

**Primer Concurso de Investigaciones Socioeconómicas  
sobre Condiciones de Vida y Pobreza (ISCVP)**

# **Pobreza, expectativas y esfuerzo laboral**

**(un estudio exploratorio)**

**basado en la Encuesta de Hogares del Programa de  
Mejoramiento de las Encuestas y Medición de Condiciones de Vida  
– MECOVI- del INE**

Roberto Laserna  
con la colaboración de  
Carmen Ledo  
Daniel Moreno Morales  
Miguel Villarroel Nikitenko

Preparado para el Instituto Nacional de Estadística  
Cochabamba, Agosto de 2002

## ***Resumen ejecutivo***

*En un esfuerzo por contribuir al debate sobre la pobreza, que habitualmente la considera un resultado de la actividad económica, esta investigación explora la hipótesis de que la pobreza es un factor motivacional de la innovación y el esfuerzo laboral de los individuos y las familias.*

*A pesar de las limitaciones de la base de datos para medir las valoraciones subjetivas de las condiciones de vida, la investigación muestra que la hipótesis es plausible. Esto refuerza la necesidad de profundizar el estudio de la pobreza como una situación de vulnerabilidad originada por el desequilibrio entre expectativas y recursos, y cuya percepción sería la que orienta las actividades económicas y sociales de los sujetos. Lo cual también implica que hay pobrezas diferenciadas por las valoraciones culturales e ideológicas de los recursos y de las expectativas que tiene la gente.*

*Con base en los datos de la Encuesta de Hogares del año 2000, el estudio realiza un análisis comparativo de las correlaciones entre variables de ingreso, disponibilidad de servicios y el esfuerzo laboral del jefe de hogar. La hipótesis se verifica separando la muestra en sub-grupos diferenciados por niveles de exigencia y de expectativas que permiten suponer condiciones más claras de percepción de la pobreza como desequilibrio. Como indicador de exigencia se utiliza la madurez del hogar, medida por la edad del hijo mayor; y como indicador de expectativas diferenciadas se emplea la condición migratoria y la escolaridad formal combinada de la pareja.*

*Así se comprobó, por ejemplo, que la correlación entre ingresos y esfuerzo laboral es mayor tanto entre los hogares jóvenes de poca educación, como entre los hogares maduros con alta educación. Es decir que la correlación contribuye a explicar el conformismo de quienes tienen pocas expectativas y exigencias, como el esfuerzo de quienes tienen mayores aspiraciones y exigencias familiares.*

*La visión relacional de la pobreza que plantea este trabajo permite relativizar las definiciones de pobreza que no toman en cuenta el punto de vista y la experiencia de la gente. Esto es de una importancia particularmente grande en Bolivia debido a que las diferencias estructurales y culturales implican también la existencia de diversas racionalidades económicas, que son en definitiva las que definen cuáles son las pobrezas relevantes para los individuos y las comunidades en tanto agentes económicos.*

## Introducción

La pobreza, convertida ya en un rasgo característico de Bolivia, ha sido estudiada, cuantificada y tipificada como una situación marcada por la escasa disponibilidad de bienes y servicios para satisfacer un nivel convencional mínimo de necesidades. Las estimaciones se han referido habitualmente a los niveles y patrones de distribución del ingreso o al acceso a servicios y recursos considerados básicos. Lo que es común a estos enfoques es que consideran a la pobreza como un resultado de la actividad económica. Un resultado que reflejaría la restringida capacidad que tienen algunas familias y personas para acceder a recursos que les permitirían producir más y/o captar mayores ingresos, mejorando su posición en los mercados de consumo. Lo que en esos trabajos no se toma en cuenta es que la pobreza puede tener una dimensión cultural que es necesario comprender para diseñar políticas viables y eficaces.

Esta investigación no aspira a resolver esa cuestión, que entraña un desafío que supera las condiciones disponibles en este proyecto, pero sí se propone promover una discusión sobre la base de indicadores empíricos que, analizando la relación entre ingresos, condiciones de vida y esfuerzo laboral, y tomando en cuenta indicadores indirectos de expectativas, contribuya a avanzar hacia una nueva comprensión de la pobreza y, en su caso, su reconceptualización.

En ese sentido, lo que se pretende con este proyecto es discutir y ampliar la comprensión de la pobreza sobre la base de una nueva exploración de los datos estadísticos obtenidos por el INE en su muestra de hogares y, si es posible, demostrar que es necesario debatir los conceptos prevalecientes de pobreza de modo que se tomen en cuenta las dimensiones culturales referidas al trabajo y las condiciones de vida.

La hipótesis principal que orienta esta exploración es, justamente, que las condiciones de vida, que son las que convencionalmente definen la pobreza, pueden ser comprendidas como resultado de un esfuerzo laboral (orientado a producir bienes y generar ingresos) que es fundamentalmente motivado por las expectativas de la gente.

Así, al mismo tiempo de considerar la pobreza como un resultado de la falta de ingresos, se debe considerar también la posibilidad de que sea una situación de expectativas insatisfechas y en esa medida un factor motivador del esfuerzo laboral.

Esta es una hipótesis compleja pues define a la pobreza al mismo tiempo como efecto y como causa de los esfuerzos laborales destinados a generar ingresos y captar bienes, recursos y servicios. Y ciertamente su análisis requiere de estudios dinámicos y en profundidad que no pueden realizarse a partir de una encuesta puntual. Pero ésta sí puede emplearse para explorar algunas interrelaciones que si bien no demostrarán plenamente la validez de nuestras hipótesis, sí pueden contribuir a reconocer su pertinencia.

Para ello, nuestro estudio trabajó fundamentalmente sobre la relación entre las variables del **ingreso** (del jefe de hogar y familiar), las que refieren disponibilidad de **servicios** en el hogar, y el esfuerzo laboral (particularmente del jefe de hogar) medido por la **jornada semanal**.

En el análisis de correlaciones se utiliza la variable de madurez del hogar, medida por la edad del hijo mayor, como una variable de control y al mismo tiempo como un indicador de exigencia. Una variable de control en el entendido de que la madurez del hogar implica que con el tiempo se produce una fuerte diferenciación en la capacidad de los hogares para superar la pobreza, ya que la madurez supone también para el hogar una cierta acumulación de recursos tangibles e intangibles. Pero es también un indicador de (auto)exigencia en el sentido de que un hogar maduro probablemente tiene aspiraciones mayores, algunas de las cuales provienen de los hijos integrados en el sistema escolar.

Por otro lado, la influencia que pueden tener en el comportamiento las expectativas y aspiraciones son trabajadas recurriendo a dos indicadores: la educación formal y la condición migratoria. Las variables utilizadas son los años de escolaridad formal combinada de la pareja, y la condición migratoria de al menos uno de los miembros de la pareja. El supuesto es que la educación no solamente otorga capacidades sino también genera o induce expectativas y aspiraciones. Y se supone que la migración es una evidencia concreta del deseo y la voluntad de cambio que tiene la gente. En nuestro caso suponemos que la presencia de esta actitud en uno de los miembros de la pareja influye sobre el hogar en su conjunto. Lamentablemente, como se verá en el estudio, esta variable no permite un uso suficientemente refinado.

El informe tiene tres partes. Se inicia con una reflexión conceptual, continúa con un análisis descriptivo de las observaciones empíricas y se concentra luego en el análisis de las correlaciones entre ingreso y jornada para los distintos grupos de hogares y para la población en su conjunto. Las conclusiones sintetizan los resultados y formulan explícitamente una reflexión sobre la pertinencia de las hipótesis.

Es necesario destacar que la base de datos proporcionada por el programa Mecovi del INE tiene una calidad extraordinaria, que exige y posibilita esfuerzos de análisis mucho mayores al que realizamos para aprovechar toda su riqueza empírica. Nos sentimos privilegiados de haberla podido utilizar en esta ocasión y nos sentiríamos muy satisfechos si nuestra utilización pudiera contribuir en algo a una mejor comprensión de la realidad boliviana.

# 1. La pobreza: diagnóstico, políticas e ideología

*Me pregunto: si trabajamos para vivir,  
¿por qué nos matamos trabajando?*

William Bluske, Subdesarrollo y felicidad

## ***Definiciones y concepciones de la pobreza en Bolivia y su implicación en las políticas nacionales***

La idea de pobreza ha tenido a lo largo de los últimos tres siglos distintas definiciones, y también distintas formas de enfrentarla desde la gestión pública. Así, en su ácido *Diccionario del Diablo*, Ambrose Bierce decía sobre la pobreza a fines del siglo XIX que “el número de planes para abolirla iguala al de reformadores que la padecen más el de filósofos que la ignoran”, lo que ilustra de manera jocosa la multiplicidad de visiones y políticas sobre el tema.

En nuestro país, así como en el contexto latinoamericano en general, la discusión se ha venido planteando en torno a dos visiones contrapuestas sobre pobreza que podrían considerarse como mayores e incluyentes de las otras definiciones: la monetaria que se basa en los ingresos y la de necesidades básicas insatisfechas<sup>1</sup>.

En la definición monetaria la pobreza es definida a partir del nivel de ingresos y corresponde a una idea que se ha hecho común con la monetización de las relaciones económicas. Tiene su fuerza explicativa en el hecho de que los ingresos son medios e indicadores de la capacidad que se tiene de acceder a los bienes que se ofrecen en el mercado.

En esta definición monetaria de la pobreza se incluyen las líneas de pobreza del BID y del Banco Mundial, establecidas respectivamente en 2 y 1 dólares diarios por persona ajustados según su poder de paridad adquisitiva (\$US PPA). De tal forma que todos los trabajos sobre canasta de bienes, sobre distribución del ingreso, sobre el dólar mínimo al día o los dos dólares mínimos para clasificar a la gente como indigente, en condición de pobreza extrema o cualquier otra categoría, tienen básicamente este componente.

La concepción monetaria de la pobreza tiene relación con las políticas nacionales destinadas principalmente a promover el crecimiento económico e incrementar el Producto Interno Bruto del país. Salvando las diferencias del caso, esta concepción de la pobreza es compartida incluso por quienes postulan políticas contrarias; desde la visión más conservadora del Banco Mundial y del BID, hasta aproximaciones críticas como la representada por Rolando Morales<sup>2</sup>. Esto ilustra el grado de consenso que se ha generado en muchos sectores académicos y políticos de la sociedad boliviana sobre la pobreza como un problema eminentemente monetario.

---

<sup>1</sup> Sobre el tema de las definiciones y mediciones distintas de pobreza ver, entre otros, Zevallos 1997; Baldivia 2000; May 2001.

<sup>2</sup> Morales 2000a y 2000b.

Mientras tanto, la definición de la pobreza como Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), parte de la idea de que la pobreza consiste principalmente en el acceso deficitario a factores relacionados a la calidad de vida de la población. Esto incluye deficiencias habitacionales, carencia de servicios básicos, educación y también insuficiencias económicas. La utilización de estos indicadores permite superar las dificultades de analizar la situación de la gente en economías poco monetizadas y por ello parece ser más apropiada en países como Bolivia.

Otras visiones de la pobreza están más cerca de este extremo que de la concepción monetaria de la pobreza. Es el caso de la conceptualización de la pobreza como “ciudadanía trunca” o “de baja intensidad” de O`Donell (1999) o de la exclusión social entendida como una deficiencia en la vinculación de una sociedad<sup>3</sup>. Es también el caso de otras visiones más inclusivas de la pobreza, que incluyen en este concepto problemáticas como la discriminación racial o de género, la seguridad o la participación política (Criales 2000).

La concepción de la pobreza basada en NBI alienta políticas públicas orientadas principalmente a solucionar las deficiencias en la cobertura y la calidad de los servicios públicos. Esto incluye la construcción de escuelas y la atención al sector educativo, las mejoras en los servicios de salud, los programas de vivienda y la ampliación de los servicios de agua potable y saneamiento básico. Se trata de políticas más concretas, que facilitan la focalización de acciones del sector público en áreas o grupos poblacionales, con impactos más duraderos en el largo plazo pero, también, con efectos más lentamente perceptibles. Esta concepción es la prevaleciente en Bolivia, donde el mapa de pobreza, elaborado con el método de las necesidades básicas, es un instrumento de asignación de recursos del programa de alivio de la deuda integrado en la Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza.

Recientemente, sin embargo, se ha ido planteando la idea de considerar al mismo tiempo las dos concepciones de pobreza. Desde este punto de vista no es suficiente considerar el tema del ingreso, sino que es necesario tratar los factores que generan este ingreso. La consideración de elementos como el empleo y los activos que lo posibilitan, si bien sigue basada en una concepción monetaria de la pobreza, representa un esfuerzo nuevo para comprender y enfrentar los problemas de la población más allá del ingreso. El debate internacional sobre pobreza ha empezado a considerar la pertinencia de tomar en cuenta los activos, y el acceso a ellos, como un aspecto central del tema<sup>4</sup>.

Es así que se han generado sistemas de medición de la pobreza mixtos, que combinan las dos concepciones en un solo instrumento. Tal es el caso del Índice de Desarrollo Humano (IDH) elaborado por Naciones Unidas, que considera al mismo tiempo los ingresos, el nivel educativo y la esperanza de vida de la población. Similar espíritu tiene la línea de pobreza propuesta por la CEPAL, que considera el nivel de ingreso necesario para satisfacer las necesidades básicas de los hogares.

---

<sup>3</sup> Sojo afirma que la exclusión social indica “la existencia de una mala vinculación, o de una vinculación parcial – deficitaria – a la comunidad de valores que identifican a una sociedad [...] o a la disposición de medios que aseguran una adecuada calidad de vida” (Sojo 2000:52).

<sup>4</sup> Sobre el tema, véase para el nivel internacional May 2001; para Latino América Attanasio y Székely 2001; y para el caso boliviano Gray Molina, Jiménez, Pérez de Rada y Yáñez 2001.

Esta forma combinada de ver la pobreza ha propiciado la elaboración de políticas públicas orientadas a mejorar los ingresos de la población atacando los factores que condicionan los bajos ingresos, y a asignar recursos en función del nivel de insatisfacción de las necesidades básicas.

Las personas venden su fuerza de trabajo en el mercado, para lo cual elementos como el nivel educativo del trabajador o su propia capacidad física, son claves en tanto determinan en gran medida su salario. Del otro lado, quienes no venden su fuerza de trabajo, resuelven su problema de subsistencia a través de la generación de un ingreso por la venta de productos o directamente de la obtención de los bienes que necesita para subsistir. En ese caso los problemas de pobreza no están ya asociados al salario sino a la distribución de la tierra, al acceso al crédito, a la adquisición de maquinarias, tecnología, herramientas trabajo, etc.

### *De los flujos a los activos: hacia una comprensión más amplia de la pobreza*

Una vez que pasamos de considerar los problemas del empleo a la disponibilidad de medios de trabajo estamos también haciendo una transición muy importante en términos de análisis, porque el ingreso, el acceso a los mercados y el empleo son variables de **flujo**; en cambio, cuando concentramos nuestra atención en los medios de trabajo nos referimos a variables de **stock**, a variables de **activos**, lo cual obliga a pensar más allá de los flujos y a tomar en cuenta otros elementos.

Por ejemplo, en el caso de los medios de trabajo, hay unos activos intangibles que permiten acceder a medios de trabajo y también acceder al mercado, tal es el caso de las conexiones personales. Si una persona tiene un amigo en el Estado puede vender más fácilmente las camisas que produce que si no lo tiene. Si una persona tiene un amigo en Buenos Aires puede con mayor facilidad conseguir maquinaria o insumos que si no lo tuviera. Al mismo tiempo, las conexiones personales son un mecanismo que puede además acumularse. Es decir, no se trata de un flujo; si no de un activo, porque una vez que se establece el vínculo de amistad o personal, la relación puede acumularse, puede consolidarse, puede institucionalizarse o no.

Otra variable de stock muy importante es la experiencia social, la experiencia de participación social. Para tener una idea muy concreta remitámonos a un ejemplo. En Bolivia la participación social campesina en los años de la reforma agraria fue el mecanismo a través del cual una gran cantidad de población en los valles y el altiplano tomó el control directo de la tierra como medio de trabajo. A partir de esa experiencia ha ocurrido lo mismo luego y en otras partes. Sin ir muy lejos, en el Chapare post reforma, la acción colectiva, la participación social, ha sido la que ha permitido el acceso a la tierra como medio de trabajo y como medio de producción. En los procesos de colonización primero se organizaba el sindicato y luego se conseguía la tierra, no ha sido al revés. Por lo tanto, hay una experiencia colectiva también que ha permitido, en la historia concreta de Bolivia, acceder a medios de trabajo.

Es sobre esta relación entre flujos y activos que distintos autores llaman la atención al plantear que lo que cuenta no son solamente los recursos que una persona o una familia tenga, sino

también su capacidad y posibilidad de convertirlos en activos (*assets*) útiles para superar sus condiciones de vulnerabilidad y mejorar su bienestar. Esta posibilidad y capacidad de usar los recursos convirtiéndolos en activos depende en gran medida de la relación de las familias con las instituciones, principalmente con el Estado y el mercado (Attanasio y Székely 2001: 6; Gonzáles de la Rocha y Grinspun 2001: 57; May 2001: 32).

Finalmente aparece ahora otra variable: la educación. Hace 20 o 25 años la educación no era tan importante como lo es ahora. Es indudable que cada vez influye más no solamente en la posibilidad de conseguir un empleo, sino también en la posibilidad de acceder a medios de trabajo, vía el crédito, vía la identificación de nichos de mercado, o mediante el desarrollo de capacidades. La educación es también un stock, un activo, no es algo que se agota con el uso, es algo que se puede ir acumulando y es un determinante muy importante en la situación de pobreza. Obviamente, un mayor ingreso puede generar educación, puede permitir acceso a la educación y la educación también es un mecanismo de acceso a conexiones personales: a una persona le basta estar en la universidad, por ejemplo, para establecerse como parte de una red de relaciones que seguramente le servirá para establecer negocios, hacer acuerdos, realizar contratos, etc.

Por lo tanto, para lograr una comprensión adecuada de la pobreza no es suficiente tratar los temas de ingreso, empleo y mercado, que son variables, además, fuertemente dependientes de la coyuntura (el ingreso puede variar mucho y rápidamente con la inflación, con el cambio de los precios relativos). Es necesario hacer el esfuerzo de ir más allá de las variables de flujo y analizar lo que está sucediendo con los activos, tanto con los activos tangibles básicos: medios de trabajo, medios de producción, como con los activos intangibles: el lazo social, la experiencia colectiva y la educación.

Existe, además, otro tema de fondo que trataremos a continuación: el carácter absoluto o relativo de los criterios para definir la pobreza.

