estudios

CHILE

Instituto Nacional
de Estadísticas

FLEXIBILIDAD LABORAL DESDE LA PERSPECTIVA DE LA DISPERSIÓN SALARIAL, EL CASO DE CHILE A PARTIR DEL AÑO 1990

Septiembre de 2007

N°2

FLEXIBILIDAD LABORAL DESDE LA PERSPECTIVA DE LA DISPERSIÓN SALARIAL, EL CASO DE CHILE A PARTIR DEL AÑO 1990

Domingo Andrés Claps Arenas

Analista de estadísticas laborales y remuneraciones
Instituto Nacional de Estadísticas de Chile.

DOMINGO ANDRÉS CLAPS ARENAS es economista con Maestría en Economía de El Colegio de México y Magíster en Macroeconomía Aplicada del Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Actualmente se desempeña en el área de economía del trabajo a cargo de temas laborales y de remuneraciones en el Instituto Nacional de Estadísticas de Chile.

NOTA ACLARATORIA Y AGRADECIMIENTOS: Todas las conclusiones contenidas en este artículo son de exclusiva responsabilidad del autor quien agradece al Instituto Nacional de Estadísticas (INE) su amable disposición para acceder y utilizar las bases de microdatos de la Encuesta Suplementaria de Ingresos (ESI).

RESUMEN EJECUTIVO

Objetivo General: Considerando desarrollos teóricos y empíricos recientes[1], se sabe que la flexibilidad laboral es un fenómeno multidimensional que puede ser abordado desde diferentes perspectivas, en esa línea el objetivo general de este estudio es realizar un análisis empírico de una dimensión de la flexibilidad laboral asociada a la dispersión salarial utilizando datos de uso público de la Encuesta Suplementaria de Ingresos del INE.

El supuesto es que en un medio ambiente en el que las instituciones laborales juegan un rol débil en la fijación de salarios, se tenderá a observar una mayor dispersión de los mismos sin que ello se refleje necesariamente en mayor acceso a la ocupación por parte de los trabajadores menos calificados. Sería, precisamente, dicha debilidad relativa de las instituciones laborales el indicio de un importante proceso de flexibilización laboral cristalizado en una creciente concentración de los ingresos del trabajo entre los trabajadores más calificados.

Objetivos Específicos:

- Investigar la relación de causalidad existente entre la tasa de desocupación y la dispersión en las percepciones salariales.

- Investigar el denominado "trade-off" dispersión-desempleo, que establece que a mayor dispersión salarial menor debe ser el desempleo relativo de los trabajadores menos calificados.

Hipótesis de trabajo:

El fenómeno de "descompresión salarial" que ha derivado en una creciente dispersión de sueldos y salarios se explica, en buena medida, por la particular institucionalidad prevaleciente en el mercado laboral chileno más que por una reorientación de la demanda de trabajo hacia trabajadores con mayor calificación.

Principales Resultados[2]:

- La dispersión salarial es un fenómeno que se ha acentuado en las últimas dos décadas en la economía chilena, tanto entre los trabajadores asalariados del sector público como entre los del sector privado. Como cabría esperar, en el sector público dicha dispersión es menos pronunciada que en el privado pero no por ello deja de ser una tendencia muy marcada.

[1] Ver "Referencias Bibliográficas".
[2] Estos resultados se encuentran sujetos a revisión y son de carácter PRELIMINAR.

- Contrariamente a lo que pudiera creerse, la creciente dispersión salarial no ha redundado en una mayor empleabilidad de los trabajadores menos calificados sobre quienes se concentra la mayor proporción del desempleo e, incluso, la tasa de desocupación en este segmento de trabajadores ha aumentado.

Principales Conclusiones:

- La dispersión salarial es otra dimensión del proceso de flexibilización laboral en que se encuentra inmerso el mercado laboral chileno a partir de los años noventa. El aumento en las desigualdades salariales es una consecuencia no solamente de condiciones de mercado muy particulares sino también de aspectos institucionales asociados al poder de negociación entre los factores productivos en la distribución del valor agregado.

- La elevada dispersión salarial observada es consecuencia de excesos de oferta laboral que tienden a mantener deprimidas las percepciones salariales de los trabajadores menos calificados.

Introducción: Descompresión salarial, perspectiva de la demanda de trabajo y el nivel de instrucción de los trabajadores

La dispersión salarial es una tendencia creciente en la mayoría de las economías industrializadas y emergentes aún y cuando se dan matices y diferencias entre las mismas dependiendo no solamente del nivel de desarrollo económico sino también de las instituciones laborales en que se enmarca la operación del mercado del trabajo en cada país.

En este artículo se asocia el concepto de "descompresión" al de dispersión salarial, dando a entender que en el mercado de trabajo las percepciones monetarias han sufrido un creciente proceso de diversificación tanto en sus formas contractuales como en sus niveles dependiendo de una serie de cualidades asociadas a los trabajadores. No es que anteriormente no hubiese un alto grado de diversidad entre los asalariados, lo que sucede es que como nunca antes esas diferencias se reflejan en los montos que estos perciben.

Existen muchas explicaciones para este fenómeno. Desde la perspectiva convencional se suele argumentar que las escalas salariales son el reflejo del capital humano incorporado en quienes prestan servicios laborales ello al margen de cualquier agente o institución que intervenga o "entorpezca" el libre juego de la fijación de precios entre oferta y demanda. En los hechos, se señala, la determinación de salarios ha sufrido un shock de demanda sustentado en la acelerada incorporación de tecnologías e informatización del proceso productivo.

Este planteamiento supone que los cambios en la función de producción agregada han significado una modificación desfavorable en la demanda de trabajo para los menos calificados. Asimismo, este argumento se utiliza para plantear una suerte de "trade-off" entre bajos salarios y desempleo: si se pretende combatir al último se debe estar dispuesto a convivir con los primeros. En consecuencia, y como suele decirse en la jerga profesional "the rule of thumb" sería promover la flexibilidad laboral como una alternativa que permitiera a los trabajadores más precarios una mayor empleabilidad.

Dicha "flexibilidad" se entiende, entre otras cosas, como la eliminación de toda rigidez salarial lo que facilitaría a quienes tienen menores niveles de instrucción, capacitación y experiencia encontrar un trabajo.

Otra de las explicaciones de la creciente descompresión salarial considera que los cambios en la demanda hacia trabajadores calificados no han sido tan importantes como se cree y que, más bien, la razón de este fenómeno radica en la persistente pérdida de poder negociador de los trabajadores en conjunto con el debilitamiento de instituciones que históricamente jugaban roles decisivos en el mercado de trabajo. Esta situación incluso se agrava si se piensa en una organización industrial donde el poder de mercado se ha acrecentado a través de fusiones verticales y horizontales dando lugar a grandes conglomerados que ejercen una clara influencia en los mercados de factores deprimiendo precios y alentando su segmentación.

Las dos posiciones cuyos planteamientos generales se han referido más arriba llevan al siguiente cuestionamiento: ¿cuál es el sentido de causalidad entre desempleo y salarios?. Si se atiende a quienes estipulan que las innovaciones tecnológicas han provocado modificaciones en la demanda de empleo entonces los niveles salariales estarían causando al desempleo, verbigracia, la eliminación de todo tipo de "rigidez salarial" iría en la dirección de abatir el desempleo de los menos calificados. Por otro lado, para quienes las negociaciones capital-trabajo dirimen cómo se distribuye el valor agregado existe una correlación positiva entre inequidad (dispersión salarial) y desempleo; dicho de otra forma, de acuerdo a esta interpretación es el empleo el que causa a los salarios.

En suma, hay que preguntarse si la descompresión salarial va acompañada de una mayor absorción de empleo entre los no calificados. La dispersión salarial es reflejo de la flexibilidad del mercado por cuanto mientras existan instancias consolidadas de negociación entre los factores productivos los salarios tenderán a mantenerse "comprimidos", es decir, no se presentarán grandes diferencias entre trabajadores calificados y no calificados.

El caso de la OCDE

Entre los países miembros de la OCDE existe una gran heterogeneidad de instituciones laborales y de condiciones en las que opera el mercado de trabajo. En general, se puede hacer una distinción entre el ámbito anglo-sajón (que incluye a Canadá, Gran Bretaña, Nueva Zelandia, Australia y los E.E.U.U.) y el ámbito europeo (que en sí mismo es también disímil pero que, en general, tiende a implementar medidas que contienen las presiones por descomprimir escalas salariales).

A pesar de estas distinciones, la evidencia empírica no sustenta que mayores grados de flexibilidad deriven en menos desempleo entre los no calificados[3]. De hecho, el caso norteamericano exige de estudios minuciosos por cuanto solamente a partir de los años noventa se ha logrado abatir la tasa de desempleo pues históricamente sus tasas de desocupación fueron de las más altas entre las economías industrializadas.

