

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Poverty and class: Dynamics and strategies in Bolivia

Jorge Buzaglo and Alvaro Calzadilla

2010

Online at <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/28750/>

MPRA Paper No. 28750, posted 10. February 2011 11:30 UTC

La pobreza y las clases: Dinámicas y estrategias en Bolivia

Jorge Buzaglo^a y Alvaro Calzadilla^b

Indice

- 1 Introducción
- 2 Las clases en el pasado reciente
- 3 Las clases en un modelo de estrategias alternativas
- 4 Distribución por clases y encuestas de hogares
- 5 La pobreza y las clases
- 6 Estrategias contra la pobreza
- 7 Las estrategias y las clases
 - Estrategias, cambio estructural y estructura de clases
 - Estrategias, pobreza y las clases
- Referencias
- Apéndice A: De la matriz por tamaño de ingresos a la de clases
- Apéndice B: Categorías ocupacionales y clases
- Apéndice C: Perfiles productivos de dos estrategias
- Apéndice D: Cuadros y gráficos seleccionados

^a Departamento de Economía, Universidad de Gotemburgo, Suecia. j.buzaglo@telia.com

^b ZMAW, Research Unit Sustainability and Global Change, Universidad de Hamburgo, Alemania. alvaro.calzadilla@zmaw.de.

1. Introducción

Los modelos económicos hoy corrientes ven a la sociedad como compuesta de individuos; la sociedad es un conjunto de individuos idénticos, intercambiando equivalentes en un permanente, estable equilibrio, en el cual en realidad nada sucede. El “fin de la historia” ya fue prefigurado por la teoría económica neoclásica. Sin embargo, una mirada incluso superficial a la realidad cotidiana de las sociedades, con sus conflictos económicos, sociales, étnicos y de (todo) género nos revela un permanente movimiento tectónico de conjuntos enfrentados. La evolución de las sociedades está marcada por la interacción entre clases sociales. La negación de esta realidad es sólo en detrimento de la posibilidad de comprensión de los conflictos, sus causas y orígenes, y de la posibilidad para los actores de avanzar y aprender con ellos. Una mejor comprensión de la dialéctica socioeconómica es una condición necesaria, no sólo del desarrollo de las ciencias sociales, sino del desarrollo económico, social y humano en general.

Para la economía política clásica de Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx la división de la sociedad en clases era un dato obvio de la realidad. Para el gran precursor François Quesnay, cuyo *Tableau Économique* (publicado en 1766) era admirado por Marx, el objeto primordial de la economía política es analizar el origen de la riqueza de las naciones, y cómo esta riqueza circula entre “*la classe productive, la classe des propriétaires & la classe stérile*”.

La economía política clásica tenía como uno de sus objetos fundamentales el estudio de la división del producto social entre las clases que componen la sociedad en la economía capitalista. No era esta una curiosidad enfermiza nacida del deseo de sembrar la discordia, sino que partía simplemente de la constatación de que los conflictos por el poder y la influencia usualmente tenían como origen las disputas por el reparto del producto social entre distintos grupos sociales con funciones económicas específicas. Un ejemplo bien conocido es el conflicto alrededor de las “Leyes de Granos” en Inglaterra en la época de Ricardo. Los terratenientes y demás sectores feudales defendían las barreras a la importación de granos, mientras que la burguesía industrial abogaba por la libre importación. La libre importación abarataría los alimentos, disminuyendo así el costo real del salario, y también los ingresos de los terratenientes. La teoría de la renta de la tierra de Ricardo muestra cómo en una economía cerrada, que dispone de una cantidad limitada de tierras cultivables, el crecimiento da lugar a una renta, a un “ingreso no ganado” de los terratenientes, quienes por el solo hecho de ser propietarios de tierras, reciben las rentas que provienen de la escasez creciente de superficies cultivables. Con esto quiere demostrar Ricardo que la libre importación de granos reduciría esas rentas y beneficiaría a los industriales, y potencialmente también a los trabajadores.

Este conflicto de clases entre intereses industriales e intereses agrarios se dio también en Latinoamérica y otras regiones, y explican muchas de las guerras civiles del siglo XIX entre “liberales” y “conservadores”, o “unitarios” y “federales”, y también los conflictos del siglo pasado alrededor del desarrollo industrial y la “substitución de importaciones”. Pero en estos casos eran los industriales de estas periferias tardíamente incorporadas a la competición internacional, quienes luchaban por trabas a la importación, mientras que los terratenientes (en general aliados a algún interés colonial) abogaban por la libre importación de manufacturas.

Como todos sabemos, el conflicto trabajo/capital, o entre los trabajadores y capitalistas, fue el foco de la actividad de Marx como hombre de ciencia y como hombre político. Marx desarrolla las herramientas de Ricardo, que mostraban la esterilidad socioeconómica de la

clase terrateniente y el carácter de “ingreso no ganado” de la renta agraria, aplicándolas al análisis de la sociedad capitalista. Marx muestra lo mismo respecto de la clase capitalista y sus ingresos rentísticos en forma de interés o ganancia. Como la teoría de Ricardo inspiró ideológicamente las luchas de la burguesía por la eliminación de los privilegios y monopolios aristocráticos/feudales, la teoría de Marx fue un poderoso motor en las luchas por la incorporación de la clase obrera y otras clases subalternas a la sociedad política, y por la mejora de sus condiciones de vida y trabajo. La historia del siglo XIX está profundamente marcada por los efectos de este gran conflicto.

Es así entonces que la teoría económica clásica trata de entender qué es lo que determina la división del producto entre la renta recibida por los propietarios de tierra, las ganancias recibidas por los capitalistas industriales y los salarios de los trabajadores. El interés fundamental originario de la teoría de los precios reside en la búsqueda de una explicación de la determinación de los tres precios básicos de la economía capitalista. Esto es, una explicación del origen y determinación de la renta de la tierra, la tasa de interés (y/o de ganancia) y el salario. El conocimiento de qué es lo que determina la distribución del producto social y sus cambios es el foco esencial de la economía clásica.

Paradójicamente, el ascenso del modelo atomístico e individualista a la predominancia absoluta se verifica en un período en el que las desigualdades sociales y las diferencias de clase han llegado a máximos históricos, especialmente en el continente americano. El máximo dominio de la visión de la economía como un utópico mercado, compuesto individuos homogéneos e indistinguibles entre sí, se verifica en el momento en que el dominio de una clase sobre las demás ha llegado a su máximo.

Ignoradas por las ciencias sociales, las clases medran, se organizan y reorganizan. Los últimos treinta años vieron una gran reorganización del capitalismo, una gran transformación cuyos contornos es aún difícil delinear. La instalación de un capitalismo global mediante la eliminación de trabas a la circulación de mercancías y de dinero ha provocado un retroceso mundial de la clase obrera, cuyas bases de organización eran nacionales. En muchos países del centro y la periferia, la “desindustrialización” ha conllevado una reducción numérica de la clase, ha debilitado los sindicatos y disminuido radicalmente su poder de negociación. Los salarios reales y la participación del trabajo en el ingreso se han reducido, mientras que los ingresos capitalistas han aumentado. La desigualdad y la concentración del ingreso y la riqueza alcanzan niveles desconocidos desde la Primera Guerra Mundial.

2. Las clases en el pasado reciente

La ortodoxia neoclásica prevaleciente toma sólo a regañadientes el tema de la distribución del ingreso, sobre la cual no tiene en realidad mucho que decir (salvo más o menos: cada cual gana lo que se merece, es decir, es remunerado/a de acuerdo a su “productividad marginal”). En los últimos años sin embargo las investigaciones empíricas han aumentado, tal vez por la preocupación creciente ante una caldera cuya presión ha llegado a niveles anteriormente desconocidos, y que aumenta día a día. Quizá está presente también la idea de que la gran crisis de los años 1930 fue precedida por un gran aumento de la desigualdad, unido a una proliferación de la especulación financiera. Dos rasgos que pueden fácilmente percibirse en la situación actual, y que hablan de la coexistencia de enormes recursos financieros a bajo costo (baja tasa de interés) buscando oportunidades de inversión. Oportunidades de inversión que han sido drásticamente limitadas por la compresión de los salarios y poder de compra globales.

Mientras que el estudio estadístico de la distribución de los ingresos entre individuos (o asalariados) por tamaño del ingreso ha cobrado cierta aceptación y ha logrado un limitado reconocimiento académico (existe por ejemplo un *Journal of Income Distribution*), el tema de la distribución del ingreso *entre clases sociales* sigue siendo muy poco frecuentado. Como ejemplo del primer tipo de estudio de la distribución por tramos de ingreso podemos dar el amplio estudio a nivel global coordinado por Giovanni Cornia. Uno de los principales resultados del estudio es el aumento universal de la desigualdad desde principios de la década de 1980 (ver Cornia 2004). Como causas fundamentales de este aumento de la desigualdad, el estudio menciona la liberación de los movimientos financieros internacionales (que imponen un sesgo “ortodoxo” depresivo a las políticas económicas, ante la amenaza permanente de fuga de capitales). La otra causa fundamental es la “desregulación del mercado de trabajo”, es decir, la disminución de las protecciones laborales y la precarización del empleo posibilitada por el debilitamiento de las organizaciones obreras. El efecto es la reducción o estancamiento de los salarios reales, la disminución de la participación de los asalariados en el ingreso nacional, y el aumento de la desigualdad distributiva, tanto entre clases como entre individuos/tramos de ingreso.

Una característica del aumento de la desigualdad en esta etapa es el aumento sin precedentes del ingreso relativo de los “ultra-ricos”. La porción del ingreso total recibido por el 1 por ciento más rico se ha duplicado en una cantidad de países ricos (con Estados Unidos como ejemplo característico) desde mediados de los ’70 (ver Atkinson y Piketty 2007). Este es el cambio más notorio en la distribución del ingreso en las últimas décadas: el ingreso se ha concentrado en los centiles más altos, prácticamente a expensas de todos los demás.

En uno de los pocos trabajos recientes sobre los cambios en la distribución entre las clases, Wolff y Zacharias (2007) encuentran que el aumento de la desigualdad global en Estados Unidos entre 1989 y 2000 (años para los que disponen de la información necesaria para el análisis) se debió exclusivamente al aumento de la desigualdad entre clases. El gran aumento de la desigualdad total se explica exclusivamente por la creciente división entre clases, lo que refleja principalmente la enorme diferencia de ingresos entre la clase capitalista y todas las demás (Wolff y Zacharias 2007:19).

Como puede verse en el Cuadro 1, el aumento en el ingreso de los capitalistas (definidos como propietarios de bienes y valores superiores a cierto monto) es varias veces superior al de la mayoría de las demás clases, excepto los cuentapropistas, una clase muy heterogénea. Los ingresos prácticamente estancados de clases típicamente industriales como los capataces (supervisor) y obreros calificados hablan del proceso de desindustrialización en marcha.

Cuadro 1. Estructura de clase y aumento del ingreso por clase (1989-2000)

Clase	Estructura de clases 2000 (%)	Aumento de ingresos 1989 -2000 (%)
Capitalist	2,0	20,3
Manager	13,0	5,2
Supervisor	5,8	1,9
Professional	13,7	6,1
White-collar, skilled worker	6,1	4,1
Blue-collar, skilled worker	8,7	2,4
Non-skilled worker	40,0	7,1
Self-employed	10,6	14,2

Fuente: Wolff y Zacharias (2007, Table 2 y Table 4).

