



SITUACIÓN DE LOS INGRESOS LABORALES EN TIEMPOS DE CAMBIO

Silvia Escóbar de Pabón

**SITUACIÓN DE LOS
INGRESOS LABORALES
EN TIEMPOS DE CAMBIO**

Escóbar de Pabón, Silvia
Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario -
CEDLA

Situación de los ingresos laborales en tiempos de cambio/ por
Silvia Escóbar de Pabón / CEDLA

La Paz: CEDLA, agosto de 2009, 94 p.

I. t.

DESCRIPTORES:

<SALARIOS><SALARIO MÍNIMO><SALARIO MÍNIMO NACIONAL>
<SALARIO REAL><INGRESOS DE HOGARES> <ASALARIADOS>
<ASALARIADOS URBANOS> <DETERMINACIÓN DEL
SALARIO><INGRESOS LABORALES><POLÍTICA SALARIAL>
<TRABAJADORES> <TRABAJADORAS><TRABAJADORES
INDEPENDIENTES><ACCIÓN COLECTIVA> <SITUACIÓN
OCUPACIONAL> <CATEGORÍA OCUPACIONAL> <ACTIVIDAD
ECONÓMICA><MERCADO DE TRABAJO><MERCADO LABORAL>
<FLEXIBILIDAD LABORAL> <OCUPACIÓN> <GÉNERO>
<EDUCACIÓN> <ESTABILIDAD LABORAL> <POBREZA> <EMPLEO>
<SUBEMPLEO> <DESEMPLEO><PRECARIEDAD LABORAL>
<CONDICIONES DE TRABAJO><ESTRUCTURA DEL EMPLEO>
<DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO><DESIGUALDAD
SOCIAL><DESIGUALDAD ECONÓMICA> <CRECIMIENTO
ECONÓMICO>

DESCRIPTOR GEOGRÁFICO:

<BOLIVIA><LA PAZ><EL ALTO><COCHABAMBA><SANTA
CRUZ><POTOSÍ>

2009, CEDLA

Depósito Legal:
ISBN:
Cuidado de edición: Unidad de Comunicación, CEDLA
Fotografía de tapa: Milton Ñiguez
Diseño: Sonoviso Comunicaciones

CEDLA
Av. Jaimes Freyre No. 2940, Sopocachi
Telfs. 2412429 – 2413175 – 2413223
Fax: (591) (2) 2414625
E-mail: cedla@cedla.org
URL: www.cedla.org
La Paz – Bolivia

Impreso en Bolivia
Printed in Bolivia

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño
de tapa, puede ser reproducida, almacenada o
transmitida de manera alguna ni por ningún medio, sin
permiso previo del editor.

SITUACIÓN DE LOS INGRESOS LABORALES EN TIEMPOS DE CAMBIO

Silvia Escóbar de Pabón

INTRODUCCIÓN

Los principales indicadores económicos del país en los últimos cuatro años y en particular en 2008, muestran una situación favorable de crecimiento en comparación con las tendencias observadas en los inicios de la presente década. Del mismo modo, se han adoptado algunas medidas de política dirigidas a frenar la flexibilidad laboral y a normar los incrementos salariales mediante aumentos nominales anuales de aplicación obligatoria en el sector público y privado.

Este nuevo contexto plantea preguntas centrales sobre la relación que existe entre la recuperación económica, las medidas de política adoptadas y los cambios en el mundo del trabajo; entre otras, ¿cómo ha incidido la expansión económica en la generación de empleos? ¿Se ha reducido el desempleo abierto? ¿Ha mejorado la calidad del empleo? ¿Han mejorado los salarios reales? ¿Se han logrado mejoras en la distribución del ingreso? ¿Se han comenzado a revertir los elevados niveles de pobreza?

En un primer documento se ha buscado responder a las tres primeras preguntas a partir de dos niveles de análisis. Uno, dirigido a la evaluación del comportamiento de los principales indicadores macroeconómicos en la década del 2000 y su relación con el empleo en Bolivia, distinguiendo una fase de crecimiento económico bajo y volátil (2001-2004), y otro de crecimiento moderado pero sostenido (2004-2007)¹. Otro, orientado a evaluar los saldos del desempeño económico reciente sobre la situación del empleo en las principales ciudades del país, La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, El Alto y Potosí en el 2008 (en adelante ciudades del eje)²,

1 Se ha tomado a 2004 como año de cierre y apertura de cada fase debido a que la información disponible para el empleo para ese momento cubre el segundo semestre de 2003 y el primero de 2004.

2 Estas ciudades abarcan al 82% de la fuerza laboral de las ciudades capitales y al 62% de la fuerza laboral urbana. La inclusión de Potosí junto a las ciudades del eje central tiene el propósito de conocer el impacto específico de la dinámica en el sector minero sobre su situación laboral.

con base en los resultados de la Encuesta Urbana de Empleo levantada por el CEDLA entre mayo y junio de 2008 (ECEDLA, 2008)³.

En estos análisis se han expuesto las principales características de la situación laboral en las principales ciudades del país, a través de indicadores que muestran el escaso dinamismo del empleo, las elevadas tasas de desempleo y subutilización global de la fuerza de trabajo, así como la extrema precariedad que actualmente caracteriza a las condiciones laborales.

En este documento, se profundiza en el análisis de la situación de los salarios e ingresos del trabajo y su vínculo con la desigualdad distributiva y la pobreza urbana. Partiendo de algunos indicadores básicos sobre su evolución en los 2000, se avanza en una lectura de: i) sus principales determinantes y su relación con otras variables económicas relevantes; ii) el comportamiento actual y los diferenciales de los salarios e ingresos laborales, considerando a los distintos grupos de la estructura ocupacional; iii) la distribución de los ingresos laborales, el grado de desigualdad y la pobreza que se origina en el mercado de trabajo y iv) las brechas por género en el trabajo.

La hipótesis que se plantea en este análisis es que a pesar de la recuperación económica y las medidas de política promulgadas por el actual gobierno, el desempleo, los bajos salarios y el deterioro de la calidad del empleo se mantienen entre los problemas más acuciantes de la sociedad boliviana, desde donde se nutren fuertes corrientes migratorias internas y externas y el empobrecimiento de la población.

3 Ver Anexo 1: metodología

EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS E INGRESOS LABORALES URBANOS

La ofensiva de las políticas neoliberales contra el trabajo ha colocado al salario como una variable central de ajuste para posibilitar, entre otros objetivos, la recuperación y mantenimiento de los niveles de rentabilidad, la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) y la estabilidad de precios.

Esta transferencia de costos, desde el capital y el Estado hacia el trabajo se anunciaba como un sacrificio temporal de los trabajadores, sin embargo, se convirtió en una constante que llevó a un rezago salarial sin precedentes con repercusiones- por la vía del mercado de bienes y servicios- sobre el nivel alcanzado por los demás ingresos del trabajo. A continuación se analizan algunos indicadores de la tendencia que ha seguido el comportamiento de los ingresos laborales durante la década de los 2000⁴.

Salario Mínimo Nacional

Si bien la contención salarial ha sido una variable clave de las políticas neoliberales en todas partes del mundo, en Bolivia ha tenido tal dimensión y permanencia en el tiempo que actualmente el país se ubica en el puesto más bajo de América Latina en cuanto a Salario Mínimo Nacional (SM) en dólares se refiere.

De acuerdo con un estudio realizado en la Universidad de Belgrano, Argentina⁵, en el 2008, el salario mínimo con paridad de poder adquisitivo

4 Se utiliza indistintamente el término genérico de ingreso laboral o ingreso del trabajo cuando se refiere a los que proceden del trabajo por cuenta propia y por cuenta ajena. Del mismo modo se utiliza el concepto de salario con referencia a todas las categorías de trabajo por cuenta ajena (obreros, empleados).

5 www.elsalario.com.ar

Centro de estudios de la Nueva Economía de la Universidad de Belgrano, 2008.

apenas llega a \$us 63 en Bolivia y se encuentra cinco veces por debajo del que rige en Argentina, es más de cuatro veces menor al SM de Chile y casi tres veces inferior al de Brasil, para mencionar solamente a los países limítrofes y a dos de nuestros principales socios comerciales (Cuadro 1).

Similar situación es destacada también en otro estudio realizado por la OIT en el 2006, cuando Bolivia, además de Uruguay, ya presentaban el SM en dólares –ajustado con paridad de poder adquisitivo– más bajo de la región. Hacia el 2008, a pesar de los incrementos verificados en el SM nominal, el repunte inflacionario ocasionó una pérdida real que derivó en un mayor deterioro de la posición relativa del país, tal como ilustra el estudio de la Universidad de Belgrano.

La cuestión es que la política de salarios mínimos –como toda política– es un acto de poder en una correlación de fuerzas determinada, por eso su fijación y actualización, desde 1985, sigue siendo una de las expresiones de la mayor subordinación del trabajo al capital. Es decir, de un proceso de lucha de clases, donde el triunfo de los grupos dominantes sobre los trabajadores, arrastra al salario a un nivel muy inferior al costo de la reproducción de su fuerza de trabajo.

Cuadro 1
Salario Mínimo con paridad de poder adquisitivo
(En dólares)

País	Universidad de Belgrano (2008)		OIT(2006)	
	SM/ppa*	País/Bolivia	SM/ppa	País/Bolivia
Argentina	310	4,9	477,7	2,6
Venezuela	286	4,5	345,7	1,9
Chile	266	4,2	338,3	1,8
Paraguay	216	3,4	525,5	2,8
Colombia	197	3,1	338,8	1,8
Brasil	176	2,8	212,8	1,2
Ecuador	170	2,7	–	–
Perú	150	2,4	306	1,7
Uruguay	129	2	178	1
Bolivia	63	1	184,8	1

Fuente: Universidad de Belgrano, 2008; OIT, 2006

En efecto, en los últimos 23 años el SM fue determinado atendiendo a las necesidades del capital y del Estado, por un monto anual muy inferior al costo de una Canasta Normativa Alimentaria (CNA), mientras que su crecimiento fue nulo o extremadamente bajo durante la mayor parte del tiempo. En 1989, la relación SM/CNA era apenas de 17,3%⁶ y el SM real registraba una pérdida de 1,1%; diez años más tarde, en 1999, el salario mínimo nominal llegó a representar el 41% del costo alimentario, pero en términos reales apenas había mejorado en 9,3%.

Entre el 2000 y el 2008 el SM real apenas creció en 1,6%, lo que difícilmente puede considerarse como un aumento, se puede decir que con dificultad mantuvo su poder adquisitivo en un nivel muy bajo, equivalente a menos de la mitad del costo de una canasta alimentaria (47,3%).

Desde el 2007, se registró un rebrote inflacionario que explica este estancamiento real del SM, comparado con el modesto crecimiento observado en la década de los noventa. Pero más allá de este factor, la determinación del SM continúa siendo una de las piezas clave para la contención salarial en el país, prueba de ello es que el Salario Mínimo Real (SMR) en el 2008 todavía se ubica por debajo del nivel de 2002 (Cuadro 2).

En la medida en que el salario mínimo es un referente para la fijación de los salarios de la fuerza laboral menos calificada y, específicamente, para quienes se sujetan a contratos eventuales o con duración definida—un elevado porcentaje de los trabajadores de las empresas de todo tamaño— su monto y evolución inciden en el comportamiento general de los salarios.

6 Cifras a enero de cada año.

Cuadro 2
Evolución del Salario Mínimo Nominal y Real, 1998-2008

Años	Salario Mínimo Nominal (SMN) (En Bs)	Salario Mínimo Real (SMR) (En Bs de 1991)	Crecimiento promedio anual SMN (En %)	Crecimiento promedio anual SMR (En %)	SMN/CNA (En %)
1988	50	75,8	–	–	20,9
1989*	60	74,2	9,1	-1,1	17,3
1990	60	63,3	0	-7,9	15
1999*	330	146,5	18,9	9,3	40,9
2000	335	182,6	1,5	22	45,5
2001	400	200,4	17,7	9,3	49,1
2002	430	214	7,2	6,6	52,9
2003	440	212,9	2,3	-0,5	52,9
2004	440	204,3	0	-4,1	50
2005	440	193,9	0	-5,2	46,9
2006	500	212	12,8	8,9	50,1
2007	525	210	4,9	-0,9	49,3
2008	577,5	207,4	9,5	-1,2	47,3
Variación 2000-2008 Crecimiento 2000-2008 (%)	242,5	24,8	6,8	1,6	

Las tasas de crecimiento corresponden al intervalo 1988-1989 y 1990-1999, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia con base en INE, 2007 y 2008.

Salario mínimo e ingreso promedio

La influencia del SM en la evolución del ingreso medio urbano se verifica con la información disponible para el 2005. Por un lado, una comparación regional realizada en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) reporta que, como sucede con el SM, Bolivia –junto a Ecuador– presenta el salario promedio urbano más bajo de la región: 3,5 veces inferior al de Argentina; 2,4 al de Chile, 1,5 al de Brasil y 1,4 al de Perú (CEPAL, 2006) (Cuadro 3).

Cuadro 3
Salario mensual promedio urbano, 2005
(En dólares del año 2000)

País	Salario mensual promedio	País/Bolivia
Argentina	670	3,5
Venezuela	530	2,7
Chile	456	2,4
Uruguay	440	2,3
Colombia	290	1,5
Brasil	286	1,5
Perú	266	1,4
Paraguay	227	1,2
Bolivia	193	1
Ecuador	166	0,9

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL, 2006.

Por otra parte, durante el período 2000-2007 la evolución de los ingresos laborales medios en el área urbana muestra un incremento nominal promedio (5,8%) que sigue de cerca al ritmo de los aumentos en el SM (6,8); además, el salario/ingreso medio presenta un crecimiento casi nulo en términos reales después de siete años (0,1%), lo que muestra un mantenimiento precario de su poder adquisitivo. En la presente década apenas se identifican dos años en los cuales mejora el ingreso promedio real, mientras que la tendencia reciente muestra una pérdida cercana al 3% cada año (Cuadro 4).

Cuadro 4
Ingresos mensuales urbanos promedio, 2000-2007
(En bolivianos)

Año	Promedio Nominal (PN)	Promedio Real (PR)	Crecimiento Anual PR (%)	SM Real	SMR/ PR (%)
2000	1.053	528	-0,4	182,6	34,6
2001	933	464	-12,9	200,4	43,2
2002	1.091	530	13,3	214,0	40,4
2003-4	1.105	505	-4,9	204,3	40,5
2005	1.324	563	10,8	193,9	34,5
2006	1.346	546	-3,0	212,0	38,8
2007	1.463	531	-2,7	210,0	39,5
Crecimiento 2000-2007%		-	0,1	-	-

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL, 2006.

Finalmente, comparando el salario mínimo real con el ingreso promedio en el período 2000-2007, se encuentra una relación media-baja descendente desde el 2002, donde el SMR se ubica en torno al 40% del ingreso promedio, lo que significa que su papel como referente de las remuneraciones no es igual para las diferentes categorías de trabajadores. Diferenciando a los salarios del resto de los ingresos, esta relación muestra que el SM es un referente para la fijación de los salarios entre los obreros, mientras que por su bajo nivel es irrelevante para la fijación de los sueldos de los empleados. Por su parte, la relación entre el SM y el ingreso medio de los trabajadores independientes es elevada, expresando la influencia indirecta que tienen los bajos salarios sobre sus ingresos, por la vía de demanda por los bienes y servicios que ofrecen en el mercado, (Cuadro 5).

Cuadro 5
Ingresos Mensuales Urbanos Promedio, 2000-2007
(En bolivianos)

AÑO	Total			Obrero			Empleado			Cuenta Propia	
	Promedio Nominal	Promedio Real(PR)	SMR/ PR	Promedio Nominal	Promedio Real (PR)	SMR/ PR	Promedio Nominal	Promedio Real(PPR)	SMR/ PR	Promedio Real	SMR/ YPR
2000	1.053	528	34,6	807	405	45,1	1.649	849	21,5	373	55,6
2001	933	464	43,2	785	346	57,9	1.491	657	30,5	320	64,9
2002	1.091	530	40,4	719	349	61,2	1.615	785	27,3	418	49,6
2003-4	1.105	505	40,5	806	368	57,8	1.551	709	30,0	344	60,3
2005	1.324	563	34,5	1.035	440	46,4	1.776	755	27,1	422	49,1
2006	1.346	546	38,8	957	388	50,0	2.014	817	23,7	342	60,7
2007	1.463	531	39,5	1.231	447	47,4	2.016	732	29,0	353	58,8

Fuente: Elaboración propia con base en INE, 2007.

Estos son apenas dos indicadores que ilustran la persistente contención salarial en el país y sus efectos sobre los bajos niveles de ingreso medio entre los trabajadores independientes. A partir de estas tendencias generales se puede concluir que el comportamiento de los salarios y, por extensión de otros ingresos del trabajo en el país, tiene una lógica que responde básicamente a los intereses del capital antes que a la necesidad de asegurar la reproducción del trabajador y de la clase trabajadora como tal.

LOS DETERMINANTES DEL SALARIO

Desde una perspectiva teórica, en el largo plazo, los salarios están condicionados por el valor de reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, el valor de los medios necesarios para asegurar la supervivencia y reproducción del trabajador y de la clase trabajadora como tal. De otro modo, no podía reproducirse el sistema económico (Marx, 1946).

Ese conjunto de bienes y servicios tiene un límite inferior que está dado por el nivel de vida mínimo socialmente aceptado. Históricamente tiene, también, un límite máximo que está dado por la vigencia de una tasa de ganancia, que tiende a igualarse entre países y resulta relativamente estable en el tiempo. Esto significa que un incremento salarial alcanzado en un momento dado sólo será sostenible a largo plazo si se impulsa mecanismos que garanticen el mantenimiento de esa tasa de ganancia. El límite superior para los aumentos salariales estará determinado por el ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo, cuyos aumentos permitirían que se mantenga la tasa de ganancia mientras crece el salario, dependiendo de la correlación de fuerzas y la magnitud del excedente de la fuerza de trabajo. A su vez, el desarrollo de la productividad depende del nivel de acumulación de capital (González, 2003).

En el corto plazo, la orientación de los Gobiernos en materia salarial y la acción de los trabajadores organizados, también influye sobre el salario. En los momentos en que los trabajadores tienen más poder – asociados a la escasez relativa de mano de obra – pueden inducir presiones para un aumento salarial; lo contrario ocurre cuando existe un excedente de fuerza de trabajo, más todavía cuando éste es elevado. Por esta razón, el ciclo económico, al afectar la demanda de trabajo, sobre todo en los sectores intensivos en mano de obra, afecta también al salario.

La lenta evolución de los salarios e ingresos ha ocasionado que en Bolivia éstos bajen considerablemente su valor con relación al costo de

los medios de subsistencia necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo. Se ha visto, también, que en los últimos dos años los ingresos presentan pérdidas reales que llevan a un mayor empobrecimiento de los trabajadores e inciden en el escaso crecimiento de las actividades que dirigen su producción al mercado interno.

El hecho es que la política salarial, desde 1985, estuvo orientada a: i) lograr que la evolución de los salarios sea compatible con el mantenimiento de la estabilidad de precios; ii) instituir la libre determinación del salario entre partes y iii) favorecer las inversiones privadas con destino a las exportaciones.

Ésta ha sido, en lo esencial, una política de deterioro salarial aplicada sistemáticamente como mecanismo de abaratamiento de costos para permitir la competitividad de las empresas y atraer la inversión extranjera, a fin de crear condiciones necesarias para dinamizar el crecimiento económico, la mejora de la productividad y la rentabilidad empresarial. Además, ha sido una política de deterioro salarial que no afecta en forma homogénea a los trabajadores, sino principalmente a quienes se ubican en los escalones medio y bajo de la estructura salarial: obreros (industria, construcción, minería), trabajadores de los servicios personales diversos y empleados de los servicios sociales del Estado (educación, salud y servicios básicos).

La orientación exportadora de la economía y la flexibilización laboral influyeron también en la evolución de los salarios. Con un régimen de acumulación que durante más de 20 años privilegió a las exportaciones, las grandes y medianas empresas líderes de los diferentes sectores de la actividad económica no tuvieron necesidad de elevar la capacidad de compra de la población para seguir acumulando, pues la vigencia de salarios bajos no afectaba a la realización o venta de su producto y, en cambio, les permitía lograr competitividad en nichos del mercado internacional con expectables márgenes de ganancia.