El ejemplo que se emplea normalmente para justificar una mayor descompresión salarial es que ello facilitó la caída en la desocupación de los E.E.U.U. y se compara esa experiencia con la europea en términos muy generales. La verdad es que en los países europeos con mayores niveles de protección al trabajo y donde las escalas salariales se encuentran más comprimidas (países escandinavos) las tasas de desocupación se han mantenido bajas por mucho tiempo. No existe una evidencia clara de que mercados laborales más protegidos conlleven a mayores tasas de desocupación.

Es más, en términos de las tecnologías implementadas en la estructura productiva no existen grandes diferencias entre los países industrializados y ello no ha derivado en mayores disparidades salariales en los países europeos.

Así en la OCDE no se corrobora un “trade-off” entre inequidad y desempleo. Se ha buscado una explicación a esta ausencia de “trade-off” en las diferencias de calificación de los trabajadores bajo el supuesto de que la dispersión salarial es consecuencia del capital humano incorporado con que cuentan los trabajadores y no de las instituciones prevalecientes en dicho mercado. De ser así, debería existir una correspondencia positiva entre dispersión salarial y dispersión de capacidades la que solamente se encuentra en dos países de la órbita “anglo-sajona”: los E.E.U.U. y Gran Bretaña.

En la experiencia europea ese no es el caso. Incluso, se encuentra que aquéllos países que evitan una excesiva descompresión salarial también disponen de instituciones a partir de las que los trabajadores menos calificados logran incrementar su empleabilidad gracias a programas de entrenamiento y capacitación que son efectivos. Es el caso de economías como la sueca, la danesa e, incluso, la alemana en las que la fijación a través de negociaciones colectivas y multi-sindicales de los salarios se han constituido en el principal mecanismo para sostener escalas salariales comprimidas.

[3] Howell, D.; Huebler, F. Ver referencias bibliográficas.

El caso de Chile

Si atendemos a la hipótesis convencional de que existe un "trade-off" entre dispersión salarial y desempleo deberíamos observar junto con el deterioro en la distribución de los ingresos provenientes del trabajo una mejora en la empleabilidad de los menos calificados. La lógica detrás de ese sentido de causalidad es que cuando las remuneraciones se "descomprimen" las señales de precios facilitan el acceso al mercado de quienes, en un contexto en el que la demanda de empleo esta "sesgada" hacia los más calificados, tienen menos posibilidades de emplearse. Dicho de otra forma, cuando la estructura de salarios relativos es "rígida" (escala salarial comprimida) un progreso tecnológico no neutral[4] favorece la demanda de empleo calificado cuya consecuencia es mayor desempleo entre los no calificados. Es decir, implícitamente se supone que es el nivel de los salarios la causante de la aparición de excesos de oferta mismos que se agudizan entre los trabajadores con menor formación y experiencia.

Frente a esta posición, se puede contra argumentar que los salarios son los que están determinados por los excesos de oferta por cuanto suponen una fuerte presión de contención de precios. Existe evidencia de que las condiciones de bienestar de las familias más vulnerables las obliga a incrementar su participación laboral[5] lo que, a su vez, redunda en deprimir aún más los salarios de los menos calificados. De alguna manera, se estaría frente a una situación en la que se deteriora la distribución del ingreso y al mismo tiempo el mercado laboral no logra absorber los excesos de oferta de un tipo de trabajadores. En suma, no habría tal "trade-off" entre descompresión salarial y tasa de desempleo.

A continuación se presenta un análisis empírico de las anteriores posturas teóricas para el caso Chile realizado a partir de la Encuesta Suplementaria de Ingresos (ESI) que publica el INE anualmente. Específicamente, se trabajó bajo un horizonte de 15 años en cuatro cortes transversales separados cada uno por 5 años, a saber: ESI 1990 (con ajuste a Cuentas Nacionales); ESI 1995 (con ajuste a Cuentas Nacionales); ESI 2000 (sin ajuste a Cuentas Nacionales); y ESI 2005 (sin ajuste a Cuentas Nacionales). Conviene señalar que todos los indicadores obtenidos corresponden a asalariados y que, por tanto, el ajuste a Cuentas Nacionales es marginal[6] .

Asimismo, el análisis se diferencia entre asalariados del sector público y del sector privado lo que da cuenta de que se trata de ámbitos en los que existen institucionalidades distintas que se reflejan, de una u otra manera, en el comportamiento de los salarios. Por ejemplo, los coeficientes de Gini obtenidos son claramente más elevados en el sector privado lo que denota una mayor inequidad entre los asalariados que lo conforman.

---

[4] Respecto de la neutralidad del progreso tecnológico en Chile se recomienda revisar Coeymans, J.E. Ver referencias bibliográficas.
[5] Blanchflower, D.; Oswald, A. Ver referencias bibliográficas.
[6] El factor de ajuste a Cuentas Nacionales de los salarios en la ESI es prácticamente igual a uno, por lo que es indistinto trabajar a este nivel con las bases ajustadas o sin ajustar. Por cierto, a partir del año 2005 el INE decidió no ajustar a Cuentas Nacionales sus bases de ingreso.

Las tablas y gráficos en que se fundamenta el desarrollo de este apartado están contenidos en el anexo respectivo. Conviene señalar que los resultados del año 1995 denotan un comportamiento "extraño" que de cualquier forma no invalida las conclusiones que aquí se vierten y, por lo demás, se ha observado también en otros trabajos[7].

- *Análisis de Resultados ESI 1990, 1995, 2000 y 2005*

Las tablas 1.11 a 1.24 se refieren a la participación en los salarios totales de los trabajadores en Chile según sector de procedencia: público o privado. A partir de esas tablas se obtuvieron los respectivos índices de Gini que, en todos los casos fueron inferiores[8] en la administración pública. Es notable que, por ejemplo, el último decil de ingresos salariales[9] siempre se lleva una proporción sustancialmente menor de los sueldos y salarios en el sector público que en el sector privado.

Otro dato relevante: la participación en los sueldos y salarios del primer decil (el de los asalariados que se llevan menos del total) en ambos sectores es prácticamente la misma fluctuando entre 2,5% y 3,3% a lo largo del período de estudio.

Lo anterior tiene la siguiente implicación: la relación entre ingreso promedio del noveno decil y del primer decil tiende a ser más alta en el sector público. Esta medida es un indicador de inequidad puesto que cuanto mayor resulta la misma entonces mayor es también la diferencia entre los más vulnerables y quienes se encuentran en la cima de la participación en los sueldos y salarios. Aunque paradójico, el resultado se explica por el hecho de que en el resto de los deciles (particularmente a partir del cuarto decil) los asalariados del sector público se llevan mucho más que sus contrapartes del sector privado.

Atendiendo a las mismas tablas (1.11 a 1.24) se puede apreciar que los asalariados del sector público disfrutan de niveles salariales promedio por encima de los que se observan en el ámbito privado en todos y cada uno de los deciles de sueldos y salarios considerados. De estas mismas tablas es que se derivaron los coeficientes de Gini que aparecen en el gráfico 7 donde se aprecia un claro deterioro de este indicador tanto entre asalariados públicos como entre privados en el lapso que corre de 1990 a 2005. Es decir, bajo el horizonte temporal en estudio se ha incrementado la desigualdad entre los trabajadores del país.

Las tablas 2.1 a 2.41 se refieren a la evolución entre 1990 y 2005 de la empleabilidad de la población en general de acuerdo a su decil de procedencia[10]. Dicha empleabilidad se mide desde dos perspectivas: la tasa de desocupación y la tasa de ocupación (cada cuadro viene con sus respectivos coeficientes de variación asociados). Es sorprendente observar cómo en 15 años ha caído la capacidad de encontrar empleo entre los trabajadores menos calificados (de hecho, se hizo un análisis con el estadígrafo no paramétrico chi-cuadrado en el que se

[7] Solimano, A.; Torche, A. Ver referencias bibliográficas.
[8] Es decir, denotaron mayor equidad en el sector público.
[9] O sea, el más ventajoso o "privilegiado" si se quiere.
[10] Estos deciles corresponden a los ingresos totales del hogar. No confundir con los deciles de sueldos y salarios elaborados para las tablas 1.11 a 1.24.

rechaza la hipótesis nula de independencia entre decil de ingreso del hogar y nivel de formación educativa).

Por ejemplo, mientras la tasa de desocupación del primer decil ascendió a 12,1% en 1990 llegó a 39,5% el año 2005. Al mismo tiempo, mientras la tasa de ocupación de dicho decil fue de 35% en 1990, dicha cifra alcanzó apenas un 15,5% en 2005.

El conjunto de tablas 2.1 a 2.41 exhibe coeficientes de variación bastante aceptables (todos por debajo del 25%) siendo muy reducidos en el caso de las tasas de ocupación a consecuencia de que los tamaños de muestra para ese cuociente son mucho mayores que en el caso de la tasa de desocupación.

Es notable que en el décimo decil las tasas de desocupación sean consistentemente muy bajas, al tiempo que las tasas de ocupación sean las más elevadas respecto del total de los deciles. Solamente en el año 2000 aumentó la tasa de desocupación y cayó la de ocupación para el último decil, lo que tiene relación con el momento del ciclo económico que se vivía en Chile ese año.

