

Oficina
Internacional
del Trabajo

EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN AMÉRICA LATINA 1995-2006

Santiago, octubre de 2008

INDICE

Presentación

Parte I - Consideraciones generales

- I. 1. Factores económicos
- I. 2. Situación del mercado de trabajo
- I. 3. Factores institucionales

Parte II - Salario mínimo

- II. 1. Introducción
- II. 2. La recuperación del salario mínimo como instrumento de política salarial
- II. 3. Salario mínimo y necesidades básicas
- II. 4. Comparación internacional de los salarios mínimos
- II. 5. Salario mínimo y desarrollo económico
- II. 6. Salario mínimo y salarios medios
- II. 7. Cumplimiento con el salario mínimo

Parte III - Reflexiones finales

Nota Metodológica

Anexo Estadístico

Bibliografía

EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN AMÉRICA LATINA 1995-2006

Presentación

Desde su origen la OIT ha tenido entre las temáticas principales de su agenda el tema salarial. La Comisión de Trabajo del Tratado de Versalles mencionaba en ese entonces la necesidad de establecer “salarios dignos”, mientras que en el preámbulo de la Constitución de la OIT se hacía referencia a la necesidad de garantizar un “salario vital adecuado” así como a reconocer el principio de salario igual por trabajo de igual valor. En 1928 la OIT aprobó el Convenio 26, sobre salario mínimo, cuando este instrumento aún era aplicado en muy pocos países. Esta norma internacional, sin lugar a dudas, fue un impulso para la incorporación de este instrumento en las legislaciones laborales de muchos países. En el año 1970 se produjo un nuevo avance con la adopción del Convenio 131, relativo a la fijación de salarios mínimos con especial referencia a los países en desarrollo, el cual indica los elementos que se deben tomar en cuenta y los mecanismos para su fijación. En la actualidad, más del 90% de los países cuentan con legislación sobre salarios mínimos, convirtiéndolo en uno de los instrumentos de aplicación más extendida en la regulación de los mercados de trabajo (OIT, 2006a).

En lo que va de los años 2000, la OIT ha reimpulsado su interés en materia de políticas de salarios. En lo que hace a los salarios mínimos, se destaca la conformación de una base de datos internacional¹ y la producción de una serie de publicaciones², lo cual vuelve a colocar a la OIT entre las instituciones con una sólida posición técnica en el tema.

En el año 2008, a pedido de la Comisión sobre Empleo y Políticas Sociales del Consejo de Administración de la OIT, la Oficina preparó el *Global Wage Report 2008/09: Minimum wages and collective bargaining: Towards policy coherence*. Dicho informe inaugura una serie de informes periódicos, que serán publicados cada dos años, y que buscan proporcionar una perspectiva mundial de las tendencias de los salarios y de las políticas salariales, así como de sus impactos sociales y económicos. En junio del 2008, la Conferencia Internacional del Trabajo adoptó la Declaración sobre la Justicia Social para una Globalización Equitativa, en la cual establece que la OIT debe desarrollar y fortalecer medidas de protección social incluyendo políticas sobre salarios e ingresos, horas trabajadas y otras condiciones de trabajo, orientadas a asegurar “una justa distribución de los frutos del progreso y un salario mínimo vital para todos los que tengan empleo y necesiten esa clase de protección” (OIT, 2008).

En la región, por su parte, la Agenda Hemisférica 2006-2015 de la OIT para las Américas, incluyó a los salarios entre los elementos estratégicos para el logro del Trabajo Decente. La Agenda establece el objetivo de recuperar el salario mínimo como instrumento de política salarial, así como promover la incorporación de consideraciones a las mejoras en la productividad y en el costo de vida en la negociación colectiva (OIT, 2006b).

En este marco, la Oficina Regional de la OIT para las Américas ha preparado este informe sobre las tendencias de los salarios en la región, en forma coordinada y complementaria al

¹ Véase: <http://www.ilo.org/travail>

² Entre las que se destacan *The fundamentals of minimum wage fixing*, por Eyraud y Saget (2005), la Hoja de Información *Política de salario mínimo*, OIT (2006a) y *¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en América Latina*, por Marinakis y Velasco (2006).

Informe Global. En su primera parte, el informe analiza la influencia de los factores económicos, la situación del mercado de trabajo y factores institucionales en la determinación de las tendencias de los salarios. En la segunda parte, el informe analiza en mayor detalle la política de salarios mínimos en un importante número de países de la región, para lo cual se elabora una serie de indicadores relevantes para analizar esta política desde distintas perspectivas.

Este estudio ha sido preparado por Andrés Marinakis, especialista en políticas de mercado de trabajo, con la asistencia de Jacobo Velasco, analista de información laboral y en consulta con Manuela Tomei y Patrick Belser, del Programa de Condiciones de Trabajo y Empleo (TRAVAIL) de la OIT en Ginebra. Los datos sobre salarios y salarios mínimos provienen de la base de datos de la Oficina Regional, a cargo de Mónica Castillo, procesamientos especiales llevados a cabo por el equipo de SIALC (Sistema de Información y Análisis para Latinoamérica y el Caribe) con sede en Panamá, bajo la coordinación de Bolívar Pino, y el trabajo de consultores nacionales para Argentina, Brasil, México, Perú y Uruguay. La edición final del texto contó con la inestimable ayuda de Marilú Celedón y Melissa von der Forst. A todos ellos va mi reconocimiento por el trabajo realizado.

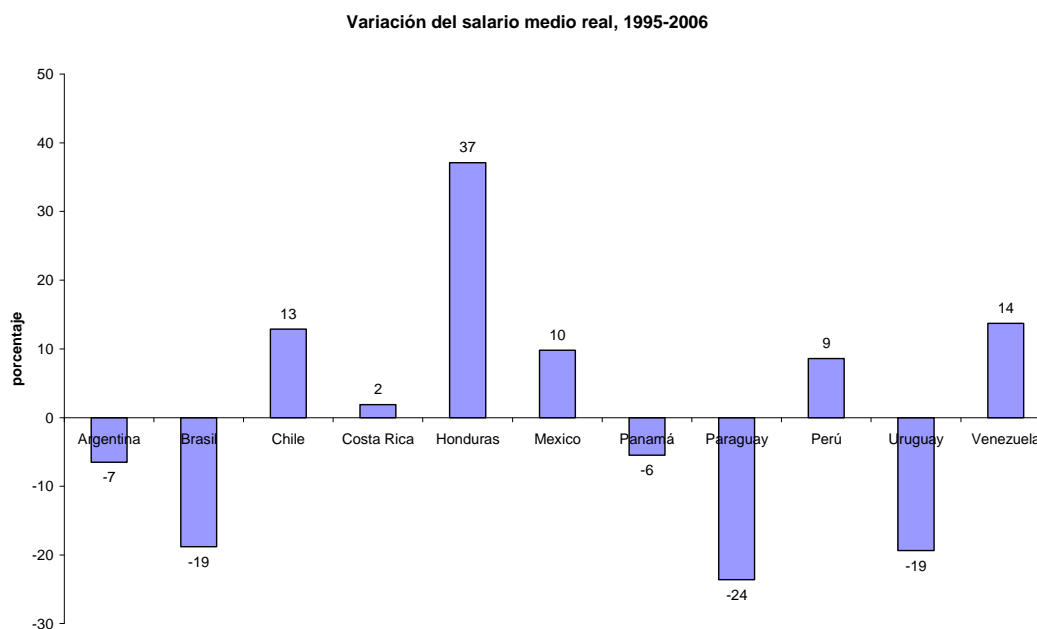
Jean Maninat
Director Regional para América Latina y el Caribe

Parte I – Consideraciones generales

El presente informe analiza la evolución de los salarios en América Latina a lo largo de 12 años, más precisamente, durante el período 1995-2006, y procura analizar cuales fueron los determinantes para dicha evolución.

Como lo indica el gráfico 1, al final del período el salario promedio real en 11 países muestra un resultado bastante insatisfactorio. Cinco países registran una pérdida real, siendo las más significativas las de Paraguay, Brasil y Uruguay, en ese orden, mientras que Argentina y Panamá presentan pérdidas de menor magnitud. El caso de Costa Rica se podría considerar como de mantenimiento del nivel del salario promedio, ya que apenas creció 2% en 12 años. En Chile, México, Perú y Venezuela, el incremento real del salario promedio rondó apenas el 1% al año. De los 11 países analizados, sólo en el caso de Honduras se puede hablar de un incremento importante del salario promedio real, ya que fue del 2.9% al año.

Gráfico 1



Para entender mejor este resultado insatisfactorio, es necesario analizar distintas dimensiones que son relevantes para determinar la evolución de los salarios. Esta última es resultado de la interacción de múltiples factores, que se pueden agrupar en tres áreas: factores económicos, situación del mercado de trabajo y factores institucionales.

A grandes rasgos son muy pocos los países de la región que experimentaron un crecimiento económico sostenido durante todo el período (por ejemplo, Chile y Honduras entrarían en este grupo, si bien a fines de los años 90 tuvieron un año de caída en el producto). Son bastante más numerosos los países que registraron importantes crisis en la segunda mitad de los años 90 (México, Brasil, por ejemplo) y a comienzos de los años 2000 (Argentina, Uruguay, por ejemplo). Sin embargo, la última parte de los años 2000 de este período fueron sumamente

favorables para la región en su conjunto, producto del aumento en los precios de los productos básicos que se producen en los distintos países de América Latina. Otra característica que habría sido relativamente favorable, desde el punto de vista macro, es que la inflación se mantuvo en rangos bajos durante la mayor parte del período, aunque con una importante suba generalizada sobre el final del mismo.

Por lo tanto, desde el punto de vista macroeconómico, lo que parece haber sido decisivo en la evolución de los salarios durante este período es la ocurrencia de períodos recesivos en la economía. Durante la recesión las empresas ajustan el empleo y los salarios en forma bastante inmediata y simultánea, dentro de los márgenes de flexibilidad que presenta cada economía. La salida de la crisis, sin embargo, por lo general sigue una secuencia en la cual primero se debe afianzar el crecimiento económico, seguido con un rezago por la recuperación del empleo y, finalmente, por un incremento de los salarios cuando la tasa de desempleo es más baja. La evolución de los salarios promedio en América Latina muestra la dificultad que enfrentan los asalariados para recuperar sus niveles de ingreso luego de una crisis.

En lo que hace al mercado de trabajo, más allá de las fluctuaciones propias de los ciclos económicos, los países de la región se caracterizan por tener un importante porcentaje de la fuerza de trabajo subutilizada, debido a las dificultades para generar suficientes empleos que puedan absorber la creciente incorporación de las mujeres a la oferta laboral, así como sucede también con los jóvenes. En este trabajo se analizarán estos elementos en función de su impacto sobre los salarios para el período analizado y su proyección en el futuro.

En cuanto a los aspectos institucionales, durante el período analizado se registró un cambio marcado en la aplicación de la política de salarios mínimos, mostrando una revalorización de su papel como instrumento de política salarial. Al mismo tiempo que se destaca este cambio, en algunos casos se comienza a evidenciar las limitaciones que se presentan cuando se fuerza una política activa de salarios mínimos sin considerar suficientemente una serie de indicadores económicos y de cumplimiento. El salario mínimo cumple un papel fundamental en la determinación de una escala salarial general y en la determinación de un piso mínimo, sin embargo, la implementación de una política activa debe ser monitoreada muy de cerca para garantizar su efectividad.

Por otro lado, si bien los salarios mínimos tienen un papel fundamental a cumplir, no se debe esperar que el salario mínimo cubra todas las expectativas de una política salarial. Para ello es necesario contar con el complemento de un sistema de negociación colectiva de cobertura amplia. En la región, sin embargo, la mayor parte de los países no cuentan con un sistema de negociación colectiva desarrollado y reconocido por los actores como un instrumento eficiente para la determinación salarial, lo cual representa una dificultad para enfrentar situaciones de desaceleración económica, así como para que durante las fases de crecimiento se extiendan los beneficios en forma equitativa a los asalariados.

