



SERIE IDEAS COLECTIVAS
DOCUMENTO N° 1

ALGUNOS ELEMENTOS
A CONSIDERAR EN LA
NEGOCIACIÓN DEL INGRESO MÍNIMO LEGAL

Documento elaborado por la Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas de la Universidad Central y
la Fundación Instituto Estudios Laborales FIEL-CUT.

Santiago, Julio 2007

Los documentos de la SERIE IDEAS COLECTIVAS son una realización conjunta de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Central y la Fundación Instituto Estudios Laborales FIEL-CUT, en el marco de foros donde participan distintas personalidades del mundo académico, social, político y sindical. Por lo tanto, el contenido de estos documentos resume las diferentes ponencias presentadas en los foros y no representa necesariamente el discurso o postura de las entidades que organizan y editan.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	
PARTICIPANTES DEL TALLER.....	
I. ANTECEDENTES PARA UNA PROPUESTA DE REAJUSTE DEL INGRESO MÍNIMO LEGAL <i>HUMBERTO VEGA</i>	
Algunos antecedentes que avalan las afirmaciones anteriores.....	
La política de ingresos mínimos como parte de una estrategia redistributiva y de protección social.....	
Resumen.....	
Contexto económico de la negociación del reajuste del ingreso mínimo.....	
II. NOCIONES JURÍDICAS BÁSICAS SOBRE INGRESOS MÍNIMOS <i>MARÍA ESTER FERES</i>	
Ingreso Mínimo Legal.....	
Sueldo.....	
Remuneración.....	
Estructura Remuneracional Flexible.....	
Excepciones.....	
Ingresos mínimos mensuales especiales y trabajadores exceptuados del ingreso mínimo legal.....	
III. MERCADO DEL TRABAJO EN CHILE <i>JUAN CARLOS SCAPINI</i>	
IV. APORTE DE ELEMENTOS SOCIALES A LA DISCUSIÓN SOBRE INGRESO MÍNIMO LEGAL <i>CENTRAL UNITARIA DE TRABAJADORES</i>	
Incluir Elemento Social.....	
Ingreso Proporcional a la Productividad.....	
Crecimiento de Empresas no se Refleja en Ingreso Mínimo.....	
Necesidad de una Redistribución de los Ingresos.....	
Ingreso Mínimo Como Instrumento de Redistribución.....	
V. UNA ESTRATEGIA PARA LA FIJACION DEL SALARIO MINIMO <i>RICARDO INFANTE</i>	
Reducción de la pobreza.....	
Factores determinantes del mejoramiento del nivel de vida de los hogares de menores ingresos.....	
Ingresos del trabajo y salario mínimo.....	
Gasto Social.....	
Empleo.....	
Propuesta.....	
Impacto estimado de las políticas.....	
Observaciones finales.....	

INTRODUCCIÓN

El presente documento es producto del análisis conjunto realizado en la primera jornada de un ciclo de análisis académico y social que inician en junio de 2007 la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, FACEA, de la Universidad Central y la Fundación Instituto de Estudios Laborales, FIEL, de la Central Unitaria de Trabajadores, CUT.

Esta actividad está enmarcada en un convenio que ambas entidades suscriben el presente año, basados en la apreciación común de que las estrategias conducentes hacia una globalización justa y un desarrollo social y económico inclusivo, requieren incorporar como parte de sus objetivos estratégicos el pleno empleo, el trabajo decente, grados mayores de igualdad, mejorar la distribución de los ingresos y fortalecer la organización de los interlocutores sociales promoviendo una cultura de diálogo social.

De este modo, tanto la Universidad Central, a través de FACEA, como la CUT, a través de FIEL, buscan avanzar en la implementación de una alianza estratégica en función de aquellos lineamientos que les son comunes.

En ese contexto se decidió conjuntamente abordar como primer tema para el análisis, los antecedentes sobre el ingreso mínimo, cuyo reajuste se discutió a mediados de año y concluyó con un aumento de nueve mil pesos además de un deterioro de las relaciones entre la CUT y el Gobierno.

En virtud de esto, se consideró de gran relevancia e interés aportar al debate con una mirada que conjugue elementos técnicos con la visión social de dirigentes sindicales, a fin de acercarse a una propuesta que sustente los requerimientos del mundo del trabajo en este ámbito.

Por ello, y a pesar de que el nuevo ingreso mínimo legal fue ya fijado para los próximos dos años, se decidió generar este documento que permita exponer los principales antecedentes teóricos y políticos a ser tomados en cuenta a futuro, en un debate que se actualiza periódicamente y cuyos contenidos y factores de desacuerdo se mantienen inalterables.

PARTICIPANTES DEL TALLER

Ana Alonso	Fundación Instituto de Estudios Laborales, FIEL
Jorge Consáles	Secretario Previsión y Vivienda Central Unitaria de Trabajadores
María Ester Feres	Directora Centro Relaciones Laborales Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Central
Ricardo Infante	Economista Fundación Chile 21
Etiel Moraga	Secretario de Empleo Central Unitaria de Trabajadores
Roberto Morales	Secretario Ejecutivo Fundación Instituto Estudios Laborales, FIEL
Juan Carlos Scapini	Director Escuela Ingeniería Comercial Universidad Central
Guillermo Scherping	Consejero Central Unitaria de Trabajadores
Víctor Ulloa	Secretario Organización Central Unitaria de Trabajadores
Humberto Vega	Decano Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad Central

I. ANTECEDENTES PARA UNA PROPUESTA DE REAJUSTE DEL INGRESO MÍNIMO LEGAL

** Humberto Vega, Decano Facultad Ciencias Económicas y Administrativas Universidad Central*

Los antecedentes que se presentan a continuación resumen algunos aportes del autor más aquellos otorgados en un debate realizado en la FACEA en enero de 2007, en el marco del lanzamiento del libro de Andrés Marinakis y Jacobo Velasco "¿Para qué sirve el salario mínimo?"¹.

Para iniciar un análisis sobre antecedentes generales acerca del ingreso mínimo, se debe comenzar tratando de responder a la pregunta: ¿Qué sabemos del impacto de los ingresos mínimos en la economía y la sociedad chilena, entre los años 1990 y 2006?

El ejercicio para intentar una respuesta, evidencia una problemática permanente en la materia, debido a la resistencia de determinados sectores a la implementación de una política de ingresos y su inclinación a que opere libremente el mercado, el que generaría los equilibrios necesarios disminuyendo el desempleo y por lo tanto, el nivel del ingreso mínimo perdería importancia.

No obstante, la experiencia demuestra lo contrario. Desde el inicio de su gestión en los '90, la Concertación definió una política activa de ingresos mínimos, la que de acuerdo a variada evidencia empírica y a la propia OIT, ha sido un instrumento eficaz para disminuir la brecha social y redistributiva, que por cierto en Chile es bastante amplia.

Asimismo, los criterios de reajustes fundados en la productividad y la inflación esperada, han permitido integrar a los trabajadores más débiles a los beneficios del crecimiento económico y protegerlos de las pérdidas de poder adquisitivo producto de la inflación. A esto se suma que el aporte de reajuste por solidaridad ha contribuido a mejorar los efectos anteriores en los años que fue considerado.

Todas estas observaciones se pueden matizar con el hecho de que en las fases expansivas del ciclo económico, la investigación no ha detectado efectos negativos en el empleo, en los precios, en las tasas de interés, en la inversión ni en los salarios medios, debido al aumento de los ingresos mínimos.

Esto quiere decir que cuando la economía está creciendo no hay un efecto negativo en el empleo, al contrario de la creencia generalizada ante la idea del aumento del salario mínimo.

Tampoco se observa un efecto apreciable en la inflación y, aunque sofisticadamente, se puede indicar por ejemplo, que en países desarrollados se mide el impacto del ingreso mínimo en la tasa de interés, lo que aquí no tiene ningún impacto.

Por el contrario, en las fases negativas del ciclo algunas investigaciones identifican consecuencias negativas, aunque no determinantes, sobre el empleo femenino y juvenil, además de los salarios medios. Ello debido a que los empleadores en general tienden a reajustar hacia abajo los ingresos medios cuando suben los mínimos.

Además, una política activa de ingresos mínimos tiene efectos potenciales no estudiados sobre la fuerza de trabajo y en la fijación de los salarios iniciales o "salarios-umbral" del mercado laboral. Esto porque tiende a aumentar la fuerza de trabajo debido a que para los trabajadores pasivos resulta muy atractivo ingresar al mercado laboral y además subyace en la sociedad chilena una cultura empresarial que tiende a disminuir lo más posible el salario de los trabajadores recién contratados, lo que no se relaciona con el nivel de productividad del mismo.

Si a lo último se agrega el hecho práctico de que más del 90% de los trabajadores no negocia colectivamente, se constata que existe una relación asimétrica entre un trabajador individual y la empresa.

