



Instituto de Investigaciones Socio Económicas

Documento de Trabajo No. 09/05
Septiembre 2005

Mercado y Desigualdad

por:
Alejandro F. Mercado
Tirza J. Aguilar

Resumen

Uno de los temas que mayor controversia ha generado en los últimos años, es en qué medida una economía de mercado es más eficiente para impulsar el crecimiento y el bienestar de la población, frente a economías con menor libertad económica. Este tema ha sido estudiado en varios trabajos, los que concluyeron que, efectivamente, mayores grados de libertad económica se traducen en tasas de crecimiento más altas y mejores niveles de vida.

Esta constatación nos estimuló a indagar si al interior de la base donde se desarrollan las actividades laborales en Bolivia, también se reflejaba que el mercado promueve una menor desigualdad en la distribución del ingreso. Los resultados alcanzados nos conducen a probar el temple de esta hipótesis, es decir, que cuando más cercanas están las actividades laborales de la lógica del mercado, menor es la desigualdad en la distribución de los ingresos.

Abstract

Among the most controversial issues raised during the last decade, one of them is associated with the measurement of market economy's efficiency in terms of economic growth and population's well being. Previous investigations show that higher economic freedom levels have direct relationship with higher economic growth rates and better living conditions.

Therefore, we find strong motivations to carry out this research for the Bolivian labor markets, demonstrating that the market economy promotes a lower income inequality levels. The results help us to test the following hypothesis: as a labor market gets closer to the market economy, then, there are improvements in the income distribution.

Mercado y Desigualdad

Alejandro F. Mercado*
Tirza J. Aguilar*

1. Introducción

La presente investigación nació gracias al estímulo de una sospecha: Si las economías basadas en el libre mercado son aquellas que presentan mayores tasas de crecimiento económico y, al mismo tiempo, mejores condiciones de vida de su población, ¿no será que las actividades laborales que están más cerca de una lógica de mercado presentan también una menor desigualdad en la distribución del ingreso?

Partimos de la hipótesis de que, efectivamente, se podría esperar que cuando más alejadas estén las actividades laborales de un mercado competitivo, mayor es la desigualdad en la distribución de los ingresos de sus miembros. Para probar o rechazar esta hipótesis, en un primer acercamiento clasificamos a los ocupados entre “asalariados” y “no asalariados”, calculando indicadores comparados de desigualdad entre ellos, seguidamente, realizamos un ejercicio similar pero clasificando a los ocupados en correspondencia al “sector de mercado” en el cual realizan su actividad: Empresarial, semi-empresarial o familiar. Estos cálculos están en el punto 8 y las conclusiones aparecen en el punto 9. Todos los cálculos fueron realizados con base en la información de la MECOVI 2000, en tanto que ésta encuesta nos proporcionaba una base más amigable para realizar estos ejercicios. Considerando que los resultados hacen a un enfoque de estructura antes que a un análisis coyuntural, pensamos que el no haber utilizado la base de datos del 2002 (la última que se tiene al presente) no afecta las conclusiones a las que se arriban.

Con el objetivo de encuadrar nuestro trabajo en una determinada forma de aprehender la realidad, en el punto 2 se presenta una digresión sobre la conceptualización de la pobreza. Los puntos 3 y 4 son de orden pedagógico e informativo, respectivamente; en el punto 3 se

* Alejandro F. Mercado es Director del IISEC, Tirza J. Aguilar es investigadora del IISEC.

* Los autores agradecen los comentarios y sugerencias de Jorge G. M. Leitón y Javier A. Ibieta.

resumen los indicadores de desigualdad que utilizamos y en el punto 4 se hace una descripción de las condiciones de pobreza y desigualdad para el año de estudio.

El punto 5 presenta nuestra conceptualización respecto a la racionalidad económica, la misma que nos sirve de puerta de ingreso para tratar la relación entre el mercado y el bienestar de la población, tema que se desarrolla en el punto 6. El punto 7, por su parte, establece las categorías analíticas que nos servirán de base para tratar la relación entre el mercado y la desigualdad en Bolivia.

2. Pobreza y Libertad

La pobreza, la distribución de la riqueza, la libertad de elección y la racionalidad económica, son fenómenos que una vez que caen en manos de los economistas sufren una mutación, de hechos vivenciales se convierten en números, estadísticas y modelos. El presente trabajo sigue la misma trayectoria, sin embargo, consideramos que vale la pena utilizar este acápite para escudriñar, así sea de manera muy breve, aquello que se oculta detrás de las pesadas masas de números evacuadas por un proceso que, ineluctablemente, nos conduce de las nociones a los conceptos y de éstos a los indicadores.

Partamos del hecho de que la pobreza, aunque siempre la medimos por su manifestación y no por su esencia, no es la incapacidad de consumir de un individuo, un hogar, una comunidad o un país, es, por el contrario, la incapacidad de producir; es decir, no se es pobre porque no se tenga la capacidad de consumir, se es pobre porque no se tiene la capacidad de producir riqueza. *No free lunch*, es la expresión anglosajona que nos recuerda que no hay nada gratis en el mundo, que quien desee consumir deberá producir o, en términos más familiares para los economistas, siguiendo a Jean-Bastiste Say, la demanda tiene su origen en la oferta. Probablemente el error, si es que puede calificarse así, de medir la pobreza con base en la incapacidad o limitación del consumo, no lo habríamos cometido si tomábamos su significado del latín de donde proviene. *Pauper* (pobre) proviene de *pau* (*paucum*) que significa poco y de *per* (*pario*) que significa parir o producir.

Lo anteriormente expresado no es una simple digresión semántica sino, más bien, expresa dos maneras de aprehender o internalizar la información que se obtiene de nuestros modelos. Al respecto, el Premio Nobel de Economía, Amartya K. Sen (1992), nos dice que probablemente la mayor deficiencia del análisis económico tradicional al estudiar las condiciones de vida y de desarrollo, es que se haya concentrado exclusivamente en el producto nacional bruto, el ingreso agregado y la oferta de ciertos bienes y servicios, en lugar de hacerlo en las posibilidades o funcionamientos y capacidades de las personas. Las posibilidades no serían otra cosa que el conjunto de canastas alternativas que un individuo puede lograr utilizando todos sus derechos y oportunidades que tiene. En una economía de mercado, si una persona, por ejemplo, puede vender su fuerza de trabajo o producir ciertos bienes o servicios para la venta por un valor de 200 unidades monetarias, sus posibilidades de elegir entre

distintas canastas de bienes y servicios para su consumo no excederán las 200 unidades monetarias, pudiendo elegir entre todas estas canastas, pero en ningún caso aquellas que se excedan del límite de sus dotaciones; entonces, de allí se sigue que el límite está dado por el propio individuo y sus posibilidades de intercambio, siendo que ambas, es decir, sus posibilidades en términos de dotación y sus posibilidades de intercambio, constituyen sus oportunidades globales. En ese marco, el desarrollo puede ser visto como un proceso de ampliación de las capacidades de los individuos y, dada la relación entre posibilidades en términos de dotaciones y capacidades, también el desarrollo supone la ampliación de sus posibilidades.

Mercado, et.al. (2003), parafraseando a Sen, anota que no son los bienes aquellos que deberían maximizarse para reducir la pobreza o impulsar el desarrollo, siendo más bien lo importante ampliar los funcionamientos y las capacidades de los individuos. Estos funcionamientos, que pueden abarcar cosas tan elementales como la alimentación o el vestido, hasta realizaciones más complejas como el ser feliz o ser reconocido por la sociedad, dependerán de las capacidades que tengan los individuos para intercambiar sus funcionamientos, siendo así que las capacidades representan un conjunto de vectores de funcionamiento que reflejan la libertad de elegir de los individuos.

3. Métrica de la Desigualdad

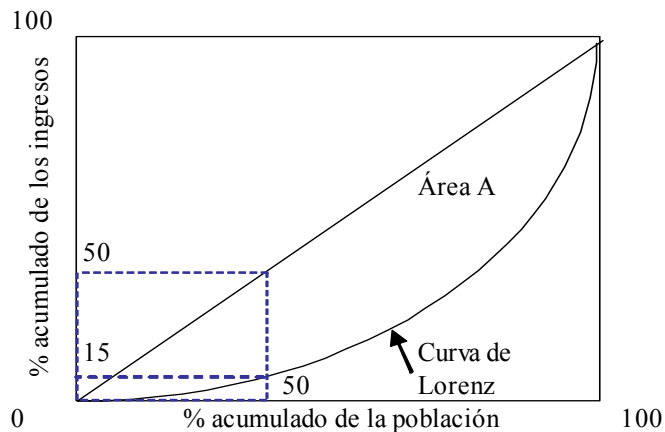
El elemento básico en todos los sistemas de medición de la desigualdad es la comparación de las distribuciones reales u observadas con una distribución prevista o normativa. En el caso específico de la desigualdad de ingresos o de riqueza, la distribución normativa está basada en la concepción democrática de justicia respecto al goce de la igualdad aritmética, es decir, una distribución donde la proporcionalidad sea igual a uno.