I. 1. Factores económicos

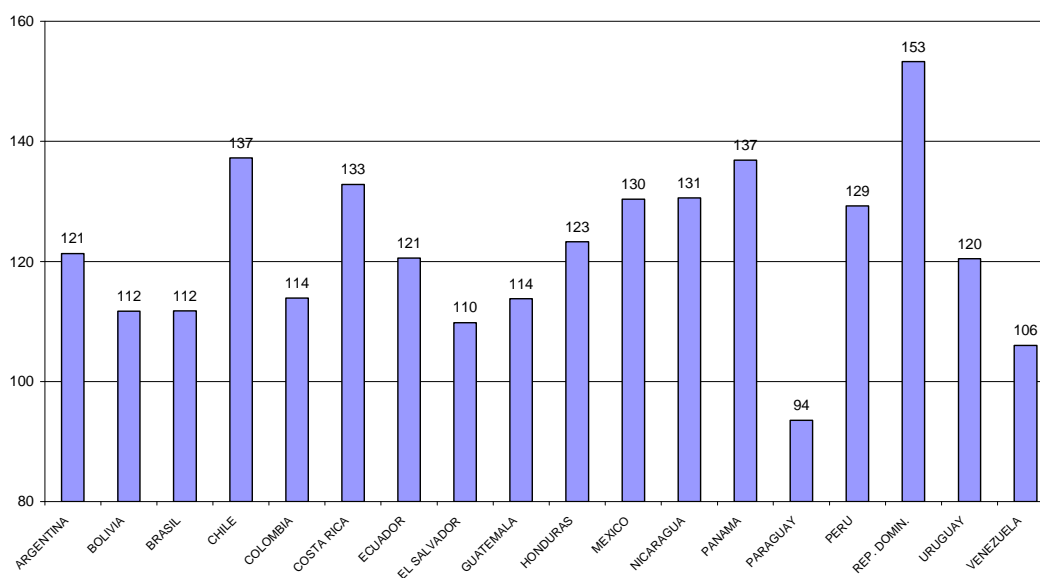
Como ya se señaló en la sección anterior, el crecimiento económico y la inflación tienen un papel fundamental en la evolución de los salarios.

El mejor indicador de crecimiento económico con fines de comparación con la evolución de los salarios es el PIB per cápita, el cual, al descontar el crecimiento poblacional, puede ser considerado una proxy de la productividad. En el período analizado, el único país

latinoamericano que presentó una caída en el PIB per cápita fue Paraguay. Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Uruguay y Venezuela, crecieron en un rango que va del 1 al 1.7% al año. Chile, Costa Rica, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú, por su parte crecieron en un rango entre 2 y 2.9% al año. El mayor crecimiento del PIB per cápita en este período se registró en República Dominicana con un 3.9% anual. Por lo tanto, si bien casi en la totalidad de los países de la región el PIB per cápita creció, en la mitad de ellos lo hizo a tasas bajas.

Gráfico 2

Índice del PIB per capita 2006 (1995 = 100)

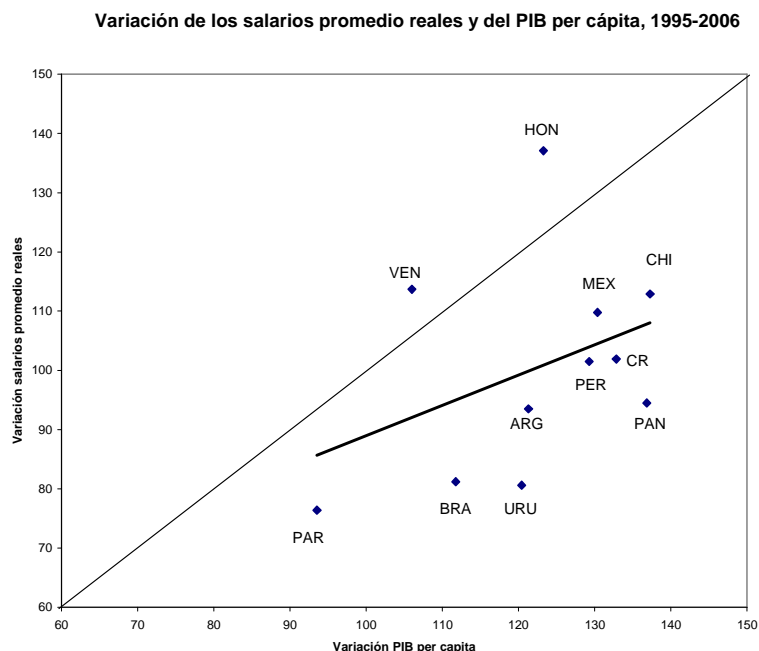


A pesar que la región muestra crecimiento económico en este período, en muchos casos éste no podría ser caracterizado como un crecimiento sostenido. Argentina, Uruguay y Venezuela, por ejemplo, tuvieron 4 años de caída importante en su PIB per cápita, del cual se pudieron recuperar con fuerza, terminando el período analizado con un incremento relativo. Brasil, Colombia, Ecuador y Perú, también registraron ya sea varios años de caídas menores o algún año con caída importante. Los países centroamericanos y México sufrieron caídas menores, en términos relativos.

Lo importante a este respecto es que al atravesar un proceso de ajuste o recesivo, los países registran un deterioro en el mercado de trabajo (que se manifiesta a través del incremento de la tasa de desempleo abierto) y en los salarios (que por lo general se manifiesta en un estancamiento de los salarios de quienes conservan sus empleos). En el ciclo de recuperación que sigue, se pueden distinguir tres etapas. En primer lugar, se debe dar un incremento en el producto. Con cierto rezago, ese crecimiento posibilita la recuperación del empleo, ya que en un primer momento la recuperación se da sobre la base de la capacidad ociosa instalada. Con un rezago aún mayor, especialmente cuando la tasa de desempleo está en niveles bajos, se comienza a registrar aumentos en los salarios. Por lo tanto, en la medida que los países atraviesen fases de recesión y reactivación, los ajustes y rezagos en la recuperación se reflejarán especialmente sobre los salarios.

Como se puede observar en el gráfico 2, la línea de tendencia muestra que, como era de esperar, hay una relación positiva entre el crecimiento del PIB per cápita y el de los salarios reales promedio. Salvo los casos de Honduras y de Venezuela, el resto de los países analizados presentan tasas de crecimiento del PIB per cápita superiores a la variación en los salarios reales promedio (se encuentran por debajo de la línea de 45°). Esto sugiere que, en general, los salarios medios se han incrementado menos que la productividad.

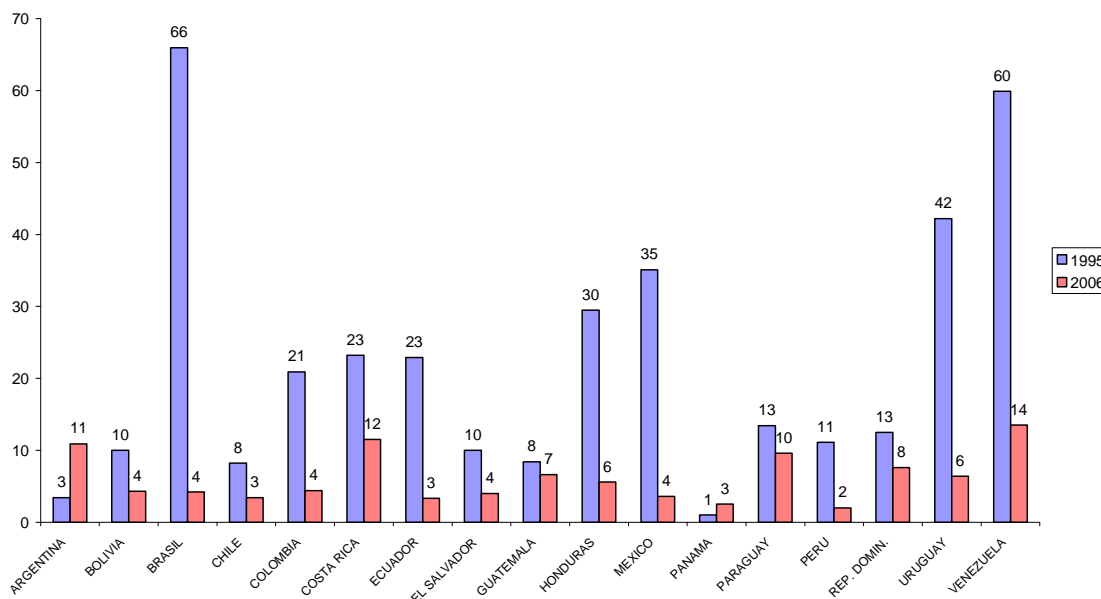
Gráfico 3



La contrarata de la mayor demanda internacional por productos básicos abundantes en la región ha sido que en los últimos años ha habido un resurgimiento de la inflación. La mayor parte de los países de América Latina cuenta con una larga historia de inflación alta, en la que se incluyen algunos episodios más extremos de hiperinflación. Sin embargo, uno de los aspectos positivos de los años 90 fue, precisamente, que la inflación fue controlada y en la mayor parte de la región sus valores cayeron por debajo de los dos dígitos. Tal como se puede ver en el gráfico 3, mientras a mediados de los años 90 aún se registraban importantes niveles de inflación, en el 2006 en su mayoría eran inferiores al 10% anual, o bien estaban en torno a esa cifra.

Gráfico 4

Variación del índice de precios al consumidor



A diferencia de lo sucedido en el pasado, cuando la inflación tuvo su principal origen en la política macroeconómica, en esta oportunidad este resurgimiento de la inflación en América Latina tuvo su origen principalmente en el incremento de los precios internacionales de ciertos productos, que en una segunda etapa se transmitieron a los precios domésticos. Cabe recordar que el precio internacional del barril de petróleo costaba 30 dólares a principios del año 2004, mientras que en su punto más alto del 2008 alcanzó a costar poco más de 140 dólares. En cuanto a los alimentos, el maíz, el trigo, el arroz y la carne prácticamente duplicaron sus precios internacionales en el transcurso del 2007. En una segunda instancia, ese impulso parcial en ciertos precios se transmitió al resto de la economía. Estos shocks de precios internacionales afectaron no sólo a los países importadores de dichos productos, los cuales tuvieron que absorber dichos incrementos, sino también a los países productores porque la demanda interna debía competir con la demanda internacional. En esta oportunidad, por lo tanto, el fenómeno inflacionario no fue de carácter regional, sino que fue más bien global.

En lo que hace a su relación con los salarios, el aspecto que destaca es el cambio de tendencia en la inflación. Cuando la inflación es descendente, aumentos constantes de los salarios nominales resultan en incrementos reales. Más aún, es posible que incrementos descendentes en los salarios nominales resulten en aumentos salariales reales, en los casos en que la inflación caiga a un ritmo aún mayor. Esta situación se dio en el caso de Chile a partir de 1997, cuando la crisis asiática tuvo como efecto secundario contener los aumentos de precios a un ritmo más rápido en el que se reducían los incrementos en los salarios nominales (Marinakís, 2006).

Por el contrario, cuando a partir de niveles de inflación muy bajos se comienza una escalada inflacionaria, los salarios por lo general sufren importantes pérdidas en su poder de compra. A

modo de generalización, se podría decir que durante los años 90 se dio una caída consistente en la tasa de inflación en los países de la región y que mayormente esos bajos niveles se mantuvieron en la primera mitad de los años 2000. Sin embargo, a partir del año 2005 se habría generalizado un proceso de aumento de la inflación que estaría afectando a los salarios reales.

A la luz del análisis de estos dos factores macroeconómicos, el incremento registrado en los salarios medios en los países de la región resulta modesto. En efecto, en prácticamente todos los países creció el PIB per cápita en los últimos seis años y los niveles de inflación se mantuvieron relativamente constantes a niveles bajos o incluso mostraron un descenso en su tasa de variación. Ambos factores constituyen un contexto macro adecuado para que se dieran incrementos salariales reales mayores, lo cual no sucedió. Para entender mejor este resultado es necesario analizar lo sucedido en el mercado de trabajo y los factores institucionales relevantes.

I. 2. Situación del mercado de trabajo

Un factor de peso en el proceso de fijación de los salarios es la escasez o abundancia que hay en la oferta laboral. Si bien América Latina no presenta los niveles de abundancia que se encuentra en algunos países asiáticos, todavía muestra algunas características que llevan a pensar que el factor trabajo no es escaso.

Durante el período analizado, la tasa regional de desempleo abierto se ha movido entre el 9 y el 11% (ver, OIT, 2007). En sí misma, esta tasa refleja las dificultades que tienen las economías de la región para generar suficientes empleos. Para tener una idea más cercana a la oferta de trabajo que existe, habría que agregar al menos una parte del subempleo que se encuentra en actividades de baja productividad y que, en una economía más dinámica, podrían integrarse a empleos de mayor calidad. A su vez, resulta necesario tomar en cuenta la participación potencial de jóvenes y mujeres que se incorporarían al mercado de trabajo si tuvieran mejores perspectivas de conseguir un empleo.