Junto a la flexibilidad salarial, que se irradió desde el sector exportador a todos los segmentos del mercado laboral, la flexibilidad

contractual apoyada en medidas de libre contratación⁷ fue otro de los mecanismos con enorme incidencia en el comportamiento de los salarios. Permitió por una parte, que las empresas ajustaran el nivel del empleo en función de las variaciones de la demanda, lo que creó un excedente de fuerza de trabajo en la magnitud suficiente como para incidir en el deterioro salarial. Por otra parte, fragmentó a los trabajadores entre los eventuales y los de planta, debilitando a las organizaciones sindicales en sus luchas por mejoras salariales y otros derechos laborales. Así, mientras que el salario mínimo –actualizado sólo en algunos años en función de la inflación pasada– era el referente para la remuneración de los trabajadores eventuales, los reajustes salariales para los trabajadores permanentes pasaron a depender de la mayor o menor capacidad de presión de los sindicatos a nivel de empresa.

Con el tiempo, el aumento del excedente de fuerza de trabajo y el control de los sindicatos en la mayor parte de las empresas, limitó aún más las posibilidades de una negociación salarial acorde a las necesidades y demandas de los trabajadores. De esta manera, el abaratamiento de los costos salariales, directos e indirectos se convirtió en un mecanismo ampliamente utilizado por el capital para mantener altos niveles de rentabilidad, sumándose a otros como la extensión de la jornada laboral y/o la intensificación del trabajo, en lugar de un incremento de las inversiones con destino a la mejora de la productividad.

En el caso del sector estatal, las medidas de austeridad fiscal- como una de las anclas de la inflación- y la aplicación de escalas diferenciadas para los diferentes grupos institucionales, tuvieron como resultado el mantenimiento de bajos salarios para la mayor parte de los trabajadores, en particular para aquellos vinculados con los servicios sociales del Estado.

Finalmente, la lenta evolución de la masa salarial en el país- por el rezago de las remuneraciones, la reducción del empleo público y la escasa generación de nuevos empleos en el sector empresarial- tuvo una incidencia negativa sobre el nivel y la evolución de los ingresos de los

7 La flexibilidad laboral fue aplicada de facto en el país a través de medidas dirigidas a favorecer la libre contratación con arreglo entre partes; es decir, no se originó en modificaciones a la legislación laboral, debido a la férrea oposición de las organizaciones laborales a cualquier intento gubernamental para su “modernización” o reforma en concordancia con las políticas neoliberales.

trabajadores independientes. Mientras tanto, en un escenario de estrechez de la demanda por sus bienes y servicios, su participación en la ocupación total fue en aumento, impulsada por la mayor presencia de mujeres y jóvenes en la actividad económica, lo que dejó como saldo un deterioro persistente de los ingresos medios entre este grupo de trabajadores.

En definitiva, los saldos observados en materia de ingresos en el 2007, son el resultado de una política económica y salarial que durante casi cuarto siglo ha privilegiado los intereses del capital y los equilibrios macroeconómicos, en desmedro de las condiciones de vida de los trabajadores. La situación actual de los ingresos se expresa de manera contundente en la brecha salarial que separa a Bolivia del resto de los países de la región, pero sobre todo, en la brecha creciente entre los salarios e ingresos y el costo de vida en el país.

Entre los determinantes de la evolución reciente de los ingresos, los aspectos que ameritan una consideración especial en este trabajo son tres: i) la orientación de la política salarial del actual gobierno; ii) el papel que juega el excedente de fuerza de trabajo y, vinculado con los anteriores, iii) la acción de los trabajadores organizados sindicalmente.

La política salarial vigente

En la coyuntura, la política salarial sigue siendo una pieza clave de la política económica y de la política fiscal específicamente, por cuanto el Estado juega un rol central en la fijación del salario mínimo y en la definición de topes de incremento salarial para su indexación o actualización en el sector público, velando por contener las presiones inflacionarias que podrían provenir de una subida de los salarios. En cambio, todavía tiene un alcance limitado en cuanto a la determinación de los salarios –y su incremento– en el sector privado, donde la política establece el acuerdo patronal y laboral a nivel de empresa.

En su campaña electoral el presidente Evo Morales ofreció mejoras sustantivas en el salario mínimo y en los sueldos de los maestros y trabajadores del sector salud, lo que motivó enormes expectativas respecto a la política salarial que impulsaría su Gobierno. En los hechos,

la política salarial consiste, por una parte, en aumentos anuales al salario mínimo de aplicación obligatoria en el sector público y privado⁸ y, por otra, en incrementos al salario básico de los trabajadores de los sectores de educación y salud. Complementariamente, a partir del 2007, se establece la base del incremento del salario básico en el sector privado, a través de un porcentaje de referencia para la negociación entre partes.

En el marco de esta política, los aumentos del SMN han sido insuficientes, al menos, para mantener su poder adquisitivo en el tiempo. En el 2006, primer año del Gobierno de Morales, se decretó un incremento que estuvo muy por debajo de las mejoras ofrecidas que, sin embargo en un contexto de baja inflación, permitió una ganancia real de casi 9% respecto al año anterior; desde entonces, los aumentos fueron mínimos con relación al alza del costo de vida (5% y 10% en los años 2007 y 2008, respectivamente) y, para el momento en que se aplicaba la encuesta que sirve de base a este estudio, el SMN ya había tenido una caída real por segundo año consecutivo.

La política salarial con referencia a los maestros y trabajadores de salud, es todavía más conservadora, siendo un hecho destacable la rigidez con la que se maneja la política fiscal, aún en presencia de un superávit importante. Los aumentos decretados fueron muy reducidos con relación al costo de vida (7%, 6% y 10%, respectivamente entre los años 2006 y 2008) y, desde el 2007, tienen como referente la inflación pasada, la misma que siempre fue superada en la nueva gestión, llevando a su pérdida real.

Por último, si bien la política salarial con relación al sector privado intenta marcar una diferencia con las anteriores gestiones de Gobierno, al definir un porcentaje base para el incremento salarial desde el 2007, no deja de ser una política que privilegia el acuerdo entre partes y por lo tanto el interés empresarial, lo que reduce su papel en la determinación de los salarios en este sector. Esto sucede porque: i) el porcentaje que se determina como base de referencia para la negociación, siempre estuvo por debajo de la tasa de inflación proyectada; ii) la negociación sobre esta base

8 La fijación del Salario Mínimo Nacional tiene por función determinar el piso mínimo a partir del cual se establecen los niveles salariales.

tiene una aplicación restringida a las empresas formales registradas en el ministerio del ramo y dentro de éstas a los trabajadores consignados en la planilla; es decir, excluye a una elevada fracción de trabajadores asalariados estables de las medianas y pequeñas empresas de los sectores empresarial y semi-empresarial y, en general, a los asalariados eventuales o contratados por tiempo determinado.

El excedente de fuerza de trabajo

El excedente de fuerza de trabajo –expresado en el grado de subutilización global de la mano de obra⁹– es significativamente elevado en las principales ciudades del país. Tomando como referente a las ciudades del eje central y Potosí, el índice de subutilización global llega al 52% de la Población Económicamente Activa (PEA). Es decir que, teóricamente, más de la mitad de la fuerza laboral quedaría desocupada si todos los trabajadores tuvieran un empleo adecuado.

En estos términos, se puede afirmar que existe una alta correlación entre la magnitud del excedente de fuerza de trabajo y el nivel de los salarios; este excedente exacerba la competencia laboral por los escasos puestos de trabajo disponibles, creando las condiciones para deprimir los salarios y afectar negativamente el comportamiento general de los ingresos del trabajo.

En un contexto donde la mayor parte de las empresas opera con bajos niveles de productividad, el excedente de fuerza de trabajo permite, además, mejorar la rentabilidad mediante el empleo de un mayor volumen de trabajadores con bajos salarios. En esta medida la generación de empleos tiene lugar a expensas de su calidad, siendo el salario la variable más afectada tanto en momentos de recesión como de recuperación económica. En efecto, en el país, el ajuste del mercado de trabajo por el lado del empleo, ha tenido lugar principalmente en momentos de caída

⁹ La tasa global de subutilización es un indicador que resume el grado en que la economía logra utilizar de manera plena a los trabajadores y la tasa de desempleo que existiría si todos los puestos de trabajo tuvieran la calidad requerida para garantizar su adecuada reproducción. Para su estimación, se suman las tasas de desempleo abierto y desempleo equivalente al subempleo por insuficiencia de horas de trabajo y de ingresos.

del crecimiento económico; en cambio el ajuste por el lado de los salarios ha sido una constante, tal como se desprende de su evolución en la década de los 2000.

La acción colectiva de los trabajadores

La fragmentación y atomización de la acción colectiva que siguió a las políticas y estrategias de flexibilización laboral, se expresan en la coyuntura en el mayor debilitamiento del poder de negociación de los sindicatos y en la escasa capacidad –y en muchos casos voluntad política– de las organizaciones matrices para articular, conducir y representar sus luchas económicas por mejores salarios y otras condiciones de trabajo frente al Estado y al sector privado. Esta tendencia imparable se refleja en una menor afiliación sindical, la misma que contribuye a resquebrajar los pocos espacios de acción colectiva dirigidos a transformar las condiciones en las cuáles se desarrolla la relación salarial. Son estas condiciones las que inciden, también, en la persistencia de bajos salarios e ingresos en nuestra sociedad, un rasgo que se ha generalizado en todos los sectores de la actividad económica.

En este contexto se analiza la situación de los salarios e ingresos del trabajo en las ciudades del eje central y Potosí en el 2008.

NIVEL DE LOS INGRESOS LABORALES EN EL 2008

Existen diversas formas de aproximación al análisis del nivel de los ingresos del trabajo¹⁰. Este apartado se inicia con una presentación de los valores promedio, sin embargo, dado que éstos se hallan afectados por los extremos, se acude a otras medidas adicionales como la mediana de los ingresos y el porcentaje de trabajadores que percibe ingresos inferiores a la media. Posteriormente, y con el propósito de vincular el nivel de los ingresos con los que fija la política salarial y el costo de vida, se analiza su distribución en equivalentes a unidades del Salario Mínimo Nacional (SM).

Salarios e ingresos promedio

En las estadísticas oficiales los ingresos del trabajo son presentados generalmente utilizando como medida el promedio, lo que impide observar los sesgos que introducen los valores altos que suele presentar este indicador. En efecto, considerando los salarios e ingresos netos, el ingreso promedio de los trabajadores en el conjunto de ciudades es de Bs 1.427; sin embargo, casi siete de cada diez, obtiene un ingreso inferior al promedio. Entre los hombres el promedio es de Bs 1.709, pero seis de cada diez gana por debajo de ese monto; de igual manera, las mujeres tienen un ingreso medio de Bs 1.062, mientras que ocho de cada diez son remuneradas por debajo de ese monto.

10 La información corresponde a los ingresos netos, después de los descuentos dispuestos por ley para el caso de los asalariados, o después de descontar los gastos realizados para la producción o venta de bienes y servicios, para el caso de los trabajadores independientes. El uso del salario neto como cifra de referencia permite una mejor comparación entre las remuneraciones de los asalariados que cotizan y no cotizan a la seguridad social -la única retención legal en un porcentaje de 12,21%- y entre éstos y los trabajadores independientes. Esto debido a que los obreros y empleados que cotizan al sistema previsional son apenas el 38% de total.

Santa Cruz se presenta como la ciudad con los ingresos medios más elevados, mientras que El Alto se ubica en el otro extremo, pero estas ciudades tienen en común con las demás, un alto porcentaje de trabajadores con remuneraciones que se ubican por debajo del promedio, lo que indica un alto grado de dispersión o desigualdad (Cuadro 6)

Cuadro 6
Promedio de ingresos por ciudad y sexo, 2008
(En bolivianos)

Ingresos	Total	Hombre	Mujer
Total			
Promedio	1.427	1.709	1.062
Porcentaje Inferior al Promedio	68	59	80
La Paz			
Promedio	1.510	1.769	1.235
Porcentaje Inferior al Promedio	68	62	75
Santa Cruz			
Promedio	1.728	2.042	1.260
Porcentaje Inferior al Promedio	61	51	77
Cochabamba			
Promedio	1.300	1.517	1.015
Porcentaje Inferior al Promedio	68	59	80
El Alto			
Promedio	972	1.233	651
Porcentaje Inferior al Promedio	78	70	88
Potosí			
Promedio	1.427	1.709	1.062
Porcentaje inferior al Promedio	64	54	77

Fuente: ECEDLA, 2008.

La mediana de ingresos¹¹ es otra medida que permite dimensionar el nivel de los ingresos del trabajo. Ante distribuciones desiguales como en este caso –con un gran porcentaje de perceptores de bajos ingresos y un porcentaje reducido de altos ingresos– la mediana de salarios tiende a ser inferior a la media, por la influencia que en esta última tienen los

11 La mediana es el valor central de todos los ingresos laborales ordenados de menor a mayor; es un valor que tiene, hacia arriba y hacia abajo, el mismo número de personas. En comparación con el promedio, la mediana no es sensible a la variación de los extremos y permite reflejar justo el centro de la distribución.

valores más elevados. De allí que es un indicador más representativo de lo que gana la mitad de la población trabajadora. Al mismo tiempo, su diferencia relativa con la media permite verificar si la distribución de salarios e ingresos es más o menos desigual.

Para el conjunto de las ciudades, la mediana de ingresos es de Bs 930 ; Bs 1.200 entre los hombres y Bs 600 entre las mujeres, un nivel que se encuentra muy por debajo del ingreso promedio; en efecto, la razón entre la mediana y la media es de 0,7 y se reduce a 0,6 para los ingresos de las mujeres, lo que permite constatar el grado en que se subvalora el trabajo de la mayor parte de la población ocupada en el país, así como la persistente desigualdad de los ingresos entre los distintos grupos de trabajadores.

A través de la mediana se muestra también con mayor claridad la brecha de ingresos que separa a los hombres de las mujeres, tanto por razones de desigualdad en el trato salarial como por el acceso diferenciado que tienen a las oportunidades de empleo e ingresos por factores de discriminación de género. Esta característica se repite en todas las ciudades consideradas en el estudio, constituyendo un rasgo estructural de las diferencias de género en el mercado de trabajo (Cuadro 7).

Cuadro 7
Promedio y mediana de los ingresos por ciudad y sexo, 2008
(En bolivianos)

Ingresos	Sexo		
	Total	Hombre	Mujer
Total			
Promedio	1.427	1.709	1.062
Mediana	930	1.200	600
Mediana/promedio	0,7	0,7	0,6
La Paz			
Promedio	1.510	1.769	1.235
Mediana	858	1.000.0	700
Mediana/promedio	0,6	0,6	0,6
Santa Cruz			
Promedio	1.728	2.042	1.260

▶ Continúa

Ingresos	Sexo		
	Total	Hombre	Mujer
Mediana	1.185	1,400.0	800
Mediana/promedio	0,7	0,7	0,6
Cochabamba			
Promedio	1.300	1.517	1.015
Mediana	960	1.200	600
Mediana/promedio	0,7	0,8	0,6
El Alto			
Promedio	972	1.233	651
Mediana	600	900	400
Mediana/promedio	0,6	0,7	0,6
Potosí			
Promedio	1.338	1.555	1.056
Mediana	1.000	1.200	750
Mediana/promedio	0,7	0,8	0,7

Fuente: ECEDLA, 2008.

El nivel en que se ubica la mediana de ingresos permite evidenciar también que los trabajadores de El Alto, seguidos de los que residen en La Paz y Cochabamba son los más expuestos a caer en la pobreza por ingresos. Por otra parte, comparando la mediana de ingresos de Santa Cruz respecto a la mediana de El Alto (los dos niveles extremos), se obtiene una relación de 1.8, es decir, que la mitad de los trabajadores en Santa Cruz ganan casi el doble en comparación con los de El Alto. Esto se explica a partir de las diferencias en la estructura del mercado de trabajo en estas ciudades, una con mayor peso del empleo en el sector empresarial y otra con mayor peso en el sector familiar, como resultado de estructuras productivas y posibilidades de acceso a recursos complementarios al trabajo, también diferenciados.

Por último, la comparación de la mediana de ingresos con el costo de la canasta alimentaria en el momento de la encuesta (Bs 1.288), no deja dudas respecto al rezago salarial con relación al costo de vida en el país, pues la mitad de la población ocupada gana hasta Bs 930, muy por debajo del costo de la CNA. Los hombres mayoritariamente pueden cubrir con sus ingresos los gastos alimenticios del hogar –principalmente en Santa Cruz, Cochabamba y Potosí– en cambio las mujeres, en su mayoría, apenas alcanzan a cubrir la mitad de ese costo, algo más en Santa Cruz y

mucho menos en El Alto. En esta última ciudad, también los hombres en su mayoría obtienen ingresos muy por debajo del costo de la CNA.

Ingresos y Salario Mínimo

Otra manera de evaluar el nivel de los ingresos es a través de su equivalente en unidades de SM. Su distribución en tramos con esta medida muestra que el 60% de los ocupados en las ciudades del eje central y Potosí tiene un ingreso inferior a dos salarios mínimos nacionales (Bs 1.154) y el 30% obtiene menos de un SM (Bs 577.5). Los ingresos más bajos se registran en El Alto, donde los ocupados con menos de dos salarios mínimos son el 72,9%, con un porcentaje del 44% en el tramo de hasta un SM. Comparativamente, en Santa Cruz se encuentra el menor porcentaje de trabajadores con remuneraciones inferiores a dos salarios mínimos nacionales (51%) y en el tramo de hasta un SM (20%). En una situación intermedia se ubican los ingresos en Potosí (54,4% menos de dos salarios mínimos), mientras que La Paz y Cochabamba presentan una distribución por tramos similar a la que se observa para el conjunto de las ciudades (Cuadro 8).

En el otro extremo, solamente el 13,1% de los trabajadores tiene un ingreso por encima del equivalente a cuatro salarios mínimos nacionales (Bs 2.310), un porcentaje que varía hasta el 16% dependiendo de la ciudad¹².

En esta estructura salarial la incidencia de los ingresos que obtienen las mujeres es importante, casi la mitad gana apenas el equivalente a un SM (46%), y casi tres cuartas partes (73,4%), el equivalente a menos de dos SM. A su vez, la principal diferencia respecto a los hombres es que éstos presentan una menor concentración en el tramo equivalente a un SM (18,3% en el total).

A partir de esta aproximación se ratifica que el SM se convierte en un referente importante para la fijación de los salarios de los trabajadores

12 Este es un indicador importante a tomar en cuenta, en momentos en que se discute la reforma del sistema de pensiones y desde el Estado se propone financiar el régimen de pensión mínima con el aporte de los cotizantes que perciben ingresos por encima de los 20 y 60 SM, con porcentajes diferenciados. A todas luces este es un porcentaje absolutamente reducido de la población ocupada y por lo tanto puede convertirse en una fuente espuria de financiamiento.

no calificados y, por extensión para la determinación de los ingresos de la mayor parte de los trabajadores independientes. En la medida que el SM en Bolivia no guarda relación con el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, con su valor, la política de salarios mínimos sólo conduce al aumento de la pobreza que se origina en el mercado de trabajo.

Cuadro 8
Salarios e ingresos en sm según ciudad y sexo, 2008
(En porcentaje)

Ingreso en SM 1/	Sexo		
	Total	Hombre	Mujer
Total			
Hasta 1 SM	30,3	18,3	46
1 a 2 SM	29,7	31,4	27,4
2 a 3 SM	19,1	24,1	12,7
3 a 4 SM	7,8	10,0	5,0
4 y más SM	13,1	16,3	8,9
La Paz			
Menos de 1 SM	32,0	20,7	44,0
1 a 2 SM	30,1	34,8	25,1
2 a 3 SM	14,3	16,1	12,4
3 a 4 SM	8,3	9,0	7,5
4 y más SM	15,3	19,4	11,1
Santa Cruz			
Menos de 1 CNA	20,9	13,5	31,9
1 a 2 SM	30,5	26,5	36,5
2 a 3 SM	23,3	28,8	15,1
3 a 4 SM	9,0	11,6	5,2
4 y más SM	16,4	19,6	11,3
Cochabamba			
Menos de 1 CNA	30,4	18,3	46,5
1 a 2 SM	29,1	31,3	26,4
2 a 3 SM	21,2	26,0	14,8
3 a 4 SM	8,1	10,8	4,4
4 y más SM	11,1	13,7	7,9

► Continúa

Ingreso en SM 1/	Sexo		
	Total	Hombre	Mujer
El Alto			
Menos de 1 SM	44,2	24,9	68,1
1 a 2 SM	28,7	37,6	17,6
2 a 3 SM	14,7	20,2	7,8
3 a 4 SM	5,2	7,2	2,7
4 y más SM	7,3	10	3,8
Potosí			
Menos de 1 CNA	27,0	15,1	42,6
1 a 2 SM	27,4	28,8	25,5
2 a 3 SM	24,0	29,1	17,2
3 a 4 SM	9,6	11,9	6,5
4 y más SM	12,1	15,1	8,2

Fuente: ECEDLA, 2008.
SM=577.5

Estructura de los ingresos laborales

Para este análisis los ingresos se expresan en su equivalente en términos del costo de una Canasta Normativa Alimentaria¹³. Esta es una medida que permite valorar el grado en que los salarios e ingresos son suficientes para asegurar, al menos, la alimentación del trabajador y su familia, además, es una medida que permite aproximarse al nivel del ingreso real, que depende tanto del ingreso nominal como de los precios de los bienes y servicios indispensables para la reproducción de la fuerza de trabajo familiar (Canasta Básica Familiar-CBF)¹⁴.