Si analizamos en forma conjunta las tablas 1.11 a 1.24 y las tablas 2.1 a 2.41 una cosa queda clara: la mayor dispersión de los salarios no ha venido acompañada, en Chile, de una mayor empleabilidad de los trabajadores menos calificados durante el período 1990-2005.

Las tablas 3.11 a 3.24 son un complemento para el estudio de las disparidades salariales que hemos reseñado hasta el momento. Específicamente, estas tablas se refieren al ingreso promedio según decil de sueldos y salarios para construir cuocientes decil a decil que sirven de indicadores de disparidad. Es interesante, retomar aquí lo que se había reseñado en cuanto a que la relación D9/D1[11] indicaba una mayor disparidad entre los asalariados públicos que entre los privados lo que resultaba aparentemente contradictorio con el menor Gini de los primeros. Como vimos, la explicación de este "fenómeno" reside en que el noveno decil de los asalariados públicos se lleva sistemáticamente una mayor proporción de los sueldos y salarios que la que se llevan sus contrapartes privadas. Esto nos lleva a pensar que la dispersión salarial es bastante marcada en el sector privado, por cierto, mucho más que en el sector público donde también se ha experimentado un deterioro en la distribución de sueldos y salarios.

En cuanto al análisis de gráficos conviene precisar lo siguiente: todos ellos corresponden a dispersiones entre dos variables a las que se agrega una línea cronológica para facilitar el seguimiento en el tiempo de las variables en estudio.

En el "Gráfico 1" , se tiene en el eje "X" el cuociente de ingreso promedio del noveno decil y el primer decil[12] en tanto que en el eje "Y" la tasa de desocupación abierta del primer decil[13]. Como se aprecia, a medida que se deteriora la relación D9/D1 también se

[11] Ingreso promedio del noveno decil a ingreso promedio del primer decil.
[12] Se trata del decil de sueldos y salarios según asalariados públicos o privados.
[13] Se trata del decil de ingreso de los hogares.

incrementa la tasa de desocupación del primer decil: nuevamente no hay evidencia de un "trade-off" entre inequidad y desempleo.

El "Gráfico 2", es similar al anterior con la salvedad de que en el eje "Y" lo que se tiene es la tasa de ocupación del primer decil. Si hubiese un "trade-off" entre inequidad y desempleo uno debería observar en este segundo gráfico una pendiente positiva: a mayor inequidad debería aumentar la tasa de ocupación del primer decil. Claramente, no es el caso ya que las coordenadas del año 1990 están arriba y a la izquierda de las correspondientes al año 2005.

El "Gráfico 3" replica al primer gráfico con la diferencia que en el eje "Y" se tiene la tasa de desocupación del décimo decil. Uno observa que a medida que se deteriora la relación D9/D1 disminuye la tasa de desocupación del décimo decil que es el de los trabajadores con mayor calificación.

El "Gráfico 4" corrobora los resultados del tercer gráfico pero considerando la tasa de ocupación del décimo decil. Estos dos últimos gráficos lo que nos estarían reportando es que la empleabilidad de los más calificados ha mejorado en estos últimos 15 años lo que contrasta marcadamente con lo que se puede concluir de los gráficos 1 y 2.

En el "Gráfico 5" se hizo el siguiente ejercicio: se obtuvieron los diferenciales en puntos porcentuales de las tasas de desocupación del primer y décimo deciles las que se graficaron contra la misma medida de inequidad D9/D1 usada previamente. Resultado: mientras aumenta la inequidad también aumenta el diferencial (que es desfavorable a los menos calificados). Es decir, la descompresión salarial ha redundado en una creciente divergencia entre calificados y no calificados.

El "Gráfico 6" es similar al quinto, con la diferencia de que ahora se trabajan diferenciales de tasa de ocupación. Estos diferenciales se miden restando de la tasa de ocupación del último decil aquélla correspondiente al primer decil. Se observa que a medida que esa diferencia se "ensancha" también se deteriora la relación D9/D1.

Por último, en el "Gráfico 9" tenemos una expresión muy clara de que mientras ha ido en aumento el índice de Gini entre los asalariados públicos y privados, la tasa de ocupación del 1er decil se ha "movido" hacia la izquierda. O sea, la tasa de ocupación de este decil era superior en 1990 que en 2005.

Conclusiones:

La dispersión salarial es otra dimensión del proceso de flexibilización laboral en que se encuentra inmerso el mercado laboral chileno a partir de los años noventa. El aumento en las desigualdades salariales es una consecuencia no solamente de condiciones de mercado muy particulares sino también de aspectos institucionales asociados al poder de negociación entre los factores productivos en la distribución del valor agregado.

No es gratuito el hecho de que los coeficientes de Gini en el sector privado sean superiores a los observados en el sector público: atrás de ello opera una institucionalidad laboral que permite que en un caso la participación en sueldos y salarios del último decil sea mucho mayor. Es decir, esto nos lleva a cuestionarnos si el problema distributivo reside efectivamente en efectos de "shocks tecnológicos" sobre la demanda de empleo o si en realidad las instituciones del mercado laboral juegan un rol mucho más importante del que hasta el momento se les concede.

La evidencia de la OCDE apunta mucho en la línea de revisar qué pasa con las instituciones en que se enmarca la operación del mercado del trabajo. Aún y cuando dicha evidencia no es homogénea entre los países que integran dicha organización lo que sí es claro es que en aquéllas economías que han implementado fuertes procesos de flexibilización (especialmente de la órbita anglo-sajona) no ha mejorado la empleabilidad de los menos calificados. Incluso, existen países en que la mayor flexibilidad ha ido de la mano de un mayor desempleo de los menos calificados como sucede en el caso de Chile.

Lo que se concluye de la experiencia OCDE es que la determinación de sueldos y salarios en el mundo real no opera como los hechos estilizados de un libro de texto sino que, más bien, lo que se da es un proceso de negociación entre capital y trabajo donde el poder de negociación es un factor clave que no está desvinculado de la propia estructura industrial imperante en muchas economías (en la que suele existir poder de mercado), que tiende a ser oligopólica (en el mercado de bienes y servicios finales) mientras que oligopsónica (en el mercado de insumos) y que, por lo mismo, necesariamente se refleja en la fijación de sueldos y salarios.

Por otro lado, en el caso de Chile se demuestra que la elevada dispersión salarial observada es consecuencia de excesos de oferta laboral que tienden a mantener deprimidas las percepciones salariales de los trabajadores menos calificados. La causalidad iría de cantidades a precios y no a la inversa como lo demuestra la ausencia de "trade-off" entre dispersión de salarios y desempleo.

***Referencias Bibliográficas*:**

Solimano, A.; Torche, A.: *"La distribución del ingreso en Chile 1987-2003: análisis y consideraciones de política"* Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile, CEPAL. Mimeo. Santiago de Chile, Junio 2007.

Baker, D; Glyn, A.; Howell, D.; Schmitt, J.: *"Are Protective Labor Market Institutions really at the Root of Unemployment? A Critical Perspective on the Statistical Evidence"* Centre for Economic Policy Analysis, New School University USA, 2006.

Howell, D.; Huebler, F.: "*Wage Compression and the Unemployment Crisis: Labor Market Institutions, Skills, and Inequality-Unemployment Tradeoffs"*. Oxford University Press, 2005.

Dew-Becker, I.; Gordon, R.: "*Where did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income"*. WP 11.842 NBER USA, 2005.

Baker, D; Glyn, A.; Howell, D.; Schmitt, J.: *"Unemployment and Labor Market Institutions: The Failure of the Empirical Case for Deregulation"*. Centre for Economic Policy Analysis, New School University USA, 2004.

González Anaya, J.A.: *"Labor Market Flexibility in Thirteen Latin American Countries and the United States: Revisiting and Expanding Okun Coefficients"*. Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Stanford University USA, 2002.

Gosling, A; Lemieux, T.: *"Un Labour Market Reforms and Changes in Wage Inequality in the United Kingdom and the United States"*. University of British Columbia USA, 2001.

Freeman, R.: *"Single Peaked vs. Diversified Capitalism: the Relation between Economic Institutions and Outcomes"*. WP 7556 NBER USA, 2000.

Coeymans, J.E.: Crecimiento a Mediano y Largo Plazo en la Economía Chilena: Consideraciones para un análisis Prospectivo**.** MIDEPLAN, abril, 2000.

Card, D.: *"The Effect of Unions on the Distribution of Wages: Redistribution or Relabelling?"*. WP 4195 NBER USA, 1992.