En lo que hace a los jóvenes, durante el período analizado no hubo variaciones significativas a nivel regional en su tasa de participación, la cual estuvo en torno al 50%.³ Sin embargo, la mayor variación se dio en una importante desaceleración en la tasa de crecimiento de la población juvenil. Entre 1970 y 1975, la población juvenil creció en 18%, entre el año 2000 y el 2005 creció en 3.9%. Por su parte, de acuerdo a las proyecciones demográficas, del 2005 al 2010 se estima que la población juvenil sólo crecerá en 1.8% (OIT, 2007b). Esto significa que en la actualidad estamos cerca del tope demográfico juvenil en América Latina y que en el futuro los mercados de trabajo de la región enfrentarán menores presiones respecto a la entrada de jóvenes.

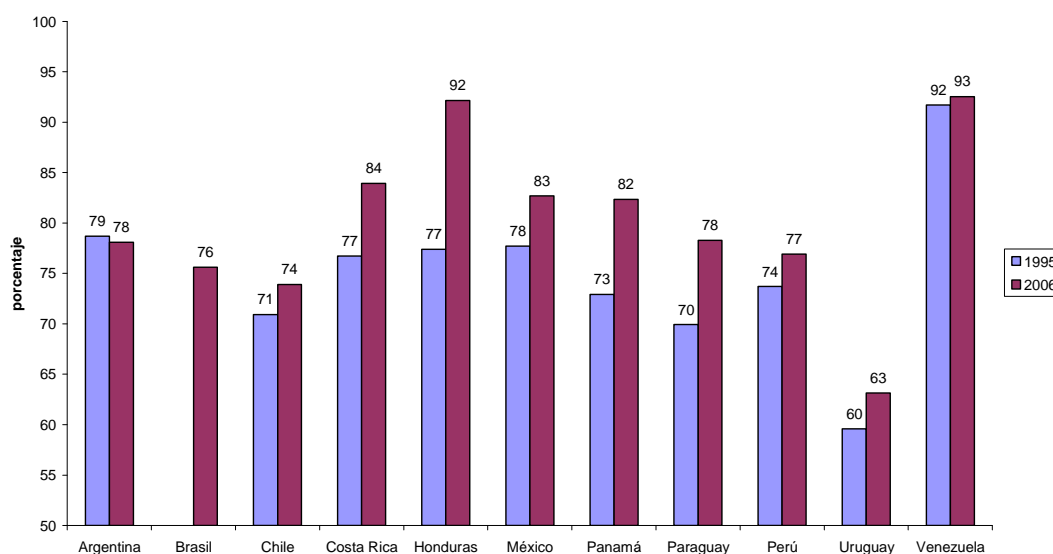
En el período analizado, la tasa de participación femenina en América Latina aumentó de 43.2% a 50.5%, es decir, más de 7 puntos porcentuales. Siendo que la tasa de participación de los hombres se mantuvo constante, el incremento en la participación de las mujeres explica totalmente el aumento de 3.5 puntos porcentuales en la participación total de la región. Entre los países donde se registró el mayor incremento en la tasa de participación femenina, se encuentran Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, México y Perú, en un rango entre 9 y 11 puntos porcentuales.

³ Consideramos jóvenes a las personas entre 15 y 24 años.

Si bien la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo debe enfrentar patrones de segmentación ocupacional de género importantes, en la medida que se consolida y se profundiza va venciendo distintas barreras de discriminación. Ciertamente, una de las principales características diferenciadoras entre hombres y mujeres son los salarios que perciben. Si bien los salarios promedio no toman en cuenta las ocupaciones, la importante brecha de género que muestran las remuneraciones según sexo es indicativa de la presencia de desigualdades de género en las oportunidades y el trato en el empleo, a pesar de los avances en los niveles educativos de las mujeres de la región en las últimas dos décadas. Si bien, en el período analizado se registró una reducción de las brechas salariales entre hombres y mujeres, las mismas son aún significativas.

Gráfico 5

Relación de los salarios medios por sexo, 1995-2006
(salario de las mujeres como porcentaje del salario de los hombres)



El análisis de la evolución de la tasa de desempleo abierto y de la tasa de participación revela que en el período analizado la mayor parte de la región estuvo frente a mercados de trabajo con una amplia oferta de trabajo, lo cual debe haber incidido en cierta medida en los modestos incrementos salariales promedio. El proceso de incorporación de las mujeres al mercado de trabajo en la región aún está lejos de concluir, por lo cual es un factor a tener en cuenta para los próximos años. Sin embargo, la CEPAL estima que este proceso se debería desacelerar en los próximos 10 años, período para el cual proyecta un incremento de unos 4 puntos porcentuales en la tasa de participación de las mujeres que pasaría de 50.6 en el 2005 a 54.8% en el 2015 (CEPAL, 2008).

I. 3. Factores institucionales

El proceso de desregulación que se dio en la mayor parte de los países de América Latina con particular intensidad durante los años 90 afectó también la determinación de los salarios.

En términos generales, se observó un debilitamiento de la negociación colectiva que dejó de darse por rama de actividad, para darse principalmente a nivel de la empresa. El argumento para impulsar dicho cambio era que sólo a nivel de la empresa se podía ligar los salarios a las mejoras en la productividad. En la práctica, esta relación más intensa entre salarios y productividad se dio en el sector más moderno de la economía, es decir en las empresas de mayor tamaño, por lo cual en materia de cobertura se registró una fuerte caída de la misma.

En segundo lugar, la política de salarios mínimos seguida en muchos países estaba limitada por la relación que existía entre éstos y una serie de prestaciones de la seguridad social. Esta relación hacía que los aumentos del salario mínimo implicaran un aumento de la carga fiscal. En los países que implementaban ajustes fiscales eso llevó a que los aumentos del salario mínimo fueran moderados, o incluso a reducciones en sus niveles reales.

Por último, debemos recordar que por muchos años en América Latina la discusión sobre la política salarial giró en torno a cómo se abordaba la cuestión de la inflación. Así se desarrollaron muy distintos esquemas de indexación implícita o explícita, plena o parcial, pautas salariales de aplicación obligatoria en el sector privado, aspectos que dominaron la discusión por sobre el resto.

Las políticas antiinflacionarias tuvieron éxito en muchos países durante los años 90, lo cual redujo sensiblemente los márgenes de los aumentos nominales que se podían aplicar a los salarios. Al mismo tiempo, en la medida que la magnitud de la inflación se fue reduciendo a niveles de un dígito al año en la mayoría de los países, la relación entre salarios y productividad fue ganando protagonismo. De hecho, en algunos casos se propuso pasar a considerar incrementos salariales basados en la productividad como una forma de dejar atrás una larga tradición indexatoria (como se hiciera en la Argentina a partir de la convertibilidad, cuando se prohibió por ley la indexación).

Si bien en esta oportunidad las economías latinoamericanas fueron muy exitosas en abatir la inflación, no lo fueron tanto en lo que hace a la implementación efectiva de la relación entre salarios y productividad. El debilitamiento del sector sindical en combinación con la descentralización de la negociación colectiva al nivel de la empresa o del establecimiento, fueron sin duda factores que limitaron la participación de los trabajadores en el aumento de la productividad. Contrariamente a lo que había pasado en las décadas de los 70 y 80s, en que las economías de la región desarrollaron múltiples fórmulas para enfrentar la inflación, en los 90 fueron muy pocos los intentos por institucionalizar una relación que se entendía virtuosa.

En síntesis, el debilitamiento de la negociación colectiva, con un piso salarial débil ya que el salario mínimo no pudo cumplir ese papel, y un discurso que promovía la mayor relación entre salarios y productividad, pero en un contexto macroeconómico que restringía los incrementos salariales para recuperar competitividad, fueron todos factores que contribuyeron a que se diera un aumento en la desigualdad.

Parte II – Salario Mínimo

II. 1. Introducción

Si bien todos los países de la región cuentan con un salario mínimo, el concepto mismo tiene connotaciones muy diversas según el país del cual se trate debido a las diferencias en su implementación. Por otra parte, la debilidad de la negociación colectiva en la mayor parte de los países de la región resulta en que el salario mínimo ocupa un papel central en la determinación de los salarios.

Los sistemas de SM vigentes en la región se pueden agrupar entre aquellos de cobertura nacional (como es el caso de Argentina, Brasil, Chile, Perú, Uruguay) y los que fijan niveles por categoría profesional (por ejemplo, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Paraguay). En el caso de México, se fijan tres niveles diferentes de salario mínimo que se aplica en regiones de similar nivel de desarrollo económico. En el caso de Uruguay, el salario mínimo nacional, de aplicación general en todo el país, se combina con la determinación de salarios mínimos específicos a través de Consejos de Salario por sector y subsector económico.

En algunos países con salario mínimo por categoría profesional determinado centralmente, el sistema se fue tornando extremadamente complejo con el pasar de los años. Con el tiempo se fueron agregando distintas categorías, mientras que otras se iban tornando obsoletas y otras más no se incorporaban. En muchos casos, la estructura de salarios relativos que se conformaba no reflejaba lo que sucedía en el mercado de trabajo, lo cual llevó a que en algunos países se llevara adelante un proceso de simplificación. Tal es el caso de Costa Rica, que pasó de 520 categorías fijadas por ocupación, calificación y sector industrial en 1987 a 19 categorías determinadas por educación y calificación únicamente en 1997 (Gindling y Terrell, 2006). Estos procesos se vieron impulsados por la dificultad que existe para fijar niveles adecuados para múltiples categorías por decisión administrativa.

Sin embargo, en otros países esto no ha sido posible (como es el caso de Paraguay, por ejemplo) ya que el complejo sistema de salario mínimo en la práctica está sustituyendo la falta de un sistema de negociación colectiva eficaz para el sector moderno de la economía. Esto significa que de simplificarse radicalmente el sistema de salarios mínimos vigente, muy probablemente no sería sustituido por acuerdos colectivos debido a la debilidad de los actores sociales y la falta de una institucionalidad acorde, dejando un importante contingente de trabajadores sin una fórmula adecuada para la determinación salarial.

En la primera parte de este informe, se concluía que durante el período 1995-2006 los países de la región habían revalorizado el instrumento del salario mínimo, a partir de los incrementos registrados en su poder adquisitivo real. Si bien ésta es una medida de la voluntad política de los distintos países para fortalecer los salarios de los trabajadores de menores ingresos, para saber si la misma fue efectiva es necesario contrastarla con indicadores que reflejen su consistencia con el desarrollo de la economía, su relación con las necesidades de los trabajadores y sus familias y con su cumplimiento. Aunque es positivo que el poder adquisitivo de un salario mínimo se incremente y que, de tal forma, cubra mejor las necesidades de un trabajador y de su familia, tal incremento no sería tan positivo si fuera inconsistente con el desarrollo sostenido del país y si tal incremento resultara en un incremento significativo del incumplimiento. A estos efectos, se presentará una serie de indicadores estadísticos que permiten una lectura más detallada de lo sucedido.

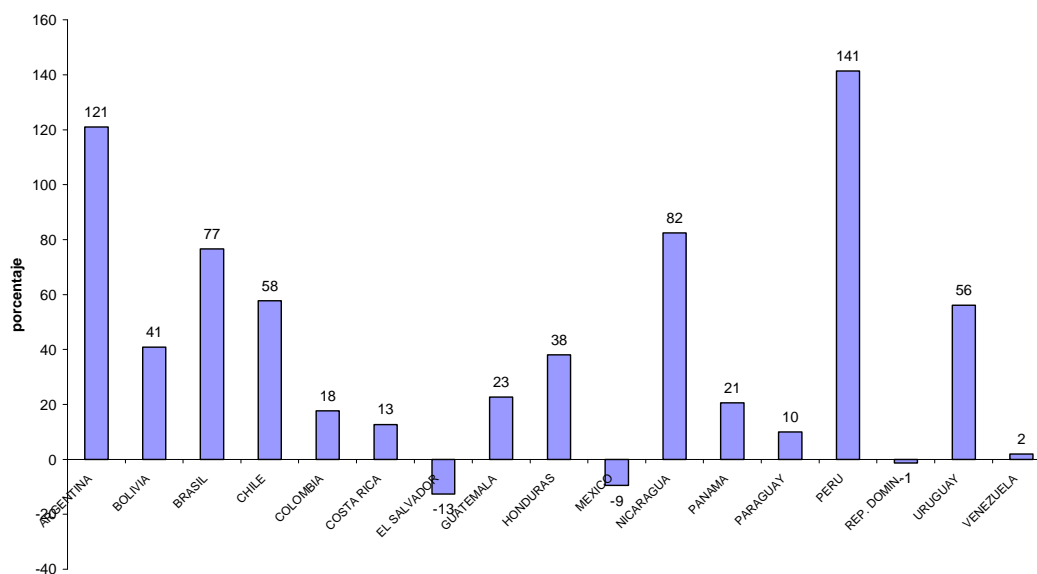
Con el propósito de establecer indicadores estadísticos relevantes, para los países con sistemas de salarios mínimos múltiples se utiliza como parámetro el mínimo *minimorum*, es decir, el nivel más bajo de la escala. Por ejemplo, en el caso de Paraguay, se utiliza el salario mínimo para actividades no especificadas, que presenta el nivel más bajo de la estructura de salarios mínimos vigentes⁴.

