



DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

[Subtítulo del documento]

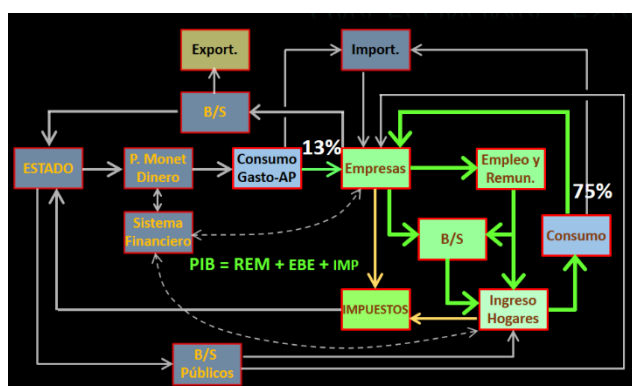
Tabla de contenido

Distribución del ingreso: condición para el crecimiento económico sostenido	1
Valor Agregado: origen del ingreso y de la remuneración al trabajo	4
Implicaciones económicas y sociales de la equidad.....	6
Las políticas públicas en el actual contexto de distribución	10
A manera de conclusiones: ¿una macroeconomía en “Contra Ruta”?	14
Conclusiones.....	18

Distribución del ingreso: condición para el crecimiento económico sostenido

Las economías que se desarrollan –que crecen económica y socialmente de manera armónica, se caracterizan porque reconocen explícitamente que, “como la producción depende del consumo, y el consumo depende del ingreso personal, *la producción debe estar acompañada por consumo, lo que implica necesariamente la redistribución de la riqueza y los ingresos, pero no de la riqueza acumulada, sino del ingreso conforme éste se crea en los procesos productivos para proveer a las personas de la capacidad de compra compatible con la cantidad de bienes y servicios que ofrece el aparato productivo.*”

Esquema básico de funcionamiento de una economía



Fuente: Proyecto “Diálogo social y laboral” de INASET

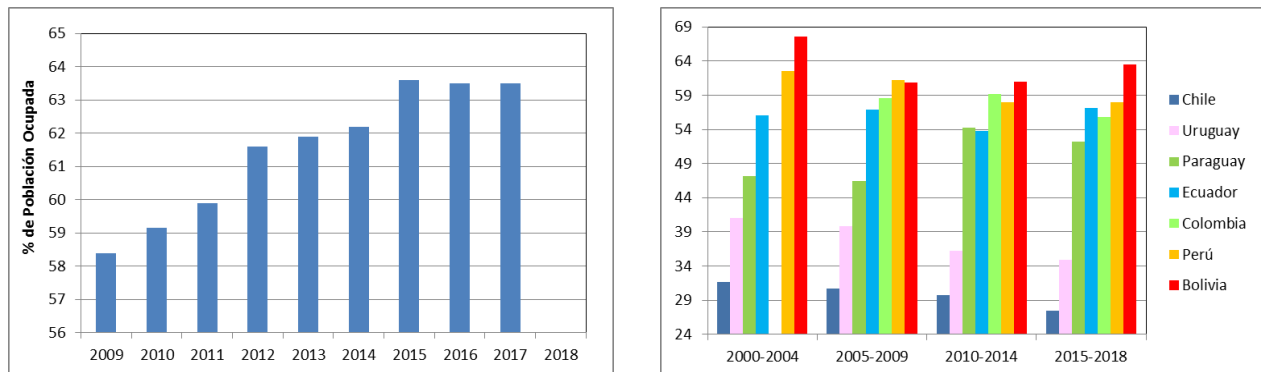
Como muestra el esquema, existen vínculos muy íntimos entre demanda, empleo, producción, consumo, distribución del ingreso, crecimiento económico, equidad y, finalmente, desarrollo; los grados y las formas en los que estas relaciones son articuladas, determinan la diferencia entre “crecimiento” y desarrollo. De manera particular, el mayor aporte al PIB es el consumo de los hogares, que normalmente representa entre el 60% y 80% del PIB, y que está vinculado directamente a la cantidad y a la calidad del empleo, factores que determinan la capacidad de consumo de los hogares a través de la remuneración al trabajo.

Desde esta perspectiva, los avances “estadísticos” en la reducción de la pobreza reflejan las mejoras en los indicadores asociados a la satisfacción de las necesidades básicas relacionadas con el acceso a la salud, educación, vivienda y servicios básicos, fundamentalmente. Pero no miden la evolución del indicador fundamental para la reducción estructural de la pobreza: el ingreso laboral que genera el empleo productivo, dignamente remunerado.

Bolivia, hoy, según el FMI, es una de las economías de mayor informalidad en el mundo por el nivel de población ocupada en “empleos” de baja remuneración.

Esta realidad se refleja en los datos regionales de la CEPAL sobre las estructuras del empleo y del consumo para los países de la región, y que concluye que más del 60% de la población ocupada en Bolivia tiene empleos de alta precariedad (figura izquierda del panel siguiente).

Bolivia, empleo de baja productividad (% de Población Ocupada)



Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAST

Comparativamente (figura derecha), con relación a los promedios de 2005-2009, a diferencia de Chile, Uruguay, Perú y Colombia que muestran una baja sistemática de la incidencia del empleo de baja productividad, Bolivia tienen una clara tendencia hacia aumentarla, lo que podría asociarse a la *decreciente* diversificación económica en actividades productivas.

Vinculada a la alta incidencia del empleo de baja productividad, está la caída del salario real. Entre 2000 y 2004, el salario medio real en Bolivia aumentó su valor respecto a los otros países de la región. Esta tendencia se revierte desde 2005 y, a partir de 2008-2009, el índice del salario medio real en Bolivia es menor a las otras economías hasta 2015, cuando logra superar a los índices de Paraguay y Colombia.

Finalmente, un estudio específico de la CEPAL realizado alrededor de 2011 compara, en valores de paridad de poder adquisitivo real, las estructuras del consumo efectivo de los hogares por habitante por tipo de gasto. Los resultados reflejan la combinación del creciente empleo de baja productividad y el comportamiento del índice de salario medio real (Cuadro siguiente).

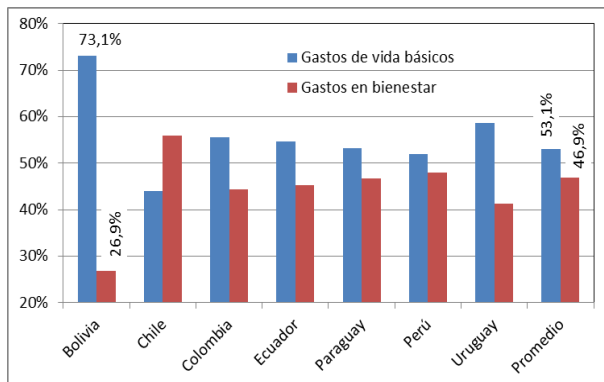
De acuerdo con ese estudio, en términos de paridad de poder adquisitivo, el gasto en consumo de los hogares en Bolivia (PPA US\$ 3.524) es la tercera parte del gasto en consumo en los otros seis países de la región. Pero mientras en el resto de países el gasto se distribuye casi en partes iguales entre gasto de vida básicos, y gastos en satisfactores, los hogares en Bolivia destinan 75% a gastos de vida básicos (alimentación, vivienda y transporte), y solo 25% a "satisfactores": ropa y calzados, salud, educación, acceso a otros bienes y servicios básicos, y, especialmente, a gastos en recreación y cultura: en estos rubros, en las otras 6 economías los hogares gastan, en promedio, 16 veces más que los bolivianos; los chilenos gastan en cultura 30 veces más, y los colombianos, peruanos y uruguayos, unas 15 veces más que los bolivianos.