El Cuadro 2 muestra cómo en el período 1989-2000 la desigualdad total de ingresos medida según el coeficiente de Gini aumenta considerablemente. La descomposición del índice global de desigualdad de Gini, introducida por Yitzhaki (1994), permite desagregar la desigualdad total en dos componentes: la desigualdad entre clases, y la desigualdad al interior de las clases. En ese periodo, la desigualdad al interior de cada clase se mantiene constante. El aumento de las diferencias entre clases explica la totalidad del aumento de la desigualdad.

Cuadro 2. Coeficiente de Gini descompuesto en desigualdad inter- e intra-clase

Coeficiente de Gini	1989	2000	Aumento porcentual
Total	0,408	0,492	20,6
Inter-clase	0,124	0,207	66,9
Intra-clase	0,284	0,284	0,0

Fuente: Wolff y Zacharias (2007, Table 6).

En Latinoamérica, la región más desigual del orbe, el interés por el problema de la pobreza y la desigualdad ha aumentado en las últimas décadas, y ha movilizado incluso a instituciones como el Banco Mundial (ver por ejemplo de Ferranti et al. 2004, Perry et al. 2006) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID 1998). La CEPAL tiene desde luego una larga trayectoria en estudios de este tipo.

Son escasos sin embargo los estudios que tratan de entender las sociedades y economías latinoamericanas desde el punto de vista de la dinámica de clases. Un importante ejemplo reciente es el estudio de Portes y Hoffman (2003). Portes y Hoffman agrupan a las clases tomando como punto de partida la relación básica de propiedad o control del capital o medios de producción, y la de autonomía o subordinación en el proceso de trabajo. Como categoría adicional, característica de América Latina y otras regiones periféricas, incluyen la clase del “proletariado informal”, esa “vasta masa de trabajadores excluidos del sector capitalista moderno, que deben procurar sus medios de vida a través de empleos precarios o actividades de subsistencia directa” (Portes y Hoffman 2003:50). Como puede verse en el Cuadro 3, el “proletariado informal” es la clase más numerosa en Latinoamérica. La envergadura de la clase capitalista, por su parte, se asemeja notablemente al tamaño relativo en Estados Unidos. Sin embargo, si se incluyen dentro de las clases dominantes los capitalistas junto con las otras clases con control del proceso productivo, este grupo resulta más amplio en Estados Unidos (34,5 por ciento) que en Latinoamérica (6,2 por ciento; o 14,7 si se incluye la pequeño-burguesía).

Cuadro 3. Estructura de clases en Latinoamérica (2000)

Clases	Porcentaje de la fuerza de trabajo
Capitalists	1,8
Executives	1,6
Elite workers	2,8
Petty bourgeoisie	8,5
Non-manual formal proletariat	12,4
Manual formal proletariat	24,4
Informal proletariat	45,9

Nota: Promedio ponderado en base a ocho países, que comprenden $\frac{3}{4}$ de la población activa.
Fuente: Portes y Hoffman (2003, Table 1).

Portes y Hoffman discernen tres tendencias principales en los cambios recientes en la estructura de clases latinoamericana. La primera es la declinación general del proletariado formal, en especial la disminución de los trabajadores del sector público. Esta contracción del empleo formal en el sector público coincide con el estancamiento de empleo formal privado.

Es decir que las políticas neoliberales no generaron empleos formales en el sector privado, sino que dieron lugar a la expansión de la clase de pequeños burgueses (“cuentapropistas”), que es la segunda tendencia. La tercera es el crecimiento (o a veces estancamiento) del proletariado informal.

Este debilitamiento general de clase obrera provocó, directa e indirectamente, el aumento de la desigualdad inter-clases en Latinoamérica. Portes y Hoffman encuentran que: (a) los ingresos medios reales de la clase obrera urbana, y de todas las clases subordinadas (incluyendo la pequeño-burguesía) declinaron o estuvieron estancados durante el periodo del ajuste neoliberal, (b) los ingresos de las clases dominantes crecieron más que el resto, (c) como resultado, la diferencia entre los ingresos de esas clases en relación a las clases explotadas aumentó durante este periodo, exacerbando las ya enormes distancias entre las condiciones de vida y trabajo existentes entre ricos y pobres.

Este quiebre abismal entre los “ultra-ricos” y el resto de la población es la característica diferencial básica de la distribución del ingreso en América Latina. Como dice Miguel Székely (BID 1998: 18): “Uno de los rasgos más destacados de la mala distribución en América Latina es la enorme brecha que hay entre las familias que pertenecen al decil de más altos ingresos y las demás ... [E]ntre el decil más rico y el anterior se abre un abismo: en República Dominicana o en Chile, para citar los dos casos más críticos, el ingreso de quien pertenece al décimo decil es tres veces el del decil anterior (y más de 30 veces el del decil más pobre).” El resto de la distribución, esto es, la distribución excluyendo el décimo decil, es semejante a la de Estados Unidos.

El proceso comentado más arriba de concentración del ingreso en los países industrializados, que se verifica en la parte más alta de la distribución a expensas de todas las demás, estaría significando que en términos distributivos al menos, la globalización es al mismo tiempo “latinoamericanización”. La clase capitalista global parecería estar alejándose del resto de la sociedad global, rodeada de un enorme, creciente abismo económico. Esta clase, protegida por la extraterritorialidad e inmunidad fácticas de las que goza el capital financiero global, ha cosechado durante este periodo las enormes rentas creadas por la desregulación de los movimientos financieros internacionales.

3. Las clases en un modelo de estrategias alternativas

En Buzaglo y Calzadilla (2004, ver también 2008) describimos el modelo dinámico de simulación utilizado para analizar distintas estrategias para alcanzar el Objetivo de Desarrollo del Milenio de reducir a la mitad la pobreza extrema en 2015 (ver por ejemplo: <http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/>). El modelo pertenece a la tradición clásica y estructuralista de la teoría de la acumulación y reproducción, y tiene como mecanismo central de moción la acumulación del excedente/ahorro en los distintos sectores de actividad productiva. El crecimiento de los distintos sectores de actividad en que se divide la economía es determinado por el volumen de inversión dirigida al sector, y por la eficiencia dinámica de la inversión en el sector (es decir, la medida en que la producción sectorial responde a la

inversión). La *política de inversión*, que influencia la asignación sectorial de la inversión, es uno de los tres instrumentos de política del modelo, que permite orientar el cambio estructural y modificar el perfil productivo. La magnitud posible de la inversión es determinada por el ahorro (interno y externo) disponible. Mientras el ahorro interno privado y público es determinado endógenamente según comportamientos que podemos por el momento suponer dados, el ahorro o saldo comercial externo puede ser influenciado por distintos instrumentos de la *política de endeudamiento externo*, como por ejemplo la política cambiaria.

La tercera dimensión de la estrategia de lucha contra la pobreza es la *política distributiva*. La política económica dispone de toda una panoplia de instrumentos, tanto cuantitativos (impuestos, transferencias, gasto social, etc.) como cualitativos (reformas agraria y de recursos naturales, reforma educativa, de pensiones, etc.) para influenciar la manera en que el crecimiento económico beneficia a los distintos grupos sociales y de ingreso. El *laissez faire* o *status quo* distributivo es también una política distributiva, que tiende a beneficiar a la constelación dominante de fuerzas económicas.

En relación con la política distributiva, uno de los componentes centrales del modelo es la transformación que relaciona las producciones de cada sector con los ingresos de las distintas clases que participan del proceso productivo del sector. En sus versiones formalizadas, esta relación fue desarrollada dentro de dos escuelas diferentes, aunque relacionadas entre sí: la escuela del SAM o matriz de contabilidad social (ver por ejemplo Round 2003) y la teoría del insumo-producto ampliado (Batey y Rose 1998). Esta función de distribución establece una relación de proporcionalidad entre la producción del sector y el ingreso de cada una de las clases receptoras de ingreso. En el análisis de la pobreza y las estrategias orientadas a su reducción, es necesario el conocimiento de la distribución del ingreso en cada sector por tramos de ingreso (centiles), de manera de poder determinar qué cantidad de hogares/personas se encuentran por debajo de la línea de pobreza para distintos niveles de la producción del sector, asociados éstos a distintas estrategias.

Tenemos así una matriz V_t de distribución del ingreso de cada uno de los n sectores entre los 100 tramos de la población ordenada por centiles de la distribución del ingreso, correspondiente al periodo t .

Ahora bien, lo que necesitamos para analizar la dinámica de clases en las estrategias de lucha contra la pobreza es la distribución del ingreso *entre clases sociales* en cada sector de actividad económica. La matriz V_t es una matriz ($100 \times n$), que debe ser convertida en una matriz J_t ($k \times n$), de tantas filas como nuestras k clases socioeconómicas, y tantas columnas como sectores de actividad económica. Para operar esta transformación, nuestro estudio introduce una matriz (diagonal) de n matrices—una matriz diagonal de matrices H_t . Cada una de estas n matrices describe la distribución del ingreso por centiles para cada una de las k clases dentro del sector. Apropiadamente acondicionadas las matrices, el producto $H_t \times V_t \equiv J_t$. (Para una descripción más detallada, ver Apéndice A.)

4. Distribución por clases y encuestas de hogares

Las organizaciones internacionales tales como OIT o CEPAL han estudiado en profundidad la evolución de la pobreza y la desigualdad en América Latina. Sin embargo, como correctamente constatan Portes y Hoffman, su enfoque analítico les ha impedido estudiar esas

tendencias desde una sistemática perspectiva de clases. Portes y Hoffman citan como causa posible la asociación de esta idea con conceptos marxistas y su evocación de nociones tales como conflicto, privilegio y explotación.

Es por esto que las encuestas de hogares organizadas en el marco del proyecto Mecovi (Mejoramiento de las Encuestas y la Medición de las Condiciones de Vida en América Latina y el Caribe) de las instituciones financieras internacionales, si bien significa un avance notable en términos del conocimiento empírico de variables importantes, no está totalmente adaptado a la necesidad de una exacta partición en clases socioeconómicas. Nuestro estudio, basado como está en la encuesta Mecovi 2000, debe verse por ello como una primera aproximación al tema.

El ingrediente principal de nuestra definición de clase social es la “categoría ocupacional” según la clasificación de la encuesta Mecovi. La encuesta reconoce ocho categorías ocupacionales: 1) obreros, 2) empleados, 3) trabajadores por cuenta propia, 4) patrones con remuneración, 5) patrones sin remuneración, 6) cooperativista, 7) trabajador familiar sin remuneración, y 8) empleado doméstico. Esta clasificación no refleja la noción de clase relevante desde el punto de vista socioeconómico, y necesita ser completada para aproximar la idea de relaciones específicas entre la fuerza de trabajo y el capital/medios de producción, o de control/subordinación en el proceso productivo. También debería poder distinguirse la clase perceptora de renta de la tierra, y de pequeños productores agrarios. Es decir, debería ser distinguida la clase de propietarios/terratenientes, tan importante en todos los países de América Latina por su (decreciente, pero aún significativo) peso económico, y por el desproporcionado peso de su influencia y sus organizaciones en el conflicto político y social. La clase campesina es también crucial, tanto desde el punto de vista de la dinámica del conflicto sociopolítico, como desde el punto de vista de las políticas de lucha contra la pobreza.

Para aproximarnos a estas categorías disponemos en la Mecovi de dos dimensiones adicionales en que se clasifican los encuestados: la condición rural/urbano, y los años de educación. Estas dos dimensiones nos permiten la siguiente aproximación a una definición de las clases sociales, relevante desde la perspectiva dinámica del proceso socioeconómico boliviano: 1) propietarios urbanos, 2) propietarios rurales, 3) trabajadores calificados, 4) campesinos, 5) obreros, 6) trabajadores informales.