ANEXO DE TABLAS Y GRÁFICOS

ACLARACIÓN: TODOS LOS GRÁFICOS Y TABLAS QUE SE EXPONEN A CONTINUACIÓN SON ELABORACIÓN PROPIA Y NO CONSTITUYEN INFORMACIÓN OFICIAL DEL INE

Tabla 1.11: AÑO 1990	GRUPO DECIL ASALARIADOS PUBLICOS										Total Asalariados Públicos
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Número de Personas	41.722	41.722	41.722	41.722	41.722	41.722	41.722	41.722	41.722	41.722	417.221
Ingreso Total (miles $)	1.595.633	2.203.865	2.694.090	3.157.370	3.611.808	4.125.580	4.689.114	5.708.882	8.322.775	15.722.140	51.831.257
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	38,244	52,823	64,572	75,676	86,568	98,882	112,389	136,831	199,481	376,830	124,230
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	38	53	65	76	87	99	112	137	199	377	124
Participación en el Ingreso Total (%)	3,1%	4,3%	5,2%	6,1%	7,0%	8,0%	9,0%	11,0%	16,1%	30,3%	100,0%

Tabla 1.12: AÑO 1995	GRUPO DECIL ASALARIADOS PUBLICOS										Total Asalariados Públicos
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Número de Personas	43.545	43.545	43.545	43.545	43.545	43.545	43.545	43.545	43.545	43.545	435.450
Ingreso Total (miles $)	2.562.903	3.950.608	4.847.813	5.827.528	6.656.208	7.467.153	8.595.090	10.209.397	13.447.395	26.862.101	90.426.196
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	58,856	90,725	111,329	133,828	152,858	171,481	197,384	234,456	308,816	616,881	207,661
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	59	91	111	134	153	171	197	234	309	617	208
Participación en el Ingreso Total (%)	2,8%	4,4%	5,4%	6,4%	7,4%	8,3%	9,5%	11,3%	14,9%	29,7%	100,0%

Tabla 1.13: AÑO 2000	GRUPO DECILASALARIADOS PUBLICOS										Total Asalariados Públicos
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Número de Personas	56.563	56.563	56.563	56.563	56.563	56.563	56.563	56.563	56.563	56.563	565.630
Ingreso Total (miles $)	4.617.397	6.335.494	8.190.268	10.000.806	11.737.778	14.312.174	16.970.456	21.027.673	27.880.724	51.080.182	172.152.950
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	81,633	112,008	144,799	176,808	207,517	253,031	300,028	371,757	492,915	903,067	304,356
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	82	112	145	177	208	253	300	372	493	903	304
Participación en el Ingreso Total (%)	2,7%	3,7%	4,8%	5,8%	6,8%	8,3%	9,9%	12,2%	16,2%	29,7%	100,0%

Tabla 1.14: AÑO 2005	GRUPO DECIL ASALARIADOS PUBLICOS										Total Asalariados Públicos
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Número de Personas	56.150	56.150	56.150	56.150	56.150	56.150	56.150	56.150	56.150	56.150	561.502
Ingreso Total (miles $)	5.208.733	8.075.928	10.335.194	12.534.786	15.069.153	17.447.106	21.113.116	25.179.528	31.681.527	62.573.646	209.218.716
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	92,764	143,827	184,063	223,237	268,372	310,722	376,011	448,432	564,228	1.114,398	372,605
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	93	144	184	223	268	311	376	448	564	1.114	373
Participación en el Ingreso Total (%)	2,5%	3,9%	4,9%	6,0%	7,2%	8,3%	10,1%	12,0%	15,1%	29,9%	100,0%

Tabla 1.21: AÑO 1990	GRUPO DECIL ASALARIADOS PRIVADOS										Total Asalariados Privados
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Número de Personas	245.998	245.998	245.998	245.998	245.998	245.998	245.998	245.998	245.998	245.998	2.459.982
Ingreso Total (miles $)	7.030.916	9.737.741	10.934.687	12.111.495	13.506.360	15.577.652	18.416.836	22.245.725	30.001.277	73.820.716	213.383.606
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	28,581	39,585	44,451	49,234	54,904	63,324	74,866	90,430	121,957	300,086	86,742
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	29	40	44	49	55	63	75	90	122	300	87
Participación en el Ingreso Total (%)	3,3%	4,6%	5,1%	5,7%	6,3%	7,3%	8,6%	10,4%	14,1%	34,6%	100,0%

Tabla 1.22: AÑO 1995	GRUPO DECIL ASALARIADOS PRIVADOS										Total Asalariados Privados
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Número de Personas	281.024	281.024	281.024	281.024	281.024	281.024	281.024	281.024	281.024	281.024	2.810.240
Ingreso Total (miles $)	13.196.945	18.153.790	20.529.717	23.986.934	27.399.049	32.425.756	38.850.882	47.578.533	65.028.201	175.611.990	462.761.797
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	46,960	64,599	73,053	85,355	97,497	115,384	138,248	169,304	231,397	624,900	164,670
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	47	65	73	85	97	115	138	169	231	625	165
Participación en el Ingreso Total (%)	2,9%	3,9%	4,4%	5,2%	5,9%	7,0%	8,4%	10,3%	14,1%	37,9%	100,0%

Tabla 1.23: AÑO 2000	GRUPO DECIL ASALARIADOS PRIVADOS										Total Asalariados Privados
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Número de Personas	289.786	289.786	289.786	289.786	289.786	289.786	289.786	289.786	289.786	289.786	2.897.860
Ingreso Total (miles $)	18.543.020	25.712.389	28.831.578	31.754.350	35.882.466	42.847.623	50.964.640	62.760.865	88.691.033	238.512.999	624.500.963
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	63,989	88,729	99,493	109,579	123,824	147,860	175,870	216,577	306,057	823,066	215,504
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	64	89	99	110	124	148	176	217	306	823	216
Participación en el Ingreso Total (%)	3,0%	4,1%	4,6%	5,1%	5,7%	6,9%	8,2%	10,0%	14,2%	38,2%	100,0%

Tabla 1.24: AÑO 2005	GRUPO DECIL ASALARIADOS PRIVADOS										Total Asalariados Privados
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Número de Personas	331.787	331.787	331.787	331.787	331.787	331.787	331.787	331.787	331.787	331.787	3.317.867
Ingreso Total (miles $)	25.414.535	37.985.760	41.085.987	45.126.051	51.165.724	60.329.622	70.483.200	88.690.879	122.570.430	304.356.054	847.208.242
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	76,599	114,488	123,833	136,009	154,213	181,833	212,435	267,313	369,425	917,324	255,347
Ingreso Promedio per Cápita (miles $)	77	114	124	136	154	182	212	267	369	917	255
Participación en el Ingreso Total (%)	3,0%	4,5%	4,8%	5,3%	6,0%	7,1%	8,3%	10,5%	14,5%	35,9%	100,0%

Tabla 2.1	Tasa Desocupación	Hypothesis Test				C.V.
		Test Value	t	df	Sig.	
Total	5,3%	95	-49.715	2.247	0	3,6%
Decil	Tasa Desocupación	Test Value	t	df	Sig.	C.V.
1	12,1%	95	-11.839	2.247	0	6,6%
2	7,3%	95	-14.436	2.247	0	9,0%
3	5,9%	95	-17.508	2.247	0	9,2%
4	5,6%	95	-17.615	2.247	0	9,6%
5	6,2%	95	-14.916	2.247	0	10,3%
6	5,1%	95	-18.473	2.247	0	10,0%
7	4,9%	95	-20.099	2.247	0	9,6%
8	3,7%	95	-21.411	2.247	0	11,9%
9	3,7%	95	-18.880	2.247	0	13,6%
10	1,3%	95	-38.526	2.247	0	19,0%

Fuente: ESI CACN 1990, INE.

Tabla 2.11	Tasa Ocupación	Hypothesis Test				C.V.
		Test Value	t	df	Sig.	
Total	49,0%	95	-40.857	2.247	0	0,5%
Decil	Tasa Ocupación	Test Value	t	df	Sig.	C.V.
1	35,0%	95	-16.976	2.247	0	1,6%
2	41,2%	95	-18.871	2.247	0	1,2%
3	44,2%	95	-17.561	2.247	0	1,2%
4	46,5%	95	-14.566	2.247	0	1,4%
5	47,7%	95	-14.344	2.247	0	1,4%
6	51,9%	95	-13.967	2.247	0	1,3%
7	53,2%	95	-13.678	2.247	0	1,3%
8	53,7%	95	-11.553	2.247	0	1,5%
9	54,9%	95	-12.762	2.247	0	1,3%
10	61,6%	95	-11.055	2.247	0	1,4%

Fuente: ESI CACN 1990, INE.

Tabla 2.2	Tasa Desocupación	Hypothesis Test				C.V.
		Test Value	t	df	Sig.	
	4,7%	95	-54.014	2.235	0	3,7%
Decil	Tasa Desocupación	Test Value	t	df	Sig.	C.V.
1	53,6%	95	-3.684	2.235	0	4,8%
2	8,6%	95	-11.913	2.235	0	9,2%
3	6,7%	95	-15.871	2.235	0	8,9%
4	5,7%	95	-18.043	2.235	0	9,2%
5	5,1%	95	-17.576	2.235	0	10,5%
6	4,2%	95	-17.924	2.235	0	12,7%
7	3,8%	95	-22.515	2.235	0	11,1%
8	3,4%	95	-24.687	2.235	0	11,4%
9	1,7%	95	-33.868	2.235	0	16,4%
10	0,7%	95	-58.192	2.235	0	24,0%

Fuente: ESI CACN 1995, INE.