### ***La ideología de la pobreza***

La visión convencional de la pobreza, como lo hemos visto en la rápida revisión anterior, ha consistido en tratar de definir la disposición de los recursos materiales que tiene la gente para satisfacer ciertas necesidades, empleando en algunos casos criterios para definir niveles y umbrales de necesidades mínimas que deben ser satisfechas. En la práctica, esto conduce a comparaciones muy difíciles. Podemos medir y cuantificar los recursos materiales. Tierra y recursos naturales, capital, herramientas, tecnología, insumos son todos objetos concretos que pueden ser medidos. Pero frente a eso tenemos las necesidades mínimas. Esas necesidades mínimas han ido variando en el tiempo, son históricas. No es lo mismo preguntarle a un boliviano del siglo XX qué es lo mínimo que necesita para considerar que vive bien, que preguntarle a un boliviano del siglo XVII. No es lo mismo preguntarle a un danés que preguntarle a un coreano. Tienen criterios distintos. Hay determinantes históricas que expresan esa necesidad mínima, y que la definen como un conjunto de criterios definidos social e históricamente.



Desde ese punto de vista, no es suficiente decir que pobre es el que no tiene un ingreso para comprar una cierta canasta de bienes o el que no tiene acceso a ciertos recursos. En el fondo, la pobreza es una relación, percibida como insatisfactoria, entre los recursos de que dispone la gente y el tipo de consumos que realiza según sus necesidades. Obviamente en el centro de esa ecuación está el sujeto. Es ese sujeto el que hace un balance y define qué tipo de recursos requiere para acceder a los consumos que considera satisfactorios.

En ese sentido deberíamos comprender la pobreza como una situación de desequilibrio entre la disponibilidad de recursos y los consumos o los usos que uno realiza con esos consumos. Entendiendo las cosas de esta manera llegaríamos a la conclusión de que la pobreza debe ser definida como una situación que coloca al sujeto en condición de vulnerabilidad y lo aleja de una situación de seguridad básica.

En teoría eso obligaría al sujeto a realizar un esfuerzo adicional para poder producir más recursos y satisfacer sus necesidades de consumo; es decir que, en situación de pobreza, el sujeto se dedicaría a hacer un esfuerzo laboral mayor, a realizar ahorros, a hacer inversiones, a innovar sus tecnologías para enfrentar su desequilibrio. La suma de esos esfuerzos es, en realidad, la que explica el crecimiento económico.

¿A dónde conduce esta idea? A que si consideramos la pobreza como una situación de desequilibrio, el desarrollo debería ser considerado como un proceso temporal para restablecer ese equilibrio o superar un desequilibrio que se percibe amenazador y que es el que se tipifica como pobreza. En esta perspectiva, una hipótesis digna de consideración es que *la pobreza es la principal causa del desarrollo*. Esta idea es totalmente opuesta a la que con frecuencia se plantea en nuestro país, de que el desarrollo produce continuamente su propia pobreza.

Es inevitable plantearse aquí la pregunta clave: si la pobreza causa el desarrollo ¿por qué, con tanta pobreza, no hay desarrollo en Bolivia?

Para considerar este tema habría que empezar por preguntarse si es realmente pobreza lo que observamos en las estadísticas. Quizás estamos mal interpretando las relaciones de la gente con su medio y su relación entre recursos y consumos. Además de los recursos materiales y las necesidades básicas, que son la manera clásica y común de definir la pobreza, tenemos que tomar en cuenta la cantidad de recursos no materiales que utiliza la gente para resolver esos problemas. Recordemos los activos intangibles como el lazo social, la experiencia histórica, la pertenencia a la comunidad, la identidad, los vínculos que establece.

Sobre la base de datos en torno a un conjunto concreto y verificable de recursos materiales, se suele definir la pobreza de una manera totalmente independiente de los criterios de quienes la viven. Como lo señala el Mapa de Pobreza “de acuerdo a la información del Censo 2001, 58.6% de la población boliviana es *pobre*, porcentaje que equivale a 4,695,464 habitantes residentes en viviendas que no reúnen las condiciones apropiadas, carecen o presentan inadecuación de servicios e agua y saneamiento, utilizan combustibles no adecuados, tienen bajos niveles de educación y/o manifiestan inadecuada atención en salud”. (INE 2002: 2).

En algunas comunidades el 100% de la gente es clasificada como pobre. Dentro de esa comunidad, el *jilakata* termina clasificado como pobre; el preste que se da el lujo de pagar la fiesta de toda la comunidad durante una semana con comida, banda y bebidas, es clasificado como pobre y algunos observadores dirán incluso que éste es un comportamiento irracional. Y no es ni uno ni otro. Lo que esa persona hace es invertir parte de sus recursos materiales en fortalecer cierto tipo de relaciones, cierto tipo de vínculos sociales que para él son importantes para enfrentar su vida en la comunidad, para resolver su vulnerabilidad, su inseguridad. Lo que hace es invertir con la idea de acumular un recurso que considera importante.

Cuando aplicamos un criterio que sólo toma en cuenta las variables medibles, referidas a los recursos y a las necesidades materiales, en el fondo estamos imponiendo criterios de evaluación que no necesariamente corresponden a la vida cotidiana de la gente, a sus expectativas y aspiraciones de vida. Esto significa que en muchos casos estamos re-colonizando lógicas culturales posiblemente distintas de la nuestra al imponerles un sentido, el de pobre, sin tomar en cuenta los significados que pueden generarse al interior de esas visiones culturales<sup>5</sup>.

No basta, entonces, con tomar en cuenta las necesidades mínimas desde un criterio externo, sino que es necesario tomar en cuenta las expectativas y aspiraciones de la gente, las cuales son culturalmente definidas. No podemos confundir el pobre con el austero. Austero es alguien que hace una vida frugal, que se conforma con poco, que no aspira a más. Tal vez no sea correcto definir como pobre, porque no tiene un inodoro o no tiene un baño, a un *jilakata* que por su parte tiene una cierta abundancia de recursos no materiales que le permiten no sólo sobrevivir, sino “pasarla bien” y tener un nivel de bienestar o de auto satisfacción muy grande. Cuando menos es necesario admitir la posibilidad de que sus expectativas y aspiraciones sean otras, como reproducir su relación de poder, su prestigio frente a los demás, o algo parecido.

¿A dónde nos conduce la aplicación de criterios culturalmente "neutros" en el análisis de la pobreza? Es necesario cuestionar nuestras ideas para profundizar la reflexión y por eso **proponemos considerar a la pobreza como una situación de vulnerabilidad debida a la carencia de los recursos relevantes para manejar los riesgos de sobrevivencia en una determinada sociedad.**

De tal forma que resulta importante recuperar una noción relacional en el análisis de la pobreza y recuperar también los aspectos culturales en el análisis de la pobreza. En esa definición no estamos refiriéndonos a la carencia de cualquier tipo de recursos, sino a la carencia un tipo específico de recursos: los que son pertinentes, que son necesarios, que son considerados claves por la comunidad, por la sociedad a la que ese individuo o familia pertenece.

---

<sup>5</sup> La argumentación no busca presentar una construcción naturalizada de los pueblos indígenas y las comunidades campesinas como unidades culturales homogéneas y necesariamente contrapuestas a la lógica científica – occidental. Simplemente, se resalta que hay elementos que pueden definir los niveles de bienestar personal y familiar que responden a sentidos culturales que pueden variar de un grupo social a otro. Si se entiende a la cultura como algo en permanente recreación, esto no niega en absoluto la posibilidad de que individuos o familias pertenecientes a un determinado grupo social decidan no adscribirse ni compartan necesariamente las necesidades definidas como tales por el consenso comunitario.

Lo que esa definición plantea es también la necesidad de reconocer que la relevancia de los recursos varía en el tiempo y el espacio y, por tanto, permite que la noción de pobreza sea considerada una noción histórica y multi dimensional. En ese sentido la noción de pobreza no es solamente económica, e incluso tal vez sólo sea secundariamente económica. Se trata fundamentalmente de una noción cultural.

Esto nos lleva nuevamente a la hipótesis planteada acerca de la pobreza como causa principal del desarrollo. Es a lo sumo en los últimos 100 años que se ha creado esa noción del desarrollo como un progreso permanente, inacabado, que no se detiene nunca. Cuando aparece esta noción se rompe la idea, muy antigua en la historia de la humanidad, de que lo que importa es establecer un equilibrio entre aspiraciones y recursos. En toda la historia vemos cómo la escasez relativa, creada ya sea por exceso de población o por agotamiento de los recursos, era la que provocaba ese proceso de transformación de la sociedad que ahora llamamos desarrollo. Pero en nuestra época ya no influyen solamente los temas de la escasez o el agotamiento de recursos, o el exceso de población, para modificar el equilibrio; sino que ha ganado mucha mayor importancia un componente cultural como es el de las expectativas. Aspiramos todos a que nuestros niveles de consumo sigan creciendo indefinidamente.

En esta perspectiva, es preciso reflexionar sobre cómo influyen las expectativas en el comportamiento de la gente, y qué relación existe entre expectativas y pobreza. Y, en términos metodológicos, necesitamos discutir de qué manera podemos detectar, medir o cuando menos diferenciar un nivel alto de uno bajo de expectativas y aspiraciones.

### ***Pobreza y expectativas: el enfoque de esta investigación***

En ese marco, el objetivo de esta pequeña investigación es el de analizar las vinculaciones entre condiciones de vida, expectativas y esfuerzo laboral en la población adulta boliviana, con la finalidad de estimular una reflexión sobre las causas de la pobreza y las posibilidades de desarrollar políticas que coadyuven a superarla.

La investigación ha tenido carácter exploratorio, orientado a demostrar la relevancia de un enfoque que relacione la pobreza a las acciones de la gente, así como la necesidad de realizar investigaciones más detalladas sobre las dimensiones subjetivas asociadas al trabajo, el consumo, el ahorro o la producción.

No se trata de desconocer la influencia de los determinantes estructurales, que ciertamente amplían o limitan las oportunidades de la gente, de las condiciones ambientales, que proveen de cierto tipo de recursos en determinadas cantidades, ni de las políticas y los sistemas de dominación, que abren o cierran accesos de acuerdo al poder individual y grupal. No se desconoce que ellos son factores importantes que deben ser tomados en cuenta en una discusión sobre pobreza y que, en cierta medida, lo han sido en el debate nacional. De lo que se trató, con este proyecto, fue de argumentar sobre la necesidad de incorporar la dimensión subjetiva en el análisis, a partir de la cual quizás puedan diseñarse políticas que requieran y permitan una participación de “los pobres” que sea más responsable con su propia situación.

### ***Indicadores de expectativas de superación de la pobreza: educación y migración***

En esta investigación no se ha pretendido desarrollar plenamente la perspectiva crítica planteada y tampoco explorar una metodología alternativa. Pero sí, a partir de ella y tomándola en cuenta, explorar las relaciones entre expectativas y aspiraciones, esfuerzo laboral y resultados, utilizando para ello algunos datos que ofrece la encuesta de hogares del Programa de Mejoramiento de las Encuestas y Medición de Condiciones de Vida del INE (Mecovi 2000) como indicadores que permiten una aproximación a dichos temas.

Ya se ha mencionado que los niveles de educación están estrechamente asociados a la pobreza. El acceso a los servicios de educación parece ser uno de los factores explicativos más importantes de la pobreza. La explicación más frecuente destaca cómo una escasa formación escolar impide a las personas tener mejores oportunidades de acceso al mercado de trabajo. En este aspecto inciden tanto la cantidad como la calidad de la educación recibida; es decir, no sólo la cantidad de años que una persona pueda asistir a la escuela es relevante para tener mejores oportunidades laborales en el futuro, sino que también la calidad de la educación recibida es un factor que incide en las oportunidades de trabajo.

Así, la pobreza tiene una relación directa con las oportunidades de formación que reciben las personas, con su capital cultural<sup>6</sup> como un conjunto de los activos que resultan de utilidad para evitar o superar la pobreza. Viendo el tema desde una perspectiva más amplia, aunque también unidimensional, la pobreza tiene relación con el capital humano de una sociedad, entendiendo a éste último como la construcción de las capacidades de la población para mejorar sus condiciones productivas y sociales.

En ambos casos, la pobreza está ligada a la educación en tanto ésta última permite una mejor inserción en el mercado laboral a los individuos, y tiene relación con las condiciones estructurales del país. El círculo vicioso de la pobreza se repite porque la educación requiere, generalmente, un cierto nivel de ingresos económicos para poder solventar la escuela de los hijos; los niños de hogares pobres no se educan suficientemente, lo cual los pone posteriormente como adultos en desventaja laboral<sup>7</sup>.

Sin necesariamente refutar la tesis de la relación entre educación y condiciones estructurales de país como contexto general de la pobreza, la educación tiene otra dimensión importante en relación a este factor: contribuye también a generar un conjunto determinado de expectativas de vida.

---

<sup>6</sup> Si bien puede entenderse que en un país como Bolivia existe una multiplicidad de culturas, no todas ellas tienen la misma valoración social; el capital cultural consiste en los valores, conocimientos, ritos y hasta gustos de la cultura legítima o hegemónica, de la cultura detentada por el mismo Estado boliviano. De tal forma que un mayor nivel de educación formal significa tener un mayor capital cultural.

<sup>7</sup> Al extremo de esta análisis, Ward plantea que la causa de la pobreza es la misma pobreza, que se hereda junto con la mínima cantidad de activos (assets) que pone a los hijos de familias pobres en una situación de clara desventaja (1999: 23).

Las expectativas de vida son las condiciones materiales y simbólicas consideradas como necesarias e indispensables por un individuo o una familia. Estas expectativas determinan qué bienes espera lograr una persona en su vida, ya sean éstos de consumo material o simbólico y, como se menciona en el acápite anterior, están cultural e históricamente determinadas. De tal forma que puede postularse que las expectativas que cada quien tenga, ya sea para sí mismo o para su entorno familiar, actúan como motivadoras – o al menos como orientadoras – de las prácticas económicas y sociales de las personas.

La educación, en tanto permite adquirir mayores conocimientos y ampliar una visión particular del mundo (tanto por aprendizaje escolar directo como y principalmente por el relacionamiento con otras personas) incide directamente en las expectativas de vida de la gente. Si bien es probable que algunos modelos educativos reduzcan las aspiraciones personales de los niños, sobre todo cuando afectan su autoestima, es lógico pensar que mientras más años de educación formal tenga una persona, más altas serán sus expectativas principalmente en relación a patrones dominantes de consumo. No sólo se elevan las expectativas por el hecho de conocer más bienes que se pueden lograr a través del mercado, sino que también se elevan por la valoración que las personas le dan a su fuerza de trabajo por sus años de educación formal (un universitario aspirará a ganar más que una persona que sólo haya concluido el nivel básico, incluso cuando ambos se encuentran realizando la misma actividad, por ejemplo, de pequeño comercio).

Es claro que el nivel educativo no es la única fuente generadora de expectativas más altas entre la población; el entorno familiar es sin duda el escenario donde se transmiten de padres a hijos los estándares considerados como necesarios para la vida familiar. Es principalmente aquí donde entra en juego la adscripción o pertenencia étnico cultural de las familias.

El nivel educativo de los padres y el capital cultural de la familia son aspectos centrales que definen el *background* del cual el niño proviene. Por ejemplo, el acceso a bienes como la televisión por cable, el video o incluso determinado tipo de música en el hogar, tiende a convertirse en el mínimo necesario para los niños en su vida adulta.

Este análisis plantea la hipótesis de que las personas que tienen un mayor grado de educación no sólo mejoran comparativamente sus condiciones de inserción en el mercado laboral, sino que también aspiran a estándares de vida más altos, lo que les obliga a buscar con mayor insistencia mejores oportunidades laborales. Una mayor educación actuaría, entonces, como una motivación para trabajar más o para buscar empleos con rendimientos más altos, que permitan generar recursos económicos suficientes para satisfacer las necesidades propias.

Otro indicador de aspiraciones diferenciadas que podemos explorar es el relacionado a la experiencia migratoria. La migración puede ser entendida como parte de esta búsqueda de mejores condiciones de vida en relación a las expectativas. La mayoría de la gente migra del campo a la ciudad o de un centro poblado a otro ya sea para buscar mejores oportunidades laborales, o para acceder a servicios que no existen en el lugar de donde proviene.

En la migración puede también apreciarse la proyección de las expectativas de vida de una generación a otra. El hecho de que padres en una zona de pocas oportunidades, como el área

rural de Bolivia, decidan migrar, muestra que tienen expectativas de vida comparativamente más altas, si no para ellos sí para sus hijos, y con frecuencia se dirigen hacia los centros urbanos para lograr que éstos, o al menos algunos de ellos, tengan mejores oportunidades para educarse que las que existen en el campo. En estos casos, la satisfacción de las expectativas tiene que ver con la transferencia de capital cultural de una generación, que lo compra mediante su trabajo, a otra, que lo recibe mediante su posibilidad de educarse; esto puede estar representando una estrategia intergeneracional para romper el ciclo de pobreza.

Ahora bien, el problema de la pobreza tiene que ver principalmente con condiciones estructurales del país cuando personas de expectativas de vida relativamente altas no pueden, pese a sus esfuerzos migratorios y laborales, lograr al menos la satisfacción de las necesidades que usualmente hacen referencia a la condición de pobreza (ingreso, servicios, salud y saneamiento). Pero cuando las expectativas de la población se encuentran por debajo de aquellas consideraciones, la balanza de la causalidad se inclina hacia el lado de las expectativas.

De ahí resulta la hipótesis según la cual en muchos casos los pobres son pobres porque no tienen expectativas de vida que los impulsen a superar su condición de vida. Un resultado todavía más interesante y controversial de este análisis apunta a que no puede verse a la pobreza como fenómeno absoluto, sino como privaciones en relación a estándares de vida determinados por las propias expectativas.

Esto exige replantear las concepciones de pobreza tradicionalmente utilizadas tanto en esferas académicas como en sectores gubernamentales; y considerar las expectativas de las personas como un factor explicativo del fenómeno de la pobreza implica repensarlo, extrayendo su análisis del marco unívoco de la economía y adecuarlo a su verdadera escala, lo humano.

## 2. El esfuerzo laboral en la distribución de ingresos y acceso a los servicios

Este informe se propone contribuir a una reflexión crítica sobre la pobreza, comprendiéndola como una situación que resulta y refleja diversas maneras que tienen las personas de evaluar su situación en términos de recursos y necesidades y de comportarse para enfrentar esa situación.

