



**Universitat de les
Illes Balears**

Facultat d'Economia i empresa

Memòria del Treball de Fi de Grau

Salarios mínimos y su efecto sobre el empleo

Nicolás Agustín Fantelli

Grau d'Economia

Any acadèmic 2017-18

NIE de l'alumne: X3702114-B

Treball tutelat per Lucía Mangiavacchi
Departament d'Economia Aplicada

S'autoritza la Universitat a incloure aquest treball en el Repositori Institucional per a la seva consulta en accés obert i difusió en línia, amb finalitats exclusivament acadèmiques i d'investigació	Autor		Tutor	
	Sí	No	Sí	No
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Paraules clau del treball:
salario mínimo, minimum wages, desempleo,

ÍNDICE

Resumen en español – inglés	3
1. Introducción.....	4
2. Modelo básico	5
2.1 Competencia perfecta.....	5
2.2 Monopsonio.....	6
3. Análisis de los estudios empíricos realizados.....	7
3.1 Pre-2000.....	7
3.2 Principios del 2000	8
3.3 Estudios recientes más destacados.....	10
4. Canales de ajuste alternativo	12
5. Familias con escasos recursos. ¿Salario mínimo o EITC?	14
6. Conclusión	15
7. Tabla de estudios empíricos sobre el salario mínimo y el empleo	17
8. Referencias	20
Anexo 1. El salario mínimo en Latino América	22
Anexo 2. Vista general del salario mínimo en EU – USA.....	24

INDICE DE FIGURAS Y TABLAS

Figura 1. Modelo de salario-empleo en competencia perfecta	5
Figura 2. Modelo de Monopsonio.....	6
Figura 3. Embudo de los efectos estimados del salario mínimo (n:1492) ...	9
Figura 4. Evolución del empleo adolescente en EE. UU. (1990 - 2009).....	11
Figura 5. Salarios mínimos enero 2008-2017 EU y varios países.....	24
Figura 6. Salarios mínimos enero 2017 (PPS mensual).....	25
Tabla 1. Estudios del efecto del salario mínimo sobre el empleo en EE. UU a partir de 1990.....	17
<i>Tabla 2. Estudios del efecto del salario mínimo sobre el empleo en sectores específicos de EE. UU.</i>	19
Tabla 3. Porcentaje en cada categoría que obtiene el salario mínimo o inferior	23

Resumen en español – inglés

- Español

Cuando los salarios mínimos son introducidos o aumentan, ¿producen menos empleo?

Un beneficio potencial del salario mínimo es mejorar la situación de las familias pobres o con bajos ingresos. Pero tiene como gran desventaja que puede llegar a desalentar a los empresarios a usar trabajadores menos cualificados y con bajos salarios. Por tanto, la medida no está cumpliendo su objetivo, ya que tenemos ganadores y perdedores.

Empezaremos hablando de los modelos teóricos y haremos una revisión literaria sobre algunos de los muchos estudios que se han hecho durante los últimos años sobre esta política. Existe una divergencia de opiniones y resultados, pero la evidencia dice que los salarios mínimos reducen los empleos disponibles para los trabajadores de baja cualificación. Además, si esta política no consigue su objetivo de ayudar a los más pobres, ¿Qué medidas alternativas tienen los políticos para ayudar a los más desfavorecidos?

- Inglés

When minimum wages are introduced or raised, do they produce fewer jobs?

A potential benefit of the minimum wage is to improve the situation of whom are in poor or low-income families. But it has as a great disadvantage that employers who use low-skill and with low-wage can disappear. Therefore, the measure is not fulfilling its objective, since we have winners and losers.

Begin to talk about the theoretical models and has done a literary review on some of the many studies that have been done during the last years about this policy. There is a divergence of opinions and results, but the evidence says that minimum wages reduce the jobs available for low-skilled workers. Furthermore, if this policy does not aim to help the poorest, what alternative measures do politicians have to help the most disadvantaged?

1. Introducción

El salario mínimo tiene su origen a finales del siglo XIX y principios del XX con el movimiento obrero, que pedían mejoras en su situación laboral y un mínimo de subsistencia. Pero no fue hasta los años 70 cuando empezó la discusión de si los salarios mínimos son positivos o no para el empleo.

El efecto del salario mínimo sobre el empleo ha sido y sigue siendo un tema fundamental en las escuelas de economía, ya que ha habido un gran número de estudios empíricos de diferente tipo y que han ido evolucionando con los años o han sido objeto de crítica o corrección. El entender por qué no se ha llegado a una conclusión va a ser el objeto de nuestro análisis.

La implementación de esta medida tiene como objetivo ofrecer un salario de subsistencia a los trabajadores con ganancias bastante reducidas. Pero un aumento del salario mínimo puede tener un efecto negativo sobre el empleo de los trabajadores poco cualificados, es decir, desalentar a los empresarios a contratar a este tipo de empleados, los cuales la política de aumento de salarios mínimos quería ayudar.

Como hemos dicho antes, los estudios realizados no han sido capaces de determinar si la implementación o aumento del salario mínimo incrementa el desempleo. Pero sí que parece bastante claro que algunos grupos salen beneficiados y otros no. Por tanto, es importante para los políticos predecir la efectividad de esta medida y así poder ayudar a los grupos sociales, los cuales va dirigida la política.

En este trabajo haremos una revisión de literatura pasando por los primeros estudios realizados a partir de los años 70 hasta la actualidad, viendo cuales han sido las mejores estimaciones de un aumento del salario mínimo sobre el empleo de los trabajadores menos cualificados. El debate ha estado centrado en las consecuencias sobre el empleo, pero si el efecto de un aumento en el salario mínimo produce un efecto muy pequeño o incluso del 0% sobre el empleo, ¿Los costes asociados a esta medida hacia dónde van? Veremos cómo existen canales de ajuste alternativos para los empresarios.

También veremos de que se trata el EITC, porque puede ser una alternativa mejor que el establecimiento de un salario mínimo y si estas dos políticas son compatibles.

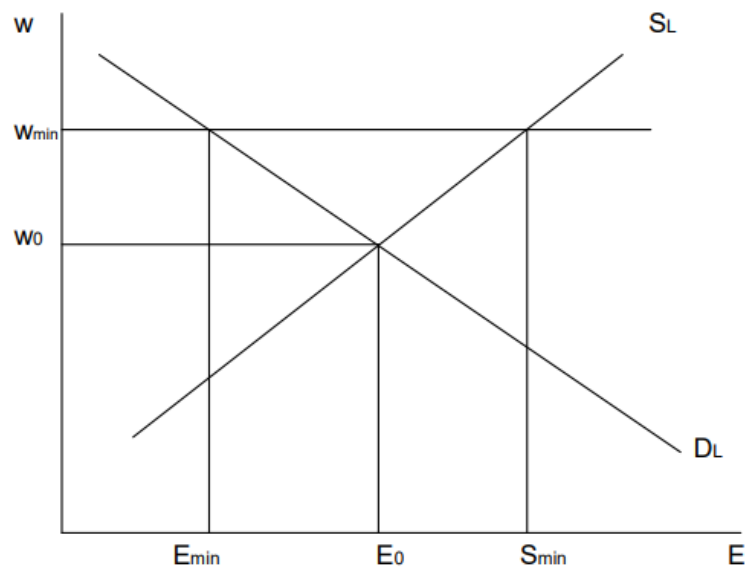
2. Modelo básico

2.1 Competencia perfecta

Para empezar a entender que ocurre en el mercado laboral con la introducción de un salario mínimo explicaremos el modelo clásico en el cual nos encontramos en competencia perfecta. Se caracteriza por ser un único mercado laboral con trabajadores homogéneos (habilidades y niveles de esfuerzo exógenos) y los empresarios reducen costes antes y después de la introducción del salario mínimo.