13 El costo de la CNA se estableció en el CEDLA en 1992, siguiendo el procedimiento sugerido por Morales (1983), que determina las necesidades nutricionales de la población, la definición de la estructura de gastos y los productos específicos que se incorporan en la CNA, valorados a los precios vigentes. Para 2008, se procedió a estimar su costo en función de la variación mensual del IPC de alimentos hasta marzo de ese año. El monto de la CNA alcanzaba a Bs 1.288 en marzo de 2008 y representaba el 39% del costo de la canasta familiar.

14 La Canasta Básica Familiar (CBF) incluye a todos los bienes y servicios esenciales para satisfacer las necesidades básicas, alimenticias y no alimenticias (vestimentas, transporte, educación, salud, vivienda, etc.), de una familia promedio. El procedimiento para obtener el costo de la canasta básica familiar (valorizada con los precios al consumidor para cada periodo de medición) consiste en multiplicar el valor de la canasta de alimentos por la inversa del Coeficiente de Engel (la relación entre los gastos alimenticios y los gastos totales de la familia). Si el costo de la CNA representa el 39% del costo de la CBF el coeficiente de Engel es igual al 61%, por lo tanto el valor de la CBF era de 3.303 al momento de la encuesta.

Su distribución por tramos para el conjunto de ciudades, muestra que más de seis de cada diez trabajadores, no alcanzan a cubrir con sus ingresos el costo de la CNA y solamente uno de cada 10 podría cubrir el costo de la CBF. Entre las mujeres ocho de cada diez y entre los hombres seis de cada diez tienen ingresos por debajo del costo de la CNA y solo el 14% y el 8% respectivamente, podría cubrir una CBF.

Considerando que el rubro de alimentos representa el 39% del costo de la CBF, casi siete de cada diez hogares deberían tener, al menos, 2,5 perceptores de ingreso -en promedio- para cubrir el costo de todos los medios necesarios para la subsistencia familiar. Como esto no ocurre en la realidad (existen solamente 1,8 perceptores de ingreso en promedio), el resultado es el mayor empobrecimiento de los trabajadores y el persistente deterioro de su calidad de vida (Cuadro 9).

En términos monetarios, esta estructura muestra que el 65,3% de los ocupados gana menos de Bs. 1.288, el 23,3% gana hasta Bs 2.576 y que sólo el restante 11,4% tiene un ingreso que supera este monto. Con pocas variaciones la insuficiencia de las remuneraciones con relación al costo de vida se verifica en todas las ciudades, mientras que se encuentran diferencias entre los diferentes grupos de la población ocupada, como se muestra a continuación.

Cuadro 9
Salarios e ingresos en CNA según ciudad y sexo, 2008
(En porcentaje)

Ingreso del CNA	Sexo		
	Total	Hombre	Mujer
Total			
Menos de 1 CNA	65,3	56,3	77,0
1 a 2 CNA	23,3	29,7	15,0
2 a 3 CNA	5,8	7,0	4,2
3 y más CNA	5,7	7,0	3,9
La Paz			
Menos de 1 CNA	65,1	59,1	71,5
1 a 2 CNA	20,4	22,6	18,1
2 a 3 CNA	6,2	7,8	4,4
3 y más CNA	8,3	10,5	5,9

▶ Continúa

Ingreso del CNA	Sexo		
	Total	Hombre	Mujer
Santa Cruz			
Menos de 1 CNA	58,2	48,0	73,4
1 a 2 CNA	27,5	35,1	16,2
2 a 3 CNA	7,4	8,2	6,1
3 y más CNA	6,9	8,7	4,3
Cochabamba			
Menos de 1 CNA	65,4	56,4	77,2
1 a 2 CNA	25,8	33,5	15,6
2 a 3 CNA	4,8	5,5	3,9
3 y más CNA	4,0	4,5	3,3
El Alto			
Menos de 1 CNA	77,0	68,6	87,3
1 a 2 CNA	16,8	22,8	9,4
2 a 3 CNA	3,5	5,3	1,4
3 y más CNA	2,7	3,2	1,9
Potosí			
Menos de 1 CNA	62,2	53,3	73,9
1 a 2 CNA	28,2	35,0	19,4
2 a 3 CNA	5,3	6,8	3,4
3 y más CNA	4,2	4,8	3,3

Fuente: ECEDLA, 2008.

Ingresos y estatus ocupacional¹⁵

Los trabajadores calificados presentan una gran diferenciación en sus ingresos de modo que uno de cada tres gana por debajo del costo de una CNA, otro tercio lo alcanza con dificultad y apenas el tercio restante obtiene ingresos suficientes para cubrir el costo de una canasta familiar completa. Los mejores ingresos de este grupo corresponden a Santa Cruz y La Paz. Si bien se esperaba que los trabajadores calificados sean el grupo con los más altos ingresos laborales, en El Alto, Potosí y Cochabamba, el 40% y algo más, no logra cubrir el costo de una canasta alimentaria y

15 Para este análisis se ha agrupado a los ocupados según el grado de calificación que demandan los puestos de trabajo. En el estrato calificado se incluye a los grupos ocupacionales directivos, profesionales y técnicos; en el estrato semi-calificado a los empleados, funcionarios administrativos, técnicos de apoyo y operarios calificados, mientras que los demás trabajadores de servicios y trabajadores manuales en general, se incluyen en el estrato no calificado.

sólo entre el 16% y el 23% por ciento podría adquirir todos los bienes y servicios de la CBF.

Si esto ocurre entre los ocupados con mayores niveles de calificación, en el otro extremo están los trabajadores no calificados: el 77,6% tiene un ingreso menor al costo de una canasta alimentaria y apenas el 5% tiene la posibilidad de cubrirla; una situación intermedia se presenta el grupo de trabajadores semi-calificados, donde el 57% percibe ingresos que no alcanzan para cubrir una CNA, en tanto que no más del 12% alcanzaría a cubrir una canasta básica completa. En La Paz y Potosí, ambos grupos presentan un cuadro de mayor concentración en el tramo inferior a la CNA (Cuadro 10).

Dada la baja productividad con que opera la mayor parte de las actividades económicas urbanas y la falta de inversión en la mejora tecnológica y de los procesos de trabajo, claramente la rentabilidad todavía se asienta en los bajos salarios, incluso cuando se trata de los puestos de trabajo que requieren calificaciones más elevadas para su desempeño. En el caso de los trabajadores independientes- que concentra a un elevado porcentaje de mano de obra no calificada- la subremuneración del trabajo está estrechamente vinculada con la estrechez de la demanda para sus productos en un contexto de elevada competencia entre sí; estas condiciones del mercado se asocian, a su vez, con los bajos salarios que rigen en la economía.

A partir de esta estructura se puede concluir que cualquier política, dirigida a mejorar los niveles salariales y de ingresos en nuestras ciudades, pasa por mejorar la capacidad productiva del país, la productividad y la calificación acorde de la fuerza de trabajo. Pero, además, por la implementación de políticas salariales dirigidas a elevar los ingresos de los trabajadores calificados y no calificados.

Cuadro 10
Ingresos en CNA según estatus ocupacional y ciudad, 2008
(En porcentaje)

	Total	La Paz	Santa Cruz	Cochabamba	El Alto	Potosí
Total						
Menos de 1 CNA	65,3	65,1	58,2	65,4	62,2	77,0
1 a 2 CNA	23,3	20,4	27,5	25,8	28,2	16,8
2 a 3 CNA	5,8	6,2	7,4	4,8	5,3	3,5
3 y más CNA	5,7	8,3	6,9	4,0	4,2	2,7
Calificado						
Hasta 1 CNA	34,5	36,8	27,6	39,0	43,9	40,3
1 a 2 CNA	34,4	30,8	33,3	38,5	40,7	39,4
2 a 3 CNA	14,1	13,0	17,5	12,9	8,7	10,3
3 y más CNA	17,0	19,3	21,6	9,6	6,7	10,0
Semi-calificado						
Hasta 1 CNA	56,9	62,9	48,6	58,8	49,4	68,0
1 a 2 CNA	31,2	23,5	36,9	34,1	41,0	23,6
2 a 3 CNA	7,6	6,3	10,5	6,4	4,6	4,3
3 y más CNA	4,3	7,2	4,1	0,8	5,0	4,1
No calificado						
Hasta 1 CNA	77,6	82,4	71,4	74,3	76,8	84,7
1 a 2 CNA	17,2	13,2	22,2	19,9	16,8	11,8
2 a 3 CNA	2,6	2,1	3,0	2,3	3,8	2,3
3 y más CNA	2,6	2,3	3,4	3,5	2,6	1,2

Fuente: ECEDLA, 2008.

Ingresos y actividad económica

Los trabajadores con mejores remuneraciones se encuentran en el grupo denominado “otras ramas” (actividades financieras, minería, electricidad, gas, agua y servicios prestados a las empresas), que representan menos del 3% de los ocupados en el conjunto de ciudades. Este grupo, en mayores porcentajes (25%) logra cubrir con sus ingresos el costo de una canasta básica familiar y por tanto se halla en una menor concentración en el tramo menor a una CNA (40%). Comparando con sus respectivos promedios y con el promedio general, esta distribución es similar en todas las ciudades consideradas.

En el otro frente están los trabajadores de la industria manufacturera y el comercio, en ese orden, entre los cuales el 79% y el 71%, respectivamente, ni siquiera tienen ingresos suficientes para cubrir una CNA, en tanto que no más del 10% alcanzaría a sufragar todos los gastos de la CBF. El rezago salarial entre los obreros es de tal magnitud que el 2008 sus salarios se encuentran por debajo del que perciben los ocupados en las actividades más precarias del comercio minorista. Todo esto ocurre a pesar que en estas actividades una fracción importante de los trabajadores extiende su jornada laboral por encima de la jornada normativa para aumentar sus ingresos. Con algunas variaciones porcentuales esta estructura se repite en todas las ciudades.

Entre ambos grupos se encuentran los trabajadores de la construcción y el transporte; un porcentaje inferior al promedio se concentra en el tramo de ingresos de hasta una CNA (55%), mientras que un porcentaje reducido lograría cubrir el costo de la canasta básica familiar, algo más entre los ocupados en el transporte. La extensión de las jornadas laborales más allá del promedio es también una característica de quienes laboran en estas actividades –sobre todo entre los conductores del transporte público– siendo uno de los factores que explica que un porcentaje superior al promedio se ubique en el tramo de hasta dos CNA (Cuadro 11).

Cuadro 11
Ingresos en CNA según actividad económica y ciudad, 2008
(En porcentaje)

Actividades	Total	La Paz	Santa Cruz	Cochabamba	El Alto	Potosí
Total						
Menos de 1 CNA	65,3	65,1	58,2	65,4	77,0	62,2
1 a 2 CNA	23,3	20,4	27,5	25,8	16,8	28,2
2 a 3 CNA	5,8	6,2	7,4	4,8	3,5	5,3
3 y más CNA	5,7	8,3	6,9	4,0	2,7	4,2
Industria						
Menos de 1 CNA	79,1	81,1	67,7	79,6	86,6	72,5
1 a 2 CNA	14,1	14,5	22,8	14,9	7,1	23,4
2 a 3 CNA	3,7	3,2	4,5	2,3	3,7	1,9
3 y más CNA	3,1	1,2	5,0	3,1	2,6	2,2

▶ Continúa

Actividades	Total	La Paz	Santa Cruz	Cochabamba	El Alto	Potosí
Construcción						
Menos de 1 CNA	54,8	65,5	49,0	40,6	73,0	66,7
1 a 2 CNA	37,1	19,8	41,1	49,6	27,0	27,2
2 a 3 CNA	4,3	3,5	4,7	8,5	83,1	3,1
3 y más CNA	3,9	11,2	5,2	1,2	11,8	3,0
Comercio						
Menos de 1 CNA	71,2	73,7	60,9	75,5	83,1	78,0
1 a 2 CNA	18,0	18,2	22,9	15,7	11,8	11,8
2 a 3 CNA	4,4	1,8	7,6	2,6	2,2	4,4
3 y más CNA	6,4	6,2	8,7	6,2	2,9	5,7
Transporte						
Menos de 1 CNA	54,0	63,9	39,4	53,7	69,9	52,9
1 a 2 CNA	32,2	19,3	41,4	38,3	22,9	36,4
2 a 3 CNA	9,8	12,2	13,8	6,9	3,7	7,2
3 y más CNA	4,0	4,6	5,3	1,1	3,6	3,5
Servicios						
Menos de 1 CNA	60,2	55,7	61,9	62,2	61,6	45,5
1 a 2 CNA	25,9	23,8	24,7	27,9	30,5	40,1
2 a 3 CNA	6,8	7,9	6,9	5,7	5,7	7,6
3 y más CNA	7,1	12,6	6,5	4,1	2,1	6,8
Otras ramas						
Menos de 1 CNA	40,5	47,0	30,5	41,7	62,8	60,6
1 a 2 CNA	34,5	29,8	42,1	28,8	19,8	31,1
2 a 3 CNA	11,6	15,7	12,1	14,6	5,6	5,3
3 y más CNA	13,4	7,5	15,3	14,9	11,8	3,0

Fuente: ECEDLA, 2008.

Ingresos y categoría ocupacional

Los trabajadores del hogar, seguidos de los trabajadores por cuenta propia y los obreros, se concentran en el tramo inferior de la distribución (menos de una CNA). El bajo reconocimiento social que tiene el trabajo doméstico remunerado –por lo general a cargo de mujeres jóvenes y migrantes de origen rural– se traduce en remuneraciones que se encuentran muy por debajo de su costo de reproducción. El cien por ciento gana por debajo de una canasta alimentaria en todos los contextos geográficos (Cuadro 12).

En todas las ciudades, tres de cada cuatro trabajadores por cuenta propia se encuentran en el tramo de ingresos inferior al costo de la CNA y menos de uno de cada diez podría alcanzar a cubrir el costo de una canasta básica familiar. Las menores barreras de entrada al trabajo independiente llevan a que una parte de la fuerza de trabajo que no logra encontrar un trabajo asalariado—mayormente mujeres y menos escolarizadas—realice cualquier actividad económica, muchas veces por pocas horas a la semana y generalmente con escasos recursos complementarios al trabajo. De esto resulta una composición heterogénea, pero fuertemente concentrada en los estratos de menores ingresos.

La situación de los obreros es muy similar a la que se observa entre los trabajadores por cuenta propia, siete de cada diez reciben un salario menor a una CNA y no más del 3% podría cubrir una canasta completa. Esta estructura permite afirmar que los obreros tienen en común los bajos salarios, tanto los que se sujetan a contratos eventuales—montos iguales o apenas por encima del SM— como los permanentes, sumando incluso el ingreso por trabajo en horas extraordinarias.

Los obreros de La Paz y El Alto, son los que presentan una estructura más concentrada en torno al tramo inferior a CNA, en comparación con el resto de ciudades. En cambio, en Santa Cruz, Cochabamba y Potosí, la escasez relativa de trabajadores con ciertas habilidades o destrezas—debido a la migración transnacional y a la reactivación minera—habría contribuido a una cierta mejora en los salarios de los obreros, puesto que al menos tres de cada diez perciben hasta dos CNA.

Por último, los grupos con mejores ingresos son los profesionales independientes y empleadores, en particular los primeros, ya que el 40% alcanzaría a cubrir el costo de una CBF y otro porcentaje similar un porcentaje cercado al mismo. En cambio, dada la presencia de un elevado porcentaje de titulares de pequeñas y micro unidades económicas, entre los empleadores los diferenciales de ingreso son mayores, así mientras que cerca del 66% gana lo suficiente para cubrir entre el 80% y el 100% del costo de la canasta familiar completa, todavía el 34% tiene un ingreso que no supera a una CNA. Se encuentran algunas diferencias por ciudad que se pueden observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 12
Ingresos en CNA Según Categoría Ocupacional y Ciudad, 2008
(En porcentaje)

Categoría Ocupacional	Total	La Paz	Santa Cruz	Cochabamba	El Alto	Potosí
Total						
Menos de 1 CNA	65,3	65,1	58,2	65,4	77,0	62,2
1 a 2 CNA	23,3	20,4	27,5	25,8	16,8	28,2
2 a 3 CNA	5,8	6,2	7,4	4,8	3,5	5,3
3 y más CNA	5,7	8,3	6,9	4,0	2,7	4,2
Obrero						
Menos de 1 CNA	71,9	85,4	58,4	65,2	85,9	56,9
1 a 2 CNA	25,0	13,6	36,1	33,0	12,1	35,5
2 a 3 CNA	1,9	–	4,0	1,2	0,6	5,1
3 y más CNA	1,2	1,0	1,5	0,7	1,4	2,5
Empleado						
Menos de 1 CNA	56,3	53,8	54,9	60,4	60,9	55,1
1 a 2 CNA	27,1	24,9	26,0	30,0	31,3	34,4
2 a 3 CNA	8,9	8,8	10,7	7,3	5,3	6,5
3 y más CNA	7,7	12,5	8,4	2,3	2,5	3,9
Trabajador por Cuenta Propia						
Menos de 1 CNA	75,6	79,7	66,0	72,7	83,9	74,8
1 a 2 CNA	16,8	15,3	22,9	18,1	11,3	17,1
2 a 3 CNA	4,1	2,8	6,1	4,2	3,0	3,9
3 y más CNA	3,4	2,2	5,1	5,0	1,9	4,3
Profesional Independiente						
Menos de 1 CNA	22,5	24,2	43,1	37,8	28,1	55,9
1 a 2 CNA	37,8	42,0	10,1	19,7	41,8	37,5
2 a 3 CNA	14,6	15,5	46,8	17,1	14,9	6,6
3 y más CNA	25,1	18,3	–	25,4	15,2	–
Patrón o empleador						
Menos de 1 CNA	33,8	33,8	26,9	32,4	52,3	51,9
1 a 2 CNA	38,2	27,5	47,8	47,2	19,1	25,6
2 a 3 CNA	9,7	15,0	6,6	7,8	12,9	10,3
3 y más CNA	18,3	23,7	18,7	12,6	15,7	12,2
Trabajador del Hogar						
Menos de 1 CNA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: ECEDLA, 2008.

Ingresos del trabajo y sectores del mercado de trabajo

Un primer aspecto a destacar en la evaluación de los ingresos por sectores del mercado de trabajo es la estructura altamente diferenciada que se presenta en el sector estatal, en comparación con el sector empresarial, donde los mejores niveles corresponden a los trabajadores estatales¹⁶.

Un segundo aspecto remarcable es que, a pesar de los diferenciales de productividad que los separa, las estructuras salariales en los sectores empresarial y semi-empresarial se habrían igualado con el tiempo hacia abajo, en todas las ciudades. Es decir que desde la perspectiva de los ingresos, el sector privado está cada vez menos segmentado, la subvaloración del trabajo y las formas de explotación, características de la semi-empresa, se habrían extendido al sector empresarial¹⁷.

En efecto, entre la población ocupada en el sector estatal, cerca del 20% tiene un ingreso suficiente para cubrir la canasta familiar completa y solamente el 34,9% se concentra en el tramo equivalente a menos de una CNA, con una estructura similar en todas las ciudades (Cuadro 13).

En cambio, en los sectores empresarial (60%) y semi-empresarial (64,7%) los ocupados están concentrados en el tramo por debajo del costo de una CNA, y una proporción menor al 15%, en ambos sectores, lograría cubrir con su ingreso la CBF. Esta distribución es también similar en todas las ciudades, siendo El Alto donde las diferencias prácticamente desaparecen y donde el peso de los que ganan menos de la CNA se eleva hasta el 77%.

A su vez, la estructura de ingresos en el sector familiar muestra que, dado el continuo crecimiento en el número de sus ocupados,

¹⁶ A diferencia del sector empresarial (típicamente capitalista), en el sector semiempresarial los titulares participan también como productores directos junto a los trabajadores que contratan. El sector familiar está conformado por trabajadores por cuenta propia que trabajan solos o con apoyo de otros miembros de su familia y a diferencia del sector semiempresarial, no establecen relaciones de asalarimiento. Por último el servicio doméstico agrupa a los ocupados en unidades domésticas u hogares.