Por eso es muy importante hacer en lo posible una comparación entre las diversas maneras de definir la pobreza con el fin de comprender, también, las diversas formas de enfrentarla, desde el Estado y desde el hogar. Para ello, en este acápite empezaremos describiendo a “los pobres” tanto desde una definición externa a ellos, la que emplea el INE con el método de necesidades básicas insatisfechas, como desde su propia autodefinición como tales, y que proviene de la Encuesta de Aspiraciones levantada también por el INE en convenio con el PNUD. Luego, ya concentrados en los datos provenientes de la encuesta de hogares del programa Mecovi, analizaremos la relación entre los ingresos, la satisfacción de necesidades y el esfuerzo laboral de los jefes de hogar.

### *¿Quiénes son pobres?*

Sobre este punto, como ya vimos, existen muchas y muy diversas posiciones teóricas y metodológicas. En esta ocasión nos limitaremos a dos versiones: la objetiva, elaborada por el INE a partir de la encuesta de hogares y que define la pobreza por parámetros medibles y verificables independientemente de la valoración de los sujetos, y subjetiva, definida por los propios encuestados y a partir de parámetros no explícitos. Centraremos nuestra atención en la relación entre pobreza y educación, y pobreza y condición migratoria que, como planteamos en nuestras hipótesis, son indicadores para aproximarnos a la comprensión de las expectativas.

De acuerdo a datos de la encuesta de hogares de 1999 (ver cuadro 2.1), los pobres se hallan sobre todo en el área rural (74.55%), existe una mayor proporción de ellos en el altiplano (63.17%), seguido de los valles (27.20%) y menor en los llanos (9.63%). La cantidad de personas pobres varones es significativamente más alta (57.97%) que la de mujeres (42.03%). La relación entre educación y pobreza se hace muy evidente, pues se observa que entre las personas con 6 o menos años de estudio se halla el 72.14% de los pobres, en el grupo que tiene entre 7 y 12 años de estudio esta cifra baja a un 23.84%, en tanto que en el grupo de personas con 13 o más años de estudio sólo encontramos un 4.03% de individuos pobres.

El mismo cuadro también nos muestra que existe una clara relación entre la pobreza y la condición migratoria de las personas. La más afectada por la condición de pobreza y extrema pobreza parece ser la población “nativa”, es decir, la que no migró y reside en su lugar de nacimiento. En cambio, los mejor situados quienes provienen del extranjero y en segundo lugar quienes migraron de ciudades, sobre todo capitales. También es destacable la influencia del tiempo transcurrido desde que las personas decidieron cambiar su residencia; se observa así que

la incidencia de pobreza es mayor entre las personas que migraron hace menos de 4 años en comparación con las que migraron un mayor tiempo atrás.

**Cuadro 2.1**  
**Distribución de hogares pobres en Bolivia**

Población pluriempleada por condición de pobreza		% de la población pobre	Condición de migración por incidencia de pobreza	Incidencia de pobreza	Incidencia de pobreza extrema
<b>Área geográfica</b>	Urbana	25,45	<b>Condición migratoria de nacimiento</b>		
	Rural	74,55	No migrante	66,30	41,35
<b>Piso ecológico</b>	Altiplano	63,17	Migrante de ciudad capitales	45,18	19,98
	Valles	27,20	Migrante del resto urb y rur	60,34	31,76
	Llanos	9,63	Migrante exterior	25,01	6,32
<b>Sexo</b>	Hombre	57,97	<b>Condición migratoria entre 1995 y 1999</b>		
	Mujer	42,03			
<b>Años de estudio</b>	Ninguno	19,13	No migrante	63,08	37,53
	1 - 3 años	24,05	Migrante de ciudad capitales	54,69	27,91
	4 - 6 años	28,96	Migrante del resto urb y rur	64,03	31,87
	7 - 9 años	12,38	Migrante exterior	29,54	12,37
	10 - 12 años	11,46			
	13 y más años	4,03			
				<b>Total</b>	<b>62,64</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta Mecovi 1999.

Los datos mostrados en los siguientes dos cuadros fueron tomados de la Encuesta Nacional de Aspiraciones (Enasp), elaborada por el INE para el PNUD en el marco del Informe de Desarrollo Humano 2000. Ahí se le pidió a la gente que se definiera como ‘pobre’ o ‘no pobre’. Es interesante señalar que los resultados de la encuesta revelaron que el 47.9% de los entrevistados se señalaron a sí mismos como ‘pobres’. Esta es una cifra menor a la que resulta de las estimaciones que provienen de los métodos de necesidades básicas o de la línea de pobreza.



**Cuadro 2.2 Percepciones sobre la pobreza  
(porcentajes horizontales)**

	<b>¿Quiénes son pobres en Bolivia?</b>		
	Gente floja ignorante	Personas sin educ.	La gente explotada
<b>Gasto en Bs.</b>			
0 - 300	30,5	36,7	32,8
301 - 400	34,3	35,8	30,0
401 - 600	32,6	33,8	33,5
601 - 900	32,1	37,4	30,5
+ 900	30,1	36,1	33,7
<b>¿Usted se considera?</b>			
Pobre	24,7	37,1	38,2
No pobre	38,1	34,8	27,1
<b>Total</b>	<b>31,7</b>	<b>35,9</b>	<b>32,4</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - PNUD, Enasp, 1999

El cuadro 2.2 nos señala que la capacidad adquisitiva de las personas no es un factor suficiente por sí mismo para explicar las percepciones que tienen sobre la pobreza. El cuadro 2.2 es muy interesante porque relaciona la situación de las personas con tres explicaciones que ellas mismas dan sobre la pobreza. En general, las opiniones parecen estar divididas por igual entre los que atribuyen la pobreza a la laboriosidad de las personas, las que la relacionan con la educación y las que piensan más bien en términos de explotación, siendo un poco más alta la frecuencia con que mencionaron la segunda razón. Ahora bien, desde la autodefinición de la persona las diferencias se marcan más. Mientras los no pobres tienden a enfatizar la flojera o el ocio como causa de la pobreza, para los que se consideran pobres el problema tiene que ver, en ese orden, con la falta de educación y las condiciones de trabajo o mercado, la explotación. Cuando observamos las respuestas desde el nivel de ingreso de las personas, medido en este caso por el estrato de gasto que declararon, encontramos que la “flojera” es referida con un poco más de énfasis por los estratos medios de ingreso, mientras que la educación parece ser importante tanto para los estratos más bajos como para los más altos. No se encuentra una tendencia clara, desde los ingresos de los encuestados, respecto de la explotación como razón explicativa de la pobreza. Es destacable, por último, que para la cuarta parte de los que se consideran pobres la razón principal de la pobreza sea “la flojera”, dado que esta noción tiene connotaciones peyorativas y puede suponerse que hubo una fuerte reticencia de la gente a considerarla con seriedad.

Por último, el Cuadro 2.3 ordena en forma descendente el porcentaje de “pobres” que dispone, o no, de ciertos bienes y servicios. Ilustra, por ejemplo, que el 83.3% de las personas que habitan una vivienda improvisada o el 65.8% de los que tienen techo de paja se definió como “pobre”. Este cuadro permite observar que la autodefinición de pobreza se vincula más con las condiciones del habitat (vivienda, luz, agua, alcantarillado) que con otros servicios y bienes tales como teléfono, heladera, televisor, etc.

**Cuadro 2.3**  
**Bienes y servicios asociados a la percepción de pobreza**

<b>Listado de bienes y servicios</b>	<b>¿Usted se considera pobre? SI (47.9%)</b>
Vivienda improvisada	83,3
Agua de lago para beber	75,0
Piso de tierra	68,5
Sin inodoro	67,7
Sin electricidad	66,2
Techo de paja	65,8
Agua de pileta pública	64,4
Sin televisión	64,1
Sin cuarto de cocina	63,8
Agua de pozo privado	61,6
Sin heladera	61,0
Agua de río para beber	59,5
Agua de pozo público	59,0
Sin radiograbadora	59,0
Sin teléfono	57,7
Agua de carro repartidor	55,8
Sin vehículo	52,1
Sin computadora	51,1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística -PNUD, Enasp 1999

### *Características generales de los jefes de hogar*

Este análisis se basa en la situación de los hogares con **jefes de familia activos** tal como fueron registrados en la encuesta de hogares del programa Mecovi en el año 2000. La situación de las familias con jefes inactivos y de las personas no vinculadas a hogares no forma parte de esta reflexión. El análisis estadístico se basa en los resultados de la muestra expandida con el fin de asegurarnos la representatividad de los resultados.

Algunas características principales de esta población se muestran en el siguiente cuadro:

**Cuadro 2.4**  
**Características de los jefes de hogar**

	<b>Jefe de hogar</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>
<b>Cifras promedio</b>			
Edad	44,4	43,2	49,3
Edad a la que empezó a trabajar	16,6	15,7	19,5
Años de estudio	7,5	7,8	6,0
Nº miembros del hogar	4,3	4,6	3,3
Horas trabajadas por semana	48,2	49,3	42,7
Nº días semana que trabaja	5,5		
Nº horas día que trabaja	8,7		
Ingreso laboral total (Bs./mes)	918,2	1017,8	514,5
Ingreso personal total (Bs./mes)	1085,6	1144,1	848,2
Ingreso del hogar (Bs./mes)	1581,2	1632,8	1372,0
<b>Porcentaje (respecto al propio sexo para hombre y mujer)</b>			
Hogar no pobre	40,3	39,2	44,8
Afiliado a sindicato	35,1	38,0	23,5
Afiliado a AFP	15,4	16,5	10,9
Afiliado a seguro de salud	24,9	24,4	26,9
Desea trabajar más horas	31,3		
Está disponible para trabajar más horas	29,6		
<b>Porcentaje total</b>		<b>80,2</b>	<b>19,8</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta Mecovi 1999

En promedio, los JH trabajan 5.5 días por semana, a un ritmo de 8.7 horas diarias, logrando con ello un ingreso laboral mensual total de 918, 2 Bs.; tomando en cuenta que el ingreso personal total (laboral + no laboral) de los JH es de 1085.6 Bs., esto significa que ellos contribuyen con el 68.5% del ingreso total del hogar, que es de 1581,2 Bs. al mes.

Aproximadamente 2 de cada 10 jefes de hogar (JH) son mujeres. La edad promedio de las jefas de hogar es 6 años mayor a la de los varones, y es también más alta la edad a la que trabajaron por primera vez (por un ingreso o fuera del hogar).

Lo notable es que, teniendo menos años de estudio y un ingreso bastante más bajo, es menor la proporción relativa de hogares pobres presididos por mujeres. Mientras la pobreza (medida por necesidades básicas por el INE) alcanza al 59.7% de todos los hogares, aumenta al 60.8% para los hogares con jefes varones, y baja a 55.4% en los hogares con jefas mujeres. Como la diferencia de ingresos se inclina a favor de los hogares presididos por varones, la explicación tiene que ir por el lado de la administración del hogar, donde es probable que los hogares con jefas mujeres no solamente utilicen mejor los recursos monetarios de la familia, sino que también aprovechen mejor los servicios públicos, especialmente los de uso inmediato. Véanse,

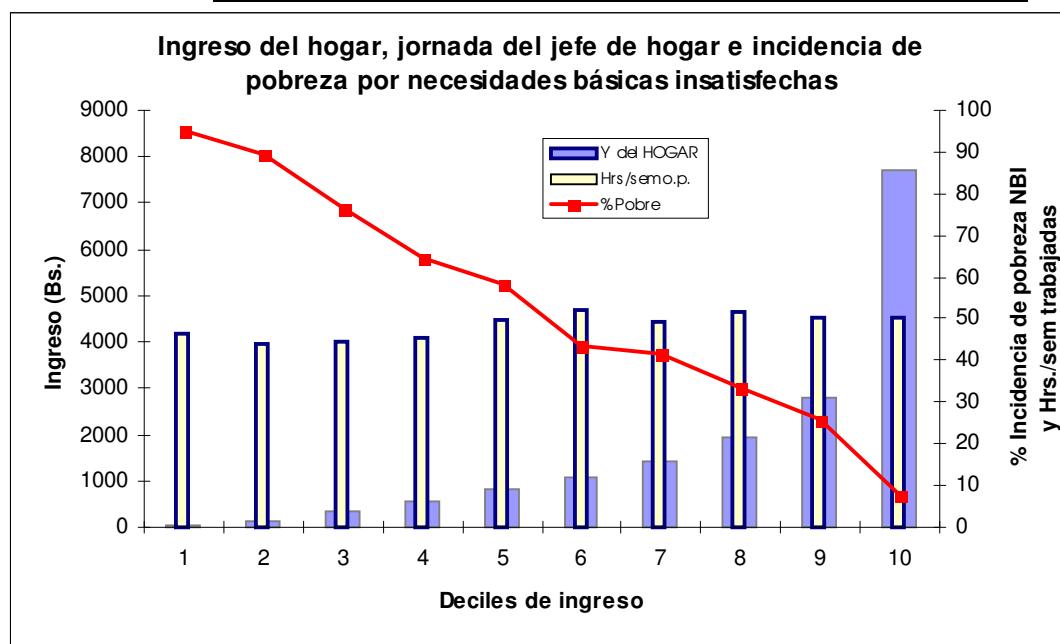
por ejemplo, las diferencias relativas en afiliación a sindicato, fondo de pensiones y seguro de salud entre los dos grupos.

### ***La distribución del ingreso y la distribución del trabajo***

Si la pobreza se mide a partir de la carencia de recursos y dicha carencia es percibida como insatisfactoria para las personas, debería suponerse que cuanto menos satisfechas estén estas necesidades, mayor será el esfuerzo que hagan las personas para cubrirlas. Exploraremos esta idea observando la jornada laboral de los jefes de hogar.

El Gráfico 2.1 nos muestra que esto es así de alguna manera. En los primeros seis deciles es muy notorio que el incremento de las horas trabajadas por semana por el JH (las barras claras) reduce considerablemente el porcentaje de hogares pobres por insatisfacción de necesidades básicas. No obstante, luego de este punto el porcentaje de hogares pobres sigue disminuyendo a pesar de que la jornada laboral no se incrementa y hasta experimenta una ligera disminución. Se trata, obviamente, de jornadas cualitativamente diferentes y que logran rendimientos considerablemente mayores.

**Gráfico 2.1 Jornada del jefe e ingresos del hogar por deciles**



El otro factor fuertemente asociado con el nivel de pobreza en los hogares, y que se muestra en este mismo gráfico, es el ingreso total del hogar (barras oscuras). Es notoria la correspondencia positiva que se da entre la jornada laboral y el ingreso en los seis primeros deciles, lo cual no ocurre en los deciles superiores, cuando el ingreso aumenta incluso al reducirse la jornada. Se

trata, claro está, de “trabajos” diferentes con rendimientos, en ingreso salarial o productividad laboral, muy distintos.

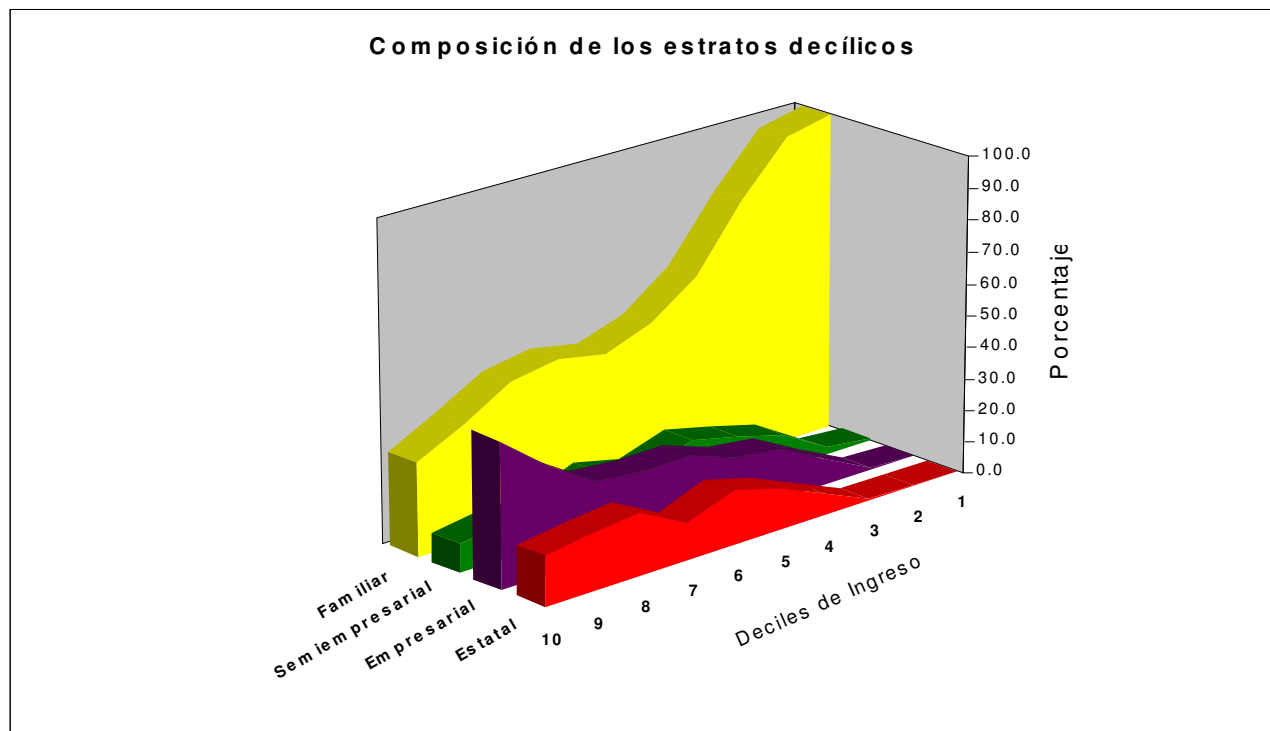
La excepción en el gráfico viene dada por el primer decil, y es que a pesar de una relativa cantidad mayor de horas trabajadas, tanto el ingreso como el grado de satisfacción de necesidades básicas son los más bajos de todo el grupo. Este decil se halla compuesto principalmente por jefes de hogares campesinos y otros trabajadores agropecuarios. Como ya se vio antes (Cuadro 2.1), tres cuartas partes de los hogares pobres se hallan ubicados en las zonas rurales del país, que se caracterizan por una economía en gran medida desmonetizada y de bajos niveles de ingresos, con escasa cobertura de servicios (agua, salud, educación, etc.).

Esta peculiar relación entre jornada laboral e ingreso hace necesario que estas variables sean estudiadas en mayor detalle a fin de comprender qué otros factores influyen en ellas. Para facilitar esta tarea se ha elaborado un índice denominado “rendimiento laboral” y que es el resultado de dividir el ingreso laboral total del JH entre las horas de trabajo semanal del mismo. Este coeficiente no refleja necesariamente el ingreso por hora de trabajo de los JH, pero permite efectuar comparaciones basadas en la idea del “rendimiento” económico del esfuerzo laboral.

