



Fundación INASET

Bases y lineamientos para programas estratégicos de empleo

Enrique Velazco Reckling
La Paz, 11 de mayo de 2020

Tabla de contenido

Resumen Ejecutivo	1
1 La problemática del empleo en el contexto del COVID-19	1
1.1 Empleos sí, pero no así...	1
1.2 El financiamiento no hace al emprendimiento	3
1.3 El crédito puede frenar la reactivación de la economía	4
2 Los temas relevantes: empleo, salarios, crecimiento y desarrollo	5
3 Los escenarios: inmediato, corto plazo, y la visión estratégica	8
4 No todos los caminos conducen al crecimiento con empleo	12
5 Los programas estratégicos de empleo (PEE).....	13
6 Criterios para identificar los sectores de mayor relevancia	16
7 Comentarios de cierre	22
 ANEXO 1: Del Trabajo Decente al Empleo Digno	 24
ANEXO 2. La Contabilidad SOCIAL del Crecimiento.....	27
ANEXO 3: Equilibrios determinados por las identidades contables.....	30

Bases y lineamientos para programas estratégicos de empleo

Resumen Ejecutivo

El Ensayo reflexiona sobre las alternativas para reactivar la economía con creación de empleo, para mitigar los efectos de la crisis del COVID-19. Consta de dos partes: en la primera, argumenta sobre las limitaciones del “empleo de emergencia” y la inconveniencia de medidas centradas en el ámbito financiero, dadas las estrechas relaciones del crecimiento económico con factores como el empleo, la productividad y la distribución del ingreso, y plantea que las acciones se ajusten a las condiciones esperadas a corto, mediano y largo plazo. En la segunda, para ilustrar la aplicación del concepto, usa estos criterios para identificar los rubros de actividad económica más convenientes para abanderar los programas de reactivación con empleo, y concluye con un listado tentativo de posibles programas de apoyo al empleo compatibles con la reactivación y la diversificación.

Existe un virtual consenso respecto a los negativos impactos económicos y sociales del COVID-19. Se anticipan caídas generalizadas en el producto mundial. Bolivia, podría tener una contracción del 3% y el BID estima que un millón de empleos formales y 4.2 millones de informales están en riesgo; anota que, mientras la informalidad para América Latina era de casi 56% en 2018, en Bolivia llegaba al 70% antes de la crisis, y podría superar el 76% como consecuencia del coronavirus.

Para apoyar a los sectores productivos frente a estas amenazas, el gobierno adoptó medidas, mayormente en el ámbito financiero, y recurriendo al modelo del Fondo Social de Emergencia (FSE) de 1986-1989, plantea el “Plan Trabajo” que busca crear 600 mil empleos. Pero existen grandes diferencias entre la realidad a la que respondió –exitosamente, el FSE, y la realidad actual, por lo que recurrir a ese modelo no es costo eficiente y no lograría los efectos esperados.

En general, tampoco lo es el acceso al crédito sin certezas sobre el comportamiento económico a mediano plazo. Privilegiar el endeudamiento no resolvería las necesidades de la reactivación y estaría en directo conflicto con la idea general de promover una “economía para la gente”: construir esta economía requiere enfrentar la crisis del COVID creativamente, pensando “fuera de la caja” que nos impone el pensamiento económico tradicional, y la preferencia política por el paternalismo.

Los debates sobre empleo se diluyen discutiendo medios y no fines, síntomas y no causas; se trivializa al usar “empleo” como sinónimo de “ocupación”; con el eufemismo de emprendedurismo, tapamos el cuenta-propismo obligado al que más del 70% de la fuerza laboral está forzada por la incapacidad estructural de la economía para crear puestos de trabajo dignamente remunerados.

Pero el empleo no es tema de política social: la creación de puestos de trabajo productivos, en un marco de equidad e inclusión, es la condición básica para aumentar el ingreso real de los hogares y es determinante para mejorar el desarrollo humano. Por ello, el desafío es *colocar el empleo digno como el objetivo fundamental de las políticas de desarrollo: el esfuerzo humano –no los recursos naturales– es la fuente de la riqueza; y las personas y sus hogares –no el Estado o los dueños del capital– deben ser los destinatarios directos y finales de los beneficios del crecimiento*. Por ello, la salud de una “economía para la gente” no se mide por su crecimiento, sino por la cantidad y la calidad de las oportunidades de empleo que es capaz de generar.

Con este enfoque, se muestra que el PIB y su crecimiento, dependen de la productividad –el “valor” que produce cada trabajador– y del nivel de empleo; *la calidad social del crecimiento, sin embargo, depende de la medida en la que la productividad se traduce en salarios y en ingreso disponible para los hogares*. Esta relación, que implica un equilibrio entre lo que se produce y lo que la sociedad demanda, *requiere necesariamente la distribución del ingreso conforme se genera el producto. No la re-distribución de la riqueza acumulada, sino la distribución directa del valor conforme se lo crea en los procesos productivos para, de esta manera, garantizar una capacidad de consumo compatible con la capacidad real de oferta del aparato productivo*.

Desde esta mirada, la prioridad en las políticas debería estar en: a) *el incremento del Valor Agregado y de la productividad para elevar el nivel salarial*; y, b) *el aumento del Empleo en puestos de trabajo dignos (de calidad y con mayor productividad)*.

En el contexto actual, el objetivo central de la contención y superación de la crisis, no es otro que mantener el nivel de bienestar elemental de los hogares, garantizando su capacidad básica de consumo y el poder adquisitivo de sus ingresos. Pero esta capacidad de consumo debe constituir, a su vez, la demanda que el sector productivo necesita para operar y sostener los puestos de trabajo cuyas remuneraciones son el ingreso de los hogares.

Es evidente que requerimos programas estratégicos de empleo que, durante la crisis y a corto plazo, permitan preservar el empleo productivo; a mediano y largo plazo, sirvan para promover la diversificación del aparato productivo en un contexto de equidad e inclusión social. Para las acciones inmediatas y de corto plazo, se requiere una serie de ajustes, acuerdos y concesiones en el contexto del actual marco institucional. Pero, a mediano/largo plazo, la diversificación productiva solo será posible en la medida que las políticas públicas superen el marco de las teorías dominantes.

Implica promover, a nivel de las empresas, formas de gestión comprometidas con la mejora permanente de la productividad, que se traduzcan en mejoras en las remuneraciones gracias a la equitativa distribución primaria del ingreso. En general, las políticas macroeconómicas incentivarán las inversiones que más empleo generan, que el aumento del empleo se refleje en el correspondiente aumento de la participación de las remuneraciones en la distribución del ingreso, y que la mayor capacidad de compra se oriente fundamentalmente a consumir lo que produce el aparato productivo nacional. En síntesis, el empleo está muy lejos de ser un tema de política social.

Pero no toda actividad contribuye de igual manera a generar empleo, con la productividad, la calidad y la equidad que requiere el desarrollo humano a largo plazo. Las estrategias deben influir en los aspectos que mayor eficiencia y eficacia tengan para lograr el mayor impacto posible en el marco de las limitaciones y restricciones que enfrentamos. Las necesidades de empleo, ingresos y de equidad social, deben estar alineadas con metas y objetivos de eliminar los obstáculos y cuellos de botella que limitan y distorsionan las características de la demanda, porque ocupar la capacidad instalada sólo tiene sentido si existe una demanda compatible con esa capacidad. Pero este no es necesariamente el caso, porque enfrentamos:

- a) *Mercado reducido y baja capacidad de consumo*. A pesar de que nuestra población de casi 12 millones de personas, es superior o comparable a la de varios países de alto desarrollo, el número de consumidores efectivos no supera es muy reducido (no más de dos a tres millones).
- b) *Mercado descontrolado y ofertas alternativas de menor precio*. A esta limitación se suma el

descontrol del mercado interno, abastecido por todo producto concebible que se ofrece normalmente en condiciones de competencia desleal.

- c) *Institucionalidad disfuncional*. Las políticas (de gobierno, no de Estado), en general, y las fiscales, monetarias y laborales, en particular, son especialmente disfuncionales para el desarrollo de las actividades económicas generadoras de valor y de empleo digno: el sector extractivo y la estabilidad macroeconómica son las prioridades incuestionables, en tanto que el empleo digno, la equitativa distribución del ingreso y la diversificación del aparato productivo, son temas de discurso, pero no de acción política.

Corregir estas condiciones son tareas que implican modificar la normativa vigente, incluyendo eventualmente cambios en la CPE del 2009. En este sentido, la magnitud y las consecuencias posibles de la crisis desencadenada por el COVID-19, deben tomarse como la oportunidad para iniciar la transformación de las estructuras productivas que, hasta ahora, son en buena medida las responsables de las condiciones de pobreza en Bolivia.

Para avanzar en este enfoque, es necesario que los programas de empleo superen el enfoque del “empleo de emergencia” y, por el contrario, consideren como rasgos deseables:

- que el financiamiento público, como prioridad, garantice demandas predecibles para las empresas y capacidad de consumo en los hogares, en el marco de un conjunto de criterios asociados a la producción de “calidad con equidad”
- focalizar las acciones en rubros con las mayores articulaciones e incidencia en valor agregado, empleo, distribución del ingreso, autonomía en consumo intermedio, etc.
- priorizar la generación de empleo digno en el diseño de políticas monetarias, fiscales y comerciales, reduciendo los costos de transacción y otras cargas que elevan los precios
- alentar nuevas formas de organización legal de empresas, explorando esquemas alternativos de tratamiento tributario y laboral, en función de los mercados, y de las estructuras internas de participación laboral en la distribución del ingreso.

Estas son características fundamentales, que los distingue conceptualmente de los programas de empleo de emergencia que financian –esencialmente a “fondo perdido”, ocupaciones como respuestas a demandas dispersas, mayormente desarticuladas, sin proyección en el tiempo, y sin aportes al fortalecimiento del aparato productivo.

Pero es obvio que los nuevos enfoques propuestos, no son aplicables a todos los sectores de actividad porque existen profundas diferencias entre sectores en cuanto a los aportes en el empleo (en cantidad y calidad), sus aportes al valor agregado, su relevancia en cuanto al valor bruto de la producción, las estructuras de distribución primaria del ingreso, etc. Por ello, una tarea previa consiste en identificar los rubros de actividad económica que tienen los mayores aportes – simultáneamente, en los criterios relevantes.

Empleando un indicador que combina seis criterios relevantes al empleo digno, se identifican 28 rubros de actividad en la industria manufacturera (de los 140 que consigna el CIIU-4) que serían los más pertinentes como centro de programas de reactivación económica con empleo productivo.

A partir de estos rubros, a título estrictamente ilustrativo, plantea varios posibles programas y proyectos de empleo que cumplirían con los criterios deseables.

1 La problemática del empleo en el contexto del COVID-19

1.1 Empleos sí, pero no así...

En abril pasado, en un estudio preliminar del impacto del COVID-19 sobre el empleo, la OIT (Organización Internacional del Trabajo) identificó tres efectos: (i) sobre la cantidad de los empleos (aumento del desempleo y del subempleo); (ii) sobre la calidad de los empleos (caída de salarios y reducción en acceso a la protección social); y (iii) sobre grupos de trabajadores vulnerables (jóvenes, mujeres y migrantes).

El FMI (Fondo Monetario Internacional), por su parte, afirma que se espera la mayor caída económica mundial desde la Gran Depresión de 1929 y, para Bolivia, calcula una contracción económica del 3% en 2020. Como consecuencia, el BID estima que debido a la crisis COVID-19, un millón de empleos formales y 4.2 millones de informales están en riesgo en Bolivia; pero añade que, mientras la informalidad para la América Latina era de casi 56% en 2018, en Bolivia llegaba al 70% antes de la crisis, y podría superar el 76% como consecuencia del coronavirus.

Las recomendaciones de organismos internacionales como medidas para mitigar los efectos de la crisis sanitaria, incluyen acciones de apoyo directo a la protección laboral, entre las que resaltan la reducción de jornadas laborales y los subsidios al salario; el diferimiento de pagos e impuestos (ingresos, IVA, contribuciones a seguridad social), varios instrumentos financieros (préstamos, subvenciones y garantías), así como políticas estructurales (nuevos mercados, digitalización y teletrabajo).

De este menú de acciones, las que el Gobierno boliviano ha adoptado son:

- el diferimiento por 6 meses de las amortizaciones por adeudos de empresas con el sistema financiero;
- una línea de crédito para pagar dos meses de sueldos a los empleados y trabajadores;
- un fondo de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas para capital de trabajo; y,
- el Plan Trabajo que se propone crear 600 mil empleos, directos e indirectos.

El Plan Trabajo, sigue la tradición del FSE en creación de “empleo de emergencia”; se anuncia que financiará proyectos para la construcción, refacción y equipamiento de las infraestructuras para el sistema de salud, obras menores de mejoramiento urbano en barrios y comunidades (aceras y similares, ejecutadas por vecinos contratados por el plan), y otras acciones aún no bien precisadas en actividades agropecuarias de pequeña escala.

Más allá de las buenas intenciones, la realidad actual es muy diferente a la vigente cuando las iniciativas del empleo de emergencia tuvieron éxito. El FSE (Fondo Social de Emergencia) fue

en 1986 la respuesta a la “relocalización” de entre 30 mil y 40 mil mineros por el colapso de los precios de los minerales, iniciado en 1979-80. Se perdieron fundamentalmente puestos de trabajos manuales, cuya productividad llegó a ser nula porque la producción no tenía valor. Por ello, crear ocupaciones temporales en la construcción de infraestructura fue una solución creativa que: i) no implicaba reconversión laboral; ii) no requería inversiones en nueva infraestructura productiva; y, iii) el diseño consideraba al programa como un “puente entre la crisis y la reactivación” toda vez que se esperaba que el aparato productivo, una vez saneada la economía, tendría la capacidad para absorber a la fuerza laboral “relocalizada”. Pero ni en este políticamente exitoso caso, se afectaron las raíces estructurales de la precariedad del empleo en Bolivia que, desde INASET, identificamos hace 30 años.

Además, la realidad en el 2020 es totalmente diferente, por lo que no es aplicable la receta del FSE. El desempleo, efectivamente, podría llegar (y superar) al 10% de la fuerza laboral (formal e informal) afectando a unas 600.000 personas, pero no solamente de trabajadores manuales, sino de empleados y de profesionales cuya productividad supera a la media nacional. Mientras la productividad media es, en números redondos, de 5.000 dólares/trabajador-año, la de los trabajadores, empleados en pequeñas y medianas empresas, y de profesionales dependientes, oscila entre 8.000 y 24.000 dólares por persona-año.

Si, para efectos ilustrativos, tomamos 10.000 dólares como la productividad promedio de las personas que podrían quedar cesantes como consecuencia de la crisis en producción, comercio y servicios, subemplear 600 mil personas en ocupaciones de baja (casi nula) productividad, significaría reducir 6.000 millones de dólares (10.000 x 600.000) al producto nacional, lo que equivale a una caída del 14% del PIB actual (43.000 millones de dólares).