¹⁷ En esto tiene mucho que ver la ampliación de los procesos de subcontratación o tercerización y el flujo constante de los trabajadores entre el sector empresarial y semi-empresarial.

todos tienden a ganar menos en promedio de manera que en el 2008, la mayoría se concentra en el tramo de ingresos menor a una CNA, con algunas diferencias por ciudades (entre el 66% y el 83%). Es decir, que los ingresos de este grupo se distancian cada vez más de los que se encuentran en el sector semi-empresarial. Este es un rasgo nuevo que, con mayor razón, lleva a la necesidad de distinguir segmentos al interior del llamado sector informal urbano¹⁸.

Por último, y como ya se ha referido, la peor situación en términos de ingresos –y ciertamente otras condiciones laborales– se encuentra entre los trabajadores del servicio doméstico vinculados laboralmente con unidades domésticas u hogares.

Cuadro 13
Ingresos en CNA según sector del mercado de trabajo y ciudad, 2008
(En porcentaje)

Sector Mercado de trabajo	Total	La Paz	Santa Cruz	Cochabamba	El Alto	Potosí
Total						
Menos 1 CNA	65,3	65,1	58,2	65,4	77,0	62,2
1 a 2 CNA	23,3	20,4	27,5	25,8	16,8	28,2
2 a 3 CNA	5,8	6,2	7,4	4,8	3,5	5,3
3 y más CNA	5,7	8,3	6,9	4,0	2,7	4,2
Estatal						
Menos 1 CNA	34,9	33,5	33,5	39,5	34,6	43,1
1 a 2 CNA	45,8	35,7	47,2	49,4	53,3	43,3
2 a 3 CNA	9,6	12,8	8,7	7,0	9,1	9,3
3 y más CNA	9,8	18,1	10,6	4,1	3,0	4,3
Empresarial						
Menos 1 CNA	60,0	59,1	52,5	64,4	76,9	61,6
1 a 2 CNA	25,9	24,2	30,1	26,8	16,4	29,8
2 a 3 CNA	7,9	7,7	10,3	5,9	3,5	4,0
3 y más CNA	6,2	8,9	7,2	3,0	3,1	4,6

▶ Continúa

18 En los estudios sobre el mercado de trabajo, impulsados por la OIT, se ha avanzado también en esta distinción, diferenciando ambos sectores a partir del tamaño de la unidad económica (unipersonal o con un número entre 2 y 4 personas ocupadas). En cambio, nuestra definición es de tipo cualitativo y se establece a partir de criterios vinculados con la división del trabajo, la separación entre propietarios del capital y del trabajo y la existencia o no de relaciones de asalariamiento en las unidades económicas.

Sector Mercado de trabajo	Total	La Paz	Santa Cruz	Cochabamba	El Alto	Potosí
Semi-empresarial						
Menos 1 CNA	64,7	64,1	58,0	61,6	77,7	66,5
1 a 2 CNA	22,9	17,9	27,9	30,4	15,8	25,8
2 a 3 CNA	4,7	6,3	5,2	4,1	2,7	4,7
3 y más CNA	7,7	11,6	9,0	4,0	3,8	3,0
Familiar						
Menos 1 CNA	75,6	79,7	66,0	72,7	83,9	74,8
1 a 2 CNA	16,8	15,3	22,9	18,1	11,3	17,1
2 a 3 CNA	4,1	2,8	6,1	4,2	3,0	3,9
3 y más CNA	3,4	2,2	5,1	5,0	1,9	4,3
Servicio Doméstico						
Menos 1 CNA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: ECEDLA, 2008.

Hasta aquí se ha mostrado cómo el bajo nivel de los salarios e ingresos del trabajo y su desigualdad se constituyen en una de las cuestiones centrales de la problemática del trabajo en el país y los desafíos inmediatos que esto conlleva para la gestión de las políticas públicas, en un contexto en el que la crisis económica internacional ha comenzado a exteriorizarse, amenazando con irradiar rápidamente sus efectos sobre la economía de la región, en general, y del país, en particular. Algunas de sus primeras manifestaciones, con resultados inmediatos en el deterioro de los ingresos, han sido: el alza de los precios de los alimentos, la caída por la demanda de la oferta exportable del país y el aumento del desempleo abierto.

Este panorama se completa con un análisis de los diferenciales de ingreso por grupos ocupacionales, utilizando para esto un indicador refinado como es el ingreso por hora.

DIFERENCIALES DE INGRESOS

EN EL MERCADO DE TRABAJO

El análisis anterior puede afinarse para conocer el grado en que los salarios e ingresos tienden a acercarse o a diferenciarse entre grupos de trabajadores, así como los factores que inciden en el comportamiento observado, diferenciando a las ciudades. Para este propósito se utiliza como indicador al promedio y la mediana del ingreso horario (Y/H).

Un primer aspecto que destaca en este análisis es el bajo nivel del ingreso por hora trabajada en las principales ciudades del país, el mismo que en el 2008 apenas alcanzaba a Bs 8,6 en promedio. Y, por otro lado está el hecho de que la mitad de los trabajadores perciben un ingreso por hora igual o menor a Bs 5 (mediana de Y/H).

Dejando de lado a Potosí –donde los salarios aumentaron por una coyuntura favorable de precios en la minería– el promedio más alto llega a Bs 10 y la mediana a Bs 5,6 en Santa Cruz, mientras que el promedio más bajo es de Bs 6,1 y la mediana Bs 3,6 en El Alto.

Una segunda cuestión que se deriva de este indicador refinado, es que la brecha que separa a la mediana del promedio se reduce. Esto se explica por una menor dispersión del ingreso por hora entre la población ocupada con menores remuneraciones. Es decir que el precio por hora de la fuerza de trabajo es relativamente homogéneo en los eslabones más bajos de la estructura ocupacional (Cuadro 14).

En lo que sigue, se analiza el Y/H de los diferentes grupos de la población ocupada considerando los factores que inciden en su nivel y diferenciación; este es un análisis que cobra especial relevancia en el escenario de la pugna distributiva que cotidianamente enfrentan los trabajadores en la perspectiva de mejorar sus condiciones de vida.

Cuadro 14
Promedio y mediana de ingreso/horario por ciudad y sexo, 2008
(En bolivianos)

	Total	Hombre	Mujer
Total 5 ciudades			
Promedio	8,6	9,3	7,7
Mediana	5,0	5,6	4,2
Mediana/promedio	0,58	0,60	0,54
La Paz			
Promedio	9,1	9,8	8,3
Mediana	5,2	5,6	5,0
Mediana/promedio	0,57	0,57	0,60
Cochabamba			
Promedio	8,1	9,0	7,0
Mediana	5,2	6,3	4,5
Mediana/promedio	0,64	0,70	0,64
Santa Cruz			
Promedio	10,0	10,7	8,9
Mediana	5,6	6,3	5,0
Mediana/promedio	0,56	0,58	0,56
El Alto			
Promedio	6,1	6,6	5,5
Mediana	3,6	4,2	2,8
Mediana/promedio	0,59	0,63	0,51
Potosí			
Promedio	10,8	10,6	11,0
Mediana	6,3	6,6	5,0
Mediana/promedio	0,58	0,62	0,45

Fuente: ECEDLA, 2008.

Ingreso horario por ocupación

Considerando el Y/H por grandes grupos ocupacionales se encuentra una amplia brecha de ingresos entre los trabajadores calificados y no calificados. Es decir, que si bien el ajuste de los salarios y el deterioro de los ingresos por el trabajo independiente recorre a toda la estructura ocupacional, es más intenso entre los trabajadores semi-calificados y no calificados.

Quienes se ocupan en los puestos de trabajo que requieren mayores calificaciones para su desempeño –directivos y gerentes– tienen un Y/H promedio de Bs 19,3 mientras que la mediana llega a Bs 12,5; la diferencia con los profesionales y técnicos es estrecha de manera que junto a los directivos, son los profesionales –hombres y mujeres– los grupos con mayor remuneración. En este grupo, la brecha del Y/H por sexos se cierra entre los directivos y persiste entre los profesionales, aunque en un porcentaje reducido en comparación con lo que ocurre entre los menos calificados¹⁹ (Cuadro 15).

En el otro extremo, quienes se ocupan en los puestos de trabajo que demandan menores calificaciones para su desempeño (trabajadores de los servicios y operarios no calificados), tienen un Y/H entre tres veces (promedio) y cuatro veces (mediana) inferior al que obtienen los más calificados. Un factor que explica estas diferencias es el bajo nivel con que se remunera el trabajo de las mujeres no calificadas, lo que se evidencia en la amplia brecha de ingresos que las separa de las mujeres calificadas. Es decir, que a la desigualdad asociada con las concepciones de género se añade aquella que se funda en la posición de clase expresada en la educación.

Por otro lado, se observa una caída abrupta en el nivel de Y/ H cuando se compara este indicador entre los trabajadores calificados y semi-calificados (empleados y funcionarios administrativos). Las brechas son tan amplias que permiten establecer una mayor cercanía entre los salarios de estos últimos y los que obtienen los trabajadores no calificados. No obstante, el valor de la mediana de Y/H de este grupo respecto de los dos extremos, exige ubicarlo en una posición que podría denominarse *intermedia con un ancla hacia abajo* (Bs 6,1; Bs 6,4 los hombres y Bs 5,6 las mujeres).

Este comportamiento de los ingresos según la ocupación es similar en todas las ciudades, con algunas diferencias de magnitud, es decir que se habría consolidado una estructura extremadamente desigual y casi polarizada con un quiebre muy fuerte del nivel de Y/H a partir del grupo de trabajadores semi-calificados.

19 Esta cercanía en el nivel del Y/H puede estar afectada por la sub-declaración de los ingresos entre los grupos de ingresos más altos (directivos y gerentes).

Cuadro 15
Promedio y mediana de ingreso horario según ocupación por ciudad y sexo, 2008
(En bolívianos)

Estatus ocupacional	TOTAL			LA PAZ			COCHABAMBA			SANTA CRUZ			EL ALTO			POTOSÍ			
	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M	
Total																			
Promedio	8,6	9,3	7,7	9,1	9,8	8,3	8,1	9,0	7,0	10,0	10,7	8,9	6,1	6,6	5,5	10,8	10,6	11,0	
Mediana	5,0	5,6	4,2	5,2	5,6	5,0	5,2	6,3	4,5	5,6	6,3	5,0	3,6	4,2	2,8	6,3	6,6	5,0	
Directivos y Gerentes																			
Promedio	19,3	19,6	18,5	17,3	18,2	15,4	16,3	17,7	13,2	22,9	22,1	25,0	12,8	15,2	8,2	20,6	17,4	25,0	
Mediana	12,5	12,5	13,2	12,5	12,8	7,4	9,8	10,0	8,3	14,7	14,0	14,9	9,0	9,4	5,0	10,4	10,8	8,9	
Profesionales y técnicos																			
Promedio	17,8	19,5	15,7	16,7	17,8	15,4	17,1	18,2	16,0	21,5	26,2	16,1	12,2	12,7	11,2	18,9	14,1	24,9	
Mediana	12,0	12,5	11,9	11,1	11,9	10,4	11,5	13,3	11,1	13,8	14,1	13,3	10,0	10,2	8,4	12,5	12,5	12,0	
Empleados																			
Promedio	7,8	8,0	7,6	8,4	7,6	9,1	6,2	6,9	5,7	7,8	7,9	7,7	8,5	11,0	6,5	7,5	9,0	6,4	
Mediana	6,1	6,4	5,6	6,0	5,2	7,3	5,0	5,2	5,0	6,3	6,9	6,0	6,3	10,0	4,0	6,3	7,8	5,6	
Trabajadores de Servicios y Comercio																			
Promedio	6,2	6,9	5,9	5,9	5,2	6,2	6,0	9,1	5,0	7,1	7,9	6,8	5,2	4,9	5,3	6,8	10,6	5,4	
Mediana	3,6	4,2	3,3	3,3	3,7	3,3	3,0	4,5	2,9	4,2	5,0	3,8	2,5	2,7	2,5	3,1	4,2	2,5	
Trabajadores de la Industria y Construcción																			
Promedio	6,4	6,8	5,0	5,2	6,3	3,7	6,3	6,6	4,9	7,7	7,8	7,3	5,6	5,9	4,9	8,6	9,1	4,8	
Mediana	4,6	5,0	2,9	3,5	4,2	2,4	5,2	5,6	4,5	5,5	5,6	4,7	3,3	3,9	2,5	5,7	5,8	3,6	
Operarios Calificados																			
Promedio	6,4	6,5	3,0	4,9	4,9	4,7	7,0	7,1	3,3	7,6	7,7	3,2	5,1	5,4	2,8	8,6	8,6	.	
Mediana	4,9	5,0	2,5	4,2	4,2	4,7	5,6	5,8	3,3	5,7	5,7	1,1	3,8	3,8	2,5	6,1	6,1	.	
Trabajadores no Calificados																			
Promedio	5,7	5,9	5,5	4,7	4,4	4,9	6,3	8,6	5,2	6,5	6,6	6,3	3,9	3,5	4,3	7,0	8,3	5,7	
Mediana	3,4	3,5	3,4	3,3	3,5	3,3	4,2	5,0	4,2	3,4	3,6	3,3	3,1	3,0	3,5	4,2	4,5	3,0	

Fuente: ECEDLA, 2008.

Ingreso horario por actividad económica

Existen también elevadas diferencias salariales por actividad económica. En cuatro grandes actividades el Y/H se ubica por debajo del promedio general (industria, construcción, comercio y transportes). Sin embargo, tanto en el total así como entre los hombres y las mujeres los ingresos más bajos se encuentran en la industria manufacturera, donde el promedio por hora llega a Bs 6 y la mediana apenas a Bs 3,9 Este comportamiento se repite en todas las ciudades, lo que lleva a concluir que independientemente de la formas de organización de la producción y del trabajo, de su productividad o del destino de su producción, las unidades económicas manufactureras tienen en común los bajos ingresos de sus ocupados (Cuadro 16).

Este es el resultado de la ampliación de los contratos eventuales, la remuneración a destajo y la extensión generalizada de la jornada laboral, pero también de la competencia entre los pequeños productores entre sí y con la producción importada, en un mercado interno caracterizado por la estrechez que limita la realización o venta de sus productos.

A poca distancia se encuentran los ocupados en el comercio, donde el promedio es de Bs 7,4 y la mediana llega solamente a Bs 4,2, presentándose un caso extremo en El Alto: Bs 2,6. El persistente aumento en el número de trabajadores independientes que ingresan a esta actividad para trabajar con muy poco capital, evitando caer en el desempleo, lleva a que gran parte de sus ocupados se hallen subempleados por insuficiencia de ingresos, en particular entre las mujeres.

A su vez, entre los ocupados de la construcción y el transporte, el promedio es de Bs 7,6 y 6,9 respectivamente con una mediana de Y/H más alta en comparación con los anteriores grupos. En estas actividades predomina la fuerza laboral menos calificada, generalmente remunerada a destajo y sin ningún beneficio adicional al salario cuando están bajo dependencia laboral, lo que redundo en los bajos ingresos del conjunto. Si bien los trabajadores de la construcción siempre estuvieron sujetos a bajos ingresos, no ocurría lo mismo con los del transporte. Poco a poco este sector –principalmente en el transporte público– pasó desde una

composición centrada en trabajadores independientes a otra mixta con un peso creciente del empleo asalariado, de donde resulta que ahora sean parte de los grupos con menores ingresos.

En contraste, en todas las ciudades los trabajadores de los servicios estatales (administración pública, servicios sociales y comunales) y del grupo de “otras ramas”, obtienen las mejores remuneraciones por hora, aunque con una fuerte dispersión que se expresa en la distancia que separa al promedio de la mediana (2 veces inferior al promedio). Esto se debe a la brecha de ingresos que separa a los trabajadores calificados y no calificados en estos sectores de la actividad económica, en el sector público y privado, pero también a la heterogeneidad de las actividades comprendidas en el grupo de “otras ramas”.

Cuadro 16
Promedio y mediana de ingreso horario según actividad por ciudad y sexo, 2008
(En bolivianos)

Actividades	Total		La Paz		Cochabamba		Santa Cruz		El Alto		Potos							
	T	M	T	H	T	H	T	H	T	H	T	H						
Total																		
Promedio	8,6	9,3	9,1	9,8	8,3	8,1	9,0	7,0	10,0	10,7	8,9	6,1	6,6	5,5	10,8	10,6	11,0	
Mediana	5,0	5,6	4,2	5,2	5,0	5,2	6,3	4,5	5,6	6,3	5,0	3,6	4,2	2,8	6,3	6,6	5,0	
Industria																		
Promedio	6,0	6,7	5,0	5,9	3,8	5,8	5,9	5,6	7,4	7,9	6,2	5,5	6,2	4,8	6,5	6,1	7,1	
Mediana	3,9	4,2	3,1	3,5	2,4	4,4	4,4	4,2	5,0	5,2	4,2	3,0	3,3	2,5	4,5	4,5	2,7	
Construcción																		
Promedio	7,6	8,3	8,2	8,5	5,1	7,9	7,9	5,2	8,7	8,5	13,8	5,2	5,2	5,4	6,8	7,0	2,7	
Mediana	6,0	6,0	5,2	5,0	5,2	6,9	6,9	5,2	6,3	6,3	5,0	4,5	4,5	2,5	5,4	5,4	2,7	
Comercio																		
Promedio	7,4	8,7	6,3	6,9	6,9	6,8	9,1	5,3	9,2	10,5	7,5	5,3	5,3	5,4	8,8	11,9	6,9	
Mediana	4,2	5,0	3,3	4,5	4,4	4,2	5,0	3,1	5,2	6,3	4,2	2,6	3,5	2,2	2,9	4,2	2,1	
Transportes																		
Promedio	6,9	6,7	7,9	6,9	6,5	6,8	7,2	4,4	8,1	7,7	11,1	4,8	5,0	2,2	7,8	8,6	3,7	
Mediana	5,0	5,0	4,6	4,4	4,4	5,0	6,0	3,7	6,0	5,8	8,3	3,8	3,8	1,9	5,0	5,4	3,6	
Servicios																		
Promedio	11,3	13,5	9,7	12,4	15,1	10,3	10,7	13,6	8,9	11,7	14,1	10,0	8,5	10,2	6,9	13,7	12,6	14,5
Mediana	6,4	8,1	5,4	7,5	9,1	6,7	6,6	8,3	5,7	6,0	7,7	5,1	5,7	7,8	4,0	8,0	10,6	7,5
Otras Ramas																		
Promedio	14,0	15,0	9,2	7,4	6,1	9,8	14,5	15,5	7,8	19,6	21,5	10,2	7,6	8,0	4,5	10,5	10,7	9,1
Mediana	7,4	7,4	7,5	6,3	5,7	7,1	8,4	8,0	11,1	8,0	7,4	13,2	5,0	5,7	4,5	7,8	7,8	6,3

Fuente: ECEDIA, 2008.

Ingreso horario por categoría ocupacional

En cuanto al Y/H de los trabajadores según su posición o categoría ocupacional, son los obreros y los trabajadores por cuenta propia los que presentan las remuneraciones más bajas, además de los empleados/as del servicio doméstico que se ocupan en unidades familiares u hogares.

Dado su peso en la industria manufacturera y la construcción, no resulta sorprendente que los obreros conformen el grupo que percibe el salario por hora promedio más bajo entre la población ocupada (Bs 5,2), incluso por debajo del que obtienen los trabajadores por cuenta propia (Bs 7,4), esto se repite para los obreros (Bs 5,5) y las obreras (Bs 3,3). Mientras lo propio ocurre con la mediana de Y/H, son las obreras las que están sometidas a la más extrema explotación en todas las ciudades y, excepto en Santa Cruz y Cochabamba, perciben salarios incluso inferiores en comparación con las trabajadoras de hogar.

La generalización de los bajos salarios entre los obreros se puede evidenciar a través de la estrecha diferencia que separa al promedio de la mediana de ingresos, lo que se observa tanto entre los hombres como entre las mujeres. Este es un claro reflejo del predominio de las estrategias de competitividad basadas en la reducción de costos antes que en la mejora de la productividad, aún en tiempos de auge económico. Así, la temporalidad, la subcontratación a través de terceros, el pago a destajo, su débil o ninguna organización sindical son, entre otros, los factores que explican la posición que han pasado a ocupar en la estructura salarial. Los obreros/as representan el 35% de la población ocupada en las ciudades consideradas y, por lo tanto, su baja remuneración repercute sobre el rezago general que muestran los ingresos en el país.