Las distribuciones acumulativas ordenan a los individuos de acuerdo con sus razones de ventaja, permitiendo una comparación gráfica, como es el caso de la curva de Lorenz. Con el objetivo de realizar estimaciones más precisas de la desigualdad, se han creado diversos indicadores numéricos, cada uno con diferentes grados de complejidad y de sesgos; entre los más sencillos se puede mencionar: i) el Coeficiente de Variación (desviación estándar de los ingresos dividido por la media); ii) la Variación Logarítmica (desviación estándar de los logaritmos de los ingresos) y iii) la razón entre el porcentaje de ingresos que obtiene el quintil más rico y el porcentaje de ingresos que obtiene el quintil más pobre (razón RAZ); entre los más usuales están el Coeficiente de Gini y el Índice de Theil. Más allá de ellos, existen otros indicadores de mayor complejidad como son el Coeficiente de Atkinson, el Índice de Rawls y otros.

Los indicadores de desigualdad que se usan en este trabajo son la Curva de Lorenz, el Coeficiente de Gini y el Índice de Theil, por lo que, en las siguientes líneas, solamente se hace una breve presentación de ellos. Una explicación detallada de los principales métodos de medición de la pobreza y de los indicadores de desigualdad puede revisarse en Contreras, 1998.

La curva de Lorenz representa gráficamente la distribución de la renta, relacionando los porcentajes acumulados de la población (eje de las abscisas) con los porcentajes acumulados de la renta (eje de ordenadas). El “área A” en la Gráfica 1 se denomina *área de concentración* y mientras más grande sea ésta, resultante de las distribuciones reales respecto a la distribución igualitaria, más concentrada estará la riqueza.

**Gráfica 1:
Curva de Lorenz**



Fuente: Elaboración propia

El Coeficiente de Gini varía entre cero (situación ideal en la que todos los individuos o familias de una comunidad tienen el mismo ingreso) y uno, valor al que tiende cuando los ingresos se concentran en unos pocos hogares o individuos. El Coeficiente de Gini es un numerario, que al derivarse de la diferencia existente entre cada uno de los deciles con respecto a su desviación de la norma democrática, normalizando con respecto al tamaño de la población, nos habla del grado de desigualdad que pueda existir en la distribución de los ingresos.

$$G = \left| 1 - \sum_{k=0}^{k=n-1} (X_{k+1} - X_k) \cdot (Y_{k+1} + Y_k) \right| \quad (1)$$

Donde: X: Proporción acumulada de la población
Y: Proporción acumulada de la variable ingreso

El Índice de Theil tiene la particularidad de poder descomponerse en dos elementos: un componente de desigualdad entre grupos y un componente de desigualdad al interior del grupo. El índice de Theil varía entre 0 (perfecta igualdad) y $\ln(N)$ (perfecta desigualdad).

Se puede descomponer en “n” niveles jerárquicos porque tiene las propiedades de un fractal matemático¹ – se replica en sí mismo. Los individuos se pueden dividir en “n” grupos

¹ La propiedad fractal del índice de Theil, es el resultado de la descomposición perfecta de sus características, la cual se sigue de una separación de la desigualdad entre los componentes del grupo y al interior de cada uno.

mientras se agrupan de forma mutuamente excluyente y totalmente exhaustiva. Por tanto, la ventaja de este estadístico es su flexibilidad y capacidad para categorizar grupos.

$$IT \cong \sum_{g=1}^k \frac{Y_g}{Y} \log \left(\frac{Y_g/Y}{n_g/N} \right) \quad (2)$$

$$IT \cong ITE + ITD \quad (3)$$

$$IT \cong \underbrace{\sum_{g=1}^k \frac{Y_g}{Y} \left(\frac{Y_g/Y}{n_g/N} \right)}_{ITE} + \underbrace{\left(\frac{Y_g}{Y} \right) \cdot \sum_{p=1}^{n_g} \frac{y_{gp}}{Y_g} \log \left(\frac{y_{gp}/Y_g}{1/n_g} \right)}_{ITD} \quad (4)$$

Donde:

ITE: Mide la desigualdad entre grupos

ITD: Mide la desigualdad dentro de cada grupo

g: grupos van de 1 a *k*

p: individuos van de 1 a *n(g)*

4. Geografía de la Desigualdad y la Pobreza

La pobreza es uno de los fenómenos más complejos dadas sus muchas dimensiones, de acuerdo con Calamita (1997), más allá de la cosificación de los hechos en datos e indicadores, es un fenómeno vivencial que interpela a la sociedad en el aquí y el ahora, es decir, detrás de las estadísticas están hombres de carne y hueso que experimentan una incapacidad de generar riqueza, una incapacidad de hacer uso de sus derechos e, incluso, una incapacidad de tener sueños y esperanzas; lamentablemente, la magnitud del problema no nos da otra alternativa que tratar el problema desde una perspectiva estadística.

De acuerdo con los datos del Banco Mundial para el año 2000, como puede observarse en la Gráfica 2, la mayor concentración de hogares pobres en Latinoamérica está en el área andina.

Como se puede observar en el Cuadro 1, los esfuerzos de los últimos años para reducir la incidencia de la pobreza no han alcanzado los resultados esperados. De acuerdo con los datos de la CEPAL, para el año 2000, aproximadamente 215 millones de personas en América Latina y el Caribe vivían con menos de \$us. 2 al día (umbral de la pobreza) y de ellas aproximadamente 94 millones vivían en extrema pobreza (menos de \$us. 1 al día - indigencia). Bolivia es uno de los países con mayor índice de pobreza, más del 60 por ciento de la población total vive en situación de pobreza y un 20 por ciento se encuentra en estado de indigencia.

**Gráfica 2:
Concentración de hogares pobres en Latinoamérica
(2000)**



- Países con elevados índices de pobreza
- Países con medianos índices de pobreza
- Países con bajos índices de pobreza
- No se tienen datos

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial y CEPAL

**Cuadro 1:
Incidencia de la Pobreza e Indigencia (a)
(Porcentaje de Personas)
(1999-2002)**

Año	Pobres (b)			Indigentes (c)		
	Total	Urbana	Rural	Total	Urbana	Rural
1999	43.80	37.10	63.70	18.50	11.90	38.30
2000	42.50	35.90	62.50	18.10	11.70	37.80
2001	43.20	37.00	62.30	18.50	12.20	38.00
2002	44.00	38.40	61.80	19.40	13.50	37.90

Fuente: CEPAL

- (a) Estimación correspondiente a 18 países de la región más Haití.
- (b) Porcentaje de personas con ingresos inferiores a la línea de pobreza. Incluye a las personas que se encuentran en situación de indigencia.
- (c) Porcentaje de personas con ingresos inferiores a la línea de indigencia.

La pobreza, como se observa en la Gráfica 3, no necesariamente está relacionado con la desigualdad en la distribución del ingreso, es decir, que no existe necesariamente una fuerte asociación entre mayores niveles de pobreza y elevada desigualdad en la distribución del ingreso. Esta asociación perversa, que se presenta en algunos países, se explica por la baja movilidad social (Mercado, et al. 2003).

Gráfica 3:
Desigualdad en la distribución del Ingreso
Medida con el Coeficiente de Gini y el Índice de Theil
(2000)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial y CEPAL

5. Racionalidad Económica y Mercado

El hombre se define o, con mayor precisión, se distingue de los otros seres vivos, porque tiene tres necesidades axiomáticas básicas: “Ser”, “Tener” y “Hacer”. Siguiendo a Hegel, la primera categoría de su sistema dialéctico es la categoría del “Ser”, es decir, la existencia. Solamente si partimos de un “Ser” podemos definir, en el sistema dialéctico, un “No Ser” (Findlay, 1969). En términos humanos, el “Ser” o la existencia significa identidad y reconocimiento, es decir, la historia de la humanidad ha sido, es, y seguirá siendo, una constante lucha por el reconocimiento. El poder, la riqueza o el mérito, no son otra cosa que satisfactores de esa necesidad que tienen los hombres por ser reconocidos.

La necesidad de “Tener” es una necesidad natural de apropiarse, mediante el trabajo, de una parte de la naturaleza para su disfrute. Aunque algunos teóricos han intentado construir un paradigma basado en la propiedad común o colectiva, todos ellos han fracasado por el carácter individual del consumo. Por más que un conjunto de personas se reúna alrededor de una mesa común y comparta sus alimentos, la utilidad o satisfacción que deviene del consumo es algo individual; más aún, la posibilidad de que se organice dicha mesa común requiere, previamente, de la existencia de propiedad individual. Ligada a esta necesidad de tener, está la concepción que se tenga sobre el valor de las cosas. Varios han sido los intentos, fracasados por cierto, de ligar el valor a las cosas, cuando en realidad el valor está determinado por el individuo.