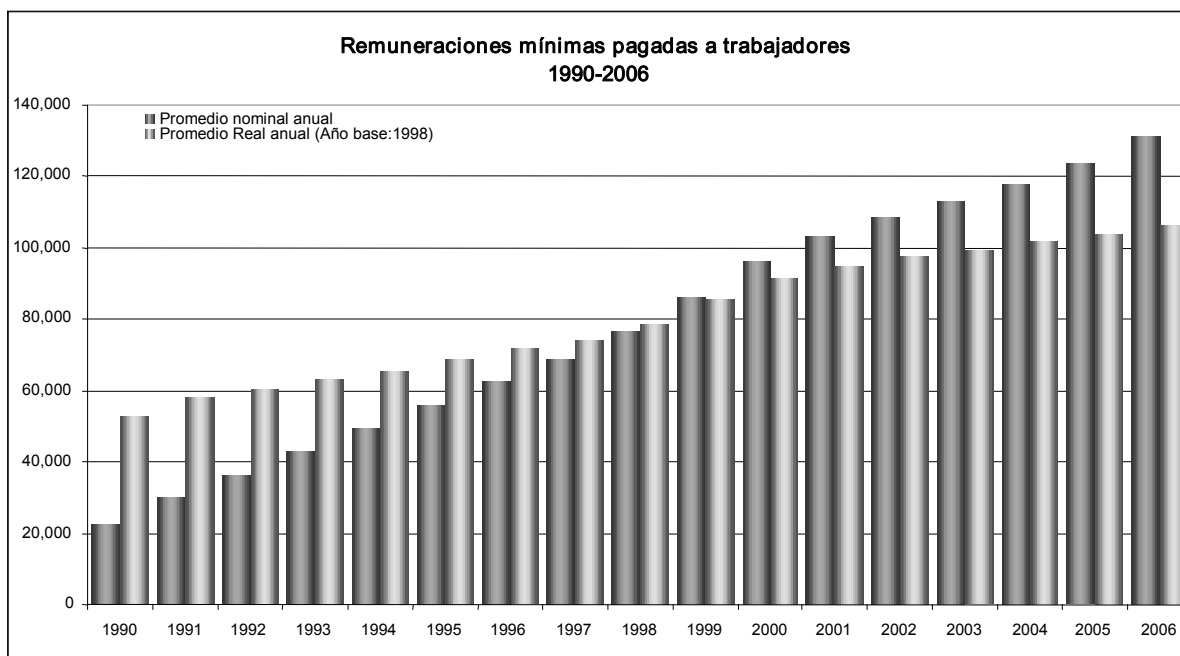
¹ MARINAKIS, VELASCO, ¿Para qué sirve el salario mínimo?, Elementos para su determinación en los países del Cono Sur, OIT, 2006, Santiago.

Algunos Antecedentes que Avalan las Afirmaciones Anteriores

En el siguiente gráfico se observan las remuneraciones mínimas pagadas a los trabajadores en términos nominales y reales entre 1990 y 2006. Los salarios mínimos fueron creciendo en términos reales mientras la inflación se desaceleraba en forma clara y existía una política persistente en materia de ingreso mínimo. No obstante, cuando la economía se desacelera los aumentos son menores.

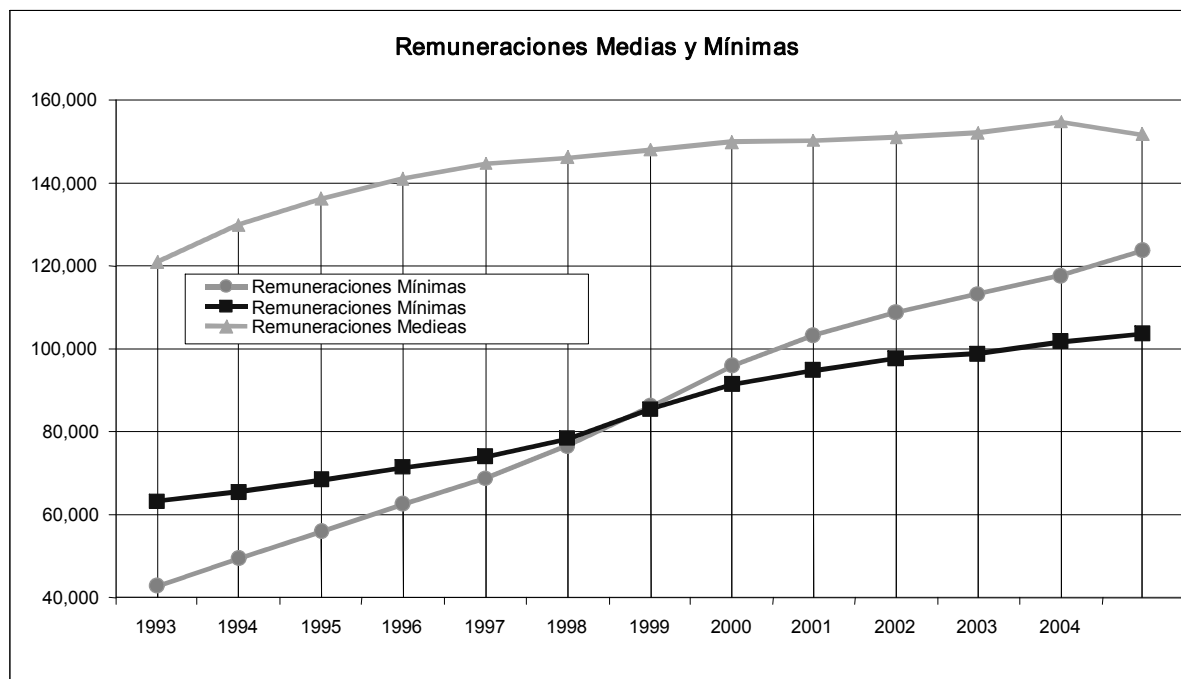
La época de mayor crecimiento económico, con tasas de 7 a 12%, coincide con el aumento de las remuneraciones mínimas reales. Sin embargo, tras los efectos de la "crisis asiática", crecen los mínimos impulsados por la política gubernamental de ingresos y la respuesta empresarial fue aplanar los salarios medios.

GRÁFICO N° 1



Fuente: Elaboración de Humberto Vega en base a datos del INE y la Superintendencia de Seguridad Social

GRÁFICO N° 2



Fuente: Elaboración de Humberto Vega en base a datos del INE y la Superintendencia de Seguridad Social

La Política de Ingresos Mínimos Como Parte de una Estrategia Redistributiva y de Protección Social

Como explican Marinakis y Velasco en su libro "¿Para qué Sirve el Salario Mínimo?", en el caso de América Latina, cuando se trata de usar el ingreso mínimo para distintos objetivos de política económica, los resultados son negativos, especialmente cuando se usa como elemento de contención de la presión inflacionaria con políticas de reajuste recesivo. Por ejemplo, cuando hay crisis de comercio exterior se trata de usar el salario mínimo para fines para los que no está diseñado.

Entonces, concluimos que el ingreso mínimo no puede ser el único instrumento de intervención en el mercado laboral ni puede ser usado como instrumento de estabilización y empleo.

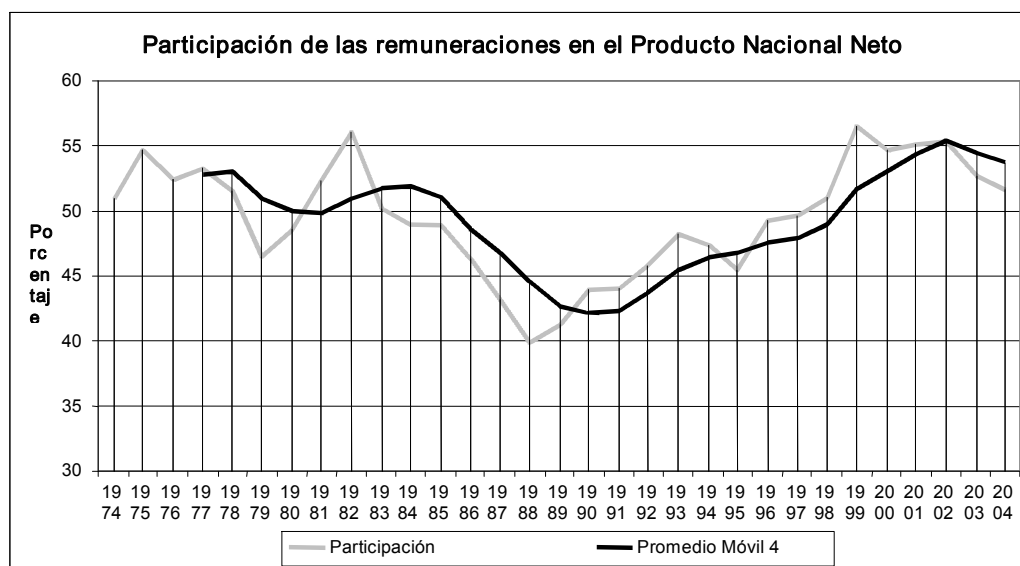
Existen otros instrumentos de redistribución de ingresos, pero que en Chile no han sido fomentados lo suficiente. Por ejemplo, las políticas de formalización del mercado laboral tales como contratos y condiciones de trabajo, cotizaciones provisionales y fiscalización eficaz y eficiente. Estos son fundamentales para que la Reforma Previsional tenga cobertura universal. Asimismo, el seguro de desempleo debe ser enriquecido para generar estabilidad y seguridad en los ingresos de los trabajadores y de sus familias; la política de protección social debe integrar y considerar los ingresos mínimos tanto en sus potencialidades como en sus limitaciones; al tiempo que la expansión y modernización de la economía de mercado, que incluye a las Pymes y Mipes es clave en una estrategia de objetivos múltiples e instrumental variado y complementario.