A su vez, el Y/H de los Trabajadores por Cuenta Propia (TCP), apenas se sitúa por encima del que obtienen los obreros; a diferencia de este grupo la dispersión es mayor pues teniendo un promedio de Y/H más alto (7,4), se igualan a los obreros cuando se toma como indicador a la mediana (Bs 4,2). Intragrupo, a diferencia de los obreros donde predominan los hombres, los TCP tienen una composición cada vez más mixta, sin embargo, los hombres presentan un perfil ocupacional más

concentrado en el transporte, los servicios de reparación y mantenimiento, el comercio de bienes no alimenticios y la construcción, en tanto que las mujeres predominan en el comercio y los servicios personales cuasi domésticos. De allí resulta un diferencial importante de ingresos por sexos.

Las empleadas/os del hogar son el grupo que se ubica en el escalón más bajo de ingreso horario considerando tanto el promedio como la mediana; además de la subvaloración del trabajo en actividades domésticas, la dependencia personal respecto sus empleadores es tan fuerte que se establece una relación casi servil que se traduce en la extensión de las jornadas laborales más allá de la horas normativas. Como resultado, la mediana de Y/H entre las mujeres (quienes representan más del 90% de este grupo de trabajadores) apenas llega a Bs 3,1, muy cerca del promedio (3,5).

Comparativamente, los grupos que obtienen los salarios e ingresos por hora superiores al promedio general son los profesionales independientes (Bs 21,7) y patrones o empleadores (Bs 15,0), con fuertes diferenciales en su interior expresados en la brecha que separa al promedio de la mediana. Son también los grupos en los cuales las brechas de género son estrechas aunque el número de mujeres que dirigen su propia actividad económica tienen un peso reducido en el total.

Por último con un nivel levemente por encima del promedio general se encuentran los empleados del sector público y privado (Bs 10,4 por hora), con una fuerte dispersión dentro del grupo. Los ocupados en los escalones más bajos, tienen una mediana de Y/H en torno a los Bs 6, lo que asemeja su situación a la de los trabajadores independientes con mejores ingresos. Esto expresa que el acceso a un empleo asalariado no manual, excepto por una relativa estabilidad en el empleo no garantiza mejores condiciones laborales a los trabajadores (Cuadro 17).

Cuadro 17
Promedio y mediana de ingreso horario según categoría ocupacional por ciudad y sexo, 2008
(En bolivianos)

Categoría Ocupacional	Total		La Paz		Cochabamba		Santa Cruz		El Alto		Potosí							
	T	H	T	H	T	H	T	H	T	H	T	H						
Total																		
Promedio	8,6	9,3	7,7	9,1	9,8	8,3	10,0	10,7	8,9	8,1	9,0	7,0	6,1	6,6	5,5	10,8	10,6	11,0
Mediana	5,0	5,6	4,2	5,2	5,6	5,0	5,6	6,3	5,0	5,2	6,3	4,5	3,6	4,2	2,8	6,3	6,6	5,0
Obrero																		
Promedio	5,2	5,5	3,3	3,9	4,2	3,0	6,2	6,3	4,0	5,6	5,8	4,1	4,1	4,4	2,9	7,7	7,7	8,4
Mediana	4,2	4,4	2,5	3,5	3,8	2,4	5,0	5,0	4,1	5,0	5,0	3,1	3,0	3,3	2,1	5,7	5,7	6,3
Empleado																		
Promedio	10,4	11,3	9,3	11,1	11,7	10,4	10,9	12,0	9,5	9,6	11,3	7,8	7,9	8,8	6,7	13,8	12,4	15,1
Mediana	6,3	6,9	6,0	6,9	6,4	7,1	6,3	6,9	5,6	6,3	7,5	5,2	5,0	6,3	4,0	8,1	10,6	7,3
Trabajador por cuenta propia																		
Promedio	7,4	8,6	6,4	6,5	8,1	5,5	9,7	11,1	8,3	7,7	9,2	6,4	5,5	5,5	5,4	8,3	10,4	6,7
Mediana	4,2	5,2	3,3	3,8	5,0	3,1	5,8	6,7	4,3	4,5	6,0	4,1	3,0	4,0	2,5	3,8	5,4	3,0
Profesional independiente																		
Promedio	21,7	21,8	21,6	19,7	12,1	29,8	38,2	49,8	13,4	20,3	21,9	18,8	10,5	9,6	11,9	8,8	6,3	11,3
Mediana	12,5	12,5	16,0	11,9	11,6	16,0	43,8	44,7	13,4	15,6	15,6	12,5	10,0	8,3	10,0	6,9	4,4	11,1
Dueño, socio o empleador																		
Promedio	15,0	14,5	16,3	15,6	15,3	16,9	16,8	14,6	21,9	10,1	10,1	10,3	13,0	16,8	6,7	17,4	16,3	23,3
Mediana	8,3	8,3	8,2	11,1	12,5	8,9	8,9	8,5	13,9	7,1	7,1	8,3	5,0	6,3	5,0	8,0	6,7	8,9
Empleada/o del hogar																		
Promedio	3,5	2,6	3,5	3,5	-	3,5	3,4	2,5	3,4	4,2	-	4,2	2,6	2,8	2,6	1,6	-	1,6
Mediana	3,0	2,5	3,1	2,5	-	2,5	3,1	2,5	3,1	3,9	-	3,9	2,7	2,8	2,5	1,3	-	1,3

Fuente: ECEDLA, 2008.

Ingreso horario por sector del mercado de trabajo

Explorando en el sector empresarial, el estudio encontró que como resultado de las políticas de flexibilidad salarial, en la gestión 2008 la mediana de Y/H apenas se ubicó por encima de la media general, alejándose del nivel de las remuneraciones del sector estatal y tendiendo a igualarse con las que obtienen los trabajadores del sector semi-empresarial e incluso familiar.

Tanto en las empresas típicamente capitalistas (grandes, medianas y pequeñas) como en las que el dueño interviene en la producción (semiempresarial), el promedio de Y/H es cercano a Bs 8.5 y la mediana es Bs 5 a pesar de sus diferenciales de productividad, donde queda claro que la remuneración del trabajo –muy por debajo de su valor– y la extensión de las jornadas de trabajo, además de su intensificación, siguen siendo los mecanismos comúnmente utilizados para mantener o elevar sus niveles de rentabilidad y lograr cierta competitividad en los mercados.

Asimismo, se puede constatar que los ingresos por hora para los hombres en el sector empresarial (promedio y mediana), son similares a los que rigen para sus pares tanto en el sector semi-empresarial como familiar. En cambio, el Y/H de las mujeres se iguala al de las trabajadoras de las semi-empresas, pero son superiores a las de sus pares en el sector familiar. A partir de esta lógica empresarial que tiene efectos adversos para su propia reproducción y crecimiento –por la vía del achicamiento del mercado interno o una mayor vulnerabilidad en su inserción externa–, la mediana de Y/H entre sus trabajadores equivale a menos del 50% de la que obtienen los ocupados en el sector estatal (Bs 10,4).

De esta manera, en el 2008, los bajos salarios con los que se remunera a los obreros y los empleados de menor jerarquía ocupacional en el sector empresarial ya no permiten asociar empleos de calidad con el sector llamado formal (privado) y empleos precarios con el sector llamado informal (semi-empresarial y familiar), al menos, en términos de los ingresos laborales; esto se verifica en todas las ciudades. Por esta razón, se puede plantear que más que los factores institucionales vinculados con la política salarial o los factores económicos asociados con la productividad,

son el excedente de fuerza de trabajo y la débil posición negociadora de los trabajadores los factores cruciales a la hora de explicar la evolución de los salarios y su nivel en esta coyuntura (Cuadro 18).

El resultado de la subvaloración del trabajo a nivel macrosocial es el alto nivel que alcanza el subempleo por ingresos y por tanto la pobreza en las principales ciudades del país y concretamente entre los trabajadores que se ubican en los eslabones más bajos de la jerarquía ocupacional.

Cuadro 18
Promedio y mediana de ingreso horario según sector del mercado de trabajo por ciudad y sexo, 2008
 (En bolivianos)

Sector Mercado Trabajo	Total		La Paz		Cochabamba		Santa Cruz		El Alto		Potosí							
	T	H	T	H	T	H	T	H	T	H	T	H	M					
Total																		
Promedio	8,6	9,3	7,7	9,1	9,8	8,3	10,0	10,7	8,9	8,1	9,0	7,0	6,1	6,6	5,5	10,8	10,6	11,0
Mediana	5,0	5,6	4,2	5,2	5,6	5,0	5,6	6,3	5,0	5,2	6,3	4,5	3,6	4,2	2,8	6,3	6,6	5,0
Estatal																		
Promedio	14,3	14,4	14,1	15,4	17,6	13,1	14,8	13,8	15,8	13,4	15,7	10,8	11,3	11,1	11,5	17,9	14,3	21,9
Mediana	10,4	9,8	10,9	11,7	12,0	11,0	11,3	10,7	14,6	9,0	9,7	8,3	8,9	8,8	10,0	11,7	12,0	10,8
Empresarial																		
Promedio	8,8	8,9	8,6	9,6	8,0	11,7	9,8	10,3	8,5	7,6	7,7	7,3	6,5	7,0	5,0	8,3	8,7	6,9
Mediana	5,1	5,0	5,2	5,8	5,2	7,1	5,3	5,6	5,2	5,2	5,5	4,7	3,7	3,8	3,0	5,6	5,8	5,4
Semi-empresarial																		
Promedio	8,5	8,8	8,0	9,4	9,8	8,6	10,5	10,4	10,5	7,1	7,4	6,5	5,3	5,9	4,2	9,6	10,0	8,8
Mediana	5,0	5,6	4,8	5,0	5,0	6,0	6,3	6,9	5,4	5,6	6,3	3,8	3,6	4,2	3,1	4,2	6,0	3,6
Familiar																		
Promedio	7,4	8,6	6,4	6,5	8,1	5,5	9,7	11,1	8,3	7,7	9,2	6,4	5,5	5,5	5,4	8,3	10,4	6,7
Mediana	4,2	5,2	3,3	3,8	5,0	3,1	5,8	6,7	4,3	4,5	6,0	4,1	3,0	4,0	2,5	3,8	5,4	3,0
Servicio doméstico																		
Promedio	3,5	2,6	3,5	3,5	-	3,5	3,4	2,5	3,4	4,2	-	4,2	2,6	2,8	2,6	1,6	-	1,6
Mediana	3,0	2,5	3,1	2,5	-	2,5	3,1	2,5	3,1	3,9	-	3,9	2,7	2,8	2,5	1,3	-	1,3

Fuente: ECEDLA, 2008.

Ingreso por educación y género

Con respecto a la relación entre el nivel educativo y las remuneraciones del trabajo, se puede evidenciar que las brechas en los ingresos son notables a medida que aumenta la educación de la población ocupada. Los trabajadores sin estudios tienen un ingreso que apenas representa el 37% del promedio general, con el paso a la educación primaria y secundaria aumenta este porcentaje al 63% y 86% respectivamente.

Sin embargo, es solamente con el tránsito a la educación superior cuando se encuentra una mejora sustantiva de los ingresos hasta superar el promedio en 53% y todavía algunos puntos por encima cuando se trata de las mujeres más escolarizadas (60%).

Lo anterior permite ver que la mejora en el nivel educativo de la población ocupada y en particular el paso a la secundaria que se expresa en la escolaridad promedio (11,3 años en los hombres y 10,3 en las mujeres), no se traduce en mejores retornos en el mercado de trabajo. Sólo la educación superior (universitaria y de postgrado) actúa como factor de diferenciación para elevar los ingresos por encima del promedio general. A su vez, la mayor escolaridad está estrechamente vinculada con la posición de la población en la estructura de relaciones de clase, de manera que quienes pertenecen a las capas medias –media/alta–, y a la burguesía se benefician del acceso a los empleos de mayor jerarquía y remuneración.

En el cuadro 19 se comparan los ingresos según el nivel de educación, donde se puede observar que el comportamiento descrito, es similar en todas las ciudades.

Ahora bien, con independencia del nivel educativo, existe una brecha grande de ingresos por sexos en todas las ciudades que expresa la persistente desigualdad de trato o discriminación salarial, la segregación ocupacional (concentración en determinadas actividades u oficios y en los escalones más bajos dentro de los mismos) y el acceso diferenciado a recursos productivos, en cuya base se encuentran concepciones de género asociadas con el trabajo de hombres y mujeres.

Cuadro 19
Promedio y mediana de ingresos según nivel educativo por ciudad y sexo, 2008
(En bolivianos)

Nivel Educativo	Total		Hombre		Mujer		Brecha por sexo (M/H)	
	Promedio	Mediana	Promedio	Mediana	Promedio	Mediana	Promedio	Mediana
Total	1.428	930	1.709	1.200	1.062	600	62,2	50,0
Ninguna	529	400	832	800	447	300	53,7	37,5
Primaria	902	700	1.136	960	665	480	58,5	50,0
Secundaria	1.230	800	1.430	1.000	908	600	63,5	60,0
Superior	2.181	1.500	2.529	1.600	1.706	1.200	67,5	75,0
La Paz	1.511	858	1.770	1.000	1.235	700	69,8	70,0
Ninguna*	427	200	135	80	460	240	339,8	300,0
Primaria	674	500	906	700	536	480	59,1	68,6
Secundaria	899	650	984	800	794	500	80,7	62,5
Superior	2.285	1.500	2.520	1.700	1.982	1.430	78,7	84,1
Santa Cruz	1.729	1.185	2.043	1.400	1.260	800	61,7	57,1
Ninguna	704	800	745	800	659	400	88,4	50,0
Primaria	1.055	800	1.221	1.080	829	715	67,9	66,2
Secundaria	1.520	1.000	1.757	1.225	1.104	750	62,9	61,2
Superior	2.734	1.800	3.352	2.000	1.896	1.500	56,6	75,0
Cochabamba	1.301	960	1.518	1.200	1.015	600	66,9	50,0
Ninguna	1.082	1.000	1.429	1.440	861	400	60,2	27,8
Primaria	1.050	800	1.293	960	831	560	64,3	58,3
Secundaria	1.219	960	1.439	1.200	788	570	54,7	47,5
Superior	1.603	1.200	1.782	1.400	1.382	960	77,6	68,6
El Alto	972	600	1.233	900	651	400	52,8	44,4
Ninguna	338	280	454	320	332	280	73	87,5
Primaria	713	480	981	800	473	300	48,3	37,5
Secundaria	1.029	720	1.186	800	771	420	65	52,5
Superior	1.443	1.200	1.686	1.400	1.013	930	60,1	66,4
Potosí	1.339	1.000	1.555	1.200	1.056	750	67,9	62,5
Ninguna	567	400	1.08	1.000	375	300	34,6	30,0
Primaria	1.001	800	1.290	1.000	662	400	51,4	40,0
Secundaria	1.322	1.000	1.508	1.200	1.033	500	68,5	41,7
Superior	1.590	1.229	1.717	1.400	1.418	1.200	82,6	85,7

*Número reducido de casos

Fuente: ECEDLA, 2008.

Diferenciales de salario y estabilidad laboral

Uno de los mecanismos más utilizados por las empresas para abaratar los costos de la fuerza de trabajo ha sido la flexibilidad contractual, tanto en lo que hace al ajuste del número de trabajadores como en las formas de contratación. Es así como el aumento en la tasa de rotación en el empleo, la inestabilidad e incertidumbre laboral han pasado a ser casi una norma entre los trabajadores asalariados, situación que no ha variado sustantivamente aún con medidas como el D.S. 28699²⁰.

Durante el 2008, solamente el 51,3% de los trabajadores asalariados en las principales ciudades del país tenía un contrato por tiempo indefinido, el 28% estuvo sujeto a un contrato a plazo fijo y el 20,7% fue trabajador eventual. En algunas ciudades como El Alto y Cochabamba, el porcentaje de asalariados permanentes cayó muy por debajo del 50% y en otras como La Paz llegó hasta cerca del 60%, siendo aún reducido (Cuadro 20).

Este rasgo, que tiende a convertirse en estructural, tiene una gran influencia en el nivel de los salarios medios. Tomando como referencia al conjunto de ocupados en las principales ciudades del país, el 2008 un trabajador eventual ganaba en promedio la mitad de lo que recibía un trabajador permanente y, un trabajador contratado a plazo fijo solamente llegaba a recibir el 70% del salario de aquél. Es decir, a mayor inestabilidad laboral la explotación crece y se verifica que el plus valor que se extrae de los trabajadores temporales o eventuales es extremadamente alto.

La enorme brecha de salarios entre trabajadores permanentes y temporales se repite en todas las ciudades, y es el peso de estos últimos en el empleo total—más de la mitad— otro de los factores que ayudan a explicar el bajo nivel que alcanzan los salarios urbanos en el país, el que lleva a la fragmentación de los trabajadores y la competencia entre sí, con el consiguiente debilitamiento de la organización sindical y de las luchas por la mejora de sus condiciones de trabajo.

20 D.S. 28699 promulgado el 1º de mayo de 2006 que busca reponer la vigencia de los derechos que fueron conculcados con la aplicación de las medidas de libre contratación contenidas en el D.S. 21060 que instaura las políticas de ajuste estructural en el país.

Cuadro 20
Estabilidad en el empleo y salario promedio por ciudad, 2008 1/

TIPO DE CONTRATO	Salario promedio	Ocupados (%)
Total	1.400	100
Tiempo indefinido	1.732	51,3
Plazo fijo	1.190	28
Eventual	861	20,7
La Paz	1.477	100
Tiempo indefinido	1.824	59,3
Plazo fijo	1.228	20,9
Eventual	701	19,8
Santa Cruz	1.629	100
Tiempo indefinido	1.932	55,8
Plazo fijo	1.401	24,1
Eventual	1.065	20,1
Cochabamba	1.219	100
Tiempo indefinido	1.472	45,7
Plazo fijo	1.189	29,5
Eventual	789	24,7
El Alto	995	100
Tiempo indefinido	1.258	37,6
Plazo fijo	925	42,4
Eventual	655	20,1
Potosí	1.384	100
Tiempo indefinido	1.565	55,4
Plazo fijo	1.326	23,3
Eventual	979	21,3

1/ Solo asalariados

Fuente: ECEDLA, 2008.

La información disponible muestra además, que mientras en el sector estatal el 77% de los ocupados goza de estabilidad laboral, en el empresarial este porcentaje se reduce a menos de mitad y es muy bajo en el sector semiempresarial (41,6%). Mientras tanto, la amplitud de la brecha de ingresos a favor de los trabajadores permanentes se mantiene en un mismo nivel –alrededor del 50% en promedio– en todos los sectores del mercado de trabajo (Cuadro 21).

En resumen, la tendencia sostenida a la reducción de los costos laborales, representa la fuente principal de la plusvalía –acrecentada por la plus valía extraordinaria que se obtiene de los trabajadores temporales y eventuales–, a la que se suman las otras fuentes que provienen de la extensión de la jornada de trabajo y su intensificación. De esto resulta una distribución cada vez más desigual del ingreso disponible entre el capital y del trabajo.

Cuadro 21
Estabilidad en el empleo por sector del mercado de trabajo, 2008 1/
(En porcentaje)

Concepto	Total	Estatad	Empresarial	Semiempresarial
Tipo de Contrato	100,0	100,0	100,0	100,0
Tiempo indefinido	51,3	77,6	47,8	41,6
Plazo fijo	28,0	16,2	32,8	26,9
Eventual	20,7	6,3	19,4	31,5
Salario promedio	1.400	1.875	1.438	1.055
Tiempo indefinido	1.732	1.921	1.802	1.389
Plazo fijo	1.190	2.001	1.182	918
Eventual	861	986	972	732

1/Asalariados

Fuente: ECEDLA, 2008.

La información de la Cuenta de Generación del Ingreso²¹ que permite analizar cómo se reparte la riqueza generada por el capital y el trabajo resume en términos agregados la situación de los salarios en 2008. La proporción del ingreso que queda en manos de los trabajadores asalariados es relativamente baja y ha disminuido en el transcurso de los 2000 desde el 35,0% al 24,6% en 2007. En cambio, la parte de la que se apropia el capital se mantiene en torno al 50% del ingreso disponible, expresando no solamente el grado al que ha llegado el abaratamiento de los costos laborales sino la tendencia a una mayor explotación del trabajo aún en contextos de crecimiento económico como los que caracterizan al período 2006-2008 (Cuadro 22).

21 El INE ha incorporado esta metodología para la medición del ingreso disponible y su distribución, en sustitución del método de distribución funcional.