II. 2. La recuperación del salario mínimo como instrumento de política salarial

Hacia finales de los años 90 y, principalmente, en la primera mitad de los años 2000, se registró un cambio de tendencia en la aplicación de políticas salariales en varios países, principalmente en lo que hace al salario mínimo. Argentina, que había mantenido el salario mínimo fijo por casi 10 años, lo ajustó en forma importante a partir del 2002 y pasó a ser un instrumento de la estrategia de reactivación del mercado interno. En Brasil, la holgura fiscal de los años 2000 permitió acelerar el incremento del salario mínimo real, lo cual tuvo un fuerte impacto en la reducción de la pobreza (Dedecca, 2007). En México, donde el salario mínimo real se había deteriorado en forma importante durante el período 1995-2000, se pasó a una postura más neutra en los años 2000 manteniendo su nivel real. Perú reajustó fuertemente el nivel del salario mínimo el año 1997, a partir de lo cual mantuvo un crecimiento moderado a través de ajustes regulares. En el caso de Uruguay, la eliminación del vínculo que existía entre el salario mínimo y los beneficios de la seguridad social, liberó al salario mínimo de la política fiscal, lo cual permitió que se recuperara el salario mínimo como un instrumento de política salarial. Venezuela, por su parte, revirtió la fuerte caída del salario mínimo real del período 1995-1997, por un crecimiento más sostenido a pesar de la alta inflación.

Gráfico 6

Variación del SM real, 1995-2007



⁴ Para ver en mayor detalle el SM en cada país, ver la Nota Metodológica que acompaña el Anexo Estadístico.

En síntesis, para el período 1995-2007, apenas El Salvador y República Dominicana presentan caídas en el salario mínimo real. Por lo tanto, parecería adecuado concluir que en la región hay una revalorización del salario mínimo como instrumento de política salarial, y en algunos casos cumple un rol en la estrategia económica (dinamizando el mercado interno), así como en la reducción de la pobreza.

II. 3. Salario mínimo y necesidades básicas

Uno de los principales objetivos del salario mínimo es establecer un nivel salarial suficiente para satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores. En algunas legislaciones se establece el objetivo más amplio de satisfacer las necesidades de los trabajadores y de sus familias.

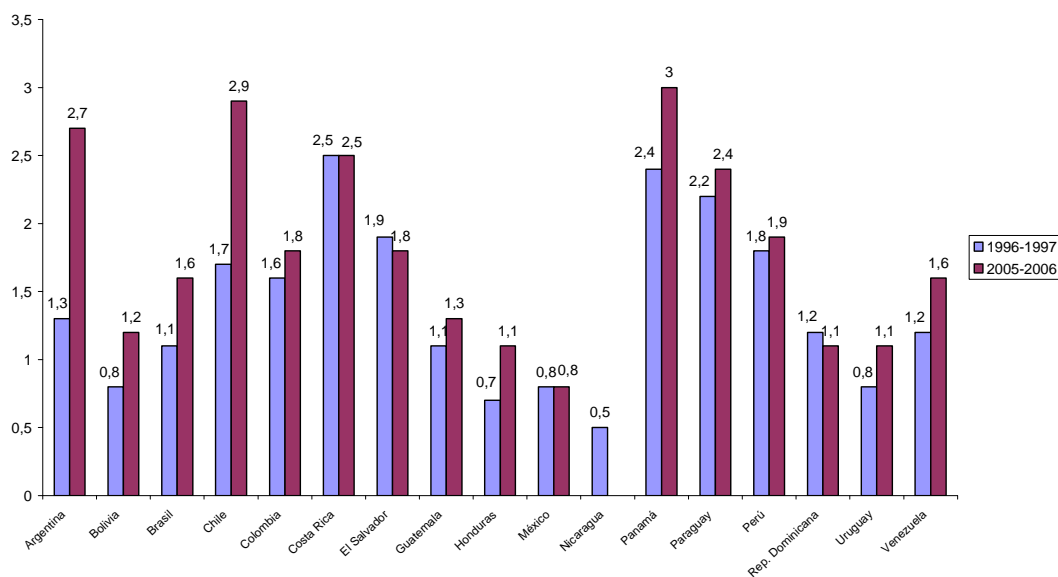
Este concepto encierra varias dificultades metodológicas. En primer lugar, las necesidades básicas son específicas a cada país y su composición difiere, dificultando la comparación internacional. Aún aceptando que la canasta básica es válida en todo el país, el costo de la misma puede presentar diferencias importantes en distintas partes del mismo.⁵ En segundo lugar, los tamaños promedio de las familias son diferentes en cada país y, si bien cambian muy lentamente, en el tiempo van sufriendo modificaciones. Además, normalmente el tamaño de las familias más pobres, que son el grupo objetivo principal de una política como el salario mínimo, tiende a ser mayor que la familia promedio. Por último, con la entrada masiva de las mujeres al mercado de trabajo, no es extraño que una familia tenga dos perceptores de ingresos, con lo cual se podría cuestionar la necesidad de que un salario mínimo deba alcanzar para satisfacer las necesidades de toda una familia. Por el contrario, se podría decir que un porcentaje cada vez más significativo de los hogares pobres está conformado por hogares uniparentales encabezados por mujeres, las cuales siguen dependiendo de un sólo ingreso para salir de la pobreza.

A modo de simplificación, es posible elaborar un indicador de satisfacción de las necesidades básicas a partir de la comparación entre el salario mínimo y la línea de pobreza por persona elaborada por la CEPAL. Si bien es cierto que la línea de pobreza difiere del concepto de necesidades básicas, por otro lado establece un parámetro sobre un piso social por debajo del cual no debería caer un asalariado. La línea de pobreza tiene, además, la ventaja de establecer un parámetro comparable en los distintos países de la región.

⁵ Ver Chacaltana (2006) para el caso de Perú, en donde la canasta de pobreza per cápita es en el interior del país aproximadamente 30% inferior a la de Lima metropolitana.

Gráfico 7

Líneas de pobreza por persona cubiertas por el salario mínimo



En el rango inferior, es posible identificar que en varios países el salario mínimo se encuentra bordeando la línea de la pobreza por persona. Tal es el caso de Bolivia, Guatemala, Honduras, México, República Dominicana y Uruguay. En el extremo superior, el salario mínimo de Argentina, Chile, Costa Rica, Panamá, y Paraguay sería suficiente para una familia de 4 miembros con dos perceptores del salario mínimo. Queda en claro, además, que ningún país de la región cuenta con un salario mínimo que asegure que una familia de 4 miembros supere el nivel de la pobreza con un solo perceptor del mismo. Por lo tanto, parece evidente que aún es necesario hacer esfuerzos sostenidos para mejorar los niveles de los salarios mínimos en la región de forma que alcancen a superar el piso básico de la línea de pobreza.

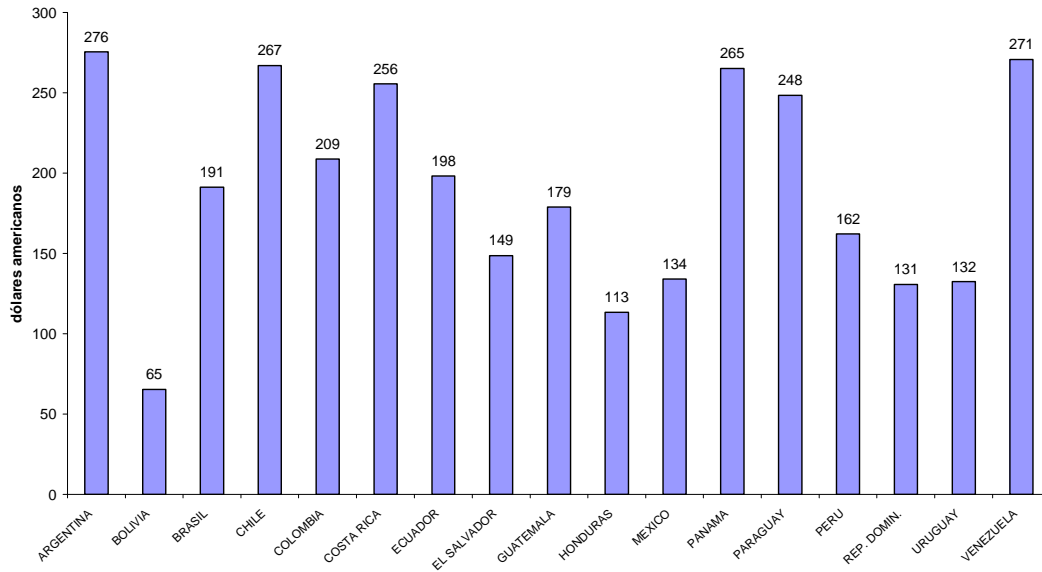
II. 4. Comparación internacional de los salarios mínimos

El salario mínimo constituye el piso de la escala salarial en cada país y, por lo tanto, es un determinante importante del costo laboral mínimo. Si bien los indicadores de consistencia del salario mínimo se refieren principalmente a variables del propio país (PIB per cápita, salario promedio, etc), a nivel indicativo consideramos oportuno incluir el valor del salario mínimo en dólares corrientes. De los 17 países con información disponible, 9 tenían salarios mínimos iguales o superiores a 200 dólares por mes⁶, 7 se encontraban en un rango inferior a 200 dólares y superior a 100 dólares, y sólo Bolivia tenía salarios mínimos inferiores a 100 dólares. Los países con salario mínimo más alto en dólares eran Argentina, Chile y Venezuela; mientras que los de salario mínimo en dólares más bajo eran Honduras y Bolivia.

⁶ Incluimos en este grupo a Brasil y Ecuador, cuyo salario mínimo en el año 2007 promedió 197 y 198 dólares, respectivamente.

Gráfico 8

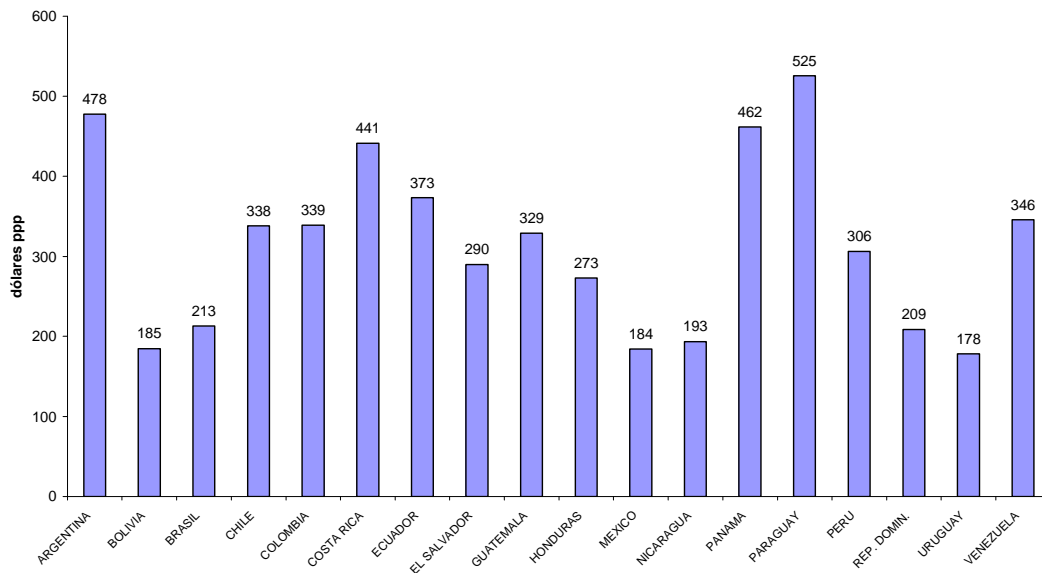
Salario mínimo en dólares, 2007



Para poder comparar la capacidad de compra de los salarios mínimos en los distintos países, es necesario ajustar dichos niveles por la paridad de poder de compra. De acuerdo a este ajuste, los salarios mínimos con mayor poder adquisitivo son los de Paraguay, Argentina y Panamá; mientras que los de menor poder adquisitivo son los de Bolivia, México, Nicaragua y Uruguay.