La condición de residencia urbana/rural nos permite distinguir entre clases urbanas y clases rurales, no distinguidas por las categorías ocupacionales: las clases de propietarios rurales y campesinos están compuestas por las categorías ocupacionales rurales no subalternas (ver Apéndice B)

Los años de educación, por su lado, nos permiten aproximarnos a la distinción clase dominante/clase subordinada en las distintas categorías ocupacionales. Así por ejemplo, los patrones y los cuentapropistas, por debajo de un mínimo de educación (menos de 12 años), son trabajadores informales (posiblemente “microempresarios”). Los patrones con más de 12 años de educación son capitalistas o terratenientes, esto es, pertenecen respectivamente a nuestras clases de propietarios urbanos o propietarios rurales. Es decir, las limitaciones de la información disponible nos imponen sustituir la noción de capital como relación de uso o disposición de fuerza trabajo asalariada, con el de uso o disposición de un recurso acumulado, la educación. Pero al parecer estas dos condiciones coinciden en la mayoría de los casos.

De modo similar, las categorías ocupacionales subordinadas de obreros, trabajadores o empleados pertenecen a nuestras clases de obreros o trabajadores calificados, respectivamente, según su educación haya sido o no menor a 12 años.

La distribución en clases de la sociedad boliviana, en base a nuestras definiciones, y a partir de la encuesta Mecovi 2000 puede verse en el Cuadro 4. La primera constatación que sugiere el Cuadro es el peso fundamental que la clase campesina tiene en Bolivia; un tercio de la sociedad. Este rasgo, que Bolivia comparte con buena parte de Latinoamérica, no puede ser dejado de lado cuando se analiza la estructura y dinámica de clases. Incluso una visión superficial de la organización social y las movilizaciones políticas en Bolivia muestra la importancia de esta clase.

La clase de los propietarios o terratenientes rurales, por su parte, es reducida, pero posiblemente parte de los propietarios urbanos sean en realidad terratenientes residentes en las ciudades. Las clases propietarias en conjunto, es decir los capitalistas propiamente dichos, constituyen una proporción pequeña de la sociedad, semejante a la que corresponde a esta clase en estudios de otros países, citados más arriba.

Cuadro 4. Estructura de clases en Bolivia (2000)

Clase	Número	Porcentaje
Propietarios urbanos	303 991	3,7
Propietarios rurales	33 553	0,4
Trabajadores calificados	888 987	10,8
Campesinos	2 746 660	33,2
Obreros	2 277 953	27,5
Trabajadores informales	2 021 716	24,4
Total	8 272 860	100,0

Con tres cuartas partes del total, las clases subalternas forman la gran mayoría de la sociedad boliviana. La clase obrera no es mayoritaria dentro de ellas, sino que es la ancestral clase campesina la que tiene el peso fundamental. Los trabajadores informales constituyen una proporción semejante a la clase obrera. Es esta una clase altamente heterogénea, que incluye una amplia variedad de oficios productivos artesanales, de venta callejera, y otras estrategias de supervivencia urbana. Esta clase, como hemos visto, ha crecido en años recientes en Latinoamérica, y aloja hoy buen número de trabajadores formales de la industria y del sector público que perdieron sus empleos en la “reforma estructural” neoliberal, junto con emigrantes del campo en busca de una salida de la pobreza rural.

Por último mencionaremos a la clase de los trabajadores calificados, que incluye a asalariados con más de 12 años de educación. Es decir, incluye a profesionales y especialistas en relación de dependencia, junto con otros trabajadores calificados. Esta clase ocupa una posición intermedia en la estructura social. Numéricamente reducida, ejerce un peso económico y social considerable, como veremos en la sección siguiente.

5. La pobreza y las clases

La pobreza alcanza en Bolivia a todas las clases sociales. Incluso la extrema pobreza o indigencia, por debajo de 1 dólar diario de ingreso, existe entre las clases de propietarios y de trabajadores calificados. Esto se debe al bajo nivel de ingresos medios de la economía como

un todo: como puede verse en Cuadro 5, el ingreso medio total promedio anual de la economía son 858 dólares; sólo un 17,5 por ciento por encima de la línea de pobreza (2 dólares diarios, 730 anualmente). El nivel de ingreso per cápita en Bolivia es uno de los más bajos de Latinoamérica, y los niveles de pobreza e indigencia, de los más altos. También la desigualdad, y su crecimiento en las últimas décadas, son de las más altas de Latinoamérica (Székely 2003).

Al mismo tiempo, y tal como han podido ser aproximadas por nuestras definiciones, las clases son también relativamente heterogéneas y desiguales. En las clases propietarias, por ejemplo, niveles de ingresos medios dos o tres veces más altos que el promedio nacional coexisten con una notable incidencia de la pobreza e indigencia. A esto deben sumarse seguramente los problemas estadísticos de recolección, depuración e interpretación de datos tan sujetos a deformaciones como los datos de ingresos a través de encuestas.

Cuadro 5. Ingresos medios, pobreza e indigencia por clase en Bolivia (2000)

Clase	Ingreso medio ^a	Porcentaje pobreza ^b	Porcentaje indigencia ^c
Propietarios urbanos	2 045	28,1	12,5
Propietarios rurales	2 335	21,1	20,5
Trabajadores calificados	2 220	20,3	5,2
Campesinos	309	93,6	82,1
Obreros	927	66,1	39,8
Trabajadores informales	724	73,3	45,1
Total	858	70,5	50,3

Nota: a) ingreso medio anual en dólares, b) ingreso inferior a dos dólares diarios, c) ingreso inferior a un dólar diario.

Se ve en el cuadro también la característica especial de la clase asalariada educada de trabajadores calificados. Sus ingresos medios no se distinguen de los de las clases propietarias, y sus niveles de pobreza y indigencia son menores, mientras que numéricamente esta clase más que duplica a los propietarios en conjunto. Estas “clases medias” de asalariados educados tienen evidentemente una importancia especial en la evolución sociopolítica, por la importancia económica que otorga el manejo del conocimiento, la importancia política del procesamiento del “capital simbólico”, y el elevado estatus de respetabilidad social. Si bien su representación específica está dada en ciertas organizaciones y partidos, su influencia general alcanza a la mayoría de las organizaciones políticas y sociales.

La mayor parte del espectro social está ocupada por las clases subalternas, y en su seno la del campesinado, la clase más numerosa, que abarca un tercio de la población total. Es la clase que más vívidamente aparece en la visión del tumultuoso proceso de democratización y cambio social. Aunque la información estadística no permite confirmarlo, se puede con seguridad afirmar que está conformada casi en su totalidad por personas pertenecientes a los pueblos originarios, o culturas indígenas.

La clase campesina es la que sufre en mayor medida el problema de la pobreza y la indigencia. Ser campesino es sinónimo de ser pobre, y casi sinónimo también de ser indigente. Es, de lejos, el grupo social que más adolece de indigencia. El ingreso medio de la clase campesina es inferior a la línea de indigencia: representa sólo una tercera parte del ingreso promedio nacional, y un 13-15 por ciento del ingreso medio de las clases propietarias. Una situación

homogénea y abismal de exclusión — es como si esta clase no formara parte de la sociedad en general.

La clase obrera ha sido una de las más golpeadas por el proceso de reformas estructurales neoliberales. La desindustrialización provocada por las políticas de privatización (o cierre) de empresas del estado, y por la política de liberalización del intercambio combinada con sobrevaluación monetaria, provocó una disminución del proletariado industrial. Un efecto especialmente perverso del proceso de desindustrialización ha sido el regreso a la agricultura campesina de sectores avanzados de la clase obrera minera. La clase obrera es, con todo, la clase menos afectada por la pobreza y la indigencia entre las clases subordinadas. Es entre ellas también la que recibe los ingresos medios más altos, algo por encima del nivel nacional.

Además de verse obligada a pasar a la condición de campesinos, con la “reforma estructural” partes de la clase obrera pasaron al sector urbano de trabajadores precarios, artesanos y vendedores informales. Esta clase heterogénea también ha crecido con la emigración campesina que escapa de las miserables condiciones imperantes en el campo. Mientras los ingresos medios de los campesinos no alcanzan siquiera al umbral de indigencia, los ingresos de los trabajadores informales de las ciudades llegan en promedio al nivel de la línea de pobreza.

6. Estrategias contra la pobreza

Nuestro modelo boliviano de simulación de estrategias (Buzaglo y Calzadilla 2004, ver también 2008) puede verse como una versión dinámica de la matriz de contabilidad social.¹ Es decir, el modelo incluye las variables usuales del análisis económico, articuladas de manera sistemática y coherente entre sí, y permite proyectar sus valores futuros (o pasados), a partir de supuestos acerca de relaciones técnicas y económicas, y de factores exógenos. También puede ser interpretado como un modelo de insumo-producto dinámico, ampliado de manera de incluir en él la distribución del ingreso y el endeudamiento externo, y donde algunas variables, endógenas en el modelo original de Leontief, han sido transformadas en variables de política económica. Es decir, el modelo, una vez estimados sus coeficientes, parámetros y valores iniciales, permite simular distintas políticas y estrategias económicas.²

Como se mencionó más arriba, para el análisis de estrategias económicas nuestro modelo selecciona tres variables cruciales: la *política de inversión*, la *política distributiva* y la *política de endeudamiento*.

En las tres décadas pasadas, signadas por el neoliberalismo y el Consenso de Washington, estas tres grandes áreas de la política económica fueron consideradas anatema. Sin embargo, en el cuarto de siglo anterior al período neoliberal (cuyo inicio puede simbólicamente hacerse coincidir con el de la dictadura de Pinochet), tanto el estímulo y orientación de la inversión, como la regulación de los flujos financieros internacionales, eran parte de la práctica corriente de los estados. La orientación de la política distributiva, en cambio, se dejó en manos del mercado y de las soluciones más o menos espontáneas que generaba el conflicto social. Este periodo, de “desarrollismo” en la periferia y “edad de oro del crecimiento” en el centro, dio

¹ Versiones anteriores del modelo han sido aplicadas al estudio de estrategias alternativas en el caso argentino (1989) y mexicano (1984).

² Buzaglo y Calzadilla (2006a) comparan el insumo-producto dinámico tradicional con la simulación dinámica. El parentesco con los modelos de reproducción de Marx en analizado en Buzaglo y Calzadilla (2008).

lugar sin embargo a una amplia redistribución progresiva, y a un crecimiento del empleo y los salarios reales. La era culminó con un prolongado empate entre los protagonistas del conflicto social, causante de *estanflación* en el centro y convulsiones sociales en la periferia.

En el nuevo periodo que se abre ahora, particularmente en Latinoamérica, la justicia social y la equidad distributiva pasarán seguramente a ser un componente explícito y principal de la política económica y social. La política distributiva puede verse como el conjunto de instrumentos, cualitativos y cuantitativos, que tanto desde el lado de los ingresos como el de los gastos públicos, sirven para modificar la estructura distributiva existente. La política distributiva es la aplicación del conjunto de instrumentos que sirven a la consecución de los objetivos de justicia social.

La política de inversión, más restringidamente también llamada “política industrial”, consiste en el conjunto de estímulos e incentivos y recursos destinados a elevar el nivel y la calidad de la inversión, y a orientar su asignación en el sentido de alcanzar fines sociales y económicos. La política de inversión sirve directamente a promover el cambio estructural, es decir a modificar la estructura multisectorial (e intrasectorial) de la producción, estimulando por ejemplo el cambio tecnológico, la modernización infraestructural, la inversión privada y mixta, y la inversión pública directa. Indirectamente, la política de inversión sirve también a los objetivos de justicia social y de empleo.