Una vez introducido el salario mínimo (mayor al salario efectivo) el empleo cae a E_m y la reducción relativa del empleo será proporcional al incremento relativo del salario. Esto conlleva tres efectos; más personas que antes no querían trabajar ahora si quieren, disminuye el número de ocupados debido a que los empresarios se ven obligados a contratar menos trabajadores y aumenta el desempleo, ya que la oferta de trabajo es mayor a la demanda de trabajo.

Figura 1. Modelo de salario-empleo en competencia perfecta



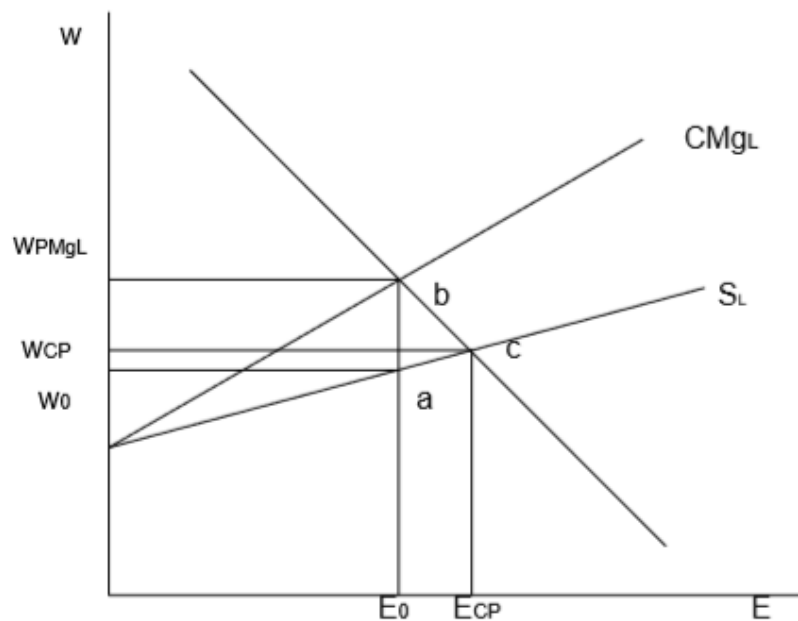
Fuente: *The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment*, Brown Charles, Gilroy Curtis, Kohen Andrew, 1982

Aunque se trate de un modelo que sobre simplifica, en el cual se omiten muchos supuestos y se asumen datos que en la realidad son inviables (como que los trabajadores tengan las mismas habilidades). Se trata de un modelo muy bueno para entender cómo funciona la oferta y demanda laboral en esta situación.

2.2 Monopsonio

En este modelo se supone la existencia de una única empresa en el mercado de trabajo, esto se debe a las fricciones que vinculan a los trabajadores con empresas específicas. Esto implica que la contratación de un trabajador extra sea superior al salario pagado (Curva Coste Marginal > Curva de Oferta de trabajo), y la mano de obra se contrata hasta que el coste marginal del trabajo y la curva de demanda de trabajo se igualen.

Figura 2. Modelo de Monopsonio



Fuente: *The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment*, Brown Charles, Gilroy Curtis, Kohen Andrew, 1982.

El establecimiento de un salario mínimo por encima del punto *b* haría reducir el empleo, si fuera sobre el punto *c* no tendría ningún efecto (competencia perfecta) y si estuviera entre el punto *a* y *b* estaríamos en una situación en la cual aumenta el salario y el empleo. Por tanto, estaría cumpliendo el objetivo para el cual se prevé la imposición de un salario mínimo.

El modelo de monopsonio no ha motivado mucho trabajo reciente, tal vez porque hay poca evidencia de que sea importante en los mercados laborales de bajos salarios actuales.

3. Análisis de los estudios empíricos realizados

No se requieren grandes conocimientos en el ámbito económico para entender que un aumento en el salario mínimo motivaría a las empresas a contratar menos trabajadores, y por tanto se trata de algo perjudicial para el empleo. Pero no fue hasta los años 70 cuando se empezó a cuestionar su eficacia.

En este apartado vamos a analizar los estudios más relevantes sobre este tema a partir de finales de siglo XX, sobre todo en los estudios realizados en EE. UU. Intentaremos hacer un rápido resumen de cómo han ido evolucionando los estudios con el tiempo y ver a qué conclusiones han llegado cada uno de ellos.

3.1 Pre-2000

En 1977 la MWSC (Minimum Wage Study Commission) realizó una revisión sobre la literatura existente sobre el salario mínimo sobre los trabajadores más jóvenes en EE. UU. Cuatro años después fue publicado y los economistas Brown, Gilroy & Kohen hicieron un resumen en el que concluyeron:

“Para los adolescentes (entre 16-19), un incremento del 10% del salario mínimo reduce el empleo de éstos entre un 0% y un 1,5%. Para jóvenes (entre 20-24) encontraron un impacto negativo y menor que para adolescentes. Y para los adultos la dirección del efecto es incierta tanto para los estudios empíricos como para los teóricos” (Brown, Gilroy & Kohen, 1982).

Su resumen de la investigación sugirió que cualquier efecto de "desempleo" del salario mínimo era pequeño y se limitaba casi exclusivamente a adolescentes y posiblemente a otros trabajadores más jóvenes.

Para principios de 1990 algunos economistas dieron un “aire fresco” a la nueva búsqueda del salario mínimo. Esta nueva forma de estudio es conocida como “experimentos naturales”, se trata de una representación en el mundo real de algunas características del trabajo de laboratorio.

Sin duda, el trabajo pionero de este tipo de estudios es el realizado por Kard & Krueger (1994) en restaurantes de comida rápida en dos estados americanos diferentes durante 1992. Se examinó el efecto en el empleo en el estado de Nueva Jersey, en el cual el salario mínimo paso de 4,25\$ a 5,05\$, comparándolo con el estado de Pensilvania, en el cual el salario mínimo se mantuvo constante. También hay que añadir que los autores eligieron esta industria porque se caracteriza por tener un gran número de trabajadores con un bajo salario y poco cualificados, por tanto, se prevé que sean los más afectados a un aumento de los salarios mínimos.