En general, los programas de empleo de emergencia, con endeudamiento externo financian “ocupaciones” a fondo perdido, sin proyección en el tiempo, ni aportes a la diversificación productiva, opinión reforzada por una seria evaluación del PLANE (Plan Nacional de Empleo de Emergencia) realizada por la Fundación ARU para el BID. La evaluación, que comprende casi una década (2001 a 2009), encontró que el PLANE “...no tuvo ningún efecto en la probabilidad de que sus beneficiarios encuentren trabajo o ingresos una vez concluido su paso por el Plan...; ...estos programas no son buenas alternativas para mejorar la empleabilidad de poblaciones vulnerables... En consecuencia, concluimos que dado el alto nivel de informalidad en el país, las políticas de protección [...] no son alternativas viables frente a políticas activas diseñadas para aumentar la productividad y la empleabilidad de las poblaciones vulnerables.”¹

A estas contundentes conclusiones, añadimos que mejorar la “empleabilidad” tampoco es una prioridad ni es pertinente en tanto la economía no tenga la capacidad de crear los puestos de trabajo que podrías ser llenados con los potenciales “empleables”.

¹ *Unemployment in Bolivia: Risks and Labor Market Policies*, IDB WORKING PAPER 271 (2011)

Por estas razones, conceptualmente, el plan de empleo propuesto no es una alternativa viable para enfrentar la crisis actual y, menos, para salir fortalecidos de esta traumática experiencia. Pero, de manera general, tampoco lo son las medidas que implican un mayor endeudamiento sin certezas respecto al comportamiento de la economía a mediano plazo.

1.2 El financiamiento no hace al emprendimiento

El financiamiento es uno de los factores necesarios (aunque ciertamente no suficiente) que acompaña al desarrollo económico productivo. No es un producto final, *es un medio que tiene un costo*. La intermediación financiera, por sí misma, no agrega valor. Lo que define el valor agregado es la calidad del riesgo que asume “el banco” para canalizar los recursos hacia un fin determinado y el uso que “el prestatario” hace de los recursos.

El financiamiento aporta al crecimiento cuando el resultado global del aparato productivo por el uso de esos recursos, incrementa el acervo de activos productivos y genera suficiente nuevo ingreso para devolver el capital más el costo de la intermediación (intereses). Es decir, cuando el crédito es productivamente canalizado en la economía, se genera mayor valor, aumentan las transacciones y los ingresos de los actores, y se impacta positivamente en el empleo, lo que se traduce en el crecimiento del PIB. No aumenta el endeudamiento, porque el crédito es honrado con el ingreso adicional; implica que hay una relación positiva directa (mayor a 1) entre el crecimiento de la economía por unidad de financiamiento. En estas condiciones, la economía dirige al sector financiero.

Pero si el financiamiento se usa para comprar bienes o servicios *existentes*, se contrae una deuda que compromete los ingresos futuros (se reduce la capacidad de consumo). Aunque genera rentas para el banco y los vendedores, sube costos, pero no crea nuevo valor; en general, implica aumento de la deuda y mucho menor aporte al crecimiento: las relaciones entre incrementos de la cartera y del PIBpb para 2012-2016 muestran que la deuda crece más que el PIBpb. En esas condiciones, el bienestar presente se financia con deuda en lugar de ingresos: al hipotecar el ingreso futuro y crecer el endeudamiento, el sector financiero controla la economía.

En la última década, y especialmente desde 2014 en el marco de la Ley de Servicios Financieros, el financiamiento productivo se concentra en microempresas, que es el segmento empresarial de menor capacidad de agregación de valor y, por ende, de menor productividad laboral (por debajo de la media en factores de hasta 20 a 1). Sin embargo, concentra 40% de la cartera productiva, y absorbe sistemáticamente casi 50% del financiamiento bancario para capital de inversión productiva empresarial.

Esto se debe a que la Ley prioriza minimizar el riesgo del sector financiero antes que maximizar la capacidad productiva de la economía. Aunque establece metas de cartera “productiva”, el

criterio base de asignación no es el destino de los recursos, sino el tipo de actividad económica del solicitante, apoyada en la laxa definición de “actividades productivas”; contribuye también el gran incentivo que significa a las entidades financieras que la tasa de interés del microcrédito es el doble que para las PyMEs o las grandes empresas.

1.3 El crédito puede frenar la reactivación de la economía

Las utilidades anuales del sistema de intermediación son consistentemente casi 1% del PIB, pero el resultado global es negativo para la economía: la financiarización no ha aumentado la capacidad productiva real ni la cantidad de empleos dignos y productivos: en la medida que el sistema financiero no aporte efectivamente a diversificar la capacidad productiva y a crear nuevos ingresos, para las empresas, y empleo digno para los hogares, *lo que gana la banca, lo pierde la economía real.*

Las medidas hasta ahora aprobadas –Programa de Apoyo al Empleo, de Crédito de Apoyo a la Micro y PyME, y el diferimiento de pagos y adeudos, implican crédito para pagar los salarios y para necesidades de capital de operación. Ninguna de estas medidas constituye un incentivo real para las empresas ni alivia la realidad del deudor: diferir pagos por tres o seis meses está bien entre abril y junio, pero, en septiembre estará nomás endeudado con las cuotas desde abril. Y ¿cuán válido es “tentar” a las empresas, especialmente a las de menor tamaño, con facilidades de acceso al crédito si no hay certezas sobre la realidad de los mercados en los próximos 12 a 36 meses?

Si, como el medio central de reactivación de la economía, se prioriza canalizar recursos públicos al sistema financiero para que aumente su capacidad de otorgar créditos y préstamos al público y a las empresas, las empresas y los hogares aumentarán su nivel de endeudamiento, lo que se traduce en mayores pagos por capital, intereses corrientes y penales, comisiones, etc. Pero de ninguna manera el mayor endeudamiento se reflejará necesariamente en más y mejores empleos, ni en mayor producción: mayor endeudamiento puede traducirse en costos mayores para las empresas, y menor capacidad de consumo para los hogares, situación que sin duda significaría acentuar la realidad de precariedad de las empresas y los hogares. Implica que “lo que es bueno para los bancos y el conjunto del sistema de intermediación financiera, no es necesariamente bueno para los trabajadores, sus hogares y las empresas.”

Finalmente, como ya reconocen el FMI, BM y el ISB, la financiarización de la economía alienta la especulación rentista y el comercio (informal), y está relacionada a la des-industrialización y al aumento de la desigualdad. Específicamente, no es un dato menor que el empleo informal, ha sido fuertemente alentado desde fines de los años 1980 por los programas de microcrédito que, “bajo el eufemismo de emprendedorismo”, han ocultado la auto-explotación laboral del cuenta-propismo obligado por la incapacidad estructural de la economía para crear puestos de trabajo y oportunidades de empleo digno.”

En resumen, privilegiar el endeudamiento no resolvería las necesidades de la reactivación y estaría en directo conflicto, conceptual e ideológico, con la idea general de promover una “economía para la gente”. La crisis del COVID19 y las debilidades que ha desnudado en nuestra realidad económica, pueden ser enfrentadas creativamente siempre y cuando tengamos la capacidad de pensar “fuera de la caja” que nos impone el pensamiento económico tradicional, y la preferencia política por el paternalismo.

Desde esta perspectiva, el concepto central para atender la reactivación de la economía con empleo y vinculada a la diversificación, tiene que enfrentarse canalizando preferentemente los recursos públicos para garantizar la demanda que garantice a las empresas –en rubros y sectores clave, colocar sus productos en el mercado para tener los ingresos que requieren por la venta de sus productos antes que por endeudamiento.

A su vez, se debe asegurar el ingreso y la capacidad de consumo de los hogares que, a su vez, permitan reactivar amplios sectores “informales” (que no compitan deslealmente con el aparato productivo nacional). En esta línea, el sistema financiero puede tener un rol, pero orientado (y acotado) por unos objetivos y metas concretas de crecimientos sectoriales, del producto, los ingresos y el empleo.

2 Los temas relevantes: empleo, salarios, crecimiento y desarrollo

Desde los años 1990, en INASET insistimos en hacer notar que los debates sobre empleo se diluyen discutiendo medios y no fines, los síntomas y no las causas; que crece la *trivialización* del tema; que se acentúa el uso de “empleo” como sinónimo de “ocupación”; y que, con el eufemismo de emprendedorismo, tapamos el cuenta-propismo obligado al que más del 70% de la fuerza laboral está forzada por la incapacidad estructural de la economía para crear oportunidades laborales productivas, dignamente remuneradas.

Cuando se toca el tema, sin mayor distinción entre ocupación, trabajo o empleo digno (ver Anexo 1 para definiciones), los debates se centran en cifras: la tasa oficial de desempleo, su magnitud, la calidad y, especialmente, la credibilidad de la información del INE; la magnitud del desempleo juvenil, femenino, o del empleo infantil; las magnitudes relativas del empleo asalariado y del autoempleo; los aportes sectoriales (agricultura, construcción,...); etc.

Las acciones públicas (y de la cooperación), asumen implícitamente que los problemas de empleo pueden ser resueltos con acciones en el ámbito de las políticas de mercado laboral y con proyectos específicos “de empleo”: mejorar la Ley General del Trabajo; ajustar el salario mínimo; facilitar el acceso al financiamiento y al microcrédito; capacitación para formar

“emprendedores” y para la “empleabilidad”, y, naturalmente, los empleos de emergencia como los que considera el Plan Trabajo.

Pero el empleo digno no es un tema de política social: la creación de puestos de trabajo productivos, en un marco de equidad e inclusión, es la condición básica para aumentar el ingreso real de los hogares y es determinante para mejorar el desarrollo humano: toda política que resulte en la creación de valor, ingresos y de empleo digno, productivo y equitativamente remunerado, garantiza el crecimiento económico en condiciones de equidad e inclusión.

Por ello, el desafío central *es colocar el empleo digno como el objetivo fundamental de las políticas de desarrollo: el esfuerzo humano –no los recursos naturales– es la fuente de la riqueza; y las personas y sus hogares –no el Estado o los dueños del capital– deben ser los destinatarios directos y finales de los beneficios del crecimiento: la salud de una “economía para la gente” no se mide por la tasa de crecimiento, sino por la cantidad y la calidad de las oportunidades de empleo que es capaz de generar.*

Como muestran los esquemas siguientes, el empleo está directa e indisolublemente asociado al valor agregado, a la productividad, a la equitativa distribución primaria del ingreso, a la diversificación productiva, a la capacidad de consumo de los hogares y a la calidad de la demanda del mercado interno.

Queda en evidencia que no hay soluciones “por decreto” para crear empleo digno porque las causas que determinan la calidad y la cantidad del empleo son estructurales, incluyendo al menos tres aspectos: superar el extractivismo; privilegiar la agregación de valor; y atender estructuralmente la equitativa distribución del ingreso.

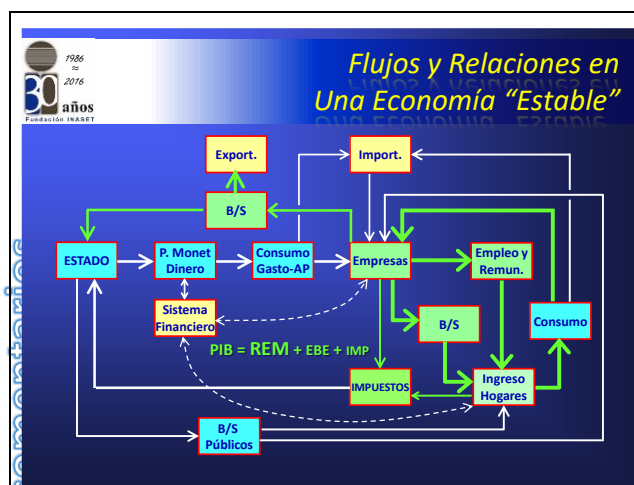
Contrariamente a lo que sucede en las economías saludables que han institucionalizado principios y valores de equidad, en economías en las que se privilegia el capital –entre las que destacan las extractivo-rentistas, “los salarios no dependen de la productividad, sino del poder político que siempre protege los intereses del poder económico que lo sustenta. Los contratos laborales, por si solos, no garantizan remuneraciones justas. Y sin salarios justos, siempre habrá sobreoferta de capital y una esmirriada demanda de lo que el aparato productivo es capaz de producir, tendiendo a configurar estados ‘recesivo-catalépticos’”².

“Los gobiernos pueden frenar recesiones usando el gasto público para alimentar la demanda, siguiendo a Keynes o, más frecuentemente, alentando la usura, es decir, estimular la demanda mediante el endeudamiento de los consumidores. Pero ambos métodos tienen límites, como claramente muestra la actual crisis.”

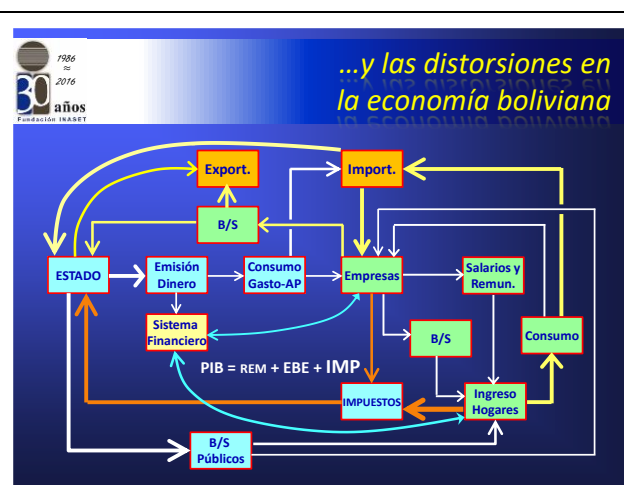
² Los párrafos entrecomillados son traducciones libres tomadas de textos de John Médaille, empresario en bienes raíces y profesor en la Universidad de Dallas, Texas. Citarlo en el contexto de este Ensayo, resalta que las demandas por equidad y justicia son también enarboladas por “la derecha”.

Los flujos relacionales y de causalidad en diferentes economías

Las relaciones en una economía saludable...



... y en una disfuncional para el empleo



En una economía sana, los flujos principales son los que vinculan al aparato productivo interno con el empleo y la capacidad de consumo de los hogares; la distribución del ingreso privilegia la remuneración al trabajo para dar a los hogares la capacidad de consumo compatible con la capacidad del aparato productivo.

El sector externo y el sistema financiero son sistemas más bien complementarios, con el Estado fundamentalmente centrado en asegurar la eficiencia de la institucionalidad que garantice la mejora continua de la competitividad.

En la economía boliviana, como consecuencia del modelo extractivo-rentista, prevalecen severas distorsiones: el Estado es un actor directo en la economía que distorsiona los flujos y los equilibrios entre las empresas, empleados y hogares, afecta negativamente la distribución del ingreso (impuestos indirectos que reducen la capacidad de compra del salario) y la demanda potencial del mercado interno con la apertura comercial irrestricta y la sobrevaluación de la moneda; el sistema financiero es sector privilegiado, y sus activos financieros superan el PIB a precios básicos.