La política de endeudamiento externo — hoy también podría llamarse política de *desendeudamiento* externo, con tantos países que tratan de remover el yugo de una deuda externa paralizante — consiste en el conjunto de instrumentos y medidas que sirven a la regulación y control de los movimientos internacionales de capital. Por sus efectos en cuanto a los condicionamientos de la política económica de los países endeudados, puede decirse que la política de (des)endeudamiento contribuye directamente al objetivo de autonomía política.

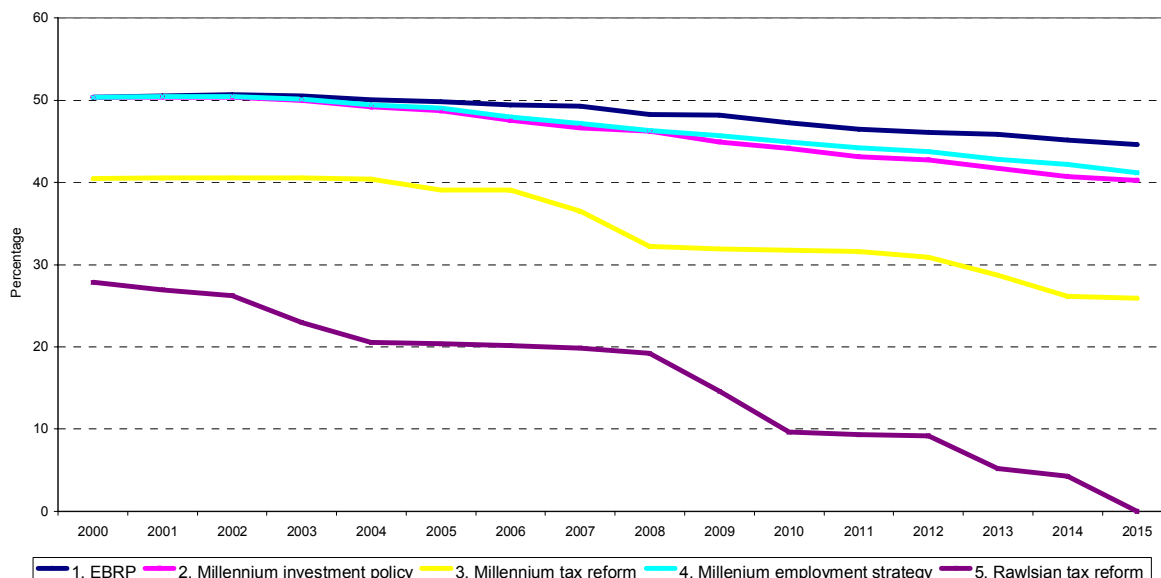
En el marco de nuestro modelo entonces, una especificación determinada de estas tres políticas: de inversión, de distribución y de endeudamiento, consiste en una estrategia de desarrollo. Nuestro estudio trata de analizar la viabilidad y las implicaciones para Bolivia de alcanzar el objetivo central del Milenio, esto es, la reducción a la mitad de la pobreza extrema hacia el año 2015. Una especificación, en el marco del modelo estimado numéricamente con los datos de la economía boliviana, de políticas determinadas de inversión, distribución y endeudamiento, del año 2000 al 2015, constituye en nuestro estudio una *estrategia de reducción de la pobreza*.

Buzaglo y Calzadilla (2006b) analizan cinco estrategias principales: a) escenario base, b) política de inversión del Milenio, c) política redistributiva del Milenio, y c) política de empleo del Milenio, y d) redistribución rawlsiana.

El *escenario base* es simplemente una proyección status quo ante. La política de inversión mantiene la composición intersectorial de la inversión pública del pasado reciente, y tampoco se modifica la estructura intersectorial del ingreso. La política de endeudamiento es la implementación del alivio de la deuda acordado en el marco de la iniciativa de las organizaciones financieras internacionales de reducción para los países altamente endeudados. Las cinco estrategias simuladas comparten esta política; la política de endeudamiento es la misma en todas las estrategias. El escenario base es llamado en nuestros trabajos anteriores Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza (EBRP), pues apuntaba a simular los efectos de esta estrategia oficial neoliberal, hoy obsoleta. Esta estrategia reduce la indigencia en sólo

5 puntos porcentuales hacia 2015, en lugar de los 25 que implicaría reducir la indigencia a la mitad (ver Gráfico 1).

Gráfico 1. Estrategias de reducción de la pobreza: incidencia de la indigencia



La *política de inversión del Milenio* trata de determinar la política óptima de inversión, en el sentido de aquella política de inversión que genera el cambio estructural más favorable a la reducción de la pobreza extrema. La estructura distributiva se mantiene constante, mientras que la política de inversión trata de reducir la indigencia al mínimo posible, dadas las condiciones iniciales y comportamientos de la economía. (La política de endeudamiento es la misma del escenario base, como se dijo.) Esta política duplica la efectividad de reducción de la indigencia de la estrategia base, pero esto significa que sólo alcanza (casi) la mitad del objetivo.

Dada la política de inversión que minimiza la indigencia, la *política redistributiva del Milenio* trata de determinar la redistribución necesaria para reducir la indigencia a la mitad para 2015. La redistribución necesaria (que puede en la práctica asumir muchas formas distintas) equivale a un impuesto del 8,1 por ciento aplicado sobre quienes ganan más de dos veces la línea de pobreza (4 dólares por día), a ser distribuido entre quienes se encuentran por debajo de la línea de indigencia. Este monto equivale a 4,6 por ciento del PIB — comparado al 3,6 por ciento de *subrecaudación* boliviana en relación con la normal latinoamericana (Perry et al. 2006, Table 5.7).

La *redistribución rawlsiana*, es una política distributiva más ambiciosa. Interpreta la teoría de la justicia de Rawls (1971), que apunta a la satisfacción prioritaria de las necesidades de quienes más carecen, en el sentido de buscar la eliminación de la indigencia hacia 2015, duplicando el nivel de ambición del Objetivo del Milenio. La redistribución necesaria para la eliminación de la indigencia hacia 2015 equivale a un impuesto del 16,7 por ciento, o 9,5 por ciento del PIB.

Finalmente, el último escenario, al igual que el anterior, trata de explorar variaciones de los Objetivos del Milenio, y analizar sus implicaciones, en comparación con éstos. La *estrategia de empleo del Milenio* consiste en hallar la política de inversión que maximiza el empleo

hasta el año 2015. Como en el caso de la política de inversión del Milenio, se mantienen constantes las políticas distributivas y de endeudamiento. Los efectos de esta estrategia sobre la indigencia (y otras variables) son muy semejantes a los de la política minimizadora de la indigencia. Las implicancias de política son evidentes.

7. Las estrategias y las clases

Hemos visto que distintas estrategias, tal como las hemos definido en este estudio, implican distintas políticas de inversión y distribución. La aplicación de distintas estrategias resulta en distintas trayectorias de cambio en el tiempo en las estructuras de la producción y la distribución. En particular, nos interesa conocer qué efectos distintas estrategias podrían tener sobre la indigencia y la pobreza, y en especial, qué políticas serían necesarias para alcanzar el Objetivo del Milenio de reducir a la mitad la indigencia al año 2015.

Distintas estrategias influyen de maneras diferentes sobre el nivel y la composición de la producción, y sobre el nivel y la distribución del ingreso. Una estrategia cuya política de inversión favorece el crecimiento de la agricultura campesina, por ejemplo, mejora los niveles de ingresos de los grupos vinculados a ese sector. Una simple estrategia redistributiva uniforme, como la descrita en la sección anterior, beneficia a los indigentes (y tasa los ingresos de los no pobres) en todos los sectores de actividad y en todas las categorías sociales. Nuestra pregunta ahora es ¿qué efectos tienen las distintas estrategias contra la pobreza sobre las distintas clases sociales?

La respuesta a esta pregunta tiene un interés en si misma, pero puede además servir para evaluar la viabilidad sociopolítica comparada de las estrategias contra la pobreza; concretamente, la amplitud probable y el peso socio-político relativo de sus potenciales bases de apoyo, y las potenciales fuentes de resistencia. Conocer los efectos que tienen las distintas estrategias contra la pobreza sobre las distintas clases sociales puede también servir para orientar políticas sectoriales o sociales específicas encaminadas a asegurar su eficacia.

Estrategias, cambio estructural y estructura de clases

Como vimos, distintas composiciones sectoriales de la producción están asociadas a distintos niveles de pobreza, indigencia y distribución del ingreso. Es decir, la evolución de la estructura sectorial de la producción es importante desde el punto de vista de la lucha contra la pobreza. Como otros estudios metodológicamente diferentes, nuestro estudio muestra que, por ejemplo, una estructura productiva concentrada en la extracción y exportación de recursos naturales contribuye relativamente poco a la reducción de la pobreza y una distribución más igualitaria. Estructuras productivas con más énfasis en otros sectores más intensivos en empleo, como por ejemplo los sectores de la agricultura campesina o la pequeña y mediana industria, son relativamente más conducentes a la reducción de la pobreza.

Nuestra *política de inversión del Milenio*, descrita en la sección anterior, está orientada a buscar el perfil sectorial de crecimiento que minimiza la indigencia al año 2015. El perfil resultante aumenta el peso de sectores como la pequeña y mediana industria y la agricultura campesina, y reduce el de sectores capital-intensivos y de estructuras distributivas concentradas, como la agricultura industrial y los recursos naturales (ver perfil resultante en Apéndice C.1).

La *estrategia de empleo del Milenio*, por su lado, trata en cambio de maximizar el empleo. Como puede verse en el Gráfico 1, sus efectos sobre la indigencia son muy semejantes a los de la política de inversión del Milenio, tendiente a minimizar la indigencia. Los perfiles productivos resultantes son también semejantes (ver Apéndice C.2).

Cada uno de los distintos sectores de actividad en que está dividida la economía posee estructuras distributivas y de empleo específicas. Distintas estructuras productivas resultan en estructuras de clase diferentes. Distintas estrategias, conducentes a estructuras productivas diferentes, resultan en distintas estructuras de clase.

El Cuadro 6 muestra la división en clases de la economía para el año 2000 y la composición en clases para el año 2015 en nuestros dos escenarios de cambio estructural; la política de inversión del Milenio, que minimiza la indigencia, y la estrategia de empleo del Milenio, que maximiza el empleo.

Cuadro 6. Estructura de clases bajo distintas estrategias (porcientos)

Clase	Año 2000	Año 2015 Política de Inversión del Milenio	Año 2015 Estrategia de Empleo del Milenio
Propietarios urbanos	3,7	3,7	3,6
Propietarios rurales	0,4	0,3	0,3
Trabajadores calificados	10,8	8,3	8,1
Campesinos	33,2	28,2	30,7
Obreros	27,5	32,2	30,8
Trabajadores informales	24,4	27,3	26,5
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Apéndice D.1.

El cambio estructural orientado a reducir la indigencia o a aumentar el empleo amplía el peso relativo en la estructura de clases de dos grupos ya importantes: la clase obrera y los trabajadores informales. Las actividades estimuladas por estas estrategias, como por ejemplo la pequeña y mediana industria, ocupan una mayor proporción de obreros y trabajadores informales que actividades intensivas en capital, como los recursos naturales o las finanzas. La relativa industrialización producida por estas estrategias tiende a igualar (o superar) la proporción de obreros a la proporción de campesinos en la estructura social hacia 2015.