Tabla 2.21	Tasa Ocupación	Hypothesis Test				C.V.
		Test Value	t	df	Sig.	
Total	50,7%	95	-34.349	2.235	0	0,5%
Decil	Tasa Ocupación	Test Value	t	df	Sig.	C.V.
1	6,9%	95	-21.969	2.235	0	6,3%
2	40,3%	95	-9.410	2.235	0	2,5%
3	47,4%	95	-10.489	2.235	0	1,9%
4	49,9%	95	-12.257	2.235	0	1,5%
5	52,8%	95	-10.774	2.235	0	1,7%
6	52,7%	95	-11.496	2.235	0	1,6%
7	51,3%	95	-10.398	2.235	0	1,8%
8	51,3%	95	-9.757	2.235	0	1,9%
9	60,5%	95	-10.986	2.235	0	1,4%
10	67,0%	95	-11.568	2.235	0	1,2%

Fuente: ESI CACN 1995, INE.

Tabla 2.3	Tasa Desocupación	Hypothesis Test				C.V.
		Test Value	t	df	Sig.	
	8,4%	95	-47.275	3.385	0	2,4%
Decil	Tasa Desocupación	Test Value	t	df	Sig.	C.V.
1	26,6%	95	-8.689	3.385	0	4,1%
2	14,0%	95	-11.652	3.385	0	5,8%
3	12,0%	95	-12.733	3.385	0	6,2%
4	9,2%	95	-15.497	3.385	0	6,7%
5	8,1%	95	-17.060	3.385	0	6,9%
6	8,0%	95	-15.516	3.385	0	7,6%
7	6,4%	95	-21.796	3.385	0	6,9%
8	5,3%	95	-22.260	3.385	0	8,0%
9	4,1%	95	-23.744	3.385	0	9,7%
10	2,5%	95	-29.760	3.385	0	12,7%

Fuente: ESI SACN 2000, INE.

Tabla 2.31	Tasa Ocupación	Hypothesis Test				C.V.
		Test Value	t	df	Sig.	
Total	48,5%	95	-39.852	3.385	0	0,5%
Decil	Tasa Ocupación	Test Value	t	df	Sig.	C.V.
1	31,4%	95	-16.386	3.385	0	1,8%
2	40,2%	95	-19.511	3.385	0	1,2%
3	44,1%	95	-18.404	3.385	0	1,2%
4	46,5%	95	-17.219	3.385	0	1,2%
5	48,6%	95	-15.987	3.385	0	1,2%
6	50,2%	95	-15.303	3.385	0	1,2%
7	51,8%	95	-14.415	3.385	0	1,3%
8	52,6%	95	-14.589	3.385	0	1,2%
9	51,6%	95	-14.123	3.385	0	1,3%
10	59,3%	95	-10.423	3.385	0	1,5%

Fuente: ESI SACN 2000, INE.

Tabla 2.4	Tasa Desocupación	Hypothesis Test				C.V.
		Test Value	t	df	Sig.	
	7,0%	95	-56.171	3.272	0	2,4%
Decil	Tasa Desocupación	Test Value	t	df	Sig.	C.V.
1	39,5%	95	-5.507	3.272	0	4,4%
2	20,5%	95	-8.676	3.272	0	5,3%
3	10,6%	95	-13.702	3.272	0	6,6%
4	7,0%	95	-19.033	3.272	0	7,2%
5	6,3%	95	-19.568	3.272	0	7,7%
6	6,4%	95	-21.418	3.272	0	7,0%
7	5,9%	95	-18.992	3.272	0	8,5%
8	3,9%	95	-25.558	3.272	0	9,5%
9	2,5%	95	-34.393	3.272	0	10,9%
10	1,1%	95	-48.279	3.272	0	17,3%

Fuente: ESI SACN 2005, INE.

Tabla 2.41	Tasa Ocupación	Hypothesis Test				C.V.
		Test Value	t	df	Sig.	
Total	49,0%	95	-39.954	3.272	0	0,5%
Decil	Tasa Ocupación	Test Value	t	df	Sig.	C.V.
1	15,5%	95	-15.136	3.272	0	4,0%
2	28,4%	95	-13.621	3.272	0	2,4%
3	43,0%	95	-10.878	3.272	0	2,0%
4	47,3%	95	-13.039	3.272	0	1,5%
5	50,2%	95	-13.369	3.272	0	1,4%
6	50,8%	95	-12.800	3.272	0	1,5%
7	50,1%	95	-12.477	3.272	0	1,5%
8	52,8%	95	-10.955	3.272	0	1,6%
9	61,4%	95	-10.944	3.272	0	1,4%
10	70,8%	95	-13.231	3.272	0	1,0%

Fuente: ESI SACN 2005, INE.

Tabla 3.11: Asalariados Públicos AÑO 1990		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
Promedio		124.230	2,3%
Total		51.831.257.279	3,7%
Decil		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
1	Promedio	38.244	1,4%
	Total	1.595.632.591	6,7%
2	Promedio	52.823	0,4%
	Total	2.203.864.683	6,9%
3	Promedio	64.572	0,3%
	Total	2.694.089.869	7,2%
4	Promedio	75.676	0,2%
	Total	3.157.370.491	6,2%
5	Promedio	86.568	0,4%
	Total	3.611.807.926	7,6%
6	Promedio	98.882	0,3%
	Total	4.125.580.104	7,7%
7	Promedio	112.389	0,4%
	Total	4.689.114.273	11,5%
8	Promedio	136.831	0,5%
	Total	5.708.882.117	7,3%
9	Promedio	199.481	1,1%
	Total	8.322.775.220	7,6%
10	Promedio	376.830	3,0%
	Total	15.722.140.004	9,2%

Fuente: ESI CACN 1990, INE.

Tabla 3.12: Asalariados Públicos AÑO 1995		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
Promedio		207.661	2,3%
Total		90.426.195.714	3,5%
Decil		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
1	Promedio	58.856	1,5%
	Total	2.562.902.981	7,3%
2	Promedio	90.725	0,6%
	Total	3.950.607.661	7,6%
3	Promedio	111.329	0,4%
	Total	4.847.812.852	7,3%
4	Promedio	133.828	0,3%
	Total	5.827.527.590	7,2%
5	Promedio	152.858	0,4%
	Total	6.656.208.001	8,2%
6	Promedio	171.481	0,2%
	Total	7.467.153.049	7,5%
7	Promedio	197.384	0,3%
	Total	8.595.090.379	8,1%
8	Promedio	234.456	0,6%
	Total	10.209.397.121	7,9%
9	Promedio	308.816	0,7%
	Total	13.447.394.966	8,2%
10	Promedio	616.881	3,5%
	Total	26.862.101.114	9,0%

Fuente: ESI CACN 1995, INE.

Tabla 3.13: Asalariados Públicos AÑO 2000		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
Promedio		304.356	2,2%
Total		172.152.950.412	3,2%
Decil		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
1	Promedio	81.633	1,2%
	Total	4.617.396.828	6,8%
2	Promedio	112.008	0,5%
	Total	6.335.493.572	5,8%
3	Promedio	144.799	0,4%
	Total	8.190.267.858	5,7%
4	Promedio	176.808	0,3%
	Total	10.000.806.428	6,0%
5	Promedio	207.517	0,3%
	Total	11.737.778.014	7,9%
6	Promedio	253.031	0,3%
	Total	14.312.173.860	6,1%
7	Promedio	300.028	0,2%
	Total	16.970.455.854	6,2%
8	Promedio	371.757	0,4%
	Total	21.027.672.642	5,9%
9	Promedio	492.915	0,8%
	Total	27.880.723.767	8,0%
10	Promedio	903.067	2,7%
	Total	51.080.181.569	8,6%

Fuente: ESI SACN 2000, INE.

Tabla 3.14: Asalariados Públicos AÑO 2005		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
Promedio		365.485	2,4%
Total		205.220.742.005	3,3%
Decil		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
1	Promedio	91.675	1,8%
	Total	5.147.593.250	5,3%
2	Promedio	141.409	0,5%
	Total	7.940.151.714	5,8%
3	Promedio	180.894	0,4%
	Total	10.157.214.786	6,2%
4	Promedio	218.405	0,6%
	Total	12.263.460.654	6,3%
5	Promedio	263.762	0,4%
	Total	14.810.279.186	8,9%
6	Promedio	304.618	0,6%
	Total	17.104.387.891	7,6%
7	Promedio	371.453	0,4%
	Total	20.857.153.331	6,3%
8	Promedio	441.486	0,5%
	Total	24.789.528.385	6,5%
9	Promedio	556.936	0,5%
	Total	31.272.071.297	6,1%
10	Promedio	1.084.215	3,8%
	Total	60.878.901.521	10,0%

Fuente: ESI SACN 2005, INE.