Kard & Krueger (1994) no consiguieron probar que el aumento en el salario mínimo de Nueva Jersey redujo el empleo en los restaurantes de comida rápida en el estado, e incluso encontraron alguna evidencia de efectos positivos sobre éste.

El estudio fue objeto de varias críticas, una de las más destacadas es la reevaluación de Neumark & Wascher (1995) usando sus propios datos sobre nóminas en restaurantes de comida rápida. Los autores concluyen:

“Los datos de nómina plantean dudas con respecto a la calidad de los datos de la encuesta telefónica recopilados por Karl & Krueger, e indican, contrariamente a la conclusión de estos, que el aumento del salario mínimo en Nueva Jersey tuvo un efecto negativo en el empleo” (Neumark & Wascher, 1995).

3.2 Principios del 2000

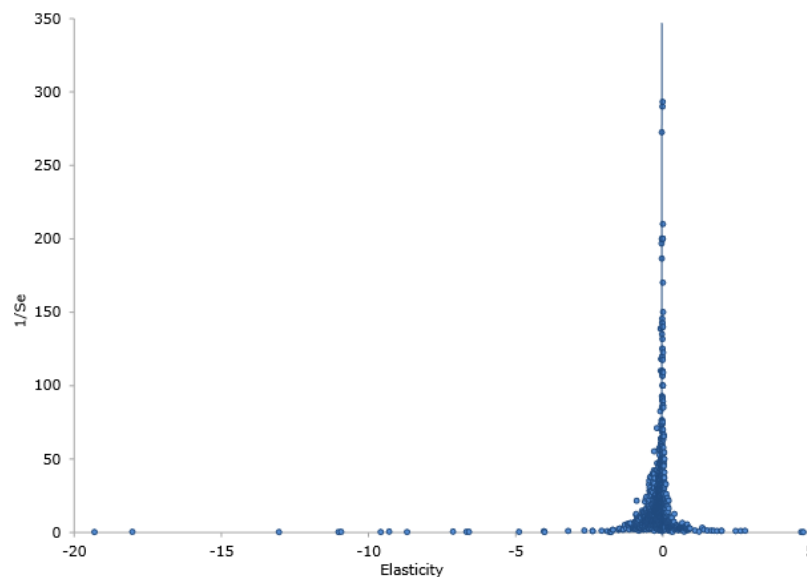
Con el cambio de siglo, el debate sobre el salario mínimo estuvo dirigido hacia dos polos: por un lado, los investigadores que aún seguían identificados con los estudios realizados hasta la fecha (excluyendo a Kard & Krueger, que no volvieron a escribir sobre ese tema); y los críticos a la anterior investigación sobre el salario mínimo, lo más destacados son Neumark & Wascher. También hay que destacar los meta-estudios, que explicaremos a continuación, y Arindrajit Dube, al cual se incluye en una “cuarta generación” de investigadores del salario mínimo que intentan dar sentido a la a veces contradictoria evidencia.

Los meta-estudios se podría decir que son “estudios de estudios”, es decir, una recopilación de información de diferentes estudios que se juntan mediante técnicas estadísticas para obtener una imagen más nítida de la que sería posible en un estudio individual. Podemos destacar dos estudios de este tipo.

En primer lugar, un meta-estudio de 64 investigaciones sobre el efecto del salario mínimo sobre adolescentes estadounidenses entre los años 1972 y 2007, en el cual se analizaron más de 1000 estimaciones. El trabajo de Doucouliagos & Stanley (2009) concluye:

“Un aumento del 10% en el salario mínimo reduce el empleo en aproximadamente un 0,1% ... Pero incluso si este efecto adverso en el empleo fuera cierto, no tendría relevancia práctica. Una elasticidad de -0.01 no tiene implicaciones políticas significativas. Corregir el salario mínimo podría duplicarse y causar una disminución del 1% en el empleo adolescente ”. (Doucouliagos & Stanley, pág. 415-16, 2009)

Figura 3. Embudo de los efectos estimados del salario mínimo (n:1492)



Fuente: Doucouliagos & Stanley (2009)

En segundo lugar, el estudio de Wolfson & Belman (2012) se centró en recopilar datos solo a partir del 2000 y realizó 200 estimaciones incluyendo características de los estudios como el tipo de trabajador, habilidades, etc. Las estimaciones resultantes variaron, pero no revelaron efectos de empleo negativos estadísticamente significativos del salario mínimo (Wolfson & Belman, 2012).

Por tanto, nos encontramos ante dos estudios que corroboran lo hallado por Card & Krueger sobre la insignificancia de un efecto sobre el empleo con un aumento del salario mínimo.

Por último, incluimos la revisión realizada por Neumark y Wascher (2006) sobre investigaciones realizadas sobre el salario mínimo y su efecto sobre el empleo en EE. UU y varios países (OECD, Latinoamérica, Indonesia). Los autores hicieron una selección de los estudios más relevantes desde 1990 y fueron descartando hasta que solo quedaron “los estudios que probaban la más creíble evidencia”. Casi dos tercios de los estudios revisados estimaron que el salario mínimo tenía efectos negativos (aunque no siempre estadísticamente significativos) en el empleo, especialmente los que se enfocaban en los trabajadores menos cualificados.

Este análisis fue objeto de numerosas críticas ya que, por ejemplo; solo la mitad eran análisis de estudios en EE. UU, 5 de los 19 estudios seleccionados eran de los propios autores, o que no se incluyeron varios artículos muy relevantes que fueron publicados justo después de su revisión (varios de los cuales comentaremos a continuación).

3.3 Estudios recientes más destacados

Dube, Lester, and Reich (2010)

Empezaremos esta revisión con el artículo de Dube, Lester y Reich (2010), por algunos considerado el más importante de la última década. Se trata de un estudio innovador y posiblemente una de las mejores estimaciones hechas hasta el momento, además intenta identificar que debilidades tuvieron los estudios anteriores.

Los autores criticaron y replicaron cientos de veces el estudio de Card y Krueger (1994,2000) sobre el caso Nueva Jersey-Pensilvania, comparando las diferencias de empleo entre los condados contiguos de los EE. UU. con diferentes niveles del salario mínimo. Se seleccionaron datos de empleo en restaurantes de 1381 condados estadounidenses cada trimestre desde 1990 hasta 2006. Luego, compararon los resultados de empleo a través de un subconjunto de 318 pares de condados fronterizos donde el salario mínimo prevaleciente podría diferir, dependiendo del nivel del salario mínimo federal y estatal. Las principales ventajas de su estudio son:

- En primer lugar, al haber un gran número de casos, permitió considerar una distribución de empleo mucho mayor que en el caso de Nueva Jersey en 1992.
- Analizar los efectos a más largo plazo (16 años).
- Poder hacer comparaciones sobre el salario relativo y el mínimo entre condados y en diferentes momentos del tiempo.