Las actividades intensivas en capital tienden a producir estructuras distributivas y de empleo relativamente concentradas. La disminución de su peso relativo en la estructura productiva tiende a disminuir el peso de las clases medias de trabajadores calificados. Las estrategias anti-indigencia y pro-empleo tienden entonces a disminuir el peso de esta clase en la estructura social.

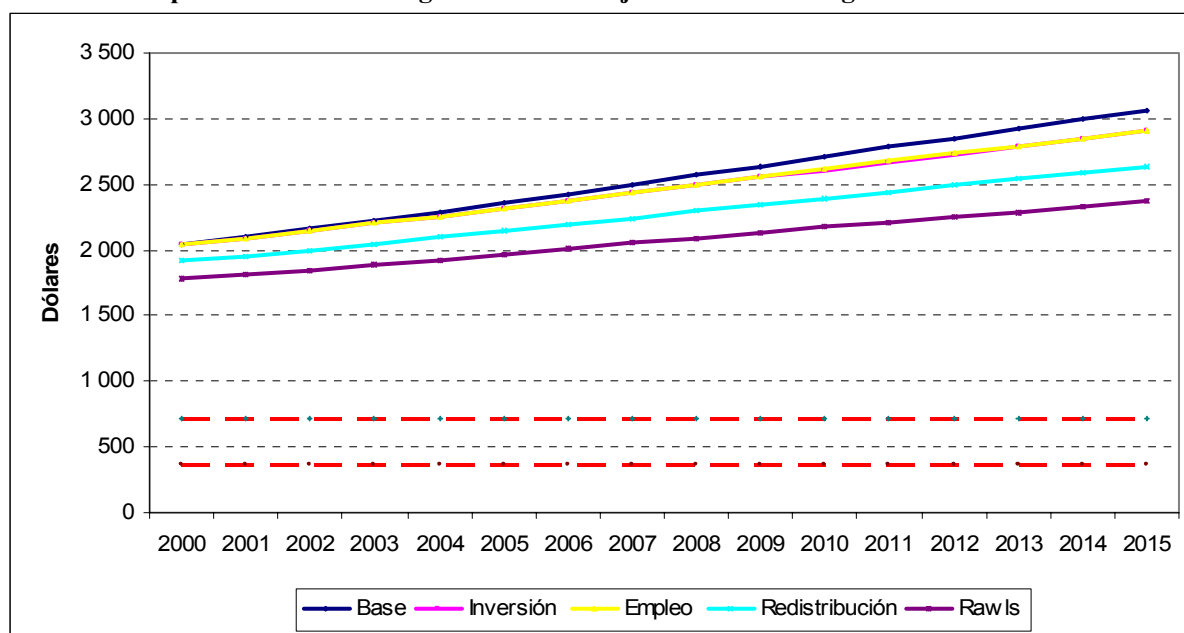
La estrategia de empleo, en comparación con la anti-indigencia, tiende a favorecer relativamente más al sector de la agricultura campesina, y relativamente menos al sector de la pequeña y mediana industria (ver Apéndice C). La estrategia de empleo es relativamente más “ruralista” que la que tiene como objetivo combatir la indigencia: en ella los campesinos tienen más peso, y la clase obrera y los trabajadores informales, relativamente menos.

Estrategias, pobreza y las clases

Al influir sobre el cambio de las estructuras productiva y distributiva, las distintas estrategias influyen sobre el cambio de la estructura de clases, y sobre la evolución de la distribución de los ingresos dentro y entre las clases. Distintas estrategias producen distintos niveles y distribuciones de ingresos al interior de cada clase. Veamos algunos de los efectos de las estrategias de reducción de la pobreza sobre economía de las distintas clases.

Propietarios urbanos. Comenzando por los propietarios urbanos, vemos en el Gráfico 2 los efectos de las distintas estrategias sobre sus ingresos medios. Las estrategias de inversión y de

Gráfico 2. Propietarios urbanos: ingresos medios bajo distintas estrategias



empleo producen cambios semejantes en la estructura productiva, que favorecen actividades con distribuciones relativamente menos concentradas. Esto da lugar a ingresos medios ligeramente inferiores para la clase, en relación con el escenario base. Asimismo, las clases propietarias contribuyen a las políticas redistributivas. Como se dijo, la política de redistribución del Milenio equivale a un impuesto de 8,1 por ciento (sobre ingresos mayores a dos veces la línea de pobreza) y la política rawlsiana equivale a un 16,7 por ciento. Las políticas redistributivas reducen los ingresos medios de los propietarios; los ingresos son sin embargo crecientes, una vez introducidas las medidas. Se encuentran tres veces por encima de la línea de pobreza (señalada, junto con la línea de indigencia, por líneas cortadas en el Gráfico). (Como notamos anteriormente, debido a distintos factores, de economía real y de técnica estadística, existen indigentes y pobres en la clase. El Apéndice D.3 muestra la evolución de la incidencia de la indigencia.)

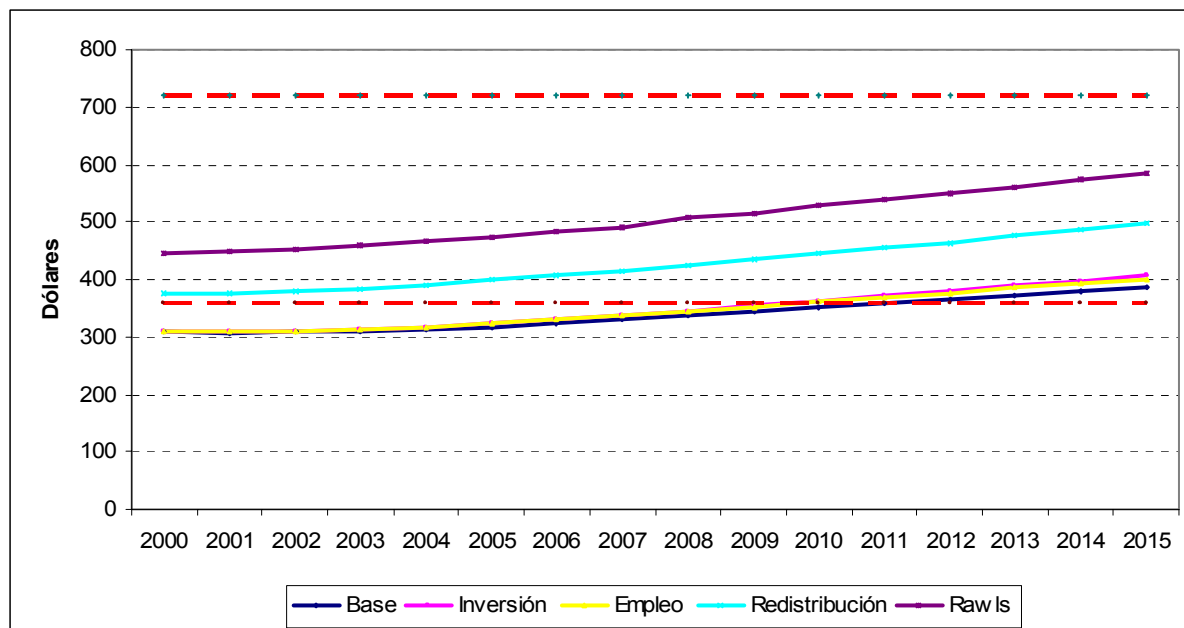
Propietarios rurales. Esta clase tiene un ingreso medio algo mayor que la de los capitalistas urbanos, pero una mayor incidencia de la indigencia (ver Cuadro 6), es decir, es más heterogénea, lo que refleja los problemas estadísticos y económicos ya mencionados. Los efectos de las distintas estrategias sobre la clase propietaria rural son muy semejantes a los que resultan para los propietarios urbanos (ver gráfico en el Apéndice D.4). Los ingresos medios son crecientes en todo el período en todos los escenarios. El orden entre las estrategias de cambio estructural y el escenario base, sin embargo, se invierte: las estrategias de inversión

y de empleo producen mayores ingresos medios que el escenario base, debido al mayor peso en estas estrategias de la agricultura tradicional, un sector con estructuras de distribución y empleo favorables. La evolución de la indigencia dentro de esta clase es muy semejante a la del caso anterior.

Trabajadores calificados. Las clases medias de profesionales y especialistas en relación de dependencia gozan de un nivel de ingreso semejante al de las clases propietarias, al tiempo que adolecen de menores niveles de pobreza e indigencia. Como notamos anteriormente, el peso relativo de esta clase disminuye con el cambio estructural favorable a la reducción de la pobreza o al crecimiento del empleo. Como en el caso de las clases propietarias, los ingresos medios de los trabajadores calificados crecen en todas las estrategias (ver Apéndice D.5). Y como en el caso de los propietarios rurales, el cambio estructural, comparado con el status quo, favorece a esta clase. El ritmo de crecimiento de los ingresos medios de los propietarios rurales es sin embargo mayor.

Campesinos. Por su gran peso en la estructura social, la enorme incidencia en ella de la indigencia y la pobreza, y por su bajísimo nivel de ingresos medios, la clase campesina constituye la clase crítica en la lucha contra la pobreza y por la justicia social. Las estrategias de cambio estructural sin redistribución son insuficientes para mejorar substancialmente la situación de los campesinos (Gráfico 3). En todas ellas los ingresos medios campesinos superan el nivel de indigencia sólo en los últimos años del periodo (en las estrategias de cambio estructural dos años antes que en el escenario base).

Gráfico 3. Campesinos: ingresos medios bajo distintas estrategias

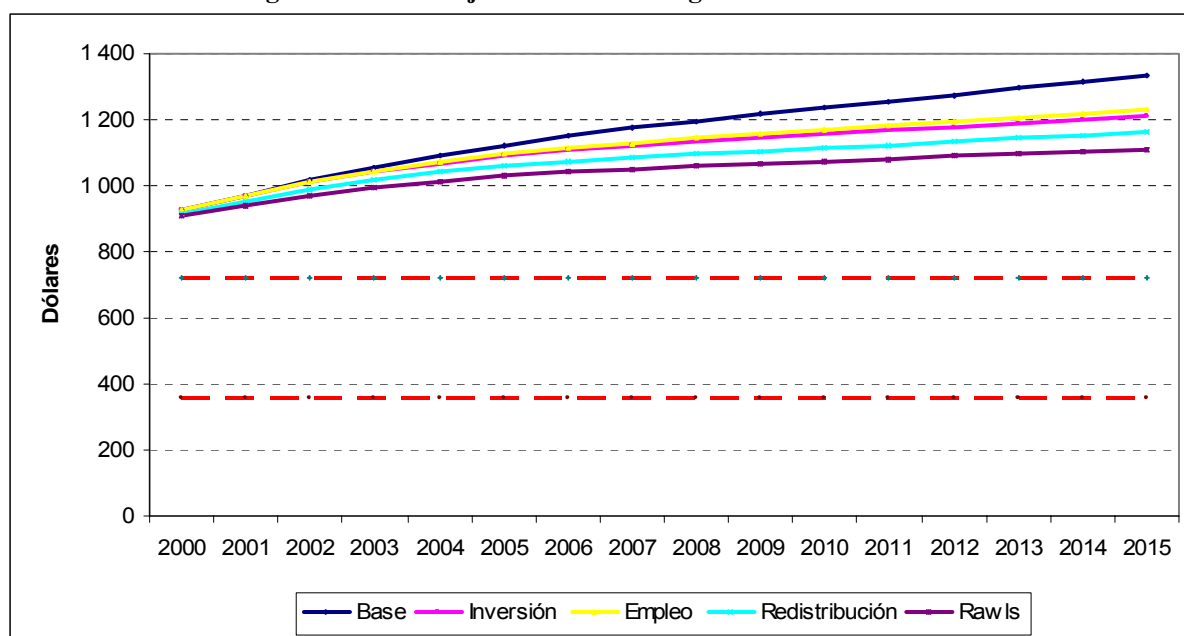


Las estrategias con redistribución, incluso la más radical, tampoco consiguen levantar los ingresos medios campesinos por encima del nivel de pobreza. La razón debe buscarse en el muy bajo ritmo de crecimiento de la agricultura campesina, debido a su vez a la baja respuesta de la producción a la inversión en el sector (ver Buzaglo y Calzadilla 2006b). Detrás de esta baja eficiencia de la inversión en el sector campesino hay seguramente una serie de razones históricas, políticas, institucionales, etc., que explican el descuido secular de la agricultura campesina. Como se apunta en ese estudio, para superar esa situación se requiere un masivo programa de reforma y modernización agrarias, con amplias inversiones en infraestructura y