Fuente: elaboración propia

“La economía en su forma actual se guía por los métodos de las ciencias físicas, una ciencia que rara vez aborda temas de moral o justicia. Pero con los antecedentes de su incapacidad para delinear el camino al desarrollo humano sostenible, nos podemos preguntar ¿es la economía una ciencia? Y la respuesta obvia es, ‘no, cuando menos en su presente forma’. Pero la economía, si quiere tener el estatus de ciencia, tendría que ser una ciencia humana y, como tal, no podría esquivar los temas de justicia y equidad. La economía debería ser una ciencia de economía política; los valores sociales que se esperarían de ella, no son algo que se añade a una, por lo demás, ciencia completa, sino es algo que debe estar en su esencia fundamental, y sin la cual no podría ser una ciencia.”

Las reflexiones precedentes coinciden con las conclusiones a las que arriban las expresiones para la “contabilidad social del crecimiento”, como alternativa a las de la contabilidad del crecimiento que surgen de la teoría económica. En el Anexo 2 mostramos que el PIB puede expresarse en términos de la productividad laboral (PL), el nivel salarial (NS) y el empleo (PO) a partir de la expresión del Producto Interno Bruto a precios básicos ($PIB_{pb} = VA = MO + EB$; $(1/t) = \alpha = MO/PIB$; $PL = PIB/PO$):

$$PIB_{pb} = PL \times PO = \left(\frac{1}{\alpha}\right) \times NS \times PO = \left(1 + \frac{EB}{MO}\right) \times NS \times PO = \tau \times NS \times PO$$

La relación muestra que el PIB y su crecimiento, dependen de la productividad –el “valor” o la cantidad que produce cada trabajador– y del nivel de empleo. *El efecto (o la 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*. Esta relación es consistente con que el crecimiento sostenido e inclusivo de la economía, requiere el equilibrio entre lo que se produce y lo que la sociedad demanda, *lo que implica necesariamente la distribución del ingreso conforme se genera el producto o, en otras palabras, la manera en que se da la apropiación del producto en la sociedad. No la re-distribución de la riqueza acumulada, sino la distribución directa del valor conforme se lo crea en los procesos productivos para así garantizar una capacidad de consumo compatible con la capacidad real de oferta del aparato productivo.*

Desde este enfoque, en realidad la prioridad en las políticas debería estar en:

- a) *el incremento del Valor Agregado y de la productividad para elevar el nivel salarial; y,*
- b) *el aumento del Empleo en puestos de trabajo dignos (de calidad y con mayor productividad).*

3 Los escenarios: inmediato, corto plazo, y la visión estratégica

Independientemente de que existan fuentes internacionales a las que podamos recurrir para acceder a los recursos necesarios para enfrentar la crisis y mitigar sus consecuencias, optar por endeudarnos para superar la crisis es “patear la lata hacia adelante”, pasando la factura de nuestras imprevisiones a nuestro hijos y nietos. Es pues imperativo reducir la necesidad de recursos externos al mínimo posible, definiendo una estrategia que, con aportes de todos los actores sociales, maximice los beneficios.

Contrariamente a lo que sostiene la teoría dominante –que incurrir en déficit para financiar empleo es un “pecado adicional”, empieza a tomar cuerpo la Teoría Monetaria Moderna que muestra, en realidad, que el déficit fiscal es un camino adecuado. Dejamos este aspecto para una discusión posterior. En cualquier caso, el primer paso es identificar a los actores relevantes y definir, en cada caso, lo que se espera lograr para contener la crisis, y los flujos de influencia entre los actores para inducir sinergias.

Tomando como referencia el esquema de relaciones de la “economía saludable”, el objetivo central de la contención y superación de la crisis, no es otro que mantener el nivel de bienestar elemental de los hogares, garantizando su capacidad básica de consumo y el poder adquisitivo de sus ingresos. Pero esta capacidad de consumo debe constituir, a su vez, la demanda que el sector productivo necesita para mantener sus operaciones, y los puestos de trabajo cuyas remuneraciones son el ingreso a los hogares.

La razón de ser de las empresas, en lo económico, es satisfacer las demandas sociales por bienes y servicios, lo que les asegura el flujo de ingresos para permanecer en los mercados. Una meta prioritaria, es reponer estos flujos para que las empresas generen ingresos por su actividad productiva, antes que por endeudamiento. Lograrla en un mercado tan desprotegido implica, al interior de las empresas, reducir los costos para competir en precios mediante la mejora continua de la productividad, y el uso pleno de la capacidad instalada. Desde el Estado, reduciendo (IVA) o eliminando (IT e ICE) impuestos que se incorporan en los precios de la producción de la industria nacional.

Como organizaciones sociales, las empresas tienen el rol de crear puestos de trabajo que, en la presente crisis, significa cuando menos preservar los existentes, y mejorar las condiciones de bio-seguridad para reiniciar operaciones a la brevedad posible. Pero en las condiciones de la emergencia del COVID-19, la fuerza laboral también debería aportar con su cuota parte a la preservación de los puestos de trabajo. Por ejemplo, como medida transitoria para superar la crisis, se podrían lograr acuerdos para ajustar las curvas salariales entre un cierto monto por debajo del cual no se afecten los salarios, y un tope máximo que permita reducir la planilla total en un % determinado, con el fin de trasladar los ahorros a los precios, capital operativo, u otro uso que contribuya al incrementar el valor agregado.

Las formas cómo estos aportes serían devueltos a los trabajadores, abren un interesante y muy amplio abanico de opciones: desde tratarlo como a un crédito bancario, a una participación “laboral” en las utilidades, o a un ajuste que mejore la participación laboral en la distribución primaria del ingreso. Más allá de los mecanismos específicos –que podremos analizar en otro momento, el solo hecho de existir acuerdos entre empresas y empleados con el fin común de preservar la empresa y el empleo, ameritaría un trato preferente y beneficios adicionales en los programas de apoyo a la recuperación productiva.

En particular, darían lugar a nuevas formas de organización para la producción segmentadas por las formas de participación en la producción y en la distribución del ingreso, dando sentido real a una “economía plural”. Como caso especial, dada la fuerte incidencia de sueldos y salarios en la estructura de gasto de la administración pública (que constituye empleo no productivo), se deberían aplicar ajustes de las curvas salariales; por ejemplo ajustar los salarios entre 4 mil y 12 mil bolivianos (mes) como hemos sugerido –y adoptado como propuesta por algunos parlamentarios, se traduciría en un ahorro de hasta 10.500 millones de bolivianos en 6 meses (1.500 millones de dólares), monto, suficiente para cubrir hasta 420.000 salarios mínimos durante un año.

El cambio de los hábitos de consumo de los hogares es también una condición necesaria. Si la producción y el empleo remunerado son la clave para subsistir en la crisis y para encaminar la reactivación, sería un contrasentido que los hogares mantengan los altos niveles de consumo

de bienes importados a los que han llevado las políticas de bolivianización monetaria y de control de la inflación mediante la liberalización de las importaciones.

Si desde el Estado, las empresas y los trabajadores, se realizan esfuerzos para bajar costos y precios, los hogares deben asumir patrones de consumo comprometidos con el apoyo a tales esfuerzos, castigando especialmente a la oferta de bienes extranjeros que son competencia desleal a la producción nacional.

Desde este enfoque, y dada la naturaleza de la crisis, es evidente que no es pertinente volver a los planes de empleo de emergencia: requerimos programas estratégicos de empleo que, durante la crisis y a corto plazo, permitan preservar el empleo productivo; a mediano y largo plazo, deben ser una de las bases para promover la diversificación del aparato productivo en un contexto de equidad e inclusión social, con respeto a las normas del desarrollo sostenible.

Unos apuntes finales en relación al rol del sistema financiero. Su rol fundamental, durante el manejo de la crisis y a lo largo del proceso de reactivación, es el de contribuir al crecimiento de la capacidad productiva de la economía para generar nuevos ingresos. Como la totalidad de sus ingresos se restan del valor agregado y de los ingresos a la economía real, a través de medidas de auto-control y, de ser necesario, de normativas expresas, los costos reales de la intermediación financiera deben ser drásticamente reducidos, estableciendo indicadores con metas para la eficiencia administrativa, para las remuneraciones al personal y ejecutivos, y con límites al microcrédito, especialmente el dirigido al comercio informal de importaciones.

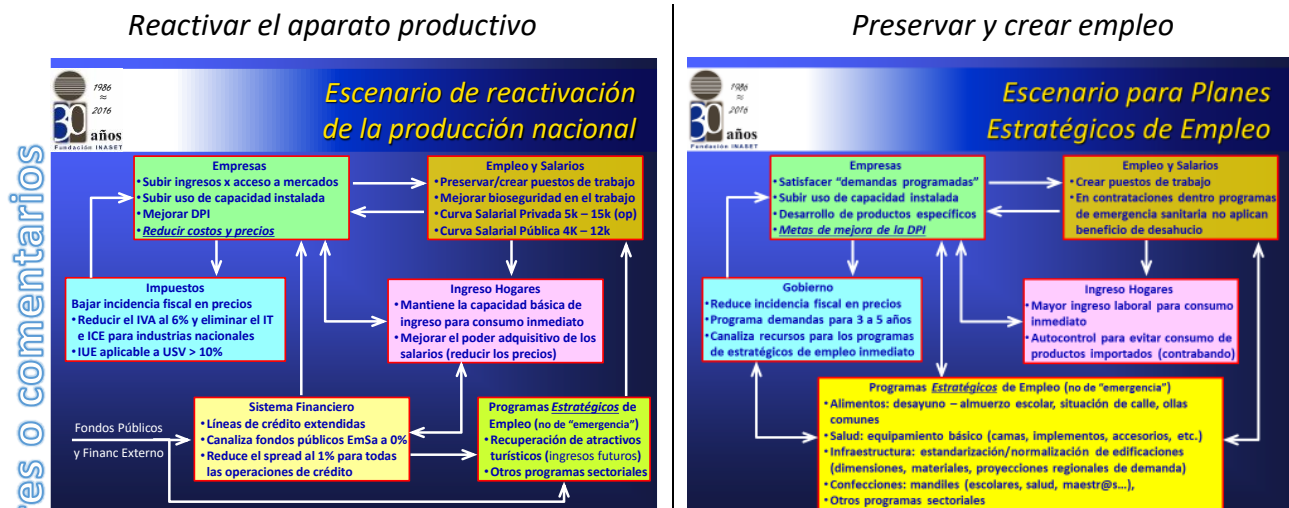
En conjunto, indicadores de estas naturalezas deberían llevar a recortar el spread vigente, que es inaceptable en la emergencia; de hecho, los fondos públicos para la reactivación y el empleo deberían llegar al sistema de intermediación financiera con 0% y el costo de intermediación no pasar de 1.5%, toda vez que en la última década si SIF ha acumulado reservas, fondos de contingencia y, no menos importante, unos 2.500 millones de dólares en utilidades. El sistema financiero tiene que aceptar que no es posible seguir con “business as usual”.

Con estas consideraciones, los ámbitos de actuación y de respuestas inmediatas con acciones a corto, mediano y largo plazo, podrían estar sintetizadas mediante los esquemas siguientes. En todos los casos las acciones se concentran en promover y dinamizar a los sectores y a las actividades productivas en las unidades económicas existentes de la economía real (economía fundamentalmente privada, en la que se genera 90% del empleo y prácticamente la totalidad del valor agregado fuera del sector extractivo). Los programas de empleo, están también directamente orientados a fortalecer a los sectores productivos, a establecer condiciones para una más rápida recuperación o para la expansión de la capacidad de generación de valor agregado y empleo.

Resalta también que para las acciones inmediatas y de corto plazo, se requiere una serie de

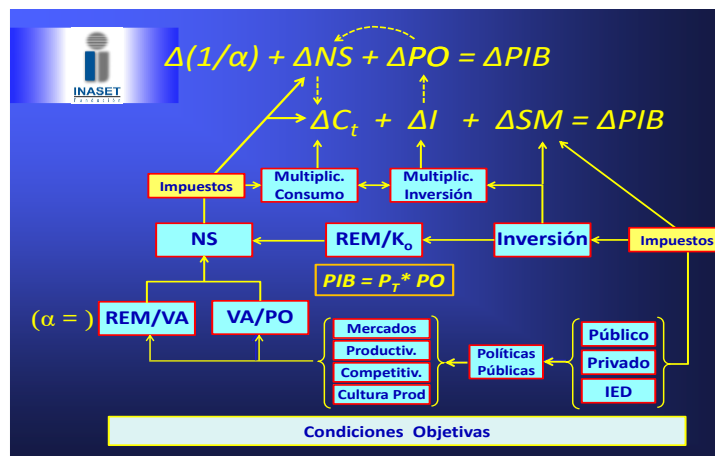
ajustes, acuerdos y concesiones en el contexto del actual marco institucional para lograr los objetivos buscados. Pero, a mediano/largo plazo, la diversificación productiva solo será posible en la medida que las políticas públicas superen el marco de las teorías dominantes.

Esquemas de las relaciones entre actores y acciones



Fuente: elaboración propia

Diversificación productiva (fuera de la teoría...)



Fuente: elaboración propia

Resalta también que para las acciones inmediatas y de corto plazo, se requiere una serie de ajustes, acuerdos y concesiones en el contexto del actual marco institucional para lograr los objetivos buscados. Pero, a mediano/largo plazo, la diversificación productiva solo será posible en la medida que las políticas públicas superen el marco de las teorías dominantes.

Implica promover, a nivel de las empresas, formas de gestión comprometidas con la mejora permanente de la productividad, que se traduzcan en mejoras en las remuneraciones gracias a la equitativa distribución primaria del ingreso. En general, las políticas macroeconómicas

incentivarán las inversiones que más empleo generan, que el aumento del empleo se refleje en el correspondiente aumento de la participación de las remuneraciones en la distribución del ingreso, y que la mayor capacidad de compra se oriente fundamentalmente a consumir lo que produce el aparato productivo nacional.

El diseñar y adoptar los cambios institucionales –necesarios para salir de la lógica del modelo de crecimiento que impone la teoría económica dominante, supone cambiar conceptualmente el modelo bajo el que se supone que interactúan los factores que contribuyen al ingreso: es decir, salir del modelo teórico tradicional que otorga al capital (inversión) el rol determinante del crecimiento, por el que surge de la contabilidad del crecimiento, que asocia ese rol a la mejora de la productividad y del empleo. Implica cambiar, conceptualmente,

$$PIB = P_{TF} * L^{\alpha} * K^{(1-\alpha)}$$

...por...

$$PIB = PL * PO$$

4 No todos los caminos conducen al crecimiento con empleo

Contrariamente a lo que predice la teoría económica, el crecimiento con empleo no es tan fácil como “invertir y crecer”. Mostramos evidencia que sugiere que la inversión **no** necesariamente es el factor determinante del crecimiento³; en particular, entre 2000 y 2015, la inversión pública en Bolivia aumentó 10 veces, pasando de 580 millones de dólares a casi 6,000 millones, pero el PIB a precios básicos solo subió de 6,000 a 25,000 millones: la eficiencia de la inversión, medida por el PIB_{pb} por unidad de inversión, cayó a la tercera parte, de 12.5 a 4.2. Pero, además del bajo impacto en el crecimiento, 10 veces más inversión no ha creado más y mejor empleo: al 2016, Bolivia era una de las economías con mayor informalidad y precariedad del empleo.