### **Composición de los estratos de ingreso de los hogares**

A fin de tener una idea de cuáles son los grupos que conforman cada uno de los estratos de ingreso de los hogares podemos hacer un resumen del cuadro del mismo nombre que se puede consultar en el Anexo que acompaña este documento.

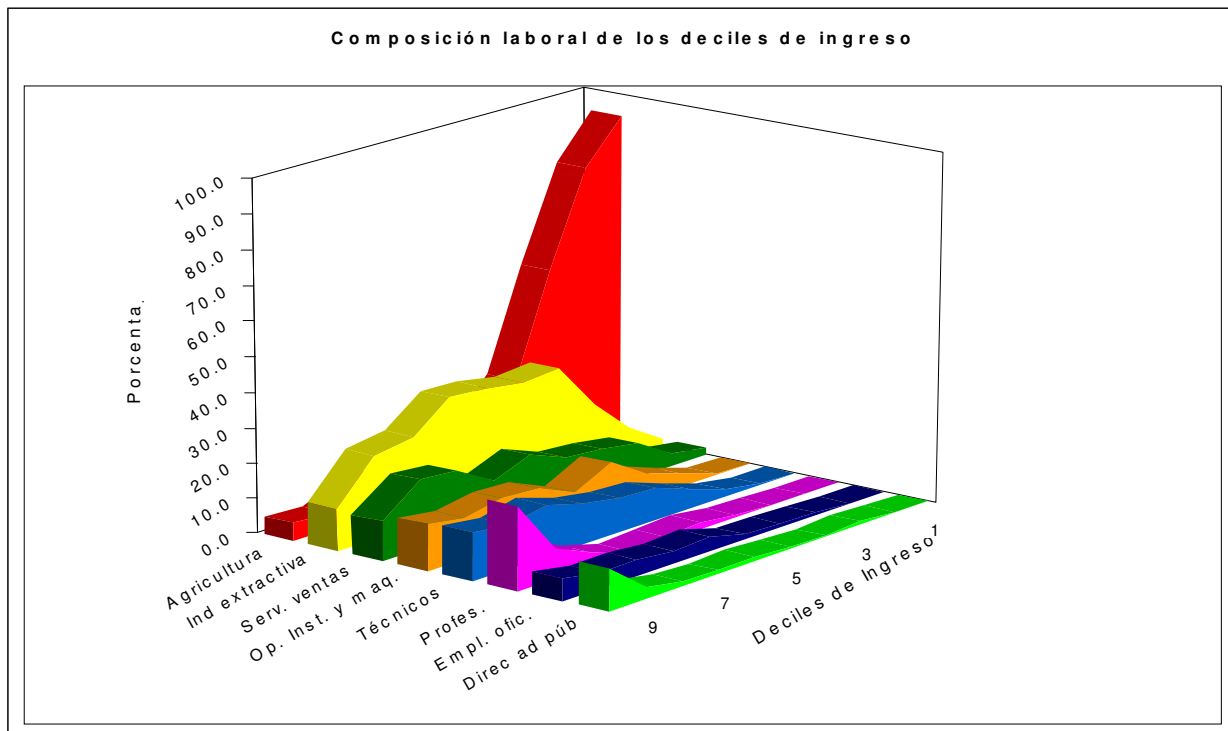
Gráfico 2.2



Si atendemos a los datos de porcentajes de columna que se muestran en dicho cuadro, ilustrados en el gráfico 2.2 es posible observar que los primeros deciles están fundamentalmente conformados por hogares vinculados a economías familiares, y que la participación de éstos desciende rápidamente a medida que pasamos a los deciles superiores de ingreso. La tendencia exactamente opuesta es la que corresponde a los hogares vinculados a la economía empresarial, cuya proporción aumenta a medida que nos movemos de los deciles inferiores a los superiores de ingreso. Los hogares cuyo jefe está vinculado al mercado laboral semiempresarial tienden a agruparse en los deciles medios al igual que los de la economía estatal, aunque esta última tiene una relevancia relativamente mayor en los estratos superiores.

Del mismo modo, puede observarse claramente que los deciles más bajos corresponden fundamentalmente a los hogares vinculados a las actividades agropecuarias, en tanto que en los más altos se ubican hogares cuyos jefes trabajan en los sectores empresariales más modernos de la industria, los servicios financieros, de transporte y comunicaciones, inmobiliarios y de apoyo a las empresas. En los estratos decílicos medios se encuentran los sectores de servicios públicos y privados, comercio, hoteles, restaurantes y reparaciones. Y desde el punto de vista de la actividad laboral, como se ilustra en el gráfico 2.3, en los deciles superiores se encuentran sobre todo directivos del sector público y privado, profesionales y técnicos y algunos operadores de maquinaria altamente calificados. En los deciles más bajos se encuentran campesinos, y en los del medio están sobre todo obreros, empleados de oficina y vendedores.

Gráfico 2.3

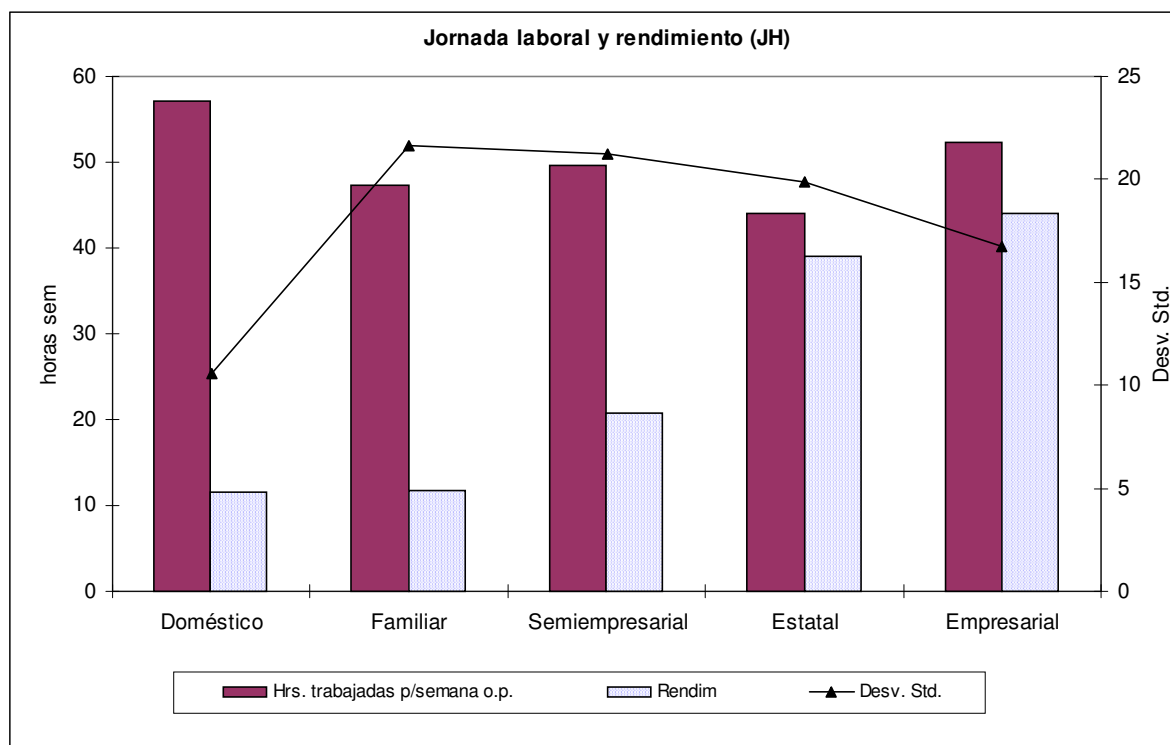


### Jornada e ingreso laboral por Mercado laboral

Hemos visto la correspondencia que existe entre el mercado laboral, que es en los hechos un indicador del tipo de economía, y los niveles de ingreso al analizar la composición de los estratos decílicos. Importa ahora analizar si hay diferencias significativas en las jornadas laborales entre los tipos de economía. El Gráfico 2.4 registra la jornada semanal promedio de los jefes de hogar<sup>8</sup>, la desviación standard de ese promedio y un indicador de rendimiento del trabajo (obtenido dividiendo el ingreso y la jornada laboral del JH).

Gráfico 2.4

<sup>8</sup> El test de diferencias de medias permite rechazar la hipótesis nula con más del 99% de seguridad. Es decir, no hay razones estadísticas para suponer que no hay diferencias entre las medias.



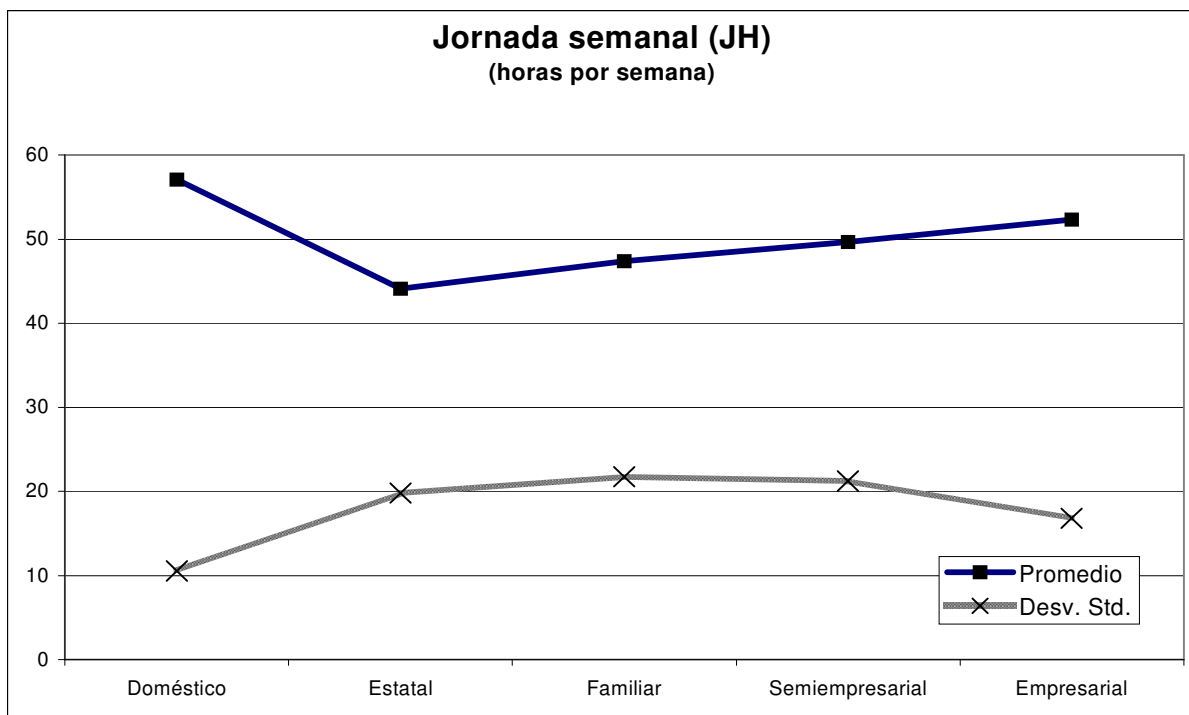
El trabajo doméstico registra, al mismo tiempo, las jornadas más prolongadas y la desviación más baja, así como el rendimiento más bajo. Pero se trata de un sector que está sujeto a muchas particularidades que lo hacen poco comparable. Por ejemplo, el salario monetario es en muchos casos solamente una pequeña parte de la remuneración (que incluye alimentación, vivienda y servicios no contabilizados) y el mismo horario probablemente registra información poco precisa, ya que el hecho de que la jornada empiece muy temprano y acabe muy tarde no necesariamente implica que es continua y sin descanso entre esas horas. En todo caso, se trata también de un sector cuantitativamente muy pequeño y de escasa relevancia general en términos de empleo y producción.

Observando los otros cuatro grupos destaca el hecho de que la jornada promedio más baja es la del sector estatal, cuyos trabajadores logran un rendimiento cercano al del sector empresarial privado. Este tiene, al mismo tiempo, la jornada más prolongada, la desviación más baja de los cuatro y el rendimiento más alto. Por último, los mercados familiar y semiempresarial muestran jornadas más largas en relación a mayores rendimientos y en ambos casos, elevadas desviaciones standard en los indicadores de jornada, lo cual corresponde a la mayor flexibilidad que tienen los trabajadores en ellos para extender o acortar sus jornadas en función de la evaluación que hacen de su rendimiento y de las oportunidades del mercado.

El gráfico 2.5 muestra con mayor nitidez las diferencias en las jornadas laborales en los distintos tipos de economía. Y, descontando a los trabajadores domésticos, en los otros encontramos que a medida que aumenta la jornada disminuye su variación, medida por la desviación standard.



Gráfico 2.5



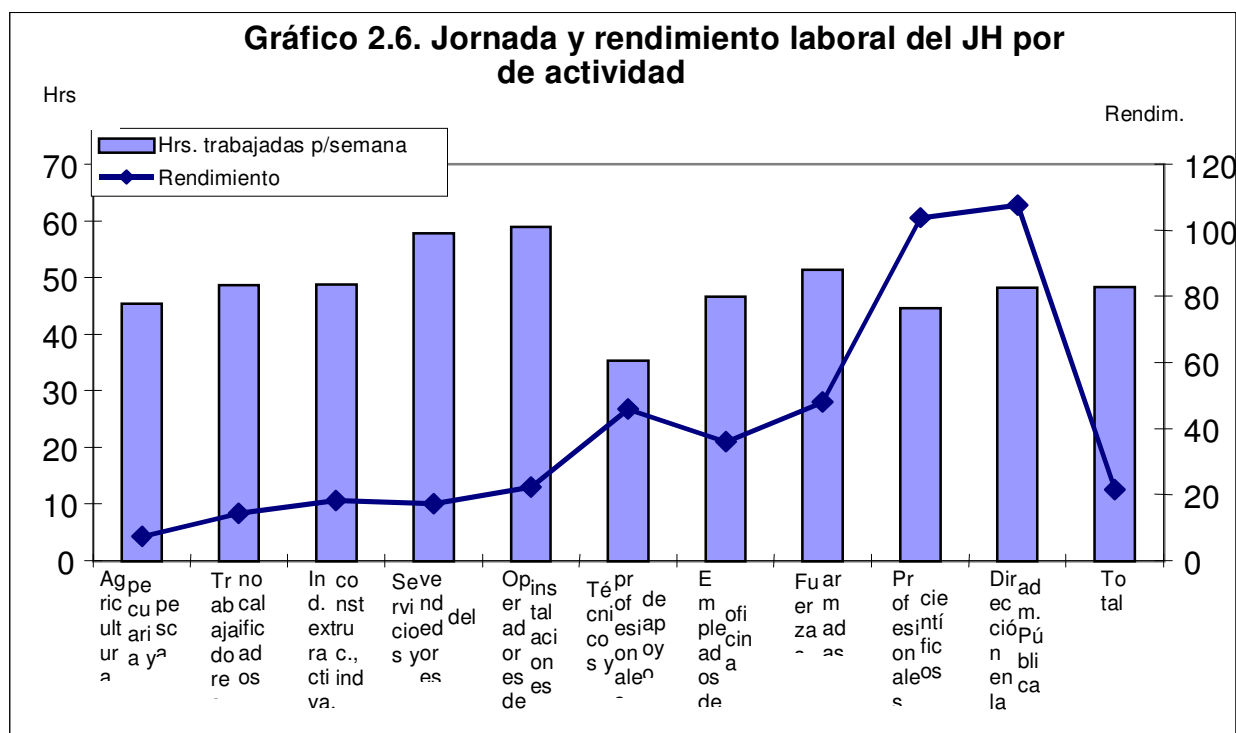
La alta variación en el sector público no corresponde a la flexibilidad de ese mercado o a la posibilidad de que los propios trabajadores tomen decisiones sobre el tiempo que dedican a su actividad, sino a la existencia de grupos con regulaciones especiales y muy distintas en cuanto a su jornada, como los maestros, los trabajadores en salud y los miembros de las fuerzas policiales y armadas.

### Jornada e ingreso laboral por rama de actividad laboral

Pasemos ahora a revisar los datos que muestran las diferencias en la jornada laboral y el ingreso de los jefes de hogar de acuerdo a la actividad que desempeñan. El Cuadro 2.5 y el Gráfico 2.6 sintetizan los datos obtenidos.

En principio pueden observarse cuatro grupos claramente diferenciados: El primero de ellos está constituido por los trabajadores agrícolas y pecuarios, los trabajadores no calificados, los trabajadores en las industrias extractiva, manufacturera y los trabajadores de la construcción; todos se caracterizan por rendimientos laborales muy bajos y una jornada laboral relativamente extensa, cercana a la media general. El segundo grupo lo forman los que trabajan en servicios y ventas para el comercio, así como los operadores de instalaciones y maquinarias; en este caso los individuos tienen las jornadas más largas de la muestra, pero no bien remuneradas, por lo cual su rendimiento también es muy bajo. El tercer grupo lo integran los técnicos, empleados de oficina y militares; éstos tienen jornadas laborales más cortas pero rendimientos laborales más

altos en comparación al anterior grupo, aunque aquí se presentan significativas variaciones al interior del mismo grupo. Por último, en el cuarto grupo están quienes trabajan como profesionales, científicos, intelectuales y directivos de la administración pública; este grupo tiene el índice de rendimiento laboral más alto entre la población y por ello tienen también jornadas laborales relativamente menores sin que ello les impida formar parte de los estratos más altos de ingreso. Probablemente debido a su formación y calificación tienen la productividad más alta.



### **Cuadro 2.5 Jornada y rendimiento laboral del JH por rama de actividad laboral**

<b>Actividad laboral</b>	<b>Hrs. trabajadas p/semana en la ocup. princ.</b>	<b>Rendimiento (ingreso laboral por hora-semana)</b>
Agricultura, pecuaria y pesca	45,3	7,3
Trabajadores no calificados	48,6	14,2
Ind. Extractiva, construc., ind.	48,7	18,2
Servicios y vendedores del	57,8	17,1
Operadores de instalaciones y	59,0	22,1
Técnicos y profesionales de apoyo	35,3	46,0
Empleados de oficina	46,6	35,9
Fuerzas armadas	51,4	48,0
Profesionales, científicos e	44,6	103,9
Dirección en la adm. pública y	48,2	107,7
<b>Total</b>	<b>48,3</b>	<b>21,5</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta MECOVI 2000. Elaboración propia.