Gráfico 9

Salario mínimo en dólares ajustados por PPP, 2007

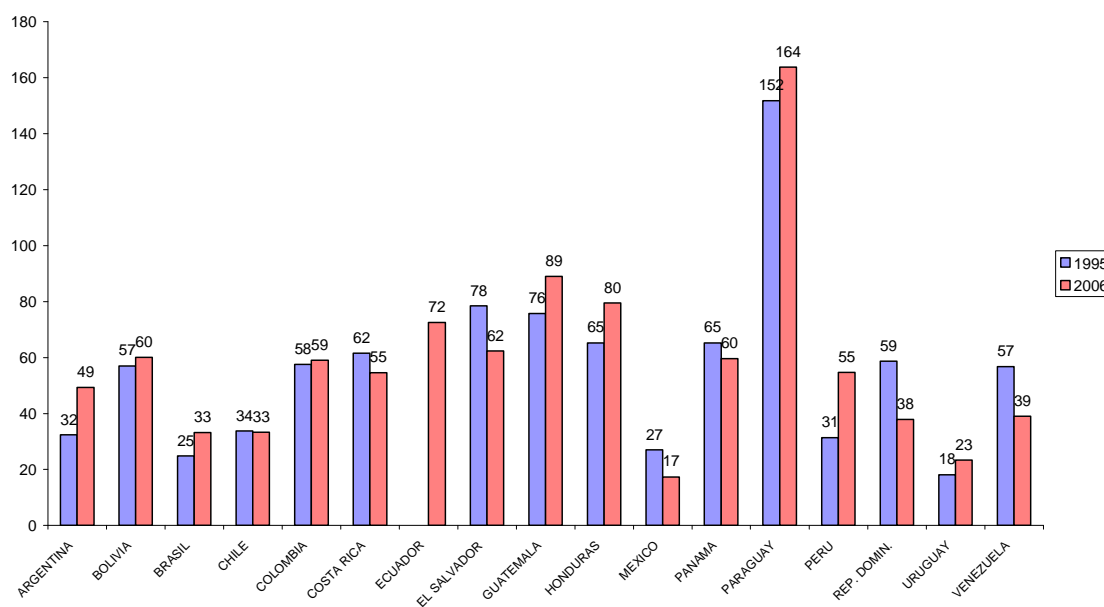


II. 5. Salario mínimo y desarrollo económico

Un indicador de consistencia del nivel de salario mínimo está en relación con el PIB per cápita del país.⁷ Si bien no se puede establecer un nivel óptimo de referencia, ya que cada país puede tener niveles más adecuados con respecto a su desarrollo económico y los grados de aceptación de mayor o menor desigualdad social. Sin embargo, la comparación internacional permite identificar los casos más extremos, para luego analizar las razones que llevan a tal resultado. Por ejemplo, en el extremo inferior se destaca la situación de México y de Uruguay.

Gráfico 10

Salario mínimo en relación al PIB per cápita



En el caso de México, el debilitamiento del salario mínimo tuvo lugar principalmente en la década de los 90 y fue parte de una estrategia de ajuste económico. Si bien en el período 2000-2007 el salario mínimo real se mantuvo prácticamente constante, el PIB per cápita experimentó un importante crecimiento deteriorando aún más la relación. En el caso de Uruguay, por su parte, el debilitamiento del salario mínimo se debió a que el mismo era un indexador de las prestaciones sociales y se privilegió su uso para el ajuste fiscal (Furtado, 2006). A partir del mes de diciembre del 2004, cuando se eliminó ese vínculo, se registró una fuerte recuperación del salario mínimo, que comienza a reflejarse en el indicador SM/PIB per cápita.

En el extremo superior, se destaca Paraguay, que incluso registra un crecimiento en la relación en el período analizado. Este incremento se dio a pesar que el salario mínimo real creció a niveles bajos (0.8% anual), pero en un contexto de caída en su PIB per cápita. Este

⁷ Para este indicador utilizamos los datos de PIB per cápita en dólares que publica la CEPAL y lo relacionamos con el salario mínimo en esa misma moneda, debidamente anualizado.

indicador deja en evidencia que el salario mínimo en Paraguay no cumple el papel de ser un piso en la escala salarial (Marinakís y Velasco, 2006).

Además, algunos casos muestran un incremento importante en la relación entre ambas variables, producto de un crecimiento superior en el salario mínimo en comparación con el crecimiento registrado en el PIB per cápita. Si bien en algunos casos se puede haber partido de niveles muy bajos, es importante analizar en cada contexto nacional si tales incrementos resultan sustentables. En el período analizado, las mayores variaciones se dieron en los casos de Argentina y Perú. Si bien los incrementos en la relación SM/PIB per cápita registrada en Guatemala y Honduras es inferior a los países mencionados anteriormente, la misma queda a niveles muy altos (89 y 80%, respectivamente).

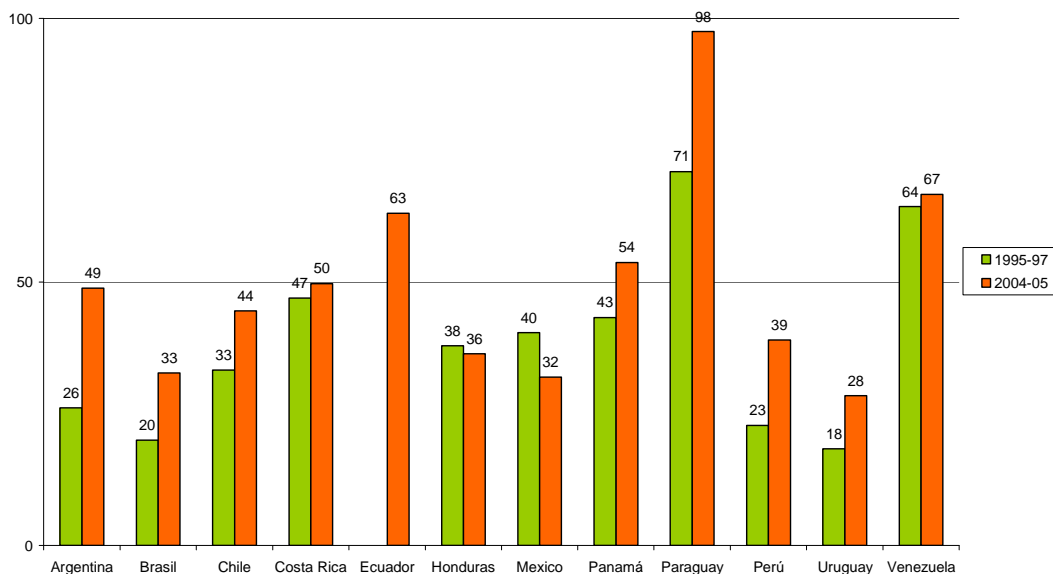
II. 6. Salario mínimo y salarios medios

Otro indicador relevante para evaluar la consistencia de una política de salario mínimo es contrastar su nivel con el de los salarios promedios en la economía. Si bien no es posible establecer una relación óptima entre el salario mínimo y el medio, no hay que perder de vista que el salario mínimo debería cumplir el papel de piso de la escala salarial. Por lo tanto, si el salario mínimo es muy bajo, será irrelevante en la determinación de los salarios en las empresas. Por otro lado, si es muy alto será de muy difícil cumplimiento y perdería el rol de piso para pasar a ser el salario efectivo en el mejor de los casos.

El gráfico 11 presenta la situación en 12 países de la región a mediados de los años 90 y a mediados de los años 2000. Los cuatro países que a mediados de los 90 presentaban una relación SM/Salario medio baja (Argentina, Brasil, Perú y Uruguay), a mediados de los años 2000 habían incrementado la relación a partir de políticas activas de salario mínimo. Entre los países donde la relación entre el salario mínimo y los salarios medios superaba el 50%, llama la atención el caso de Paraguay. A pesar que en este país la política de salario mínimo seguida durante todo el período podría ser caracterizada como neutra (básicamente compensando la inflación pasada), la relación SM/Salario medio registró un importante aumento, producto del deterioro en los salarios en general en un período de crecimiento económico bajo. Los otros países que muestran relaciones SM/Salarios medios superiores al 50% son Ecuador, Panamá y Venezuela.

Gráfico 11

Relación entre el SM y el salario medio



Los países donde la relación entre el salario mínimo y el salario medio es muy alta, podrían estar enfrentando dificultades en el cumplimiento de dicha norma, por lo cual es uno de los indicadores a ser monitoreado de cerca.

II. 7. Cumplimiento con el salario mínimo

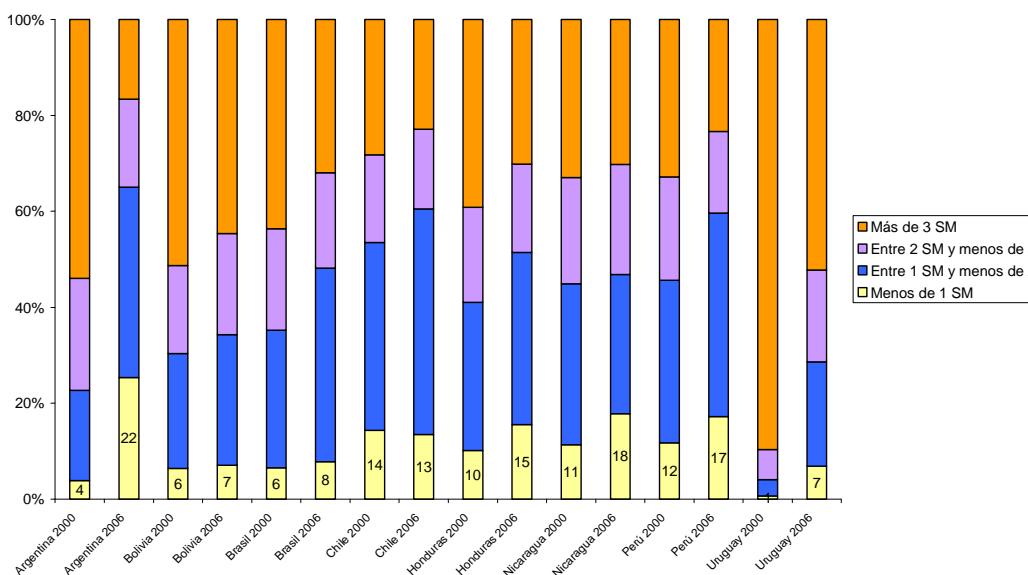
Uno de los principales desafíos de los países que quieren aplicar una política activa de salarios mínimos, que lleve a mejoras sostenidas en los niveles reales de su poder de compra, es que la misma beneficie efectivamente a los asalariados de más bajos ingresos. Este tipo de políticas sufre los siguientes cuestionamientos: genera mayor desempleo e informalidad o resulta en un incumplimiento con la norma. El primero de estos cuestionamientos es muy difícil de evaluar, ya que combina efectos sobre la oferta y sobre la demanda de trabajo que son muy complejos de asignar exclusivamente a la variación en el salario mínimo.

Con respecto al segundo de los cuestionamientos, por su parte, es posible tener una aproximación a partir de datos que se obtienen de las encuestas de hogares. Con ese objeto, los gráficos 12 y 13 presentan la distribución de todos los trabajadores asalariados en tramos del salario mínimo.⁸ El primero de los tramos agrupa a los asalariados que perciben menos de un salario mínimo y, por lo tanto, constituye un indicador aproximado del incumplimiento que hay con respecto a esta norma. A fin de facilitar el análisis, hemos agrupado a los países en dos grupos, aquellos que presentaron un fuerte crecimiento real del salario mínimo en el período analizado y otro en el cual se agrupan los países con crecimiento real más moderado. Asimismo, se presenta la distribución de los asalariados en dos años distintos, 2000 y 2006.

⁸ La información correspondiente al año 2006 ya fue publicada en el *Panorama Laboral 2007*.