tecnología, junto con el impulso redistributivo del gasto social en educación y salud. Ese trabajo sugiere también la combinación de la modernización de la agricultura campesina con el estímulo de la pequeña y mediana industria rural, según la reciente experiencia china, y tal como resulta de nuestras simulaciones de cambio estructural (ver Apéndice C). En el Apéndice D.6 se exhiben los efectos de las distintas estrategias sobre el nivel de indigencia. Puede verse que en las estrategias sin redistribución la indigencia no ha variado grandemente hacia 2015 (76 por ciento en la estrategia base, 73 en las otras dos). La redistribución del 4,6 por ciento del PIB deja todavía la indigencia campesina en un 51 por ciento. Es necesario un programa de gran envergadura (Rawls, con 9,5 por ciento del PIB) para eliminarla totalmente.

Obreros. Los resultados referentes a la evolución de las condiciones de vida de la clase obrera en las simulaciones de estrategias son a primera vista algo paradójicos. Como vimos más arriba (Cuadro 6) el cambio estructural favorece el aumento del peso de la clase obrera en la estructura social. El cambio estructural pro-indigentes y pro-empleo favorece sectores de actividad que proporcionan comparativamente más empleos obreros, y que al mismo tiempo

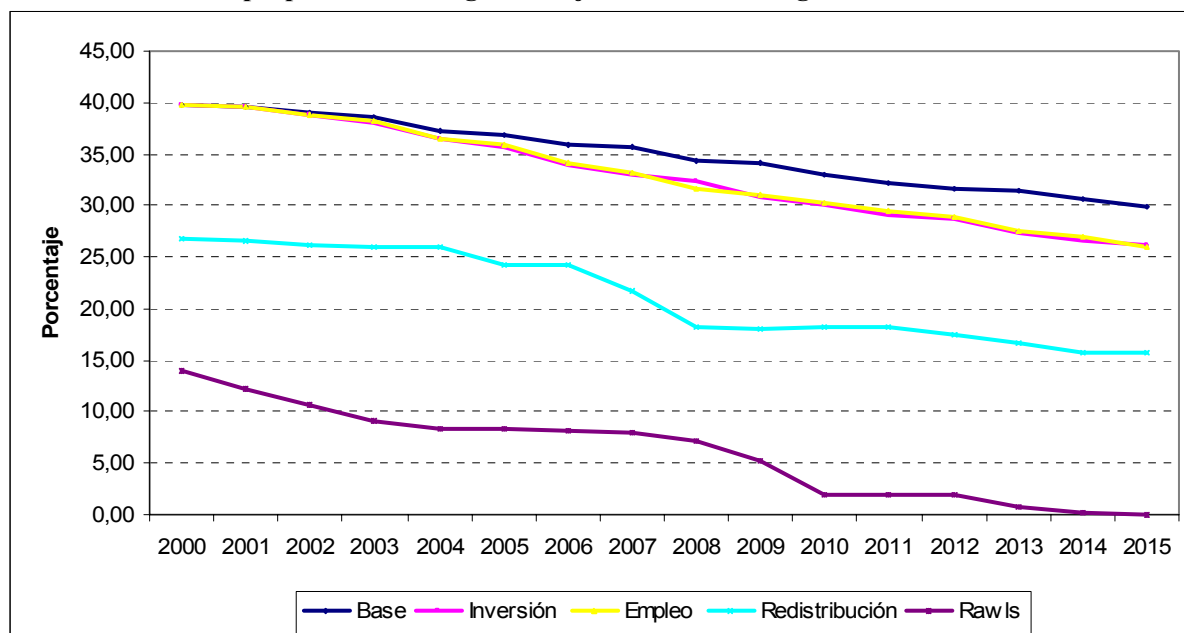
Gráfico 4. Obreros: ingresos medios bajo distintas estrategias



tienen estructuras distributivas menos concentradas en los tramos de altos ingresos. El resultado es que la estrategia base, que prolonga la anterior trayectoria intensiva en recursos naturales y cultivos de exportación, proporciona ingresos medios más elevados a una clase obrera relativamente menos numerosa. (Las diferencias no son grandes, sin embargo: los ingresos medios del escenario base son 8 por ciento mayores en 2015.)

Como parte de la clase obrera recibe ingresos por encima del umbral imponible de 4 dólares por día, la clase contribuye a las políticas de redistribución que disminuyen la indigencia dentro de la clase obrera, y dentro de las demás clases. Como en los demás casos, las estrategias redistributivas conservan el perfil creciente de ingresos a lo largo del periodo, y las diferencias con las estrategias anti-indigencia o pro-empleo no son muy grandes (5,5 por ciento y 10,7 por ciento menores en 2015 para las estrategias con menor y mayor redistribución, respectivamente).

Gráfico 5. Obreros: proporción de indigentes bajo distintas estrategias

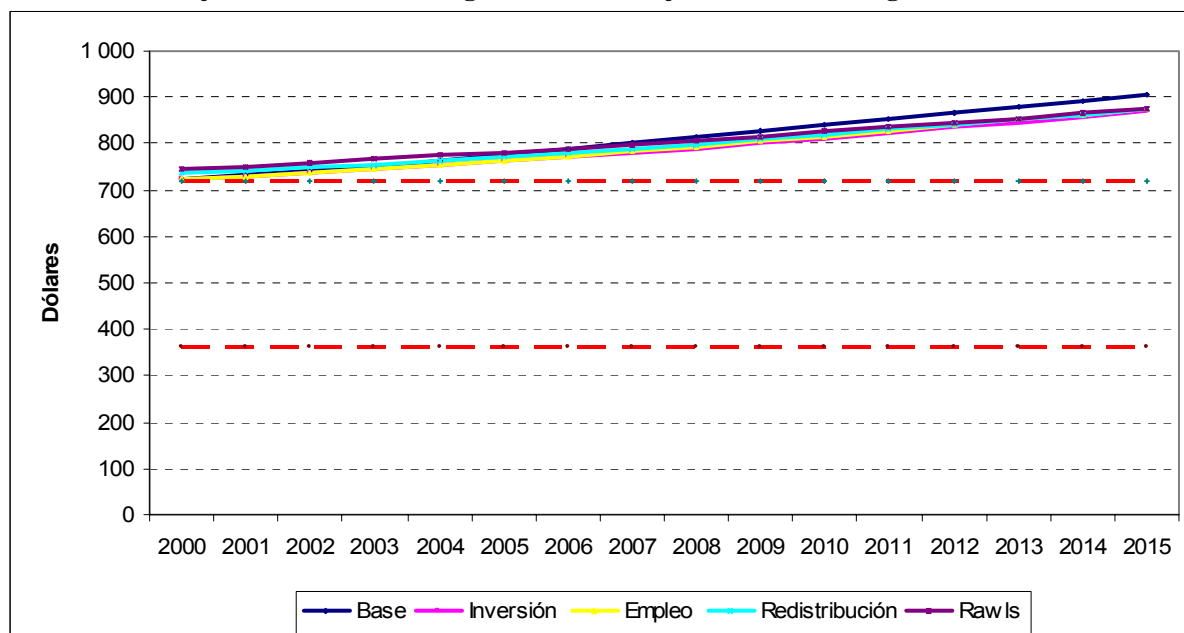


La dispersión de ingresos dentro de la clase obrera hace que a pesar de que los ingresos medios de la clase están por encima de la línea de pobreza, una elevada proporción de obreros (40 por ciento en el 2000) vive en condiciones de pobreza extrema. El Gráfico 5 muestra que las políticas de inversión que generan cambio estructural favorable a los más pobres y al empleo disminuyen significativamente la indigencia obrera (4 puntos porcentuales menos que la estrategia base en 2015), pero que políticas redistributivas complementarias son necesarias para alcanzar el Objetivo del Milenio, u otros más ambiciosos.

Trabajadores informales. Los ingresos medios de los trabajadores informales son los más bajos entre las clases urbanas; aproximadamente iguales a la línea de pobreza en el 2000.

Ni el cambio estructural ni las políticas distributivas modifican la evolución de los ingresos de la clase (Gráfico 6). Por un lado, los trabajadores informales pertenecen principalmente a sectores que, como por ejemplo el comercio o la construcción, crecen de manera semejante bajo distintas estrategias. Por otro lado, las políticas de distribución son neutrales en relación a esta clase, en el sentido de que la disminución de los ingresos de los trabajadores informales que superan el doble del umbral de pobreza y cuyos ingresos disminuyen por efecto de la redistribución es compensada por el aumento de los ingresos del numeroso grupo de indigentes.

Gráfico 6. Trabajadores informales: ingresos medios bajo distintas estrategias



La evolución de la indigencia bajo distintas estrategias confirma la neutralidad de esta clase en relación al cambio estructural. Las políticas de inversión no producen diferencias en las tasas de indigencia a lo largo del periodo, y son solamente las políticas redistributivas las que logran reducir la pobreza extrema entre los trabajadores informales (ver Apéndice D.7).

Referencias:

Atkinson, A.B. y Piketty, T., comps. (2007) *Top Incomes over the Twentieth Century*. Oxford: Oxford University Press.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (1998) *América Latina frente a la Desigualdad. Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1998-1999*. Washington D.C.

Batey, P.W. y Rose, A. Z. (1998) "Extended Input-Output Models: Progress and Potential," en: H. Kurz, E. Dietzenbacher, and C. Lager, eds., *Input-Output Analysis - Vol. 1*. Cheltenham: E. Elgar.

Buzaglo, J. (1984) *Planning the Mexican Economy: Alternative development strategies*. Croom Helm, London and St.Martins Press, New York.

Buzaglo, J. (1989) *Alternativas estratégicas en la economía argentina: Imágenes de evolución*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.