Finalmente, la distribución del ingreso es un indicador de la justicia económica y se puede observar o medir de diferentes maneras, por ejemplo, a través de la distribución del ingreso individual, familiar o de la distribución territorial. Sin embargo, hay una expresión que es básica: la distribución factorial o funcional, es decir, la que se da al interior de la empresa entre capital y trabajo. De acuerdo a las últimas encuestas CASEN, del total de ingresos de las familias chilenas,

entre el 62% y 67% corresponde a ingresos del trabajo, o sea que se origina en una relación laboral con contrato de trabajo.

Entonces no se puede hablar de distribución del ingreso sin considerar la distribución factorial. Por ello, en una estrategia redistributiva la distribución funcional del ingreso es el factor fundamental y se encuentra ligada a la productividad, a la institucionalidad laboral y a la fuerza del movimiento sindical.

GRÁFICO N° 3



Fuente: Elaboración de Humberto Vega en base a datos del Banco Central de Chile

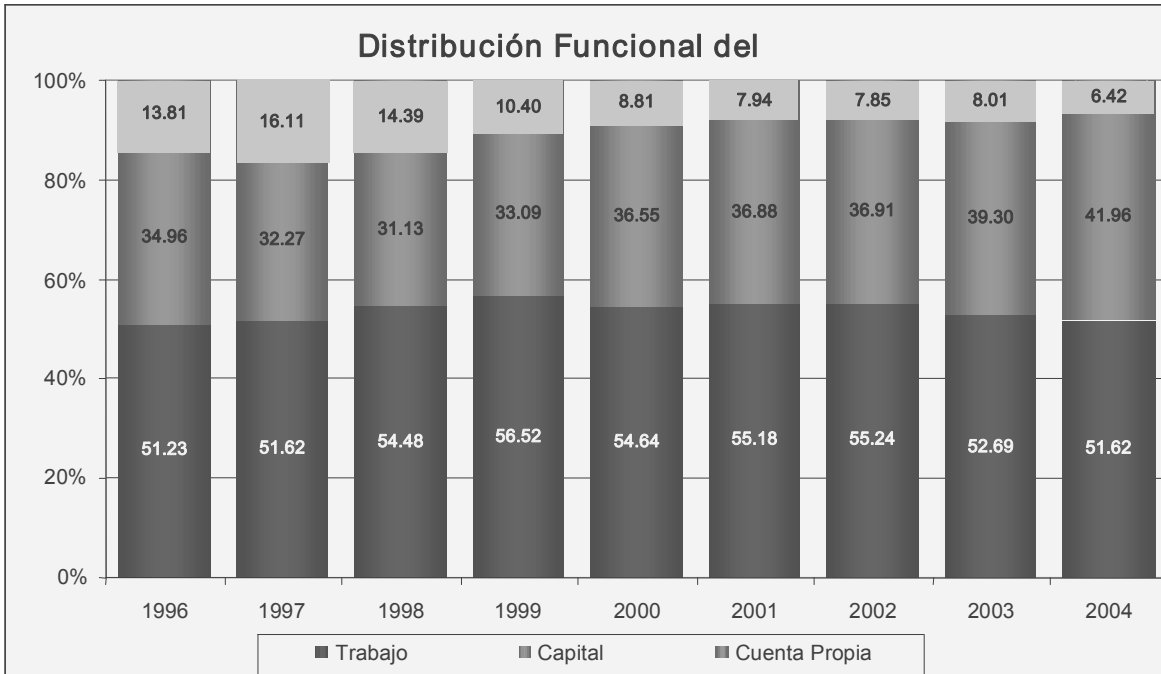
Para avalar la afirmación anterior, el gráfico N° 3 muestra cómo la participación de las remuneraciones en el Producto Nacional Neto ha ido oscilando, en continua disminución hasta el año 1988 cuando comienza un repunte hasta alcanzar los niveles presentados el año '74.

Sin embargo, es interesante observar que en los últimos años de la serie el índice cae, lo que demuestra una alteración en el mundo del trabajo, ya que a pesar de que hay un alto crecimiento, la participación de las remuneraciones disminuye.

CUADRO N° 1

Ingresos medios nominales Trabajadores por Cuenta Propia							
Años	Ingreso Medio Mensual de "Cuenta Propia" periodo Oct-Dic	Ingreso Medio Anual	N° Anual Trabajadores por cuenta propia. Promedio en miles	Estimación ingreso total anual nominal en millones de pesos	Excedente de Explotación	Utilidades	Remuneraciones
1996	222,292	2,667,504	1,197	3,193,002	11,279,652	8,086,650	11,849,143
1997	283,559	3,402,708	1,229	4,181,928	12,555,908	8,373,980	13,396,036
1998	251,677	3,020,124	1,287	3,886,900	12,295,376	8,408,476	14,716,329
1999	181,519	2,178,228	1,303	2,838,231	11,870,506	9,032,275	15,429,542
2000	169,720	2,036,640	1,299	2,645,595	13,618,190	10,972,595	16,405,647
2001	158,326	1,899,912	1,341	2,547,782	14,377,999	11,830,217	17,701,293
2002	163,647	1,963,764	1,358	2,666,792	15,201,905	12,535,113	18,757,511
2004	160,653	1,927,836	1,444	2,784,012	20,988,464	18,204,452	22,397,750

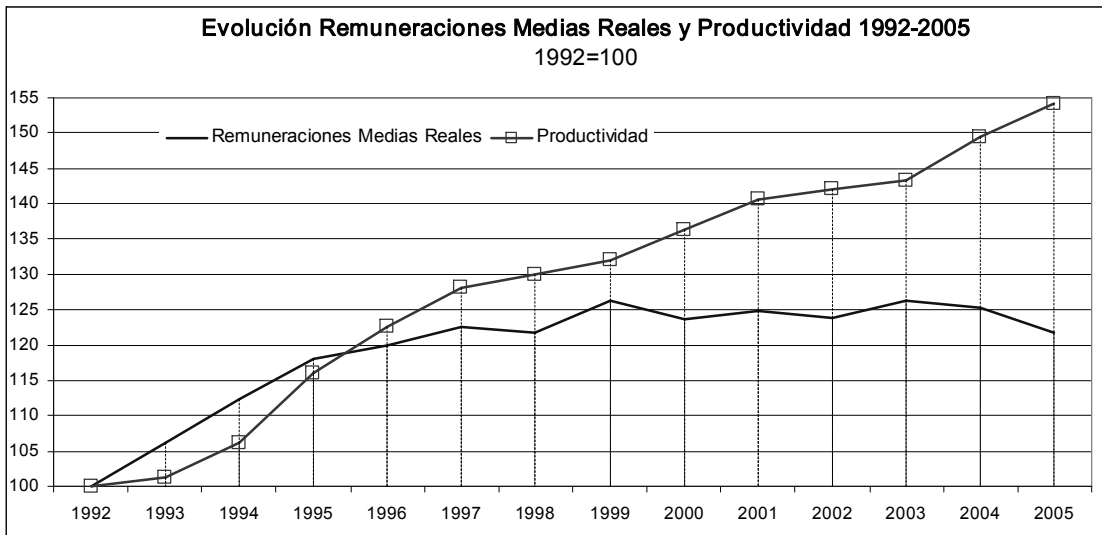
GRÁFICO N° 4



Fuente: Elaboración de Humberto Vega en base a datos del Banco Central de Chile

El cuadro N° 1 y el gráfico N° 4 no contienen datos precisos sobre ingresos y utilidades de los trabajadores por cuenta propia, lo que afecta el cálculo sobre la distribución funcional, lo que en definitiva afecta los cálculos sobre la distribución del ingreso.

