseñanza universitario

completo obtienen remuneraciones casi cuatro veces superior a los que alcanzaron a completar la enseñanza media, casi cinco veces el ingreso de los que alcanzaron a completar la enseñanza primaria y más de siete veces superiores a aquellos sin ningún nivel educativo. Adicionalmente, los ingresos de los universitarios tendió a incrementarse más rápidamente que la mayor parte de los individuos con niveles educativos inferiores.

La legislación laboral en Bolivia se caracteriza por ser altamente compleja y contradictoria, existiendo un número excesivo de disposiciones y normas, las cuales, junto a la intervención del gobierno, han creado rigideces y distorsiones en el mercado laboral y en las prácticas de los empresarios, las cuales directa e indirectamente afectan a los más pobres. El no contar con reglas claras que regulen el funcionamiento del mercado del trabajo tiene múltiples implicaciones para el desempeño del mercado del trabajo en particular, y de la economía en general.

Con referencia a la sustitución de factores productivos, se observa que la productividad del trabajo, al menos en el área urbana, tendió a disminuir a lo largo del período analizado, lo cual se explica por la menor disponibilidad de capital por trabajador que se observa a través del tiempo. Esto se debe a las mayores tasas de participación de la población en el mercado laboral, y a la creciente informalización de la economía. Asimismo, los comportamientos observados en los ingresos reales muestran que existe una tendencia en el tiempo en la economía, a remunerar el trabajo calificado en forma crecientemente superior con relación al trabajo no calificado; por lo cual la brecha existente entre las remuneraciones de ambos grupos ha ido incrementándose.

Al analizar el comportamiento del empleo en la industria manufacturera, se observan las siguientes tendencias:

En primer lugar, se observa una alta correlación positiva entre las tasas de variación de la producción industrial y de la productividad (aproximadamente de 0.8), indicando que los cambios en la producción están altamente correlacionados con las variaciones en la productividad. Segundo, existe también correlaciones positivas significativa, aunque menor que el caso anterior, entre los cambios en el empleo y en la producción (0.26), y entre las variaciones de la producción y de los salarios reales (0.27), lo cual indicaría que los cambios en la producción han tendido a incidir sobre cambios en el nivel de empleo, así como en los salarios reales, en proporciones más o menos equivalentes. Tercero, se observa una correlación negativa (-0.38) entre los cambios en el empleo y en la productividad del trabajo; lo cual indicaría que en la mayor parte de las ramas de la industria, los cambios en la productividad estaban asociados en forma inversa a cambios en los niveles de empleo. Cuarto, se observa una correlación positiva más baja (0.18) entre las variaciones de los salarios reales y de la productividad, indicando que las ganancias o pérdidas de competitividad fueron trasladadas solamente en forma marginal a los salarios. Adicionalmente, existe una baja correlación positiva entre empleo y los salarios reales, denotando que los cambios en los salarios reales no han influido significativamente sobre los niveles de empleo, reforzando la hipótesis de la fijación de los salarios en base a criterios institucionales, diferentes a los cambios de la oferta y demanda de trabajo, incluyendo la vigencia de salarios de eficiencia en las industrias. Finalmente, se verifica que no existe una correlación significativa entre los precios de los diferentes grupos industriales y los niveles de producción y empleo.

BIBLIOGRAFÍA

- Agenor P-R y J. Aizenman (1994), “Macroeconomic Adjustment with Segmented Labor Markets”, Working Paper No. 4769, National Bureau of Economic Research, junio.
- Fields G., L. F. López-Calva, W. Jimenez y E. Pérez (1997), “Perfiles de Pobreza y sus Determinantes en las Ciudades Principales de Bolivia”, Documento de Trabajo 48/97, UDAPSO, La Paz.
- Fundación Milenio (1997), “Consideraciones Sobre la Reforma de la Legislación Laboral”, UDAPE, Estudios de Milenio 8, Fundación Milenio, La Paz.
- Fundación Milenio (1998), “Las Reformas Estructurales en Bolivia”, Serie Temas de la modernización, Fundación Milenio, La Paz.
- Harris J. y M. P. Todaro (1970), “Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis”, American Economic Review 60, pp126-43, marzo.
- Horton S. (1994), “Bolivia”, en Horton S., Kanbur R. and Mazumdar D. (eds.), Labor Markets in an Era of Adjustment (Volume 2, Case Studies). World Bank, Washington, D.C.
- Morales J. A. y J. D. Sachs (1989), “Bolivia’s Economic Crisis”, en J. D. Sachs (ed.), Developing Country Debt and the World Economy, Chicago University Press (for NBER), Chicago.
- Péres De Rada E. (1997), “Discriminación Salarial por Género y Etnia en Ciudades Principales de Bolivia”, Documento de Trabajo 47/97, UDAPSO, La Paz.
- Rozensweig M. (1988), “Labor Markets in Low Income Countries”, Hand-book of Development Economics. Vol I, Chenery H. and Srinivasan T.N. (eds.). Amsterdam, North Holland.
- Stiglitz J. (1982), “Alternatives Theories of Wage Determination and Unemployment: The Efficiency Wage Model”, The Theory and Experience of Economic Development, Gersovitz M., Diaz-Alejandro C. Ranis G. and Rosenzweig M. (eds.), London, Allen and Unwin.

Scott K. (1992), “Women in the Labour Force in Bolivia: Participation of Earnings”, en G. Psacharopoulos and Z. Tzannatod (eds.), *Case Studies on Woman’s Employment and Pay in Latin America*, World Bank, Washington, D.C.

UDAPSO (1995), “Percepción de Beneficios del Proyecto FIS”, La Paz, mimeo.

Vos R., Lee H. And Mejía J.A. (1998), “Structural Adjustment and Poverty”, en P.van Dijck (ed.), *The Bolivian Experiment: Structural Adjustment and Poverty Alleviation*, CEDLA, Amsterdam (1998).

World Bank (1996), “Bolivia: Poverty, Equity and Income”, *Latin America and the Caribbean Region, Country Department III, Report Number 15272-BO*, Washington, D.C.