Tabla 3.21: Asalariados Privados AÑO 1990		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
Promedio		86.742	1,8%
Total		213.383.605.529	2,2%
Decil		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
1	Promedio	28.581	0,6%
	Total	7.030.916.305	3,3%
2	Promedio	39.585	0,1%
	Total	9.737.740.636	3,1%
3	Promedio	44.451	0,1%
	Total	10.934.887.400	3,4%
4	Promedio	49.234	0,1%
	Total	12.111.494.643	4,0%
5	Promedio	54.904	0,2%
	Total	13.506.360.074	4,1%
6	Promedio	63.324	0,2%
	Total	15.577.651.943	3,9%
7	Promedio	74.866	0,2%
	Total	18.416.836.144	3,9%
8	Promedio	90.430	0,3%
	Total	22.245.724.988	3,6%
9	Promedio	121.957	0,4%
	Total	30.001.277.322	4,4%
10	Promedio	300.086	2,7%
	Total	73.820.716.074	5,9%

Fuente: ESI CACN 1990, INE.

Tabla 3.22: Asalariados Privados AÑO 1995		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
Promedio		164.670	2,6%
Total		462.761.797.352	3,2%
Decil		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
1	Promedio	46.960	0,6%
	Total	13.196.945.374	3,1%
2	Promedio	64.599	0,1%
	Total	18.153.790.240	3,4%
3	Promedio	73.053	0,2%
	Total	20.529.716.874	3,4%
4	Promedio	85.355	0,2%
	Total	23.986.933.748	4,1%
5	Promedio	97.497	0,2%
	Total	27.399.048.674	4,1%
6	Promedio	115.384	0,2%
	Total	32.425.755.668	4,1%
7	Promedio	138.248	0,2%
	Total	38.850.882.029	3,9%
8	Promedio	169.304	0,2%
	Total	47.578.532.950	3,9%
9	Promedio	231.397	0,4%
	Total	65.028.201.336	5,0%
10	Promedio	624.900	4,0%
	Total	175.611.990.459	7,6%

Fuente: ESI SACN 1995, INE.

Tabla 3.23: Asalariados Privados AÑO 2000		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
Promedio		215.504	3,2%
Total		624.500.962.854	3,5%
Decil		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
1	Promedio	63.989	0,8%
	Total	18.543.019.530	3,6%
2	Promedio	88.729	0,1%
	Total	25.712.388.732	3,0%
3	Promedio	99.493	0,0%
	Total	28.831.578.491	3,7%
4	Promedio	109.579	0,2%
	Total	31.754.350.023	3,2%
5	Promedio	123.824	0,1%
	Total	35.882.465.605	3,1%
6	Promedio	147.860	0,1%
	Total	42.847.623.054	3,0%
7	Promedio	175.870	0,2%
	Total	50.964.639.845	3,2%
8	Promedio	216.577	0,3%
	Total	62.760.865.474	3,2%
9	Promedio	306.057	0,4%
	Total	88.691.033.234	3,6%
10	Promedio	823.066	6,7%
	Total	238.512.998.866	8,9%

Fuente: ESI SACN 2000, INE.

Tabla 3.24: Asalariados Privados AÑO 2005		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
Promedio		251.028	1,9%
Total		832.878.973.670	2,2%
Decil		Sueldos y Salarios (pesos corrientes)	C.V.
1	Promedio	76.262	0,7%
	Total	25.302.598.427	3,0%
2	Promedio	114.088	0,2%
	Total	37.852.792.988	3,1%
3	Promedio	123.471	0,1%
	Total	40.966.014.570	3,3%
4	Promedio	134.238	0,2%
	Total	44.538.439.617	3,5%
5	Promedio	152.329	0,1%
	Total	50.540.766.765	3,2%
6	Promedio	178.175	0,2%
	Total	59.116.151.923	3,0%
7	Promedio	207.547	0,3%
	Total	68.861.230.085	3,2%
8	Promedio	262.814	0,3%
	Total	87.198.354.671	3,4%
9	Promedio	362.737	0,5%
	Total	120.351.180.850	3,4%
10	Promedio	898.624	3,1%
	Total	298.151.443.774	6,0%

Fuente: ESI SACN 2005, INE.

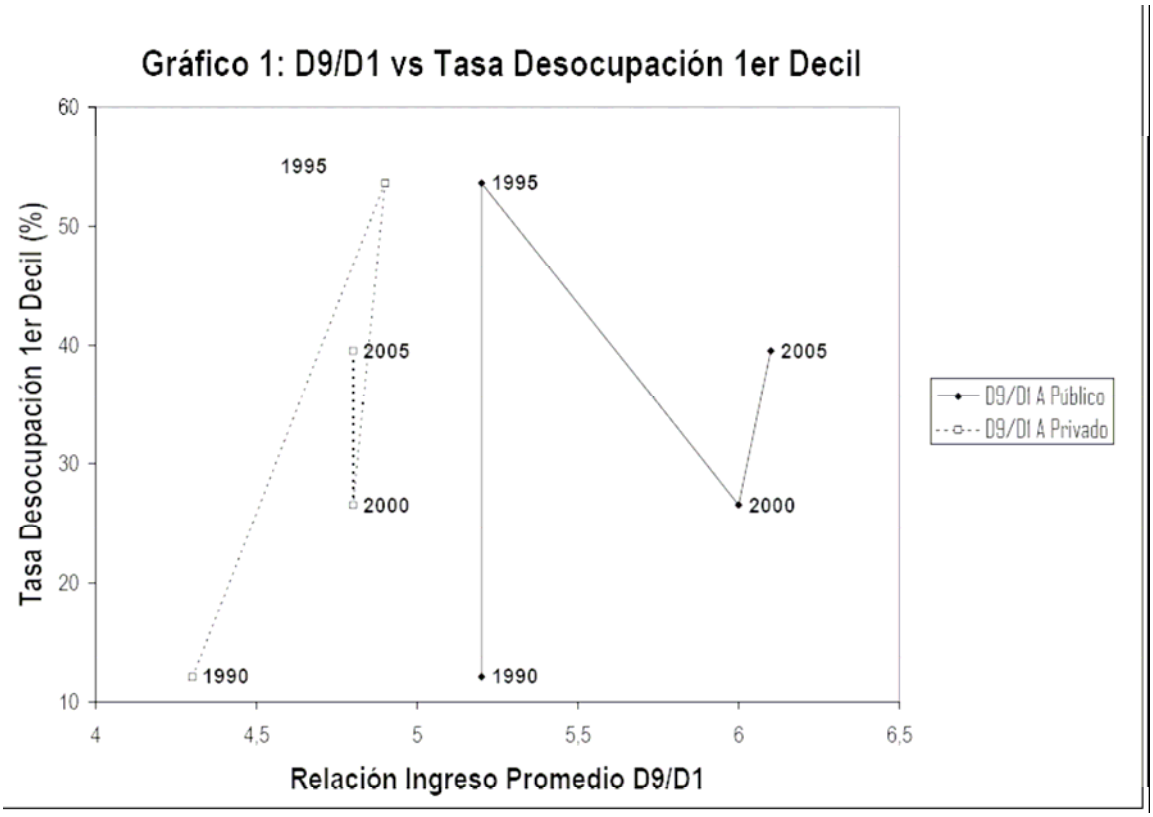
Gráfico 1: D9/D1 vs Tasa Desocupación 1er Decil
Tasa Desocupación 1er Decil (%)
Relación Ingreso Promedio D9/D1
60
50
40
30
20
10
4
4,5
5
5,5
6
6,5
1995
2005
2000
1990
1995
2005
2000
1990
D9/D1 A Público
D9/D1 A Privado