### **Jornada e ingreso laboral por sector de actividad económica**

El Cuadro 2.6 y el Gráfico 2.7 presentan las mismas variables pero esta vez desagregadas por el sector de la actividad económica al que se encuentran vinculados los jefes de hogar de la muestra.

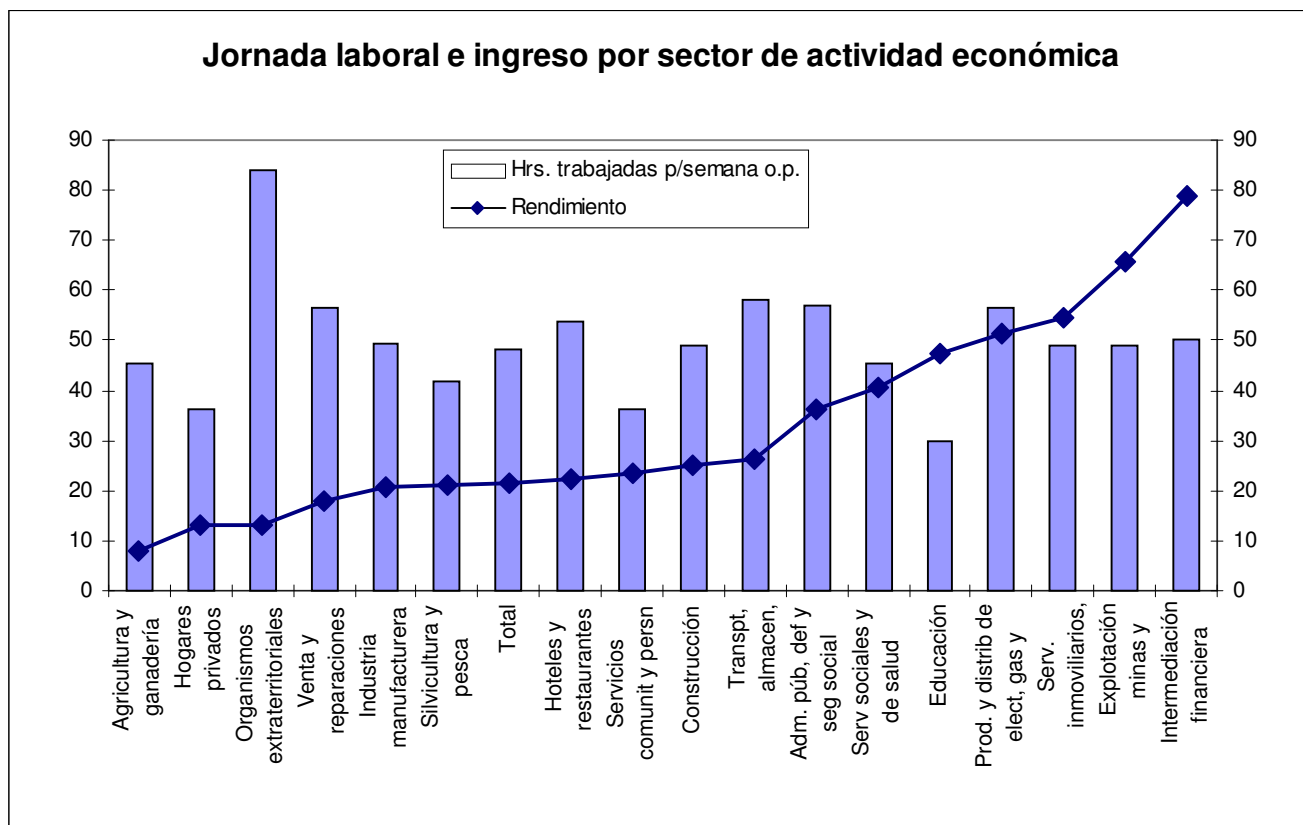
También aquí es posible detectar cuatro grupos: El primero se caracteriza por un bajo nivel de rendimiento laboral, y está conformado sobre todo por el sector agrícola y pecuario. El segundo grupo es el más heterogéneo y amplio de todos y está conformado por los sectores de ventas y reparaciones, industria manufacturera, silvicultura y pesca, hoteles y restaurantes, servicios comunitarios y personales y construcción; tiene rendimientos laborales más elevados y muestra una gran variación en sus jornadas laborales. El tercer grupo es heterogéneo, con rendimientos laborales significativamente mayores que los dos grupos anteriores pero con jornadas laborales igualmente variables; son los sectores de la administración pública, defensa y seguridad social, servicios sociales y de salud, educación, y producción y distribución de gas, electricidad y agua. El mayor rendimiento laboral se encuentra en el cuarto grupo, formado por los sectores de servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler, explotación de minas y canteras y el sector de intermediación financiera; con jornadas más reducidas y menos variables, probablemente por estar más sujetas a las regulaciones de la ley.

**Cuadro 2.6 Jornada y rendimiento laboral del JH por sector de actividad laboral**

<b>Sector de actividad económica</b>	<b>Hrs. trabajadas p/semana o.p.</b>	<b>Rendimiento Ingreso/hrs.</b>
Agricultura, ganadería y caza	45,5	7,9
Hogares privados	36,0	13,1
Organismos extraterritoriales	84,0	13,1
Venta y reparaciones	56,5	17,9
Industria manufacturera	49,3	20,5
Silvicultura y pesca	41,6	21,0
Total	48,3	21,5
Hoteles y restaurantes	53,8	22,2
Servicios comunitarios y personales	36,4	23,5
Construcción	48,9	24,9
Transporte, almacenamiento, comunicaciones	58,1	26,4
Adm. pública, defensa y seguridad social	56,8	36,4
Servicios sociales y de salud	45,6	40,7
Educación	30,0	47,6
Prod. y distrib. de electricidad, gas y agua	56,5	51,3
Serv. inmobiliarios, empresariales y de alquiler	48,9	54,7
Explotación de minas y canteras	49,1	65,6
Intermediación financiera	50,2	78,9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta MECOVI 2000. Elaboración propia.

Gráfico 2.7

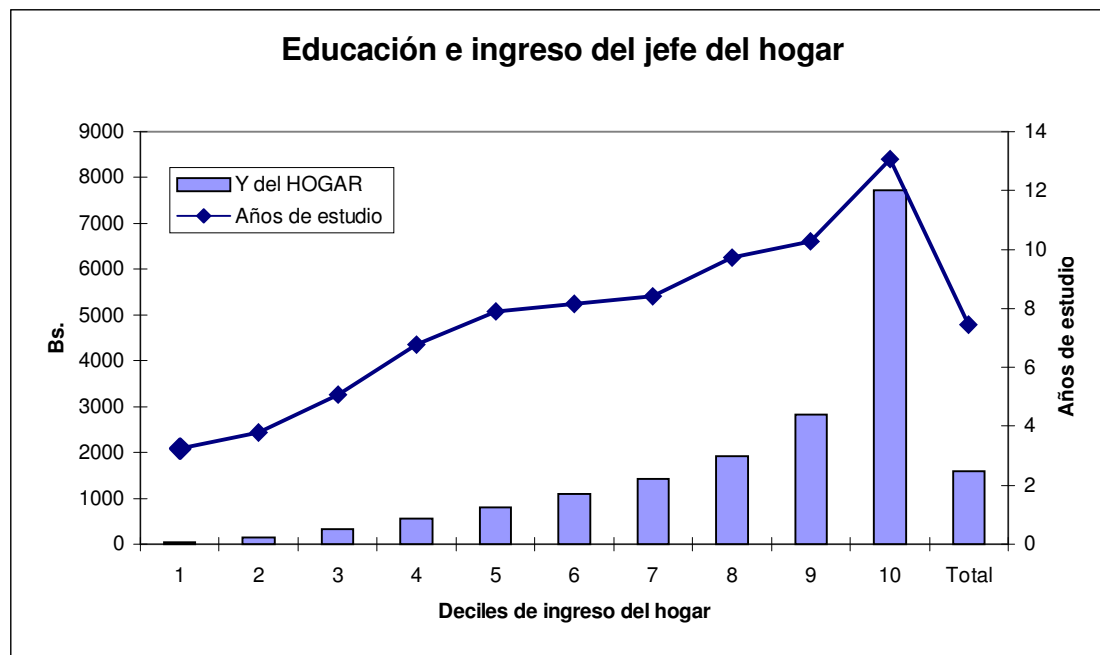


### Jornada e ingreso laboral por nivel educativo

La variable educativa es una de las principales de esta reflexión. Por un lado, relacionada con el ingreso se le pueden atribuir rendimientos más elevados como resultado de la mayor productividad que proviene de la calificación. Por el otro, considerándola como una fuente de expectativas y aspiraciones, puede contribuir a explicar las diferencias en el esfuerzo laboral de las personas. Es imposible separar estos aspectos pero en los cuadros y gráficos siguientes se intenta explorarlos con cierto detenimiento.

El Gráfico 2.8 muestra, como podía esperarse, que existe una clara correspondencia entre el nivel educativo de las personas y sus ingresos: a mayor cantidad de años de estudio del JH, mayor es el nivel de ingresos que obtiene. Además, también se hace evidente que el monto de ingresos crece proporcionalmente más rápido en los tramos superiores de educación que en los tramos inferiores. Así por ejemplo, aumentar el nivel educativo 2 años en los tramos inferiores, antes de terminar la primaria por ejemplo, representa obtener ingresos proporcionalmente inferiores a los que se obtienen por un aumento similar en años de estudio en los tramos superiores, cerca o después del bachillerato.

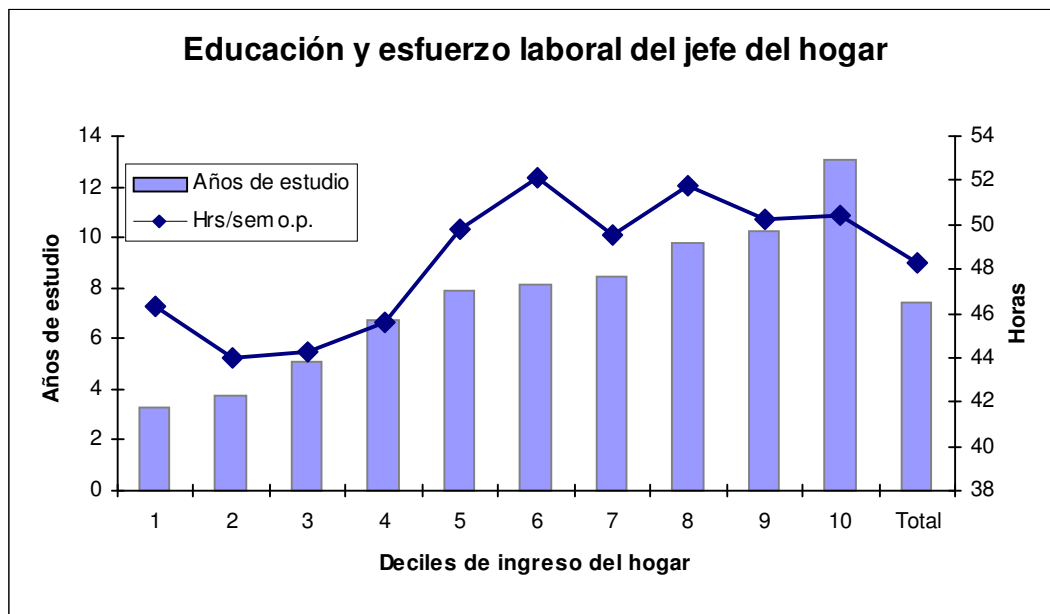
Gráfico 2.8



Si ahora observamos el Gráfico 2.9 que relaciona el nivel educativo de las personas con el esfuerzo laboral medido en horas de trabajo por semana, encontramos que parece haber razones para pensar que efectivamente la educación influye en el esfuerzo laboral, probablemente, según nuestra hipótesis, por el hecho de que la educación formal cambia las expectativas y aspiraciones de la gente.

Obviamente, esta correspondencia no es igualmente fuerte en todos los tramos de ingreso. De hecho, es casi inexistente en los tres primeros deciles, que corresponden a un tipo de economía poco monetizada y en la que predominan formas de organización comunitaria y familiar escasamente vinculadas al mercado. La asociación se hace notoriamente fuerte en los grupos medios, del decil 3 al 6, que se caracterizan por sus bajos niveles de satisfacción de las necesidades básicas (Ver Gráfico 2.2), y en los que puede por tanto suponerse que junto a nuevos conocimientos y capacidades la educación proporciona nuevas y mayores aspiraciones que estimulan cambios en las condiciones de vida de la gente y un creciente esfuerzo laboral. Finalmente, en el tramo superior, la jornada laboral tiene una relación más bien inversa con la jornada laboral, probablemente debido a que a esa altura los años de educación permiten rendimientos laborales más elevados. Podría decirse, entonces, que los años de escolaridad funcionan más como renovadores de expectativas en los primeros tramos, y como calificadores de la fuerza de trabajo en los tramos superiores.

Gráfico 2.9



### Jornada e ingreso por categoría ocupacional

Un punto de vista muy importante en el análisis, aunque muy cercano al que diferencia los mercados laborales, es el que nos proporciona la comparación entre categorías ocupacionales, es decir, aquellas categorías que definen el tipo de relación laboral que caracteriza la actividad de las personas.

Para facilitar la visualización de las diferencias, en el cuadro siguiente se han eliminado algunas categorías que son cuantitativamente poco relevantes para el análisis, limitándonos a la de patrones o empleadores, los dependientes manuales (obreros) y no manuales (empleados) y los trabajadores independientes o por cuenta propia.

Los ingresos más elevados, tanto a nivel del hogar como del jefe de hogar, corresponden a la categoría de patrones o empleadores, que en este caso agrupa tanto a los que reciben como a los que no reciben una remuneración regular por su trabajo (éstos porque participan de las utilidades). A este grupo le corresponde también la jornada más prolongada y una desviación standard inferior a la del conjunto.

De los dos grupos en dependencia laboral, los empleados tienen ingresos medios más elevados y jornadas más reducidas, con una marcada diferencia de escolaridad que es, probablemente, la que en gran medida las explica. De hecho, la desviación standard del ingreso medio de los empleados es comparativamente mucho más elevada que la de los obreros.

Finalmente, es interesante observar el caso de los trabajadores por cuenta propia o independientes (TPCP), que tienen los ingresos medios y la escolaridad más bajos, pero también la jornada laboral más reducida y de mayor desviación standard. Lo que ratifica la idea de que los trabajadores de dicha categoría ocupacional tienen mayores posibilidades de compensar sus ingresos con una libertad relativamente mayor de dedicación al trabajo. La desviación standard de los ingresos es, comparativamente, también la más alta de las cuatro categorías.

**Cuadro 2.7. Ingreso, escolaridad y jornada laboral por categoría ocupacional (JH)**

	Ing. Hogar Bs. mes	Ing. Laboral JH Bs. mes	Escolaridad años	Jornada Lab. Hrs. Sem.	Desv. St. Jornada
Patrón o empl.	3917.93	2361.25	11.12	53.49	18.36
Empleado	2899.79	2136.11	12.20	48.03	20.09
Obrero(a)	1235.63	893.31	6.69	51.70	17.11
TPCP	947.15	565.29	5.36	47.50	20.81
Total	1564.49	1037.14	7.37	48.25	20.47

Todas las medias son estadísticamente significativas según el test F.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta MECOVI 2000, Elaboración propia.

### **Jornada e ingreso laboral por condición de pobreza**

En nuestra hipótesis, la pobreza puede ser también considerada de dos maneras: como un resultado de la actividad, o como un factor motivacional que empuja al individuo a esforzarse para superarla. Y aunque no es posible saber con certeza cuándo funciona de una o de otra manera, sí podemos intentar una observación similar a la que se hizo anteriormente con la educación.

La diferencia del ingreso laboral de los jefes de hogar entre los hogares definidos como pobres y no pobres por el nivel de insatisfacción de necesidades básicas es de aproximadamente 4 a 1, pues mientras los primeros perciben en promedio 1682.9 Bs. al mes, los segundos sólo alcanzan a la cifra de 402.5 Bs. (Ver Cuadro 2.8). A su vez, los jefes de hogares “no pobres” trabajan jornadas semanales superiores en poco más de dos horas que los “pobres”. De aquí, sin embargo, no puede concluirse que los pobres simplemente trabajan menos y tampoco que ésa sea la causa de su pobreza. Al contrario, si se toman en cuenta los bajos rendimientos de su esfuerzo laboral encontraríamos que el mismo es muy elevado en relación a los resultados. De hecho, si ese grupo prolongara su jornada para igualar a la del otro, estaría aumentando en un 5% su esfuerzo para lograr un incremento de ingresos que representa apenas el 1.2% del promedio de los no pobres. Es muy probable que dedicar esas dos horas a actividades no laborales o no económicas sea mucho más satisfactorio para ellos que el pequeño ingreso que podrían lograr prolongando su jornada.



**Cuadro 2.8**  
**Jornada e ingreso laboral por condición de pobreza**

	Pobres	No pobres
<b>Promedios</b>		
Ingreso laboral (Bs./mes)	402,5	1682,9
Jornada semanal (Hrs./sem.)	47,33	49,66
Indice de rendimiento	8,5	33,88
<b>Porcentajes</b>		
Desea trabajar más horas (%)	38,6	30,3
Está disponible para trabajar más (%)	35,2	30,8
<b>¿Por qué no trabaja más horas a la semana? (%)</b>		
No encuentra otro trabajo	57,9	45,9
Por falta de clientes, pedidos, etc.	18,9	28,5
Falta de equipos, insumos, etc.	8,2	3,9
Por enfermedad	2,1	1,3
Motivos personales	8	13,1
Otros	4,9	7,3

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta MECOVI 2000. Elaboración propia.

Hasta ahora se señalaron las actividades en que trabajan los JH, cuánto ganan y cuánto se esfuerzan. También se encontraron algunas pistas sobre quiénes son pobres, en qué actividades o lugares se los encuentra con mayor frecuencia y qué relación existe entre el nivel de ingreso, la jornada laboral y el rendimiento laboral. Con estos elementos en mente interesa ahora relacionar esos factores con el deseo y la disponibilidad de las personas para incrementar su jornada laboral.

El Cuadro 2.8 señala que es mayor la proporción de pobres (38.6%) que desea incrementar su jornada laboral que la de no pobres (30.3%). En el caso de los “no pobres”, es ligeramente mayor el número de personas que sí está disponible para trabajar más horas (30.8%) que los que deseaban hacerlo. En los no pobres, por el contrario, la cifra de personas que sí está disponible para trabajar más horas desciende a un 35%, aunque sigue siendo más alta que entre los no pobres. Es posible que ello esté asociado a los bajos rendimientos laborales de los “pobres”, aspecto que fue mencionado el anterior acápite.