GRÁFICO N° 5



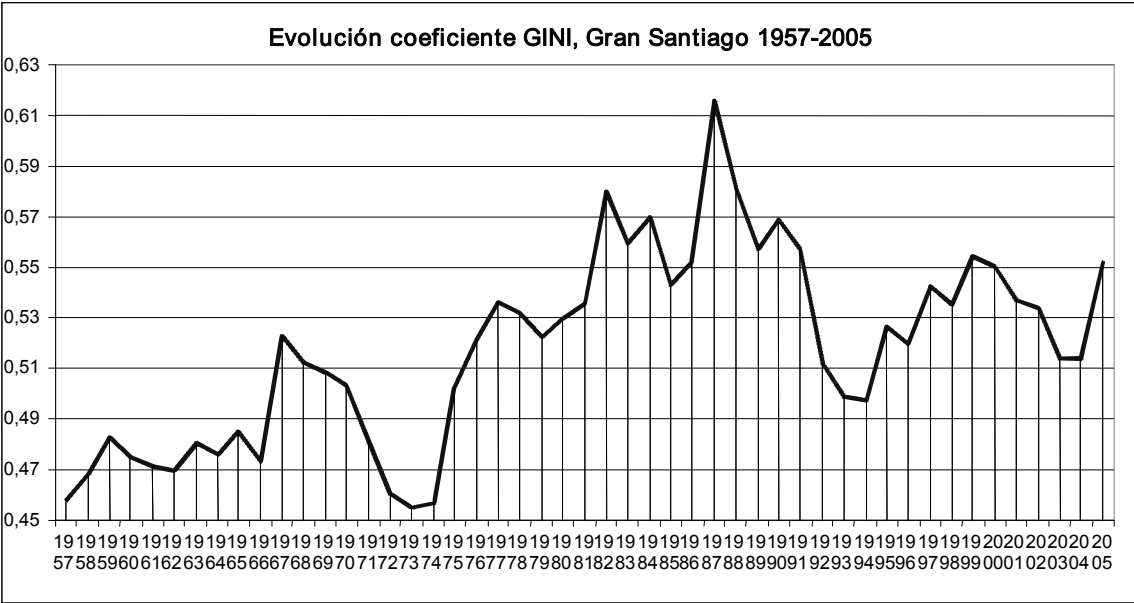
Fuente: Elaboración de Humberto Vega en base a datos del Banco Central de Chile y del INE.

En una economía de equilibrio, las remuneraciones deben ser acordes a la productividad. Como se observa en el gráfico N° 5, entre los años '92 y '95 las remuneraciones fueron incluso más altas que la productividad. En ello hay que considerar que en este período hubo una fuerte política de ingreso mínimo impulsada por el gobierno.

Sin embargo, posteriormente la productividad sigue creciendo y los salarios medios de la economía se aplanaron, lo que genera una diferencia entre productividad y salarios dejando de manifiesto un patrón redistributivo en el cual los trabajadores no se apropian de los beneficios que les ofrece el crecimiento.

Los factores que inciden en esto pueden ser la propia cultura empresarial, como indicamos al principio, con la falta de negociación colectiva real y con la pérdida de participación de mercado creciente que tienen las PYMES, quienes son las mayores empleadoras.

GRÁFICO N° 6



Fuente: Universidad de Chile

Si revisamos los niveles de desigualdad de acuerdo al índice gini desde mediados del siglo pasado hasta hoy, como muestra el gráfico N° 6, vemos que al inicio de la serie, en 1957 hay un índice bajo que aumenta entre los años '64 y '67 e impulsa las nuevas reformas para la redistribución. El año 1967 hay una crisis y se cambia de política económica, lo que eleva el índice para posteriormente tratar de corregirlo.

En el año '73 Chile llega al mejor índice gini de su historia, pero tras el inicio de la dictadura militar, éste aumenta hasta los '90 cuando se inicia con la Concertación, una política activa de redistribución de ingresos pero que evidencia una falta de medidas activas en el mercado del trabajo, lo que desencadena los altos índices de los últimos años.

Resumen:

Contexto Económico de la Negociación del Reajuste del Ingreso Mínimo

1. Una economía creciendo entre 5,5 y 6,1%, con algunos nubarrones en el horizonte debido al problema de escasez de energía, las dificultades del transporte metropolitano y las demandas por mejor educación.
2. Un presupuesto público expansivo, creciendo más que el producto y con un alto superávit fiscal.
3. Una situación de comercio y finanzas internacionales muy solvente, con gran acumulación de reservas.
4. Un empleo creciente, especialmente en el empleo asalariado y tasas de desempleo bajas para la experiencia histórica de los últimos diez años.
5. Una tasa de inversión recuperándose, limitada en su composición y magnitud por el bajo tipo de cambio, junto a una elevada inversión de los grupos económicos en el extranjero.
6. Un escenario económico internacional estable y sin grandes amenazas.
7. La persistencia de los mecanismos que distribuyen regresivamente los frutos del crecimiento económico, especialmente al nivel de la distribución primaria del ingreso y entre las megaempresas y el resto.

II. NOCIONES JURÍDICAS BÁSICAS SOBRE INGRESOS MÍNIMOS

** María Ester Feres, Directora Centro de Relaciones Laborales y Diálogo Social, Facultad Ciencias Económicas y Administrativas Universidad Central*

Para complementar los antecedentes sobre ingreso mínimo, es necesario diferenciar conceptualmente qué significa ingreso mínimo legal, sueldo y remuneración.

1. Ingreso Mínimo Legal:

Implica una remuneración mínima garantizada fijada en base a la jornada ordinaria mensual y equivale al "ingreso mínimo bruto" mensual, o proporcional por hora, a percibir por el trabajador/a como retribución por su trabajo.

Cuando se trata de jornadas inferiores, su cálculo es proporcional.

2. Sueldo:

El sueldo es sólo un *componente posible* de la remuneración. Históricamente al sector administrativo de trabajo intelectual se le pagaba el "sueldo" y al obrero fabril manual, se le pagaba un "salario". Sin embargo, de acuerdo a nuestra legislación actual, el sueldo es el "estipendio fijo en dinero, pagado por períodos iguales, determinados en el contrato, que el trabajador recibe por la prestación de sus servicios".

Se refiere sólo al pago de la jornada ordinaria pactada, por lo tanto, excluye el pago del trabajo "en tiempo o jornada extraordinaria", el que se denomina "*sobresueldo*".

3. Remuneración:

Se refiere a "toda contraprestación en dinero, y las adicionales en especies valuables en dinero, que debe percibir el trabajador por causa de su contrato de trabajo".

Se determina siempre que el ingreso se genere "con ocasión o por causa" de la prestación de los servicios. Por tanto, no inciden en dicha determinación la periodicidad de su pago ni la estructura remuneracional.

4. Estructura Remuneracional Flexible:

La remuneración flexible implica que el empleador puede pactarla o fijársela al trabajador al momento de formalizar el contrato de trabajo, por unidad de tiempo. Si ésta es por día, no implica el pago del descanso (séptimo día adicional), mientras que por semana, quincena o mes, sí lo incluye.

Asimismo, de acuerdo a la ley, la remuneración se puede pactar por pieza, medida u obra.

Ambos mecanismos no son excluyentes, ya que se puede tener una remuneración por día, con un contrato de tiempo jornada parcial, con jornadas variables. Se puede tener un contrato a plazo fijo, y adicionalmente pagar en forma diaria, semanal, quincenal o por mes, o bien pactar que la remuneración se devengue a partir de lo producido por pieza, medida u obra.

La ley sólo exige señalar en el contrato el monto de la remuneración, en el caso que ésta sea fija; su forma de cálculo, si se trata de remuneración variable; y el período de su pago.

Por lo tanto, nada impide que al inicio y durante una relación de trabajo una determinada estructura remuneracional cambie a través de un anexo al contrato.

El empleador puede establecer, ofrecer o convenir una *remuneración fija*, lo que significa retribución en base al tiempo de trabajo y que se denomina legalmente "sueldo". Su monto en tal caso no puede ser inferior al ingreso mínimo legal.

Pero también puede establecer una *remuneración variable* la que a su vez puede ser *mixta*, es decir, compuesta por un monto fijo o sueldo y una parte variable, correspondiente a comisiones a trato, por pieza, etc. o; simplemente *variable por rendimiento*.

Esto genera que haya trabajadores que no tenían sueldo base o que tenían una base nominal irrisoria, tales como de un peso, cinco o diez, como ocurría en el comercio. Desde 1973 hasta diciembre del 2004, en Chile existía una remuneración mixta con una base muy baja o remuneración variable por rendimiento. Todo el trabajo producido en el sobre tiempo tenía exactamente el mismo pago y retribución que el trabajo prestado en jornada ordinaria.