Relaciones entre el PIB y la Inversión pública total (IPT)

	1995	2000	2005	2010	2015
Inv. Pública Total (*)	520	583	629	2,062	5,983
PIB pm (*)	6,716	8,403	9,509	19,501	32,763
PIB pb (*)	5,910	7,259	7,799	15,764	25,343
PIBpm/IPT	12.9	14.4	15.1	9.5	5.5
PIBpb/IPT	11.4	12.5	12.4	7.7	4.2

(*) En millones de dólares corrientes

Evidencias similares cuestionan la validez de la “función de producción”⁴ y la existencia de la “productividad total de los factores”⁵, temas pertinentes al discutir la validez de la teoría, pero que escapan a los objetivos del presente Ensayo.

³ “¿Y si la inversión no determina el crecimiento?”, Ensayos para el debate, INASET, La Paz (2008)

⁴ “Contabilidad social del crecimiento para construir la economía plural”, 3er Encuentro de Economistas de Bolivia, Banco Central de Bolivia y UAMSS, Cochabamba, (octubre 2010)

⁵ “Productividad, crecimiento y desarrollo”, en Transformación social ecológica, FES-Bolivia, La Paz (2019)

Sin embargo, para fundamentar las propuestas de diseño de planes de empleo estratégico, revisamos brevemente el comportamiento de las relaciones entre los componentes de las cuentas nacionales. A diferencia de las teorías económicas sobre crecimiento –que están sujetas a pruebas de “falsabilidad” y pueden ser refutadas o sustentadas con evidencias empíricas, las identidades contables son verdades axiomáticas, es decir, son ciertas por definición y deben cumplirse en todo momento: por ejemplo, los ingresos totales son siempre iguales a los gastos totales.

El Anexo 3 muestra ejemplos sobre el comportamiento de la identidad contable entre ingresos y gastos para varios años de la economía nacional. Para una estructura dada de distribución del ingreso entre empresas (excedente bruto, EB), los empleados (remuneraciones, REM) y el Estado (impuestos), corresponde otra de gasto que comprende el gasto en consumo final de la administración pública, el consumo final de los hogares, la inversión, y el saldo comercial neto (exportaciones menos importaciones); pero por las relaciones que existen entre los flujos de ingreso y de gasto –por ejemplo, los hogares no pueden consumir más de lo que reciben como remuneraciones, no cualquier grupo de valores satisfacen la identidad ingresos = gastos.

Entre las conclusiones que emergen de esos ejercicios, destacamos los siguientes puntos:

- Con cada punto porcentual de aumento en la participación de las remuneraciones en la distribución del ingreso, el PIB aumenta tres veces más que con un punto porcentual de aumento en la inversión
- Reducir los impuestos para mejorar el ingreso neto de los trabajadores, tiene un impacto mayor que el doble de puntos porcentuales de aumento de la inversión
- En general, mejorar la participación laboral en la distribución primaria del ingreso, se traduce en un PIB mayor

En síntesis, el empleo está muy lejos de ser un tema de política social. Pero tampoco todas las actividades contribuyen de igual manera a generar empleo, con la productividad, la calidad y la equidad que requiere el desarrollo humano a largo plazo. Las estrategias deben influir en los aspectos que mayor eficiencia y eficacia puedan tener para lograr el mayor impacto posible en el marco de las limitaciones y restricciones que enfrentamos.

5 Los programas estratégicos de empleo (PEE)

Iniciamos el presente Ensayo destacando que los programas hasta ahora adoptados, como parte de la estrategia para “reactivar la economía en la pandemia”, están fundamentalmente centrados en, primero, facilitar acceso a fuentes de financiamiento, enfoque que está alineado con el pensamiento económico dominante en la política y en la academia; y, segundo, en el Plan Empleo que busca reditar el modelo del FSE e implica, fundamentalmente, financiar con endeudamiento y a fondo perdido, ocupaciones que no aportan al aparato productivo .

Las medidas adoptadas para reactivar la economía y crear empleo, se orientan a dinamizar la oferta, dando a las empresas acceso a los recursos financieros que les permitan tener el capital de trabajo necesario para poner en marcha su capacidad productiva instalada, o a reanudar las actividades comerciales. Pero no están concebidas –ni tienen como meta, la orientación o la capacidad, para impactar en la actividad económica buscando maximizar los efectos sobre temas críticos como más y mejor empleo, valor agregado y la distribución primaria del ingreso.

El financiamiento no evitará el colapso de empresas y de actividades cuyo giro y mercados habituales, queden particularmente afectados incluso después de levantarse las medidas por la emergencia (el turismo es un ejemplo). De hecho, el financiamiento indiscriminado y no focalizado (a pesar de las discursivas metas de cartera al sector productivo), lejos de haber sido una respuesta correcta en términos de empleo y de generación de valor e ingresos, puede haber sido más bien un factor de estancamiento productivo, de concentración de la riqueza y de la desigualdad social: nada garantiza que más financiamiento (endeudamiento) mantendrá los actuales niveles de empleo y, menos, que se bajarán los del cuenta-propismo obligado (expresado en el empleo informal y precario).

Al no ampliarse la base productiva, tampoco se incrementará el valor agregado ni la capacidad de generación de ingresos, y como habrán sobrevivido los emprendimientos financieramente más fuertes mientras aumenta la oferta de mano de obra disponible (por mayor desempleo), se mantendrán las estructuras tradicionales de relacionamiento laboral, y no habrá avances en la distribución primaria del ingreso.

En síntesis, con las medidas adoptadas, en el mejor de los casos se mantendrán las estructuras productivas y no se corregiría la institucionalidad que determina la (baja) competitividad de nuestra economía, y la también baja productividad de las empresas; no hay incentivos para alentar la asociatividad y la cooperación entre empresas, ni mejoran las condiciones para la diversificación productiva, por lo que se preservarán las limitaciones que hoy determinan la alta debilidad del aparato productivo nacional.

Para que el financiamiento aporte efectivamente a las necesidades de empleo, ingresos y de equidad social, debe estar alineado con metas y objetivos de eliminar los obstáculos y cuellos de botella que limitan y distorsionan las características de la demanda; ocupar la capacidad instalada sólo tiene sentido si existe una demanda compatible con la capacidad productiva. En la actualidad, este no es necesariamente el caso:

- d) *Mercado reducido y baja capacidad de consumo.* A pesar de que nuestra población de casi 12 millones de personas, es superior o comparable a la de varios países de alto desarrollo, factores como la baja productividad y la mala distribución del ingreso limitan el número de consumidores efectivos a no más de un par de millones.

- e) *Mercado descontrolado y ofertas alternativas de menor precio.* A esta limitación se suma el descontrol del mercado interno, abastecido por todo producto concebible que se ofrece normalmente en condiciones de competencia desleal.
- f) *Institucionalidad disfuncional.* Las políticas de gobierno (no de Estado), en general, pero las fiscales, monetarias y laborales, en particular, son especialmente disfuncionales para el desarrollo de las actividades económicas generadoras de valor y de empleo digno: el sector extractivo y la estabilidad macroeconómica son las prioridades incuestionables, en tanto que el empleo digno, la equitativa distribución del ingreso y la diversificación del aparato productivo, son temas de discurso, pero no de acción política.

Corregir estas condiciones son tareas que implican modificar la normativa vigente, incluyendo eventualmente cambios en la CPE del 2009. En este sentido, la magnitud y las consecuencias posibles de la crisis desencadenada por el COVID-19, deben tomarse como la oportunidad para iniciar la transformación de las estructuras productivas que, hasta ahora, son en buena medida las responsables de las condiciones de pobreza en Bolivia.

Para avanzar en este enfoque, es necesario que los programas de empleo superen el enfoque del “empleo de emergencia” y, por el contrario, consideren como rasgos deseables:

- en general, el financiamiento público tendrá, como prioridad, garantizar demanda estable para las empresas y capacidad de consumo en los hogares, en el marco de un conjunto de criterios asociados a la producción de “calidad con equidad”.
- emplear los recursos públicos para mantener equilibrios entre oferta y demanda internas, a la vez que se eleva la capacidad de consumo de los hogares a niveles compatibles con los también mayores niveles de capacidad productiva
- generar demandas confiables por lapsos de tiempo que excedan una gestión (3 o más años)
- consolidar, en demandas agregadas, demandas aisladas por productos idénticos o similares
- promover, con el aliciente de las demandas agregadas, mejoras en procesos, productividad y en los productos, para recuperar el mercado interno para la producción nacional
- en el mismo sentido, inducir y alentar alianzas para cooperación –verticales y horizontales, entre proveedores, productores y comercializadores
- reducir (eliminar) costos de transacción y cargas fiscales que se incorporan en los precios, y que encarecen los productos, reduciendo la capacidad de consumo frente a ofertas que son una competencia desleal (impuestos al producto, tipo de cambio, etc.)
- explorar formas alternativas de relacionamiento laboral y de formas de organización legal de las empresas, que permitan explorar esquemas nuevos de tratamiento tributario en función de las estructuras internas de distribución del ingreso y de equidad en las empresas
- en particular, en tanto persistan las condiciones de emergencia, facilitar la subcontratación

entre empresas o la contratación de personas bajo formas que privilegien el acceso a un empleo con ingreso digno, antes que la letra muerta de las normas laborales

Estas son características fundamentales, que los distingue conceptualmente de los programas de empleo de emergencia que financian –esencialmente a “fondo perdido”, ocupaciones como respuestas a demandas dispersas, mayormente desarticuladas, sin proyección en el tiempo, y sin aportes al fortalecimiento del aparato productivo.

Pero es obvio que los nuevos enfoques propuestos, no son aplicables a todos los sectores de actividad porque existen profundas diferencias entre sectores en cuanto a los aportes en el empleo (en cantidad y calidad), sus aportes al valor agregado, su relevancia en cuanto al valor bruto de la producción, las estructuras de distribución primaria del ingreso, etc. Por ello, una tarea previa consiste en identificar los rubros de actividad económica que tienen los mayores aportes –simultáneamente, en los criterios relevantes.

6 Criterios para identificar los sectores de mayor relevancia

El aparato productivo nacional, por su heterogeneidad estructural, no puede ser modelado fácilmente. La productividad nominal de los principales productos de exportación –gas, minerales y derivados de la soya, expresada en términos de los valores de mercado de los productos, no refleja las productividades reales; la relación entre productividad y el tamaño de las empresas es muy marcada; en mucho rubros, muy pocas empresas controlan prácticamente todo el mercado interno; en general, el valor agregado es bajo por la alta incidencia de consumos intermedios importados; la mayoría de las actividades productivas en pequeña escala se refugian en la informalidad, por lo que ni siquiera se cuenta con datos que permitan analizar adecuadamente sus realidades y comportamientos; etc.

Como una aproximación que permita ilustrar el enfoque general del diseño de programas estratégicos de empleo, centramos el análisis en la industria y la manufactura para identificar los rubros de actividad en los que deberían focalizarse los programas de empleo. Para ello, son necesarios datos sobre el valor agregado, el número de empresas, el valor bruto de la producción, consumo intermedio, productividad, empleo, remuneraciones, y la participación laboral en la distribución del ingreso. Esta información no está directamente disponible en las series de las Cuentas Nacionales.

Hay pocos datos –y además episódicos– sobre las características estructurales de la industria, entre las que destacan las “Estadísticas Estructurales de la Industria Manufacturera 2010 y 2012” publicado por el INE en diciembre de 2014, y los “Resultados de la Encuesta Anual de Unidades Productivas 2013” publicados en diciembre de 2015 por el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural (MDPEP).

El primer trabajo comprende 571 empresas (556 en 2010) “con personal ocupado mayor o igual a 20 personas o ingresos mayores a tres millones de bolivianos.” El universo de la Encuesta Anual del MDPEP son “las Unidades Productivas a nivel nacional reguladas por el Código de Comercio”; la muestra específica son 3.789 Unidades Productivas de la Industria Manufacturera que actualizaron su Matrícula de Comercio en 2013 a nivel nacional.

Hay importantes diferencias entre estos dos estudios. Primero, el tamaño y la estructura de las muestras, que en el trabajo del INE excluye a todas las unidades productivas con menos de 20 trabajadores e ingresos menores a 3 millones de bolivianos, por lo que excluye las microempresas y pequeñas unidades productivas que normalmente adoptan la forma legal de “unipersonales”; la Encuesta del MDPEP incluye estos emprendimientos pero la muestra abarca solamente unas 3.800 unidades de un universo que podría alcanzar 30.000 unidades de acuerdo con el registro de empresas “activas” y “vigentes” de FUNDEMPRESA. En cualquier caso, las micro y pequeñas unidades están muy sub-representadas en la muestra respecto a las de mayor tamaño.

Segundo, solamente la Encuesta del MDPEP distingue la naturaleza jurídica y el tamaño de las unidades productivas: Unipersonal (UNIP); Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.); Sociedad Anónima (S.A.); y Otras (OTR); micro, pequeña, mediana y grande.

Tercero, más allá de las esperadas diferencias en resultados agregados por tratarse de dos muestras diferentes, la Encuesta presenta algunos resultados que están en conflicto con las Cuentas Nacionales del INE (en el Valor Agregado, el valor de las Ventas o el nivel de empleo, por ejemplo) que no tienen explicaciones. Pero tampoco son muy coherentes las cifras sobre empleo industrial de las Estadísticas Estructurales –unas 78.000 personas en 2012– frente al más de medio millón que registran los cuadros del propio INE sobre la población ocupada por actividad económica.

A pesar de estas limitaciones, el detalle disponible es útil para fines del Ensayo. La industria manufacturera incluye actividades productivas en alrededor de 130 rubros. Es necesario identificar cuáles de éstos son los más relevantes para constituir una base idónea sobre la que se soporten, de inmediato, las estrategias de creación de empleo; a corto plazo, las de reactivación del aparato productivo post COVID, y a mediano y largo plazo, las necesarias para contribuir a poner en marcha la construcción de las condiciones esenciales para la diversificación productiva que, finalmente, nos liberen del extractivismo rentista.

Para valorar la pertinencia de cada rubro e identificar los más relevantes de la industria manufacturera –productiva, social y económicamente, construimos indicadores (índices) que combinan: valor agregado, consumos intermedios, el empleo directo, las remuneraciones, la productividad, la capacidad monopólica (poder de mercado), y la distribución del ingreso.

Ordenando todos los rubros según valores decrecientes del índice, identificamos 28 de los 130 rubros (el 21%) que concentran prácticamente la mayoría de los aportes: en totales, la mitad del valor agregado y del valor bruto de la producción, y entre el 65% y el 80% del empleo, las remuneraciones, y la cantidad de empresas; en todos los indicadores, incluye a más del 80% de las empresas unipersonales, y entre 75% y 80% de las SRL.