La mayoría de las investigaciones que se habían hecho hasta el momento, analizaban los patrones de empleo a nivel estatal. Pero estos tres economistas demostraron que la tendencia general del empleo varía según las regiones. Es decir, regiones con salario mínimo bajo generalmente tienen un aumento del salario más rápido, y regiones con salario mínimo más alto tienden a tener un crecimiento más lento del empleo. En referencia a esto, los Dube, Lester y Reich concluyen:

“Las grandes elasticidades negativas en la especificación tradicional se generan principalmente por las diferencias regionales y locales en las tendencias del empleo que no están relacionadas con las políticas de salario mínimo.” (Dube, Lester & Reich, pág. 962, 2010)

Los resultados sobre el empleo de su estudio fueron parecidos al de Kard y Krueger (1992), y también encontraron un efecto positivo del salario mínimo sobre el ingreso.

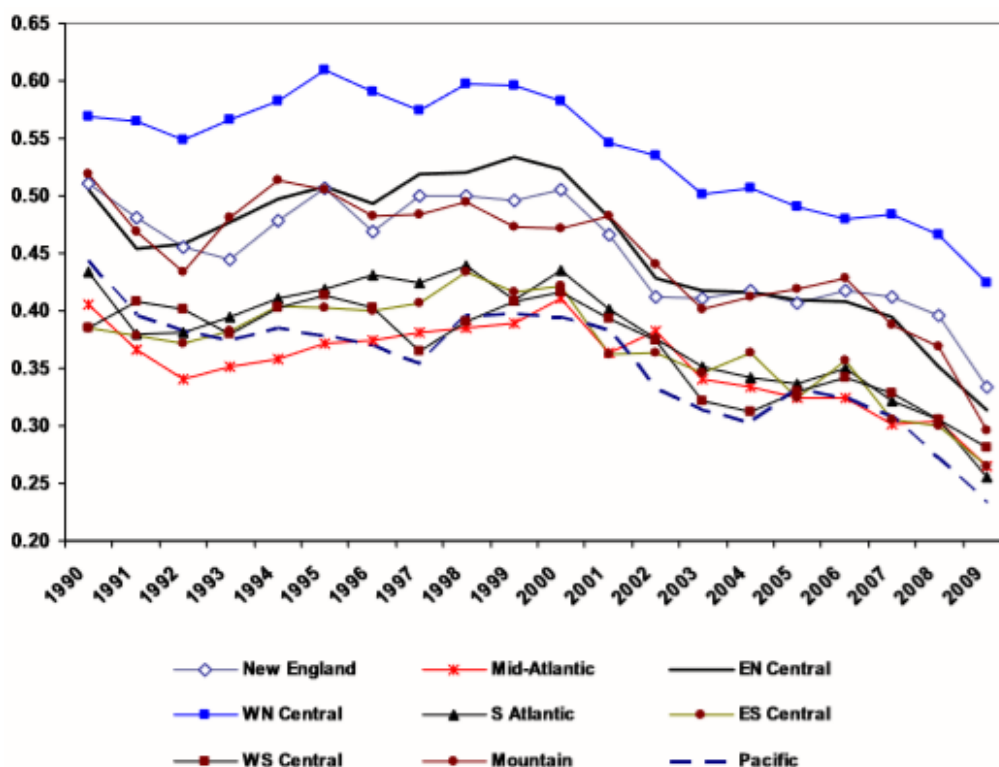
Allegretto, Dube y Reich (2011)

Estos investigadores hicieron un estudio parecido al que hemos visto justo anteriormente, pero con algunas diferencias:

- Los datos fueron cogidos de la Current Population Survey(CPS) y no de la QCEW, ya que necesitaban una muestra más pequeña.
- Rastrear el empleo adolescente a nivel estatal.
- Los datos son de 1990 a 2009, en este caso se usó el mismo periodo de tiempo.

En la figura 4 podemos ver la evolución del empleo para nueve divisiones de censo. Se ve claramente disminución a partir de principios de siglo y cuando estalla la Gran Recesión.

Figura 4. Evolución del empleo adolescente en EE. UU. (1990 - 2009)



Fuente: Datos del CPS, realizado por Allegretto, Dube y Reich.

Los economistas realizaron en primer lugar un estudio estadístico similar a los que se habían realizado en la literatura del salario mínimo desde las dos últimas décadas, como cabe de esperar, los resultados fueron similares (un aumento del 10% en el salario mínimo reduce ligeramente el empleo en alrededor de un 1%). Una vez que controlaron las diferentes tendencias regionales, los efectos estimados en el empleo del salario mínimo desaparecieron, volviéndose ligeramente positivos y cercanos a 0.

Para acabar, como vimos en la Figura 4, se observa un descenso del empleo durante las 'crisis económicas', a través de su estudio intentan saber si los

efectos de un salario mínimo más elevado son diferentes según el ciclo económico. Los economistas comentan:

“Otra contribución de este trabajo es probar la heterogeneidad en el efecto del tratamiento por fases del ciclo económico. No encontramos evidencia de que los efectos sean sistemáticamente diferentes en períodos de desempleo general alto versus bajo.” (Allegretto, Dube y Reich, pág. 238,2011)

Es decir, aunque el empleo de los adolescentes estuviera disminuyendo, no implica una relación negativa entre el salario mínimo y el ciclo económico.

Para concluir este apartado, destacaría el gran número de estudios existentes relacionados con el salario mínimo y la similitud de los resultados entre ellos. Por este motivo, si queremos obtener una conclusión más relevante, deberíamos enfocar la búsqueda en estudios que traten otros ámbitos del salario mínimo. De esta forma lograríamos una visión más amplia de otras partes igual de importantes en este complejo proceso.

4. Canales de ajuste alternativo

Como vimos al principio de este trabajo, en el modelo competitivo, un incremento del salario mínimo hará que al menos algunos de los trabajadores con salarios bajos dejen de tener empleo. Pero a continuación vimos que la mayoría de evidencia empírica sobre el efecto del salario mínimo sobre el empleo es cercana o igual a 0. Entonces, si el efecto no va dirigido hacia el empleo, ¿qué otros posibles canales de ajuste tienen los empresarios cuando se produce un aumento del salario mínimo?

Los economistas Hirsch, Kaufman, and Zelenska (2011) fueron los primeros en hablar de los posibles canales de ajuste en su investigación de 81 restaurantes de comida rápida en Georgia y Alabama (entre 2007 y 2009). Como se espera, este artículo fue criticado debido a que no se puede generalizar de un solo experimento, pero la contribución clave que dejaron los autores es cómo los empresarios tienen una amplia gama de respuestas a un aumento del salario mínimo (no solo ajustar el empleo o las horas).

Los investigadores hacen el análisis a través de tres enfoques teóricos diferentes: el modelo competitivo estándar; el modelo "institucional"; y el modelo (dinámico) de "monopsonio". No explicaremos los modelos, sino que pasaremos a explicar directamente los principales canales de ajuste.