Para calcular el pago de sobre tiempo por horas extraordinarias en las remuneraciones, se considera el 50% sobre el monto fijo o sueldo. Sin embargo, desde enero de 2005 la base de cálculo no puede ser inferior al ingreso mínimo legal.

Asimismo, el conjunto de la remuneración bruta a percibir en caso de que ésta tenga una estructura variable, no puede ser inferior al ingreso mínimo legal. Sólo cuando el cálculo final resulte inferior, ésta debe completarse hasta alcanzar dicho mínimo. Sin embargo, no se puede completar el ingreso mínimo con la asignación de colación, movilización, sobre tiempo, ni la gratificación legal garantizada (25% remuneración media mensual del ejercicio comercial anual, con tope por trabajador de 4,75 IMM).

En resumen, el ingreso mínimo legal es equivalente al ingreso bruto total, calculado en proporción a la jornada pactada contractualmente. Esto hace abstracción de la estructura remuneracional, en tanto sólo exige que el ingreso final no sea inferior al mínimo legal.

Excepciones:

Ingresos Mínimos Mensuales Especiales y Trabajadores Exceptuados del Ingreso Mínimo Legal

En Chile, existen excepciones al ingreso mínimo legal, tales como:

- Salarios mínimos inferiores para jóvenes de hasta 18 años; para mayores de 65 años; para trabajadoras de casa particular y trabajadores agrícolas permanentes. En este último caso se puede imputar hasta un 50% de su ingreso mínimo a "regalías".
- Trabajadores excluidos del ingreso mínimo legal, tales como las personas con discapacidad; estudiantes en práctica y aprendices.
- Bonificaciones y subsidios del ingreso mínimo, las que constituyen políticas activas de empleo.
- Contratos promocionales (30 días o menos) que incluyen dentro del ingreso mínimo mensual todo otro beneficio legal de carácter remuneracional, tales como las gratificaciones legales, vacaciones proporcionales, etc.

III. MERCADO DEL TRABAJO EN CHILE

**Juan Carlos Scapini, Director Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad Central*

Al revisar las estadísticas sobre el mercado laboral en Chile para hacer aportes al debate sobre ingreso mínimo legal en Chile, se puede comenzar observando el comportamiento de la fuerza de trabajo, la ocupación y la desocupación durante los últimos siete años.

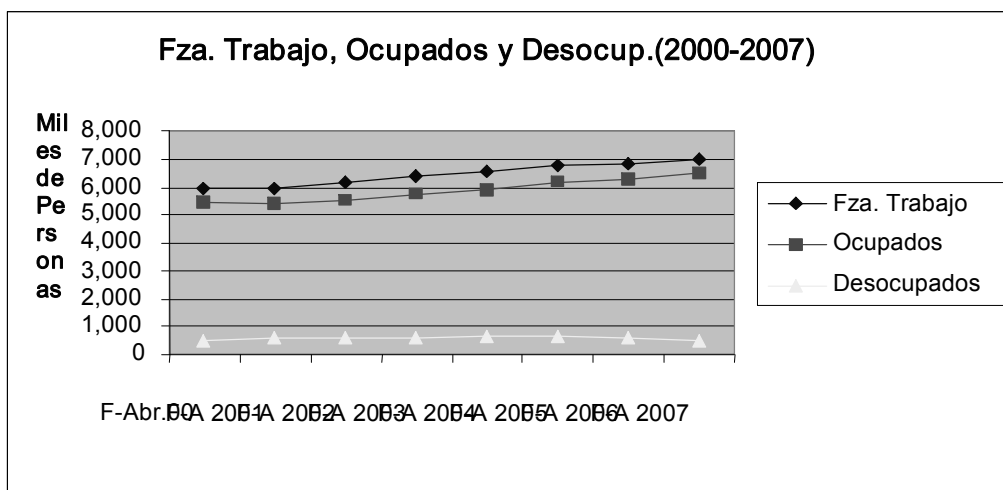
En el gráfico N° 1 se comparan año a año los trimestres móviles correspondientes a los meses de febrero a abril desde el año 2000 hasta 2007 y se observa que la fuerza de trabajo va creciendo, aunque en el 2006 aumenta mucho menos que el 2005. En los años anteriores la fuerza de trabajo creció cerca de un 3%, lo que en 2006 se estanca.

Los ocupados aumentan en todo el período de la serie y el resultado es claro, el nivel de desocupados que fue bastante alto durante los años 2003 y 2004, comienza a disminuir sobre todo a partir de los últimos tres años.

Esto puede constituir un escenario positivo para poder negociar con el sector empresarial.

Por su parte, la desocupación llega a su nivel más alto el 2004 y baja a 9,4 el 2005, a 8,6 el año 2006 y a 6,8 el 2007.

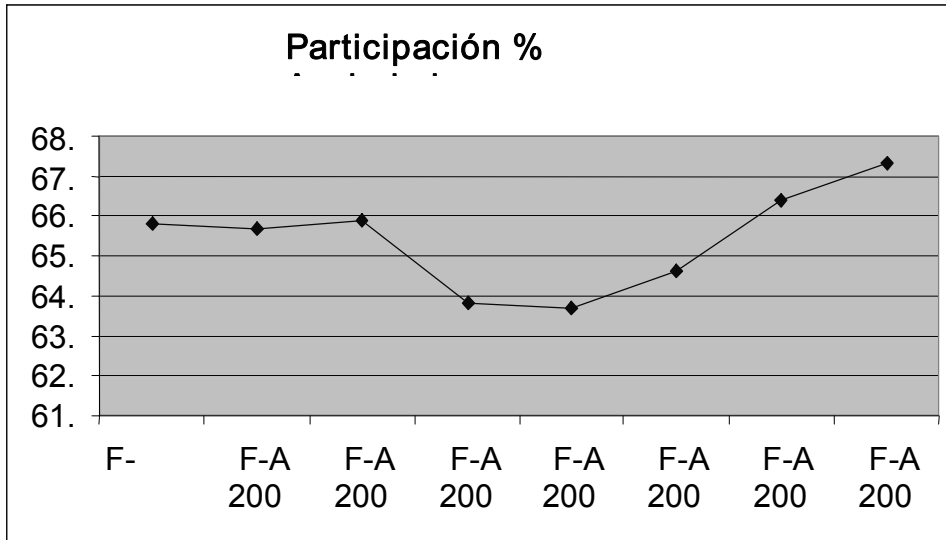
GRAFICO N° 1



Fuente: Elaboración U. Central en base a datos INE

En segundo lugar, si se revisa la participación de los asalariados en el mercado del trabajo, se observa que ésta disminuyó el año 2003, pero mejora durante los siguientes, llegando al trimestre móvil febrero - abril de 2007 a un 67%, lo que constituye también un escenario positivo. Ello se traduce en que existe un mercado laboral más estructurado y menos precario, con todo lo que ello significa.

GRÁFICO N° 2

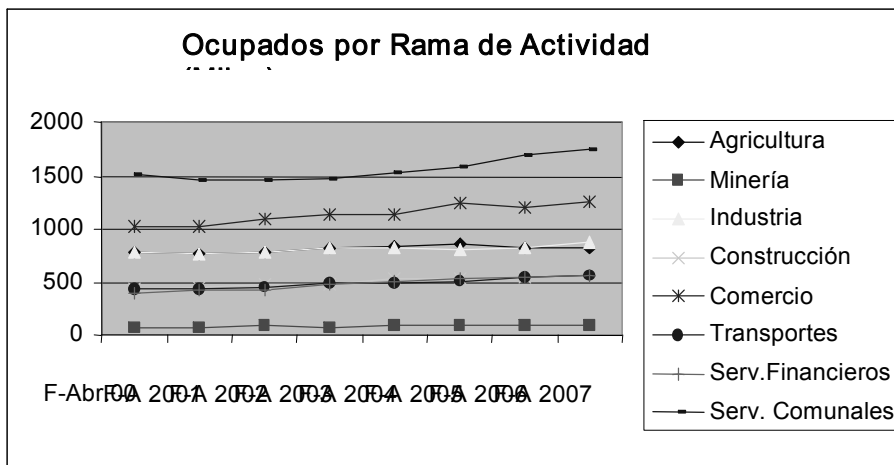


Fuente: Elaboración U. Central en base a datos INE

El gráfico N° 3 presenta los ocupados por rama de actividad, donde los "servicios comunales, sociales y personales" son los que absorben mayor empleo y le siguen el comercio, la industria, la construcción y el transporte.

No obstante, en general durante el período de la serie hay un aumento persistente y significativo de la ocupación en todas las actividades, por lo tanto, no hay un sector que haya sido particularmente afectado en este ámbito durante los últimos siete años.