La necesidad de “Hacer” hace referencia a la libertad positiva y a la libertad negativa; es decir, a la necesidad que tienen los individuos de actuar en un sistema donde sus derechos no estén coartados por los deseos de otros hombres y, al mismo tiempo, hace referencia a la libertad positiva, en el sentido democrático de autonomía o, si se prefiere, la capacidad de autodeterminación (Berlin, 1958).

Antes de entrar a discutir la racionalidad económica conviene completar esta trilogía de: “Ser”, “Tener” y “Hacer”, con una nueva necesidad axiomática, la misma que con el desarrollo de los mercados y la globalización económica representa tanto una necesidad como un valor; nos referimos a la confianza, entendida en el sentido de Fukuyama (1996) como capital social.

En el marco de las necesidades expuesto, la racionalidad económica no es otra cosa que la elección que hace un agente económico sobre un conjunto de oportunidades que enfrenta, eligiendo siempre aquella que domine a las otras no elegidas. Conviene aclarar los siguientes componentes de esta definición: racionalidad, elección, conjunto de oportunidades y alternativa dominante.

Como lo ejemplifica claramente Phelps (1986), cuando una molécula choca contra otro objeto y, por tanto, cambia de trayectoria, no es posible decir que este cambio le ha sido favorable o desfavorable, sencillamente porque las moléculas no quieren llegar a ninguna parte. Los hombres, por el contrario, siempre van, hacen o dicen algo, con el propósito de llegar a alguna parte, por lo que sus acciones son racionales en el sentido de que apoyan la consecución de dicho objetivo. La elección supone libertad, entendida ésta como la capacidad de optar por una alternativa rechazando las otras. El conjunto de oportunidades es lo que Sen (1988) denomina como las capacidades, las que representan las diversas combinaciones de funcionamientos que la persona puede alcanzar, siendo por ello la capacidad un conjunto de vectores de funcionamiento que reflejan la libertad de un individuo para llevar un tipo de vida u otro. La alternativa dominante hace referencia a la elección de aquella oportunidad que ofrezca mayor cantidad de bienes o satisfactores que las otras.

¿Será que este concepto de racionalidad es aplicable a cualquier grupo de personas? La lógica parece conducirnos a que, evidentemente, es posible tomar este comportamiento como un modelo de referencia para indagar sobre el comportamiento de los seres humanos en su búsqueda por satisfacer en el mayor grado posible sus necesidades, mientras que las críticas a la racionalidad, basadas en un relativismo cultural, lo único que hacen es presentar modelos creados en papel, pero que no tienen ninguna correspondencia con la realidad (Mercado, 1997).

6. Bienestar y Libertad Económica

Cuando Montesquieu visitó Inglaterra, hace ya casi tres siglos atrás, dijo que el gran desarrollo que había alcanzado con relación a las otras monarquías continentales, estaba basado en las ideas liberales con las que se regía su gobierno; de manera similar, Tocqueville, hace poco menos de dos siglos, cuando viajó a Estados Unidos de Norteamérica llegó a la misma conclusión, es decir, la prosperidad y el bienestar de una nación no se basan en sus recursos naturales, ni cualquier otra cosa material sino, fundamentalmente, en el grado de libertad que disfrutaban sus ciudadanos.

Entre mediados de la década del sesenta e inicios de los noventa, varios países del Asia Oriental mostraron un notable crecimiento económico. Los denominados “tigres del Asia”: Hong Kong, La República de Corea, Singapur y Taiwán, junto a los países de reciente industrialización: Indonesia, Malasia y Tailandia, mostraron lo que se denominó un comportamiento milagroso en términos de crecimiento económico; sin embargo, como lo destacó un informe elaborado por el Banco Mundial (El Milagro de Asia Oriental, 1993), tal desempeño no tuvo nada de milagroso, sino que fue el resultado de un conjunto de políticas que impulsaron tal comportamiento, entre ellas se destaca que los gobiernos deberían cumplir cuatro funciones en relación con el crecimiento: asegurar inversiones adecuadas en recursos humanos, proporcionar un clima competitivo para la empresa privada, mantener la economía abierta al comercio internacional y apoyar una macroeconomía estable. Más allá de eso, es probable que los gobiernos causen más daños que beneficios.

En la última década, el espectacular crecimiento de China es otro de los casos que nos conduce a reflexionar respecto a la importancia de la libertad sobre el crecimiento y el bienestar de la población. El despegue del gigante asiático se inició junto a las reformas impulsadas por Deng Xiaoping, caracterizadas por un paulatino desmantelamiento del sistema de planificación centralizado, el inicio de un proceso de liberalización de las empresas del control estatal y los importantes pasos hacia una apertura a la economía de mercado y hacia la liberalización del comercio exterior. Como resultado, China logró una de las tasas de crecimiento más elevadas y una importante mejora en las condiciones de vida de su población. El caso de India sería otro de los ejemplos recientes que corroboran lo observado por Montesquieu y Tocqueville hace más de 200 años. Sin ir más lejos de las fronteras de Bolivia,

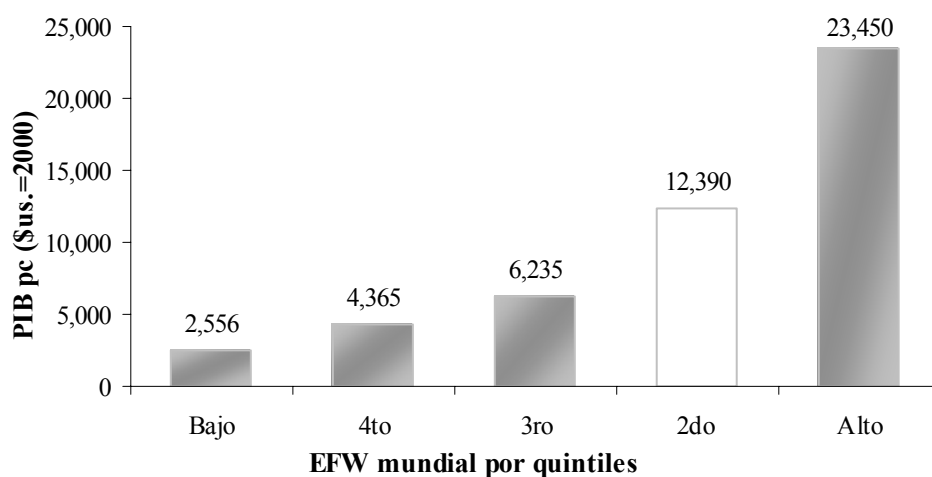
tenemos el éxito económico logrado por Chile gracias a una política que privilegia al libre mercado en la asignación de recursos.

Es con base en estas observaciones que el *Fraser Institute* ha destinado importantes esfuerzos para identificar la relación entre la propiedad privada y la eficiencia en la asignación de los recursos, entendiendo como propiedad al conjunto de derechos de los que goza la población. El proceso se inició con una serie de conferencias donde participaron destacados economistas laureados con el Premio Nobel, como ser Milton Friedman, Gary Becker y Douglass North, donde se desarrolló el *Economic Freedom of the World (EFW) index*². El índice incorpora elementos como las posibilidades de elección que tienen los individuos, el ambiente propicio para la libertad en las transacciones, la protección a la propiedad privada, la consistencia del marco institucional con la libertad económica y un conjunto de indicadores que hacen inferencia a los aspectos referidos al marco legal y la orientación de la política económica. La metodología del cálculo del EFW está desarrollada en el *Economic Freedom of the World, 1975 – 1995* (Gwartney, J. et al. 1996).

La Gráfica 4 nos muestra que utilizando este índice, la libertad económica está positivamente correlacionada con el ingreso per cápita en los 123 países que se tomaron en cuenta para el año 2000, es decir, los países en los cuales existe un mayor grado de libertad económica presentan mejores condiciones de vida de su población.

² Índice de Libertad Económica Mundial, EFW por sus siglas en ingles.

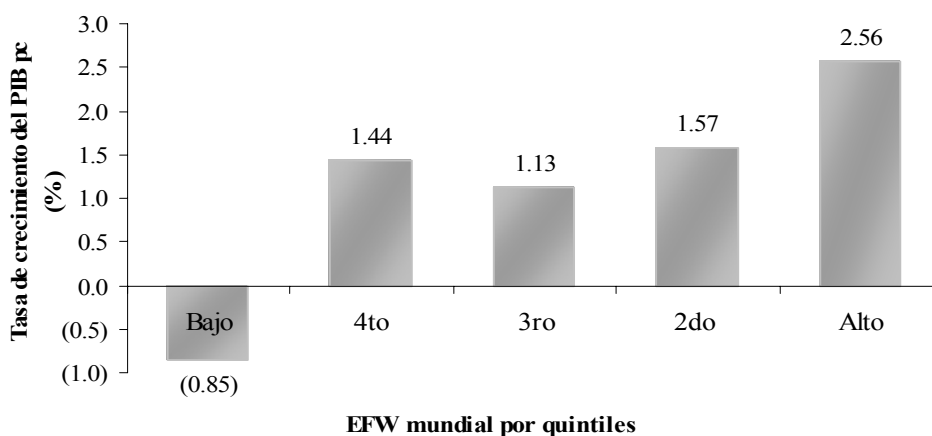
**Gráfica 4:
Índice de Libertad Económica y PIB per cápita
(2000)**



Fuente: Economic Freedom of the World, 2000

De manera similar, en la Gráfica 5 se observa que los países que presentan mayor libertad económica son los que tienen mayores tasas de crecimiento, lo cual nos estaría mostrando que un ambiente de mayor libertad económica se constituye en un factor que promueve el crecimiento económico.