% de la muestra de 3.789 empresas que cumplen criterios

CRITERIO	TOTAL	UNIPERS	S.R.L.	S.A.	OTRAS
<i>Valor Agregado</i>	46.4%	85.6%	78.2%	36.1%	29.9%
<i>Valor Bruto de la Producción</i>	48.1%	84.4%	76.9%	36.6%	41.3%
<i>Personal ocupado en unidades productivas</i>	72.7%	83.8%	82.2%	60.2%	41.7%
<i>Salarios y remuneraciones</i>	65.7%	81.7%	80.7%	56.6%	32.2%
<i>Cantidad de unidades económicas</i>	82.3%	86.1%	78.2%	67.9%	66.7%

Fuente: elaboración propia con datos del INE y del MDPEP

En consecuencia, los índices combinados permiten identificar muy precisamente los rubros de actividad económica que más aportan al conjunto de los indicadores seleccionados. El Cuadro siguiente muestra los 28 rubros con los valores de los índices para el total (por rubro) y por tipo de empresa según el tipo legal, y el tamaño. Destaca nítidamente el rubro “publicaciones” que, a pesar de su modesto aporte global a la producción industrial, tiene aportes que son consistentemente superiores a los promedios en casi todos los indicadores que combina el índice general de valoración.

En el cuadro se identifica también los rubros en los que el Valor Bruto de la Producción está concentrado en más del 80% en sociedades anónimas o “empresas grandes”, como indicador puntual del poder de mercado que existe en esos rubros. Con el índice aplicable a empresas por tipo legal, son 4 rubros los rubros “monopolizados” más dos en el límite de criterio (aportar con más del 80% del VBP); en la segmentación por tamaño, se repiten los 6 anterior y se suma un rubro adicional.

Los 28 rubros identificados se distinguen por sus aportes simultáneos al valor agregado, la productividad, el empleo, la distribución del ingreso, y por su desconcentración productiva y regional. Pueden agruparse básicamente en los sectores de alimentos, vestuario, madera, construcción, químicos, muebles y el rubro de Impresiones, ya comentado, que alcanza el más alto valor en los índices combinados.

Por supuesto, por los sesgos mencionados en relación a las muestras y porque está restringida a la industria manufacturera, hay relaciones obvias con otros rubros y sectores que no

aparecen entre los destacados por su relevancia respecto a los indicadores empleados, o porque están fuera de la industria manufacturera.

En particular, resaltan la producción agrícola que nutre a las industrias de alimentos y podrían también generar insumos para la industria textil; de hecho, el sector agropecuario tiene una relevancia propia desde la perspectiva de la seguridad alimentaria, por ejemplo, de manera que atender el fortalecimiento de este sector, no podría estar fuera de las prioridades. Otro sector relevante por mérito propio, es el sector forestal. Más allá de la creación de empleo “en la emergencia”, las industrias de la madera y la manufactura de muebles ya eran consideradas entre los sectores estratégicos para la creación de valor agregado y empleo desde hace al menos 40 años.

Analizar este tipo de vínculos es una tarea complementaria, útil para establecer relaciones con otros sectores complementarios, sean productivos, comerciales o de servicios, en los que se generarían empleos directos o indirectos adicionales a los estimados considerando solo los rubros específicos. Pero también para identificar aquellos que podrían ser necesarios para el desempeño esperado de los sectores relevantes, aunque individualmente no tengan mayor relevancia bajo los criterios de valoración considerados.

Finalmente, un segundo cuadro, a título estrictamente ilustrativo, muestra un conjunto de posibles programas y proyectos en algunos de los 28 rubros prioritarios.

Establecer los proyectos “ejecutables” que finalmente constituyan los Programas Estratégicos de Empleo, requiere un acuerdo nacional marco, en el que se definan los objetivos de desarrollo a los que aportarían los Programas, el rol de cada uno de los niveles de gobierno, de las empresas, públicas y privadas, los niveles de subsidio y los aportes de las personas y de los hogares, las fuentes de financiamiento, estructuras de seguimiento, evaluación y control, etc.

Rubros de la Industria Manufacturera de mayor incidencia en la creación de valor y empleo

CIU-4	DESCRIPCIÓN	INDICE 1			Soc. ANONIMA		INDICE 2				EMPRESA GRANDE	
		TOTAL	UNIPERS	SRL	Índice	%VBP	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	Índice	%VBP
1010	Carnes	16	5	5	2	62.8%						
1050	Productos lácteos	59	4	4	13	93.2%	78	1	1	1	9	92.9%
1061	Molinería y derivados del almidón	25	9	8	3	48.1%	40	4	2	7	3	75.2%
1071	Productos de panadería	15	13	3	1	9.2%						
1079	Otros productos alimenticios	53	17	25	5	30.8%	30	6	5	5	3	79.3%
1102	Vinos						11	1	0	3	0	0.0%
1104	No alcohólicas y aguas embotelladas	54	9	12	8	89.1%	16	2	1	2	2	92.2%
1311-12	Hilado de fibras textiles, telas	11	1	7	2	31.4%						
1410	Prendas de vestir, excepto de piel	82	28	26	3	14.7%	41	14	4	4	0	5.3%
1520	Calzado	18	2	1	1	92.8%	20	1	1	0	1	92.7%
1610	Aserrado, secado, tableado...	99	36	22	3	31.3%	40	15	3	3	1	41.2%
1622	Partes y piezas de carpintería	26	12	6	1	10.8%	13	6	2	1	0	13.2%
1811	Impresión	141	34	27	7	26.4%	67	18	7	7	2	34.3%
2021	Plaguicidas y otros	22	1	16	3	29.4%	30	2	0	11	4	78.4%
2023	Jabones y detergentes	34	3	10	4	80.4%	15	3	1	1	1	87.2%
2100	Productos farmacéuticos	42	5	11	16	80.7%	30	1	2	4	9	89.3%
2220	Productos de plástico	54	11	30	4	42.9%	25	4	7	9	1	66.9%
2392	Materiales de construcción arcilla	48	13	18	4	38.4%	21	4	1	2	2	81.8%
2394	Fabricación de cemento, cal y yeso	24	6	1	4	98.8%	12	3	1	0	1	97.8%
2395	Artículos de hormigón, cemento y yeso	18	2	10	0	4.7%						
2511	Prods metálicos estructurales (construcción)	62	26	21	3	17.0%	47	13	8	3	2	64.2%
2592	Tratamiento a metales	39	17	8	2	28.6%	16	6	4	2	0	15.2%
2670	Instrumentos de óptica y fotográfico	14	7	5	0	0.0%	9	6	1	1	0	50.4%
2790	Otros tipos de equipo eléctrico						34	2	0	1	6	0.0%
2800-29	Maquinaria y equipo n.c.p.	41	8	18	2	24.1%	15	8	4	1	0	45.0%
3100	Fabricación de muebles y colchones	61	26	15	2	23.9%	38	10	3	4	0	21.5%
3211	Joyas y artículos conexos						19	1	0	5	1	63.6%
3290	Otras industrias n.c.p.	28	5	14	4	52.2%	25	3	6	5	1	59.9%
INDICE 1 incluye: Productividad laboral del Valor Agregado; distribución primaria del ingreso; consumo intermedio; densidad empresarial por tipo legal					INDICE 2 incluye: Productividad laboral del Valor Agregado; consumo intermedio; densidad empresarial por tamaño de empresa							
En los rubros resaltados, las empresas de mayor tamaño (sociedades anónimas en la forma legal, o grandes empresas según el tamaño) tienen un control oligopólico o prácticamente monopolístico del mercado nacional (expresado por la participación de estos tipos de empresas en el Valor Bruto de la Producción de rubro considerado)												

Cuadro resumen de posibles programas de empleo, articulando sectores de relevancia prioritaria

SECTORES	PROGRAMAS	DEMANDA POTENCIAL
DESARROLLO AGROPECUARIO Y ALIMENTOS (100% producción nacional)	• Reforestación (cuencas en valles interandinos) • Reforestación con especies maderables y maderas preciosas • Forestación urbana con variedades frutales (alimenticias) • Protección de fuentes, captación y almacenamiento de agua	• 10 millones de árboles (10.000) has por año • Repoblamiento de 1.000 has con madera fina • Concurso de “desafíos municipales” • 5 millones de m³ de agua por año
	• Mejora y ampliación de producción agropecuaria destina a los PEE de alimentos preparados • Desayuno escolar extendido (inicial, primaria y secundaria)	• Escolar: 2,8 millones x 200 días = 560 millones/año • Condición de calle: 0.4 x 350 = 140 millones
	• Merienda (suplemento alimenticio para adultos con base en productos agropecuarios con alto potencial nutricional pero no encontrados en la dieta ordinaria: frutos secos, cereales andinos, frutas tropicales, etc.)	• Adultos mayores, funcionarios públicos, universitarios: hasta 2 millones x 300 días = 600 millones de raciones/año • La dotación de estos suplementos podría ser a precio de mercado (con subvención)
TEXTILES, CONFECCIONES Y CALZADO (minimizando consumos intermedios importados)	• Dotación de mandiles escolares (4 por estudiante y año) • Dotación de mandiles a educadores, personal de salud... • Dotación de un par de calzados (¿deportivos?) por año	• Escolar: 2,8 millones x 4 = 11.2 millones/año • Profesionales: 250.000 x 4 = 1 millón • 3 millones de pares de calzados estudiantiles
QUIMICOS PARA AGRICULTURA, SALUD Y LIMPIEZA (minimizando consumos intermedios importados)	• Abonos y fertilizantes (compostaje urbano y rural) • Pesticidas y herbicidas naturales y eco-amigables • Suplementos vitamínicos y de fortalecimiento de defensas para niños, jóvenes, mujeres en gestación y adultos mayores • Protocolos de limpieza y desinfección para escuelas, mercados, transporte público y otros espacios sensibles	Metas determinadas por las estrategias sectoriales, regionales y locales
INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCION (No metálicos, cerámica, materiales tradicionales, reciclaje y Madera)	• Estandarización (regionalizada) de dimensiones y materiales para infraestructuras administrativas, educativas y de salud • Refacción de unidades escolares y centros de salud en uso • Reparación y limpieza de principales atractivos turísticos y la habilitación y adecuación de accesos para nuevos atractivos	Metas determinadas por las estrategias sectoriales, regionales y locales
EQUIPAMIENTO Y AMOBLAJE (equipos diversos, madera, metales)	• Equipamiento y amoblaje de unidades educativas (aulas, servicios higiénicos, comedores, áreas recreativas, etc.) • Equipamiento y amoblaje de unidades de salud (camas, colchones, ropa de cama, equipos de cocina, sanitarios, etc.) • Sistemas de automatización de tareas de control, seguridad, riego, tráfico, comunicación, plataformas de servicios, etc.	Metas determinadas por las estrategias sectoriales, regionales y locales

7 Comentarios de cierre

Los grados de subvención están entre los aspectos particularmente “irritantes” sobre los que se necesitan acuerdos, dado el tradicional paternalismo estatista y el rentismo oportunista de algunos grupos sociales, políticos y empresariales.

Como los programas deben tener un alcance a mediano plazo, no podrían ser financiados con recursos públicos exclusivamente. Por ello, los productos llegarán a los consumidores (hogares y personas) a un precio que, idealmente, sea ventajoso para el consumidor frente a otras ofertas (externas); más probablemente, el aporte público estará en variables grados de subvención y, especialmente, en una criteriosa supresión de factores que agregan costos sin contribuir a los objetivos centrales de crear valor y empleo, buscando recuperar un tejido productivo sobre el que se pueda construir una nueva oferta capaz de competir en el Siglo XXI.

Medidas en esa dirección serían, por ejemplo, la reducción del IVA y la eliminación del ICE (e IT) para producciones contempladas en PEE; merecería también una cuidadosa consideración el impacto de las políticas monetarias y de tipo de cambio, especialmente para los rubros en los que el contrabando es una fuente significativa de competencia desleal, o para viabilizar proyectos complementarios para abastecimiento interno de bienes intermedios que hoy se importan por las ventajas que otorga, a nuestros socios comerciales, la rigidez del TC.

En el ámbito laboral, como ya es habitual en los programas de empleo de emergencia, los empleos no están regidos por la Ley General del Trabajo; los PEE podrían también abrir la posibilidad de explorar –y apoyar, nuevas formas de relacionamiento empresa-empleados que reduzcan costos a cambio de mejoras verificables en la distribución primaria del ingreso.

Dada la alta sensibilidad social de este tema, pero el innegable impacto que la mejora de la distribución del ingreso tiene en el crecimiento del PIB (ver Anexo 3), los PEE tendrían una serie de mecanismos adicionales para incentivar y premiar avances en estos aspectos; por ejemplo, una idea planteada hace 20 años en el Programa de Mejora Continua de la Calidad y la Productividad de INASET, vincula a través de sistemas que garantizan la transparencia contable de las empresas (que es lo que debería interesar al Estado), una utilidad base que puede incrementar indexada a los niveles y metas de distribución primaria del ingreso.

La lista de acciones posibles es, sin duda, muy amplia; dependerá de cada programa analizar cuidadosamente las medidas aplicables en función de los objetivos que cada programa tenga. Una condición inescapable, es que los niveles de gobierno deberán realizar esfuerzos reales para reducir gastos y generar ahorros para viabilizar los PEE.

Por ejemplo, partiendo del ahorro estimado de 1.500 millones de dólares en 6 meses de ajuste salarial para el sector público, estimamos que podrían cubrir 420.000 salarios mínimos durante un año; pero si se destinan a apoyar una subvención de 15% a una canasta de productos generados por los PEE, el valor de mercado de la nueva producción sería del orden de 10.000 millones de dólares, lo que equivale a algo más del 20% del PIB.

Más allá del amplio espacio para la experimentación con políticas de vanguardia que nos permitiría el contar con demandas agregadas –significativas para nuestra realidad, el eje de la propuesta es el cambio de paradigma en la conducción de las políticas de desarrollo.

Parafraseando la conclusión a Dani Rodrik sobre su análisis del “milagro del sudeste asiático, ***el cambio crítico necesario no es tanto transformar la estructura de poder, sino que, quienes tomaron el poder, tengan la capacidad de implementar nuevas ideas.***

Un par de temas específicos para el debate posterior:

1. ¿Cómo financiar los programas de empleo?

La postura mayoritaria entre economistas, es que dado el alto déficit fiscal (del orden del 6% - 8%), Bolivia debe recurrir a fuentes externas (FMI, BM, BID y cooperación bilateral) para financiar los programas de empleo.

Frente a esta posición, toman creciente protagonismo las ideas de la Teoría Monetaria Moderna que postula que, el gasto deficitario, es en realidad la forma correcta de hacerlo: un Estado jamás puede entrar en “default” si se endeuda en su moneda *para gastar en fortalecer, en la economía real, la capacidad productiva y la creación de empleo.*

2. ¿Devaluación implica inflación con mayor pobreza?

Mantener el tipo de cambio fijo (TCF) y la bolivianización, es la otra consigna ampliamente compartida: mover el tipo de cambio significa una crisis cambiaria inmediata por pérdida de confianza en el boliviano, que se traduciría en aumento de precios hasta derivar en una inflación de “imprevisibles consecuencias”. Los sectores informales “que han hecho de la estabilidad cambiaria una fuente de ingresos y empleo” serían los más afectados.

Pero la inflación no es una amenaza para Japón que tiene un déficit equivalente al 200% del PIB; de hecho, las mayores economías centrales están incurriendo en inmensos déficits intentando, infructuosamente, subir la inflación al menos hasta las metas planificadas.