Cuando se les preguntó a las que personas que sí estaban disponibles para trabajar más horas el por qué no lo habían hecho hasta ese momento, los principales motivos se relacionan a situaciones de mercado: la imposibilidad de hallar otra fuente de trabajo, la falta de clientes, pedidos o financiamiento, y en menor grado la falta de materiales, insumos, maquinaria o tierra.

El cuadro 2.9 muestra cuán diferenciado es el deseo de incrementar las horas de trabajo entre los jefes de hogar cuando se desagregan las respuestas según el sector económico, la actividad y el mercado laboral al que se vinculan. Las cifras corresponden al porcentaje de personas que

expresaron su deseo por trabajar más horas. Al interior de cada categoría (ej.: sector, actividad, etc.), los diferentes grupos que la componen han sido ordenados de manera descendente, de manera que resulte más fácil identificar a quienes quisieran aumentar su esfuerzo laboral. Y se destacan con cursivas las categorías que enfatizan la respuesta con proporciones superiores a la del conjunto que es, como se ve, de 31.3%

**Cuadro 2.9. Deseo de aumentar el esfuerzo laboral**

<b>Sector actividad económica</b>	<b>% Si</b>	<b>Actividad laboral</b>	<b>% Si</b>	<b>Vivienda</b>	<b>% Si</b>
<i>Educación</i>	50,1	<i>Ind extractiva</i>	47,5	<i>Insatisfacc.</i>	37,6
<i>Serv com. y personales</i>	48,3	<i>Técnicos</i>	41,8	<i>Satisfacción</i>	32,4
<i>Prod dist de agua, gas y elec.</i>	47,0	<i>Empleados</i>	39,8		
<i>Silvicultura</i>	46,4	<i>Trab calificados</i>	39,6	<b>Servicios Básicos</b>	
<i>Construcción</i>	43,4	<i>Obreros</i>	36,1	<i>Satisfacción</i>	36,4
<i>Ind. Manufacturera</i>	43,1	<i>Servicios, ventas</i>	31,2	<i>Insatisfacción</i>	34,5
<i>Hogares privados</i>	43,1	<i>Prof., científicos</i>	28,1		
<i>Serv sociales, salud</i>	39,7	<i>Agricultura</i>	27,2	<b>Educación</b>	
		<i>Direc adm pública</i>	25,3	<i>Satisfacción</i>	38,7
<i>Transporte, comunicaciones</i>	38,8				
<i>Serv inmobiliarios, empresariales</i>	37,3	<i>Fuerzas Armadas</i>	23,2	<i>Insatisfacción</i>	31,9
<i>Hoteles y restaurantes</i>	35,1				
		<b>Mercado de trabajo</b>		<b>Condición de pobreza</b>	
<i>Ventas y reparaciones</i>	32,4	<i>Semiempresarial</i>	47,5	<i>Pobres</i>	38,6
<i>Adm pública, defensa</i>	30,4	<i>Estatal</i>	40,3	<i>No pobres</i>	30,3
<i>Explotación minas</i>	28,9	<i>Familiar</i>	33,4		
<i>Agricultura</i>	28,0	<i>Empresarial</i>	32,4		
<i>Intermediación financiera</i>	27,6	<i>Doméstico</i>	15,0		
<i>Organización extraterritoriales</i>	0,0			<b>Total</b>	<b>31,3</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta MECOVI 2000. Elaboración propia.

Es notable la alta proporción de jefes que desean trabajar más en los sectores de educación y servicios, entre los técnicos y entre los que están vinculados al mercado semiempresarial.

Finalmente, el Cuadro 2.9 muestra que la disponibilidad para trabajar más horas es ligeramente mayor entre aquellas personas que tienen condiciones insatisfactorias de vivienda, al igual que los que tienen satisfechos sus servicios básicos o que han logrado satisfacer sus necesidades educativas. Una vez más, el nivel educativo de las personas se muestra como un indicador de su disponibilidad a esforzarse más laboralmente y lograr el nivel de bienestar al que aspiran.

### ***La distribución de ingresos y del acceso a los servicios públicos***

Las marcadas desigualdades en la distribución de los ingresos son moderadas por un mejor acceso a los servicios.

El cuadro 2.10 siguiente resume la información obtenida de algunas variables claves para observar estas tendencias. La utilización de revoque en las paredes interiores puede ser considerado un indicador de calidad de vivienda y las otras cuatro variables se refieren al acceso a servicios públicos. El cuadro consigna solamente los porcentajes de hogares de cada estrato de ingreso que tienen cañería de acceso a la red de agua, que tienen conexión al alcantarillado público, que utilizan energía eléctrica para el alumbrado interior y que tienen servicio telefónico, ya sea fijo o celular.

**Cuadro 2.10 Distribución de ingresos y del acceso a servicios públicos**  
(en bolivianos al mes y en porcentaje respecto de cada estrato)

Deciles de ingreso del hogar	Ingreso Medio del Hogar (Bs./mes)	Paredes interiores con revoque	Agua por red	Conexión red alcantarillado	Electricidad en vivienda	Teléfono fijo o celular
1	37.36	43.00%	26.20%	10.00%	12.70%	1.60%
2	137.51	53.60%	37.90%	20.30%	26.00%	1.10%
3	327.31	59.90%	53.90%	34.00%	49.20%	7.50%
4	559.64	75.90%	70.80%	45.50%	72.60%	12.10%
5	810.89	79.80%	77.80%	45.60%	80.40%	17.10%
6	1099.36	77.90%	79.20%	46.00%	84.00%	24.70%
7	1424.23	76.20%	84.40%	47.10%	89.90%	23.80%
8	1923.80	82.70%	88.80%	51.40%	90.10%	33.20%
9	2819.44	88.80%	88.50%	52.90%	95.60%	45.40%
10	7344.06	96.20%	93.90%	72.20%	98.30%	78.50%
Total	1648.15	73.40%	70.10%	47.70%	69.90%	24.50%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta MECOVI , 2000. Elaboración propia.

En general, puede observarse una situación de graves carencias en los tres primeros deciles, produciéndose un pequeño salto hacia los estratos medios que abarcarían del cuarto al octavo, para encontrar una situación relativamente satisfactoria en los dos últimos.

El cuadro muestra claramente que a pesar del desarrollo reciente de las telecomunicaciones, la telefonía es todavía un servicio restringido a los estratos superiores de ingresos. En el octavo decil apenas un tercio de los hogares dispone de ese servicio y la situación empeora a medida que se desciende en la escala.

La mejor situación corresponde a la distribución de energía eléctrica, aunque incluso en este caso la proporción de hogares excluidos del servicio es enorme en los tres deciles más bajos.

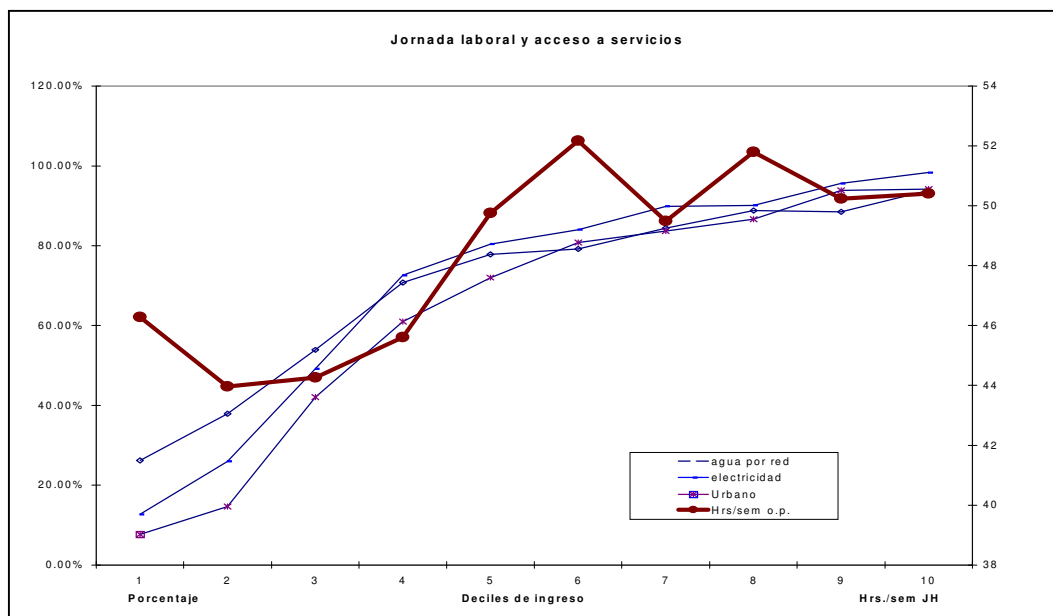
El gráfico 2.10 siguiente permite apreciar con mucha nitidez de qué manera los servicios, aún con las características deficitarias que se han descrito, moderan significativamente la desigualdad percibida en la distribución de los ingresos. Esto es tanto más válido cuanto más urbana es la localización de los hogares. Los tres primeros deciles son mayoritariamente rurales, de modo que el pequeño salto que se observa corresponde justamente al paso hacia el mundo urbano, donde la población tiene mejores oportunidades de acceso a los servicios y éstos pueden ser distribuidos a costos más bajos.

Gráfico 2.10



Finalmente, a los fines de explorar la incidencia que puede tener el esfuerzo laboral podemos observar el gráfico 2.11. Comparando la curva de la jornada semanal de los jefes de hogar con las curvas de acceso a algunos servicios fundamentales, se observa una fuerte correspondencia entre ellas, especialmente a partir del cuarto decil.

Gráfico 2.11



### 3. Expectativas y autoexigencias en el esfuerzo laboral

En este capítulo intentaremos profundizar el análisis en la búsqueda de algunas pistas sobre las relaciones de causalidad planteadas en las hipótesis que guiaron este trabajo. La principal sugiere que la pobreza no se define solamente como una situación de vulnerabilidad, sino también como una condición insatisfactoria que motiva a la gente a realizar mayores esfuerzos destinados a captar recursos.

La insatisfacción es subjetiva puesto que emerge de la relación entre lo que se tiene y lo que se desea, entre la disponibilidad y las expectativas y aspiraciones. Y el planteamiento implica también que es necesario considerar que hay una secuencia temporal que separa los momentos de la insatisfacción que motiva, del esfuerzo que le es consecuente y de los resultados que se logran. Secuencia que abarcará periodos diferentes para las personas y familias, dependiendo de cuán distantes son sus expectativas de sus recursos, y a qué tipo de recursos tienen acceso en los momentos iniciales, pero tomará indudablemente varios años.

#### *Los ciclos familiares de superación de la pobreza*

“Con amor, pan y cebolla” decía un antiguo refrán para justificar la unión de parejas de muy pocos recursos. Más allá de su contenido romántico, la frase refleja también una realidad común en la formación de las familias. Una pareja joven suele unirse por la voluntad de formar una familia y sus expectativas de ingreso o de consumo solamente empiezan a crecer con la llegada de los hijos y la asunción paulatina de responsabilidades, de modo que al madurar la pareja crecen sus propias expectativas y, fundamentalmente, las exigencias que provienen justamente de la expansión del núcleo. En ese sentido, la diferencia entre parejas jóvenes y maduras no está dada solamente por la acumulación de experiencias y recursos, que pueden reflejarse en mayores ingresos, sino también por la presencia de nuevas fuentes de exigencia que conducirán a la realización de mayores esfuerzos.

Como disponemos de una base de datos que representa la situación de la población boliviana en un momento determinado, noviembre del 2000, no es posible realizar un seguimiento a varias familias a lo largo de los años para comprobar la hipótesis. Pero sí podemos comparar a grupos poblacionales<sup>9</sup> en distintos momentos de su vida familiar y suponer que representan alguna

---

<sup>9</sup> Para este análisis se separaron ocho grupos de la base de datos de la Mecovi 2000, y se calcularon los coeficientes de correlación y los otros indicadores para cada uno de los ocho grupos por separado. De esta manera, cada grupo satisface las condiciones requeridas en cuanto a madurez del hogar, medida por la edad del hijo mayor, nivel de escolaridad, medido por el promedio de años de escolaridad de los miembros de la pareja principal, y condición migratoria, determinada por la experiencia de por lo menos uno de los miembros de la pareja. Esto quiere decir que una parte de la población de la muestra total no ha sido considerada. Por ejemplo, desde el punto de vista de la madurez del hogar, están excluidos los hogares sin hijos y los hogares intermedios, con el hijo mayor en edad comprendida entre los cinco y los diez años. Y desde el punto de vista de la educación, no forman parte del estudio las parejas con educación formal promedio entre 6 y 10 años. Esto permitió marcar claramente las diferencias entre

continuidad entre ellos. Este es un supuesto difícil de admitir plenamente, dado que la aceleración de los cambios sociales, económicos y culturales implica que las familias jóvenes y las maduras han sido marcadas por hechos, conceptos y percepciones muy diferentes al momento de constituirse la pareja o al de separarse de los núcleos anteriores.

En términos operativos, en este estudio el matrimonio joven se define como aquél cuyo hijo mayor tiene cinco años o menos. Es decir que la pareja se ha hecho familia nuclear después de 1995. En cambio el matrimonio maduro ha sido definido como aquél cuyo hijo mayor tiene más de 10 años, por lo que la pareja se formó antes de 1990. No se eligieron estos años por razón especial alguna, pero sí considerando que las edades del hijo mayor son un indicador de madurez de la familia.

No teniendo fecha de matrimonio, era imposible recurrir a ella. Pero aún teniéndola, es importante reconocer que la edad del hijo mayor es un mejor indicador de madurez de la familia, sobre todo si este término no se refiere a edad cronológica sino a niveles diferentes de responsabilidad. Si el hijo mayor no tiene 5 años, la escuela, con todo lo que ella implica en términos de demandas a los padres e interacción social, no es todavía un factor relevante en la vida familiar, como sí lo es en los casos en que el hijo mayor tiene 10 años o más. Y aunque el niño no vaya a la escuela, habrán también fuertes diferencias en la familia por la capacidad diferenciada de aportar al hogar que podrían tener los niños.

Lo que la hipótesis sugiere, en este sentido, es que a mayor madurez de la familia, las exigencias son mayores y por tanto han de ser también mayores el esfuerzo laboral y los resultados del mismo, ya sea en términos de ingreso como en términos de nivel de satisfacción de las necesidades en servicios básicos.

Los resultados obtenidos de la encuesta confirman que así es.

Los ingresos que obtienen los jefes de hogar, y los que corresponden a la familia madura en su conjunto, son mayores a los de las familias jóvenes, y el nivel de insatisfacción de servicios básicos es también más bajo en las parejas maduras que en las jóvenes. En los cuadros 3.1 a 3.4 puede verse cómo, en todos los casos, el ingreso que corresponde a los matrimonios maduros es más alto que el de los jóvenes de similar nivel de educación o en parecida condición migratoria. Y el nivel de satisfacción de servicios básicos es mayor en todos los casos, salvo en el de las familias migrantes. Posteriormente analizaremos con mayor detenimiento este tema.

Por otro lado, tomando como indicador del esfuerzo laboral las horas de trabajo declaradas, encontramos que tiende a ser mayor la dedicación de los jefes de hogares jóvenes, salvo en el caso de los no migrantes. Este hecho contribuye también a respaldar la hipótesis pues, como

---

los grupos, distanciarlos, desde esos dos puntos de vista. Desde el punto de vista migratorio la diferencia es más tenue, porque entre los nativos pueden estar incluidas parejas con mucha experiencia migratoria (los que retornaron) y entre los migrantes parejas que, como tales, debían ser consideradas "nativas", cuando la migración fue realizada por decisión ajena, como la de los padres por ejemplo, cuando el migrante hoy adulto era todavía infante. El análisis, en esta parte, no utilizó los factores de expansión de la muestra dado que no se aspira a que los resultados sean territorialmente representativos.

veremos luego, las parejas jóvenes sin experiencia migratoria se caracterizan probablemente por bajo nivel de exigencias y bajas expectativas, por lo que son también el grupo que tiene comparativamente ingresos más bajos y menos satisfacción en servicios básicos.

**Cuadro 3.1 Síntesis comparativa de datos de ingresos y jornada laboral de los Jefes de Hogar por grupos familiares según condición migratoria**

Condición migratoria		Matrimonio	
		Joven	Maduro
Nativos	Ingresos (Bs./mes)	683.42	784.84
	Jornada (Hrs./mes)	195.63	196.72
	Insatisf. Serv. Bás. (%)	66.3	55.4
	Corr. Ingreso – Jornada	0.088	<b>0.122</b>
Migrante	Ingresos (Bs./mes)	876.48	1066.22
	Jornada (Hrs./mes)	211.66	199.25
	Insatisf. Serv. Bás. (%)	60	60.6
	Corr. Ingreso – Jornada	<b>0.131</b>	<b>0.188</b>

En negrita los coeficientes con nivel de significación 0.01 (prueba de dos extremos) <sup>(10)</sup>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta MECOVI 2000, procesamiento propio

**Cuadro 3.2 Síntesis comparativa de datos de ingresos y jornada laboral agregados de los hogares por grupos familiares según condición migratoria**

Condición migratoria		Matrimonio	
		Joven	Maduro
Nativos	Ingreso del hogar (Bs./ms)	1050.87	1470.66
	Jornada agreg. (Hrs./mes)	334.35	515.45
	Insatisf. Serv. Bás. (%)	66.3	55.4
	Corr. Ingreso – Jornada	<b>0.185</b>	0.013
Migrante	Ingreso del hogar (Bs./ms)	1269.84	1743.2
	Jornada agreg. (Hrs./mes)	335.7	458.48
	Insatisf. Serv. Bás. (%)	60	60.6
	Corr. Ingreso – Jornada	<b>0.221</b>	0.027

En negrita los coeficientes con nivel de significación 0.01 (prueba de dos extremos)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta MECOVI 2000, procesamiento propio

Los ingresos totales de los hogares maduros son obviamente mayores a los de los correspondientes grupos de hogares jóvenes, debido a que tienen más miembros activos, lo cual no es novedad en economías con tanta relevancia de la organización doméstica como la boliviana.

El otro aspecto planteado en nuestra hipótesis es el referido a las expectativas. No existiendo datos que reflejen de manera explícita las aspiraciones de los encuestados, recurrimos a dos indicadores indirectos: la educación formal y la experiencia migratoria.

<sup>10</sup> Nivel de Significación, también llamado valor P, indica que la probabilidad de obtener ese valor de R si no hubiera asociación entre las variables es menor a 0.01. Esto permite rechazar la hipótesis nula, que postula que no hay correlación.