- Reducción de horas trabajadas: Los empresarios podrían responder a un aumento del salario mínimo con una disminución de las horas trabajadas por sus empleados (en vez de reducir personal). Esto podría incluso mejorar el nivel de vida de los empleados, ya que con menos horas estarían obteniendo un salario mayor. La evidencia empírica no es concluyente respecto a este tema.

- Reducciones en los beneficios no salariales y la formación: La evidencia empírica apunta hacia pequeño o nulo efecto sobre la reducción de beneficios no salariales como seguros médicos o pensiones. Y respecto a la formación, la evidencia es bastante mixta. Esto se debe a que en el 'modelo institucional' los empresarios responden a un aumento de la formación de los trabajadores de bajo salario para así aumentar la producción.
- Cambio en la composición del empleo: Quiere decir que los empresarios responderán ante un aumento del salario mínimo contratando o manteniendo trabajadores más cualificados. Estudios como el de Allegretto, Dube y Reich (2011) o posteriormente el de Dube, Lester y Reich (2012) no encuentran evidencia de que las empresas cambien la composición de sus trabajadores.
- Aumento en los precios: Cabe de esperar que al menos una porción del incremento de costes pase a los consumidores. Sara Lemos (2014) hizo una revisión de más de 30 estudios académicos sobre este tema, y nos deja un par de conclusiones muy interesantes:

"A pesar de las diferentes metodologías, períodos de datos y fuentes de datos, la mayoría de los estudios revisados anteriormente encontraron que un aumento del 10% en el salario mínimo de los EE. UU. aumenta los precios de los alimentos en no más del 4% y los precios generales en no más de 0.4%". (Lemos, pág. 13, 2004).

"La principal recomendación de política que se deriva de tales hallazgos es que los legisladores pueden usar el salario mínimo para aumentar los salarios de los pobres, sin destruir demasiados puestos de trabajo o causar demasiada inflación ". (Lemos, pág. 13,2004).

- Mayor eficiencia por parte de los trabajadores: Un salario mínimo más alto también puede motivar a los trabajadores a trabajar más (independientemente de cualquier acción de los empleadores para aumentar la productividad). No existen estudios que analicen específicamente este factor en la literatura estadounidense del salario mínimo.
- Otros canales de ajuste: Se podrían incluir; la 'compresión salarial', es decir, los trabajadores con rentas más elevadas reducirían su salario y así evitar un efecto negativo sobre la renta de los trabajadores con salarios bajo. La 'reducción de los beneficios para los empresarios', aunque se podría considerar el menos probable de todos. O, por último, un 'aumento de la demanda', es decir, el aumento del salario mínimo funcionaría como estímulo sobre los consumidores y por tanto se compensarían los costes del empresario.

5. Familias con escasos recursos. ¿Salario mínimo o EITC?

Uno de los argumentos que se sostienen a favor del salario mínimo es que tiene como objetivo ayudar a los pobres y a las familias con escasos recursos. Pero como hemos visto, algunos estudios muestran efectos negativos sobre el empleo, eso implica que habrá perdedores y ganadores. Si el efecto sobre los perdedores es mayor al de los que ganadores con un aumento del salario mínimo, la política no estaría consiguiendo su objetivo.

Sabia y Burkhauser (2010) realizaron un estudio sobre un incremento del salario mínimo federal en EE. UU. y si este conseguía ayudar a los pobres. Observando los datos, los autores encuentran dos problemas: En primer lugar, la política va dirigida hacia los trabajadores con salarios reducidos, no hacia las familias con escasos recursos; en segundo lugar, estas familias en muchas ocasiones no tienen trabajadores (el 52% de las familias estadounidenses por debajo de la línea de pobreza no tienen ningún ingreso laboral).

Por tanto, los autores no encuentran ningún efecto positivo sobre los más pobres, de ahí que nos dejen otra alternativa:

“Dado que el empleo es un importante mecanismo contra la pobreza y los subsidios salariales pueden aumentar los ingresos de los trabajadores pobres, las expansiones en el EITC pueden ser un medio más efectivo de ayudar a los trabajadores pobres que el aumento del salario mínimo federal.” (Sabia & Burkhauser, 2010).

Este concepto no lo hemos visto antes, el EITC se trata de una herramienta política que apareció en 1970 en USA y que bastantes países europeos también han adoptado, que consiste en programas de subsidios para trabajadores con bajos salarios y que también tiene en cuenta la renta familiar.

Pero se trata de herramienta que va dirigida a solo una porción de la población (el ejemplo más claro son las madres solteras con hijos), es decir, muchos trabajadores con bajos salarios no pueden optar a ella. Entonces, ¿Por qué no combinar los EITC con un incremento del salario mínimo?

La misma pregunta se hicieron Neumark y Wascher (2011), estos no encontraron un mejor resultado distributivo del salario mínimo. Es decir, una combinación de estos programas puede ser perjudicial para un grupo de la población (Ej. adolescentes) que no son elegibles para el EITC, y positivo para grupos que si son elegibles.

Esta investigación no cambia la conclusión de que los salarios mínimos destruyen empleos; más bien, muestra que los efectos pueden variar entre las subpoblaciones, en este caso debido a las interacciones con otra política.

6. Conclusión

Los economistas han conducido cientos de estudios sobre las consecuencias de una implementación de un salario mínimo o un aumento de este. Desde hace años la eficacia de una política de salarios mínimos y su efecto sobre el empleo ha sido uno de los temas estrella tanto en este lado del Atlántico como en el otro. Empezamos este trabajo hablando sobre la visión tradicional de que la fijación de un salario mínimo por encima del salario de equilibrio tenía un efecto nocivo sobre el empleo. Pero a finales del siglo XX surgió una nueva corriente de estudios empíricos que argumenta que esto no es cierto, ya que el funcionamiento del mercado laboral no se ajusta a un mercado en competencia perfecta, en cambio, el modelo de monopsonio aun siendo también teórico, se ajusta algo más a la realidad.

La mayoría de las investigaciones se han centrado en grupos que se ven afectados por un salario mínimo más elevado. Como hemos visto en el estudio de Kard and Krueger (1992) ellos realizaron un 'experimento natural' en restaurantes de comida rápida de dos zonas en EE. UU. A este sector le podemos añadir otros como el sector textil, sector agrícola, etc. Pero la mayoría de los estudios se han centrado en demostrar el efecto en los adolescentes y jóvenes, un grupo que se puede considerar de baja cualificación y con poca experiencia, por lo tanto, suelen encontrar trabajos retribuidos con salarios cercanos al mínimo.

Aunque es difícil generalizar debido al gran número de estudios que se han realizado, podemos llegar a algunas conclusiones:

En primer lugar, la mayoría de los estudios han encontrado poca evidencia de que un incremento del salario mínimo tenga como consecuencia un aumento del desempleo. Pero si se reduce el empleo de los trabajadores con bajos salarios o baja cualificación, esto se debe a que los empresarios reducen las contrataciones de este tipo de trabajadores.