En relación a la creación de empleo, el TCF significa una desventaja de entre el 5% y el 30% del precio para los productos nacionales frente a los importados; si además se considera el contrabando financiado con lavado de dinero, la producción nacional tiene muy poca oportunidad de competir... ni de crear empleo. Hay que decidir si el interés nacional está en alentar el empleo informal de sobrevivencia, o generar condiciones de empleo digno.

ANEXO 1: Del Trabajo Decente al Empleo Digno

No tenemos una definición operativa de “empleo”; usamos como sinónimos “trabajo” (que puede ser remunerado o no), “ocupación” (que puede ser cualquier forma de ocupar el tiempo de la persona), y “empleo”, que a su vez puede comprender desde el ‘Empleo Digno’ definido por INASET (ver más abajo) hasta el ‘cuenta-propismo forzado’ como expresión dura de la auto-explotación laboral (a la que están obligadas las personas por la incapacidad estructural de nuestra economía para crear puestos de trabajo y oportunidades de empleo ‘digno’), pasando por el empleo asalariado formal, el informal, y el auto-empleo por elección.

Los términos “empleo” y “trabajo” se usan –equivocada pero frecuentemente– como sinónimos. Lo mismo sucede con los adjetivos “decente” y “digno” con los que se califican estos términos a fin de resaltar la necesidad de revertir las múltiples formas de precariedad o de abusos en el trabajo.

El Tesoro de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) define:

Trabajo: *“conjunto de actividades humanas, remuneradas o no, que producen bienes o servicios en una economía, o que satisfacen las necesidades de una comunidad o proveen los medios de sustento necesarios para los individuos”.*

Empleo: *“trabajo efectuado a cambio de pago (salario, sueldo, comisiones, propinas, pagos a destajo o pagos en especie) sin importar la relación de dependencia del empleado, es decir, si el empleo es dependiente (asalariado), o independiente (autoempleo)”.*

En 1999 la OIT introdujo el concepto del **Trabajo Decente** al que caracterizó con los cuatro rasgos distintivos de su propuesta estratégica: los derechos de las personas en el trabajo, las oportunidades de empleo, la protección social y el diálogo social. Cada una de estas características se asocia, además, con metas más amplias como la inclusión social, la erradicación de la pobreza, el fortalecimiento de la democracia, el desarrollo integral y la realización personal.

Esta definición del *Trabajo Decente* se ajusta a los cuatro objetivos estratégicos de la OIT:

- **Libertad:** libertad sindical, negociación colectiva y lucha contra el trabajo forzoso (servidumbre)
- **Igualdad:** lucha contra la discriminación en el empleo por razones de raza, etnia, edad, origen nacional, religión o género
- **Seguridad:** seguridad social y protección contra los riesgos laborales y el desempleo
- **Dignidad:** erradicación del trabajo infantil y diálogo social

El Trabajo Decente puede incluir actividades o trabajo no remunerado y tiene fuertes connotaciones con el trabajo en condiciones de dependencia (asalariado). Sin embargo, la realidad es que, a nivel mundial, en América Latina y, muy particularmente, en Bolivia, la gran mayoría del trabajo se realiza por cuenta propia y como el único medio de subsistencia personal y familiar, ante la (total) ausencia de redes de seguridad y de protección social.

En consecuencia, en 2001 la Fundación INASET introdujo el concepto de **Empleo Digno** con base en las siguientes ideas. Primero, a diferencia del *trabajo* –que puede o no ser remunerado–, el concepto de Empleo implica necesariamente una actividad o trabajo con remuneración, condición absolutamente esencial para que la actividad humana permita generar los ingresos que otorguen a las personas un mínimo grado de autonomía y de autoestima personal en las relaciones económicas en la sociedad y con las estructuras del Estado.

Segundo, más allá del respeto a los derechos de las personas o de la calidad de la legislación aplicable para defender esos derechos frente a los empleadores, la actividad humana destinada a la producción de bienes y servicios con los que se satisfacen las necesidades de la sociedad deben también ser una fuente de satisfacción y de realización de las personas, y deben expresar las relaciones de respeto y de equidad entre las personas y entre las personas y las instituciones.

En consecuencia, además de los rasgos del Trabajo Decente (libertad de sindicalización, garantía de no discriminación, protección contra los riesgos laborales y seguridad social, y diálogo social), el concepto de “digno” con el que INASET califica al Empleo *deseable* para la sociedad, implica conceptos y valores que son muy cercanos a las ideas del Vivir Bien que incluye la Constitución Política del Estado:

- El derecho de las personas a optar entre oportunidades de empleo que les permitan satisfacer las necesidades personales y familiares, y que contribuyan a su realización personal sin comprometer el medio ambiente ni las oportunidades de las generaciones futuras; implica orientar las prioridades sociales y los objetivos de la economía para *proteger a las personas contra el “cuentapropismo obligado” que impone la auto-explotación de la fuerza de trabajo en tareas o actividades a las que se ven forzadas por necesidad, y sin opciones reales a elección.*
- Reconocer el esfuerzo humano como la fuente de riqueza: implica adoptar criterios de *distribución equitativa del Valor Agregado (el excedente) entre los factores que contribuyen a crearlo*, superando enfoques primarios que incluyen, en un extremo, al trabajo como una mercancía sujeta a oferta y demanda o, en el otro, a la creación de valor simplemente como una fuente de recaudación fiscal.

El concepto del **Empleo Digno**, en resumen, no sólo establece (cualifica) los rasgos distintivos de las actividades humanas deseables en una sociedad productiva, inclusiva y equitativa, sino que establece al Empleo Digno como el fundamento y la condición necesaria para asegurar el crecimiento sostenido –y socialmente sostenible– de la economía, para garantizar la equidad y la distribución de la riqueza, y para promover el tránsito de la cultura rentista centrada en los recursos naturales, hacia la Cultura Productiva que considera al esfuerzo humano como la fuente de la creación sostenible de riqueza para la sociedad.

Finalmente, la Constitución Política del Estado (CPE) establece el derecho al **Trabajo Digno** entre los Derechos Fundamentales. Si bien la CPE no define explícitamente el concepto del Trabajo Digno, las siguientes normas constitucionales permiten establecer su cercanía con el concepto de **Empleo Digno**:

Artículo 46.

I. Toda persona tiene derecho:

1. Al trabajo digno, con seguridad industrial, higiene y salud ocupacional, sin discriminación, y con remuneración o salario justo, equitativo y satisfactorio, que le asegure para sí y su familia una existencia digna.
2. A una fuente laboral estable, en condiciones equitativas y satisfactorias.

II. El Estado protegerá el ejercicio del trabajo en todas sus formas.

III. Se prohíbe toda forma de trabajo forzoso u otro modo análogo de explotación que obligue a una persona a realizar labores sin su consentimiento y justa retribución.

Artículo 54.

I. Es obligación del Estado establecer políticas de empleo que eviten la desocupación y la subocupación, con la finalidad de crear, mantener y generar condiciones que garanticen a las trabajadoras y los trabajadores posibilidades de ocupación laboral digna y de remuneración justa.

Artículo 306.

I. El modelo económico boliviano es plural y está orientado a mejorar la calidad de vida y el vivir bien de todas las bolivianas y los bolivianos.

III. La economía plural articula las diferentes formas de organización económica sobre los principios de complementariedad, reciprocidad, solidaridad, redistribución, igualdad, seguridad jurídica, equilibrio, sustentabilidad, justicia y transparencia. La economía social y comunitaria complementará el interés individual con el vivir bien colectivo.

V. El Estado tiene como máximo valor al ser humano y asegurará el desarrollo mediante la redistribución equitativa de los excedentes económicos en políticas sociales, de salud, educación, cultura, y en la reinversión en desarrollo económico productivo.

Artículo 312.

II. Todas las formas de organización económica tienen la obligación de generar trabajo digno y contribuir a la reducción de las desigualdades y a la erradicación de la pobreza.

III. Todas las formas de organización económica tienen la obligación de proteger el medio ambiente.

ANEXO 2. La Contabilidad SOCIAL del Crecimiento

Para analizar el comportamiento de las economías, y especialmente para diseñar políticas que ayuden a su crecimiento, los economistas han adoptado modelos conceptuales que suponen que el PIB puede expresarse mediante una “Función de Producción”, con la forma general de [1], que relaciona el valor de “lo producido en la economía” con el total de los insumos empleados o consumidos en esa producción. Estos modelos están expresados por ecuaciones de la forma:

$$PIB = Y = P_{TF} * L^{\alpha} * K^{\beta} \quad [1]$$

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \frac{\Delta K}{K} + (1 - \alpha) \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta P_{TF}}{P_{TF}} \quad [2]$$

$$\Delta\%(y) = \alpha \Delta\%(k) + \Delta\%P_{TF} \quad [3]$$

Donde L = aporte de la fuerza laboral; K = capital (inversión); P_{TF} = Productividad Total de los Factores; $y = Y/L$; $k = K/L$; α, β son coeficientes que expresan los aportes relativos del trabajo y del capital (normalmente, asume que $\alpha + \beta = 1$).

Las expresiones precedentes siguen el Modelo de Solow, y se emplean frecuentemente para llevar la “contabilidad del crecimiento”. Las expresiones [2] y [3] significan que el crecimiento del producto puede expresarse como la suma de las tasas de crecimiento de la inversión, del empleo y de la “Productividad Total de los Factores”, P_{TF} (el llamado residuo de Solow), y que representa el crecimiento del producto que “no puede ser explicado por el crecimiento de K y de L”. En la práctica, el aporte de la P_{TF} se obtiene por la diferencia entre el valor calculado de la tasa de crecimiento del PIB menos las tasas de crecimiento de la inversión (K) y del empleo (L).

En la Contabilidad del Crecimiento, cualquier factor que contribuya al crecimiento del PIB –adicional al capital y el trabajo– se refleja en la P_{TF} , de manera que la interpretación se hace muy compleja e imprecisa, llevando a la afirmación de que la “ P_{TF} es la manifestación de nuestra ignorancia.”

Para superar estas limitaciones, formulamos una expresión alternativa desde la *realidad micro* de las unidades económicas individuales. A partir del valor agregado que genera un emprendimiento, la distribución primaria de la renta –la distribución del VA entre los factores que contribuyen a generarlo– origina la Renta Salarial Primaria (la remuneración bruta al trabajo, MO o REM, expresada por el valor total de la nómina o planilla, incluyendo aportes sociales) y el excedente primario o utilidad bruta, EB, que incluye la utilidad del dueño del capital (UC), la depreciación (DP), intereses (IN), alquileres (AL) e impuestos (TE) gravados a la empresa: es decir, $VA = MO + EB = MO + (UC + DP + IN + AL + TE)$.

Por lo tanto, en la *economía real*, la remuneración o salario medio (NS) en una unidad económica “i” está relacionada a la productividad (la creación de valor por cada trabajador) y a la remuneración del trabajo de la mano de obra, MO (consumo, redistribución y capacidad de gasto) a través de:

$$Remuneración Media, NS_i = \frac{Valor Total Nómina}{Número de Trabajadores} = \frac{MO_i}{PO_i} = \frac{MO_i}{VA_i} \times \frac{VA_i}{PO_i} = \frac{MO_i}{VA_i} \times PL_i \quad [4]$$

La Productividad Laboral, PL, es el Valor Agregado que genera cada trabajador. La remuneración promedio depende de la productividad laboral y de la fracción del VA que se destina a remunerar el trabajo, $MO_i/VA_i = \alpha_i$, es decir, a la participación del trabajo en la distribución del producto; el resto del Valor Agregado representa el excedente bruto, EB, que queda en la empresa como utilidades, depreciaciones, dividendos, intereses, etc.

Como las variables pueden considerarse simplemente aditivas en el total de las unidades económicas, la relación es válida para toda la economía (a precios básicos):

$$\text{Remuneración Media, } NS = \frac{MO}{VA} \times PL = \alpha \times PL \quad [4a]$$

La fracción del Valor Agregado que se asigna a remuneraciones (MO/VA) 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 de la renta o hacia la equidad, especialmente si en la sociedad existen valores e incentivos adecuados (a través de políticas públicas) para inducir una mejor distribución de la riqueza conforme ésta se crea en los procesos productivos.

Es decir, en emprendimientos reales –en la economía real–, el nivel de la remuneración al trabajo es una decisión empresarial influida por factores externos e internos (por ejemplo, el mercado o la capacidad laboral de negociación); en todo caso, plantea que no se aplica la *productividad marginal del trabajo* como la ley determinante de la remuneración al trabajo.

Los dilemas y debates sobre emprendimientos públicos o privados, o sobre las formas capitalistas, socialistas o comunitarias de apropiación del excedente, se refieren específicamente a las formas, los principios o los criterios que se adoptan para definir la relación MO/VA. Tales distinciones no tienen sentido respecto a *la creación del valor* (valor agregado y la productividad) que es un desafío común a todas las organizaciones económicas para generar valor con la mayor eficiencia y efectividad posibles.

Empleando la Ecuación 1a, y con las consideraciones necesarias para expresar el Producto Interno Bruto a precios de mercado ($PIB_{pb} = VA = MO + EB$; $(1/\tau) = \alpha = MO/PIB$; $PL = PIB/PO$):

$$PIB_{pb} = PL \times PO = \left(\frac{1}{\alpha}\right) \times NS \times PO = \left(1 + \frac{EB}{MO}\right) \times NS \times PO = \tau \times NS \times PO \quad [5]$$

El PIB y su crecimiento, dependen de la productividad –el valor de lo que produce cada trabajador– y del nivel de empleo; *el efecto (o la 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.*

Esta relación es consistente con que el crecimiento sostenido e inclusivo de la economía, requiere el equilibrio entre lo que se produce y lo que la sociedad demanda, *lo que implica necesariamente la distribución del ingreso o, en otras palabras, la manera en que se da la apropiación del producto en la sociedad. No la re-distribución de la riqueza acumulada, sino la distribución directa del valor conforme se lo crea en los procesos productivos para, de esta manera, garantizar una capacidad de consumo compatible con la capacidad real de oferta del aparato productivo.*

Nótese que, a diferencia de los Modelos de Crecimiento derivados de la relación de Solow, la relación [5] es plenamente compatible con las correlaciones empíricas que muestran una alta correlación entre el crecimiento del PIB con el empleo, la remuneración al trabajo y la productividad laboral.

Aplicando herramientas conocidas, la relación [5] puede expresarse como:

$$\Delta\%PIB = \Delta\%PL + \Delta\%PO = \Delta\%NS + \Delta\%(VA/MO) + \Delta\%PO \quad [6]$$

$$\Delta\%PIB = \Delta\%(IP/PO) + \Delta\%(MO/IP) + \Delta\%(VA/MO) + \Delta\%PO \quad [7]$$

Por la primera expresión, la variación (porcentual) del PIB, es igual a la suma de las variaciones en el Nivel Salarial, más la variación de la relación (VA/MO), más la variación en la población ocupada. En la última expresión, el término (IP/PO) es la “densidad de capital” –la inversión por puesto de trabajo–, $VA/IP = (MO/IP) \cdot (VA/MO)$ es la “productividad del capital”, el *producto generado por cada unidad monetaria de inversión*, y MO/IP la contribución de la inversión a las remuneraciones.