Cuadro 22
Bolivia: cuenta del ingreso nacional bruto disponible y su asignación, según componente, 2000-2007
 (En porcentaje)

Componente	2000	2001	2002	2003	2004 (p)	2005 (p)	2006 (p)	2007 (p)
Ingreso Bruto Disponible	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Remuneración de los Empleados	35,6	35,5	34,8	34,2	32,5	30,1	26,6	24,6
Excedente Bruto de Explotación	49,3	50,0	50,9	51,5	53,5	50,6	50,8	48,2
Impuestos sobre la Producción y las Importaciones	13,8	13,0	13,2	13,4	13,8	18,1	21,1	21,3
Menos: Subsidios a la Producción	0	0	-	0	-0,1	-1	-0,9	-0,3
Transferencias Corrientes procedentes del Resto del mundo, Neta	1,3	1,4	1,1	1,0	0,3	2,2	2,4	6,2
Índice Ingreso Bruto Disponible	100,0	103,8	105,0	109,1	111,7	112,8	119,4	116,8

Fuente: Elaboración propia con base a INE, 2007

(p): Preliminar

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DEL TRABAJO Y POBREZA

Para completar el panorama presentado hasta aquí, se evalúa el estado de la distribución de los ingresos personales del trabajo²². Los antecedentes sobre la desigualdad del ingreso laboral muestran que es un rasgo estructural característico del patrón de acumulación primario exportador que concentra la riqueza y el ingreso en pocas manos. Esto supone que independientemente de las fases de estancamiento o expansión económica la desigualdad persiste y lo que se puede esperar son apenas variaciones en el grado que alcanza²³.

Una forma de aproximación al problema distributivo consiste en relacionar el porcentaje de la masa de ingresos que perciben diferentes percentiles de la población ocupada. Esta relación permite evidenciar que en el 2008: i) el 20% más rico de la población ocupada recibe el 54,8% del total de la masa de ingresos, mientras que el 20% más pobre apenas recibe apenas el 3,78%. En otros términos, que el 20% más rico recibe un ingreso 14,5 veces mayor al que obtiene el 20% más pobre de la distribución; ii) la fuerte concentración del ingreso laboral en el 10% más rico, un grupo que se apropia del 39% de toda la masa de ingresos. De esto resulta que el país –más aún si se considera el ingreso de la población rural–, se ubica entre aquellos que presentan los mayores niveles de desigualdad del ingreso autónomo en América Latina.

Comparando la actual distribución del ingreso en las principales ciudades con la observada para el área urbana nacional en el 2001, se encuentra una estructura similar, incluidos los porcentajes que se quedan

22 La información se refiere al ingreso personal mensual de la población ocupada.

23 Al respecto puede verse Carlos Arze *et al Empleo y Salarios el Círculo de la Pobreza*, Serie Programa de Ajuste Estructural N° 5, CEDLA, La Paz 1993; asimismo se encuentran referencias en Silvia Escóbar de Pabón, *Trabajo y Género en Bolivia 1992-2001*, en: *Inequidades, Pobreza y Mercado de Trabajo*, Silvia Berger, comp., OIT, 2003.

en manos de los dos grupos extremos. Esto lleva a concluir que hasta el 2008 la desigualdad estructural estuvo acompañada de una escasa movilidad social inter-generacional en cuanto a empleo e ingresos se refiere, es decir, que existe una transmisión de padres a hijos de las condiciones de inserción laboral, con escasos márgenes de movilidad ascendente.

Además de una distribución funcional del ingreso que favorece cada vez más al capital, las características de la estructura productiva en las principales ciudades del país llevan a una expansión más rápida del empleo y el trabajo en actividades de baja productividad e ingresos perpetuando la desigualdad en su distribución por percentiles de la población (Cuadro 23).

Cuadro 23
Distribución del ingreso personal mensual por sexo, 2008
(En porcentaje)

Porcentaje de Ocupados	Porcentaje Acumulado		
	Total	Hombre	Mujer
5	0,3	0,3	0,3
10	1,2	0,4	2,7
15	2,0	0,9	4,6
20	3,8	1,9	7,7
25	6,0	3,4	11,6
30	8,7	5,4	15,5
35	8,8	5,6	15,7
40	11,1	7,3	19,2
45	15,0	11,0	23,6
50	17,0	12,6	26,3
55	21,6	17,2	30,6
60	28,6	23,8	38,3
65	28,6	23,9	38,4
70	36,2	31,8	45,3
75	39,3	35,5	47,2
80	45,2	41,5	52,9
85	52,2	49,0	58,8
90	61,0	58,2	66,9
95	74,0	71,8	78,7
100	100,0	100,0	100,0
20% +pobre	3,8	1,9	7,7
20%+Rico	54,8	58,5	47,1
20% Rico/20% pobre	14,5	30,6	6,1
10% + Rico	38,9	41,8	33,09

Fuente: ECEDLA, 2008.

El problema distributivo tiene diferentes magnitudes en las ciudades consideradas, La Paz y Santa Cruz son las que exhiben alta desigualdad, Cochabamba y Potosí presentan una desigualdad media, en tanto que la desigualdad distributiva en El Alto es la más baja de todas las ciudades (Cuadro 24).

Estas diferencias se relacionan con las estructuras ocupacionales diferenciadas que presentan las ciudades, en La Paz, el 20% más rico se apropia del 62% del ingreso y éste es 18 veces superior al que reciben los más pobres (3,4%). En esta ciudad la brecha de ingresos entre los ocupados en cargos directivos y calificados de la administración pública, empleadores y profesionales independientes, respecto del resto de los trabajadores lleva a que cerca del 50% de la masa salarial sea retenida por el 10% más rico, marcando un grado de concentración extrema que redonda en una fuerte desigualdad distributiva.

En Santa Cruz, la brecha que separa a los más pobres de los más ricos en la apropiación del ingreso del trabajo es más amplia, de donde resulta que el 20% más rico (60%) retiene un ingreso 30 veces mayor que el que recibe el 20% más pobre (1,97%). En esta ciudad también el 10% más rico queda con casi el 44% de la masa de ingresos –en su mayoría trabajadores del sector empresarial y de la administración pública– lo que la ubica junto a La Paz como otra ciudad con alta desigualdad distributiva.

Potosí y Cochabamba presentan indicadores parecidos, con una menor concentración del ingreso en el 20% más rico (47%), y una masa de ingresos por encima del promedio entre los más pobres (alrededor del 4%). En ambas ciudades el menor peso de la administración pública y el sector empresarial en el empleo, se traduce también en una menor concentración del ingreso entre el 10% más rico (28%). De allí resulta que la relación entre el 20% más rico y más pobre no sea superior al 12%.

Comparativamente, la desigualdad distributiva en El Alto es menor debido a su particular estructura ocupacional concentrada en las actividades que requieren menores calificaciones para su desempeño; además, el menor peso relativo del empleo calificado en los sectores estatal y empresarial en esta ciudad reduce todavía más la posibilidad de una alta concentración

de la masa salarial. En la realidad, el 10% más rico se apropia del 24,4% del ingreso, una proporción que equivale a la mitad de la que recibe su par en La Paz. Asimismo, la relación entre el 20% más rico y el más pobre solamente es 4,4 veces mayor, siete veces por debajo de la que se observa en Santa Cruz. Por lo tanto, en El Alto la desigualdad distributiva es baja aunque no por cuestiones de equidad o menor discriminación salarial, sino porque es una urbe donde se ha generalizado la subvaloración del trabajo de la población ocupada y los ingresos presentan una menor dispersión con una tendencia a igualarse hacia abajo.

Cuadro 24
Distribución del ingreso personal mensual por ciudad, 2008
(En porcentaje)

Porcentaje de Ocupados	Total	La Paz	Santa Cruz	Cochabamba	El Alto	Potosí
20% +Pobre	3,8	3,4	2,0	4,3	8,9	3,9
20%+Rico	54,8	61,9	60,0	47,1	38,9	47,0
20% Rico/20%pobre	14,5	18,2	30,4	10,8	4,4	12,0
10% + Rico	39,0	47,6	44,0	28,3	24,4	28,1

Fuente: ECEDLA, 2008.

Distribución del ingreso del trabajo y dimensión de género

La desigualdad del ingreso se visibiliza también a través de su comportamiento específico por sexos. Entre los hombres que tienen una inserción ocupacional diversificada y concentrada en los mejores puestos de trabajo, la desigualdad del ingreso es mayor; el 20% más rico no solamente se apropia del 58,5 de la masa total, sino que recibe un ingreso 30 veces superior al 20% más pobre de los trabajadores; a su vez, el 10% más rico llega a concentrar el 41,8% de la masa de ingresos (Cuadro 25).

Entre las mujeres que mayoritariamente se ocupan en los puestos de trabajo asalariado de menor jerarquía y en actividades independientes con menores dotaciones de capital, la desigualdad de los ingresos es también elevada, sin embargo, no alcanza el grado en que se manifiesta entre los hombres; el 20% más rico recibe el 47,1 % de la masa de ingresos y

el 20% más pobre el 7,7%, de manera que el percentil más rico logra un ingreso seis veces por encima del más pobre. También el 10% de las mujeres ocupadas se apropia del 33% de la masa de ingresos.

Con estas diferencias, se evidencia que la desigualdad de los ingresos es un problema estructural que afecta tanto a los hombres como a las mujeres, pero adquiere un mayor grado entre los hombres. Ahora bien, si en este análisis se incorpora la perspectiva de género, se observa que el efecto de la segregación ocupacional y la discriminación salarial que sufren las mujeres en el mercado de trabajo se traduce en una fuerte desigualdad en la apropiación de la masa global del ingreso personal entre éstas y los hombres.

Considerando al conjunto de las ciudades, los hombres representan el 56,5% de la población ocupada, sin embargo, reciben el 67% de la masa global de ingresos del trabajo; en cambio, las mujeres que representan el 43,5% de los ocupados, solamente se apropian del 32% de la masa global de ingresos; un indicador que sintetiza esta desigualdad es la relación entre la masa de ingresos de las mujeres respecto de la que reciben los hombres: la parte que queda en manos de las mujeres representa menos de la mitad (47,3%) de la que queda en manos de los hombres.

Cuadro 25

Distribución de la masa global del ingreso personal y empleo por sexos, 2008 (En porcentaje)

Masa de Ingreso Global	100,0
Masa de Ingreso hombres/masa de Ingreso Global	67,8
Masa de Ingreso mujeres/masa de Ingreso Global	32,1
Masa global H/Masa global M	47,3
Empleo Total	100,0
Hombres	56,5
Mujeres	43,9

Fuente: ECEDLA, 2008.

En síntesis, en el 2008, los ingresos personales del trabajo en las principales ciudades del país responden a un sistema de distribución consistente con una economía de libre mercado, donde los extremos se polarizan, mientras que se deteriora la posición de los grupos de ingresos medios; persisten, además, amplias brechas de ingreso por género que expresan la segregación ocupacional de las mujeres y sus condiciones laborales más desventajosas. Como en un círculo vicioso, los bajos salarios e ingresos del trabajo y su distribución desigual limitan las posibilidades de crecimiento económico con base en el mercado interno, contribuyendo a consolidar el patrón de acumulación primario exportador con sus secuelas de desempleo, sobreexplotación de la fuerza de trabajo y pobreza.

Desigualdad distributiva y Línea de Pobreza

En las principales ciudades del país existe un promedio de 1,8 perceptores de ingreso por hogar un porcentaje que se ha estabilizado en el tiempo debido a la migración internacional, la inactividad involuntaria y el desempleo abierto. Aún cuando en la mayor parte de los hogares se cuenta con más de un perceptor, sus bajos ingresos no les permiten acceder a los medios esenciales para cubrir todos los gastos de la canasta básica familiar.

En efecto, de acuerdo con la información disponible para 2007, cerca de la mitad de los hogares en las principales ciudades del país (48,5%), se encontraba por debajo de la línea de pobreza²⁴ y cerca de una cuarta parte (22,4%) estaba frente a una situación de pobreza extrema (INE, 2007a); los niveles de pobreza se habrían incrementado en el 2008 por el deterioro observado en los salarios e ingresos reales. Santa Cruz y El Alto son las ciudades con mayor incidencia de la pobreza, sin embargo, mientras en la primera es mayor el porcentaje de pobreza moderada, en la segunda predomina la pobreza extrema (Cuadro 26).

24 La medición de la pobreza con el método de la “Línea de Pobreza” consiste en establecer, a partir de los ingresos de los hogares, si éstos tienen capacidad de satisfacer (por medio de las compras de bienes y servicios) un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias consideradas esenciales. Los hogares que no cuentan con ingresos suficientes como para cubrir una canasta normativa de alimentos (capaz de satisfacer un umbral mínimo de necesidades energéticas y proteicas), son considerados pobres extremos, mientras que los hogares que superan ese umbral pero no alcanzan a cubrir con sus ingresos la canasta básica total son considerados pobres.

En las estadísticas oficiales, la línea de pobreza –que sintetiza la estrecha relación que existe entre el empleo, su calidad y las condiciones de vida de la población–, se establece a partir del gasto en consumo de los hogares y no así a partir del ingreso declarado por éstos. Si se toma en cuenta que la capacidad de gasto de los hogares no solamente está en función del ingreso autónomo o del trabajo sino de transferencias que se reciben por diferentes conceptos, este indicador no refleja la verdadera magnitud de la pobreza que se origina en los bajos ingresos de la población ocupada. Entre estas transferencias han cobrado especial relevancia las remesas que envían los trabajadores bolivianos en el exterior que, en su mayoría, se trasladaron desde las ciudades consideradas en este estudio.

De no mediar estas transferencias –que con el tiempo han pasado a representar cerca del 10% del PIB (BCB, 2008)– con una importante incidencia en el crecimiento del consumo de los hogares, el porcentaje de hogares por debajo de la línea de pobreza sería mayor. Con la crisis internacional y el fuerte aumento del desempleo en los países de destino de la migración es previsible que estas transferencias se reduzcan, lo que hará visible la verdadera dimensión de la pobreza debido a los bajos salarios e ingresos de la población ocupada.

Cuadro 26
Línea de Pobreza por ciudad, 2008
(En porcentaje)

Línea de pobreza	Total	La Paz	Cochabamba	Santa Cruz	El Alto	Potosí
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
No pobre	51,5	57,3	60,0	49,0	40,8	51,9
Pobre	48,5	42,7	40,0	51,0	59,2	48,1
Pobre	26,1	22,2	22,4	32,8	23,4	21,6
Pobre extremo	22,4	20,5	17,6	18,2	35,8	26,5

Fuente: INE 2007b, elaboración propia.

Pobreza y desprotección social

Al elevado índice de pobreza por ingresos se suma la desprotección social de la fuerza de trabajo en las ciudades. Mientras que más del 95% de los trabajadores independientes no cotiza en el sistema de pensiones (Cedla, 2008), la información obtenida en la encuesta evidencia que el 2008, solamente el 38% de todos los asalariados aporta para su jubilación, en otros términos casi seis de cada diez obreros o empleados difícilmente pueden aspirar a una renta de vejez.

Quienes no tienen estabilidad en el empleo generalmente están sujetos a formas de pago a destajo o por obra y no reciben otros beneficios adicionales al salario (bonos, subsidios, primas etc.); al mismo tiempo, son los más afectados por la exclusión del acceso a las prestaciones sociales de corto y largo plazo²⁵ lo que supone una disminución adicional de su salario (por efecto de los gastos en salud, maternidad, lactancia, etc.) y la desprotección social en la vejez. El porcentaje de aportantes a una AFP es de 21,6% entre los que tienen un contrato a plazo fijo y apenas llega al 6,1% entre los que laboran de manera eventual, esta tendencia se repite con algunas variaciones en su magnitud en todas las ciudades del país. En una situación similar se encuentra un porcentaje importante de los ocupados con un empleo estable, pues solamente el 59,7% aportan al sistema previsional para obtener una renta de jubilación (Cuadro 27).

25 Con la privatización del sistema de seguridad social rige el principio de capitalización individual y se ha eliminado el aporte patronal. En consecuencia, los empleadores son solamente agentes de retención de los aportes que realizan los trabajadores. Quienes aportan a las AFP por lo general también acceden al beneficio de las prestaciones de salud y viceversa, por lo cual la cobertura del sistema de seguridad social es indicativa de la cobertura del resto de prestaciones sociales.

Cuadro 27
Estabilidad en el empleo y protección social por ciudad, 2008 1/
(En porcentaje)

TIPO DE CONTRATO	Ocupados (%)	Aporte AFP
Total	100,0	38,0
Tiempo indefinido	51,3	59,7
Plazo fijo	28,0	21,6
Eventual	20,7	6,1
La Paz	100,0	45,2
Tiempo indefinido	59,3	64,8
Plazo fijo	20,9	31,2
Eventual	19,8	1,7
Santa Cruz	100,0	40,2
Tiempo indefinido	55,8	56,5
Plazo fijo	24,1	28,9
Eventual	20,1	8,1
Cochabamba	100,0	32,5
Tiempo indefinido	45,7	60,3
Plazo fijo	29,5	10,7
Eventual	24,7	7,0
El Alto	100,0	27,9
Tiempo indefinido	37,6	74,4
Plazo fijo	42,4	31,4
Eventual	20,1	9,5
Potosí	100,0	50,6
Tiempo indefinido	55,4	57,0
Plazo fijo	23,3	12,9
Eventual	21,3	5,3

1/ Solo asalariados

Fuente: ECEDLA, 2008

De manera consistente con la información que proviene de los registros administrativos, se puede verificar que el acceso a las prestaciones sociales es un privilegio de pocos trabajadores en el sector privado, tanto empresarial (tres de cada diez) como semi-empresarial (dos de cada diez) y que el mismo no está garantizado para todos los que trabajan para el

Estado (ocho de cada diez), sobre todo si lo hacen en calidad de obreros en alguna de las empresas públicas de reciente creación (seis de cada diez).

Con todo, es destacable la gran diferencia en la cobertura de los trabajadores del Estado respecto los que se ocupan en el sector empresarial, es decir, en las unidades económicas organizadas de la manera típicamente capitalista, lo que expresa que el empleo registrado en estas últimas ha pasado a ser extremadamente reducido en el 2008. Esta es otra evidencia de que una fracción cada vez mayor de los trabajadores vinculados al llamado sector “formal” de la economía, acceden a empleos cuya calidad se asemeja a los que se ofrecen en el sector “informal” (Cuadro 28).

Cuadro 28
Protección social según sector del mercado de trabajo, 2008 1/
(En porcentaje)

Aporte AFP	Total	Estatal	Empresarial	Semi-Empresarial
Total	38,7	85,1	33,7	18,9
Obrero	25,2	59,8	27,6	6,1
Empleado	49,8	86,6	43,9	26,1

1/Asalariados

Fuente: ECEDLA,2008

Finalmente, se puede evidenciar que dada su creciente inestabilidad laboral, los obreros están expuestos a una mayor desprotección social en comparación con los empleados en todos los sectores del mercado de trabajo, lo que sumado a los bajos niveles salariales que obtienen los sitúa –junto a los trabajadores independientes– entre los ocupados más precarios y por lo tanto los más pobres de las principales ciudades del país.

Brechas de género: desigualdad en el fondo del pozo

A continuación se describen las brechas de género que se presentan en el mercado de trabajo boliviano, a partir de indicadores relacionados con la escolaridad, los ingresos y la calidad del empleo.

Brechas de escolaridad

El año 2001 en el ámbito urbano nacional (La Paz, El Alto, Cochabamba, Santa Cruz y Potosí), los hombres alcanzaban a 10,3 años de estudio en promedio y las mujeres a 9. En el 2008 el promedio de escolaridad de los hombres subió a 11,3% y el de las mujeres a 10,3%²⁶, a sólo un punto porcentual de diferencia.

Entre los trabajadores asalariados que se ocupan en los sectores estatal, empresarial y semi-empresarial, las mujeres superan en 0,7 e incluso en 1,5 años la escolaridad de los hombres, a partir de haber aumentado su presencia en puestos de trabajo de nivel medio y calificados.

Brechas de ingreso promedio

A nivel global la brecha de ingresos por sexos sigue siendo amplia. Durante el período estudiado las mujeres aumentaron su participación en la fuerza laboral de 39% a 47%. Sin embargo, considerando la masa de ingresos en las ciudades del eje central su participación en el ingreso global apenas aumentó de 26% a 32%, expresando la extrema subvaloración del trabajo de las mujeres en todos los ámbitos de la actividad económica.

En efecto, en un marco de persistencia de diferenciales salariales entre mujeres y hombres (63% en el total), la mayor desigualdad se observa entre los obreros (47,5%) y los trabajadores independientes (51,0%). En cambio, siendo todavía importantes, las brechas son

26 El peso de estas ciudades en el empleo urbano nacional permite aseverar que la tendencia fue al aumento observado en los niveles de escolaridad.

menos pronunciadas en el grupo de empleados (66,3%) y de los profesionales independientes (80,6%).

La mayor escolaridad de las mujeres se traduce en una menor desigualdad salarial respecto a los hombres entre los empleados y profesionales independientes, en tanto que en el grupo de obreros la discriminación salarial de las mujeres está asociada a la segregación ocupacional en tareas donde son fácilmente sustituibles y, por lo tanto, con menor estabilidad laboral.