Consumo efectivo de los hogares por habitante (US\$, PPA; 2011)

	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Promedio
Gasto de consumo de hogares, US\$, PPA	3.524	14.725	8.309	7.114	5.761	7.137	13.145	9.365
Gasto relativo de consumo de hogares	1.0	4.2	2.4	2.0	1.6	2.0	3.7	2.7
Gasto total de consumo de hogares	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Alimentos y bebidas en el hogar	23,6%	11,7%	13,6%	14,9%	18,9%	17,6%	14,7%	15,2%
Viviendas, agua, electricidad, gas y otros	24,1%	14,6%	24,1%	20,2%	16,4%	14,9%	25,3%	19,2%
Amoblado, equipos y mantención de casa	4,9%	4,3%	2,1%	3,9%	5,4%	2,9%	3,5%	3,7%
Transporte y Comunicación	14,3%	10,3%	8,7%	13,0%	9,0%	10,3%	9,5%	10,1%
Alimentación en restaurantes y hoteles	6,2%	3,2%	7,1%	2,7%	3,5%	6,2%	5,8%	4,8%
Participación Gastos de vida básicos	73,1%	44,1%	55,7%	54,7%	53,2%	51,9%	58,7%	53,1%
Ropa y calzado	1,5%	3,4%	3,5%	2,3%	2,3%	3,7%	2,4%	3,0%
Salud	9,1%	11,3%	9,3%	10,4%	9,2%	9,2%	14,8%	10,7%
Recreación y cultura	0,7%	4,8%	3,9%	3,5%	3,9%	4,8%	2,5%	3,9%
Educación	12,6%	24,4%	17,4%	20,7%	22,8%	19,7%	13,2%	19,7%
Bienes y servicios varios	3,1%	12,0%	10,2%	8,3%	8,6%	10,6%	8,4%	9,7%
Participación Gastos en "bienestar"	26,9%	55,9%	44,3%	45,3%	46,8%	48,1%	41,3%	46,9%

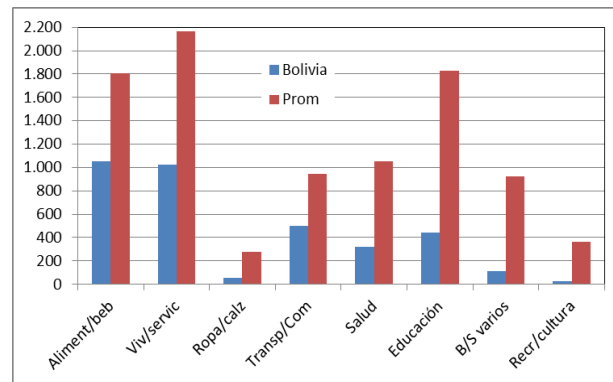
Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAST

Gastos (%) de vida básicos y en satisfactores



Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAST

Rubros de destino del gasto (US\$, PPA)



Merece un comentario especial el rubro de gasto en hoteles y restaurantes. Aunque en general los gastos en este rubro corresponden a gastos en bienestar, en Bolivia existe la posibilidad de que el fuerte crecimiento en gastos en alimentación fuera del hogar, es debido a la acelerada reducción de la contratación de empleadas domésticas en respuesta a las normas que han incrementado significativamente el costo de estos servicios; adicionalmente, la insuficiencia de los ingresos laborales en las familias, ha implicado a que ambos cónyuges busquen empleos remunerados fuera del hogar, lo que habría forzado a recurrir a "pensiones" y restaurantes para la alimentación familiar.

Estos indicadores sugieren que, una correcta evaluación del significado de la reducción de la

pobreza en Bolivia es las últimas dos décadas, requiere un análisis más profundo.
Valor Agregado: origen del ingreso y de la remuneración al trabajo

Toda actividad económica implica procesos y transacciones que generan rentas o que agregan valor a los bienes o servicios que son objeto de las transacciones. Por ejemplo, comprar una manzana en 1 Bs y venderla en 2 Bs, genera una renta de 1 Bs pero no aumenta la cantidad de manzanas en el mercado. Por el contrario, comprar tela, hilo y botones para producir camisas, es un proceso que transforma esos insumos creando nuevos bienes que tienen un valor mayor a la suma de la tela, hilo y botones. La diferencia entre el valor de las camisas y el costo de los insumos incorporados, es el “valor agregado” a la economía por el proceso de transformación.

La creación de valor en la sociedad es el resultado agregado –y está determinada, por este tipo de procesos de agregación de valor que se realizan en las unidades económicas elementales. A ello contribuye el trabajo humano que emplea los activos productivos físicos (instalaciones, equipos y maquinaria) y la tecnología (los procesos y conocimientos) para transformar las materias primas e insumos a fin de crear los bienes/servicios que demanda la sociedad; el capital puede proveer insumos, los activos productivos y la tecnología. También contribuyen otros factores y actores externos a las unidades económicas: el Estado como proveedor de bienes públicos; otros actores –y la sociedad en su conjunto– que ofrecen bienes o servicios complementarios, y demandan los bienes o servicios producidos; y el acervo de los recursos naturales, disponibles y aprovechables.

Estructura del Valor Agregado

<i>Agentes</i>	<i>Aportes</i>	<i>Retribución</i>
Empleados/Trabajadores	Trabajo	Salario, Honorarios REM
Gobierno	Bienes Públicos	Impuestos IMP
Accionistas / Dueño	Capital de Riesgo	Dividendos/Utilidad
Empresa	Activos	Depreciación EBE
Instituciones Financieras	Recursos Financieros	Intereses
Agentes Externos	Otros Activos	Alquileres
Clientes	Demanda Efectiva	Satisfacción y bienestar

Adaptado de CNP/JETRO

$$VA = V - CI = REM + EBE + IMP$$

REM = Remuneración al trabajo

IMP = Impuestos

EBE = Excedente Bruto Empresarial

El concepto del “Valor Agregado” resalta que la creación de valor debe beneficiar a la sociedad y vincula los tres aspectos básicos de la economía: la producción, el consumo y la distribución del ingreso.

En particular, la equitativa remuneración al trabajo es el mecanismo directo de distribución del ingreso y una condición para la sostenibilidad de la economía...

El esquema ilustra que el valor agregado es la diferencia entre el valor final del producto (bien o servicio en el mercado) que se genera en la producción, y el costo de las materias primas, insumos y servicios incorporados en el producto. Este valor adicional de las materias primas –creado por la “magia de la producción”, se destina a remunerar los aportes de los factores que intervienen en su creación: el trabajo (remuneraciones), capital (utilidades), depreciación

de activos, al Estado (impuestos), servicios de apoyo y complementarios (alquileres), etc.