Aunque básicas y obvias, estas relaciones resaltan que la creación de riqueza debe beneficiar a toda la sociedad y vincula los tres elementos básicos de la economía: producción, consumo y distribución. En consecuencia, estas expresiones –*todas ellas formas alternativas para una Contabilidad Social del Crecimiento, CSC*–, pondrían en evidencia que el pobre desempeño de la economía boliviana estaría en el enfoque y en los objetivos de las políticas que, a pesar de los discursos, de las ideologías y de los rótulos de los “modelos” de economía que se han seguido a lo largo del tiempo, han estado siempre centradas en el crecimiento (inversión) antes que en la búsqueda del bienestar colectivo, con lo que han perpetuado patrones de acumulación, pública o privada, que antes que mellar la desigualdad, la preservan. Desde este enfoque, en realidad la prioridad en las políticas debería estar en:

- c) *el incremento del Valor Agregado y de la productividad para elevar el nivel salarial; y,*
- d) *el aumento del Empleo en puestos de trabajo dignos (de calidad y con mayor productividad).*

ANEXO 3: Equilibrios determinados por las identidades contables

A diferencia de las teorías que deben ser “probadas”, es decir, validadas contra evidencias empíricas, las identidades contables son verdades axiomáticas porque las asume como verdades que no requieren demostración. En las cuentas nacionales, los “ingresos” deben ser iguales a los “gastos”:

Remuneraciones al trabajo + excedente empresarial + impuestos =
= consumo público + consumo privado + inversión + (exportaciones – importaciones)

$$REM + EBE + IMP = GCFAP + GCFH + (FBK+VE) + (X-M)$$

Las participaciones relativas en la estructura del ingreso, depende de varios factores, especialmente de las políticas de distribución del ingreso; análogamente, en el gasto, las políticas nacionales definen cuánto se invierte, cómo se manejan las políticas de comercio exterior y cuáles son las orientaciones de la inversión. Finalmente, existen también relaciones entre, por ejemplo, la remuneración al trabajo y la capacidad de consumo de los hogares, entre los ingresos tributarios y el consumo público, o entre las utilidades (parte del excedente bruto) y las inversiones.

Sin conocer exactamente estas relaciones, es posible estimarlas a partir de las estructuras de ingresos y de gastos que arrojan la estructura anual del PIB, y de otras aproximaciones habitualmente aceptadas en el análisis económico, como por ejemplo, que “los asalariados gastan todo su ingreso en consumo y no tienen capacidad de ahorro”; o, que “el excedente empresarial incluye el ‘ingreso mixto’ de las unidades económicas en las que no es posible distinguir la remuneración de las utilidades que perciben los “gerentes-propietarios” de muchos emprendimiento.

El cuadro siguiente muestra, con los datos del INE, las estructuras de las cuentas nacionales de ingresos y de gastos para cuatro años, tanto en valores (millones de Bs corrientes) como en porcentajes. Con las estructuras observadas de las cuentas del ingreso y las relaciones supuestas para un par de cuentas de gasto, es posible estimar los efectos de cambios en ingresos o gastos en el PIB total.

Estructuras de Ingresos y Gastos en las cuentas nacionales para años seleccionados

	Monto, Millones de Bs.				Estructura porcentual			
	2000	2006	2010	2015	2000	2006	2010	2015
INGRESOS	51,928	91,748	137,876	228,031	100.0	100.0	100.0	100.0
REM	18,727	25,002	36,477	65,737	36.1	27.3	26.5	28.8
EBE	25,948	47,735	76,362	112,660	50.0	52.0	55.4	49.4
IMP	7,253	19,839	26,991	52,720	14.0	21.6	19.6	23.1
- Subs	0	-828	-1,954	-3,085	0.0	-0.9	-1.4	-1.4
GASTOS	51,928	91,748	137,876	228,031	100.0	100.0	100.0	100.0
GCFAP	7,550	13,170	19,070	39,895	14.5	14.4	13.8	17.5
GCFH	39,655	57,595	85,894	156,018	76.4	62.8	62.3	68.4
VE	133	-396	599	-2,485	0.3	-0.4	0.4	-1.1
FBKF	9,289	13,117	22,849	48,733	17.9	14.3	16.6	21.4
EXP	9,490	38,325	56,787	70,389	18.3	41.8	41.2	30.9
IMP	14,188	30,062	47,325	84,519	27.3	32.8	34.3	37.1
SCN	-4,699	8,262	9,463	-14,129	-9.0	9.0	6.9	-6.2

Por ejemplo, asumiendo que la relación entre ingreso salarial y gasto para los asalariados es de 95% a gasto y 5% a ahorro, y que todo el gasto público se financia con recaudaciones, en los cuadros siguientes se muestra la estructura de las cuentas PIB de ingreso y de gasto para el año 2006 (cuadro izquierdo); el cuadro de la derecha, muestra el nuevo nivel de igualdad de las cuentas de ingreso y de gasto, si la estructura de distribución del ingreso hubiera sido modificada por las políticas de manera que la remuneración a los asalariados se incremente en un 4% del PIB, mientras que las participaciones de impuestos y del excedente bruto se reducen en 2% del PIB cada uno.

Estructuras de equilibrio entre cuentas de ingreso y de gasto

2006	Distribución BASE		Sector Financiero				
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso		GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE
52,0%	EBE (+IM)	52,0		36,9		15,1	15,1
				70,9%		29%	
27,3%	REM	27,3		25,9		1,4	1,4
				95,0%		5%	
20,7%	Impuestos	20,7	14,4			6,4	6,4
			69%			31%	
	Otra Inv						-9,0
			14,4%	62,8%	9,0%	0,0%	13,9%
IDB		100,0	14,4	62,8	9,0		13,9
TOTAL PIB		100,0	100,0				

2006	Distribución base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%		Sector Financiero				
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso		GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE
50,0%	EBE (+IM)	53,4		37,8		15,5	15,5
				70,9%		29%	
31,3%	REM	33,3		31,7		1,7	1,7
				95,0%		5%	
18,7%	Impuestos	20,0	14,4			5,6	5,6
			72%			28%	
	Otra Inv						-9,0
			14,4%	65,1%	9,0%	0,0%	13,9%
IDB		106,7	14,4	69,5	9,0		13,9
TOTAL PIB		106,7	106,7				

Fuente: Elaboración propia con datos del INE

Como aprecia, el nuevo equilibrio entre los ingresos y los gastos habría sido un PIB mayor en 6,7 puntos porcentuales debido a que el mayor ingreso de los hogares se habría traducido en mayor consumo privado que, a su vez habría necesariamente requerido mayor uso de la capacidad instalada a fin de satisfacer la mayor demanda.

Estos ejercicios no tienen capacidad predictiva cuantitativa, pero resultan muy ilustrativos en relación a la dirección de los efectos esperados en los equilibrios contables como resultado de cambios en las estructuras del ingreso o del gasto. En las páginas siguientes, mostramos las estructuras porcentuales en montos (en millones de Bs) de las cuentas para el PIB reportado por el INE para los años 2000, 2006, 2010 y 2015 (las “Distribución Base”); mostramos también los efectos sobre esas distribuciones de un aumento de 4% del PIB en la participación de las remuneraciones (REM), a costa de reducir en 2% en las del excedente (EBE) y de impuestos (IMP); y, en tercer lugar, sobre estas nuevas distribuciones, un aumento del 10% en las inversiones. Para los años 2006, 2010 y 2015, repetimos estos ejercicios utilizando la estructura del ingreso para 2000, que es el año de mayor participación de la remuneración al trabajo en la distribución del ingreso.

En todos los casos, y en concordancia con la contabilidad social del crecimiento, es muy evidente que las mejoras en la distribución del ingreso son las que mayor impacto positivo tienen en el PIB. Este resultado es una obviedad de sentido común: si prácticamente todas las remuneraciones se traducen en consumo (demanda), mientras que las inversiones no tienen la incidencia ni el efecto multiplicador directo sobre los otros factores del ingreso (no necesariamente se traducen en nuevo valor agregado), tiene sentido que la capacidad de consumo sea un mayor dinamizador económico que las inversiones.

De haberse mantenido la distribución del ingreso del 2000 (en “tiempos neoliberales”), las tasas de crecimiento del PIB habrían sido significativamente mejores que las registradas desde 2006, cuando se privilegió la concentración del ingreso en el Estado a costa de los salarios. De hecho, en los 14 años del Modelo Económico Social Comunitario Productivo, se llegó al nivel más bajo de participación de la remuneración al trabajo en la distribución del ingreso, ...y al más alto en utilidades bancarias

2000 ESTRUCTURA PORCENTUAL

Distribución base tomada de las cuentas nacionales (datos del INE)							Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%; Inversión +10%						
2000	Distribución BASE						2000	Distribución base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						2000	Distribución Base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv +10%					
	Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto				Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto				Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto		
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE
50.0%	EBE (+IM)	50.0		42.1	7.9	7.9	48.0%	EBE (+IM)	52.6		44.3	8.3	8.3	48.0%	EBE (+IM)	56.7		47.7	8.9	8.9
			84.3%		16%					84.3%		16%					84.3%		16%	
36.1%	REM	36.1		34.3	1.8	1.8	40.1%	REM	43.9		41.7	2.2	2.2	40.1%	REM	47.3		44.9	2.4	2.4
			95.0%		5%					95.0%		5%					95.0%		5%	
14.0%	Impuestos	14.0	14.5		-0.6	-0.6	12.0%	Impuestos	13.1	14.5		-1.4	-1.4	12.0%	Impuestos	14.1	14.5		-0.4	-0.4
			104%		-4%					111%		-11%					103%		-3%	
	Otra Inv					9.0		Otra Inv					9.1		Otra Inv					9.1
			14.5%	76.4%	-9.0%	0.0%				14.5%	78.4%	-9.0%	0.0%				14.5%	78.5%	-9.0%	0.0%
IDB		100.0	14.5	76.4	-9.0	18.1	IDB		109.6	14.5	86.0	-9.0	18.1	IDB		118.1	14.5	92.7	-9.0	20.0
TOTAL PIB	100.0	100.0					TOTAL PIB	109.6	109.6					TOTAL PIB	118.1	118.1				

2000 VALORES (Millones de Bs)

Distribución base tomada de las cuentas nacionales (datos del INE)							Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%						
2000	Distribución BASE						2000	Distribución base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						2000	Distribución Base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv +10%					
	Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto				Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto				Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto		
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE
50.0%	EBE (+IM)	25,948		21,864	4,084	4,084	48.0%	EBE (+IM)	27,358		23,052	4,306	4,306	48.0%	EBE (+IM)	29,458		24,822	4,636	4,636
			84.3%		15.7%					1		0					1		0	
36.1%	REM	18,727		17,791	936	936	40.1%	REM	22,849		21,707	1,142	1,142	40.1%	REM	24,603		23,373	1,230	1,230
			95.0%		5.0%					1		0					1		0	
14.0%	Impuestos	7,253	7,550		-297	-297	12.0%	Impuestos	6,825	7,550		-725	-725	12.0%	Impuestos	7,349	7,550		-201	-201
			104%		-4%					1		0					1		0	
	Otra Inv					4,699		Otra Inv					4,699		Otra Inv					4,699
			0	1	0	0				0	1	0	0				0	1	0	0
IDB		51,928	7,550	39,655	-4,699	9,422	IDB		57,032	7,550	44,759	-4,699	9,422	IDB		61,410	7,550	48,194	-4,699	10,364
TOTAL PIB	51,928	51,928					TOTAL PIB	57,032	57,032					TOTAL PIB	61,410	61,410				

2006 ESTRUCTURA PORCENTUAL

Distribución base tomada de las cuentas nacionales (datos del INE)							Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%						
2006	Distribución BASE						2006	Distribución base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						2006	Distribución Base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv +10%					
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto			
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE
52.0%	EBE (+IM)	52.0		36.9		15.1	50.0%	EBE (+IM)	53.4		37.8		15.5	50.0%	EBE (+IM)	55.4		39.3		16.1
			70.9%		29%					70.9%		29%					70.9%		29%	
27.3%	REM	27.3		25.9		1.4	31.3%	REM	33.3		31.7		1.7	31.3%	REM	34.6		32.9		1.7
			95.0%		5%					95.0%		5%					95.0%		5%	
20.7%	Impuestos	20.7	14.4			6.4	18.7%	Impuestos	20.0	14.4			5.6	18.7%	Impuestos	20.7	14.4			6.4
			69%			31%				72%			28%				69%			31%
	Otra Inv					-9.0		Otra Inv					-9.0		Otra Inv					-9.0
			14.4%	62.8%	9.0%	0.0%				14.4%	65.1%	9.0%	0.0%				14.4%	65.1%	9.0%	0.0%
IDB		100.0	14.4	62.8	9.0	13.9	IDB		106.7	14.4	69.5	9.0	13.9	IDB		110.7	14.4	72.1	9.0	15.3
TOTAL PIB	100.0	100.0					TOTAL PIB	106.7	106.7					TOTAL PIB	110.7	110.7				

Distribución 2000 aplicada a datos de las cuentas nacionales 2006 (datos del INE)							Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%						
2006	Distribución 2000						2006	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						2006	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv+10%					
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto			
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE
50.0%	EBE (+IM)	61.3		43.5		17.8	48.0%	EBE (+IM)	63.8		45.3		18.6	48.0%	EBE (+IM)	66.2		47.0		19.3
			70.9%		29%					70.9%		29%					70.9%		29%	
36.1%	REM	44.3		42.0		2.2	40.1%	REM	53.3		50.7		2.7	40.1%	REM	55.3		52.6		2.8
			95.0%		5%					95.0%		5%					95.0%		5%	
14.0%	Impuestos	17.1	14.4			2.8	12.0%	Impuestos	15.9	14.4			1.6	12.0%	Impuestos	16.5	14.4			2.2
			84%			16%				90%			10%				87%			13%
	Otra Inv					-9.0		Otra Inv					-9.0		Otra Inv					-9.0
			14.4%	69.7%	9.0%	0.0%				14.4%	72.0%	9.0%	0.0%				14.4%	72.0%	9.0%	0.0%
IDB		122.7	14.4	85.5	9.0	13.9	IDB		133.1	14.4	95.9	9.0	13.9	IDB		138.1	14.4	99.5	9.0	15.3
TOTAL PIB	122.7	122.7					TOTAL PIB	133.1	133.1					TOTAL PIB	138.1	138.1				