Gráfico 12

Porcentaje de asalariados en tramos de SM, países con fuerte crecimiento real

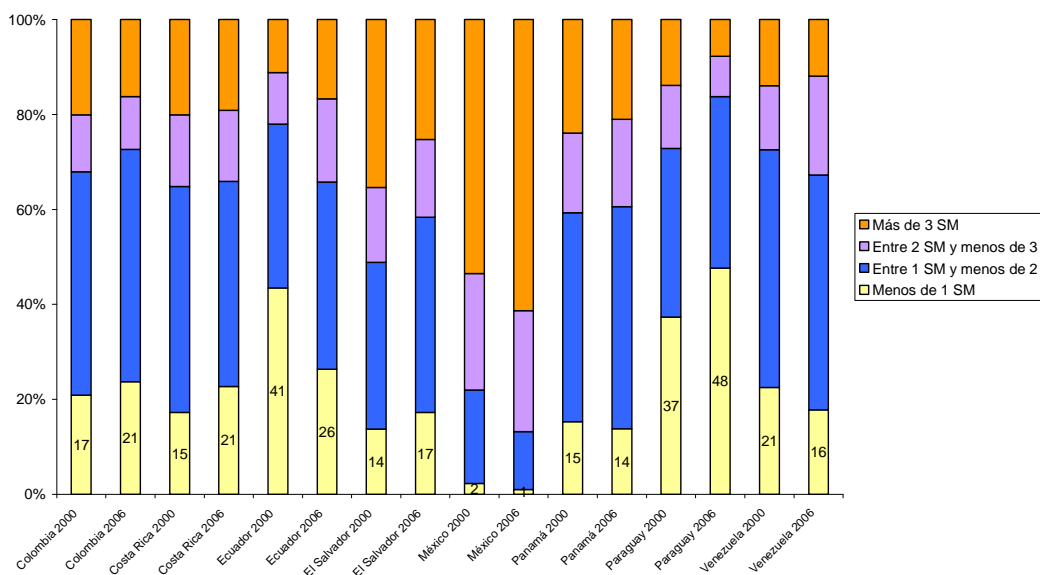


En el caso de Argentina, los fuertes reajustes en el salario mínimo producidos en el período 2000-2007 mejoraron su nivel en 12% real al año. Si bien esto se reflejó en la mejora en relación a las líneas de pobreza, también implicó un deterioro en el cumplimiento, como lo muestra el gráfico 12.⁹ En el caso de Brasil, donde el incremento real del salario mínimo en los años 2000 fue del 6% al año, el mismo fue bien absorbido por la escala salarial y no muestra un deterioro en el cumplimiento. En Chile, donde el salario mínimo real ha venido creciendo en los últimos 20 años en forma sostenida, los incrementos efectuados en el período 2000-2006 (del 2.4% anual) también fueron bien absorbidos, tal como lo refleja el mantenimiento del porcentaje de asalariados que ganan menos del mínimo. Nicaragua y Perú incrementaron el salario mínimo real muy fuertemente en la segunda mitad de los 90 y en los años 2000 implementaron incrementos de menor orden (3.8% y 1.6% al año, respectivamente). Sin embargo, en este último período ambos países presentan un incremento en el tramo que gana menos del mínimo. Por último, el caso de Uruguay parte de niveles extremadamente bajos en los años 90, en que el salario mínimo era irrelevante para la política salarial. Si bien el importante aumento del salario mínimo real del período 2000-2007 (que fue del 6.9% al año) resultó en un incremento en el tramo inferior de los asalariados, el mismo se mantiene en niveles muy razonables.

⁹ Se debe diferenciar la situación de los asalariados registrados (que pagan contribuciones a la seguridad social) de la de los no registrados. En el caso de la Argentina, mientras 6.4% de los asalariados privados registrados percibía un salario inferior al mínimo por hora en el año 2006, entre los asalariados privados no registrados ese porcentaje se elevaba a 54% (Kritz, 2008). En el caso de Brasil, el incumplimiento también se concentra entre los asalariados privados “sin cartera”, en torno al 30%, mientras que para los asalariados “con cartera” el incumplimiento era marginal, en torno al 1% (Dedecca, 2008).

Gráfico 13

Porcentaje de asalariados en tramos de SM, países con débil crecimiento del SMR



La situación del segundo grupo de países se presenta en el gráfico 13, y corresponde a los países que en el período 1995-2006 tuvieron un incremento más moderado del salario mínimo real. Paradójicamente, a pesar del menor incremento en el salario mínimo, este grupo presenta porcentajes mayores de incumplimiento. La excepción a este denominador común es el caso de México, donde prácticamente no existen trabajadores asalariados que perciban menos que un salario mínimo, dado su bajo nivel (como se viera, por ejemplo, con relación con la línea de pobreza). En el otro extremo, se encuentra Paraguay donde en el año 2006 casi la mitad de los asalariados ganaban menos de un salario mínimo. Entre el año 2000 y el 2006 se registró un incremento de 10 puntos porcentuales en este tramo, a pesar de que el salario mínimo creció apenas en 0.6% real al año. Ambos casos, el de México y el de Paraguay, son ejemplo de dos extremos que se alejan de las ideas constitutivas del salario mínimo.

Parte III – Reflexiones finales

Al momento de redactarse el presente informe, el mundo atraviesa una importante crisis de origen financiero y con impacto aún incierto a nivel económico. De acuerdo al Fondo Monetario Internacional, se espera que el crecimiento mundial en el año 2008 sea del 3.7%, mientras que la previsión para el año 2009 no superará el 2.2% (IMF, 2008). Considerando que el crecimiento mundial del año 2007 fue del 5%, está en claro que hay una importante desaceleración de la economía mundial y que ésta es más acentuada en los países desarrollados que en los países en desarrollo. En esta oportunidad, la crisis se generó en el mundo desarrollado y los países en desarrollo son espectadores de la misma, al tiempo que se evalúa con preocupación las consecuencias que tendrá en cada país.

En lo que respecta a la región latinoamericana, el crecimiento estimado por el FMI para el año 2008 es de 4.5%, mientras que para el año 2009 se espera un crecimiento sustantivamente inferior, del 2.5%. La crisis ha comenzado a hacerse sentir hace algunos meses a partir de la

drástica caída en los precios de los productos básicos producidos por la región para su exportación y consecuente generación de divisas. Si bien es difícil en este momento establecer si se está entrando en una recesión y su gravedad, así como cuales serán los precios a los que se estabilizarán los alimentos, metales y el petróleo, no cabe dudas que se entra en un período de menor crecimiento económico a nivel mundial. Esta situación ha llevado a que cada país revise en qué situación se encuentra para enfrentar el ciclo recesivo. Como la crisis tuvo en esta oportunidad un origen en el sector financiero, ésta ha sido la primera área de preocupación. También se está discutiendo la situación fiscal y la diversificación geográfica de las exportaciones, como elementos claves en el análisis del impacto de la crisis.

En el ámbito del mercado del trabajo, se han comenzado a esbozar las primeras conjeturas acerca del impacto que la crisis tendrá sobre el desempleo y se están revisando los instrumentos de políticas de empleo con los que se cuenta para enfrentar distintas hipótesis. En materia de salarios, por su parte, parece oportuno hacerse al menos dos preguntas. La primera es en qué pie se encuentra la región en materia de salarios para entrar en una crisis. La segunda sería cuál debería ser la orientación general de la política salarial en dicho período.

Con respecto al primer punto, la información estadística presentada muestra que los países de la región no llegan a esta crisis con un marco de holgura salarial, sino más bien todo lo contrario. Dicho en otros términos, la evolución de los salarios en un período de 12 años muestra que en la mayor parte de los países, los mismos se han retraído o bien presentan modestos incrementos frente al desempeño económico. Por lo tanto, se debe tener presente que no sólo los salarios no han estado entre los factores que han generado desequilibrio macroeconómico, sino que además no presentan mucho margen para un ajuste de tipo tradicional.

En un contexto de desaceleración del crecimiento y partiendo de niveles salariales que no dan margen para el ajuste ¿cuáles serían las principales orientaciones que debería seguir una política salarial? Es posible identificar tres grandes orientaciones.

Como se señaló en este trabajo, en el período más reciente, varios países de América Latina sufrieron una aceleración de la inflación producto principalmente del aumento en los precios internacionales de alimentos y combustibles. En los últimos meses, sin embargo, su fuerte caída en los mercados internacionales así como la perspectiva de una desaceleración económica son elementos centrales en el debilitamiento de las presiones inflacionarias. Es importante que las políticas salariales tengan en cuenta las proyecciones de inflación futura y consoliden esa tendencia decreciente como parte de la estrategia para aumentar el poder adquisitivo de los salarios.

En segundo lugar, el salario mínimo puede cumplir un papel fundamental en esta coyuntura, preservando el poder adquisitivo de los salarios más bajos. Se ha señalado en este informe que en la mayor parte de los países de la región han recuperado este instrumento como elemento sustancial de la política salarial. Durante el período analizado, varios países han aplicado políticas activas de salario mínimo, revalorizándolo en forma significativa. En esta particular coyuntura, parecería conveniente moderar ese enfoque, protegiendo el nivel adquisitivo alcanzado y monitoreando los distintos indicadores presentados de forma de evaluar si se está logrando este objetivo sin afectar el cumplimiento. Al proteger el poder adquisitivo del salario mínimo se estará evitando una reducción drástica en el consumo de los trabajadores y sus familias, mitigando los efectos de la desaceleración económica. Al mismo tiempo, es

necesario complementar la política de salario mínimo con otras políticas, incluyendo incentivos fiscales y transferencias de ingresos.

En tercer lugar, el análisis del período 1995-2006 sugiere que en la mayor parte de los países de la región ha costado mucho que los salarios recuperen los niveles anteriores a las diversas crisis que enfrentaron. Mientras en los momentos de ajuste el empleo y los salarios han sufrido ajustes en forma casi automática, en las recuperaciones los rezagos para retomar los niveles de empleo han sido significativos, y mayores aún para retomar los niveles salariales. Esta secuencia y resultado sugiere que hay una distribución inequitativa de los costos del ajuste y de los beneficios del crecimiento.

En momentos que se está entrando en un nuevo período de desaceleración, parecería oportuno que los actores sociales discutieran cómo se va a enfrentar esta situación, procurando fórmulas que preserven empleos a cambio de moderación salarial. En el caso de Uruguay, justamente durante los meses de agosto a octubre del 2008 se ha llevado adelante la discusión de los Consejos de Salarios que han fijado los niveles salariales a aplicar en los siguientes 30 meses. Si bien hasta ese momento no se habían registrado importantes evidencias de la crisis en el país, el grado de incertidumbre que existe ha llevado a los representantes empresariales a pedir que se incluya en todos los convenios una cláusula de salvaguarda que permita revisar lo acordado en el caso que varíen sustancialmente las condiciones económicas en cuyo marco se suscribieron los convenios. Esto ha sido aceptado por el gobierno, que ha incorporado una cláusula que permite la convocatoria de los Consejos durante la vigencia de los acuerdos para revisar los términos del mismo, de haber evidencias de serio deterioro de la situación económica.

Parece razonable que convenios de una duración temporal relativamente larga incluyan este tipo de cláusulas que permita su revisión en el caso que cambie sustancialmente la situación macroeconómica. Pero como la economía está caracterizada por sus diferentes ciclos, este particular momento también debería servir para que se sienten las bases a aplicar en el futuro período de recuperación, dejando en claro cual va a ser la distribución de las mejoras en la productividad que se alcance. Al igual que lo hecho para enfrentar la incertidumbre respecto a la crisis, la implementación de esta negociación sobre la distribución del crecimiento debería tener lugar a través de la negociación colectiva de las partes.

Lamentablemente, la mayor parte de los países de la región no cuentan con un importante desarrollo de este instrumento y aún en aquellos donde está más extendida todavía no es parte de la cultura de negociación considerar estas dimensiones.¹⁰ De todos modos, sería muy significativo que se incorpore esta temática en donde exista la negociación colectiva, como efecto demostrativo del potencial que tiene para enfrentar diferentes coyunturas con beneficio mutuo de las partes.

Si bien este último elemento puede ser el de más difícil instrumentación, es necesario aprovechar esta coyuntura desfavorable para sentar las bases de una nueva dinámica de relaciones laborales, que sirva para moderar los costos de los ajustes tanto para las empresas como para los trabajadores, así como dinamizar las fases de crecimiento dando un papel central a la relación entre mayor productividad e incrementos salariales.

¹⁰ En Rodríguez y Mazzuchi (2008) se desarrollan las limitaciones del modelo de negociación centralizada para incorporar elementos más dinámicos del desarrollo económico.

Nota Metodológica

Salario mínimo nominal anual

Los salarios mínimos utilizados se obtuvieron de las series públicas sobre salarios mínimos existentes en los países. Dichos salarios no incluyen beneficios legales adicionales o aguinaldos que algunas legislaciones contemplan durante ciertos periodos del año. Se utilizó el salario mínimo general nacional de cada mes y se procedió a obtener el promedio anual. El salario mínimo utilizado como referencia fue: en los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Venezuela, el salario mínimo nacional. En el caso de Paraguay se utiliza el nivel del salario mínimo para actividades no específicas. Para Costa Rica, El Salvador y Panamá, el salario mínimo diario de la industria. En ese caso, el salario mínimo mensual se calcula tomando en consideración la jornada máxima mensual; es decir, el salario por jornada diaria se multiplica por 6 días a la semana, por 4,33 semanas al mes. Para Guatemala, Honduras y Nicaragua se utiliza el salario mínimo mensual de la industria. Para México, se utiliza el salario mínimo general promedio, ponderado con la población asalariada. Para República Dominicana, el salario mínimo en las empresas con capital entre 0 y 2.000.000 de pesos. Para Ecuador, el salario mínimo unificado en vigencia desde el año 2000.