A su vez, entre las mujeres que trabajan por su cuenta, el menor acceso a recursos complementarios al trabajo (capital, conocimientos, acceso a mercados, etc.), las relega a la realización de actividades que generan muy bajos retornos (comercio al detalle, servicios personales diversos, producción artesanal y otros), desde donde resulta una brecha significativa de ingresos en comparación con los hombres en similar posición.

En el sector empresarial la brecha de ingresos es relativamente baja con relación al promedio (75%) debido al peso de las mujeres en ocupaciones de los servicios calificados y niveles medios y su escasa presencia en la esfera de la producción en este sector; lo propio ocurre en el sector semiempresarial, donde las titulares de pequeñas unidades económicas –que también participan como trabajadoras directas– equilibran las brechas para el total (76%). En cambio, en el sector estatal la brecha de ingresos tiende a disminuir (82,9%), no sólo por la presencia de las mujeres en cargos directivos y mandos medios, sino también por la vigencia de un escalafón que iguala las remuneraciones de hombres y mujeres según categorías o niveles, en los servicios estatales de salud y educación.

En relación con estas tendencias, las brechas más amplias por rubro de actividad se presentan en la manufactura y el comercio (47,1% y 62,4% respectivamente).

Brechas en la jornada laboral

Considerando las horas promedio se verifica una jornada mensual inferior en 35,7 horas entre las mujeres. Las brechas más pronunciadas se encuentran en los grupos de obreros (-42 horas), empleados (-38) y de trabajadores independientes (-31 horas) y, por lo tanto, en la manufactura, en los servicios en ocupaciones de nivel medio, así como también en algunos rubros del comercio. Estas brechas se resumen en la presencia de 2,6 mujeres por cada hombre entre los subempleados por insuficiencia de horas de trabajo.

Controlando el efecto de la menor jornada de trabajo de las mujeres, las brechas tienden a cerrarse y a nivel general se reducen al 82,7%, es decir, en promedio 19 puntos porcentuales. Entre los trabajadores por cuenta propia (74,1%) y los empleados (81,3%), las brechas por sexos se cierran en favor de las mujeres, mientras que entre los obreros la brecha continúa siendo elevada (60,0%).

Brechas de estabilidad en el empleo

La menor estabilidad en el empleo se ha convertido en un rasgo generalizado hacia 2008; hombres y mujeres están cada vez más sujetos a formas de contratación eventual, por obra o a plazo fijo (52%), lo que se expresa en una brecha reducida en este indicador. Esta vez la estabilidad en el empleo se define a favor de las mujeres (105 por cada 100 hombres), por el peso de las empleadas de los servicios sociales del Estado (salud, educación), pues entre los obreros, las mujeres todavía están expuestas a una intensa rotación laboral (90 por cada 100 hombres).

Brechas de subempleo por ingreso horario y empleo precario

El creciente deterioro de la calidad del empleo entre los hombres hace que el 2008 la desigualdad por sexos se aminore y las condiciones tiendan a asemejarse en un piso más bajo o en “el fondo del pozo”. Utilizando el indicador de ingreso horario con referencia al costo de una canasta alimentaria, se observa que

113 mujeres por cada 100 hombres trabajan en condiciones de subempleo por ingresos.

Respecto a la brecha de precariedad laboral, se encuentra un panorama muy similar. Mientras que más del 65% del total de trabajadores no contaba con un empleo pleno el 2008, 110 mujeres por cada 100 hombres tenía un empleo precario, ya sea por la inestabilidad laboral, los bajos ingresos (por debajo de la canasta alimentaria) o la ausencia de prestaciones sociales. Esta brecha aumenta entre los ocupados en los sectores familiar y semiempresarial.

CONCLUSIONES

En la década de los 2000, los salarios han sido la principal variable de ajuste en el mercado de trabajo en Bolivia. Mientras que en tiempos de crisis económica este mecanismo ha sido aplicado en sincronía con ajustes en el empleo, en tiempos de reactivación económica se constituye en el mecanismo privilegiado para aumentar el empleo con amplios márgenes de rentabilidad para el capital. Esta tendencia se verifica en el 2008 cuando el crecimiento económico superó el 6% anual y crecieron inusitadamente el empleo no calificado y eventual a expensas de los salarios, mientras aumentaba el desempleo entre la población más escolarizada.

Según los datos oficiales, el salario mínimo tuvo una lenta evolución en el curso de los 2000 y su crecimiento real reciente fue negativo; a su vez, el poder adquisitivo del ingreso promedio en el área urbana se ha mantenido en un equilibrio muy precario, con una pérdida real cercana al 3% anual en los últimos dos años. Es decir, que los trabajadores bolivianos continuaron perdiendo su capacidad de compra hacia el 2008.

Entre los factores que subyacen a esta situación se encuentran: i) la fijación del salario mínimo muy por debajo del valor de la fuerza de trabajo, a través del abaratamiento de los costos laborales directos e indirectos y la extensión de las jornadas de trabajo, sin una remuneración equivalente, en el sector privado; ii) el manejo salarial como una de las anclas de la inflación y la aplicación de escalas diferenciadas para los diferentes grupos institucionales en el sector público y; iii) el impacto de la lenta expansión de la masa salarial sobre los ingresos de los trabajadores independientes, por la vía del mercado de bienes y servicios.

Existe, además, una fuerte correlación entre la magnitud que alcanza el excedente de fuerza de trabajo y el comportamiento general de los ingresos, por cuanto la mayor competencia laboral por los empleos disponibles crea las condiciones para deprimir los salarios, en un escenario de debilitamiento de los sindicatos, que ha llevado a resquebrajar los

pocos espacios de acción colectiva dirigidos a transformar las condiciones en las cuales se desarrolla la relación salarial.

Debido a estos factores, la contención salarial ha tenido tal magnitud en el tiempo que actualmente el país se ubica en el último lugar en la región en cuanto a salario mínimo e ingresos laborales promedio se refiere. Este comportamiento de los ingresos permite verificar la persistencia de una lógica estatal y empresarial que responde básicamente a los intereses del capital, antes que a la necesidad de asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo y de la clase trabajadora como tal.

Los datos de la encuesta, realizada en las ciudades del eje y Potosí, entregan nuevas evidencias al respecto. Permiten ratificar el bajo nivel de los ingresos promedio y su dispersión, pues más de dos tercios de los ocupados en todas las ciudades ganan por debajo del monto medio (Bs 1.472). Un porcentaje similar, obtiene un ingreso mensual insuficiente para cubrir, al menos, el costo de una Canasta Normativa Alimentaria (CNA), expresando el grado al que ha llegado la subvaloración del trabajo en nuestro país.

Dada la baja productividad con que opera la mayor parte de las actividades económicas urbanas y la falta de inversión en la mejora tecnológica y de los procesos de trabajo, claramente la rentabilidad todavía se asienta en los bajos salarios, incluso cuando se trata de los puestos de trabajo que requieren calificaciones más elevadas para su desempeño. Esta situación se extiende a los trabajadores independientes, entre quienes la subremuneración del trabajo está fuertemente vinculada con la estrechez de la demanda, en un contexto de elevada competencia entre sí. Esto se vincula con el ritmo lento de expansión de la masa salarial y con la participación cada vez menor de las remuneraciones en el ingreso disponible, mientras aumenta la parte de la que se apropia el capital, lo que ha sido una constante en la fase de recuperación.

Los trabajadores que mayoritariamente obtienen ingresos por debajo del costo de una CNA (70% y más), además de los ocupados en el servicio doméstico, son los trabajadores por cuenta propia y los obreros en todas las ramas de actividad, en particular en la manufactura y

la construcción. Entre los ocupados por cuenta propia, los bajos ingresos que obtienen las mujeres influyen en esta posición, mientras que entre los obreros, los bajos salarios se han generalizado, afectando tanto a los hombres como a las mujeres.

Asimismo, a pesar de los diferenciales de productividad que los separa, las estructuras salariales de los sectores empresarial y semiempresarial se han igualado en un piso más bajo: seis de cada diez ocupados en ambos sectores ganan por debajo del costo de una CNA. Además, se ha constatado que los ingresos por hora para los hombres y mujeres en el sector empresarial son similares en promedio a los de sus pares en el sector semiempresarial. Es decir, que desde la perspectiva de los ingresos del trabajo el sector privado está cada vez menos segmentado, la subvaloración del trabajo y las formas de explotación, propias de las empresas con menor desarrollo capitalista, se han extendido al sector típicamente empresarial.

Esta lógica empresarial de competitividad, basada en el abaratamiento de los salarios, se ha irradiado al conjunto de la actividad económica desde el sector exportador, afectando las condiciones para el desarrollo del mercado interno, con efectos adversos para su propia reproducción y crecimiento. Una situación que se hace visible en momentos de contracción de la demanda y el cierre de mercados para la exportación.

El análisis específico de los ingresos entre los asalariados muestra que uno de los factores con mayor influencia en el bajo nivel que alcanzan los salarios medios –tanto entre los obreros como entre los empleados– es el peso que tienen actualmente las formas contractuales por tiempo definido y eventual (casi la mitad de los asalariados en el conjunto de ciudades). Por lo general, quienes no tienen un contrato con duración definida están sujetos a formas de pago a destajo, no reciben otros beneficios adicionales al salario, quedando excluidos del acceso a las prestaciones sociales de corto y largo plazo, lo que supone una disminución adicional de su salario, por efecto de los gastos en salud, maternidad, lactancia, además de un mayor riesgo de desprotección social en la vejez.

Otro rasgo relevante que se ratifica con este análisis es la brecha de ingresos por sexo en todas las ciudades, con independencia del nivel educativo. Este es el resultado de la persistente desigualdad de trato o discriminación salarial, de la segregación ocupacional y del acceso diferenciado a recursos productivos de las mujeres, en cuya base se encuentran concepciones de género asociadas con la división sexual del trabajo. Las mujeres obtienen un ingreso promedio que equivale solamente al 62% del que reciben los hombres.

Para completar este panorama, se ha evaluado el estado de la distribución de los ingresos personales del trabajo, encontrando que su carácter regresivo se mantiene en el tiempo. Así, el 2008, el 20% más rico de los ocupados recibe el 54% de la masa de ingresos; mientras que el 20% más pobre apenas obtiene el 3,8%, es decir, 14 veces menos que los primeros. Pero más todavía, el 10% más rico ha pasado a apropiarse del 39% de la masa de ingresos, por la creciente diferenciación entre los trabajadores calificados y no calificados, en un contexto donde estos últimos representan el 63% de los ocupados. Estos resultados no dejan duda respecto a que este es un rasgo estructural típico de un patrón de acumulación concentrador de la riqueza y del ingreso, por lo que permanece inalterable tanto en las fases de estancamiento como en las de expansión económica.

Vista la desigualdad global desde la perspectiva de género, se ha podido evidenciar que por efecto de la segregación ocupacional y discriminación salarial, las mujeres que representan cerca de la mitad de la fuerza laboral, reciben solamente el 32% de la masa global de ingresos. En estos términos, la masa de ingresos que queda en manos de las mujeres representa menos de la mitad de la que concentran los hombres.

El deterioro real de los ingresos del trabajo –peor aún cuando su nivel es tan bajo– tiene tanto impacto sobre la caída del ingreso de los hogares como la pérdida de empleos. Por esta razón, no resulta sorprendente que los índices de pobreza que reportan los datos oficiales para las principales ciudades del país hubieran aumentado en los últimos años.

De esta manera, en el 2008, la capacidad de gasto de los hogares se explica más por el impacto de las remesas de los bolivianos en el exterior, que por el comportamiento de los ingresos del trabajo. Sin embargo, este colchón que aminora la pérdida de la calidad de vida de las familias y permite un cierto crecimiento de la demanda interna ya no parece ser sostenible en el mediano plazo, debido a los efectos de la crisis internacional sobre el empleo y los salarios en los principales países de destino de la migración (España, Estados Unidos, Argentina y Brasil, principalmente).

En estos términos, junto al desempleo que desvaloriza a la fuerza de trabajo, la reducción real del valor del trabajo y su mayor desprotección social se conjugan para crear condiciones adversas para la reproducción de la fuerza laboral en el país, amenazando a las posibilidades de reproducción del propio sistema económico. A esto se suma la emergencia de la crisis internacional y sus efectos sobre la contracción de la dinámica de gran parte de las actividades económicas en los principales centros urbanos del país para exacerbar el panorama de precariedad laboral, que en este análisis, se ha profundizado desde la mirada a los ingresos que la población obtiene por su trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

ARZE, Carlos; ESCÓBAR, Silvia et al

1993 Empleos y salarios: el círculo de la pobreza.
Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario, La Paz.

Banco Central de Bolivia

2007-2008 Memoria de gestión BCB. La Paz.

ESCÓBAR, Silvia

2003 “Trabajo y género en Bolivia, 1992-2001” en: Inequidades, pobreza y mercado de trabajo: Bolivia y Perú. Berger, ed OIT. Lima.

GONZÁLEZ, Mariana

2003 “Los salarios en Argentina: una perspectiva de largo plazo”, trabajo presentado en el XXIV Congreso ALAS, 3-7 noviembre, Arequipa-Perú.

Instituto Nacional de Estadística

2007 Encuestas de hogares Mecovi
La Paz

2001 Encuesta de hogares Mecovi
La Paz

MARX, Carlos

1946 El Capital. Crítica de la economía política. FCE, México.

ANEXO 1

DISEÑO METODOLÓGICO DE LA ENCUESTA URBANA DE EMPLEO, ECEDLA- 2008

Introducción

El CEDLA realiza un seguimiento sistemático a la situación laboral en el país priorizando el uso de información estadística oficial.

En los últimos años el Instituto Nacional de Estadística (INE), ha discontinuado la difusión de los resultados de las encuestas de hogares realizadas entre 2006 y 2007, lo que limita conocer cambios recientes en el empleo y las condiciones de trabajo.

En cumplimiento de sus objetivos programáticos el CEDLA busca llenar este vacío con una investigación propia, mediante la aplicación de una Encuesta Urbana de Empleo (ECEDLA-2008).

Objetivos

Objetivo general

Contar con información estadística actualizada sobre la situación de los principales indicadores de empleo en el ámbito urbano del país.

Objetivos específicos

- Medir los niveles de desempleo, subempleo y subutilización global de la Población Económicamente Activa (PEA).
- Conocer las características sociodemográficas y ocupacionales de la PEA y, en particular, de la población desempleada.
- Conocer la estructura del empleo urbano por ramas de actividad, ocupaciones, categorías ocupacionales y sectores del mercado de trabajo e indagar sobre el comportamiento de las principales condiciones de trabajo (estabilidad, jornada, ingresos y acceso a prestaciones sociales).

Ámbito geográfico y temporal

El estudio se realizó en las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba, Santa Cruz y Potosí, entre el 23 de abril y el 16 de junio de 2008.

Diseño de la muestra

Marco muestral

El marco muestral está definido por el universo de hogares y personas del área urbana de las ciudades seleccionadas para el estudio con un total de 971.055 hogares y 3.985.982 personas¹.

La composición de la población por sexo, edad y ciudad se presenta a continuación:

1 INE, Proyección de población por provincias y secciones de provincia 2000-2010. Estimaciones realizadas para 2008.

Cuadro 1
Estructura del universo por sexo y edad según ciudad

SEXO/ EDAD	TOTAL		CIUDAD				
			La Paz	Santa Cruz	Cochabamba	Potosí	El Alto
Hombre	0 a 4 años	242.407	49.189	96.974	33.677	10.345	52.222
	5 a 9 años	225.334	45.464	89.748	31.492	9.911	48.719
	10 a 14 años	215.500	43.590	83.933	30.914	10.355	46.708
	15 a 19 años	208.419	42.296	78.491	31.770	10.537	45.325
	20 a 24 años	202.051	41.281	74.501	33.000	9.030	44.239
	25 a 29 años	174.305	35.871	66.283	27.770	5.940	38.441
	30 a 34 años	150.784	31.711	58.678	21.717	4.699	33.979
	35 a 39 años	122.560	25.954	47.820	16.968	4.003	27.815
	40 a 44 años	99.131	21.419	37.486	13.891	3.379	22.956
	45 a 49 años	78.643	17.318	28.725	11.255	2.786	18.559
	50 a 54 años	63.182	13.818	22.587	9.538	2.430	14.809
	55 a 59 años	47.295	10.439	16.754	7.022	1.894	11.186
	60 a 64 años	34.304	7.644	11.932	5.166	1.369	8.193
	65 a 69 años	24.989	5.429	8.417	4.271	1.054	5.818
70 + años	37.526	8.532	11.038	7.119	1.692	9.145	
Mujer	0 a 4 años	236.705	49.199	94.592	32.555	10.102	50.257
	5 a 9 años	221.329	45.738	88.193	30.803	9.864	46.731
	10 a 14 años	215.668	44.194	84.457	31.527	10.343	45.147
	15 a 19 años	225.233	45.829	87.067	35.050	10.463	46.824
	20 a 24 años	213.264	44.352	80.835	34.347	8.414	45.316
	25 a 29 años	186.336	39.329	71.384	29.230	6.208	40.185
	30 a 34 años	164.581	35.704	62.872	24.231	5.299	36.475
	35 a 39 años	137.405	30.513	51.502	19.557	4.656	31.177
	40 a 44 años	111.994	25.343	40.166	16.747	3.845	25.893
	45 a 49 años	90.111	20.549	31.288	13.854	3.427	20.993
	50 a 54 años	73.455	16.836	24.510	11.814	3.091	17.204
	55 a 59 años	55.986	12.846	18.307	9.138	2.568	13.127
	60 a 64 años	42.465	9.782	13.271	7.326	2.085	10.001
	65 a 69 años	32.462	7.388	9.523	6.169	1.436	7.946
70 + años	52.558	12.243	14.288	10.708	2.807	12.512	
TOTAL POBLACIÓN	3.985.982	839.800	1.505.622	598.626	164.032	877.902	
TOTAL HOGARES	971.055	217.314	341.579	144.092	39.971	228.099	

Fuente: Elaboración propia con base en estimaciones del INE.

Muestra

Se definió una muestra probabilística aleatoria de tamaño uniforme por ciudad, bajo el cumplimiento de cuotas por zona. El área geográfica (ciudad) fue el único nivel de estratificación con incidencia estadística en el diseño de la muestra y, por tanto, los datos fueron analizados a este nivel de desagregación, es decir, por cada ciudad.

Fórmula de cálculo de error muestral

$$n = \frac{z^2 N p \cdot q}{z^2 p \cdot q + (N-1) E^2}$$

Z = Valor de la probabilidad de la normal estándar dependiente del nivel de confiabilidad (95%)

N = Universo

p = Proporción de elementos sujetos de la investigación (0,5)

q = Proporción de elementos excluidos (0,5)

E = error estimado

Para el cálculo del tamaño de la muestra se realizaron estimaciones muestrales mediante el uso de la fórmula estándar para el cálculo de error de muestreo. Los parámetros principales establecidos fueron de 95% de confiabilidad y 4,4% de error esperado por ciudad. En total la muestra programada fue de **2.500** casos, **500** casos por cada una de las 5 ciudades proporcionando un error global de $\pm 1,96\%$. Sin embargo, la metodología utilizada previno la tasa de no respuesta mediante la adición de casos en cada zona censal de cada ciudad.

La cuota efectiva por zona censal fue definida en 10 casos² seleccionados en forma aleatoria, distribuidos en 50 zonas para las ciudades de La Paz, Cochabamba, Santa Cruz y El Alto; en Potosí, debido

2 La definición de este tamaño de cuota por zona atiende a criterios de dispersión de la muestra. La misma debe cumplir con una dispersión definida con base a los costos de recolección, revisita, y tiempos definidos para el trabajo de levantamiento de datos.

a que esta ciudad no cuenta con la cantidad de zonas requeridas para completar el tamaño de la muestra con estos parámetros, se definió 20 casos por zona. Adicionalmente, en cada zona se incluyeron 2 viviendas también de forma aleatoria (4 en cada zona de la ciudad de Potosí), con la finalidad de obtener la cuota efectiva (10 casos por zona) dentro de los parámetros de error previstos dada la metodología definida para el levantamiento de datos.