2006 VALORES

Distribución base tomada de las cuentas nacionales (datos del INE)							Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%						
2006	Distribución BASE						2006	Distribución base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						2006	Distribución Base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv+10%					
	Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto				Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto				Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto		
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE
52.0%	EBE (+IM)	47,735		33,842	13,892	13,892	50.0%	EBE (+IM)	49,038		34,766	14,272	14,272	50.0%	EBE (+IM)	50,864		36,061	14,803	14,803
			1		0					1		0					1		0	
27.3%	REM	25,002		23,752	1,250	1,250	31.3%	REM	30,632		29,101	1,532	1,532	31.3%	REM	31,773		30,185	1,589	1,589
			1		0					1		0					1		0	
20.7%	Impuestos	19,011	13,170		5,841	5,841	18.7%	Impuestos	18,350	13,170		5,180	5,180	18.7%	Impuestos	19,034	13,170		5,864	5,864
			1		0					1		0					1		0	
	Otra Inv					-8,262							-8,262							-8,262
			0	1	0	0				0	1	0	0				0	1	0	0
IDB	91,748	13,170	57,595	8,262		12,721	IDB	98,020	13,170	63,867	8,262		12,721	IDB	101,671	13,170	66,246	8,262		13,993
TOTAL PIB	91,748	91,748					TOTAL PIB	98,020	98,020					TOTAL PIB	101,671	101,671				

Distribución 2000 aplicada a datos de las cuentas nacionales 2006 (datos del INE)							Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%						
2006	Distribución 2000						2006	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						2006	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv+10%					
	Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto				Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto				Cuentas del Ingreso			Cuentas del Gasto		
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE
50.0%	EBE (+IM)	56,300		39,915	16,385	16,385	48.0%	EBE (+IM)	58,656		41,585	17,071	17,071	48.0%	EBE (+IM)	60,841		43,134	17,707	17,707
			1		0					1		0					1		0	
36.1%	REM	40,633		38,601	2,032	2,032	40.1%	REM	48,989		46,540	2,449	2,449	40.1%	REM	50,814		48,273	2,541	2,541
			1		0					1		0					1		0	
14.0%	Impuestos	15,737	13,170		2,567	2,567	12.0%	Impuestos	14,633	13,170		1,463	1,463	12.0%	Impuestos	15,178	13,170		2,008	2,008
			1		0					1		0					1		0	
	Otra Inv					-8,262							-8,262							-8,262
			0	1	0	0				0	1	0	0				0	1	0	0
IDB	112,669	13,170	78,516	8,262		12,721	IDB	122,278	13,170	88,125	8,262		12,721	IDB	126,833	13,170	91,407	8,262		13,993
TOTAL PIB	112,669	112,669					TOTAL PIB	122,278	122,278					TOTAL PIB	126,833	126,833				

2010 ESTRUCTURA PORCENTUAL

Distribución base tomada de las cuentas nacionales (datos del INE)							Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%						
2010	Distribución BASE						2010	Distribución base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						2010	Distribución Base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv +10%					
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto			
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE
55.4%	EBE (+IM)	55.4		37.2	18.2	18.2	53.4%	EBE (+IM)	57.1		38.3	18.8	18.8	53.4%	EBE (+IM)	59.6		40.0	19.6	19.6
			67.1%		33%					67.1%		33%					67.1%		33%	
26.5%	REM	26.5		25.1	1.3	1.3	30.5%	REM	32.6		30.9	1.6	1.6	30.5%	REM	34.0		32.3	1.7	1.7
			95.0%		5%					95.0%		5%					95.0%		5%	
18.2%	Impuestos	18.2	13.8		4.3	4.3	16.2%	Impuestos	17.3	13.8		3.4	3.4	16.2%	Impuestos	18.0	13.8		4.2	4.2
			76%		24%					80%		20%					77%		23%	
	Otra Inv					-6.9		Otra Inv					-6.8		Otra Inv					-6.8
			13.8%	62.3%	6.9%	0.0%				13.8%	64.7%	6.9%	0.0%				13.8%	64.7%	6.9%	0.0%
IDB		100.0	13.8	62.3	6.9	17.0	IDB		106.9	13.8	69.2	6.9	17.0	IDB		111.7	13.8	72.3	6.9	18.7
TOTAL PIB	100.0	100.0					TOTAL PIB	106.9	106.9					TOTAL PIB	111.7	111.7				

Distribución 2000 aplicada a datos de las cuentas nacionales 2010 (datos del INE)							Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%						
2010	Distribución 2000						2010	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						2010	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv+10%					
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto			
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE
50.0%	EBE (+IM)	58.4		39.2	19.2	19.2	48.0%	EBE (+IM)	60.7		40.8	20.0	20.0	48.0%	EBE (+IM)	63.5		42.6	20.9	20.9
			67.1%		33%					67.1%		33%					67.1%		33%	
36.1%	REM	42.2		40.1	2.1	2.1	40.1%	REM	50.7		48.2	2.5	2.5	40.1%	REM	53.0		50.4	2.7	2.7
			95.0%		5%					95.0%		5%					95.0%		5%	
14.0%	Impuestos	16.3	13.8		2.5	2.5	12.0%	Impuestos	15.2	13.8		1.3	1.3	12.0%	Impuestos	15.8	13.8		2.0	2.0
			85%		15%					91%		9%					87%		13%	
	Otra Inv					-6.8		Otra Inv					-6.8		Otra Inv					-6.8
			13.8%	67.8%	6.9%	0.0%				13.8%	70.2%	6.9%	0.0%				13.8%	70.2%	6.9%	0.0%
IDB		116.9	13.8	79.2	6.9	17.0	IDB		126.6	13.8	88.9	6.9	17.0	IDB		132.3	13.8	92.9	6.9	18.7
TOTAL PIB	116.9	116.9					TOTAL PIB	126.6	126.6					TOTAL PIB	132.3	132.3				

2010 VALORES

Distribución base tomada de las cuentas nacionales (datos del INE)							
2010	Distribución BASE						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
55.4%	EBE (+IM)	76,362		51,241	25,120	25,120	
			1		0		
26.5%	REM	36,477		34,653	1,824	1,824	
			1		0		
18.2%	Impuestos	25,037	19,070		5,967	5,967	
			1		0		
	Otra Inv					-9,463	
			0	1	0	0	
IDB		137,876	19,070	85,894	9,463		23,449
TOTAL PIB	137,876	137,876					

Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							
2010	Distribución base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
53.4%	EBE (+IM)	78,737		52,835	25,902	25,902	
			1		0		
30.5%	REM	44,921		42,675	2,246	2,246	
			1		0		
16.2%	Impuestos	23,833	19,070		4,763	4,763	
			1		0		
	Otra Inv					-9,463	
			0	1	0	0	
IDB		147,491	19,070	95,510	9,463		23,449
TOTAL PIB	147,491	147,491					

Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%							
2010	Distribución Base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv+10%						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
53.4%	EBE (+IM)	82,289		55,219	27,070	27,070	
			1		0		
30.5%	REM	46,947		44,600	2,347	2,347	
			1		0		
16.2%	Impuestos	24,908	19,070		5,839	5,839	
			1		0		
	Otra Inv					-9,463	
			0	1	0	0	
IDB		154,145	19,070	99,819	9,463		25,793
TOTAL PIB	154,145	154,145					

Distribución 2000 aplicada a datos de las cuentas nacionales 2010 (datos del INE)							
2010	Distribución 2000						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
50.0%	EBE (+IM)	80,645		54,116	26,530	26,530	
			1		0		
36.1%	REM	58,203		55,293	2,910	2,910	
			1		0		
14.0%	Impuestos	22,542	19,070		3,472	3,472	
			1		0		
	Otra Inv					-9,463	
		0	1	0	0	0	
IDB	161,390	19,070	109,409	9,463		23,449	
TOTAL PIB	161,390	161,390					

Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							
2010	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
48.0%	EBE (+IM)	83,814		56,242	27,572	27,572	
			1		0		
40.1%	REM	70,001		66,501	3,500	3,500	
			1		0		
12.0%	Impuestos	20,909	19,070		1,839	1,839	
			1		0		
	Otra Inv					-9,463	
		0	1	0	0	0	
IDB	174,724	19,070	122,743	9,463		23,449	
TOTAL PIB	174,724	174,724					

Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%							
2010	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv+10%						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
48.0%	EBE (+IM)	87,594		58,779	28,816	28,816	
			1		0		
40.1%	REM	73,159		69,501	3,658	3,658	
			1		0		
12.0%	Impuestos	21,853	19,070		2,783	2,783	
			1		0		
	Otra Inv					-9,463	
		0	1	0	0	0	
IDB	182,606	19,070	128,280	9,463		25,793	
TOTAL PIB	182,606	182,606					

2015 ESTRUCTURA PORCENTUAL

Distribución base tomada de las cuentas nacionales (datos del INE)							Distribución base; REM + 4%; IMP −2%; EBE −2%							Distribución base; REM + 4%; IMP −2%; EBE 2%; Inversión +10%									
2015	Distribución BASE						Sector Financiero	2015	Distribución base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						Sector Financiero	2015	Distribución Base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv +10%						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto						Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto						Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE			
49.4%	EBE (+IM)	49.4		41.0	8.4	8.4	47.4%	EBE (+IM)	50.8		42.2	8.6	8.6	47.4%	EBE (+IM)	54.0		44.9	9.2	9.2	47.4%		
			83.1%		17%					83.1%		17%					83.1%		17%				
28.8%	REM	28.8		27.4	1.4	1.4	32.8%	REM	35.2		33.4	1.8	1.8	32.8%	REM	37.4		35.6	1.9	1.9	32.8%		
			95.0%		5%					95.0%		5%					95.0%		5%				
21.8%	Impuestos	21.8	17.5		4.3	4.3	19.8%	Impuestos	21.2	17.5		3.7	3.7	19.8%	Impuestos	22.5	17.5		5.0	5.0	19.8%		
			80%		20%					83%		17%					78%		22%				
	Otra Inv					6.2		Otra Inv					6.2		Otra Inv					6.2			
			17.5%	68.4%	-6.2%	0.0%	20.3%			17.5%	70.5%	-6.2%	0.0%	20.3%			17.5%	70.5%	-6.2%	0.0%	22.3%		
IDB		100.0	17.5	68.4	-6.2	20.3	IDB		107.1	17.5	75.6	-6.2	20.3	IDB		114.0	17.5	80.4	-6.2	22.3	IDB		
TOTAL PIB	100.0	100.0					TOTAL PIB	107.1	107.1					TOTAL PIB	114.0	114.0							

Distribución 2000 aplicada a datos de las cuentas nacionales 2015 (datos del INE)							Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%																								
2015	Distribución 2000						Financiero						2015	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						Sector Financiero						2015	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv+10%						Sector Financiero					
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto					Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto							
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE		Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE				
50.0%	EBE (+IM)	65.0		54.0	11.0	11.0	48.0%	EBE (+IM)	68.5		56.9	11.6	11.6	48.0%	EBE (+IM)	72.9		60.5	12.3	12.3	48.0%	EBE (+IM)																
			83.1%		17%					83.1%		17%					83.1%		17%					83.1%		17%					17%							
36.1%	REM	46.9		44.6	2.3	2.3	40.1%	REM	57.2		54.3	2.9	2.9	40.1%	REM	60.9		57.8	3.0	3.0	40.1%	REM																
			95.0%		5%					95.0%		5%					95.0%		5%					95.0%		5%					5%							
14.0%	Impuestos	18.2	17.5		0.7	0.7	12.0%	Impuestos	17.1	17.5		-0.4	-0.4	12.0%	Impuestos	18.2	17.5		0.7	0.7	12.0%	Impuestos									0.7	0.7						
			96%		4%					102%		-2%					96%		4%											4%								
	Otra Inv					6.2		Otra Inv					6.2		Otra Inv					6.2		Otra Inv										6.2						
			17.5%	75.7%	-6.2%	0.0%	20.3%			17.5%	77.9%	-6.2%	0.0%	20.3%				17.5%	77.9%	-6.2%	0.0%	20.3%				17.5%	77.9%	-6.2%	0.0%	22.3%								
IDB		130.1	17.5	98.6	-6.2	20.3	IDB		142.7	17.5	111.2	-6.2	20.3	IDB		151.9	17.5	118.3	-6.2	22.3	IDB																	
	TOTAL PIB	130.1	130.1					TOTAL PIB	142.7	142.7						TOTAL PIB	151.9	151.9																				

2015 VALORES

Distribución base tomada de las cuentas nacionales (datos del INE)							
2015	Distribución BASE						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
49.4%	EBE (+IM)	112,660	93,568	83.1%	19,092	19,092	
28.8%	REM	65,737	62,450	95.0%	3,287	3,287	
21.8%	Impuestos	49,635	39,895		9,740	9,740	
		80.4%			19.6%		
	Otra Inv					14,129	
		17.5%	68.4%	-6.2%	0.0%	20.3%	
IDB	228,031	39,895	156,018	-14,129		46,248	
TOTAL PIB	228,031	228,031					

Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							
2015	Distribución base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
47.4%	EBE (+IM)	115,953	96,303	83.1%	19,650	19,650	
32.8%	REM	80,297	76,282	95.0%	4,015	4,015	
19.8%	Impuestos	48,349	39,895		8,454	8,454	
		80.4%			19.6%		
	Otra Inv					14,129	
		17.5%	68.4%	-6.2%	0.0%	20.3%	
IDB	244,598	39,895	172,585	-14,129		46,248	
TOTAL PIB	244,598	244,598					

Distribución base; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%							
2015	Distribución Base; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv+10%						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
47.4%	EBE (+IM)	123,399	102,488	83.1%	20,912	20,912	
32.8%	REM	85,454	81,181	95.0%	4,273	4,273	
19.8%	Impuestos	51,454	39,895		11,559	11,559	
		80.4%			19.6%		
	Otra Inv					14,129	
		17.5%	68.4%	-6.2%	0.0%	20.3%	
IDB	260,307	39,895	183,669	-14,129		50,872	
TOTAL PIB	260,307	260,307					

Distribución 2000 aplicada a datos de las cuentas nacionales 2015 (datos del INE)							
2015	Distribución 2000						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
50.0%	EBE (+IM)	148,461	123,303	83.1%	25,159	25,159	
36.1%	REM	107,148	101,790	95.0%	5,357	5,357	
14.0%	Impuestos	41,497	39,895		1,602	1,602	
			1		0		
	Otra Inv					14,129	
		0	75.8%	-6.2%	0.0%	20.3%	
IDB	297,106	39,895	225,093	-14,129		46,248	
TOTAL PIB	297,106	297,106					

Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE -2%							
2015	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%						Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
48.0%	EBE (+IM)	156,313	129,824	1	26,489	26,489	
40.1%	REM	130,553	124,025	1	6,528	6,528	
12.0%	Impuestos	38,996	39,895		-898	-898	
			1		0		
	Otra Inv				0	14,129	
		0	1	0	0	0	
IDB	325,862	39,895	253,849	-14,129		46,248	
TOTAL PIB	325,862	325,862					

Distribución 2000; REM + 4%; IMP -2%; EBE 2%; Inversión +10%							
2015	Distribución 2000; REM+4%; IMP-2%; EBE-2%; Inv+10%						Sector Financiero
	Cuentas del Ingreso		Cuentas del Gasto				
	Ingreso	GCFAP	GCFH	X-M	Ahorro	FBKF+VE	
48.0%	EBE (+IM)	166,352	138,162	1	28,190	28,190	
40.1%	REM	138,937	131,990	1	6,947	6,947	
12.0%	Impuestos	41,501	39,895		1,606	1,606	
			1		0		
	Otra Inv				0	14,129	
		0	1	0	0	0	
IDB	346,790	39,895	270,152	-14,129		50,872	
TOTAL PIB	346,790	346,790					