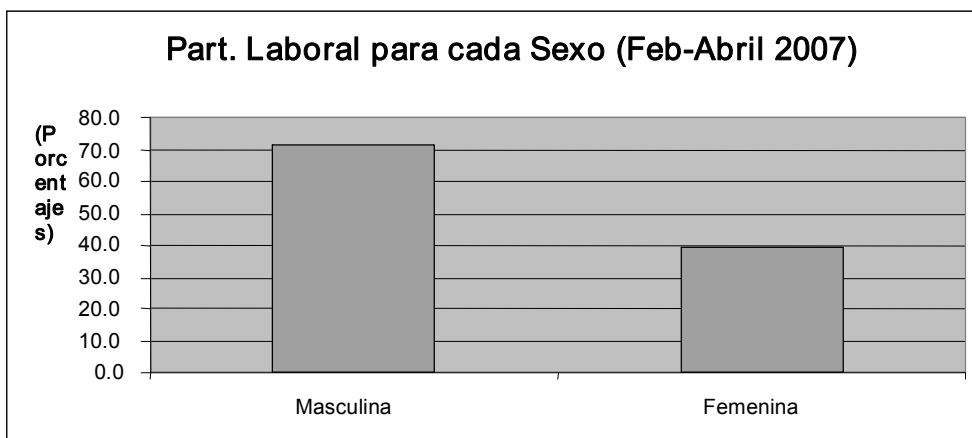
GRÁFICO N° 3



Fuente: Elaboración U. Central en base a datos INE

En cuanto a la población distribuida por sexo, si se revisa el trimestre móvil febrero - abril de 2007, aparentemente no se observa diferencia significativa entre los desocupados por sexo, ya que las mujeres que se encuentran en esta categoría corresponden a 223.000, mientras que los hombres son 251.000. No obstante, si estas cifras se comparan con una fuerza de trabajo y una población activa que hacen que la participación laboral femenina sea alrededor de un 40%, mientras que la masculina es del 70%, vemos que la desocupación en el sector mujeres es mayor que en el sector hombres.

GRÁFICO N° 4

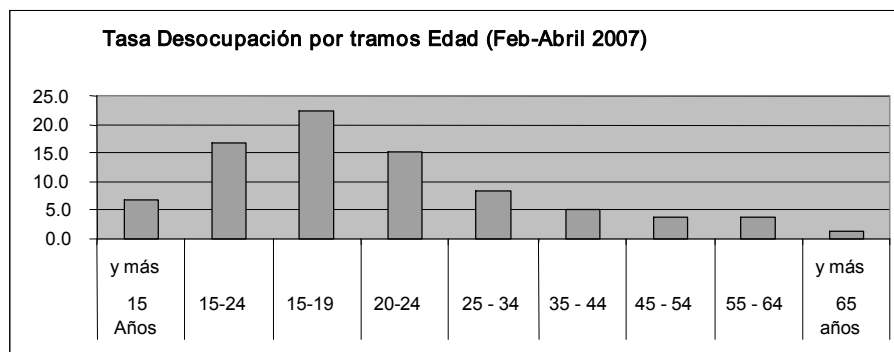


Fuente: Elaboración U. Central en base a datos INE

Si se analiza la desocupación por tramos de edad, ésta se concentra en el correspondiente al grupo de jóvenes que tienen entre 15 a 19 años. Le siguen el tramo de 15 a 24 años y el de 20 a 24 años, para después mostrar una tendencia a la disminución.

Por lo tanto, si hubiera un impacto producto del salario mínimo, éste podría afectar a estos tramos. Frente a ello, hay dos alternativas, la primera tiene relación con dar más flexibilidad a la actual diferenciación del salario mínimo de los más jóvenes. La segunda, responde a que hay espacio para poder aumentar el salario mínimo en los otros tramos sin mayores costos aparentes, ya que la desocupación a estos niveles es muy baja, sobre todo a partir de los 25 años en adelante.

GRÁFICO N° 5



Fuente: Elaboración U. Central en base a datos INE

Para concluir y en base a los datos observados, podemos indicar que al negociar un aumento del ingreso mínimo legal, se crean expectativas desmedidas para el resto de la economía, basadas en que las posibilidades de un aumento en éste genera presiones inflacionarias por mayores costos salariales y que las nuevas inversiones sustituyen capital por trabajo.

IV. APORTE DE ELEMENTOS SOCIALES A LA DISCUSIÓN SOBRE INGRESO MÍNIMO LEGAL

** Síntesis de las intervenciones de posrepresentantes de FIEL y CUT presentes en el taller*

Los efectos del reajuste periódico al ingreso mínimo legal es un tema que afecta, ya sea de manera directa e indirecta al conjunto de la sociedad y sus trabajadores. La definición de un piso mínimo ciertamente sirve de pauta para definir todo el conjunto de la estructura de remuneraciones.

Los argumentos económicos esgrimidos por mucho tiempo en contra de un aumento sustancial de éste, que vaticinan un aumento en el desempleo y un desequilibrio en el resto de los ingresos, son fácilmente desmentibles a través de las estadísticas y cifras presentadas en los artículos anteriores.

Asimismo, la necesidad de desdramatizar la discusión, nos obliga a explicitar de manera clara los argumentos que hacen viable un aumento sustancial y progresivo del ingreso mínimo.

Esto nos lleva a concluir algunas líneas de acción a tener presente en el debate sobre la materia y que por mucho tiempo han sido ignoradas a la hora de establecer los factores a considerar para la definición del mencionado indicador.

1. Incluir Elemento Social

Desde un punto de vista real y cercano a la forma en cómo afecta el nivel de ingreso mínimo legal a los trabajadores y sus familias, incluyendo a quienes reciben un sueldo superior a éste, se considera indispensable que el debate sobre la materia se desafecte del plano exclusivamente pragmático y técnico.

Un análisis que permita llegar a una conclusión justa y equilibrada para todos los actores involucrados, debe contener elementos sociales aportados por los actores competentes en forma activa.

Sin embargo, en la práctica en esta negociación los trabajadores y sus representantes tienden a ser rezagados en virtud del desequilibrio de fuerzas existente entre los actores. Los grupos y organizaciones se legitiman en la medida que participan y son invitados a ello, pero además cuando sus propuestas son consideradas.

En este aspecto aún está pendiente un mayor desarrollo de instancias de diálogo permanente y eficaz, tanto con el gobierno como con los empresarios.

2. Ingreso Proporcional a la Productividad

En un segundo plano, es fundamental agregar a este debate la relación ingreso-productividad, elementos que en la práctica no van de la mano, pues no existe proporcionalidad entre los niveles de productividad de los trabajadores con el nivel del ingreso mínimo.

Según los datos revisados anteriormente, la productividad media ha ido creciendo constantemente, lo que muchas veces no es considerado por el empleador.

3. Crecimiento de Empresas no se Refleja en Ingreso Mínimo

El año 2006 confirmó una tendencia que se viene dando desde los últimos cuatro años relativa al aumento de las ganancias de las grandes empresas del país. El éxito obtenido por ellas en su actividad comercial es impresionante a la hora de revisar las cifras, pero también se observa un alto nivel de concentración de éstas y por lo tanto, una desigual distribución de los recursos entre las grandes y medianas y pequeñas empresas.

Por ejemplo, sólo 16 grupos económicos controlan el 80 por ciento del PIB nacional; cuatro bancos dominan el sector financiero; D&S y Cencosud –del grupo Ibáñez y Paullman, respectivamente– controlan casi el 55 por ciento de los supermercados; lansa, el 78 por ciento del azúcar; Telefónica CTC Chile, el 75 del mercado de la telefonía fija; Endesa y Colbún, el 70 de la generación eléctrica; Lever, el 75 de los detergentes; CCU, el 89 de las cervezas; Lan, el 88,2 del transporte aéreo de carga y el 70 de pasajeros; y Chiletabacos, el 98 por ciento de los cigarrillos.²

Diez fueron las empresas con mayores ganancias durante el año 2006 (según SVS) y en el primer semestre de este año, algunas más que triplicaron sus utilidades. En definitiva, en promedio, el alza fue de un 34 por ciento.

El listado de estas diez fue encabezado por Minera Escondida con utilidades por U\$S 5.325 millones, en un año en que el precio del cobre alcanzó niveles particularmente elevados.