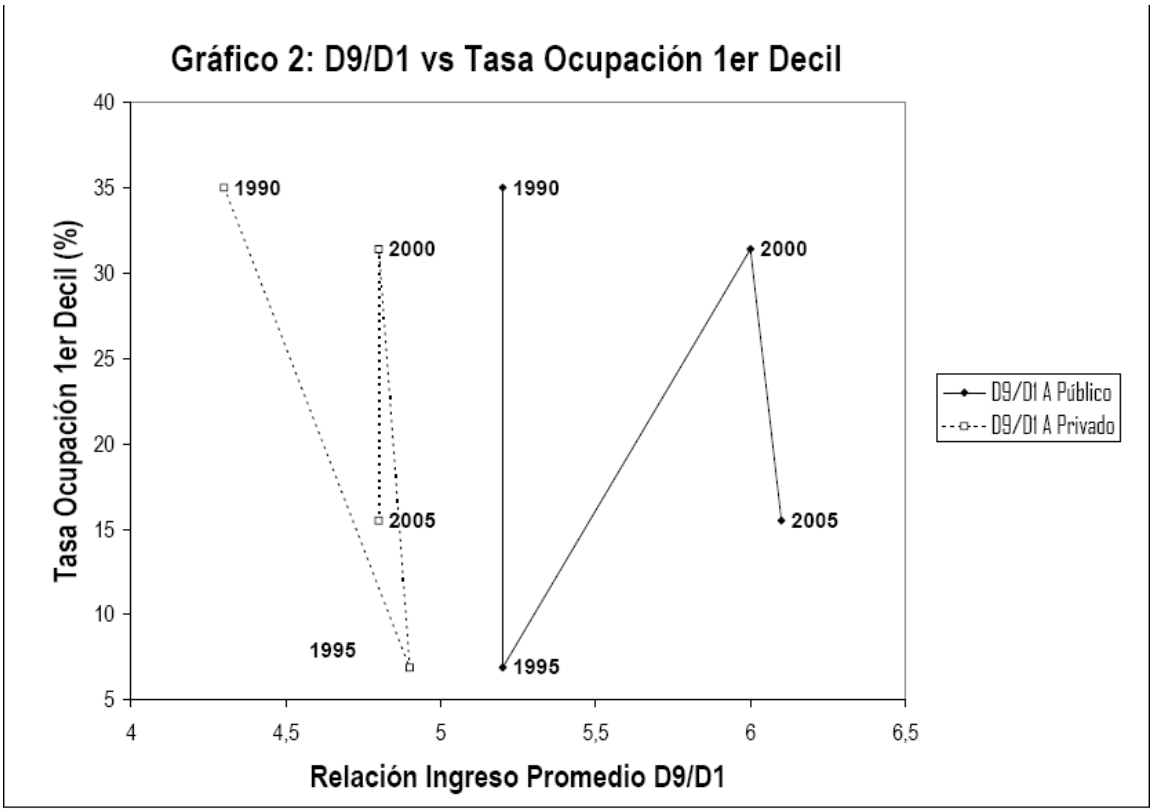
Gráfico 2: D9/D1 vs Tasa Ocupación 1er Decil
Tasa Ocupación 1er Decil (%)
Relación Ingreso Promedio D9/D1
40
35
30
25
20
15
10
5
4
4,5
5
5,5
6
6,5
1990
2000
2005
1995
1990
2000
2005
1995
D9/D1 A Público
D9/D1 A Privado

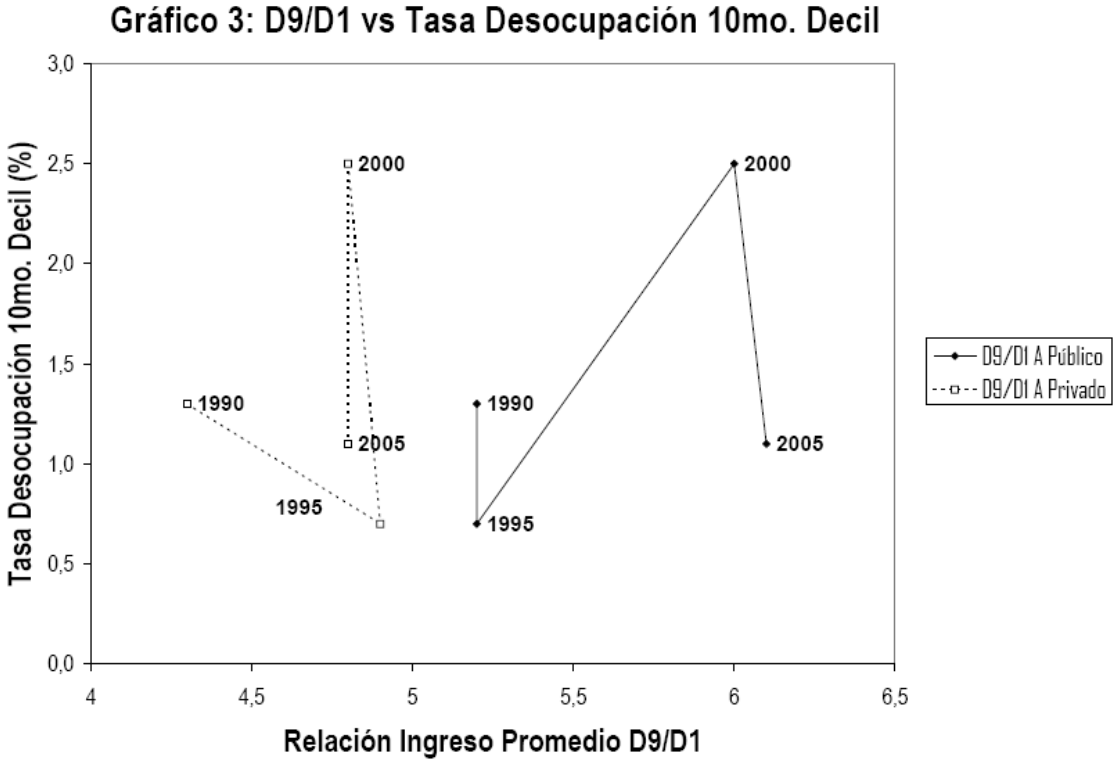
Gráfico 3: D9/D1 vs Tasa Desocupación 10mo. Decil
Tasa Desocupación 10mo. Decil (%)
Relación Ingreso Promedio D9/D1
3,0
2,5
2,0
1,5
1,0
0,5
0,0
4
4,5
5
5,5
6
6,5
1990
1995
2000
2005
D9/D1 A Público
D9/D1 A Privado

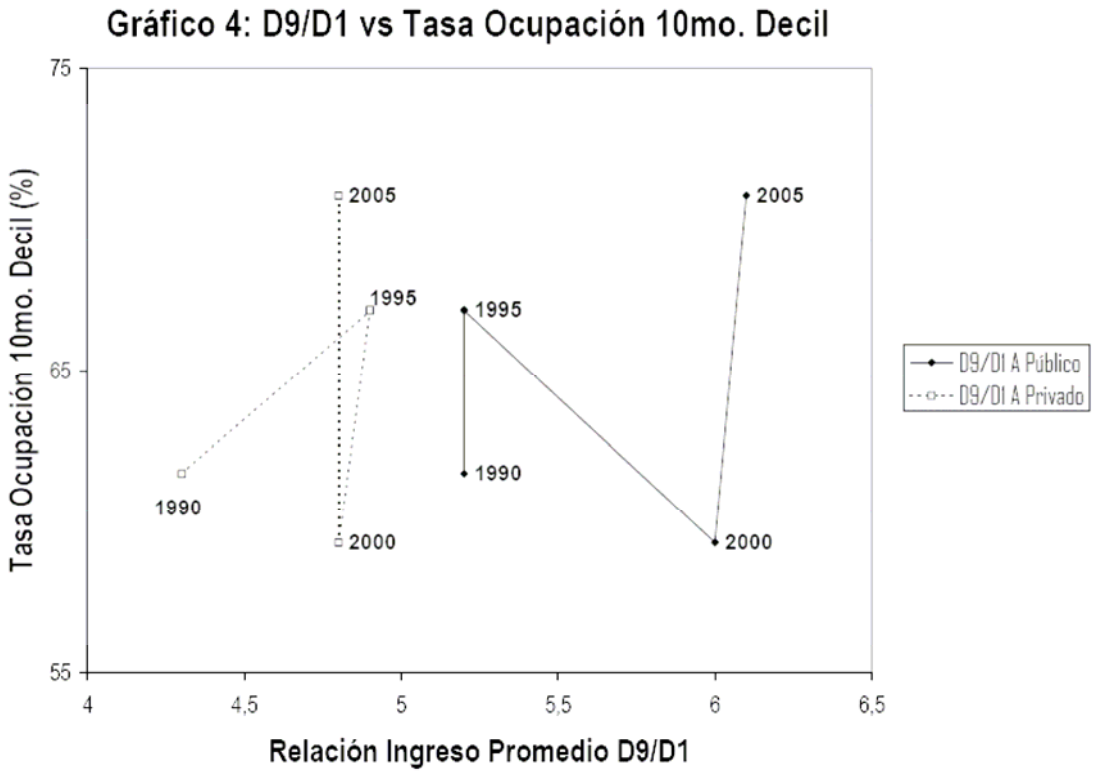
Gráfico 4: D9/D1 vs Tasa Ocupación 10mo. Decil
Tasa Ocupación 10mo. Decil (%)
75
65
55
4
4,5
5
5,5
6
6,5
Relación Ingreso Promedio D9/D1
2005
1995
1990
2000
2005
1995
1990
2000
D9/D1 A Público
D9/D1 A Privado