La educación formal no solamente proporciona recursos de información y conocimiento que son indudablemente claves para la vida productiva y laboral, sino que también cambia las expectativas de las personas al ponerlas en contacto con otras posibilidades de vida. Mientras más lejos se avance en el ciclo escolar, puede suponerse que son también mayores las expectativas. Con el fin de darle mayor claridad al análisis, en esta ocasión empleamos como indicador la escolaridad formal promedio de los dos cónyuges diferenciando a dos grupos: los que no vencieron la primaria tradicional (6 años o menos) y los que pasaron por lo menos la mitad de la secundaria tradicional (10 años o más). Como en el caso del indicador de madurez del hogar, dejamos fuera del análisis a un grupo intermedio, creando una línea divisoria más nítida.

Y tal como se esperaba, los ingresos personales y familiares de las parejas con mayor nivel educativo son considerablemente más elevados, tanto entre los maduros como entre los jóvenes, y las condiciones de vida, medidas en este caso por el nivel de insatisfacción de servicios básicos, son mucho mejores en los hogares con mayores expectativas (educación formal).

**Cuadro 3.3 Síntesis comparativa de datos de ingresos y jornada laboral de los Jefes de Hogar por grupos familiares según escolaridad de la pareja**

Escolaridad Promedio		Matrimonio	
		Joven	Maduro
Menos de 6 años	Ingresos (Bs./mes)	391.49	554.39
	Jornada (Hrs./mes)	206.59	200.67
	Insatisf. Serv. Bás. (%)	90.5	78.5
	Corr. Ingreso – Jornada	<b>0.192</b>	<b>0.17</b>
Más de 10 años	Ingresos (Bs./mes)	1632.21	2096.29
	Jornada (Hrs./mes)	202.82	190.82
	Insatisf. Serv. Bás. (%)	29	16
	Corr. Ingreso – Jornada	0.112	<b>0.209</b>

En negrita los coeficientes con nivel de significación 0.01 (prueba de dos extremos)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta MECOVI 2000, procesamiento propio

**Cuadro 3.4 Síntesis comparativa de datos de ingresos y jornada laboral agregados de los hogares por grupos familiares según escolaridad de la pareja**

Escolaridad Promedio		Matrimonio	
		Joven	Maduro
Menos de 6 años	Ingreso del hogar (Bs./ms)	564.57	911.01
	Jornada agreg. (Hrs./mes)	337.45	518.53
	Insatisf. Serv. Bás. (%)	90.5	78.5
	Corr. Ingreso – Jornada	0.037	<b>0.107</b>
Más de 10 años	Ingreso del hogar (Bs./ms)	2462.79	3558.25
	Jornada agreg. (Hrs./mes)	340.09	387.57
	Insatisf. Serv. Bás. (%)	29	16
	Corr. Ingreso – Jornada	<b>0.392</b>	<b>0.171</b>

En negrita los coeficientes con nivel de significación 0.01 (prueba de dos extremos)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta MECOVI 2000, procesamiento propio

El otro indicador de expectativas que utilizamos es el de la condición migratoria. Es bien sabido que la decisión de migrar no solamente refleja que la persona estaba insatisfecha con su situación de origen, sino que demuestra que esa persona ha tomado la decisión de cambiar. Por tanto, en el migrante no hay solamente un deseo de mejorar, sino que ya hay una voluntad evidente de hacerlo, enfrentando los costos y los riesgos que implica un traslado.

Para matizar el análisis, en este caso no trazamos una línea divisoria tan nítida como en el caso de educación. Al contrario, la diferenciación de los grupos es más tenue, definiendo como el grupo de nativos a las familias en las que ambos cónyuges son oriundos del lugar en el que fueron encuestados, y como migrantes a los hogares en que por lo menos uno de los cónyuges haya nacido en un lugar diferente. Así, la correspondencia de ambos grupos con expectativas más bajas o más altas puede ser más débil. Al margen de que entre los no migrantes puede haber parejas con expectativas de consumo y bienestar material más altos (como los de mayor escolaridad ya tratados), entre los que figuran como migrantes puede haber muchos casos de parejas formadas por un cónyuge nativo y el otro migrante pero muy antiguo, de niño, que para el caso debería ser considerado también nativo.

Aún así, los datos ofrecen indicios de que la hipótesis es plausible. Los jefes de los hogares migrantes obtienen mayores ingresos y despliegan un mayor esfuerzo laboral que los de hogares nativos, logrando también mejores condiciones de vida a juzgar por su menor nivel de insatisfacción de servicios básicos. Estas tendencias cambian un poco solamente en el grupo de hogares maduros cuando, pues aunque los nativos tienen ingresos más bajos, logran mejores condiciones de acceso a servicios básicos, poniendo en evidencia que uno de los riesgos de la migración es, justamente, el de abandonar recursos colectivamente acumulados como suelen serlo, precisamente, los servicios básicos. Considerando las diferencias de ingreso y de jornada laboral agregada entre los hogares maduros, puede suponerse que las diferencias en el nivel de satisfacción de servicios básicos tienden a ser resueltas con cierta facilidad.

Hasta aquí el análisis comparativo de los resultados, sobre la base de indicadores descriptivos. Nuestra propuesta planteaba la utilización de coeficientes de correlación entre ingresos y esfuerzo laboral para profundizar la comparación entre los distintos grupos de hogares. Veamos los resultados.

### ***Expectativas de consumo, esfuerzo laboral e ingresos***

Como se vio en el acápite anterior, encontramos efectivamente “que las medias de ingreso y jornada son diferentes en los cuatro grupos”. Pero nuestra hipótesis teórica también nos sugirió que podíamos esperar que los niveles de correlación<sup>11</sup> fueran más elevados en los cuadrantes con sombra que en los otros dos del esquema siguiente:

---

<sup>11</sup> Empleamos el coeficiente de correlación de Pearson que, como se sabe, mide la asociación lineal entre dos variables y es especialmente útil para realizar comparaciones (Agresti y Finlay 1986: 260 y ss.)

**Cuadro 3.5. Esquema hipotético de correlación**

Madurez de la pareja ◇ Educación formal <i>condición migratoria</i>	Matrimonio joven Hijo mayor < 5 años	Matrimonio maduro Hijo mayor > 10 años
Menos de 6 años <i>nativos</i>		
Más de 10 años <i>migrantes</i>		

La idea es que aún a niveles muy diferentes, podíamos encontrar una correlación mayor entre ingresos y jornada laboral en los grupos más nítidamente diferenciados por recursos, exigencias y expectativas. Un matrimonio joven, y por tanto con bajas exigencias, y caracterizado al mismo tiempo por menos aspiraciones dada su baja escolaridad formal, tendría ingresos y condiciones de vida acordes a su esfuerzo laboral, al igual que los hogares maduros, y por tanto más exigidos, y con más altas expectativas o autoexigencias. Esto contribuiría a demostrar que los mejores (o peores) resultados que se logren dependen de cómo las personas responden a las demandas (o falta de ellas) que perciben para mejorar sus condiciones de vida.

Los resultados, en el caso de más nítida diferenciación de los grupos, muestran que es así.

En efecto, si se observa el cuadro 3.6 (obtenido del cuadro 3.3), que registra los resultados de la correlación entre el ingreso y la jornada laboral de los jefes de hogar de los grupos más claramente diferenciados (es decir aquellos definidos por líneas divisorias más marcadas), se comprueba que dicho indicador es mayor justamente en los dos grupos señalados. Y la correlación, aunque pequeña, es en ambos casos estadísticamente significativa (al nivel de 0.01 en dos extremos).

**Cuadro 3.6 Coeficientes de correlación ingreso-jornada laboral  
De los jefes de hogar en los grupos mas claramente diferenciados**

Madurez de la pareja ◇ Educación formal	Matrimonio joven Hijo mayor < 5 años	Matrimonio maduro Hijo mayor > 10 años
Menos de 6 años <i>(Sig. 2 extremos)</i>	<b>0.192</b> <i>.000*</i>	<b>0.170</b> <i>.000*</i>
Más de 10 años <i>(Sig. 2 extremos)</i>	0.112 <i>.096</i>	<b>0.209</b> <i>.000*</i>

\* Correlación significativa al nivel 0.01 (prueba de dos extremos)

En los otros ensayos el resultado es menos claro. Como ya se anticipó, el indicador de migración no marca diferencias tan nítidas de expectativas, y los indicadores de ingresos y esfuerzo laboral para el hogar en su conjunto resultan ser demasiado dependientes de las características del mercado laboral en el que se insertan los hogares. En muchos casos, las unidades domésticas del

sector informal pueden tender a sobrestimar en exceso su jornada laboral, contabilizando en ella tiempos que no son necesariamente productivos, como el de “atender” un pequeño negocio mientras se conversa con vecinos, se mira televisión o se hacen las tareas escolares.

De hecho, cuando se hace una comparación de la correlación ingresos-jornada de los jefes de hogar para todos los grupos, se encuentra que hay fuertes diferencias entre el sector formal (empresarial y estatal) e informal (semiempresarial y familiar), como puede observarse en los cuadros siguientes que sintetizan los resultados de ese análisis.

**Cuadro 3.7 Coeficientes de correlación entre ingreso y jornada laboral del jefe según el sector del mercado laboral en el que trabaja:**

Tipo de hogar	Total	Formal	Informal
Joven y nativo	0.088	0.056	0.264
Maduro y nativo	<b>0.122</b>	-0.107	<b>0.149</b>
Joven y migrante	<b>0.131</b>	0.104	<b>0.224</b>
Maduro y migrante	<b>0.188</b>	0.092	<b>0.159</b>

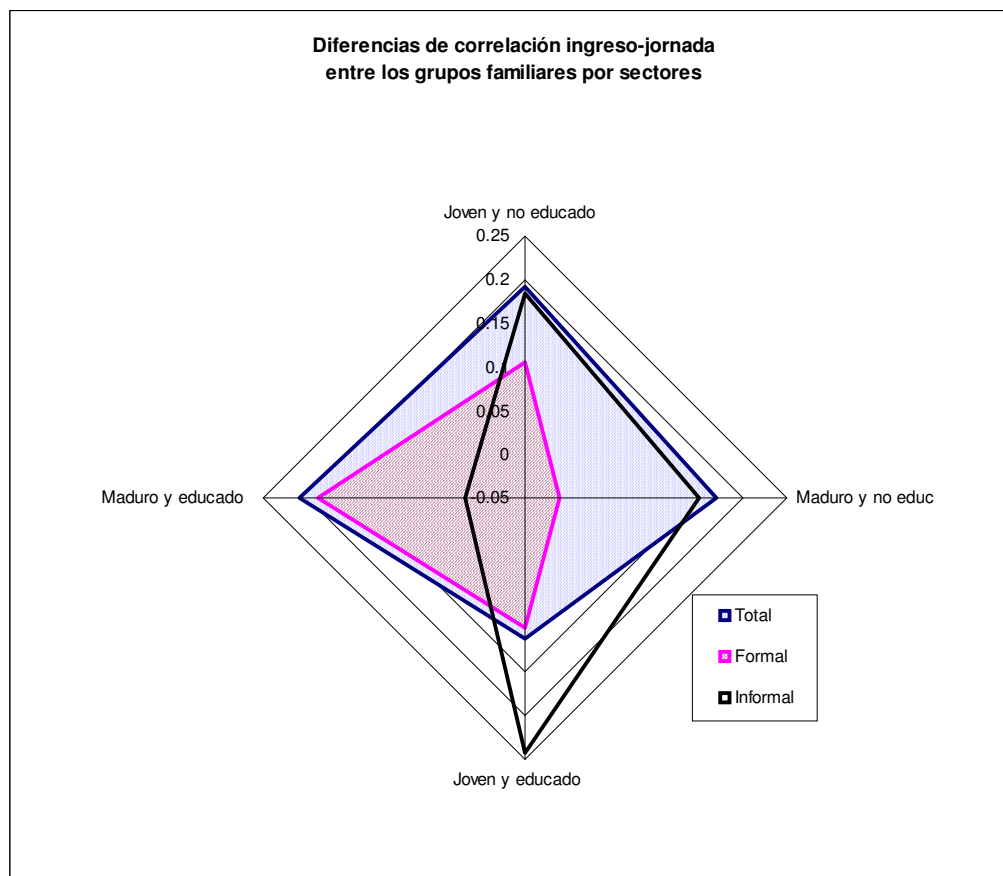
Nota.- En negrita los coeficientes con nivel de significación 0.01 (prueba de dos extremos)

**Cuadro 3.8 Coeficientes de correlación entre ingreso y jornada laboral del jefe según el sector del mercado laboral en el que trabaja:**

Tipo de hogar	Total	Formal	Informal
Joven y no educado	<b>0.192</b>	0.105	<b>0.185</b>
Maduro y no educ	<b>0.170</b>	-0.010	<b>0.149</b>
Joven y educado	0.112	0.099	<b>0.243</b>
Maduro y educado	<b>0.209</b>	<b>0.187</b>	0.019

Nota.- En negrita los coeficientes con nivel de significación 0.01 (prueba de dos extremos)

Además de las diferencias entre ambos, puede verificarse en casi todos los casos que la correlación es más alta en el sector informal que en el formal. Sabemos que los niveles de insatisfacción de servicios básicos, vivienda y en general de necesidades son mucho mayores entre las familias del sector informal que entre las del sector formal. Pero importa también recordar que una de las características del sector informal es el hecho de que en él los trabajadores, especialmente los por cuenta propia, pueden tener un mayor control sobre su tiempo de dedicación al trabajo, mientras que en el sector formal hay una legislación que regula las jornadas y el salario, que es también un mecanismo de coerción sobre la fuerza de trabajo, y por esas razones ésta se desenvuelve en jornadas menos flexibles.



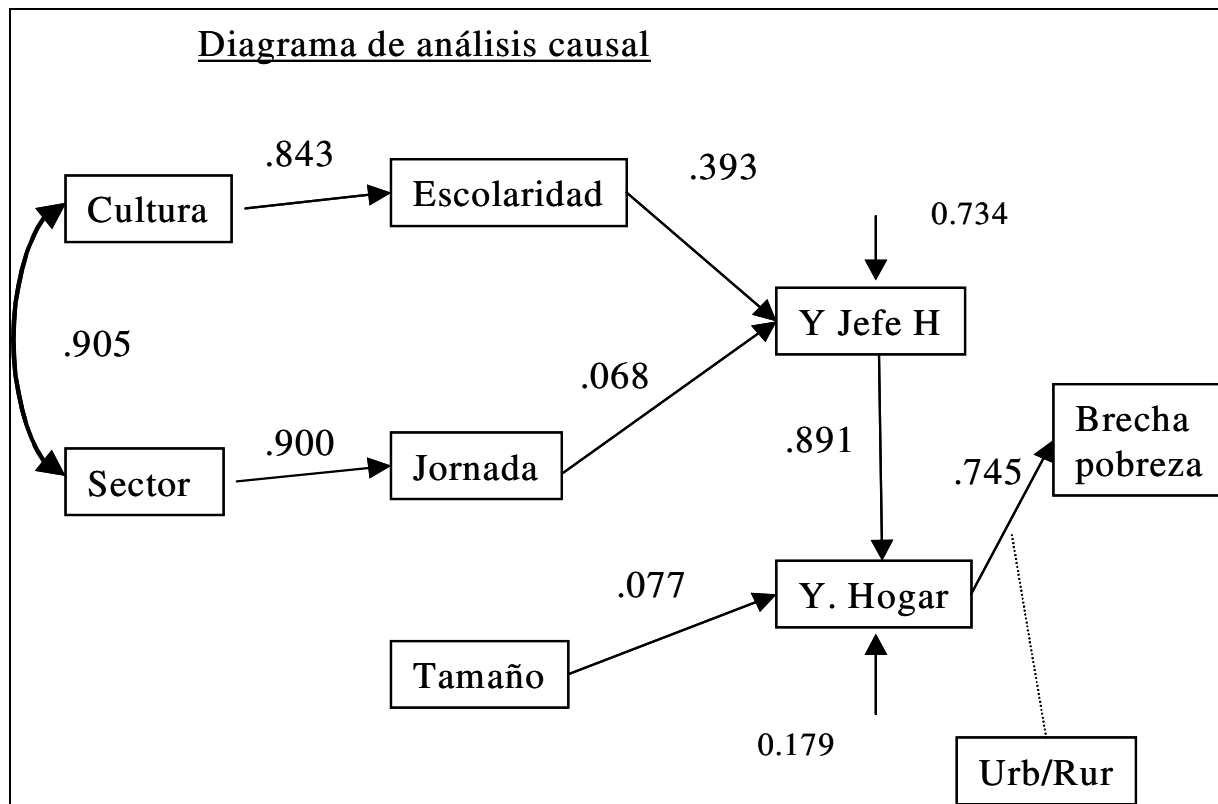
El gráfico 3.1 permite observar las diferencias de correlación ingreso-jornada de los cuatro grupos y entre los sectores formal e informal, resaltando que la diferencia es más marcada entre los hogares maduros y que sobresale la correlación correspondiente a los hogares jóvenes y más educados en el sector informal, es decir, en el grupo de altas expectativas y con mayor control sobre su tiempo de trabajo.

### ***Análisis de ordenamiento causal***

Con el fin de matizar los resultados del análisis y aprovechar mejor el uso de los coeficientes de correlación, los utilizamos para efectuar un rápido análisis de ordenamiento causal y observar el lugar que ocuparía la jornada laboral en un diagrama general de interrelaciones. Los resultados se presentan en el cuadro siguiente, en el que las flechas sugieren la dirección de la causalidad y los números corresponden a los coeficientes de correlación bi y multivariados. Todos tienen significación estadística al nivel 0.01.

Es muy llamativo el elevado grado de asociación que existe entre el indicador de etnicidad o cultura del jefe de hogar (en este caso usamos la variable del primer idioma que aprendió), y sus años de escolaridad, así como etnicidad y sector del mercado laboral en el que se encuentra

ocupado. Los años de escolaridad tienen una influencia mucho mayor sobre los ingresos del jefe de hogar que su jornada laboral, pero ésta depende fuertemente del sector (formal/informal) de trabajo. Esto querría decir que posiblemente las variaciones del ingreso del jefe son menos importantes que los niveles de ese ingreso, que están definidos por las fuertes diferencias de productividad y rendimiento laboral entre los sectores.



Los ingresos del jefe, a su vez, son el principal determinante de los ingresos del hogar y éstos, cuando se corrigen por la ubicación (urbano/rural), tienen una elevada correspondencia con las brechas de pobreza que afectan a los hogares.

En cuanto a este último tema es interesante destacar que la correlación entre el nivel de ingresos del hogar y la brecha de pobreza baja muchísimo cuando no se toma en cuenta la incidencia de localización urbano rural, lo que destaca la importancia del acceso a la infraestructura de servicios colectivos como determinante de la pobreza.