**Gráfica 5:
Índice de Libertad Económica y Crecimiento Económico
(2000)**



Fuente: Economic Freedom of the World, 2000

Easton y Walter (1997) utilizaron el EFW incorporándolo como variable explicativa al interior del modelo de crecimiento neoclásico, logrando mediante ello una mejora en la capacidad explicativa del modelo y, lo más importante, mostraron que los cambios en los grados de libertad económica, en cuanto variable que eleva el crecimiento, son tan importantes como la inversión física, la inversión en educación y el propio crecimiento de la fuerza de trabajo.

Por otra parte, la *Heritage Foundation* también comenzó con un proyecto para medir el grado de libertad económica en los diferentes países. El Índice de Libertad Económica (ILE) publicado anualmente a partir de 1994, no es un simple índice empírico, sino es un marco teórico que toma en consideración los principales factores como explicativos del crecimiento.

El ILE representa la situación frente a la ausencia de coerción o restricción gubernamental sobre la producción o el consumo de bienes y servicios, más allá de lo necesario para que los ciudadanos protejan y mantengan la libertad en si misma, es decir, que las personas tengan la libertad de trabajar, producir, consumir e invertir de la manera que consideren más productivo.

Para la elaboración de este índice se utilizan cerca de 50 variables, las cuales son agrupadas en factores de estudio: política comercial, tasa impositiva, intervención del gobierno, política monetaria, flujo de capital e inversión extranjera, actividad bancaria y financiera, salarios y precios, regulaciones de la propiedad privada y el mercado informal.

El ILE se mide en una escala que va del uno al cinco, por la posición en la escala el país o región analizada puede ser:

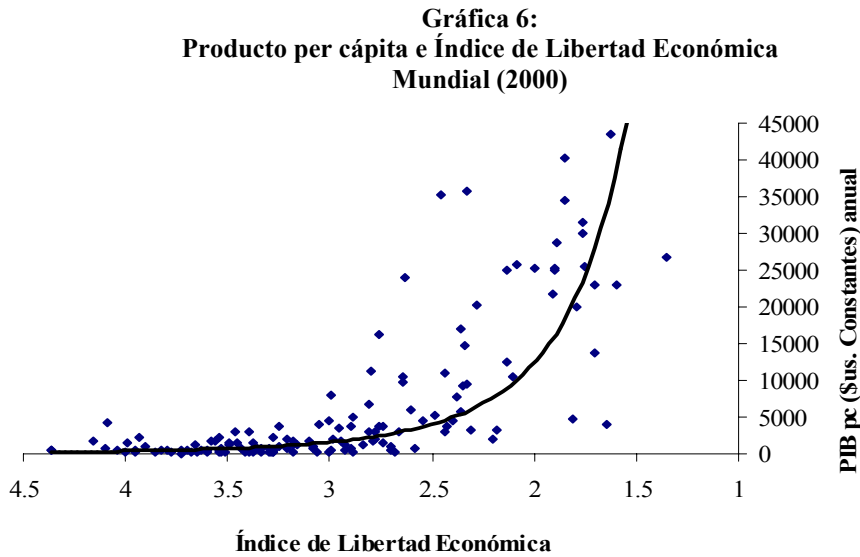
- Libre 1 al 1.99
- Mayormente Libre 2 al 2.99
- Mayormente controlado 3 al 3.99
- Reprimida 4 al 5

Los distintos informes de la *Heritage Foundation* dan cuenta que los países que tienen mayor grado de libertad económica presentan también las tasas de crecimiento de largo plazo más elevadas, así como también son los países que muestran mayores niveles de prosperidad frente a aquellos donde las libertades económicas están restringidas.

De manera más clara, el Índice de Libertad Económica (ILE) es un indicador que mide el grado en que los agentes económicos disfrutan de libertad para tomar sus decisiones, es

decir, las posibilidades reales de reflejar, de manera libre, sus preferencias en los mercados y, de esta forma, asignar sus recursos; asimismo, este índice toma en cuenta las restricciones a las que se ven sometidos los hogares y las empresas cuando el Estado interviene en la economía. Cuanto más cerca de 1 se encuentra el índice, ello significa que en el país existe una mayor libertad económica.

Seguidamente hemos graficado el producto per cápita y el ILE para los 141 países para los cuales se tiene la información disponible para el año 2000. Los datos del PIB pc fueron tomados del Banco Mundial y de la CEPAL, y los datos del ILE de la *Heritage Foundation* (Gráfica 6). Como puede observarse, con la ayuda de la línea ajustada de tendencia, la libertad económica y bienestar de la población están positivamente correlacionados, lo que nos muestra que en los países en los cuales el sistema económico es más liberal, su población disfruta de un mayor bienestar. Este fenómeno no es fortuito ni mucho menos, por el contrario, es una regularidad basada en que la libertad de elección genera una asignación más eficiente de los recursos y permite que los individuos puedan maximizar la utilidad que les reporta el uso de sus ingresos.

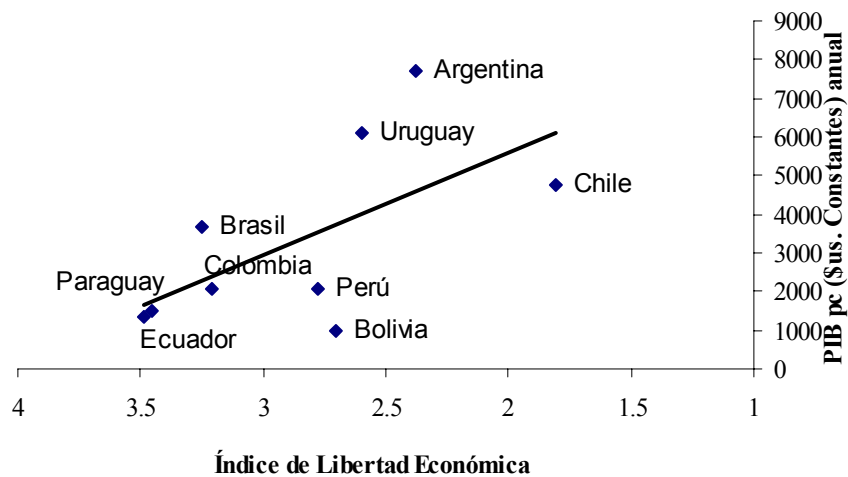


Fuente: Elaboración propia con base en datos de *Heritage Foundation*, Banco Mundial y CEPAL

A objeto de mostrar esta relación de manera particular para los países latinoamericanos, se ha seleccionado un grupo de países que se presentan en la Gráfica 7,

donde también se observa la relación directa entre un mayor grado de libertad económica y un mayor producto per cápita.

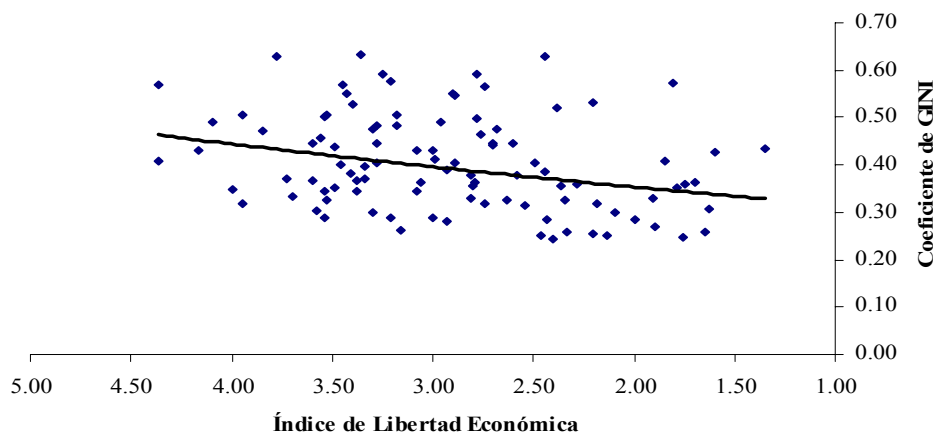
**Gráfica 7:
Producto per cápita e Índice de Libertad Económica
(Países seleccionados de Latinoamérica - 2000)**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de *Heritage Foundation*, Banco Mundial y CEPAL

En la Gráfica 8 se presenta la relación entre la desigualdad, medida a través del Coeficiente de Gini y el Índice de Libertad Económica de 137 países para el año 2000. Como se observa en la gráfica, la tendencia refleja que a mayor libertad económica, menor desigualdad en la distribución del ingreso, lo que nos estaría mostrando que los factores que inciden en una mayor libertad económica, también inciden positivamente para una distribución del ingreso menos desigual.