- Buzaglo, J. y Calzadilla, A. (2004) "A multisectoral distributional study of poverty reduction: The Bolivian PRSP," Department of Economics, Göteborg University. Third Nordic Conference in Development Economics, Göteborg University. (<http://www.ictp.trieste.it/~eee/files/wp20.pdf>.)
- Buzaglo, J. y Calzadilla, A. (2006a) "Structural change and poverty: Dynamic analysis of Bolivian Millennium trajectories," Coloquio sobre "Ex-Ante Poverty Impact Assessments of Macroeconomic Policies," organizado por *New Rules for Global Finance*, Washington. (<http://www.new-rules.org/docs/epiam/buzaglo.pdf>)
- Buzaglo, J. y Calzadilla, A. (2006b) "Towards a New Consensus: Poverty reduction strategies for Bolivia," Coloquio sobre "Ex-Ante Poverty Impact Assessments of Macroeconomic Policies," organizado por *New Rules for Global Finance*, Washington. (<http://www.new-rules.org/docs/epiam/buzaglo2.pdf>).
- Buzaglo, J. y Calzadilla, A. (2008) "Simulating extended reproduction: Poverty reduction and class dynamics in Bolivia," Conference on Developing Quantitative Marxism, University of Bristol. (<http://carecon.org.uk/QM/Conference%202008/Papers/Buzaglo.pdf>)
- Cornia, G.A. (2004) "Inequality, Growth, and Poverty: An Overview of Changes over the Last Two Decades", en Cornia, G. A. (comp.) *Inequality Growth and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*. Oxford: Oxford University Press.
- De Ferranti, D., Perry, G., Ferreira, F., Walton, M. (2004) *Inequality in Latin America: Breaking with history?* Washington: World Bank.
- Perry, G.E., Arias, O.S., Humberto López, J., Malloney, W.F. & Servén, L. (2006) *Poverty Reduction and Growth: Virtuous and Vicious Circles*. Washington: World Bank.
- Portes, A. y Hoffman, K. (2003) "Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Neoliberal Era," *Latin American Research Review* 38 (1), 41-82.
- Rawls, J. (1971) *A theory of justice*. Cambridge, Mass.
- Round, J. (2003) "Constructing SAMs for Development Policy Analysis: Lessons Learned and Challenges Ahead," *Economic Systems Research* 15(2), 161-183.
- Székely, M. (2003) "The 1990s in Latin America: Another decade of persistent inequality, but with somewhat lower poverty," *Journal of Applied Economics* 2, 317-339.
- Wolff, E.N. y Zacharias, A. (2007) "Class Structure and Economic Inequality," Levy Economics Institute Working Paper No. 487.
- Yitzhaki, S. (1994) "Economic Distance and Overlapping Distributions," *Journal of Econometrics* 61(1), 147-159.

APENDICE A: De la matriz por tamaño de ingresos a la de clases

Como decimos en la sección 3 del texto, para analizar la dinámica de clases en un contexto multisectorial es necesario conocer la distribución del ingreso *entre clases sociales* en cada uno de los n sectores de actividad económica. La matriz V en el modelo (Buzaglo y Calzadilla 2004) es una matriz $(100 \times n)$, que describe la distribución según tamaño del ingreso. Esta debe ser convertida en una matriz J de dimensión $(k \times n)$, o sea de tantas filas como clases, y de tantas columnas como sectores de actividad económica.

Para operar esta transformación, nuestro estudio introduce una matriz (diagonal) de n matrices—una matriz diagonal H de matrices. Cada una de las n submatrices H_i ($i = 1, 2, \dots, n$) de H , describe la distribución del ingreso por centiles para cada una de las k clases dentro cada uno de los n sectores, es decir su dimensión es $k \times 100$.

O sea, en notación matricial:
$$H = \begin{bmatrix} H_1 & & & \\ & H_2 & & \\ & & \ddots & \\ & & & H_n \end{bmatrix}.$$

Introduciendo también vectores suma $\iota \equiv \begin{bmatrix} 1 \\ 1 \\ \vdots \\ 1 \end{bmatrix}$ de dimensiones apropiadas, junto con sus

transformaciones $\iota' \equiv [1, 1, \dots, 1]$, así como: $\hat{\iota} \equiv \begin{bmatrix} 1 & & & \\ & 1 & & \\ & & \ddots & \\ & & & 1 \end{bmatrix}$, podemos definir la operación:

$$\begin{bmatrix} \iota' & & & \\ & \iota' & & \\ & & \ddots & \\ & & & \iota' \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} H_1 & & & \\ & H_2 & & \\ & & \ddots & \\ & & & H_n \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} \hat{\iota} & & & \\ & \hat{\iota} & & \\ & & \ddots & \\ & & & \hat{\iota} \end{bmatrix} \cdot V = J.$$

J es la matriz $(k \times n)$ de distribución del ingreso entre clases y sectores de actividad económica, utilizada en esta parte de nuestro estudio.

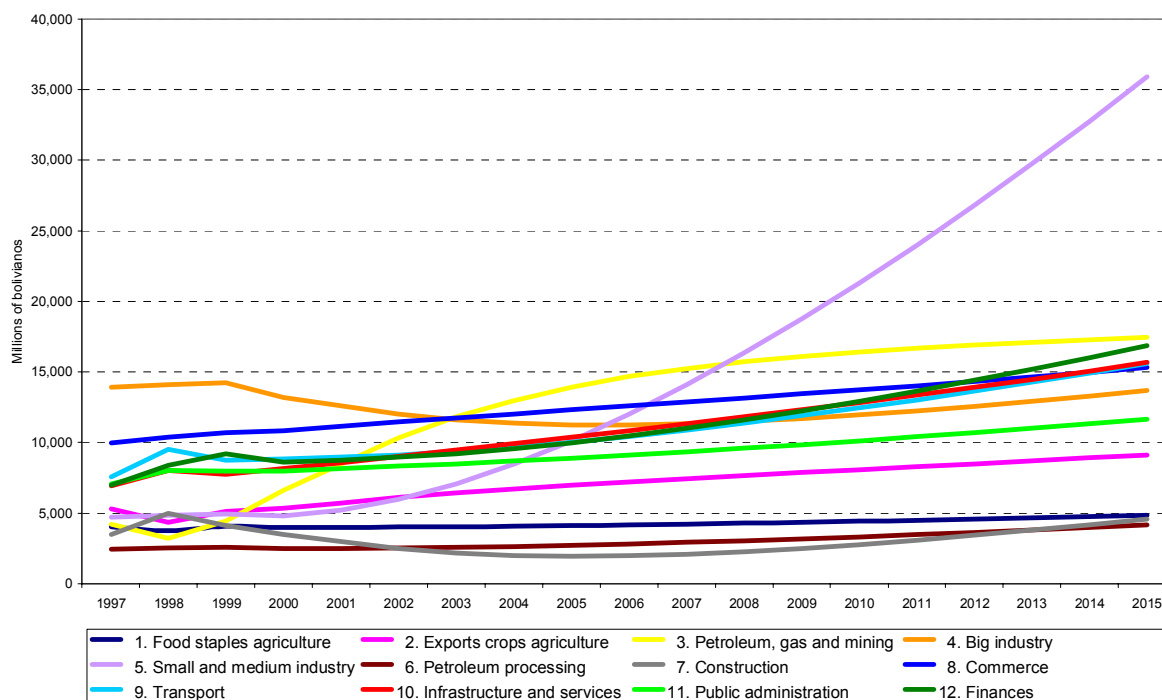
APÉNDICE B: Categorías ocupacionales y clases sociales

			Propietarios urbanos	Propietarios rurales	Campeños	Trabajadores calificados	Obreros	Trabajadores informales
Obrero	Edu	Urb				X		
		Rur				X		
	No edu	Urb					X	
		Rur					X	
Empleado	Edu	Urb				X		
		Rur				X		
	No edu	Urb					X	
		Rur					X	
Cuenta propia	Edu	Urb	X					
		Rur		X				
	No edu	Urb						X
		Rur			X			
Patrón con remuneración	Edu	Urb	X					
		Rur		X				
	No edu	Urb						X
		Rur			X			
Patrón sin remuneración	Edu	Urb	X					
		Rur		X				
	No edu	Urb						X
		Rur			X			
Cooperativista	Edu	Urb	X					
		Rur		X				
	No edu	Urb	X					
		Rur		X				
Trabajador familiar sin remuneración	Edu	Urb	X					
		Rur		X				
	No edu	Urb						X
		Rur			X			
Empleada doméstica	Edu	Urb				X		
		Rur				X		
	No edu	Urb					X	
		Rur					X	

Nota: Edu y No edu significan, respectivamente, 12 o más años de educación, y menos de 12 años de educación.

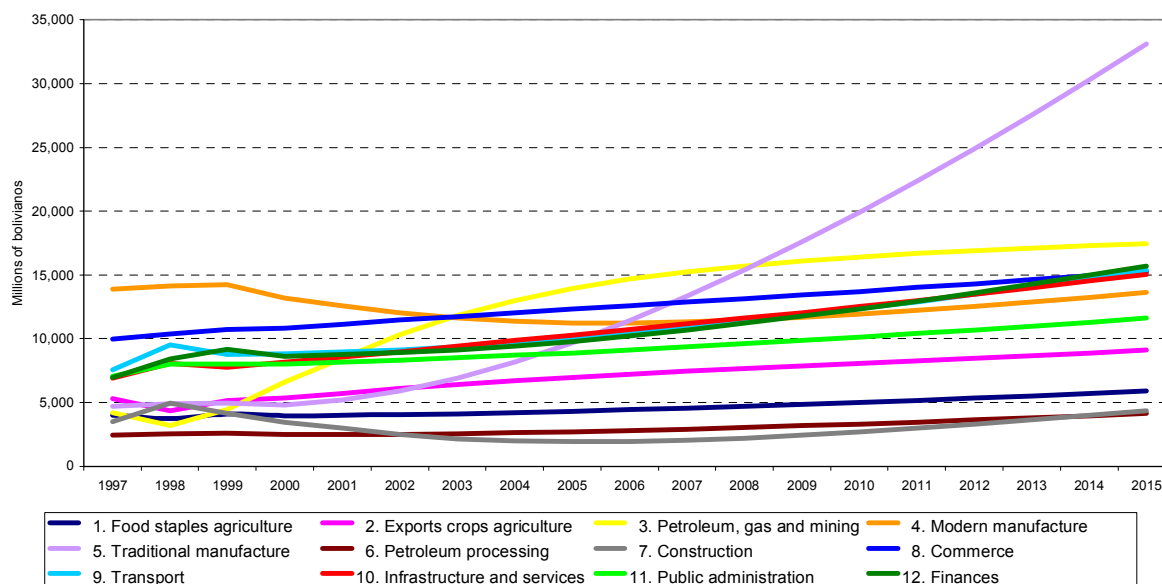
APÉNDICE C: Perfiles productivos de dos estrategias

C.1 Perfil productivo que minimiza la indigencia



Fuente : Buzaglo y Calzadilla (2006b)

C.2 Perfil productivo que maximiza el empleo



Fuente : Buzaglo y Calzadilla (2006b)