En general, toda organización económica (pequeña o grande, pública o privada, capitalista o socialista, etc.) tiene el mismo principio objetivo de crear valor; su eficiencia relativa se puede medir por su la Productividad. Por el contrario, es en los criterios y en los principios que deben regir la distribución del producto al remunerar los factores que intervienen en la creación de riqueza, donde surgen las grandes discrepancias entre capitalistas y socialistas, entre los post- y neo keynesianos, entre los trabajadores y empresarios, o entre el Estado y la sociedad.

El origen de todas estas discrepancias, por supuesto, radica en el carácter subjetivo de las ideologías, intereses, la ética o la cultura predominante con los que cada sociedad y cada actor valora conceptos como esfuerzo, equidad, desigualdad y la pobreza en la sociedad; al final, las características de los acuerdos y los mecanismos de remuneración a los factores productivos que finalmente adopta la sociedad, dependen también de las capacidades relativas de presión de los actores (Estado, empresarios, trabajadores, etc.).

La distribución primaria de la renta –la distribución del valor agregado (VA), es el origen de la remuneración al trabajo, REM, del excedente empresarial o utilidad bruta, EBE (que incluye depreciación, intereses, alquileres y utilidades) y, por último, los impuestos específicos IMP. En consecuencia, es fácil mostrar que la remuneración al trabajo en una unidad económica (la nómina o planilla) está relacionada a la productividad (el Valor Agregado que genera cada trabajador) y a la fracción del valor agregado total que se destina remunerar el trabajo.

La fracción del Valor Agregado que se asigna a remuneraciones puede estar condicionada por el mercado laboral y otros factores, pero, en principio, *es susceptible de ser modificada por las políticas empresariales* hacia una mayor concentración del ingreso, o hacia la mayor equidad, especialmente si en la sociedad existen valores e incentivos adecuados (a través de políticas públicas) para inducir una mejor distribución de la riqueza. Es decir, en los emprendimientos reales –*en la economía real*–, el nivel de la remuneración al trabajo es una decisión empresarial influida por factores externos e internos (mercado o capacidad de negociación, por ejemplo).

De ahí que los debates sobre emprendimientos públicos o privados, o sobre formas socialistas capitalistas, o comunitarias de apropiación del excedente, se refieren específicamente a las formas, los principios o los criterios que se adoptan para definir los criterios con los que se decide la relación REM/VA. Tales distinciones no tienen sentido respecto a *la creación del valor* (valor agregado y la productividad) que es un desafío común a toda organización económica.

En síntesis, el PIB y su crecimiento, dependen de la productividad –el valor de lo que produce cada trabajador– y del nivel de empleo; el resultado o calidad social del crecimiento, sin

embargo, depende de la medida en la que la productividad se traduce en salarios o en ingreso para los hogares. A partir de estas relaciones, la remuneración neta de los trabajadores (y el ingreso familiar) que determina la capacidad de consumo y orienta el crecimiento económico.

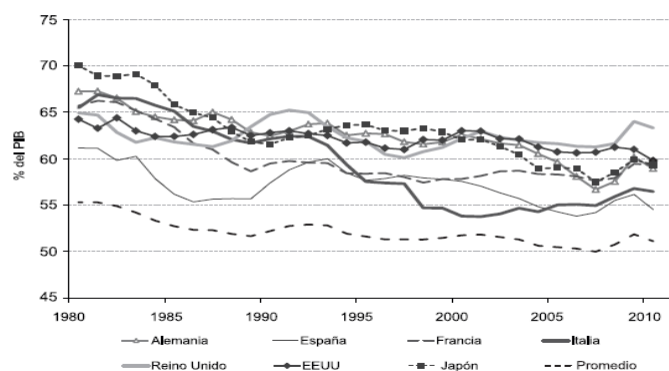
En síntesis, la remuneración al trabajo y la capacidad de consumo de los hogares –que determinan la distribución efectiva del ingreso y, a través de ella, del nivel de pobreza, empleo y de equidad– no sólo dependen del salario primario (las políticas del mercado laboral) sino, por el lado positivo, de las políticas macro económicas y de la calidad de las estrategias para desarrollar capacidades de agregar valor y de incrementar la productividad.

La afecta negativamente la acumulación de ahorro no productivo, y pueden también hacerlo el saldo público neto y las (malas) inversiones. Más aún, el ingreso salarial determina el nivel y la calidad del crecimiento económico; la remuneración neta –que resulta del efecto combinado de todos los factores–, la “calidad social” del crecimiento que, a la vez, refleja las políticas y las estrategias de desarrollo.

Implicaciones económicas y sociales de la equidad

La desigualdad, al reducir la capacidad de consumo de amplios sectores sociales, reduce el crecimiento; pero es, además, moralmente inaceptable porque mella la dignidad humana. En una sociedad que avanza en el crecimiento económico con equidad social, se espera que la participación de la remuneración al trabajo sea la parte más significativa en la distribución del ingreso. Por ejemplo, en economías desarrolladas y con crecimiento inclusivo, la remuneración al trabajo supera el 50% del PIB, como ilustra la figura para una muestra de países.

Remuneración al trabajo como porcentaje del PIB



Fuente: AMECO (Comisión Europea), EU-KLEMS y cálculos propios.

Lamentablemente, este no es el caso para Bolivia. Según datos del INE, la participación de la remuneración a empleados en la distribución del ingreso en Bolivia, cayó del 42% en 2000 al

34% el 2018; a precios de mercado, cae del 36.1% al 31% en el período, habiendo pasado por el punto más bajo (25%) en 50 años, en 2013.

Pero a diferencia de las economías desarrolladas en las que las políticas tributarias están orientadas a mejorar la equidad a través de impuestos directos y servicios de alta calidad, en Bolivia la política tributaria es un factor que acentúa la desigualdad por la naturaleza regresiva de los impuestos –que caen sobre el consumidor final, sin tener, como justa contraparte, el acceso a servicios, menos aún, de calidad. Es decir, en Bolivia la estructura impositiva traslada los impuestos a los precios finales, de manera que afectan directamente la capacidad de consumo de los hogares al reducir el poder adquisitivo de los salarios y las remuneraciones.

Por ejemplo, en 2018, las recaudaciones tributarias en el mercado interno (sin IDH) alcanzaron a 46,000 millones de bolivianos, a los que los hogares aportaron al menos el 80% (unos 36 mil millones –un 13% del PIB, asumiendo que el IUE no se traslada a precios). Dada la naturaleza regresiva de los impuestos, como caso extremo podría significar que el ingreso disponible neto, real, de los hogares (su capacidad real de consumo) sería de un 20% del PIB al restar el 13% de impuestos indirectos al 31% del PIB correspondiente a las remuneraciones.

El cuadro y la figura siguientes, muestran los cambios en las estructuras de las cuentas del ingreso y del gasto para períodos quinquenales desde 1991, y para promedios de los períodos 1990-2005 del “neoliberalismo”, y del “proceso de cambio” entre 2006 y 2016.