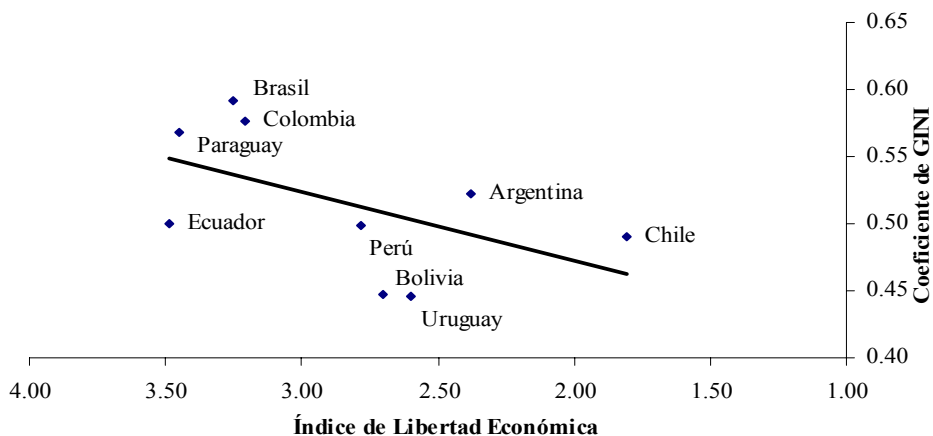
**Gráfica 8:
Índice de Libertad Económica y Coeficiente de Gini
Mundial (2000)**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de *Heritage Foundation*, Banco Mundial y CEPAL.

Para el caso de los países latinoamericanos, considerando algunos países seleccionados en correspondencia a la disponibilidad de información, también se observa que en aquellos donde existe un grado más alto de libertad económica, la distribución del ingreso es más equitativa (Gráfica 9).

**Gráfica 9:
Índice de Libertad Económica y Coeficiente de Gini
(Países seleccionados de Latinoamérica - 2000)**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de *Heritage Foundation*, Banco Mundial y CEPAL.

7. El Mercado y la Segmentación de la Estructura Económica en Bolivia

La heterogeneidad que caracteriza al ámbito laboral en Bolivia, ha generado una amplia discusión académica desde la década del ochenta, la misma que se ha traducido en una también amplia literatura, donde destacaron, en su momento, los enfoques referidos a la teoría de la dependencia y a la búsqueda de explicar los fenómenos laborales con base en la noción del excedente de mano de obra y el denominado ejército industrial de reserva. Aunque posteriormente el enfoque del sector informal logró constituirse en el paradigma de exégesis de la mencionada heterogeneidad, cabe destacar que éste no logró desarrollar un conjunto de categorías sólidas que permitan dar cuenta correcta de lo que ocurría en el ámbito donde se crean los bienes y servicios en nuestro país.

El proyecto “Organización del trabajo y distribución del ingreso en Bolivia”, realizado en el Ministerio de Planeamiento en 1979, abrió una nueva perspectiva analítica. De este proyecto se derivaron dos investigaciones que habrían de crear un marco conceptual que reflejaba, en mejor medida, la compleja trama en la que se desenvuelve el mercado laboral boliviano. Donoso (1980), planteó que, en el caso de Bolivia, las relaciones laborales entendidas como la compra y venta de fuerza de trabajo no son una adecuada explicación del funcionamiento del ámbito laboral. Para probar su hipótesis realizó una minuciosa indagación de la forma en que actúa el capital comercial, mostrando que éste, si bien contrata mano de obra en sus establecimientos, utiliza en gran proporción comerciantes independientes para la distribución de sus productos. Estos distribuidores independientes responden a una necesidad de subsistencia, pero a partir de ella satisfacen la necesidad de distribución del capital comercial, por lo que es posible considerarlos como los brazos largos del capital comercial. Esta propuesta analítica, que muestra que las fronteras del mercado laboral son muy difusas, probablemente tenga hoy más relevancia de la que tuvo en la década del ochenta, habida cuenta que no solamente el capital comercial ha ingresado en esta práctica, sino también el capital productivo.

El trabajo de Fernández (1983), constituyó el marco teórico de los hallazgos que se lograron al indagar la organización del trabajo en los diferentes sectores generadores de bienes y proveedores de servicios en Bolivia. Esta investigación nos dice que para estudiar la estructura y el funcionamiento del ámbito laboral debe partirse analizando el propio proceso

reiterativo de la creación de valor, donde lo primero con lo que uno se encuentra son las relaciones que se establecen entre los agentes de la unidad productiva. A pesar de que Fernández establece una estructura por categorías de las relaciones laborales, partiendo de un marco de relaciones genéricas, para posteriormente abrir las mismas a lo que denomina las relaciones laborales específicas, los posteriores trabajos de investigación, así como el presente, solamente consideran a las relaciones laborales como instrumentos de segmentación del ámbito laboral. No se lea de ello que la discusión referente a las relaciones indirectas o fracturadas, a la mediatización, o la identificación de la relación social esencial, no sean importantes, sin embargo, dado el objetivo de esta investigación, lo que nos interesa es su existencia antes que su esencia. Cabe también mencionar que no se toman todas las relaciones laborales específicas a las que se refiere Fernández, ni a las otras que nacieron en estudios posteriores, solamente se toman en cuenta las relaciones empresariales, las semi-empresariales y las familiares.

Las relaciones empresariales son aquellas que caracterizan al sector cuya organización de la producción es típicamente capitalista, es decir que existe contratación de mano de obra asalariada. Existe una marcada división del trabajo entre los propietarios del capital y los trabajadores, lo cual también se refleja en una mayor división del trabajo. En este ámbito se puede suponer que la contratación de mano de obra responde a la productividad de los trabajadores, asimismo, en este sector generalmente existe mayor capacidad por parte de los trabajadores para organizarse en sindicatos y, por tanto, también se puede esperar un mayor grado de cumplimiento de la legislación laboral. Para nuestro objeto de estudio podemos asumir que este segmento de la organización laboral está más cerca de las reglas del mercado.

Las relaciones semi-empresariales corresponden a aquellas unidades económicas donde, en el proceso de creación de valor, se integra tanto el trabajo del propietario de los medios de producción y el trabajo asalariado; en otras palabras, a diferencia de las unidades empresariales donde el dueño del capital no trabaja directamente en el proceso productivo, en las unidades semi-empresariales sí lo hace, por lo que no existe una clara división del trabajo. Por sus características, en este segmento del ámbito laboral los asalariados no tienen una organización sindical que vele por sus derechos laborales, más bien están asociados a gremios que incluyen tanto a los dueños del capital como a los asalariados. En correspondencia con la lógica que se intenta seguir en el presente trabajo, podemos decir que sin ser unidades inscritas

en el mercado, participan de éste al momento de contratar mano de obra asalariada, es un estadio intermedio entre la organización familiar y las unidades capitalistas, sin que de ello sea lea que sean un paso hacia la formación de unidades empresariales.

Las unidades familiares se caracterizan porque la actividad creadora de valor descansa exclusivamente en la fuerza de trabajo de los miembros del hogar. Se puede intentar la hipótesis que su creación responde a las estrategias de sobrevivencia de los hogares. En este caso todos los trabajadores son también miembros de la familia y los medios de producción son de propiedad familiar. Es la forma más alejada del mercado, donde prevalecen otros valores que no responden a la lógica capitalista.

Siguiendo a Fernández, cabe destacar que las relaciones laborales no siempre se presentan de manera pura, es decir que existen relaciones mediatizadas a través de los mecanismos de articulación que se presentan entre las distintas formas de organizar la producción. Generalmente la unidad articuladora es la unidad más cercana al mercado, es decir, es la unidad empresarial quien articula a las formas semi-empresarial y familiar.

Bajo esta misma lógica analítica, el trabajo de Laserna (2004), pretende encontrar la relación entre las formas de organizar la producción en Bolivia con la lógica y racionalidad del mercado; sin embargo, a diferencia de Fernández y de lo que haremos en este trabajo, explica la heterogeneidad de la estructura económica boliviana no a partir de las relaciones que caracterizan a la relación laboral, sino a estructuras económicas diferentes en su forma de producir, intercambiar y consumir, las mismas que descansan en una distinta estructura de valores. Bajo esta óptica, identifica tres estructuras de mercado: La economía de base natural, la economía de base mercantil y la economía de base familiar.