APENDICE D: Cuadros y gráficos seleccionados

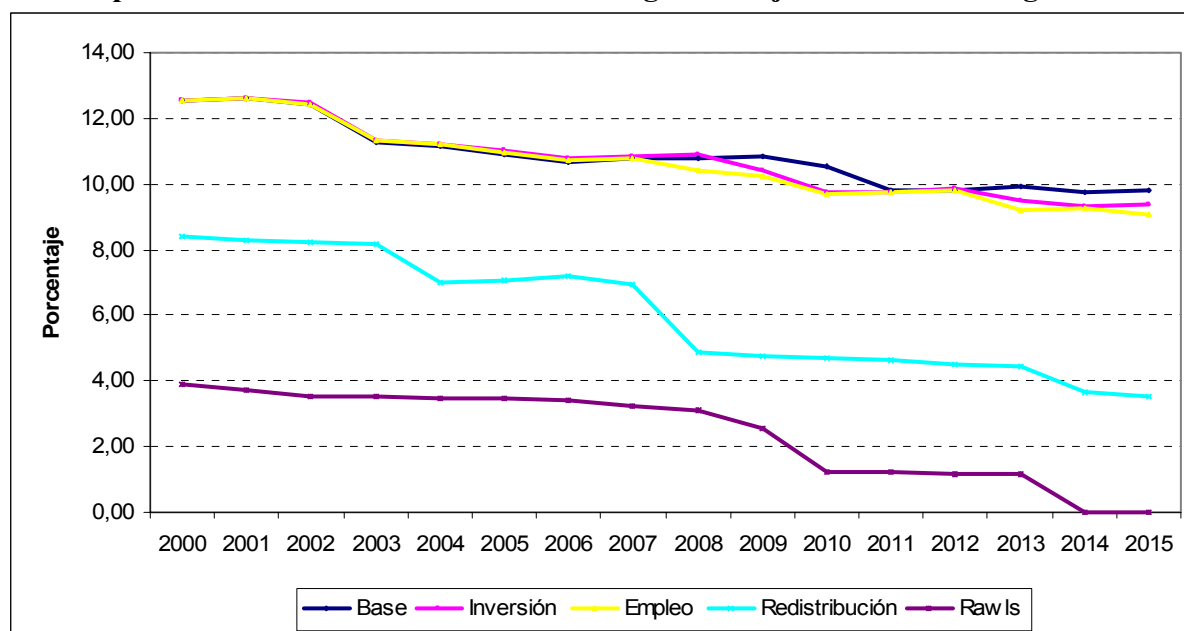
D.1 Política de inversión del Milenio, porcentaje de personas en cada clase, 2000-2015

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Urban owners	3,67	3,71	3,73	3,74	3,75	3,76	3,76	3,76	3,75	3,75	3,74	3,74	3,74	3,73	3,73	3,72
Rural owners	0,41	0,44	0,47	0,49	0,49	0,48	0,47	0,45	0,43	0,41	0,39	0,37	0,35	0,33	0,32	0,30
Rural smallholders	33,20	33,56	33,89	33,88	33,68	33,34	32,90	32,39	31,85	31,29	30,74	30,20	29,68	29,18	28,70	28,25
Skilled workers	10,75	10,68	10,55	10,41	10,25	10,07	9,89	9,71	9,52	9,34	9,16	8,99	8,82	8,66	8,50	8,35
Non-skilled workers	27,54	27,33	27,21	27,29	27,51	27,83	28,22	28,65	29,11	29,56	30,02	30,47	30,90	31,31	31,71	32,09
Self-employed	24,44	24,28	24,15	24,18	24,31	24,52	24,77	25,05	25,35	25,65	25,94	26,24	26,52	26,79	27,05	27,29
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

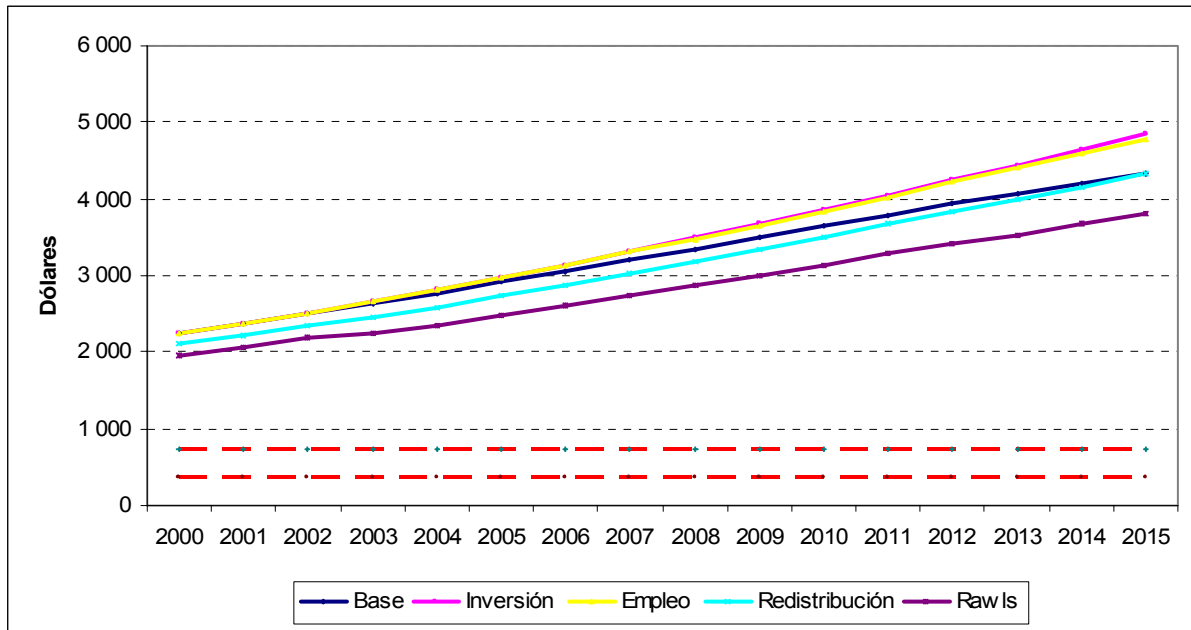
D.2 Estrategia de empleo del Milenio, porcentaje de personas por clase, 2000-2015

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Urban owners	3,67	3,70	3,72	3,73	3,73	3,72	3,71	3,70	3,69	3,68	3,66	3,65	3,64	3,62	3,61	3,60
Rural owners	0,41	0,44	0,47	0,49	0,49	0,48	0,47	0,45	0,43	0,41	0,39	0,37	0,35	0,34	0,32	0,31
Rural smallholders	33,20	33,61	34,04	34,16	34,11	33,94	33,67	33,35	33,01	32,64	32,28	31,93	31,59	31,27	30,97	30,68
Skilled workers	10,75	10,67	10,53	10,37	10,19	9,99	9,79	9,58	9,38	9,18	8,98	8,79	8,60	8,42	8,25	8,08
Non-skilled workers	27,54	27,30	27,13	27,15	27,29	27,52	27,82	28,15	28,50	28,86	29,21	29,56	29,89	30,21	30,51	30,79
Self-employed	24,44	24,27	24,10	24,10	24,19	24,34	24,54	24,76	25,00	25,24	25,48	25,71	25,93	26,14	26,34	26,54
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

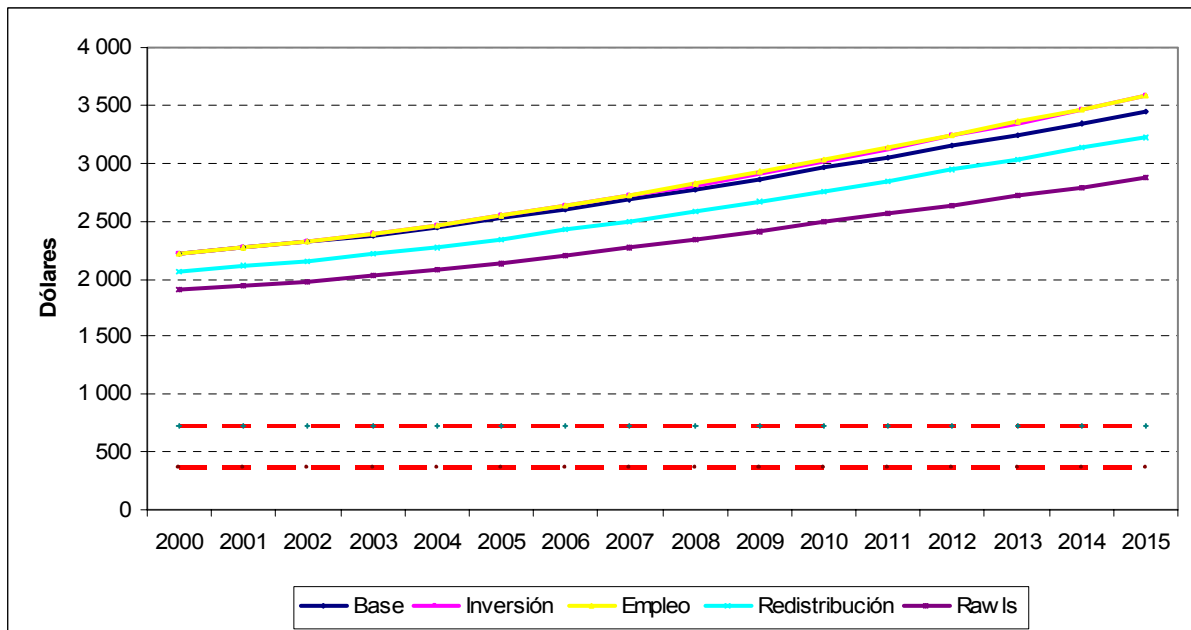
D.3 Proprietarios urbanos: incidencia de la indigencia bajo distintas estrategias



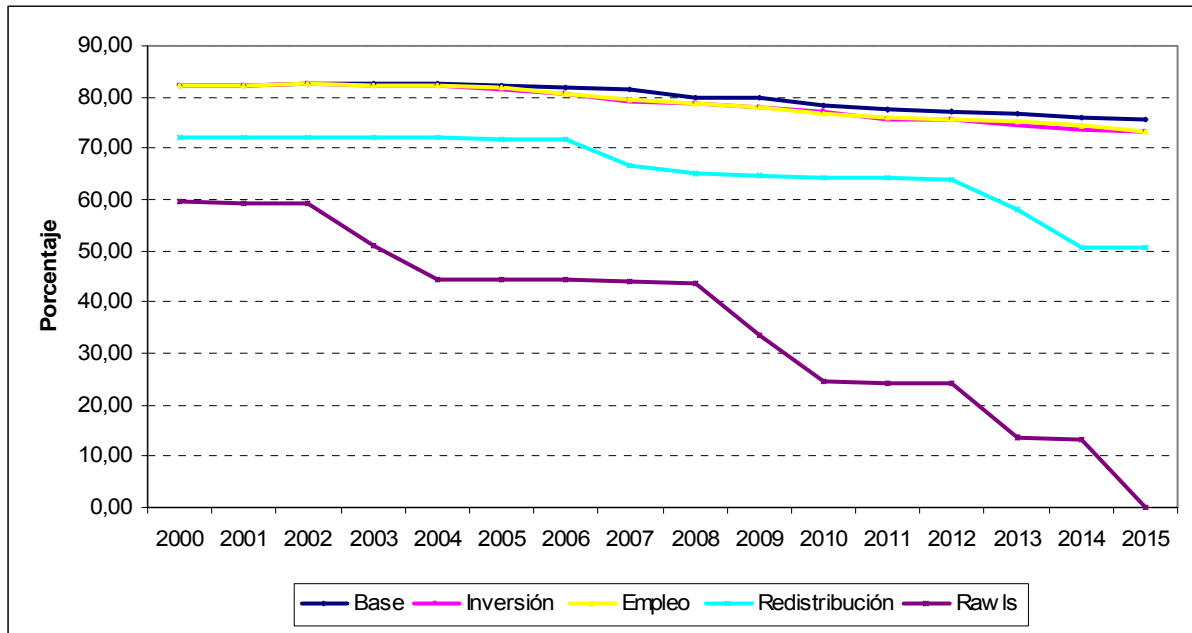
D.4 Propietarios rurales: ingresos medios bajo distintas estrategias



D.5 Trabajadores calificados: ingresos medios bajo distintas estrategias



D.6 Campesinos: incidencia de la indigencia bajo distintas estrategias



D.7 Trabajadores informales: proporción de indigentes bajo distintas estrategias