## 4. Conclusiones

Los resultados de esta investigación demuestran **que es plausible la hipótesis de que la pobreza no es solamente un resultado sino un factor motivacional del esfuerzo laboral, y que éste se relaciona muy estrechamente con las exigencias que provienen tanto de las expectativas como de las demandas del hogar.**

Una demostración más completa de la hipótesis requeriría tomar en cuenta de manera más explícita la heterogeneidad cultural y estructural, cuya vigorosa incidencia se ha hecho perceptible de muy diversas maneras a lo largo de la investigación: cuando se toma en cuenta la diferenciación rural – urbana, cuando se observan las desigualdades en el rendimiento por sectores de la actividad económica, cuando se hace referencia a racionalidades económicas mercantiles y no mercantiles, o cuando se toman en cuenta indicadores culturales como el idioma.

La pobreza, sea por ingresos o por necesidades básicas insatisfechas, tiene características marcadamente diferentes entre el mundo rural, agrícola y campesino, y el mundo urbano, más diverso en formas y oportunidades. Por eso, el paso de uno a otro es tanto efecto de un cambio radical de expectativas y aspiraciones, como causa de profundos cambios en el comportamiento y en la disponibilidad de recursos.

**La desigualdad en la distribución de los ingresos es considerablemente moderada por la distribución del acceso a los servicios, y éstos tienen una correspondencia bastante estrecha con el esfuerzo de los jefes de hogar,** a pesar de que la variable utilizada solamente recoge el aspecto laboral de la dedicación del jefe de hogar. Una indicación de que este aspecto es importante la encontramos al contrastar la situación de los hogares presididos por jefes hombres y mujeres, ya que en estos últimos la pobreza por necesidades es proporcionalmente más baja a pesar de que los ingresos promedio que logran las mujeres son inferiores. Los datos parecen decirnos **que no basta estar cerca de los servicios, hay que tener la voluntad y la capacidad de aprovecharlos.**

La información disponible muestra también que hay razones para pensar **que la educación influye efectivamente en el esfuerzo laboral.** La correspondencia se hace notoriamente fuerte en los grupos medios de ingreso que se caracterizan también por sus bajos niveles de satisfacción de las necesidades básicas, y en los que puede por tanto suponerse que, junto a nuevos conocimientos y capacidades, la educación induce nuevas y mayores aspiraciones que estimulan cambios en las condiciones de vida de la gente y un creciente esfuerzo laboral.

Finalmente, el análisis basado en la comparación de correlaciones por grupos diferenciados de acuerdo a expectativas y exigencias, controlados por la madurez del hogar, permite disponer de más criterios para sostener la **validez de la hipótesis** fundamental de este estudio, según la cual **la pobreza no puede ser solamente comprendida como una carencia que resulta de la falta de recursos, sino también como una situación insatisfactoria que, al ser percibida como tal por contraste con las aspiraciones, es motivadora de esfuerzos de cambio orientados a mejorar los resultados de la actividad laboral.**

Para terminar esta sección, vale una breve reflexión sobre la hipótesis de fondo que orientó este trabajo, que propone considerar la pobreza como causa del desarrollo. La relación causal propuesta es muy lógica y sencilla si se define la pobreza como una situación insatisfactoria que motiva un esfuerzo de cambio destinado a ampliar y aprovechar mejor los recursos disponibles. La ausencia de un esfuerzo mayor implicaría conformidad (o desaliento) y su consecuencia sería el estancamiento. Desde otro punto de vista, se podría decir que el estancamiento sería un indicador de que no hay pobreza, es decir, que la situación no es considerada del todo insatisfactoria o que no es percibida como un desequilibrio que es posible cambiar. Lo cual, a su vez, puede explicarse por razones culturales o por razones ideológicas. Las razones culturales tendrían que ver con la valoración diferenciada de los recursos que importan para evitar la vulnerabilidad o generar satisfacción, cuyo logro concentra los esfuerzos de la persona, la familia o la comunidad; y las razones ideológicas harían referencia a la percepción que tiene la gente sobre su situación y sus posibilidades de cambiarla. Desde afuera, a partir de consideraciones ajenas a la subjetividad de la gente o desde parámetros definidos independientemente de los criterios concretos de la gente, podría ser que se esté definiendo como pobreza una situación de equilibrio de bajo nivel, en la cual aún cuando la gente admita la etiqueta de pobre no la reconozca como un motivo para cambiar o, lo que sería aún peor, la reconozca como un motivo para esperar pasivamente que sea la acción de otros —el Estado, las ONGs, la cooperación internacional—la que produzca el cambio.

En este trabajo solamente se ha podido efectuar una aproximación exploratoria al estudio de este enfoque. Ante la falta de información explícita sobre las percepciones y la subjetividad, se han analizado indirectamente las expectativas mediante el uso de variables como los años de escolaridad, la condición migratoria de la pareja y la madurez de la familia, y se ha observado que las correlaciones entre el esfuerzo realizado (medido por la jornada laboral como indicador general) y el ingreso son suficientemente distintas entre los grupos como para mostrar **que el enfoque planteado es pertinente** y que debería concitar mayor atención de los estudiosos y los que tienen a su cargo el diseño de políticas.

## 5. Recomendaciones

### *De políticas*

El énfasis de las políticas contra la pobreza en la provisión de servicios básicos implica una suerte de profecía autocumplida: si se define la pobreza como la falta de acceso a determinados servicios, su ampliación resuelve la pobreza. Esto simplifica un problema que es más complejo. Es sin duda necesario disponer de agua y electricidad pero lo verdaderamente importante es darle a esos servicios un uso apropiado para mejorar la calidad de vida, por ejemplo mejorando la higiene o empleando la energía para aumentar la producción en economías familiares, lo cual no siempre sucede.

**El desafío fundamental de una política hacia la pobreza no está en cuánto y cómo se le dan recursos a quienes carecen de ellos, sino cómo, al hacerlo, se estimulan las energías individuales, familiares y sociales de la gente para que asuma responsabilidades con sus**



**propias expectativas, y sea capaz no solamente de buscar y luchar por mayores oportunidades, sino también de aprovecharlas.**

En ese sentido, debería reconocerse que no todos tienen igual disposición a reconocer y aprovechar oportunidades. Como lo hemos intentado mostrar en este trabajo, esa disposición no solamente depende de la información sino sobre todo de las expectativas y de las exigencias que admiten las personas como motivaciones para cambiar o intensificar esfuerzos.

La dificultad práctica de un enfoque de esta naturaleza está en que hace mucho más difícil la focalización sectorial o territorial de la acción pública, y en particular de las inversiones destinadas a mejorar la provisión de servicios. Sin embargo, al recordar la necesidad de que se tomen en cuenta otros aspectos permite precisar mejor las acciones de política social, aumentando su efectividad. Por ejemplo, si se toman en cuenta las características migratorias de los hogares en dos áreas que son semejantes en otros aspectos, es probable que la inversión en servicios básicos sea mejor aprovechada y por tanto más eficaz allá donde hay una mayor proporción de inmigrantes, quienes han demostrado una mayor apertura al cambio y un deseo más evidente de mejorar sus condiciones de vida. Si, por otra parte, se encuentran evidencias de que están aumentando las expectativas en zonas sin escuelas, es posible que la ampliación de la infraestructura educativa sea mejor aprovechada en ellas que en otras que pueden parecer similares tomando en cuenta solamente una o dos variables.

### *De estadística y muestreo*

El problema, para poder incorporar este enfoque en el diseño de políticas, radica en que no se cuenta con información adecuada para detectar o medir expectativas y aspiraciones, lo cual plantea la necesidad de tomarlas en cuenta en los instrumentos muestrales y censales.

El uso es más limitado en los instrumentos muestrales, como las encuestas de hogares, dada su restringida cobertura territorial. Pero de todos modos, contando con ellos, sería posible, mediante una combinación de variables, elaborar modelos que permitan inferir la existencia de ambientes favorables a la superación de la pobreza en zonas o áreas sobre las que no se tienen datos muestrales pero sí censales. En otras palabras, se estaría utilizando la muestra para detectar indicadores con el uso del censo. Esto se hace habitualmente por lo que la novedad consistiría en utilizar expectativas para componer indicadores capaces de orientar la focalización.

En consecuencia, **una recomendación específica que puede plantearse a partir de este trabajo es la necesidad de incorporar en la encuesta de hogares algunas preguntas destinadas a captar la subjetividad de las personas, su grado de conformidad o de insatisfacción con su situación y su disposición al cambio.** La misma Encuesta Nacional de Aspiraciones que levantó el INE en convenio con el PNUD ofrece una experiencia cuya evaluación podría orientar el diseño de ese tipo de preguntas en una boleta muestral. Esa evaluación no ha sido efectuada en este trabajo, en el que tampoco intentamos combinar dicha encuesta con la de hogares del programa Mecovi. Nos limitamos a utilizar algunos datos de la encuesta de aspiraciones simplemente con la finalidad de contrastar los resultados de un análisis

que define la pobreza por variables objetivas e independientemente de lo que piensen los sujetos, con los que provienen de la propia definición que hacen los sujetos de su situación. Y la diferencia es suficientemente grande como para que sea ignorada.

En ese sentido, nos parece necesario considerar la incorporación, en la boleta de recolección de datos de la encuesta de hogares, cuando menos un par de preguntas destinadas a captar las percepciones y expectativas de la población. Una para captar la definición que tiene la gente de su propia situación, y otra para profundizar la comprensión de las razones o los factores que le llevan a dicha definición. Habría que discutir si el enfoque podría ser el de plantear directamente si se siente pobre y por qué, o si sería mejor empezar con un rango más amplio de satisfacción – insatisfacción para luego indagar las razones que explican esa definición (carencia de recursos, de amigos, de empleo, de educación, etc.). Lo más aconsejable sería, indudablemente, hacer un pequeño test con preguntas más abiertas para luego cerrarlas a fin de facilitar la captura de datos.

En cuanto a los indicadores que hemos utilizado en el estudio, nos parece que **la pregunta referida a la jornada laboral es muy imprecisa y debiera hacerse un esfuerzo para mejorar la captura de los datos**. La jornada laboral semanal se basa en dos preguntas, una que le pide al entrevistado declarar “¿cuantos días a la semana trabajó la semana anterior?”, y otra que le pide informar “¿cuántas horas promedio al día trabajó la semana anterior?”. En ambas preguntas se le pide al encuestado calcular un “promedio”, lo que puede llevar a confusiones y, posiblemente, también a la sobreestimación. La persona puede sentirse inclinada a responder las cifras que serían normales o habituales, pero no necesariamente las efectivas, que pueden haber sido afectadas por los muchos factores que influyen en la dedicación al trabajo: huelgas, fiestas, manifestaciones, enfermedades, etc. Por ejemplo, menos del 3% de los encuestados en 1999 y menos del 2% de los encuestados en el 2000 mencionó medios días o fracciones, por lo que puede suponerse que hubo tendencia a redondear hacia arriba el cálculo de los “días a la semana”. Y en el de las horas parece haber también muy poca precisión, ya que se pide un promedio y es muy probable que el cálculo se haya remitido al promedio de los días completos, puesto que para una persona de baja educación y no familiarizado con conceptos estadísticos, sacar un promedio semanal con algún medio día puede ser complicado. Por lo que es también probable que esta estimación se refiera solamente a los días completos, lo cual tiende también a una sobreestimación. Y la jornada semanal, que resulta de multiplicar ambos resultados, pues multiplica también el error. Aún más si se suma la jornada en la ocupación principal y en la secundaria. De hecho, el 20% de trabajadores con jornadas más prolongadas dice tener un promedio de 101 horas semanales en el año 2000, y el rango para ese grupo se sitúa entre 80 y 224 horas semanales. Es decir que hay quienes dicen haber trabajado un promedio de 32 horas al día durante los siete días de la semana, lo cual es simplemente imposible.

Ahora bien, para los fines de nuestro análisis este problema no ha sido determinante, pues nos limitamos a tomar solamente la jornada semanal en la ocupación principal, sin añadir la secundaria, y tratamos la variable como un indicador referencial de validez general, ya que es altamente probable que la sobreestimación haya afectado a todos y no a uno de los grupos de análisis en particular. Pero para estudios que requieran mayor precisión, el dato parece ser muy poco confiable. En consecuencia **sería recomendable precisar mucho más las preguntas**. Por

ejemplo, pidiendo que declare “cuántos días efectivos trabajó la semana anterior”, instruyendo al encuestador a tomar en cuenta fracciones, y luego que informe cuántas horas efectivas trabajó ayer, o el jueves de la semana pasada, o un día determinado.

## Bibliografía

- Agresti Alan y Barbara Finlay  
1986 **Statistical Methods for the Social Sciences**. San Francisco: Dellen Publishing Co.
- Attanasio, O. y Szèkely, M. (eds.)  
2001 **Portrait of the poor. An asset based approach**. Washington: IDB
- Attanasio, O. y Szèkely, M.  
2001 *Going beyond income: redefining poverty in Latin America*. En: Portrait of the poor...
- Baldivia U., José  
2000 *Las políticas sobre la pobreza en Bolivia*. En: Instituto PRISMA, **Las políticas....**
- Bluske, William  
1980 **Subdesarrollo y felicidad**. La Paz: Ultima Hora
- Crales, S.; Ortuño, A.  
2000 *Reducir la pobreza extrema*. En: Naciones Unidas, Remontando ...
- Figueroa, Adolfo  
2000 *La exclusión social como una teoría de la distribución*. En: Gacitúa, Sojo y otros, Exclusión social ....
- Gacitúa, E.; Sojo, C.; et al  
2000 **Exclusión social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe**. San José: FLACSO – Banco Mundial
- Gacitúa, E. y Davis, S.  
2000 *Pobreza y exclusión social en América Latina y el Caribe*. En: Gacitúa, Sojo y otros, Exclusión social ....
- Gray Molina, G.; Jimenez, W.; Pérez de Rada, E.; Yañez, E.  
2001 *Poverty and assets in Bolivia: what role does social capital play*. En: Attanasio y Szèkely (eds.)
- Grinspun, Alejandro (ed.)  
2001 **Choices for the poor**. New York: UNDP
- INE Instituto Nacional de Estadística  
2002 **Bolivia: Mapa de Pobreza 2001. Necesidades básicas insatisfechas. Síntesis**. En (<http://www.ine.gov.bo/>)

Instituto PRISMA

2000 **Las políticas sobre la pobreza en Bolivia.** La Paz: Plural – Embajada Real de Dinamarca

Laserna, Roberto

1998 **La nueva pobreza en Bolivia.** Cochabamba: CERES (ms.)

May, Julian

2001 *An elusive consensus: definitions, measurement and analysis of poverty.* En: Grinspun (ed.), Choices...

Morales, Rolando

2000a **Métodos para medir la pobreza.** La Paz: UASB

2000b **Bolivia. Política económica, geografía y pobreza.** La Paz: UASB

Naciones Unidas

2000 **Remontando la pobreza. Ocho cimas a la vez.** La Paz: Naciones Unidas

O'Donnell, Guillermo

1999 *Pobreza y desigualdad en América Latina.* En: Tokman y O'Donnell (comps.)

Sojo, Carlos

2000 *Dinámica sociopolítica y cultural de la exclusión social.* En: Gacitúa, Sojo y otros, Exclusión social ...

Tokman, V. y O'Donnell, G. (comps.)

1999 **Pobreza y desigualdad en América Latina.** Buenos Aires: PAIDOS

Zevallos, José V. (ed.)

1997 **Estrategias para reducir la pobreza en América Latina y el Caribe.** Quito: PNUD



Composición de los deciles de ingreso de los hogares (continuación)

		Deciles										Total
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<b>Actividad laboral</b>												
Direc adm pública	% fila	0.0	1.5	5.3	2.1	3.8	6.4	5.0	7.5	15.3	53.2	100.0
	% columna	0.0	0.3	1.0	0.4	0.7	1.3	1.0	1.6	3.3	12.1	2.0
Profs, científicos, intelec.	% fila	0.0	0.0	0.6	2.0	5.7	3.8	1.9	9.9	20.9	55.2	100.0
	% columna	0.0	0.0	0.2	0.8	2.1	1.4	0.7	3.9	8.5	23.8	3.8
Técnicos	% fila	0.0	0.4	2.7	6.9	12.6	12.8	14.6	18.5	15.4	16.1	100.0
	% columna	0.0	0.3	2.0	5.2	9.1	9.6	11.4	14.6	12.5	13.7	7.5
Empleados de ofic.	% fila	0.0	0.0	3.4	4.0	5.9	16.7	13.5	17.2	16.9	22.5	100.0
	% columna	0.0	0.0	0.8	1.0	1.4	4.3	3.6	4.7	4.7	6.6	2.6
Servicios, ventas del comerc.	% fila	2.0	3.6	8.9	9.8	11.2	14.4	10.5	15.3	15.7	8.5	100.0
	% columna	2.0	3.8	9.9	11.5	12.5	16.7	12.6	18.7	19.6	11.2	11.5
Agricultura	% fila	32.2	26.5	17.1	7.6	4.8	3.9	2.7	2.6	1.2	1.4	100.0
	% columna	93.8	82.0	55.3	26.1	15.6	13.2	9.6	9.1	4.4	5.2	33.6
Ind extractiva	% fila	1.0	4.3	8.9	14.4	15.1	15.2	15.0	11.2	10.1	4.8	100.0
	% columna	1.9	8.6	18.6	32.0	31.6	33.4	33.9	25.8	23.8	12.0	21.8
Operadores instalac y maqui	% fila	0.1	0.6	4.7	8.8	17.6	10.2	15.3	15.7	13.1	14.0	100.0
	% columna	0.1	0.4	3.8	7.4	14.0	8.4	13.2	13.7	11.7	13.2	8.3
Trabajadores no calificados	% fila	2.9	5.7	10.0	17.4	15.5	13.3	15.4	6.9	11.3	1.5	100.0
	% columna	2.2	4.6	8.4	15.4	12.9	11.6	13.9	6.3	10.6	1.5	8.7
Fuerzas Armadas	% fila	0.0	0.0	0.0	0.0	3.5	0.0	5.1	46.4	25.7	19.3	100.0
	% columna	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	1.5	0.9	0.7	0.3
<b>Total</b>	<b>% fila</b>	<b>11.5</b>	<b>10.9</b>	<b>10.4</b>	<b>9.8</b>	<b>10.4</b>	<b>9.9</b>	<b>9.6</b>	<b>9.4</b>	<b>9.2</b>	<b>8.8</b>	<b>100.0</b>
	<b>% columna</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: INE, Mecovi 2000. Elaboración propia.