La estructura de base natural es aquella que se organiza a partir del control o el acceso a los recursos naturales básicos, como la tierra y el agua. Su presencia estaría fundamentalmente en la economía campesina con fuertes rasgos comunitarios. En ese marco, las decisiones de producción y de realización de sus productos no corresponderían a la racionalidad del mercado, sino más bien a asegurar la reproducción de las unidades económicas. La fuerza de trabajo familiar y en muchos casos comunitaria, no responde a la lógica de maximizar beneficios sino a la reducción de los riesgos. La economía de base mercantil está en el otro extremo del espectro de las formas organizativas de la producción en Bolivia, en ese sentido, está conformada por unidades que se organizan para competir en el

mercado y descansan en una organización empresarial de la creación de valor. La economía de base familiar sería aquella que está en medio de las dos anteriores, como una estructura que es una simbiosis de las características de ambas. Son unidades ligadas al mercado en el momento de realización de sus productos, pero que en la creación de valor toman la forma de organizaciones familiares. No existe una clara diferencia entre las remuneraciones al trabajo y las remuneraciones al capital. La unidad económica tiene como principal objetivo la reproducción de la unidad familiar y, por ende, no está dispuesta a asumir grandes riesgos.

Como puede observarse, el trabajo pionero de Fernández y el reciente trabajo de Laserna son complementarios y se requería una mayor discusión conceptual y algunos estudios empíricos adicionales para construir una estructura conjunta organizada por categorías. Creemos que ésto sería un avance importante en la búsqueda de la comprensión de la heterogeneidad que caracteriza a nuestro país.

Con el objetivo de construir un modelo explicativo más amplio de la creación del valor en Bolivia, sería importante también incorporar la visión sociológica y política del fenómeno. En ese marco, los trabajos de Toranzo (1982 y 1993), abren la veta para indagar sobre la racionalidad y la lógica reproductiva de los agentes económicos que conforman la unidad de articulación del proceso económico, así, el concepto de “burguesía chola” no se reduce a una caracterización étnica, sino que es un concepto que permitiría construir una lectura distinta del capital comercial e, incluso, productivo. Ello, emparentado con la visión multiétnica y pluricultural a la que se refiere el autor en su último trabajo, consideramos puede dar nuevos elementos analíticos que nos permitan comprender la abigarrada complejidad de nuestra estructura económica y social. Estos elementos exceden el alcance de este trabajo, sin embargo, consideramos que deberían ser retomados en futuras investigaciones.

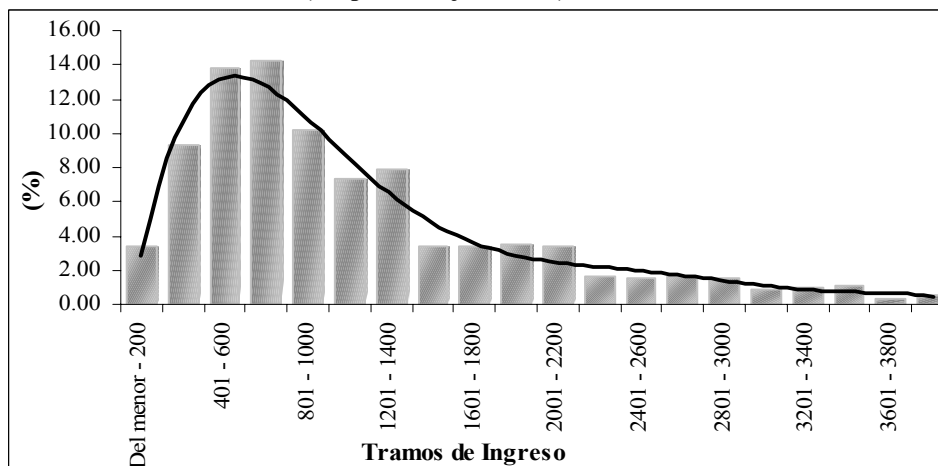
8. Mercado y Desigualdad en Bolivia

Para el desarrollo de este punto se ha procesado la base de datos de la Mecovi 2000 para las ciudades capitales de departamento más la ciudad de El Alto, realizando la siguiente depuración: Se han eliminado las personas que trabajan en el sector estatal, ya que consideramos que las elevadas diferencias de salarios observadas en este sector responden a factores completamente externos que distorsionarían nuestro objetivo de estudio, asimismo, se han eliminado los trabajadores familiares sin remuneración y los trabajadores de las cooperativas, en este último caso porque las observaciones eran muy pocas y no se podía identificar claramente si eran asalariados o no asalariados.

En las siguientes gráficas (Gráfica 10 y Gráfica 11) se tiene la distribución de salarios e ingresos para el “Mercado” y el “No mercado”, respectivamente; donde el “Mercado”, corresponde a trabajadores que realizan su actividad laboral bajo relaciones laborales de contratación y el “No mercado” a trabajadores cuya relación laboral no corresponde a la cancelación de un salario. En ambos casos, para la presentación de las gráficas, no se tomaron los ingresos mayores a 4.000 bolivianos mensuales, ello en tanto que su representación es muy reducida en comparación con los ingresos menores a ese monto. Como puede observarse, la concentración de trabajadores en los tramos de ingresos más bajos es mayor en el caso del “No mercado” que en el caso del “Mercado”; así tenemos que las más altas frecuencias de los trabajadores no asalariados están en los tres tramos más bajos, un 56 por ciento de estos trabajadores tienen ingresos menores a 601 bolivianos; mientras que en el caso de los trabajadores asalariados solamente un 29 por ciento de ellos tienen un ingreso menor a 601 bolivianos mensuales.

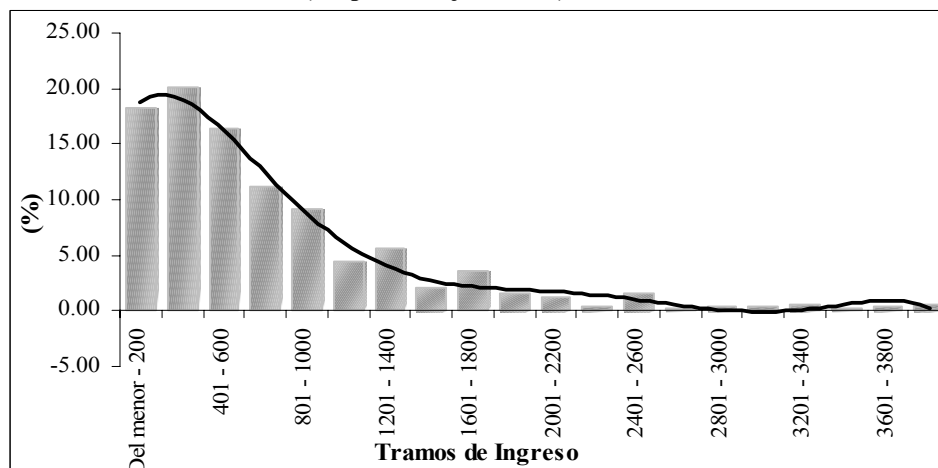
También puede observarse que en los tramos superiores, es decir, ingresos superiores a 601 bolivianos, los asalariados están por encima de los trabajadores no asalariados. Esta primera aproximación da cuenta de que los trabajadores en el “Mercado” tienen ingresos más elevados que los del “No mercado”, aspecto que explicaría, en parte, la presión de los trabajadores por insertarse en actividades asalariadas. Cabe hacer notar que junto a ingresos más altos, la menor volatilidad en los ingresos de los asalariados es otro de los factores que incidiría sobre la búsqueda de trabajos asalariados en lugar de actividades por cuenta propia, especialmente cuando se estudia el comportamiento de los jefes de hogar.

Gráfica 10:
Distribución de Ingresos para el “Mercado”
(En porcentajes - 2000)



Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

Gráfica 11:
Distribución de Ingresos para el “No Mercado”
(En porcentajes - 2000)



Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

Antes de presentar los resultados respecto a la desigualdad en la distribución de los ingresos en el “Mercado” y en “No mercado” y realizar una comparación entre ellos, que nos permita ver si la desigualdad en la distribución del ingreso es mayor o menor cuanto más alejadas se encuentran las actividades de una estructura de mercado, cabe hacer notar que una observación directa no es correcta, en tanto que las diferenciales de ingresos que se explican por mayor productividad no pueden ser tomadas como indicador de desigualdad.

Para corregir este sesgo se realizó una regresión de ingresos Mincer; en ella se incorporan los años de educación y la edad de los trabajadores y se coloca una variable *dummy* para ver si hay diferenciales por género. La variable dependiente es el logaritmo de los ingresos en la actividad principal y las variables independientes son: Edad en años (AÑOS), Edad en años al cuadrado (AÑOS2), Años de escolaridad (INSTR) y *dummy* de género (SEX: Hombre = 1). Todas las variables son significativas y presentan los signos esperados, asimismo, se tiene que la bondad de ajuste del modelo es buena tratándose de datos de corte transversal, tal como se puede apreciar en el Cuadro 2.