Bajo estos parámetros, la muestra efectiva fue de **2.550 hogares**, con un total de **10.808 personas** encuestadas, de quienes se dispone de información en la base de datos. La información recolectada da cuenta de 4,4 personas por hogar en promedio en las ciudades visitadas; de este total, 19,7% corresponden a la población menor de 10 años (PENT) y el resto a la población en edad de trabajar (PET), en total **8.676 personas** entre ocupados y no ocupados que formaron parte de las unidades de análisis de la información sobre empleo. La estructura de la muestra por ciudad, sexo y edad es la siguiente:

Cuadro 2
Estructura de la muestra por sexo y edad según ciudad

SEXO/ EDAD	TOTAL		CIUDAD				
			La Paz	Santa Cruz	Cochabamba	Potosí	El Alto
Hombre	0 a 4 años	487	79	114	94	93	107
	5 a 9 años	603	124	125	122	103	129
	10 a 14 años	565	76	111	110	122	146
	15 a 19 años	635	106	151	124	136	118
	20 a 24 años	541	105	94	117	134	91
	25 a 29 años	454	83	90	84	115	82
	30 a 34 años	365	76	69	72	70	78
	35 a 39 años	293	47	60	59	57	70
	40 a 44 años	300	61	59	56	60	64
	45 a 49 años	266	56	58	47	59	46
	50 a 54 años	205	40	52	30	50	33
	55 a 59 años	152	34	24	32	34	28
	60 a 64 años	130	34	25	29	21	21
	65 a 69 años	112	25	21	28	20	18
70 + años	129	35	24	35	20	15	
Mujer	0 a 4 años	485	61	104	107	104	109
	5 a 9 años	557	80	114	114	107	142
	10 a 14 años	571	88	117	106	129	131
	15 a 19 años	630	109	131	127	145	118
	20 a 24 años	623	100	133	141	142	107
	25 a 29 años	508	105	87	100	129	87
	30 a 34 años	409	80	91	70	84	84
	35 a 39 años	344	65	72	70	63	74
	40 a 44 años	308	70	58	52	60	68
	45 a 49 años	310	57	65	62	76	50
	50 a 54 años	234	49	53	39	53	40
	55 a 59 años	183	40	29	54	39	21
	60 a 64 años	147	44	25	29	32	17
	65 a 69 años	127	29	17	31	30	20
70 + años	135	40	21	39	24	11	
TOTAL PERSONAS EN LA MUESTRA	10.808	1.998	2.194	2.180	2.311	2.125	
ERROR MUESTRAL PERSONAS	0.94%	2.19%	2.09%	2.09%	2.02%	2.13%	
ERROR MUESTRAL HOGARES	1.96%	4.28%	4.37%	4.30%	4.39%	4.37%	

Fuente: ECEDLA - 2008

Ejemplo de zona con viviendas seleccionadas es el siguiente:



Ponderación y expansión de la base de datos

Los procedimientos de expansión de la muestra permiten, mediante el cálculo de factores de expansión, ajustar la muestra a las características del universo, para ello, se consideraron los siguientes aspectos:

- i) La identificación de estratos para realizar la expansión, éstos fueron área geográfica, edad y sexo.
- ii) Distribución del universo de acuerdo a las proyecciones realizadas por el INE³ para el año 2008 según sexo, grupos de edad y para cada ciudad en la que se aplicó el estudio.
- iii) Cálculo del factor de expansión para cada estrato y segmento, según edad, sexo y en cada área geográfica.

Los factores de expansión fueron incorporados en la base de datos y se corroboraron con la obtención de una distribución similar a la del universo, la misma que no presenta variación alguna (Cuadro 1).

3 INE - Proyecciones de población por provincias y secciones de provincia 2000-2010.

Trabajo de campo

El trabajo de campo demandó el concurso de 5 supervisores de ciudad, 1 supervisor general, 40 encuestadores, y 3 validadores/codificadores. Parte del equipo se desplazó en las distintas ciudades y la otra parte se reclutó en cada ciudad.

Las capacitaciones se realizaron del 23 al 28 de abril de 2008 en la ciudad de La Paz, se contó con la participación de más de 50 personas entre las cuales fue seleccionado el equipo de campo. Como resultado de las pruebas de campo se realizaron los ajustes al instrumento de recolección, hasta la obtención de la versión final del cuestionario. Posteriormente se realizaron las capacitaciones en el resto de ciudades según el siguiente cronograma:

Cronograma de capacitaciones

Ciudad	Fechas
La Paz	23, 26, 27 y 28 de abril de 2008
Santa Cruz	17 de mayo de 2008
Potosí	15 y 16 de mayo de 2008
Cochabamba	17 y 18 de mayo de 2008

Metodología de recolección

El formulario general fue llenado con información proporcionada por el/la jefe de hogar o la esposa/o; los formularios específicos tenían por informante a cada uno de los miembros del hogar mayor de 10 años.

En los casos donde las personas no se encontraban disponibles, se recogieron datos generales a través de el/la jefe de hogar y/o esposa/o, sólo si tenían el conocimiento suficiente para proporcionar la información solicitada, caso contrario, los encuestadores realizaron una segunda visita.

En la segunda visita, se recogió la información con las personas que estuvieron ausentes cuando se visitó el hogar la primera vez, y se validó la información que algún miembro de la familia había proporcionado por ellos. Si en la segunda visita no se logró encontrar a las personas, se procedió a una nueva visita al hogar, esta vez a cargo de los supervisores de área en cada ciudad.

Operativo de campo

El operativo de campo tuvo una duración de 7 semanas desde el 30 de abril hasta el 16 de junio de 2008, según el cronograma adjunto:

Cronograma operativo de campo

Ciudad	Inicio	Finalización	Días de trabajo de campo
La Paz y El Alto	30 de abril de 2008	10 de junio de 2008	41(*)
Potosí	16 de mayo de 2008	10 de junio de 2008	26
Santa Cruz	17 de mayo de 2008	06 de junio de 2008	21
Cochabamba	19 de mayo de 2008	16 de junio de 2008	29

(*) Los primeros 12 días de trabajo se tuvo un avance lento debido a que se intensificó la validación de los cuestionarios para aplicar las medidas correctivas antes de iniciar el trabajo en las otras ciudades.

Validación de los cuestionarios

La fase de validación se inició el mismo día que comenzó el operativo de campo y acompañó todo el proceso de recolección de la información fue realizado por personas capacitadas y con experiencia específica en el tema. Como primer control de calidad, se realizó la revisión de todos y cada uno de los cuestionarios recolectados en campo en los aspectos de consistencia, coherencia e identificación de errores de

llenado u omisiones, para posteriormente ser supervisados y subsanar los problemas identificados.

Supervisión

La supervisión del levantamiento de datos y del registro de los cuestionarios se realizó en estrecha relación con el equipo de validación, con el que se coordinó la priorización de los cuestionarios. El porcentaje de supervisión efectivo fue del 39% de los hogares, según el siguiente detalle:

Detalle de supervisión

Ciudad	Hogares visitados	Hogares supervisados	Porcentaje de supervisión
La Paz	685	168	25%
El Alto	578	232	40%
Santa Cruz	645	198	31%
Cochabamba	598	319	53%
Potosí	566	368	65%
TOTAL	3.072	1.194	39%

La supervisión se realizó de dos formas: 1) una, presencial donde los supervisores acompañaron a los encuestadores al momento de la recolección de la información y fue posible verificar el correcto abordaje y levantamiento de la información y; 2) a través de la revisita a los hogares, priorizando aquellos donde, en las dos visitas realizadas por los encuestadores, no se pudo recoger la información de todas las personas del hogar. Por la dificultad que significó encontrar a las personas que realizaban en ese momento alguna actividad económica fuera del hogar o por el hecho de trabajar por jornadas prolongadas, se realizaron 1 ó 2 revisitas a cargo de los supervisores de ciudad, quienes tenían la tarea de

recuperar la información faltante y verificar la calidad, confiabilidad y consistencia de los cuestionarios.

Adicionalmente a este proceso, se realizó una supervisión general del trabajo de campo en las cinco ciudades, a cargo de un supervisor que tuvo la tarea de verificar el cumplimiento de la muestra, además del trabajo realizado por los supervisores en cada ciudad y coadyuvar al registro más completo posible de la información faltante.

El reporte final de trabajo de campo da cuenta de los siguientes aspectos:

- 1) Se visitaron un total de 3.072 hogares de los 3.000 programados (500 hogares por ciudad más 100 susceptibles de ser seleccionados para su inclusión en la base de datos en función a cuan completa se encontraba la información de toda la familia).
- 2) Se seleccionaron para la base de datos 2.550 hogares que tenían la información completa de todos los miembros del hogar o la mayor cantidad de información de sus miembros. El método de selección consistió en una validación de los formularios que se aplicaron en cada hogar a cada uno de sus miembros, y posteriormente se obtuvo un indicador de la proporción de personas sin respuesta de cada hogar. Aquellos hogares con los mayores índices de integrantes sin respuestas, no fueron incluidos en la base de datos. Éstos ascienden a 334 hogares de los 3.072 visitados.
- 3) Producto de la validación y supervisión, se anularon las boletas de 188 hogares principalmente porque la información era inconsistente.

La tabla siguiente resume lo explicado anteriormente:

Reporte final del trabajo de campo

Ciudad	Hogares visitados	Hogares seleccionados para la base de datos	Hogares con información faltante	Hogares anulados
La Paz	685	526	90	69
El Alto	578	502	33	43
Santa Cruz	645	507	91	47
Cochabamba	598	518	67	13
Potosí	566	497	53	16
TOTAL	3.072	2.550	334	188

Procesamiento de la información

Codificación de preguntas

De forma paralela a la supervisión y validación de los cuestionarios, se procedió a la codificación de las preguntas abiertas, labor que fue realizada por un equipo de personas específicamente capacitadas para este fin, quienes utilizaron la Clasificación de Actividades Económicas de Bolivia (CAEB) y la Clasificación de Ocupaciones de Bolivia (COB-98). La codificación también fue una fase importante de validación ya que permitió identificar aquellos cuestionarios donde la información era insuficiente, para ser remitidos nuevamente al campo con el objetivo de complementar la información faltante.

Elaboración de programas de digitación

Para la digitación de la información de los cuestionarios se utilizó SPSS Data Entry, que está diseñado para el ingreso de datos y para realizar las pruebas de consistencia a través de:

- Programación y definición de las variables de respuesta única, de opciones múltiples y alfanuméricas.

- Programación de rangos para todas y cada una de las variables numéricas. Estos controles funcionan al momento de ingresar la información a la base de datos, convirtiéndose en una segunda fase de verificación de respuestas correctas.
- Programación de reglas para preguntas condicionadas. Al igual que en el anterior caso, funcionan en el momento del ingreso de los datos.
- Programación de reglas para limpieza de datos que permite verificar el cumplimiento de condiciones específicas de preguntas o grupos de preguntas para el 100% de los datos digitados. Este procedimiento, a través del número único de identificación de los cuestionarios, permite identificar y verificar o corregir posibles errores de digitación que se hayan filtrado en las anteriores fases, así como verificar la consistencia de la información de forma posterior al ingreso de datos convirtiéndose en una tercera fase de control de calidad de la información.

Los programas y procedimientos citados permitieron obtener una base de datos limpia y consistente.

Procesamiento de la información

Con el uso de SPSS v13, se elaboraron programas para la salida de resultados que generaron frecuencias y tablas de acuerdo a las necesidades de análisis de la información. Al momento de obtener las tablas estadísticas se aplicaron los estadísticos adecuados, de acuerdo al tipo de pregunta para establecer niveles de consistencia de la información.

Glosario de conceptos e indicadores utilizados

Período de referencia. Es la semana anterior a la encuesta; para la medición del desempleo el período de referencia es de las cuatro semanas anteriores a la encuesta.

Población en Edad de Trabajar (PET). Son todas las personas de 10 años o más en el período de referencia de la encuesta.

Población en Edad de No Trabajar (PENT). Son todas las personas menores de 10 años en el período de referencia de la encuesta.

Población Inactiva (PI). Son todas las personas de 10 ó más años que no trabajaron ni buscaron efectivamente un trabajo en el período de referencia de la encuesta.

Población Económicamente Activa (PEA). Son todas las personas de 10 años o más que durante el período de referencia de la encuesta estaban disponibles para trabajar. La PEA incluye a la población ocupada y la población desocupada (PD). También se denomina fuerza de trabajo o fuerza laboral.

Población Ocupada (PO). Son las personas de 10 años o más que en el período de referencia trabajaron, independientemente de la forma de remuneración o pago. Se incluye en esta población a las personas que no trabajaron, pero tenían trabajo (por vacaciones, licencia, enfermedad, etc.). Se incluye además a las personas que habiendo declarado que no trabajaron realizaron alguna actividad con destino al mercado generando un ingreso personal o familiar⁴

Población desocupada. Son las personas de 10 años o más, que durante la semana de referencia (semana pasada) no trabajaron, estaban disponibles para trabajar y buscaron activamente una ocupación durante las últimas cuatro semanas. Se incluye también a las personas que durante la semana de referencia no trabajaron, estaban disponibles para trabajar y que, **a pesar de haber realizado alguna actividad con destino al mercado generando un ingreso personal o familiar**, buscaron activamente una ocupación durante las últimas cuatro semanas.

⁴ En Bolivia un alto porcentaje de la población realiza actividades económicas destinadas al mercado que muchas veces no son consideradas como trabajo, sea porque suponen pocas horas de dedicación, porque generan bajos ingresos o porque se realizan como apoyo a una actividad familiar sin que exista una remuneración en dinero.

El Instituto Nacional de Estadísticas (INE) considera como desocupadas solamente a las personas de 10 años o más que no trabajaron al menos una hora durante la semana pasada, estaban disponibles para trabajar y buscaron activamente un empleo o hicieron esfuerzos concretos para establecer su propio negocio en un período determinado⁵.

Población cesante. Son las personas desocupadas que habiendo trabajado antes, perdieron su trabajo y que durante el período de referencia buscaron activamente otra ocupación, o hicieron gestiones para abrir un negocio propio.

Población aspirante. Son las personas desocupadas que buscan trabajo por primera vez, no habiendo trabajado antes ni siquiera como aprendices o familiares remunerados.

Subempleo visible. Son las personas que en su ocupación principal trabajan involuntariamente por un tiempo menor a la jornada normativa y que en el período de referencia hicieron algo para encontrar una ocupación alternativa que haga uso pleno de su disponibilidad para el trabajo.

Subempleo invisible. Son las personas cuyo ingreso horario es inferior al ingreso-horario normativo, que se define con referencia al costo de la Canasta Normativa Alimentaria (CNA) de una familia de tamaño promedio, y el ingreso-horario efectivo que obtiene en su ocupación principal.

Canasta Normativa Alimentaria (CNA). Se mide a partir de la cantidad de dinero que permite a una familia de tamaño promedio satisfacer sus necesidades mínimas de alimentación con referencia a una estructura de

5 En este sentido, la intención del CEDLA es dar cuenta de la verdadera realidad del desempleo en el país, la misma que ha sido encubierta desde 1999 con la inclusión de una hora de trabajo como criterio para definir a la población como ocupada. Desde una perspectiva conceptual, el tiempo de trabajo hace referencia a las condiciones laborales de las personas y no a la participación en la actividad económica. Esta forma de medición combinada fue impulsada por el Banco Mundial en toda la región en el marco del Programa de Mejoramiento de Condiciones de Vida, en el cual se inscribieron las Encuestas MECOVI, ocultando la verdadera dimensión de la incidencia del desempleo en el país y otros países de la región.

consumo y a una estructura de precios. Para cuantificar las necesidades mínimas de alimentación de una familia promedio se utilizan tablas establecidas de requerimientos nutricionales básicos por persona. Una vez definida la composición y cantidad de alimentos se valora su costo monetario aplicando la información de precios que entrega el IPC.

Elasticidad empleo-producto. La elasticidad empleo-producto es un indicador que mide la repuesta relativa del nivel de empleo ante un cambio del producto. Dado que en el proceso de producción intervienen otros actores además del trabajo, el nivel de empleo no depende en forma exclusiva del nivel del Producto Interno Bruto (PIB). Por este motivo, los valores de la elasticidad deben analizarse teniendo en cuenta el ciclo económico y otros factores no menos importantes como la evolución de la productividad del factor trabajo, el nivel de inversión o los costos laborales, entre otros⁶.

Desempleo equivalente o tasa de subutilización global de la fuerza de trabajo. Este indicador resume el grado en que la economía logra utilizar de manera plena a los trabajadores y la tasa de desempleo que existiría si todos los puestos de trabajo tuvieran la calidad requerida para garantizar su adecuada reproducción. Para su estimación, se suman las tasas de desempleo abierto y desempleo equivalente al subempleo por insuficiencia de horas de trabajo (visible) y de ingresos (invisible).

Precariedad laboral. Agrupa a las formas de trabajo (algunas antiguas y otras nuevas) que presentan todas o algunas de las siguientes características: i) discontinuidad del trabajo o inestabilidad en el empleo; ii) incapacidad del control sobre el trabajo: disponibilidad permanente, jornadas extensas, subordinación a las decisiones de los empleadores, elevado índice de rotación funcional; iii) desprotección social del trabajador: ausencia de prestaciones sociales, alta discriminación y segregación; iv) bajas remuneraciones: salarios o ingresos mínimos, variables, sin promoción ni incentivos, entre otros.

6 Cf www.econlink.com.ar/notas/crecimientoempleo.shtml
Empleo y patrón de crecimiento económico. Ministerio de trabajo. Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. República Argentina. 2004 Pág. 116. www.trabajo.gov.ar/left/biblioteca/files/estadisticas/7_crecimiento.pdf

Salario Mínimo Nacional (SM). Es la remuneración mínima establecida legalmente como un valor referencial que los empleadores deben pagar a los trabajadores. En Bolivia, el SM está definido por un período mensual.

Salario mínimo nacional real. Es el SM expresado en medios de vida y servicios de que dispone el trabajador; indica la cantidad de artículos de consumo y de servicios que puede comprar un trabajador con su SM nominal (expresado en dinero). La magnitud del SM real está determinada por el SM nominal deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo y servicios⁷

⁷ Adaptado de acuerdo a la definición de salario real presente en el Diccionario de Economía Política de Borísov, Zhamin y Makárova (1965), extractada del siguiente url: www.eumed.net/coursecon/dic/bzm/s/salarior.htm

ÍNDICE

Presentación	v
Introducción	1
Evolución de los salarios e ingresos laborales urbanos	3
Salario Mínimo Nacional	3
Salario mínimo e ingreso promedio	6
Los determinantes del salario	11
La política salarial vigente	14
El excedente de fuerza de trabajo	16
La acción colectiva de los trabajadores	17
Nivel de los ingresos laborales en el 2008.....	18
Salarios e ingresos promedio	18
Ingresos y Salario Mínimo	22
Estructura de los ingresos laborales	24
<i>Ingresos y estatus ocupacional</i>	<i>26</i>
<i>Ingresos y actividad económica.....</i>	<i>28</i>
<i>Ingresos y categoría ocupacional</i>	<i>30</i>
<i>Ingresos del trabajo y sectores del mercado de trabajo</i>	<i>33</i>
Diferenciales de ingresos en el mercado de trabajo.....	36
Ingreso horario por ocupación	37
Ingreso horario por actividad económica	40
Ingreso horario por categoría ocupacional	43
Ingreso horario por sector del mercado de trabajo	46
Ingreso por educación y género.....	49
Diferenciales de salario y estabilidad laboral	51

Distribución del ingreso del trabajo y pobreza	55
Distribución del ingreso del trabajo y dimensión de género	58
Desigualdad distributiva y Línea de Pobreza	60
Pobreza y desprotección social	62
 Brechas de género: desigualdad en el fondo del pozo	65
 Conclusiones.....	69
 Bibliografía	74
 Anexo 1	75

En los últimos años, los salarios no solamente se han mantenido en un nivel muy bajo, sino que su deterioro afecta cada vez más a la capacidad de compra de los trabajadores, limitando su acceso a los bienes y servicios para satisfacer sus necesidades esenciales. A nivel macrosocial, junto a un aumento del desempleo y debilitamiento sindical, que han reducido al mínimo los espacios para la vigencia de los derechos laborales, la subvaloración del trabajo, repercute en la persistencia de elevados niveles de desigualdad social y pobreza. El 2008, más de la mitad de la masa de ingresos se concentra en manos del 20% más rico de la población ocupada, mientras que el 20% más pobre retiene menos del 4% para sí. De allí resulta que la pobreza por ingresos todavía afecta a la mitad de la población de las ciudades, en tanto que en forma creciente, cerca de una cuarta parte, vive una situación de pobreza extrema.

En este análisis se profundiza en estos hallazgos, entregando nuevas evidencias de lo que acontece en un escenario de cambios, con referencia a las ciudades de La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, El Alto y Potosí. Desde allí se recoge como desafío imperioso, la necesidad de vincular las relaciones de explotación y la pérdida de capacidad de los trabajadores para apropiarse de los frutos de su trabajo, con la calidad de vida de la población.

ISBN: 978-99905-980-4-9



9 789990 598049