Inflación

Se utilizaron las series mensuales de Índices de Precio al Consumidor (IPC) consideradas como indicador nacional de referencia. Para cada año se promedió el IPC mensual y se calculó la inflación anual comparando los IPC promedio de cada año.

Salario mínimo real anual

La serie se calculó dividiendo el indicador del salario mínimo nominal anual para el valor del IPC promedio de cada año. Con el resultado de ese coeficiente se generó un índice de valor 100 en el año 1995.

Salario mínimo en dólares

La serie se calculó dividiendo el indicador del salario mínimo nominal anual para el valor del tipo de cambio dólar/moneda local promedio de cada año.

Salario promedio nominal

Se utilizaron los cálculos anuales de los salarios promedios nominales anuales que provienen de las encuestas de hogares, de los asalariados privados y públicos. En el caso de Chile se utilizó el Índice de Remuneraciones que resulta de una encuesta de establecimientos específica.

Salario promedio real

La serie se calculó dividiendo el indicador del salario promedio nominal anual para el valor del IPC promedio de cada año. Con el resultado de ese coeficiente se genera un índice de valor 100 en el año 1995.

Relación de salario entre hombres y mujeres

Este indicador se calculó utilizando las series de salario promedio nominal de las mujeres, que se dividieron para su equivalente de los hombres. Este coeficiente se multiplicó por cien e indica el porcentaje que el salario de la mujeres representa respecto del salario de los hombres.

Líneas de pobreza

Se utilizaron las series de líneas de pobreza construidas por la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL). Dependiendo del país, estas series corresponden a periodos específicos del año: un mes, dos meses, un trimestre, etc.

Relación entre el salario mínimo y las líneas de pobreza: Se calcularon los salarios mínimo nominales para el periodo correspondiente a las líneas de pobreza en cada año para cada país. La relación se obtuvo dividiendo el salario mínimo para la línea de pobreza.

PIB per cápita

Se utilizaron las series de PIB per cápita en dólares nominales calculadas por la CEPAL para cada país.

Relación salario mínimo-PIB per cápita

Se calculó dividiendo el salario mínimo anualizado en dólares nominales para el PIB per cápita en dólares nominales.

Poder de paridad de compra

Se utilizaron las series de tipo de cambio de poder de paridad de compra (PPP en sus siglas en inglés) calculadas por el Banco Mundial para los países de la región.

Salarios mínimo en PPP

La serie se calculó dividiendo el indicador del salario mínimo nominal anual para el valor del tipo de cambio de poder de paridad de compra (PPP en sus siglas en inglés) de cada año.

Estructura del empleo asalariado a partir de niveles de salario mínimo

Se estableció la estructura del empleo asalariado para cada país considerando diferentes tramos de ingreso relacionados con el nivel de salario mínimo. Este cálculo se realizó utilizando las encuestas de hogares de los países para los años indicados. Los ingresos considerados corresponden a los laborales por hora de los asalariados que trabajan una hora. Se usó una proxy para el salario mínimo por hora cuando este no estaba establecido previamente. Se uniformizó el número de horas trabajadas al mes para calcular el SM por hora. Las estimaciones excluyen a los asalariados cuyos ingresos laborales igualaron a cero y a los asalariados que no declararon ingresos laborales.

Anexo Estadístico

Cuadro 1
América Latina: Índice de salarios medios reales anuales, 1995-2007 (1995 = 100) a/

Años/Países	Argentina	Brasil	Chile	Costa Rica	Honduras	México	Panamá	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
1995	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1996	98.2	92.2	103.5	99.0	98.4	84.9	100.7	96.1	91.0	101.1	79.9
1997	99.5	88.9	106.1	101.3	104.3	84.4	101.3	105.1	107.6	98.6	100.8
1998	104.1	89.2	107.7	107.9	113.1	86.3	100.0		119.9	105.9	98.5
1999	103.4	86.7	109.0	102.8	124.0	86.2	102.0	101.6	128.5	107.9	93.5
2000	104.5		110.3	104.4		96.9	105.0	94.1	118.6	105.5	89.5
2001	104.6	84.9	110.7	110.1	137.0	102.6	99.7		120.7	101.9	97.5
2002	78.5	83.5	111.2	109.3	135.5	104.3	99.7	77.4	116.8	92.4	86.0
2003	79.5	78.7	112.0	108.2	137.7	106.6	99.5	83.7	113.2	75.6	74.5
2004	84.1	75.8	114.1	105.2	134.0	107.2	97.8	76.5	111.4	74.6	83.9
2005	87.8	77.8	112.0	99.9	133.9	107.1	94.0	79.2	99.4	75.1	97.3
2006	93.5	81.2	112.6	101.9	137.1	109.8	94.5	76.4	108.6	80.7	113.7

Fuente: Elaboración OIT con base en la encuesta de hogares de los países seleccionados.

a/ Todos los países tienen base 1995 = 100. Para ciertos años no hay encuestas de hogares o éstas se realizaron entre dos años.

Cuadro 2

America Latina: Salarios medios de las mujeres como porcentaje de los hombres. a/ 1995 y 2006

Países/años	1995	2006
Argentina	79	78
Brasil	--	76
Chile	71	74
Costa Rica	77	84
Honduras	77	92
México	78	83
Panamá	73	82
Paraguay	70	78
Perú	74	77
Uruguay	60	63
Venezuela	92	93

Fuente: Elaboración OIT con base en encuesta de hogares de los países seleccionados
a/ Salario de las mujeres como porcentaje del salario de los hombres.

Cuadro 3
América Latina: salarios mínimos nominales anuales. 1995-2007 a/

	ARGENTINA	BOLIVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MEXICO	NICARAGUA	PANAMA	PARAGUAY	PERU	REP. DOMINICANA	URUGUAY	VENEZUELA
1995	200	205	90	56.088	118.934	31.176	110	480	441	493	250	184	417.450	132	1.218	575	28.300
1996	200	223	108	62.750	142.125	36.696	115	528	572	612	250	196	469.157	153	1.296	718	49.300
1997	200	240	118	68.942	172.005	43.209	115	528	676	729	292	196	528.075	291	1.382	842	65.750
1998	200	300	127	76.708	203.826	49.994	122	591	775	850	500	202	580.883	345	1.555	970	91.667
1999	200	320	134	86.333	236.430	56.195	125	645	842	957	542	212	591.445	345	1.656	1.030	113.333
2000	200	355	146	96.042	260.100	61.979	125	716	962	1.054	600	223	672.769	398	1.757	1.060	136.000
2001	200	400	173	103.208	286.000	69.389	125	830	1.081	1.127	658	239	748.178	410	2.033	1.092	151.200
2002	200	430	195	108.825	309.000	75.953	125	900	1.194	1.192	710	239	821.295	410	2.116	1.110	179.520
2003	238	440	230	113.424	332.000	83.533	129	1.026	1.395	1.246	770	242	964.383	425	2.444	1.170	209.088
2004	383	440	253	117.824	358.000	92.174	134	1.094	1.521	1.299	868	245	972.413	460	3.113	1.276	290.347
2005	555	440	287	123.750	381.500	105.175	134	1.190	1.750	1.357	988	245	1.050.206	460	3.900	2.275	377.078
2006	694	480	338	131.250	408.000	119.214	139	1.309	1.942	1.414	1.168	259	1.187.122	500	3.900	2.809	476.213
2007	858	517	373	139.500	433.700	132.057	149	1.375	2.156	1.466	1.322	265	1.250.290	508	4.339	3.160	580.635

América Latina: índice de salarios mínimos nominales anuales. 1995-2007 (1995 = 100)

	ARGENTINA	BOLIVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MEXICO	NICARAGUA	PANAMA	PARAGUAY	PERU	REP. DOMINICANA	URUGUAY	VENEZUELA
1995	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1996	100	109	120	112	119	118	105	110	130	124	100	106	112	116	106	125	174
1997	100	117	131	123	145	139	105	110	153	148	117	106	127	220	113	146	232
1998	100	146	141	137	171	160	111	123	176	172	200	110	139	261	128	169	324
1999	100	156	149	154	199	180	114	134	191	194	217	115	142	261	136	179	400
2000	100	173	162	171	219	199	114	149	218	214	240	121	161	301	144	184	481
2001	100	195	192	184	240	223	114	173	245	229	263	130	179	311	167	190	534
2002	100	210	217	194	260	244	114	188	271	242	284	130	197	311	174	193	634
2003	119	215	256	202	279	268	118	214	317	253	308	131	231	322	201	203	739
2004	192	215	281	210	301	296	122	228	345	263	347	133	233	348	255	222	1.026
2005	278	215	319	221	321	337	122	248	397	275	395	133	252	348	320	396	1.332
2006	347	234	375	234	343	382	127	273	441	287	467	141	284	379	320	488	1.683
2007	429	252	414	249	365	424	136	286	489	297	529	144	300	384	356	549	2.052

Fuente: Elaboración OIT con base en información nacional de los países.

a/ Los salarios mínimos nominales están representados en pesos (Argentina, Chile, Colombia, México, República Dominicana y Uruguay), bolivianos (Bolivia), reales (Brasil), colones (Costa Rica), dólares (El Salvador y Panamá), quetzales (Guatemala), lempiras (Honduras), balboas (Panamá), guaraníes (Paraguay), soles (Perú) y bolívares (Venezuela).

Cuadro 4
América Latina: salarios mínimos en dólares anuales. 1995-2007

	ARGENTINA	BOLIVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MEXICO	PANAMA	PARAGUAY	PERU	REP. DOMINICANA	URUGUAY	VENEZUELA
1995	200	43	98	141	130	173	110	82	46	77	184	213	59	95	91	161
1996	200	44	108	152	137	176	115	87	48	81	196	228	62	100	90	119
1997	200	46	110	164	151	186	115	87	51	92	196	242	109	99	89	135
1998	200	54	109	167	143	194	122	92	57	93	202	213	118	106	93	168
1999	200	55	74	170	135	197	125	87	59	100	212	190	102	105	91	187
2000	200	57	80	178	125	201	125	92	64	111	223	193	114	109	88	200
2001	200	60	74	163	124	211	125	106	69	121	239	182	117	122	82	209
2002	65	60	67	158	124	211	125	115	72	123	239	144	117	120	52	155
2003	81	57	75	164	115	209	129	129	79	115	242	150	122	83	41	130
2004	130	55	87	193	136	210	134	138	83	115	245	163	135	74	44	154
2005	190	54	118	221	164	220	134	156	92	125	245	170	140	129	90	179
2006	226	60	155	248	173	233	139	172	102	130	259	211	153	117	113	222
2007	276	65	191	267	209	256	149	179	113	134	265	248	162	131	132	271

América Latina: índice de salarios mínimos en dólares anuales. 1995-2007 (1995 = 100)

	ARGENTINA	BOLIVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MEXICO	PANAMA	PARAGUAY	PERU	REP. DOMINICANA	URUGUAY	VENEZUELA
1995	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1996	100	103	109	108	105	102	105	105	105	105	106	107	106	106	100	74
1997	100	107	111	116	116	107	105	105	112	120	106	114	186	104	98	84
1998	100	128	111	118	110	112	111	112	124	121	110	100	201	112	102	104
1999	100	129	75	120	103	114	114	106	128	130	115	89	174	110	100	117
2000	100	134	81	126	96	116	114	112	139	145	121	91	194	115	97	125
2001	100	142	75	115	95	122	114	128	150	157	130	86	199	129	91	130
2002	32	140	68	112	95	122	114	139	156	160	130	68	199	127	58	96
2003	41	134	76	116	89	121	118	156	173	150	131	70	208	88	46	81
2004	65	130	88	137	105	121	122	167	180	150	133	77	229	78	49	96
2005	95	128	120	156	126	127	122	189	200	162	133	80	238	136	100	112
2006	113	140	158	175	133	135	127	209	222	169	141	99	260	124	125	138
2007	138	153	195	189	160	148	136	217	246	174	144	117	276	138	146	168

Fuente: Elaboración OIT con base en información nacional de los países.

Cuadro 5
América Latina: índice de salarios mínimos reales anuales. 1995-2007 (1995 = 100)

	ARGENTINA	BOLIVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MEXICO	NICARAGUA	PANAMA	PARAGUAY	PERU	REP. DOMINICANA	URUGUAY	VENEZUELA
1995	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1996	100	96	104	104	99	100	96	99	105	92	90	105	102	104	101	97	87
1997	99	99	106	108	101	104	91	91	103	91	96	104	108	182	99	95	77
1998	98	116	110	114	101	108	94	95	104	92	145	107	106	201	107	99	80
1999	100	121	111	124	106	110	97	99	101	89	141	110	101	195	107	99	80
2000	101	128	113	133	106	110	95	103	104	89	140	114	106	216	105	98	82
2001	102	142	125	138	108	110	91	111	107	90	143	122	110	218	112	96	81
2002	81	151	130	142	110	111	89	112	109	90	149	121	109	218	110	86	79
2003	84	150	134	144	110	111	90	121	119	90	153	121	112	221	100	76	70
2004	131	143	139	148	112	109	90	120	120	90	159	123	108	231	84	76	80
2005	172	136	147	151	114	109	86	120	127	90	166	119	109	227	101	129	89
2006	195	142	166	155	117	111	85	124	133	91	178	123	113	242	94	150	99
2007	221	141	177	158	118	113	87	123	138	91	182	121	110	241	99	156	102

Fuente: Elaboración OIT con base en información de los países.