Cuadro 2:
Regresión de Ingresos Corrientes
(2000)

Method: Least Squares				
Date: 08/18/05 Time: 12:20				
Sample: 1 2361				
Included observations: 2361				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4.259752	0.121733	34.99264	0
AÑOS	0.052425	0.006333	8.278554	0
AÑOS2	-0.000519	7.68E-05	-6.753169	0
INSTR	0.115317	0.003892	29.62694	0
SEX	0.287624	0.035776	8.039549	0
R-squared	0.355676	Mean dependent var	6.569233	
Adjusted R-squared	0.354582	S.D. dependent var	1.053077	
S.E. of regression	0.84602	Akaike info criterion	2.505568	
Sum squared resid	1686.307	Schwarz criterion	2.517781	
Log likelihood	-2952.823	F-statistic	325.1364	
Durbin-Watson stat	1.56198	Prob(F-statistic)	0	

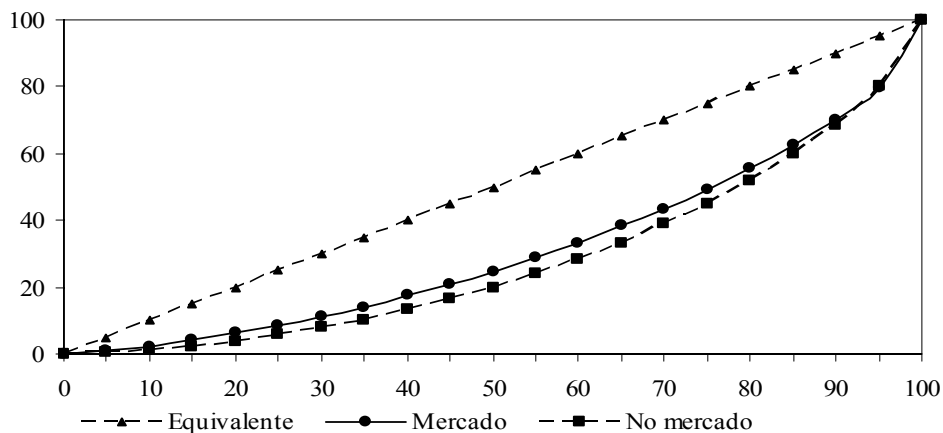
Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

Todos los datos de ingreso observados, tanto para los trabajadores asalariados como para los no asalariados, fueron normalizados con base en esta regresión, de manera que el análisis de la desigualdad que seguidamente se presenta está corregido por estas variables.

Un primer acercamiento a la distribución del ingreso comparada entre “Mercado” y “No mercado” se lo presenta en la Gráfica 12. Se observa claramente que la distribución de los ingresos en las actividades asalariadas es menos desigual que en las actividades no asalariadas, es decir, cuanto más alejadas estén las actividades laborales del mercado, mayor será la desigualdad que se presente a su interior. Es evidente, como se ve en la gráfica, que aunque la

distancia entre ambas curvas no sea muy grande, en primera instancia éste es un indicador que corroboraría nuestra hipótesis de partida.

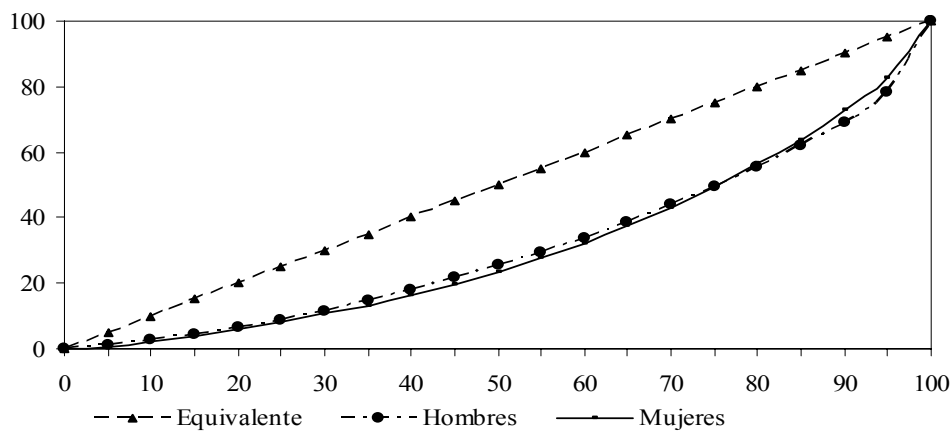
Gráfica 12:
Curvas de Lorenz Comparadas
(Mercado y No mercado - 2000)



Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

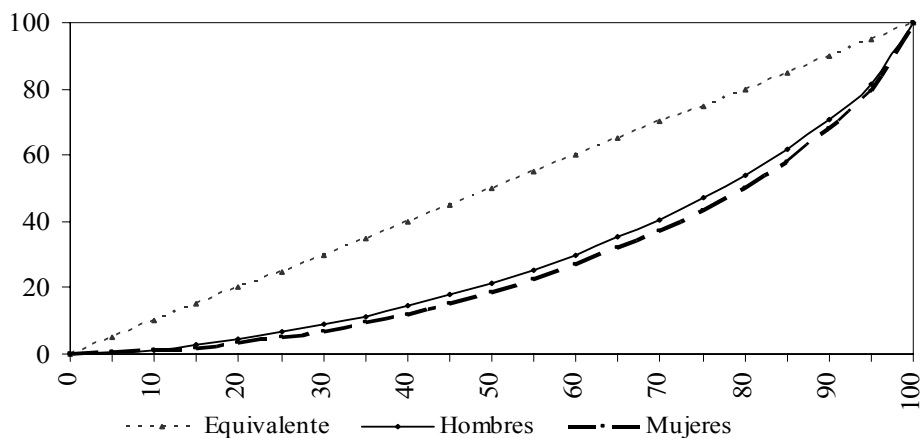
En las siguientes gráficas (Gráfica 13 y Gráfica 14) se tienen las Curvas de Lorenz para el “Mercado” y el “No mercado” por género. Como claramente se observa en la Gráfica 13, ambas Curvas de Lorenz se cortan, por lo cual no es posible establecer si la distribución de los ingresos es más desigual en el caso de los hombres o en el caso de las mujeres, sin embargo, de acuerdo con la gráfica, es posible señalar, como una primera aproximación, que la diferencia en la desigualdad por género de los trabajadores que realizan su actividad bajo relaciones laborales de contratación es muy reducida. Por el contrario, en el caso de las actividades más alejadas del “Mercado” la desigualdad es mayor en el caso de las mujeres que en el caso de los hombres (Gráfica 14). De allí se sigue que cuanto más alejadas estén las actividades laborales de la lógica del mercado, mayor es la penalización en contra de las mujeres en lo referente a la desigualdad en la distribución del ingreso.

Gráfica 13:
Curva de Lorenz para el “Mercado” por género
(2000)



Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

Gráfica 14:
Curva de Lorenz para el “No mercado” por género
(2000)



Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

Con objeto de cuantificar la desigualdad de ingresos entre el “Mercado” y el “No mercado”, se ha calculado el Coeficiente de Gini, cuyos resultados aparecen en el Cuadro 3. Allí se observa que la desigualdad en la distribución del ingreso es mayor en el “No Mercado”, es decir que la desigualdad es mayor en las actividades laborales más alejadas de la lógica de mercado que en las actividades sujetas a condiciones de contratación asalariadas. Estos valores vienen a corroborar lo observado en las curvas de Lorenz. De la misma forma, la

desigualdad por género, en contra de las mujeres, es menor en las actividades laborales más cercanas a una lógica de mercado.

Cuadro 3:
Coefficiente de Gini “Mercado” y “No mercado”

A m b i t o	Coefficiente de Gini
Población total	0.42319
Hombres	0.40950
Mujeres	0.44156
Mercado	0.38127
Hombres	0.37959
Mujeres	0.38276
No mercado	0.44250
Hombres	0.41679
Mujeres	0.46372

Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

Para corroborar los resultados obtenidos a través del Coeficiente de Gini, se ha calculado el Índice de Theil. Como se muestra en el Cuadro 4, es evidente que la desigualdad del ingreso es mayor en las actividades laborales que no se desarrollan bajo la lógica del mercado, así como también que la desigualdad es más alta para las mujeres en el “No mercado” que en el “Mercado”.

De cualquier manera, es importante destacar que si bien se corrobora la hipótesis de que la desigualdad es mayor en el “No mercado” que en el “Mercado”, los valores del Índice de Theil se explican más por la desigualdad al interior de los grupos que entre ellos, ocurriendo lo propio cuando se calcula los índices de Theil por ámbitos laborales y género, es decir, la mayor desigualdad está al interior de los grupos que la desigualdad que se observa entre ellos.