Codelco alcanzó en 2006, a su vez, utilidades ascendentes a U\$S 9.214,6 millones, un 88% superior al año anterior. La empresa estatal traspasó el total de sus excedentes, con excepción del limitado monto que se le permitió reinvertir, los cuales se transforman mayoritariamente en superávit fiscal o en adquisiciones de armamentos para las FFAA.³

Codelco representa aproximadamente un 30% de la producción de la gran minería, mostrando así indirectamente los elevados montos captados por el capital privado en este sector que explica el otro 70%.⁴

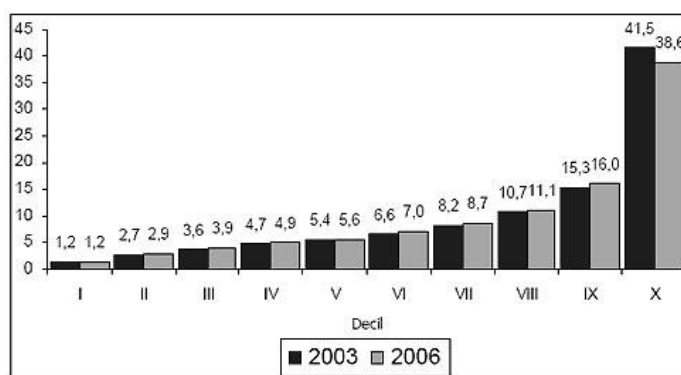
Si revisamos el sector empresarial durante los últimos años, vemos que los muy buenos resultados de empresas radicadas en el país condujo durante la década a un gran aumento de sus patrimonios bursátiles. Desde el año 2001 al 23 de febrero de 2007 se cuadruplicaron. Como consecuencia de ello, ocho filiales de consorcios extranjeros, todos ellos de origen español, o controlados por los mayores grupos económicos internos pasaron a formar parte, por su patrimonio bursátil entre las cincuenta compañías latinoamericanas más grandes. Ellas son Copec, Endesa, Enersis, Falabella, Santander Chile, AntarChile, CMPC y Cencosud.

Esta alta concentración patrimonial y las ganancias del capital no se reflejan ni mucho menos se comparan con el lento crecimiento de las remuneraciones y de los ingresos de la mayoría de la población, lo que constituye un índice elocuente de la gran regresividad distributiva existente, que en vez de reducirse sigue acentuándose.

4. Necesidad de una Redistribución de los Ingresos

Como evidencian las encuestas CASEN de los últimos cuatro años, un decil de la población concentra la mayor parte del ingreso, como lo demuestra el siguiente gráfico:

GRÁFICO N° 1



² DURAN GONZALO, La Negociación Colectiva con las Multinacionales, Diario La Nación, 2 de noviembre de 2006.

³ ATINA CHILE, Gigantesco Beneficio Empresarial en los Últimos Años,

http://www.atinachile.cl/content/view/29689/Gigantescos_beneficios_empresariales_en_los_ultimos_a_os.html

⁴ Ibid.

Según el último Informe de Desarrollo Humano del PNUD, en Chile el 20 por ciento de la población más rica concentra el 62,2 por ciento de los gastos e ingresos, mientras el 20 por ciento de los chilenos más pobres sólo llega al 3,3 por ciento.

Desde el año 1990 al 2004 el sector más pobre aumentó sus ingresos en 1%, mientras los dueños de gran parte del PIB nacional incrementaron el suyo en un 62%. Por esta razón el gasto social del gobierno, que tanto critica el empresariado, juega un rol fundamental.

Si hablamos de trabajo decente, un informe publicado en 2003 por la OIT⁵ señala que en Chile un 23% de los asalariados carece de contrato, lo que los deja fuera de la normativa de cotizaciones de salud y previsión y por tanto, en la más absoluta desprotección.

5. Ingreso Mínimo Como Instrumento de Redistribución

Resulta interesante conocer qué rol juega el ingreso mínimo en un país donde la legislación sobre la negociación colectiva es de tan mala calidad. No es lo mismo tener una política de salario mínimo en el contexto de una negociación colectiva fuerte, importante, masiva, que frente a un poder negociador de apenas el 8%.

Esto nos lleva a concluir que el ingreso mínimo se transforma en un instrumento, aunque no el único, de redistribución de la riqueza.

En definitiva, el aumento permanente del ingreso mínimo experimentado durante los últimos 17 años, no se traduce en calidad de vida para los trabajadores ni en condiciones laborales dignas. Si tomamos en cuenta que el 60% de los asalariados recibe menos de 1.5 ingresos mínimos, tenemos que la discusión sobre el tema es de vital importancia, pues afecta a la mayor parte de nuestra población. Aunque hoy un salario mínimo cubre 2.1 canasta básica, éste no es suficiente para una familia promedio con dos hijos.

Por otro lado, en una sociedad tan desigual, el ingreso mínimo no cumple la función de redistribución de la riqueza y en los casos en que las consultas sobre éste son el único foro donde las organizaciones sindicales pueden dar a conocer sus demandas, existe el peligro de que el valor resultante no sea un piso genuino, sino más bien el ingreso que percibe la mayoría de los trabajadores formales.

⁵ ESPINOZA, MALVA, Trabajo decente y protección social, OIT, Santiago, 2003.

V. UNA ESTRATEGIA PARA LA FIJACIÓN DEL SALARIO MÍNIMO

** Ricardo Infante B, Economista Fundación Chile 21*

El propósito de este texto es elaborar una estrategia de mediano y largo plazo para reajustar el salario mínimo. Hay consenso en que la reducción del actual nivel de la pobreza es una tarea de mediano plazo, por lo que se propone desarrollar una estrategia de reajuste del salario mínimo con ese horizonte, antes que la aplicación de una serie de políticas de corto plazo.

En este contexto se considera, en primer lugar, que el salario mínimo es un instrumento privilegiado de la política laboral para proteger a los trabajadores más vulnerables del mercado de trabajo. Al respecto, cabe recordar que en su concepción original el salario mínimo representa, tanto el ingreso que debería garantizar un nivel de vida digno a los trabajadores de un país, región o sector de actividad económica, como el nivel de salario debajo del cual sería socialmente inaceptable contratar mano de obra.

En segundo lugar, se recuerda que el ingreso total de las familias de menores recursos está formado por el ingreso del trabajo (depende de los niveles de empleo y salarios de los trabajadores pertenecientes a estos hogares) y también por el ingreso proveniente del gasto social. De allí que el aumento del ingreso total de las familias más desprotegidas y, por tanto, la probabilidad de salir de la pobreza o la indigencia depende de la evolución de tres factores: empleo, remuneraciones y gasto social.

Finalmente, se postula que aumentos desmedidos del salario mínimo pueden afectar la empleabilidad de los asalariados de las empresas de muy baja productividad y de aquellos con baja calificación. Si la fijación del salario mínimo implicara un nivel de remuneraciones superior a las de los ocupados en las condiciones anotadas, es muy probable que aumente el desempleo o la informalidad de estos trabajadores. Sin duda, esto tendría un impacto negativo sobre el ingreso de los sectores de menores recursos y, por tanto sobre la pobreza.

Reducción de la Pobreza

La insuficiencia de ingresos se refleja en las cifras de pobreza de la población. Al respecto, las cifras muestran que las políticas aplicadas por los gobiernos de la Concertación han logrado reducir sustancialmente la pobreza y la indigencia en los últimos 16 años. En el período 1990-2006, la pobreza se redujo en un 65%, alcanzando a un 13,7% de la población en 2006, en tanto la indigencia disminuyó en un 75%, situándose en un 3,2% en el mismo año.

Factores Determinantes del Mejoramiento del Nivel de Vida de los Hogares de Menores Ingresos

Los datos del período referido muestran que los factores que incidieron en el mejoramiento del ingreso total de los sectores postergados (posibilitándoles así su salida de la pobreza) son en orden de importancia: las remuneraciones, el gasto social y el empleo.

- *Ingresos del trabajo y salario mínimo*

El salario mínimo es un factor determinante de los ingresos del trabajo y del ingreso autónomo de los sectores más postergados. En efecto, el ingreso que aportan los trabajadores que ganan el mínimo representa un 80% de los salarios totales y un 65% del ingreso total de los sectores de menores recursos.

Las políticas laborales condujeron a que el salario mínimo aumentara en un 86% en términos reales entre 1990 y 2006 (4% anual) y a que la relación entre el salario mínimo líquido y la línea de pobreza familiar se elevara desde 23,8% en el primer año a 50,7% en el segundo, lo que impactó positivamente en el nivel de vida de los hogares más pobres (Gráficos 1 y 2).

- *Gasto social*

El incremento del componente focalizado del gasto social de los sectores de menores ingresos permitió reducir no sólo la indigencia sino también la pobreza. Al respecto, debe considerarse que el gasto social per-cápita se expandió en un 198% en los últimos 16 años (7% anual).