En segundo lugar, las políticas de salario mínimo son muy ineficaces a la hora de mejorar las situaciones de las familias pobres o con bajos ingresos. Varios estudios no han encontrado ninguna evidencia de que incrementos en los salarios mínimos ayuden a los pobres, esto se debe a que es una política que intenta incrementar el salario de los que cobran menos, pero en muchos casos las familias no se encuentran dentro de este grupo.

Una opción más eficaz para ayudar a las familias serían los programas de subsidio que van dirigidos directamente hacia estos grupos. Como hemos visto en algún estudio, el EITC puede ser un buen incentivo para estas familias a la hora de buscar trabajo. El estudio de Neumark y Wascher (2011) planteó una combinación de las dos políticas, pero no encontraron ningún beneficio distributivo de la renta.

En tercer lugar, podríamos considerar los meta-estudios como un punto de inflexión, ya que fueron análisis muy amplios y que ponen en evidencia a los estudios realizados hasta ese momento. Los dos que hemos analizado no

encuentran apenas ningún efecto del salario mínimo sobre los trabajadores con salarios bajos.

Por último, la razón más probable de que este impacto sobre el empleo sea tan pequeño es que se trata de un coste bastante pequeño para una empresa en relación con los costes totales. Es decir, la empresa dispone de diferentes canales de ajuste (aumentar precios, reducir beneficios, reducir horas, rotación de personal, etc.) que permiten ahorrar costes a la empresa, y así no tener que reducir el personal.

En mi opinión, la mayoría de las veces que se lleva a cabo una de estas políticas, no se tiene en cuenta el posible efecto que pueda tener, sino que se está buscando el favor de los votantes. Los políticos deberían entender bien el funcionamiento de esta medida, ya que no se trata de una buena política si queremos mejorar el bienestar de las familias más pobres o con menos ingresos.

7. Tabla de estudios empíricos sobre el salario mínimo y el empleo

A continuación, vemos dos tablas de los estudios empíricos más relevantes realizados en EE. UU desde 1990 hasta la actualidad según el tipo de estudio.

Tabla 1. Estudios del efecto del salario mínimo sobre el empleo en EE. UU a partir de 1990.

Estudio	Variación del salario mínimo	Grupo	Datos	Elasticidades estimadas, y otros comentarios
<i>Estudios de datos de panel</i>				
Neumark & Wascher (1992)	Federal y estatal	Adolescentes y jóvenes adultos	CPS, 1973-1989	Adolescentes: De -.1 a -.2 Jóvenes: De -.1,5 a -.2
Williams (1993)	Federal y estatal	Adolescentes	CPS, 1977-89	Diferentes coeficientes según la región.
Neumark & Wascher (1992)	Federal y estatal	Adolescentes y jóvenes hasta 24	CPS, 1973-1989	Adolescentes: De -.17 a -.39 Jóvenes: De -.12 a -.16
Abowd et al. (2000)	(%) Federal y estatal	Trabajadores poco cualificados afectados por el cambio del salario mínimo	CPS, 1981-82 a 1990-91	Elasticidades generalmente pequeñas y no significantes
Burkhauser et al. (2000)	Federal y estatal	Adolescentes	CPS, 1979-1997 datos mensuales.	1979-1997: 0 a -.35 1979-1991: -.22 a -.6 1996-1997: -.17 a -.27
Zavodny (2000)	Federal y estatal	Adolescentes	CPS, 1979-1993	<i>Resultado agregado</i> Empleo: -.02 a -.12; Total horas: .24 a -.11
Keil et al. (2001)	Federal y estatal	Agregado y de jóvenes	CPS, 1977-1995	Modelo dinámico Agregado: -.11 (c/p); -.19 (l/p) Jóvenes: -.37 (c/p); -.69 (l/p)
Neumark & Wascher (2003)	Federal y estatal	Adolescentes	October CPS, 1980-1998	Desempleados: -.11 Empleados: -.09
Sabia (2006)	Estatal	Empleo juvenil y horas en pequeños negocios	CPS ORG's, 1979-2004	

<i>Estudios de series temporales</i>				
Card & Krueger (1995)	Federal	Adolescentes	1954-1993	-.050 a -.087, solo unas pocas significantes
Bernstein & Schmitt (2000)	Federal	Adolescentes	Datos de Card and Krueger (1995)	Adolescentes: -.001 a -.06
Williams & Mills (2001)	Federal	Adolescentes	Datos de Card and Krueger (1995)	Adolescentes: -.3 a -.5 después de dos años.
Bazen & Marimoutou (2002)	Federal	Adolescentes	Datos de Card and Krueger (1995)	Adolescentes: -.11 (c/p), -.27 (l/p), significantes, y similares para subperiodos.
Neumark et al. (2004)	Estatal y federal	Trabajadores en diferentes puntos de la distribución salarial.	CPS, 1979-80 a 1996-97	Empleo: -.06 a -.15 para trabajadores entre 1 y 1,3 veces el antiguo salario mínimo. Horas: -.3 para trabajadores entre 1 y 1,2 veces el antiguo salario mínimo.
Diseños de proximidad geográfica				
Dube, Lester & Reich (2010)	Condados paralelos	Jóvenes y trabajadores de restaurantes.		Cercanas a 0 para los dos grupos.
Allegretto, Dube & Reich (2011)	Estatales (sólo mismo censo)	Adolescentes		Cercanas a 0
Addisonet al.	Condados paralelos	Jóvenes y trabajadores de restaurantes.		Casi insignificante para jóvenes y trabajadores de restaurante. Y cercanas a 0 durante la Recesión.
Neumark (2014)	Estatal	Jóvenes y trabajadores de restaurantes.		-0,14 para jóvenes, -0,5 para trabajadores de restaurantes.
Dube & Zipperer (2015)	Estatal	Adolescentes		-0,051 (media) y 0,058 (mediana).

Fuente: Elaboración propia. Datos de Minimum Wages and Employment. (Neumark D. 2007).

Tabla 2. Estudios del efecto del salario mínimo sobre el empleo en sectores específicos de EE. UU.

Estudio	Variación del salario mínimo	Grupo	Datos	Elasticidades estimadas y otros comentarios
Kard & Krueger (1992)	Incremento del salario mínimo federal (1991)	Empleo de los fast-food en Texas	Encuesta en los restaurantes desde diciembre 1990 a junio 1991.	De 1.7 a 2.65, significativa. Pero alto error de medida.
Spriggs & Klein (1994)	Incremento del salario mínimo federal (1991)	Empleo de los fast-food en Mississippi y North Carolina	Encuesta en los restaurantes desde marzo a abril de 1991.	Estimaciones centradas a 0, y no significantes.
Card & Krueger (1994)	Incremento del salario mínimo en New Jersey (1992)	Empleo de los fast-food en New Jersey y Pennsylvania	Encuesta en los restaurantes desde febrero a noviembre de 1992.	FTE'S: De .63 a .73, algunas estimaciones significantes. Pero alto error de medida.
Neumark & Wascher (2000)	Incremento del salario mínimo en New Jersey (1992)	Empleo de los fast-food en New Jersey y Pennsylvania	Datos de nómina recolectados en los establecimientos	FTE'S: $-.1$ A $-.25$, algunas estimaciones significantes.
Card & Krueger (2000)	Incremento del salario mínimo en New Jersey (1992)	Fast-food employment in New Jersey and Pennsylvania	Datos por establecimiento	FTE'S: .005 a .15, no significantes.
Singell & Terborg (2006)	Incrementos en el salario mínimo en Oregon y Washington	Trabajadores de hotel y alojamiento.	Datos de empleo mensual, 1997-2001.	.15 a .16, significantes
Dube et al. (2006)	Introducción de un salario mínimo en San Francisco	Empleo en restaurantes (establecimientos medianos)	Encuesta (pero baja tasa de respuesta)	.01 a .12, no significativa.