Estructura (%) de las cuentas del ingreso y gasto

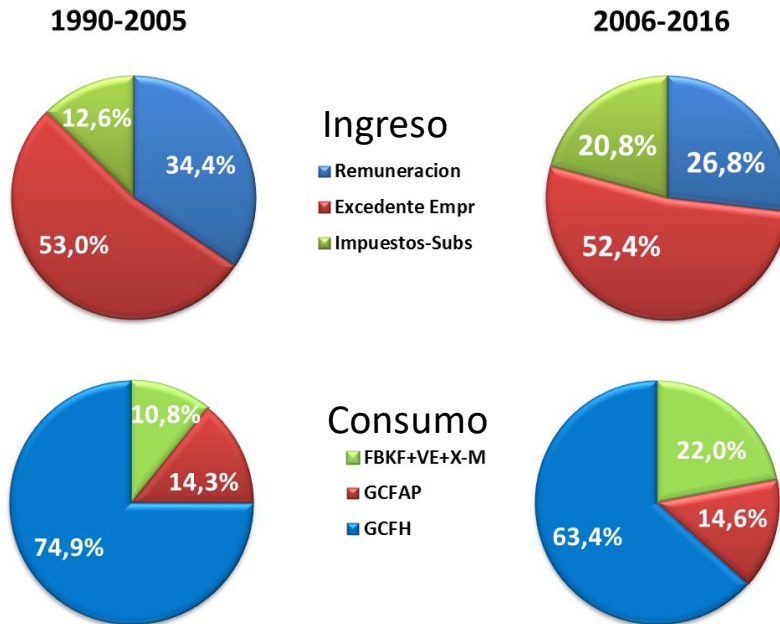
<i>Cuenta Nacional</i>	<i>91-95 (1)</i>	<i>96-00 (2)</i>	<i>01-05 (3)</i>	<i>06-10 (4)</i>	<i>11-15 (5)</i>	<i>90-05 (6)</i>	<i>06-16 (7)</i>
PIB INGRESO	100	100	100	100	100	100	100
Remuneraciones	35	34	34	27	26	34	27
Exced. Empresarial	54	52	52	54	51	53	52
Impuestos-Subsid.	11	14	14	20	22	13	21
PIB GASTO	100	100	100	100	100	100	100
GCFAP	13	14	16	14	15	14	15
GCFH	78	76	71	63	62	75	63
FBKF+VE	16	19	14	16	20	16	18
Saldo Comercial	-07	-09	-01	07	03	-05	04

Fuente: Elaboración propia con datos INE

Estos datos ponen en evidencia que, desde la perspectiva del ingreso, la participación del EBE, el excedente empresarial, prácticamente no se ha modificado desde 1991, de manera que todo el aumento de las recaudaciones se ha dado a costa de la participación de la remuneración al trabajo en la distribución del ingreso. Como efecto esperado, en las cuentas del gasto, el gasto en consumo final de la administración pública se mantiene en algo más del 14%, pero el aporte

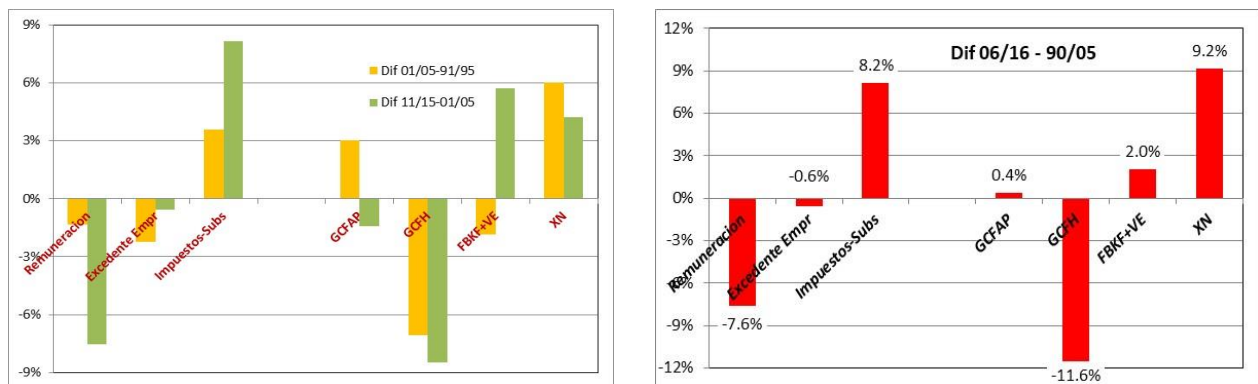
del consumo de los hogares cae del 75% al 63%, mientras la inversión y el saldo externo neto se duplican del 11% al 22%.

Estructuras promedio de las cuentas del Ingreso y del gasto



El panel siguiente pone en evidencia estos cambios, fuertemente articulados, entre las cuentas del ingreso y del gasto. Muestra (izquierda), los cambios relativos en las estructuras del ingreso y del gasto entre 2001-2005 respecto a 1991-1995, y entre 2011-2015 respecto a 2001-2005.

Cambios simultáneos en las cuentas del ingreso y del gasto



Fuente: Elaboración propia con datos INE

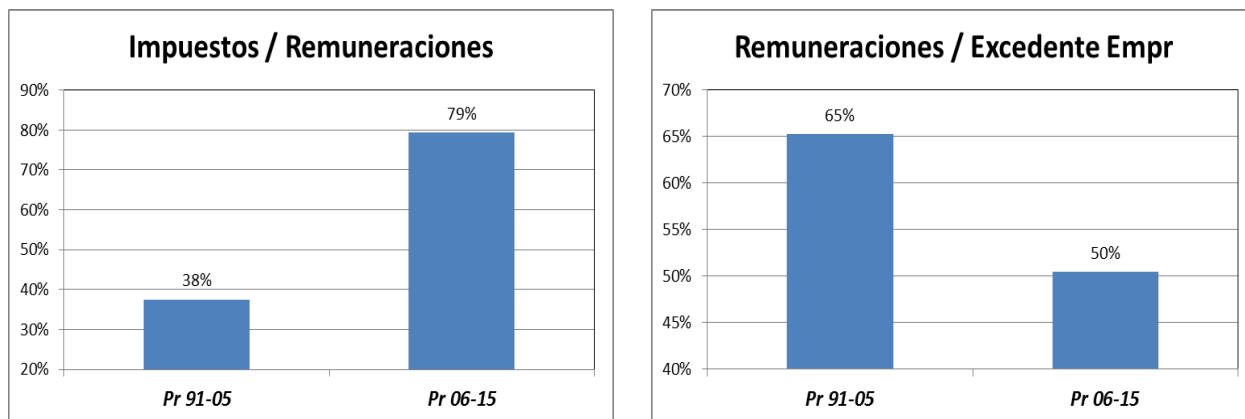
Pone claramente en evidencia que en 2011-2015 se acentuó la tendencia hacia el incremento de la participación de los impuestos a costa de la remuneración al trabajo en las cuentas del

ingreso, y de la reducción en el gasto en consumo final de los hogares en las cuentas del gasto.

Globalmente, comparando los períodos 2006-16 respecto a 1990-05, el aumento de impuestos en la estructura del ingreso en 8.2 puntos porcentuales (8.2pp) corresponde a una caída de 0.6pp en el excedente empresarial y, fundamentalmente, caída de 7.6pp en remuneraciones. La caída relativa de las remuneraciones implica menor ingreso de los hogares que se refleja, en la estructura del gasto, en la caída de 11.6pp en el consumo privado, que se “compensa” esencialmente con el aumento del saldo externo (9.2pp) y en la mayor asignación de recursos a la inversión (2pp).