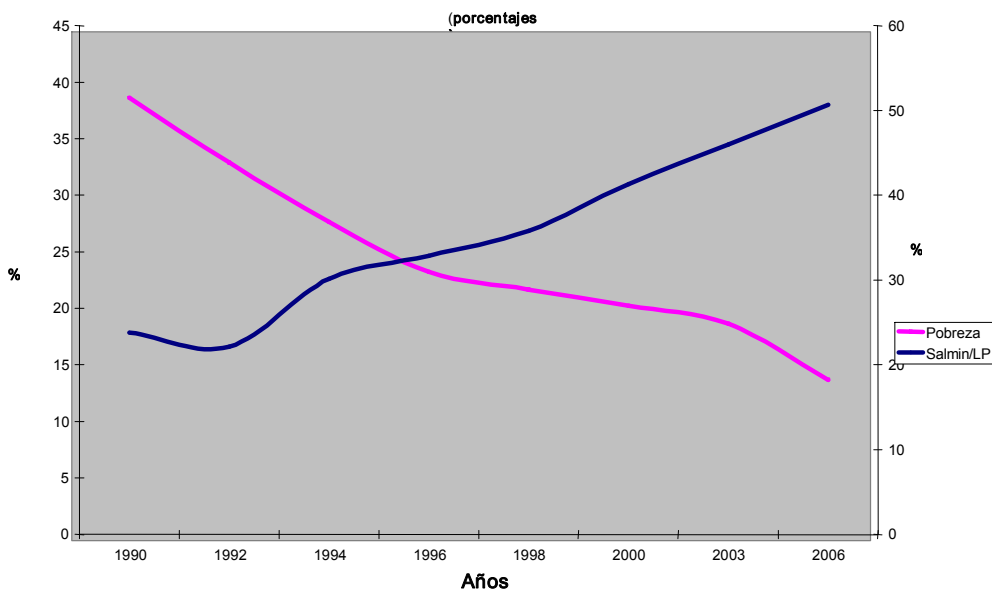
- *Empleo*

El empleo de los trabajadores que pertenecen a hogares de bajos ingresos, mostró una débil reacción al crecimiento económico en el período; aumentó en un 29,4% entre 1990 y 2006 (1,6% anual v/s 2,5% del empleo total)

En suma, el ingreso total de los sectores de menores recursos creció anualmente en un 5,6% por concepto del trabajo (empleo: 1,6% y remuneraciones: 4%) y 7% debido al aumento del gasto social per-cápita. Considerando la incidencia del trabajo y el gasto social en el ingreso total de estos sectores (trabajo: 60% y gasto social: 40%), se concluye que el ingreso total de los hogares de menores recursos habría crecido en un 6,2 % anual entre 1990 y 2006. Esto indica que el salario mínimo habría aportado un 40%, el empleo un 16% y el gasto social un 44% al crecimiento del ingreso total de las familias de menores recursos en el período.

Si se considera que la extensión de la pobreza disminuyó en un 6,3% por año (se redujo de 38,6% en 1990 a 13,7% en 2006) y que el ingreso total de los sectores de menores recursos aumentó en un 6,2% anual, se concluye que por cada 1% de aumento del ingreso tuvo como resultado una reducción del 1% de la pobreza en el período.

Gráfico 2
Salario mínimo / línea de pobreza y % de pobreza. 1990-2006



Fuente: CASEN, Ministerio de Hacienda y Ministerio del Trabajo

Propuesta

En esta propuesta, se considera que el salario mínimo representa el ingreso que debería asegurar un nivel de vida digno a los trabajadores y aportar significativamente a reducir la pobreza en el país.

Sin embargo, reducir el actual nivel de la pobreza es una tarea de mediano plazo, por lo que se propone desarrollar una estrategia de reajuste del salario mínimo, antes que la aplicación de una serie de políticas de corto plazo.

En este contexto, se propone utilizar la línea de pobreza familiar como indicador del poder adquisitivo del salario mínimo. Al respecto, se postula que los reajustes se realicen con la intención que el salario mínimo se aproxime a la línea de pobreza en el mediano y largo plazo (Cuadro1).

Por otro lado, para evitar que el salario mínimo tenga efectos nocivos sobre el empleo, específicamente de los trabajadores de menores recursos, se propone verificar que el mínimo líquido fijado sea inferior al salario líquido promedio pagado por el sector de micro-empresas.

La propuesta consiste en lograr que con reajustes trianuales el salario mínimo represente un 80% del ingreso necesario para que una familia de 4,4 miembros cubra sus necesidades básicas, dentro de los próximos 9 años. En este contexto, se propone que el mencionado porcentaje alcance a 70% en el 2009, a 75% en el 2012 y a 80% en el año 2015. (cuadro1).

Impacto Estimado de las Políticas

Como resultado del método de reajuste propuesto, el salario mínimo nominal aumentaría en un 21% durante el período de referencia, situándose en \$163.000 a fines del trienio 2007 -2009, en \$ 191.000 en el año 2012 y en \$222.000 durante el último año del período 2013 -2015 (Cuadro 1).

En estas condiciones, el salario mínimo real aumentaría en un 26% en el período (2,3% anual)⁶. Por otra parte, el empleo de los sectores de bajos ingresos podría crecer en un 22% (2% anual) en respuesta al crecimiento del PIB (5,5% anual) y a la aplicación de programas de inversión que promuevan el empleo de los sectores postergados⁷. Además, si se siguiera una política expansiva del gasto social, este podría aumentar en un 79% en el período considerado (6% anual).

Como resultado de las políticas propuestas, el ingreso total de los sectores de menores recursos aumentaría en un 63% (5,0% anual). Si se mantuviera el valor de la relación "pobreza-ingreso total" registrada en el período 1990-2006⁸, la pobreza disminuiría del 13,7% actual a 11% en el año 2009, a 9% en 2012 y a 5% hacia el final del período considerado.

Al evaluar la estrategia propuesta desde el punto de vista de los costos, se verifica que la relación entre el salario mínimo nominal y las remuneraciones de los ocupados en el sector de microempresas se mantiene en márgenes razonables (82%).

En suma, con la estrategia señalada se propone aumentos del salario mínimo que mejorarían efectivamente la calidad de vida de los trabajadores, no generando mayor informalización, ni afectando la capacidad de generación de empleo de los establecimientos pequeños.

⁶ Se considera un 3% de inflación por año durante el período 2007-2015.

⁷ Ver Chile 21 "Transformar las necesidades sociales en nuevas oportunidades de empleo" (Santiago, 2005).

⁸ El valor de la relación mencionada fue 1, entre 1990y 2006.

Cuadro 1
Estrategia de reajuste del salario mínimo en el mediano y largo plazo. 2007 - 2015

Años	Línea pobreza familiar	Salmin/Línea pobreza familiar	Salario mínimo nominal			Relación salmin/smemp	Salario mínimo real	
			\$ cada año	Índice	Crec. Anual		Índice	Crec. anual
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)
2006	213000	50,7	135000	100		72,3	100,0	
2007								
2008								
2009	232751	70,0	162926	121	6,5	87,3	110,4	3,4
2010								
2011								
2012	254333	75,0	190750	141	5,4	88,0	118,3	2,3
2013								
2014								
2015	277917	80,0	222333	165	5,2	86,8	126,2	2,2

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Encuesta CASEN, Ministerio del Trabajo y Banco Central.

- a) Línea de pobreza per-cápita nominal multiplicada por el número de miembros de los hogares de menores ingresos.
- b) Relación entre el salario mínimo líquido nominal y la línea de pobreza familiar.
- c) Salario mínimo bruto mensual a precios corrientes.
- d) Índice del salario referido en c)
- e) Crecimiento anual del salario referido en c)
- f) Porcentaje que representa el salario mínimo líquido del salario líquido promedio pagado por las micro-empresas (con hasta 5 ocupados)
- g) Índice obtenido deflactando el índice del salario mínimo nominal por el IPC (Se supuso un aumento del 3% de los precios por año durante el periodo considerado).
- h) Variación anual del salario mínimo en términos reales.

Observaciones Finales

Con esta propuesta se trata de aportar al diseño de una política que incluya un salario mínimo, que garantice un nivel de vida digno para los trabajadores, y que al mismo tiempo considere los efectos de las políticas de empleo y del gasto social focalizado en los sectores más pobres.

Dado que la estrategia de reajustes del salario mínimo propuesta está estrechamente vinculada a la reducción de la pobreza, es necesario considerar un horizonte de mediano y largo plazo, con períodos trianuales de fijación del mínimo. También se destaca la necesidad de monitorear los niveles del salario mínimo con respecto al de los salarios de las empresas de menor productividad, si se desea evitar aumentos de la informalidad y del desempleo, como consecuencia de eventuales aumentos desproporcionados del mínimo.

Finalmente, sería oportuno analizar los rangos de edades cubiertos por el salario mínimo y el mínimo para los jóvenes. En este sentido es necesario examinar aspectos tales como la extensión del salario mínimo por más años o su diferenciación entre los jóvenes según edad, considerando para ello las evaluaciones de las políticas aplicadas en algunos países de mayor desarrollo que Chile.