Fuente: Elaboración propia. Datos de Minimum Wages and Employment. (Neumark D. 2007).

8. Referencias

Allegretto A., Dube, A. & Reich, M. (2011). *Do Minimum Wages Really Reduce Teen Employment? Accounting for Heterogeneity and Selectivity in State Panel Data*. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*. 50: 205-240.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-232X.2011.00634.x>

Belman D., & Wolfson P. (2014). *The New Minimum Wage Research*. *Employment Research*. 21(2): 4-5.
[https://doi.org/10.17848/1075-8445.21\(2\)-2](https://doi.org/10.17848/1075-8445.21(2)-2)

Brown, C., Gilroy, C., & Kohen, A. (1982). *The Effect of The Minimum Wage on Employment and Unemployment*. *Journal of Economic Literature*, 20(2), 487-528.
<http://www.jstor.org/stable/2724487>

Campos R., Esquivel G. & Santillán A. (2015). *El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México*. CEPAL Naciones unidas.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/37846-impacto-salario-minimo-ingresos-empleo-mexico>

Card, D., & Krueger, A. (1994). *Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania*. *The American Economic Review*, 84(4), 772-793.
<http://www.jstor.org/stable/2118030>

Doucouliafos, H. and Stanley, T. D. (2009). *Selection Bias in Minimum-Wage Research? A Meta-Regression Analysis*. *British Journal of Industrial Relations*, 47: 406-428.
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-8543.2009.00723.x>

Dube A. Lester W. & Reich M. (2010). *Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties*. *The Review of Economics and Statistics* 2010 92:4, 945-964
https://doi.org/10.1162/REST_a_00039

Eurostat (2018). *Estadísticas sobre los salarios mínimos*. Eurostat.
http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Minimum_wage_statistics/es#Fuentes_y_disponibilidad_de_datos

Hirsch, Barry T., Kaufman, B. E. & Zelenska T. (2011). *Minimum Wage Channels of Adjustment*. IZA Discussion Paper No. 6132.
<https://ssrn.com/abstract=1965149>

Kristensen N., Cunningham W. (2006). *Do Minimum Wages in Latin America and the Caribbean Matter? Evidence from 19 Countries*. Policy Research Working Paper; No. 3870. World Bank, Washington, DC.

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/8337>

Lemos S. (2004). *The effect of the Minimum wages on Prices*. IZA World of Labor. University of Leicester. Discussion paper No.1072.

<http://ftp.iza.org/dp1072.pdf>

Maloney W. (2004). *Informality Revisited*. World Development 32(7), 1159.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X04000555>

Neumark D. & Wascher W. (2000). *Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania: Comment*. American Economic Review, 90 (5): 1362-1396.

<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.90.5.1362>

Neumark D. & Wascher W. (2007). *Minimum Wages and Employment. Foundations and Trends in Microeconomics: Vol. 3: No. 1–2*, pp 1-182.

<http://dx.doi.org/10.1561/07000000015>

Neumark, D., Wascher, W. L. (2011). *Does a higher minimum wage enhance the effectiveness of the Earned Income Tax Credit?*. Industrial and Labor Relations Review 64:4: 712–746.

<https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/ilrreview/vol64/iss4/5/>

Neumark D. (2014). *Employment effects of minimum wages*. IZA World of Labor.

<https://wol.iza.org/articles/employment-effects-of-minimum-wages/long>

Sabia J. J., Burkhauser, R. V. (2010). *Minimum wages and poverty: Will a \$9.50 federal minimum wage really help the working poor?*. Southern Economic Journal 76:3: 592–623.

<http://dx.doi.org/10.4284/sej.2010.76.3.592>

Schmitt, J. (2013). *Why Does the Minimum Wage Have No Discernible Effect on Employment?* CEPR Discussion Paper.

<http://www.cepr.net/documents/publications/min-wage-2013-02.pdf>

Anexo 1. El salario mínimo en Latino América

Vamos a hacer un pequeño análisis de los salarios mínimos en Latino América. La mayoría de los estudios han sido realizados en USA y Europa, pero los supuestos son los mismos para estos países, aunque existen algunas diferencias con los países de la OECD que veremos a continuación:

- Gran parte de los trabajadores en estos países están empleados en el sector informal, por definición no sujeto a los salarios mínimo. (Maloney, 2004)
- Gran parte de la población con salarios mínimos incluye gente adulta, por lo que los resultados están más repartidos entre la población.
- Existen mecanismos alternativos de fijación de salarios, debido a factores como la hiperinflación o el proteccionismo.

El documento de Kristensen y Cunningham (2006) examina las tendencias del salario mínimo en 19 países de Latino América y Caribe, en lugar de centrarse en un país específico.

Para empezar, los autores explican que no existe ninguna institución común sobre el salario mínimo para estos países. Pero es algo que ocurre en la mayoría de los países, incluso en EE. UU el salario mínimo federal puede ser anulado por el estatal. La principal diferencia entre estos países de la OECD y los Latinoamericanos es que no existen instituciones de supervisión y control que aseguren la aplicación de estos salarios.

Kristensen y Cunningham (2006) sacan las siguientes conclusiones sobre los 19 países analizados:

En primer lugar, aunque los salarios mínimos están distribuidos más uniformemente entre la fuerza de trabajo (que en los países de la OCDE), los trabajadores con salario mínimo se concentran entre los jóvenes, los empleados del sector informal y los trabajadores poco cualificados. Vemos en la tabla 1 como en Argentina, México y Brasil estos grupos son los más desfavorecidos, y también podemos incluir las mujeres y los autónomos.

Tabla 3. Porcentaje en cada categoría que obtiene el salario mínimo o inferior

	Argentina	Brazil	México
Role in household			
Head	10.1	3.4	4.2
Spouse	19.8	8.5	14.3
Child	20.9	10	9.9
Age			
12-17	70	16.5	25.6
18-24	20.3	9.9	6.5
25-64	12.4	5.6	6.03
65+	31.7	6.4	24.4
Education			
None	---	14.2	22.7
Primary	24.6	9.5	11.9
Secondary	12.9	5.2	6.5
Higher	6.5	---	2.2
Sex			
Male	11.9	4.4	4.5
Female	19.9	10.8	13.2
Sector			
Self-employment	23.7	3.4	13.9
Informal wage	31.7	11.4	16.9
Formal wage	4.7	7.0	0.5
Wealth quintile			
1 st	24.5	---	14.6
2 nd	15.4	---	10.3
3 rd	12.1	---	8.4
4 th	10.5	---	6.9
5 th	5.6	---	4.1

Fuente: Argentina y México: Cunningham, Wendy; Brasil: Neumark, Cunningham, Siga (2002).