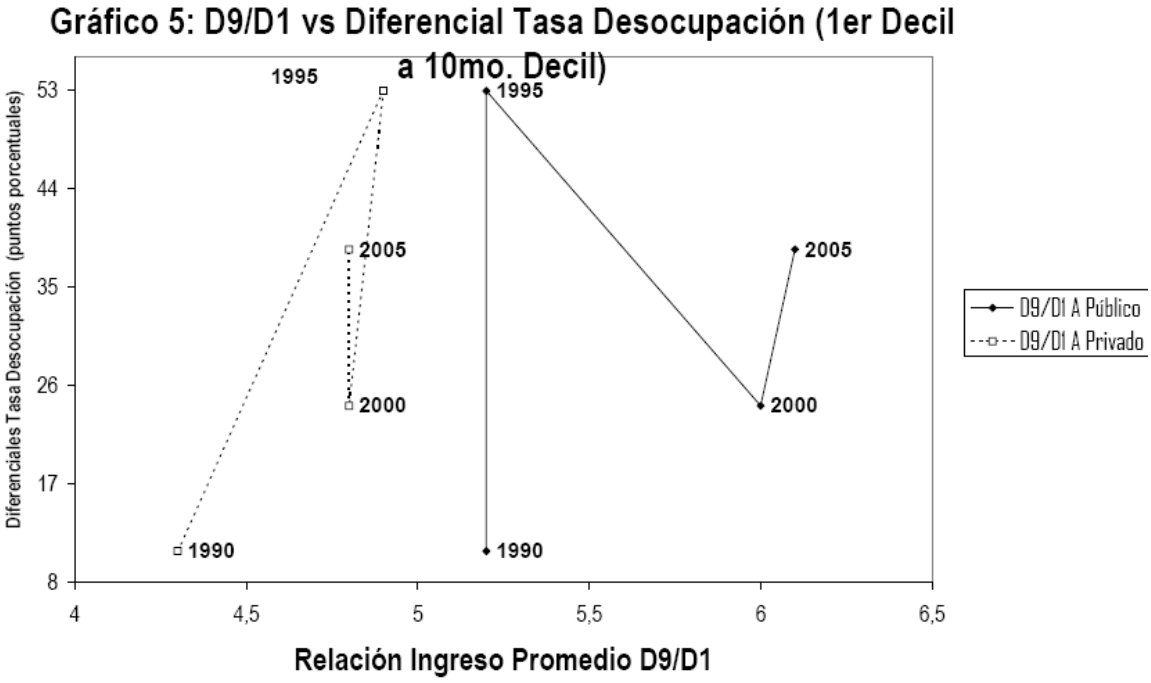
Gráfico 5: D9/D1 vs Diferencial Tasa Desocupación (1er Decil a 10mo. Decil)
Diferenciales Tasa Desocupación (puntos porcentuales)
53
44
35
26
17
8
4
4,5
5
5,5
6
6,5
Relación Ingreso Promedio D9/D1
1995
2005
2000
1990
1995
2005
2000
1990
D9/D1 A Público
D9/D1 A Privado

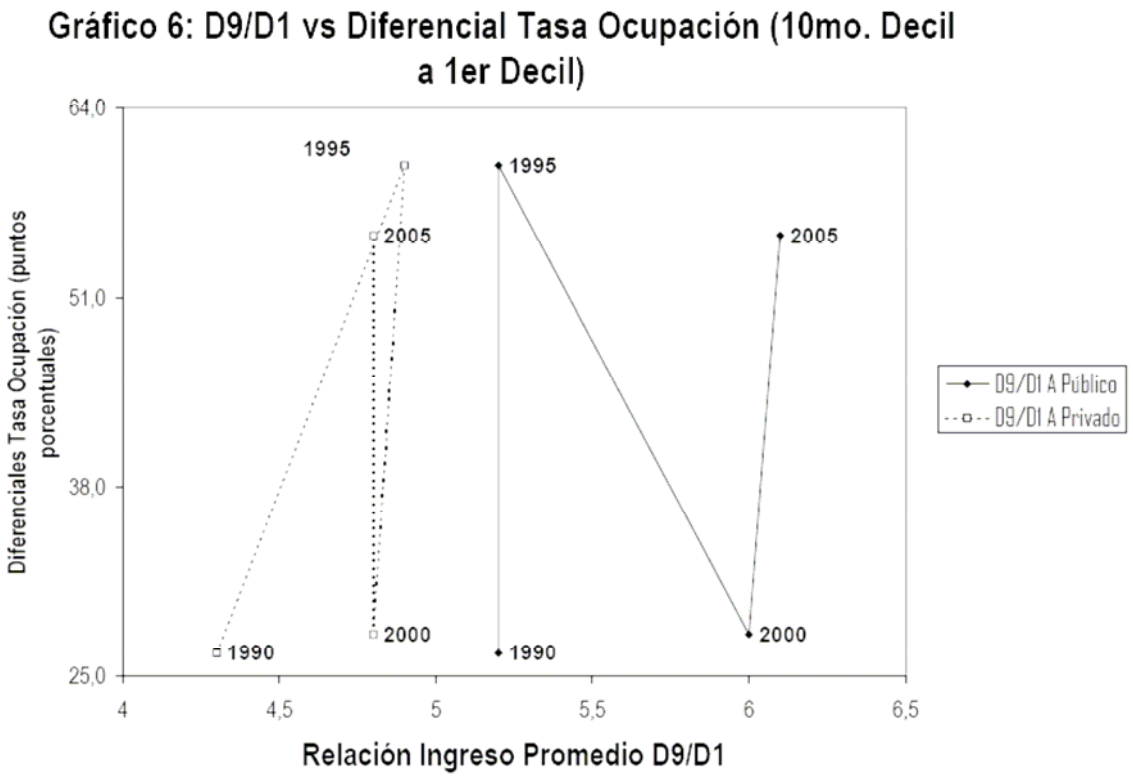
Gráfico 6: D9/D1 vs Diferencial Tasa Ocupación (10mo. Decil a 1er Decil)
Diferenciales Tasa Ocupación (puntos porcentuales)
64,0
51,0
38,0
25,0
4
4,5
5
5,5
6
6,5
Relación Ingreso Promedio D9/D1
1995
2005
2000
1990
1995
2005
2000
1990
D9/D1 A Público
D9/D1 A Privado

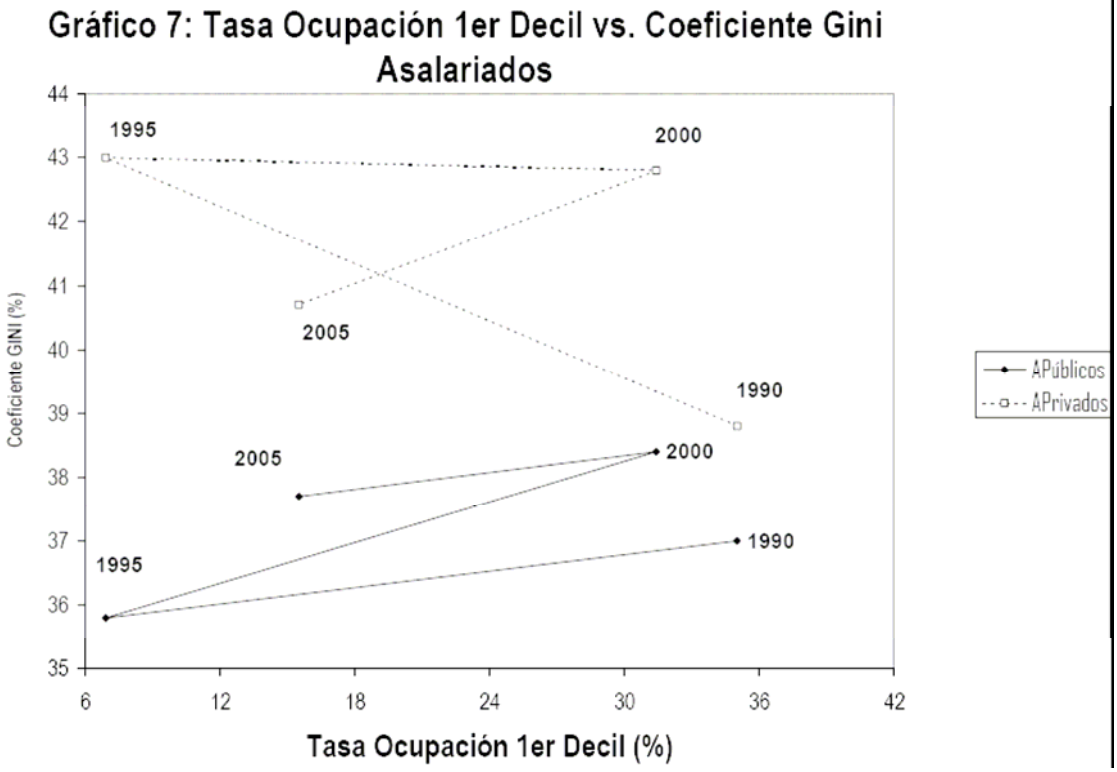
Gráfico 7: Tasa Ocupación 1er Decil vs. Coeficiente Gini Asalariados
Coeficiente GINI (%)
Tasa Ocupación 1er Decil (%)
44
43
42
41
40
39
38
37
36
35
6
12
18
24
30
36
42
1995
2000
2005
1990
2005
2000
1990
1995
APúblicos
APrivados