Cuadro 6
América Latina: Salario mínimo en dólares ajustado por PPP. 1995-2006

	ARGENTINA	BOLIVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MEXICO	NICARAGUA	PANAMA	PARAGUAY	PERU	REP. DOMIN.	URUGUAY	VENEZUELA
1995	185.6	98.3	97.0	165.0	218.2	293.2	262.9	209.4	156.4	153.4	82.1	335.8	352.0	95.6	175.6	89.7	263.1
1996	190.8	97.9	103.5	177.0	223.2	303.7	263.2	215.5	168.2	145.9	76.3	316.9	370.8	102.1	180.5	89.9	236.1
1997	194.2	103.0	108.3	187.5	233.3	316.4	258.4	202.4	165.4	147.4	82.4	317.1	399.4	183.2	180.8	89.9	214.7
1998	195.4	121.4	114.4	201.6	236.6	330.3	266.5	209.3	171.7	150.5	125.3	328.7	400.0	205.8	196.2	95.0	223.9
1999	202.1	129.5	117.9	224.4	252.9	327.5	277.1	220.6	169.8	148.6	126.1	346.5	389.8	203.2	199.1	97.6	228.9
2000	210.9	142.0	124.1	248.5	263.4	345.0	274.5	234.0	180.6	154.4	131.4	377.6	420.6	233.4	200.3	99.1	244.4
2001	219.1	162.0	141.3	265.1	275.8	364.2	270.7	258.3	192.6	159.7	137.7	409.8	448.4	242.6	218.0	100.6	248.3
2002	176.9	175.2	149.4	277.0	284.6	371.5	272.2	264.0	203.6	163.4	146.4	410.1	452.5	246.0	219.5	91.1	244.6
2003	189.4	177.5	157.1	287.2	291.9	385.4	280.5	289.1	225.6	167.0	153.8	418.6	475.7	254.8	203.1	82.2	222.2
2004	300.5	174.5	166.6	303.2	305.2	391.1	290.0	296.4	233.2	170.8	163.5	428.5	472.0	273.4	175.6	84.4	260.3
2005	410.3	171.2	182.4	319.5	320.1	415.5	285.0	308.0	250.4	177.5	175.3	432.3	493.6	278.2	217.6	148.6	301.4
2006	477.7	184.8	212.8	338.3	338.8	441.3	289.8	329.0	272.9	184.1	193.4	461.7	525.5	306.0	208.7	178.0	345.7

América Latina: índice del SM en dolares ajustado por PPP. 1995-2007 (1995 = 100)

	ARGENTINA	BOLIVIA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	COSTA RICA	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	MEXICO	NICARAGUA	PANAMA	PARAGUAY	PERU	REP. DOMIN.	URUGUAY	VENEZUELA
1995	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1996	103	100	107	107	102	104	100	103	108	95	93	94	105	107	103	100	90
1997	105	105	112	114	107	108	98	97	106	96	100	94	113	192	103	100	82
1998	105	123	118	122	108	113	101	100	110	98	153	98	114	215	112	106	85
1999	109	132	122	136	116	112	105	105	109	97	154	103	111	213	113	109	87
2000	114	144	128	151	121	118	104	112	115	101	160	112	119	244	114	110	93
2001	118	165	146	161	126	124	103	123	123	104	168	122	127	254	124	112	94
2002	95	178	154	168	130	127	104	126	130	107	178	122	129	257	125	102	93
2003	102	181	162	174	134	131	107	138	144	109	187	125	135	267	116	92	84
2004	162	177	172	184	140	133	110	142	149	111	199	128	134	286	100	94	99
2005	221	174	188	194	147	142	108	147	160	116	214	129	140	291	124	166	115
2006	257	188	219	205	155	151	110	157	174	120	236	138	149	320	119	198	131

Fuente: Elaboración OIT con base en información nacional de los países.

Cuadro 7

America Latina: Relación entre el salario mínimo y las líneas de pobreza. a/ 1995 y 2006

Países/años	1996-1997	2005-2006
Argentina	1.3	2.7
Bolivia	0.8	1.2
Brasil	1.1	1.6
Chile	1.7	2.9
Colombia	1.6	1.8
Costa Rica	2.5	2.5
El Salvador	1.9	1.8
Guatemala	1.1	1.3
Honduras	0.7	1.1
México	0.8	0.8
Nicaragua	0.5	
Panamá	2.4	3.0
Paraguay	2.2	2.4
Perú	1.8	1.9
Rep. Dominicana	1.2	1.1
Uruguay	0.8	1.1
Venezuela	1.2	1.6

Fuente: Elaboración OIT con base en encuesta de hogares de los países seleccionados

a/ La relación se entiende como la división entre el salario mínimo y el valor de la línea de pobreza, cuantificados los dos indicadores en moneda local nominal.

Cuadro 8
América Latina: Relación entre el SM y el PIB per cápita, 1995 - 2006 a/

Años/Países	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Panamá	Paraguay	Perú	Rep. Domin.	Uruguay	Venezuela
1995	32.3	57.0	24.8	33.8	57.6	61.6	78.5	75.8	65.2	27.0	65.2	151.8	31.3	58.7	18.1	56.7
1996	31.0	54.5	25.3	35.1	58.8	63.7	77.4	75.6	68.1	24.8	68.6	153.5	32.5	58.0	17.1	47.1
1997	29.2	54.2	25.2	35.2	59.9	63.4	73.2	69.0	64.2	23.9	64.7	164.6	54.6	51.1	16.1	43.2
1998	28.9	61.8	26.3	37.7	62.5	62.0	73.4	68.6	65.3	23.4	63.0	165.6	62.3	52.6	16.3	51.5
1999	30.8	65.5	26.0	42.3	68.4	57.3	74.2	70.3	66.4	22.4	64.3	163.2	60.1	50.3	17.2	54.7
2000	31.0	69.0	26.0	43.6	66.6	59.4	71.9	72.2	66.7	20.9	68.0	174.6	65.8	48.1	17.3	49.8
2001	33.2	76.8	28.3	44.2	68.0	61.8	69.3	77.9	68.9	21.4	73.0	185.1	67.6	53.0	17.6	50.5
2002	28.6	80.3	28.6	44.2	68.5	61.4	68.2	78.2	71.2	21.2	71.6	188.5	64.8	52.3	16.9	50.4
2003	28.5	76.9	29.6	42.4	66.0	59.8	68.5	85.4	76.7	20.3	69.9	183.9	63.6	45.7	14.8	47.9
2004	39.1	69.9	29.0	39.0	63.7	57.6	68.8	85.3	75.5	18.8	65.9	162.6	62.5	38.5	13.3	43.0
2005	48.0	64.5	30.0	36.5	61.3	57.2	64.8	87.2	78.1	18.4	61.5	161.0	57.5	43.6	21.6	39.3
2006	49.3	60.1	33.2	33.3	59.0	54.6	62.4	89.0	79.5	17.3	59.7	163.8	54.7	37.9	23.3	39.0

Fuente: Elaboración OIT con base en la encuesta de hogares de los países seleccionados.

a/ La relación representa la división entre el salario mínimo en dólares anualizado y el PIB per cápita nominal en dólares, para cada país.

Cuadro 9

América Latina: Estructura de la ocupación según tramos de salario mínimo, 2000 y 2006a/

País/Tramo SM	De 0 hasta menos de 1 SM	De 1 hasta menos de 2 SM	De 2 hasta menos de 3 SM	3 SM o más
Argentina 2000	3.9	18.8	23.4	54.0
Argentina 2006	25.4	39.7	18.3	16.6
Bolivia 2000	6.4	23.9	18.4	51.3
Bolivia 2005	7.1	27.2	21.1	44.6
Brasil 2001	6.5	28.7	21.2	43.6
Brasil 2006	7.8	40.4	19.9	31.9
Chile 2000	14.3	39.1	18.4	28.2
Chile 2006	13.5	47.0	16.6	22.9
Colombia 2000	20.9	47.0	12.0	20.1
Colombia 2006	23.7	48.9	11.1	16.2
Costa Rica 2000	17.2	47.6	15.1	20.1
Costa Rica 2006	22.7	43.2	14.9	19.1
Ecuador 2000	43.4	34.5	10.9	11.2
Ecuador 2006	26.3	39.5	17.5	16.7
El Salvador 2000	13.7	35.1	15.8	35.4
El Salvador 2006	17.3	41.1	16.4	25.3
Honduras 2001	10.2	30.9	19.8	39.2
Honduras 2006	15.5	35.9	18.5	30.1
México 2000	2.3	19.7	24.5	53.5
México 2006	1.0	12.2	25.5	61.3
Nicaragua 2000	11.3	33.5	22.2	33.0
Nicaragua 2006	17.8	29.1	22.9	30.2
Panamá 2000	15.3	44.0	16.8	23.9
Panamá 2006	13.8	46.8	18.4	21.0
Paraguay 2000	37.4	35.5	13.3	13.9
Paraguay 2006	47.6	36.1	8.5	7.7
Perú 2000	11.8	33.8	21.6	32.8
Perú 2006	17.2	42.4	17.0	23.3
Uruguay 2000	0.7	3.4	6.3	89.6
Uruguay 2006	6.8	21.8	19.1	52.3
Venezuela 2000	22.5	50.1	13.5	13.9
Venezuela 2006	17.8	49.4	20.8	11.9

Fuente: Elaboración OIT con base en encuesta de hogares de los países seleccionados.

a/ Los tramos indican el porcentaje de empleo que gana ese nivel de salario mínimo. No se incluyeron los asalariados que no perciben ingresos ni los ocupados sin respuesta en cada una de las encuestas de hogares.

Bibliografía

- Bernedo, J. (2008) “Salarios y políticas salariales en el Perú”, OIT, Santiago.
- CEPAL (2008) *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago.
- Dedecca, C. (2007) “A evolucao recente dos salários no Brasil”, OIT, Santiago.
- Chacaltana, J. (2006) “¿Qué hacemos con el salario mínimo?”, *Economía y Sociedad* N° 60, CIES, Lima.
- Eyraud, F. y Saget, C. (2005) *The fundamentals of minimum wage fixing*, OIT, Ginebra.
- Furtado, M. (2006) “Uruguay: Impacto social y económico del salario mínimo”, en A. Marinakis y J. Velasco *¿Para que sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del Cono Sur*, OIT, Santiago.
- Gindling, T y Terrell, K. (2007) “The effects of multiple minimum wages throughout the labor market: The case of Costa Rica”, *Labour Economics* 14.
- IMF (2008) “Rapidly weakening prospects call for new policy stimulus”, *World Economic Outlook Update*, IMF, Washington.
- Kritz, E. (2008) “Los salarios en la Argentina, 1995-2007”, OIT, Santiago.
- Marinakis, A. (2006) “La rigidez de los salarios en Chile”, en *Revista de la CEPAL* N° 90, CEPAL, Santiago.
- Marinakis, A. y Velasco, J. (2006) “Paraguay: Evolución reciente y propuestas para una modernización del salario mínimo”, en A. Marinakis y J. Velasco *¿Para que sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del Cono Sur*, OIT, Santiago.
- OIT (2006a) *Política de salario mínimo*, Hoja de Información N° W-1, Programa sobre condiciones de trabajo y empleo, OIT, Ginebra.
- OIT (2006b) *Trabajo decente en las Américas: Una agenda hemisférica, 2006-2015*, XVI Reunión Regional Americana, Brasilia, mayo, Ginebra.
- OIT (2007a) *Panorama Laboral 2007*, OIT, Lima.
- OIT (2007b) *Trabajo decente y Juventud. América Latina*, OIT, Lima.
- OIT (2008) *Declaración de la OIT sobre la Justicia Social para una Globalización Equitativa*, Conferencia Internacional del Trabajo, 97 reunión, 10 de junio, OIT, Ginebra.

Rodríguez, J. M. y Mazzuchi, G. (2008) *Diálogo social, política salarial y negociación colectiva en Uruguay, 1995-2007*, OIT, Santiago.

Salas, C. (2008) *Tendencias salariales en México*, OIT, Santiago.