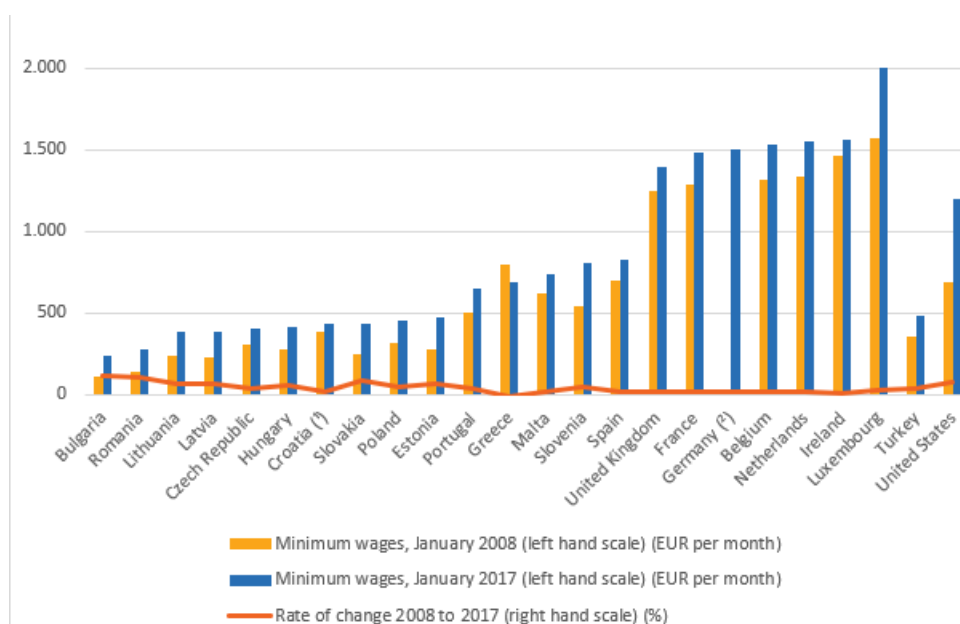
En segundo lugar, el salario mínimo es más amplio de lo que la teoría predecía. Ya que no solo los salarios del sector formal, sino también en el sector informal no cubierto. Es decir, la herramienta actúa en 'modo de arrastre' sobre sectores los cuales no tenía que actuar.

Por último, afirman que el mínimo no se aplica en prácticamente ningún país, ya que los trabajadores, tanto del sector formal como informal, ganan por debajo del mínimo. Al haber una falta de control sobre esta medida, los empresarios no se ven obligados a ajustar los salarios por el mínimo, así que solo lo hacen a través del salario legal.

Anexo 2. Vista general del salario mínimo en EU – USA

Para acabar con este trabajo sería interesante saber cómo están los salarios mínimos en los países europeos, un candidato y los EE. UU. Para principios de 2017, veintidós de los veintiocho países de la Unión europea disponían de un salario mínimo nacional, y todos los países candidatos disponían de uno. Como vemos en la figura 5 los salarios mínimos rondaban de 235€ (Bulgaria) hasta los 1999€ (Luxemburgo), y EE. UU. lo podemos incluir junto a los países de la UE con un salario mínimo más alto. Además, en comparación al año de inicio de las crisis, todos los países han incrementado su valor.

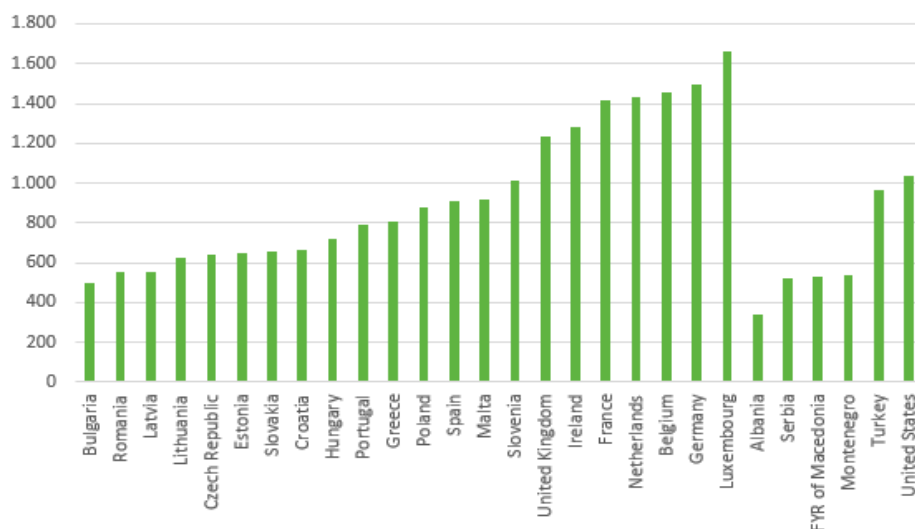
Figura 5. Salarios mínimos enero 2008-2017 EU y varios países



Fuente: Elaboración propia. Datos Eurostat

En la figura 6 podemos comparar los salarios mínimos brutos ajustados según los niveles de precios, usando las paridades de poder adquisitivo (PPA). Seguimos teniendo varios grupos diferenciados, pero las diferencias de poder adquisitivo son mucho menores debido a la aplicación de los niveles de precios. El ajuste por niveles de precios en comparación con euros se traduce en que algunos países escalan puestos y otros bajan puestos. Países como España y Portugal pierden dos puestos, mientras que Alemania y Polonia subieron tres puestos. Esto puede ser un buen indicador de que los salarios se ajustan al nivel de precios, por tanto, muestran que países tienen un mejor poder adquisitivo.

Figura 6. Salarios mínimos enero 2017 (PPS mensual)



Fuente. Elaboración propia. Datos Eurostat

Otro dato interesante es el de proporción de trabajadores que perciben el salario mínimo, una proporción que puede variar bastante según en el país que observemos. En el informe del Eurostat hicieron una estimación del año 2014. A finales de ese año, había 7 países que tenían más de un 7% de trabajadores percibiendo menos del 105% del salario mínimo. Mientras que España fue el país con una proporción menor, tan solo un 0,2%.

Durante los últimos años la moderación salarial ha sido relativamente baja en la mayoría de los países de la UE, y los sindicatos o grupos protectores de los trabajadores han denunciado una disminución del nivel de vida y del poder adquisitivo. De ahí que se promueva la idea de un 'salario mínimo europeo' común para todos, o que todos los países tengan un salario mínimo nacional establecido.