El deterioro relativo de la participación de las remuneraciones respecto a los otros dos factores que completan las cuentas del ingreso, queda de manifiesto en la evolución de sus relaciones. La figura izquierda muestra que, entre los dos períodos comparados, el monto total de las recaudaciones tributarias se duplica en relación al total de las remuneraciones al trabajo: pasa del 38% al 79%. Respecto al excedente empresarial, mientras la remuneración al trabajo entre 1991 y 2005 era el 65% del excedente bruto empresarial, desde el 2006 cae a solo 50%.

Evolución de indicadores en las cuentas del ingreso

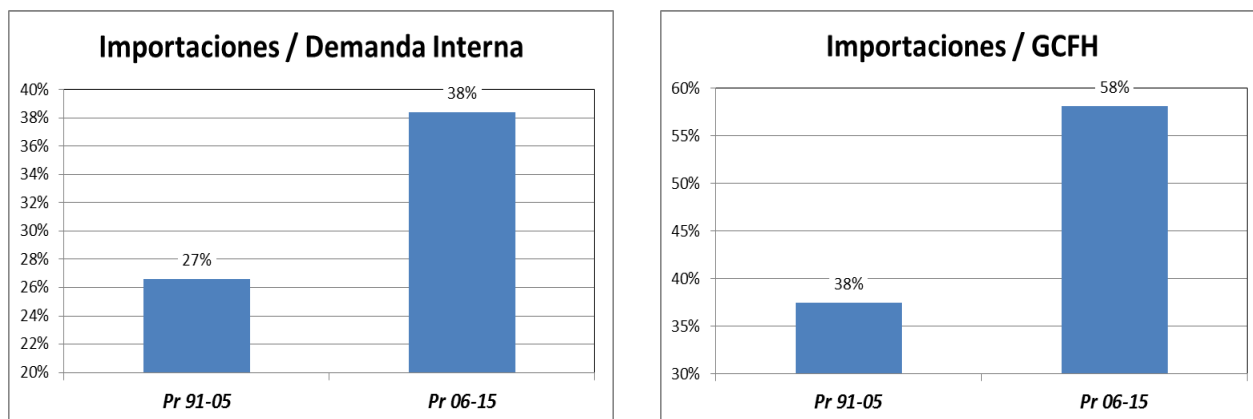


En relación a las cuentas del gasto, la fuerte caída del gasto en consumo final de los hogares se asocia a la menor participación de las remuneraciones en la distribución del ingreso; pero desde la perspectiva del empleo/ingresos como factor condicionante de la demanda interna, el comportamiento de las importaciones respecto al consumo de los hogares y a la demanda interna es un indicador muy relevante (y revelador).

Respecto a la demanda global interna, las importaciones pasaron del 27% al 38%; en consumo final de los hogares, aumentan del 38% al 58%; en ambos casos, las relaciones significan que

las importaciones están desplazando a la producción nacional, lo que necesariamente tendrá efectos sobre el empleo y las remuneraciones al trabajo.

Evolución de indicadores en las importaciones



Las políticas públicas en el actual contexto de distribución

Aun sin precisar exactamente los efectos que tienen la informalidad y el autoempleo (que no están incluidos explícitamente en cuentas nacionales), Bolivia tienen una de las distribuciones más inequitativas del ingreso (y un sistema tributario altamente regresivo). El cuadro siguiente es una estimación de los aportes relativos de las estructuras del empleo al ingreso, con datos promedio entre 2012 y 2015.

Contribuciones Promedio al Empleo y al Ingreso Familiar per cápita

	Empleo	Ingreso		Empleo	Ingreso
Por Rama de Actividad			Por Categoría Ocupacional		
Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca	36,4%	14,2%	Cuenta Propia	34,0%	26,7%
Comercio	19,5%	23,9%	Empleado	24,7%	42,5%
Servicios	15,1%	24,7%	Trabajador Familiar	24,4%	10,6%
Industria Manufacturera	11,0%	11,4%	<i>Sub Total</i>	83,1%	79,8%
<i>Sub Total</i>	81,0%	74,2%	Obrero	9,8%	8,6%
Construcción	6,6%	7,6%	Patrón Empleador o Socio	5,1%	9,8%
Transporte y Almacenamiento	6,2%	8,2%	Empleada del Hogar	2,0%	1,8%
Finanzas	3,5%	7,0%	Por Ocupación Formal o Informal		
Extracción de Minas y Canteras	1,3%	2,3%	Informal	71,5%	52,1%
Electricidad, Gas y Agua	0,3%	0,8%	Formal	26,5%	46,1%
			Empleadas del hogar	2,0%	1,8%

Fuente: Elaboración propia con datos del INE y UDAPE

Como muestran los datos precedentes, en Bolivia tenemos “condiciones estructurales” de in-ecuidad en tanto más del 70% del empleo es informal o bajo condiciones en las que los aportes al “empleo” son menores a los aportes al ingreso. En general, por los sesgos implícitos en las políticas públicas que, para empezar, son las que han llevado a la sociedad a su situación actual, en ausencia de políticas correctivas expresas para garantizar la más equitativa distribución del ingreso, necesariamente “la economía” concentrará el ingreso nacional.

La realidad vigente, es una consecuencia directa del persistente modelo extractivista que afecta y distorsiona muchos ámbitos que, en general, convergen en la muy escasa capacidad de crear puestos de trabajo; de frenar procesos orientados a diversificar el aparato productivo; de debilitar la capacidad de negociación y de defensa de los intereses de los trabajadores, empleados y de los auto-empleados; etc., con el resultado final de presionar salarios a la baja.

La persistente tendencia a la desigualdad resultante es, sin duda, preocupante. Revertirla requiere cambios estructurales (incluyendo la transformación productiva y la revisión crítica de políticas fiscales) que son, en gran parte, responsables de impedir el crecimiento inclusivo. Para revertir esta situación, es necesario identificar los factores que aumentan o deprimen la remuneración neta al trabajo, y las políticas públicas que contribuyen a los resultados que será necesario revertir.

Por ejemplo, quienes controlan el capital (y lo acumulan especialmente en activos financieros) tienen baja inclinación a canalizar su ahorro a inversiones productivas, sea porque las actuales condiciones (debilidad institucional, inseguridad jurídica, etc.) genera des-incentivos, o por el predominio de valores mercantilistas y rentistas. Al otro extremo, prefieren en consecuencia con esos valores, apoyar políticas y mecanismos para elevar el nivel de consumo “y mejorar la calidad de vida” de los sectores asalariados, promoviendo y facilitando su acceso al crédito: con estas acciones, al mismo tiempo, la intermediación financiera sube sus rentas, se oculta la reducción en la participación de las remuneraciones laborales en la distribución del ingreso, y los asalariados hipotecan sus ingresos futuros en favor de los dueños del capital. Un verdadero proceso de re-concentración de la riqueza.

Para quienes alientan la profundización financiera, la expansión del crédito ha sido un exitoso mecanismo para superar la pobreza. Pero, desde 2014, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Conciliaciones, alertan que, en tanto no se superen las condiciones de desigualdad en las economías, la financiarización es el proceso que más ha contribuido a acentuarla en las últimas décadas. Es decir, los mecanismos que acentúan la pobreza y la desigualdad, no son necesariamente desconocidos. Solo son más útiles para otros objetivos menos cercanos a la búsqueda de la equidad social.

