

Salarios: el abaratamiento creciente de la fuerza laboral

Silvia Escóbar. Investigadora del CEDLA

Con la aplicación de las políticas neoliberales, los salarios fueron fijados en un piso muy bajo y desde entonces los incrementos han sido insuficientes para mejorar su nivel y su poder adquisitivo. Las políticas salariales siguieron demandando el sacrificio “temporal” de los trabajadores para salvar las dificultades fiscales y asegurar la rentabilidad empresarial, con la promesa siempre incumplida, de incrementar la inversión, generar más empleos y mejorar su calidad en el futuro.

En la realidad, antes que mejorar la productividad, las empresas acudieron al fácil recurso de abaratar los costos laborales para aumentar sus ganancias, ajustando los salarios a la baja, ampliando las formas de contratación temporal mal remuneradas y sin beneficios sociales. El Estado siguió apoyando esta estrategia, adoptando prácticas contractuales similares y, sobre todo, congelando o haciendo variar lentamente los salarios, en el marco de una política orientada a la contención salarial.

Además, a diferencia de lo que acontece en otros países de la región donde aumenta el trabajo calificado, la demanda laboral siguió concentrada en las tareas menos calificadas para las que existe abundante mano de obra disponible, la misma que compite entre sí por los escasos puestos disponibles, generando las condiciones para el mantenimiento de bajos salarios, en particular en la manufactura, el comercio, el transporte y los servicios personales diversos donde se concentra el trabajo no calificado. Junto a estos factores, el progresivo debilitamiento de la capacidad de negociación y de representación de los sindicatos, siguió alimentando un escenario de correlación de fuerzas adversa a los intereses de los trabajadores, contribuyendo a mantener los salarios en un nivel muy por debajo del valor de la fuerza de trabajo, es decir del costo de la canasta familiar.

De esta manera, Bolivia se mantiene hasta ahora como el país andino con los salarios mínimos y medios más bajos. Durante la década pasada el salario mínimo nominal llegó casi a duplicarse (191%); en cambio su poder de compra apenas aumentó en 13%. Es decir que ajustado por la inflación, el salario mínimo real se mantuvo prácticamente estancado. Ahora bien, considerando su variación entre el 2006 y el 2012, el salario mínimo nominal llegó a duplicarse de 500 a 1.000 Bs, sin embargo su poder adquisitivo apenas aumentó en 35%, abatido por la inflación acumulada en el período.

Además, desde el 2006 los precios de los alimentos aumentaron a un ritmo superior a la inflación promedio, lo que hizo que el costo de la canasta de alimentos necesaria para satisfacer las necesidades energéticas y de nutrientes esenciales de una familia tipo aumente en 78%, más del doble en relación al incremento en el salario mínimo real. Esto ha significado

que luego de seis años, el aumento del salario mínimo ni siquiera sirva para cubrir el aumento en el costo de los alimentos básicos. Así, el salario mínimo que el 2006 cubría el 47% del costo de la canasta normativa alimenticia, el 2012 solo alcanzaba para cubrir el 52%, mostrando que se trata de un piso salarial muy bajo. Aún así, el 33% de los trabajadores ganaba menos de 1.000 Bs.

La información oficial también muestra que la evolución de los salarios medios reales no fue mejor. Desde el 2006, los salarios medios en el sector privado tuvieron una pérdida real de 1,9% anual en promedio hasta el 2011, con una incidencia negativa en los ingresos de los profesionales y empleados; por su parte, los obreros habían alcanzado una pequeña mejora de 1,6 % anual, lo que se explica casi exclusivamente por el boom temporal de la construcción, puesto que los obreros de la industria manufacturera siguieron entre los peor remunerados.

La contención salarial en el sector público también hizo que desde ese año su capacidad de compra aumentara apenas en 1,1 % anual hasta el 2011, por la mejora en los salarios de una parte de los profesionales y técnicos, puesto que en los demás grupos ocupacionales los trabajadores también vieron caer su capacidad de compra.

En general, el grado en el que disminuye el precio de la fuerza de trabajo se puede medir por la relación de los salarios con el costo de la canasta normativa alimenticia. Con pocas diferencias, más de seis de cada diez trabajadores asalariados y el 70% de los trabajadores por cuenta propia en las ciudades, tenían el 2011 un salario o ingreso neto promedio inferior a ese costo. Dicho de otro modo, ganaban el equivalente a menos del 39% del valor de una canasta básica familiar, en un contexto en el cual cuatro de cada diez hogares tiene un solo receptor de ingresos.

Igual que en materia de desempleo, las mujeres perciben menores salarios e ingresos, no sólo por la discriminación que sufren cuando realizan trabajos similares a los de los hombres sino sobre todo por su segregación en los empleos menos calificados y socialmente desprotegidos. Siendo el 44% de los ocupados en las ciudades, las mujeres solamente obtienen el 33% de la masa de ingresos laborales. Por eso, la lucha por la igualdad de género permitiendo el acceso a los buenos empleos sigue siendo tan importante como la eliminación de la discriminación salarial.

Finalmente, todo indica una creciente desigualdad de los ingresos laborales y del reparto del ingreso nacional disponible entre capital y trabajo. Por un lado, con pocos cambios en el tiempo, la parte de la masa de ingresos que queda en manos del 50% peor remunerado de las ciudades, llega apenas al 18,7%, mientras que el 10% mejor remunerado concentra el 40%. Por otro lado, mientras la economía crece y los salarios se estancan, las ganancias aumentan. La parte del ingreso generado en la producción que queda en manos de los asalariados siguió cayendo hasta el 26,2%, mientras que la parte que se apropia el capital siguió aumentando hasta el 57%, hasta el 2011.

Sin embargo, el sacrificio realizado por los trabajadores no se traduce en inversiones suficientes para transformar nuestro aparato productivo atrasado y poco competitivo. Seguir solamente por el camino de contener los salarios, solo ha servido para empeorar las condiciones de vida de la población. En consecuencia, es imperativo avanzar hacia una política económica efectivamente dirigida a la creación de empleos y a la mejora de los salarios, fortaleciendo el tejido industrial y elevando la productividad. Para lograr resultados, esta política requiere mejorar las capacidades de la fuerza de trabajo y fortalecer las condiciones para el ejercicio de sus derechos laborales, individuales y colectivos. Asimismo, requiere modificar el enfoque de la política salarial desde uno basado en criterios políticos, hacia otro que permita una mejor distribución de los ingresos que se generan en la producción.