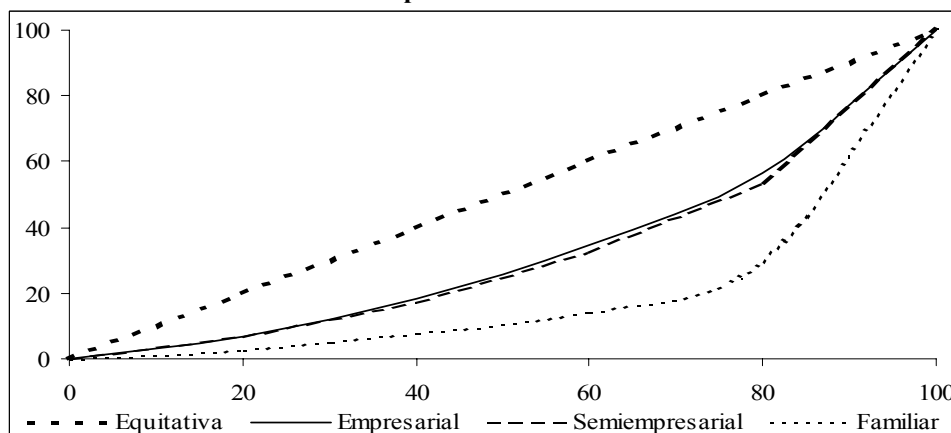
**Cuadro 4:
Índice de Theil “Mercado” y “No mercado”**

Ambito laboral	Índice de Theil
IT Mercado	0.2805842899
ITNo mercado	0.3552187619
ITE	0.0116120067
ITD	0.3208373584
IT = ITE+ITD	0.3324493651
Ambito laboral - Género	Índice de Theil
IT Hombres - Mercado	0.2927229666
IT Hombres - No mercado	0.3053736546
IT Mujeres - Mercado	0.2498522476
IT Mujeres - No mercado	0.3970821149
ITE	0.0136520950
ITD	0.3187972701
IT = ITE+ITD	0.3324493651

Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

El siguiente paso ha sido el indagar sobre la desigualdad en la distribución del ingreso a un nivel de mayor desagregación, para ello se ha tomado a los trabajadores en función a su ubicación en lo que denominamos “Sectores del mercado laboral”. Las curvas de Lorenz de la Gráfica 15 nos muestran que la desigualdad en la distribución de ingresos de los trabajadores que trabajan en el sector empresarial es menor que la desigualdad que se presenta en los ingresos de los trabajadores insertos en el sector semi-empresarial y en el sector familiar, aunque cabe destacar que la diferencia en el grado de desigualdad entre el sector empresarial y el sector semi-empresarial, que se observa en la gráfica, es muy reducida.

**Gráfica 15:
Curvas de Lorenz por “Sector de mercado laboral”**



Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

En el Cuadro 5 se presenta el cálculo del Coeficiente de Gini por sector de mercado y género, el mismo que corrobora lo mostrado en las curvas de Lorenz. La distribución del ingreso se hace más desigual en tanto nos alejamos de las condiciones laborales de mercado, aunque como ya se destacó, la diferencia entre el sector empresarial y el sector semi-empresarial no es muy grande. Es interesante observar, a este nivel de desagregación, que la desigualdad para las mujeres, al interior de su propio grupo, es más alta en el sector empresarial que en el semi-empresarial.

Cuadro 5:
Coeficiente de Gini por sector de mercado y género

Sector	Coeficiente de Gini
Empresarial	0.387632474
Hombres	0.372256252
Mujeres	0.408950465
Semiempresarial	0.401384181
Hombres	0.415705245
Mujeres	0.385768211
Familiar	0.460307676
Hombres	0.438499809
Mujeres	0.480831690

Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

Por último, a manera de ratificar los anteriores resultados, en el Cuadro 6 se presentan los índices de Theil por sectores de mercado. De igual forma que con datos del Coeficiente de Gini, se prueba la hipótesis de que cuanto más alejadas están las actividades laborales de la lógica del mercado, mayor será la desigualdad en la distribución del ingreso.

Cuadro 6:
Índice de Theil por sectores de mercado

Sector de mercado	Índice de Theil
IT Empresarial	0.267537054
IT Semiempresarial	0.277810477
IT Familiar	0.370589652

Fuente: Elaboración propia con base en la MECOVI 2000

9. Conclusiones

La experiencia exitosa en términos de crecimiento económico y mejoras en la calidad de vida de la población, observada en varios países, da cuenta que todos ellos alcanzaron tales logros gracias a la aplicación de un conjunto de medidas tendientes a una economía de libre mercado. Esta constatación, trasladada a la estructura de Bolivia, nos condujo a indagar si existía una relación directa entre las condiciones de vida de la población, específicamente en lo referido a la distribución del ingreso y una organización de la producción más cercana a las especificidades del mercado. El resultado que se obtuvo de las cuantificaciones realizadas nos lleva a concluir que, efectivamente, en los segmentos del ámbito laboral más cercanos a una lógica de mercado, sus trabajadores presentan una menor desigualdad en la distribución del ingreso.

Se observó que las diferencias entre la forma empresarial y la forma semi-empresarial de organizar la producción, que eran bastante más claras hace dos décadas atrás, hoy se han difuminado, no por una suerte de transición de las unidades simi-empresariales hacia una forma empresarial, sino, por el contrario, por un mayor grado de informalización de las actividades empresariales o, para decirlo de manera más correcta, por un mayor grado de articulación de la forma empresarial sobre las formas que no se desarrollan bajo una especificidad de mercado.

Por otra parte, la revisión bibliográfica que hicimos para intentar identificar las categorías que ordenan y explican el comportamiento de los agentes económicos inmersos en la creación de valor, reflejó la necesidad de tener que realizar algunos cortes que, ciertamente, hacen que nuestras conclusiones no abarquen a todo el universo laboral. Esta limitación es insalvable dadas las características de la información disponible, la misma que no refleja la compleja urdimbre de relaciones que caracterizan a una estructura económica híbrida. De ello se sigue la necesidad de realizar un estudio conceptual, articulando las distintas lecturas sobre nuestra estructura desarrolladas por varios autores, de manera que las categorías que puedan construirse puedan ser transformadas en indicadores sobre los cuales deberían recoger información las encuestas de hogares.

Referencias

Banco Mundial (1993). “El milagro de Asia Oriental”. Informe del Banco Mundial sobre Investigaciones Relativas a Políticas de Desarrollo, Washington, D.C.

Banco Mundial (2004). Informe sobre el Desarrollo Mundial 2004.

Berlin, Isaiah (1958). “Two Concepts of Liberty”. Reproducido en *Four Essays on Liberty* Oxford, Oxford University Press, 1969.

Calamita, Roberto (1997). *Ensayo sobre la pobreza: El saber y la interpretación*. Temas Bolivia. 21 MDSMA - PNUD, La Paz, Bolivia.

CEPAL (2004). Panorama Social de América Latina 2000-2001.

Contreras, Dante (1998). *Pobreza, Desigualdad, Bienestar y Políticas Sociales: Elementos metodológicos para el debate*. Universidad de Chile.

Donoso, Susana (1980). “Comercio, acumulación y reproducción”. Universidad Mayor de San Andrés. Tesis de Licenciatura en Sociología. La Paz, Bolivia.

Easton, Steven T. y Michael A. Walter (1997). “Income, Growth and Economic Freedom”. *American Economic Review* 87,2 (Mayo): 328-32.

Fernández, Miguel (1983). “La organización de la producción y la distribución en Bolivia”. Universidad Católica Boliviana. Tesis de Licenciatura en Economía. La Paz, Bolivia.

Fraser Foundation (2002). *Economic Freedom of the World*. Reporte Anual N° 5.

Fukuyama, Francis (1996). *Confianza*. Editorial Atlántida. Buenos Aires.

Findlay, John N. (1969). *Reexamen de Hegel*. Grijalbo, Barcelona.

Gwartney, James; Robert Lawson, and Walter Block (1996). *Economic Freedom of the World 1995*. Reporte Anual, Vancouver, Fraser Institute.

Heritage Foundation (2002). Índice de Libertad Económica. Reporte Anual 2002.

Laserna, Roberto (2004). *La democracia en el ch'enko*. Fundación Milenio. La Paz, Bolivia.

Mercado, Alejandro F.; L. Andersen; M. Medinaceli y O. Nina (2003). *Movilidad social: la clave para el desarrollo. Una agenda de políticas para la nueva década*. Programa de Investigación Estratégica en Bolivia (PIEB) Noviembre.

Mercado, Alejandro F. (1997). “Una Apostilla a la Racionalidad”. *Revista Boliviana sobre Desarrollo Sostenible*. Capacidad 21, PNUD. Bolivia, Julio.

Phelps, Edmund S. (1986). *Economía Política*. Antoni Bosch, Editor. Barcelona.

Sen, Amartya K. (1988). "The Concept of Development". *Handbook of Development Economics*, Amsterdam, North-Holland.

Sen, Amartya K. (1992). "Development: Which Way Now?". En: *The Political Economy of Development and Under-development*. Charles K. Wilber & Kenneth P. Jameson. McGraw Hill. New York, Fifth Edition.

Sen, Amartya K. (1992). *Inequality re-examined*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Toranzo, Carlos (1982). *Nueva derecha y desproletarización en Bolivia*. Unitas-ILDIS. La Paz, Bolivia.

Toranzo, Carlos (1993). *Lo pluri-multi o el reino de la diversidad*. ILDIS. La Paz, Bolivia.