Pero los efectos van más allá de estos resultados. La fuerte terciarización de la economía a la que contribuye la promoción del mayor consumo, la reorientación de las inversiones fuera de los activos productivos y hacia el comercio y los servicios llevará, a mediano y largo plazo, a la caída en la capacidad productiva, a una baja real de los salarios, al aumento de las relaciones deuda-ingreso y, eventualmente, al déficit en cuenta corriente. La menor capacidad de oferta del aparato productivo interno, junto a un patrón de crecimiento liderado por exportaciones de recursos sin valor agregado, alienta la importación de productos finales presionando aún más a los sectores productivos con potencial para crear empleo e ingresos.

Todos estos factores contribuyen a la desigualdad. Frente a estas condiciones, normalmente las políticas públicas, *lejos de identificar y eliminar las causas de la desigualdad*, adoptan todo tipo de mecanismos asistenciales y transferencias de recursos a los sectores con ingresos bajos o estancados. Pero estas transferencias nunca compensarán las pérdidas en remuneraciones netas por la caída de la participación de las remuneraciones en la distribución de la renta.

Por ejemplo, las transferencias totales en efectivo de la Renta Dignidad, Bono Juancito Pinto, Bono Excelencia, Bono Juana Azurduy, y el complemento Carmelo, suman Bs 33 mil millones entre 2007 y 2018; en ese período, el total de las remuneraciones a los asalariados sumaron 620 mil millones de Bs. Pero, si se mantenía la participación del trabajo en la distribución del ingreso del año 2000 (36.1% del PIB), los asalariados habrían recibido 821 mil millones de Bs; es decir, manteniendo la distribución del ingreso del año 2000, los asalariados habrían recibido 200 mil millones de Bs adicionales a lo efectivamente recibido: más de seis veces el monto de transferido en los bonos.

Es pues evidente que, socialmente, “la equidad es mucho más efectiva que la bondad”.

De hecho, ningún programa de lucha contra la pobreza y la desigualdad en América Latina o en Bolivia, está abordando el desafío con reformas estructurales en las políticas fiscales y tributarias, o en la creación efectiva de puestos de trabajo porque la orientación de las políticas económicas –no son realmente políticas de desarrollo, no está realmente dirigida a superar la pobreza y la desigualdad.

Ilustran esta conclusión los reportes del FMI sobre Bolivia. Por ejemplo, la Junta Ejecutiva del Fondo afirmaba en 2011 que “la economía crecerá por la recuperación en la producción de hidrocarburos, la mayor inversión pública y los precios favorables de las exportaciones [pero] la prioridad a corto plazo es frenar la inflación, en tanto que, *satisfacer las necesidades de desarrollo y lograr avances en la reducción de la pobreza, se mantienen como objetivos a mediano plazo.*” Posteriores reportes coinciden, en general, con esas prioridades.

Es decir, para el FMI cuentan los indicadores económicos, en tanto que, el desarrollo inclusivo, el empleo, y la reducción de la pobreza –temas de vital importancia para la ciudadanía y para la legitimidad social del crecimiento, no son realmente prioridades. Pero, además, dados los resultados que muestran los datos, nuestros gobiernos coinciden en las mismas “prioridades”.

En general, podemos concluir que las políticas económicas (¿y las de desarrollo?) en Bolivia, están realmente en dirección contraria a las que efectivamente se requieren para superar la pobreza y la desigualdad.

Por ejemplo, respecto a los factores que mejoran la remuneración neta al trabajo –el ingreso de los hogares, encontramos que la distribución primaria del ingreso es inequitativa con la remuneración al trabajo; la normativa tiende a desalentar la creación de empleo asalariado, y la estructura de los impuestos netos corroe aún más las remuneraciones efectivas; en lugar de promover el aumento equitativo de la participación de las remuneraciones con políticas que promuevan y contribuyan al aumento sostenido de valor agregado y la productividad, se presiona los salarios a la baja –en el mejor de los casos se acepta conservar su poder adquisitivo, por un lado, o se incrementan los costos directos y de transacción, reduciendo el valor agregado y la productividad.

Más allá de los proyectos de empleo de emergencia o de mejora de la empleabilidad de sectores (jóvenes o mujeres, por ejemplo), Bolivia no ha encarado políticas reales de creación de puestos de trabajo con incentivos a la justa remuneración y la equitativa distribución del producto, siendo la tendencia, por el contrario, la de promover el “cuenta-propismo forzado” bajo el eufemismo de “micro emprendimientos” de muy baja productividad y alta precariedad del empleo.

Por el contrario, son habituales políticas que reducen o limitan la remuneración y la capacidad de consumo: las políticas tributarias son altamente regresivas, inequitativas y estrictamente recaudatorias, por lo que generan fuertes sesgos y desincentivos a las actividades creadoras de valor y de empleo, estando especialmente presionados sectores como la manufactura o el autoempleo formal.

La demanda y los precios internacionales refuerzan la persistencia del crecimiento liderado por las exportaciones de recursos naturales obtenidos a partir de procesos intensivos en capital que no generan empleo y, por el contrario, ocasionan distorsiones o acentúan presiones en políticas macroeconómicas (tipo de cambio, por ejemplo) que afectan la producción interna (enfermedad holandesa) y la capacidad de crear empleo en sectores capaces de agregar valor.

Por su parte, el manejo fiscal –con superávit o déficit– responde a políticas de gobiernos y a las “veleidades” de estructuras administrativas que incurren en gastos públicos que no responden a los objetivos de las estrategias de desarrollo con horizontes a mediano y largo plazo; la creciente acumulación de ahorro no productivo y el fortalecimiento de tendencias e incentivos al comercio (formal e informal), las inversiones (y especulaciones) en sectores como el inmobiliario (dentro y fuera del país), las importaciones de vehículos y ropa usados, etc., acentúa utilidades rentistas, por un lado, y la precariedad del empleo, por otro.

Finalmente, cerrando esta apretada síntesis, se recurre a la financiarización para aumentar el ingreso y la capacidad de consumo a costa de hipotecar los ingresos futuros de los hogares; con ello, se alienta el consumo suntuario sustentado en la desigual distribución, a la vez que se deprime la remuneración al trabajo porque la demanda se orienta a la oferta foránea; la inversión (pública y privada) se concentra abrumadoramente en actividades rentistas, en los sectores intensivos en capital, y en infraestructura física, de manera que no se traduce en empleo permanente ni en mejores remuneraciones para crecientes sectores de la población.

A manera de conclusiones: ¿una macroeconomía en “Contra Ruta”?

El Ensayo considera aspectos muy puntuales en relación al crecimiento y a la distribución del ingreso, pero incluso este rápido análisis pone en el tapete de la reflexión elementos que merecen consideraciones adicionales, pero que exceden los alcances propuestos para el Ensayo. Por ejemplo, a título puramente enunciativo:

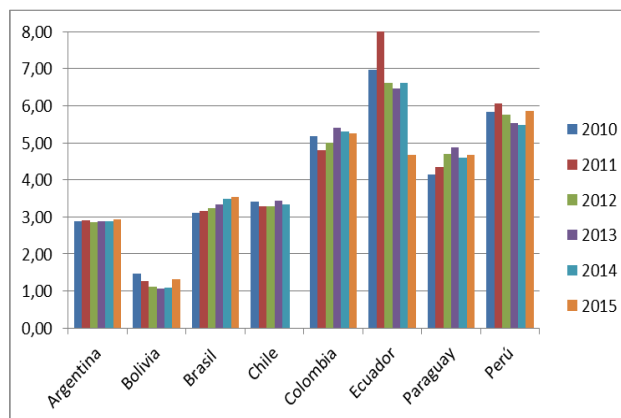
- El énfasis recaudatorio de las políticas tributarias ha llevado al límite la credibilidad en los principios de igualdad, proporcionalidad, universalidad, sencillez administrativa, etc., que deberían regir la política fiscal; el modelo desincentiva, penaliza y reduce la productividad y la competitividad de las actividades formales generadoras de valor agregado y de empleo productivo.

De hecho, el aumento de las recaudaciones puede en realidad ser contraproducente: en ausencia de claras políticas y objetivos de gasto; o si la base de contribuyentes es reducida; si la pobreza es muy extendida y la producción nacional pierde el mercado interno; si la estructura tributaria reduce la capacidad de consumo de la gente; y, especialmente, si la presión recaudatoria acentúa la inequitativa distribución del ingreso.

Al respecto, el estudio de la Unión Europea y el BID sobre la realidad tributaria en América Latina presentado en 2016, permite comparar directamente las realidades de los países.

Entre varios otros indicadores, este estudio muestra que la relación proporcional de la remuneración al trabajo respecto a las recaudaciones tributarias en Bolivia, es la más baja en la región (ver la figura siguiente); es un fuerte indicio respecto a la menor capacidad de consumo de las familias bolivianas respecto a las de la región, condición acentuada por el hecho que el gasto en consumo de los bolivianos es la tercera parte del promedio regional.

Relación REM/IMP en América del Sur



- La intermediación financiera y la bancarización extraen unos \$us 2.700 millones al año de las actividades productivas, de los cuales más de 300 millones son utilidades para el sistema y que benefician a muy pocas familias. Pero, además, la economía real no crece a las tasas que lo hace el sistema financiero; de hecho, no hay evidencia de correlación directa entre el financiamiento y el crecimiento, muy especialmente en las actividades creadoras de valor agregado y de empleo de calidad.
- En la evolución de la oferta final, las importaciones tienen un crecimiento sostenido, y se acepta el uso de las importaciones como mecanismo de control de los precios internos, aunque sea una competencia desleal a la producción nacional. Privilegiar hoy el control de la inflación a costa de la diversificación productiva puede ser una muy peligrosa apuesta para el desarrollo a largo plazo.

Lo anterior muestra que, aunque se consideraron aspectos muy puntuales en búsqueda de las causas de la persistente desigualdad, son muy obvias las interrelaciones con muchos otros aspectos que no siempre son parte de las consideraciones habituales en los debates en torno al crecimiento, la distribución y el empleo productivo. Partiendo de las identidades contables y de las relaciones económicas más elementales, es evidente que las políticas que aumentan la productividad y la *remuneración neta al trabajo* (sea asalariado o auto-empleado) son las

que necesariamente contribuirán al crecimiento económico con reducción de la pobreza, en tanto que, las que la deprimen, tienen el efecto contrario.

La remuneración laboral se origina en el valor que el trabajo contribuye a generar en los procesos de producción. Tres factores contribuyen a incrementar la remuneración neta de los trabajadores y los (auto)empleados:

- i) la distribución primaria de la renta (cómo se divide, en las unidades económicas, el valor agregado entre remuneraciones al trabajo y la utilidad bruta);
- ii) el aumento del valor agregado y la productividad; y,
- iii) la creación de puestos de trabajo para ocupar productivamente la fuerza laboral.

En Bolivia, mencionamos, la distribución primaria de la renta está entre las más inequitativas del mundo: mientras en las economías con mejor calidad de crecimiento la remuneración al trabajo puede superar el 60% del valor agregado, en Bolivia, en los últimos 15 años, optamos por los *aumentos nominales* de los salarios que ocultan un fuerte y sostenido deterioro del salario real, y de la participación del trabajo en la distribución del ingreso, que ha pasado del 36.1% en el 2000, al 25,1% en 2013, y se ha estabilizado en un 31% desde entonces.

La razón para ello, es que las políticas públicas prefieren tradicionalmente el fácil expediente de “decretar” los aumentos salariales en lugar de promover las condiciones para mejorar los salarios y las remuneraciones sobre la base aumento sostenido del valor agregado, de la productividad, y de la equitativa distribución del ingreso. Esto último demanda claridad en los objetivos y propósitos definidos en las políticas públicas, en particular, en configurar un efectivo espacio de diálogo social, laboral y productivo, que supere la confrontación que hoy predomina en las relaciones entre Estado, empleados y empleadores.

Producto de esta compleja realidad, es la muy baja productividad laboral que coloca a Bolivia en el último lugar en Latinoamérica. Frente a tal evidencia, tampoco se han aplicado políticas concretas para mejorar la productividad eliminando costos espurios (burocracia y corrupción) que afectan la creación de valor y el empleo; por el contrario, nuevas medidas y regulaciones a los emprendimientos incrementan los costos directos y los de transacción, reduciendo el valor agregado y la productividad.

Identificamos que, entre los factores que reducen o limitan la remuneración al trabajo (y el consumo de los hogares), están las políticas fiscales y tributarias; el nivel de consumo y el ahorro no productivo (acumulación de la riqueza) en los sectores de altos ingresos; el nivel y

naturaleza de las inversiones; la estructura de las exportaciones; y el saldo fiscal que, en general, ha respondido a metas de recaudación, pero no se plantean claras metas de gasto que reflejen claridad y coherencia en la estrategia de desarrollo.

La prioridad, sigue siendo el crecimiento centrado en exportaciones de recursos naturales; para ello, la inversión (pública y privada) se concentra en sectores intensivos en capital, en infraestructura física o en servicios sin capacidad de generar empleos permanentes ni de mejorar las remuneraciones para amplios sectores de la población; por el contrario, ocasionan distorsiones (tipo de cambio, apertura comercial irrestricta, costos directos y de transacción, enfermedad holandesa, etc.) que afectan particularmente a las actividades de la producción interna que tendrían mayor potencial para aportar con valor agregado, y a la diversificación del aparato y de la capacidad productiva.

En síntesis, hemos justificado la mala distribución primaria porque “el capital es el factor escaso” en los procesos productivos; congelamos los salarios “por austeridad y para evitar inflación”; celebramos el cuenta-propismo forzado (ocupaciones precarias por la falta de oportunidades), como expresión de “emprendedorismo”; promovemos la “profundización financiera” como rasgo de modernidad y de acceso a las oportunidades; ahogamos a los contribuyentes capaces de crear valor y empleo, pero cumplimos “metas de recaudación”; persistimos en el patrón extrativista “para re-distribuir los excedentes”; y aspiramos a diversificar la producción, pero buscamos autonomía en política monetaria para controlar la inflación y fortalecer el boliviano a fin de “abaratarse las importaciones”.

No hay, por ahora, evidencias razonables que permitan suponer que, finalmente, estamos en el camino correcto para resolver, definitivamente, los grandes problemas y los desafíos que implican la pobreza y la desigualdad. Por el contrario, dadas la magnitud y la calidad del crecimiento reciente en Bolivia, desde la perspectiva del desarrollo humano y la equidad, una alegoría que describe nuestra realidad, es que la economía está metida en un profundo pozo, pero sigue cavando porque la teoría, las prioridades políticas y el optimismo infundado, sostienen que “hay salida al otro lado”.

Nuevamente, parecemos incapaces de cambiar la realidad que nos estanca desde hace más de medio siglo por las restricciones y por las prioridades políticas que adoptamos. Es decir, las experiencias de los últimos setenta años, muestran que el desarrollo no es simplemente un tema económico que pueda resolverse con medidas económicas: es, en esencia, un desafío político por lo que, para cambiar los resultados de la economía, es necesario cambiar la visión y las prioridades de la POLÍTICA.

Conclusiones

Las políticas que aumentan la productividad y la *remuneración neta al trabajo* (sea asalariado o auto-empleado) necesariamente contribuirán al crecimiento económico con reducción de la pobreza, en tanto que, las que la deprimen, tienen el efecto contrario.

La remuneración laboral se origina en el valor que el trabajo contribuye a agregar en los procesos de producción. Tres factores incrementan la remuneración neta al aporte de los trabajadores y los (auto)empleados: la distribución primaria de la renta (cómo se divide, en las unidades económicas, el valor agregado entre la remuneración al trabajo y la utilidad bruta); el aumento del valor agregado y la productividad; y creación de puestos de trabajo para ocupar productivamente la fuerza laboral.

En Bolivia, la distribución primaria de la renta está entre las más inequitativas del mundo: mientras en las economías con mejor calidad de crecimiento la remuneración al trabajo puede superar el 60% del valor agregado, en Bolivia está por debajo del 30%. Por otra parte, en lugar de promover el crecimiento promoviendo el empleo productivo y el alza de los salarios y de las remuneraciones *a partir del aumento sostenido del valor agregado y la productividad*, se presiona a la baja la participación de la remuneración a los asalariados, y se incrementan los costos directos y los de transacción, reduciendo el valor agregado y la productividad.

Efectivamente, fuera de proyectos de empleo de emergencia, Bolivia no ha encarado políticas reales de creación de puestos de trabajo con incentivos a la justa remuneración y la equitativa distribución del producto, siendo la tendencia, por el contrario, promover el “cuenta-propismo forzado” bajo eufemismos (“emprendedorismo” o “microempresa”) que ocultan unidades económicas de muy baja productividad (alta precariedad del empleo).

La desproporcionada participación de la utilidad bruta (excedente) en la desigual distribución primaria de la renta, alienta el consumo suntuario y deprime la remuneración al trabajo. La creciente acumulación de ahorro no productivo y el fortalecimiento de tendencias e incentivos al comercio (formal e informal), las inversiones (y especulaciones) en sectores como el inmobiliario (dentro y fuera del país), importaciones de vehículos y ropa usados, etc., acentúa utilidades, por un lado, y la precariedad del empleo, por otro.

Las políticas tributarias son muy regresivas, inequitativas y estrictamente recaudatorias, por lo que generan fuertes desincentivos a las actividades creadoras de valor y de empleo. En general, el manejo fiscal ha respondido básicamente a las políticas de los gobiernos y a las “veleidades” de estructuras administrativas públicas que incurren en gastos públicos que no

responden estrategias de desarrollo. La prioridad, sigue siendo el crecimiento centrado en exportaciones de recursos naturales; para ello, la inversión (pública y privada) se concentra en sectores intensivos en capital, en infraestructura física o en servicios sin generar empleo permanente ni mejorar las remuneraciones para amplios sectores de la población; por el contrario, ocasionan distorsiones (tipo de cambio, enfermedad holandesa, etc.) que afectan a la producción interna que agrega valor y al desarrollo de la capacidad productiva.

En síntesis, tomando la creación de empleo productivo justamente remunerado como criterio para valorar la calidad del “desarrollo” boliviano reciente, es evidente que las prioridades políticas y el manejo de la economía boliviana están en “contra ruta” de lo que se esperaría de una “economía para la gente”: hemos justificado la mala distribución primaria porque en los procesos productivos “el capital es el factor escaso”, la mano de obra “es el factor abundante” y el Estado debe “concentrar el excedente”; nuestro hipertrofiado sector público, desvincula los salarios de la productividad asignando discrecionalmente recursos públicos a “remunerar las sillas, y no el rendimiento de quienes las ocupan”, y obligamos a la amplia mayoría de pequeños y medianos actores económicos privados que alimentan esos recursos públicos, a hipotecar su viabilidad comercial cumpliendo irracionales incrementos salariales que ignoran las restricciones reales de la productividad; sustituimos la profesionalidad y los méritos por el prebendalismo político, pero insistimos en una reforma educativa desvinculada de valores productivos y del reconocimiento de los méritos; bajo el eufemismo de “emprendedorismo” celebramos el “cuenta-propismo obligado” y la “profundización financiera” para ocultar la incapacidad estructural de la economía para crear oportunidades de empleo digno; ahogamos a los pocos contribuyentes capaces de crear valor y empleo, pero cumplimos “las metas de recaudación”; persistimos en el patrón extrativista que concentra la riqueza “para re-distribuir los excedentes”; aspiramos a la diversificación productiva, pero fortalecemos el boliviano “para abaratar las importaciones”; confundimos gasto dispendioso con inversión, y la calidad de la gestión con la ejecución presupuestaria;...

Corregir el rumbo para encaminar el desarrollo en la dirección correcta implica superar las miradas y las acciones sectoriales aisladas, para hacerlas todas funcionales al objetivo de superar la pobreza mediante el empleo digno que solamente puede generar una economía diversificada con las personas como fuente creadora de valor, y como beneficiarias directas y finales del crecimiento.

La equitativa distribución primaria del ingreso y la mejora del ingreso de los hogares debe ser un tema de permanente reflexión. Todas las organizaciones económicas reconocidas por la Economía Plural tienen, de acuerdo con la CPE, la obligación de crear empleo y de agregar valor. Las posibles diferencias en eficiencia social de los emprendimientos públicos o privados, o sobre las formas capitalistas, socialistas o comunitarias de apropiación del excedente, están

referidas específicamente a los principios o criterios que rigen la distribución del ingreso.



En consecuencia, para definir y orientar las políticas públicas y las acciones destinadas a asegurar la equidad en la distribución del ingreso, se necesitan acuerdos sociales amplios en relación a las normas, regulaciones, incentivos o subvenciones que el Estado otorgará a cada forma de organización económica (y sector de actividad) en función del aporte económico y social que se espera de cada forma de organización, guiados por los siguientes criterios:

- a) la creación de valor y la mejora continua de la productividad son un desafío común a todas las organizaciones económicas;
- b) las formas, los principios y los criterios para la distribución primaria del ingreso dependen de cómo se diferencia la apropiación del excedente en los diferentes tipos de unidades económicas y, fundamentalmente, de cómo benefician a la equidad; y,
- c) el Estado, con base en metas nacionales de crecimiento y de desarrollo humano, identifica los incentivos –incluyendo los de tipo fiscal, financiero, técnico, laboral o social– y las normas aplicables a cada forma de organización económica, para asegurar el cumplimiento de los objetivos de creación de empleo digno, de valor agregado, de productividad y, muy especialmente, de distribución equitativa del ingreso.