

Salarios Mínimos

Teoría y Evidencia

Organización de la Presentación

- Un poco de historia sobre el SM: cómo y por qué surge.
- La teoría económica sobre el salario mínimo:
 - Teoría neoclásica tradicional
- Evidencia empírica
- Posibles explicaciones a esa evidencia
 - Extensiones/desviaciones de la teoría tradicional
- América Latina?

El Salario Mínimo en la Historia

- ❑ Surgió por primera vez en la última década del XIX en AUS y NZ
- ❑ En UK se implementó por primera vez en 1909
- ❑ Massachusetts fue el primer estado de USA en utilizarlo, en 1912
- ❑ En 1938 recién se implementó en USA a nivel federal (parte de la FLSA)
- ❑ A partir de entonces se expandió en el mundo desarrollado y en desarrollo
- ❑ En los países de América Latina y el Caribe la adopción generalizada del salario mínimo se realizó a partir de la década de 1960
- ❑ En la actualidad aproximadamente el 90% de los países del mundo contemplan en salario mínimo en sus legislaciones laborales

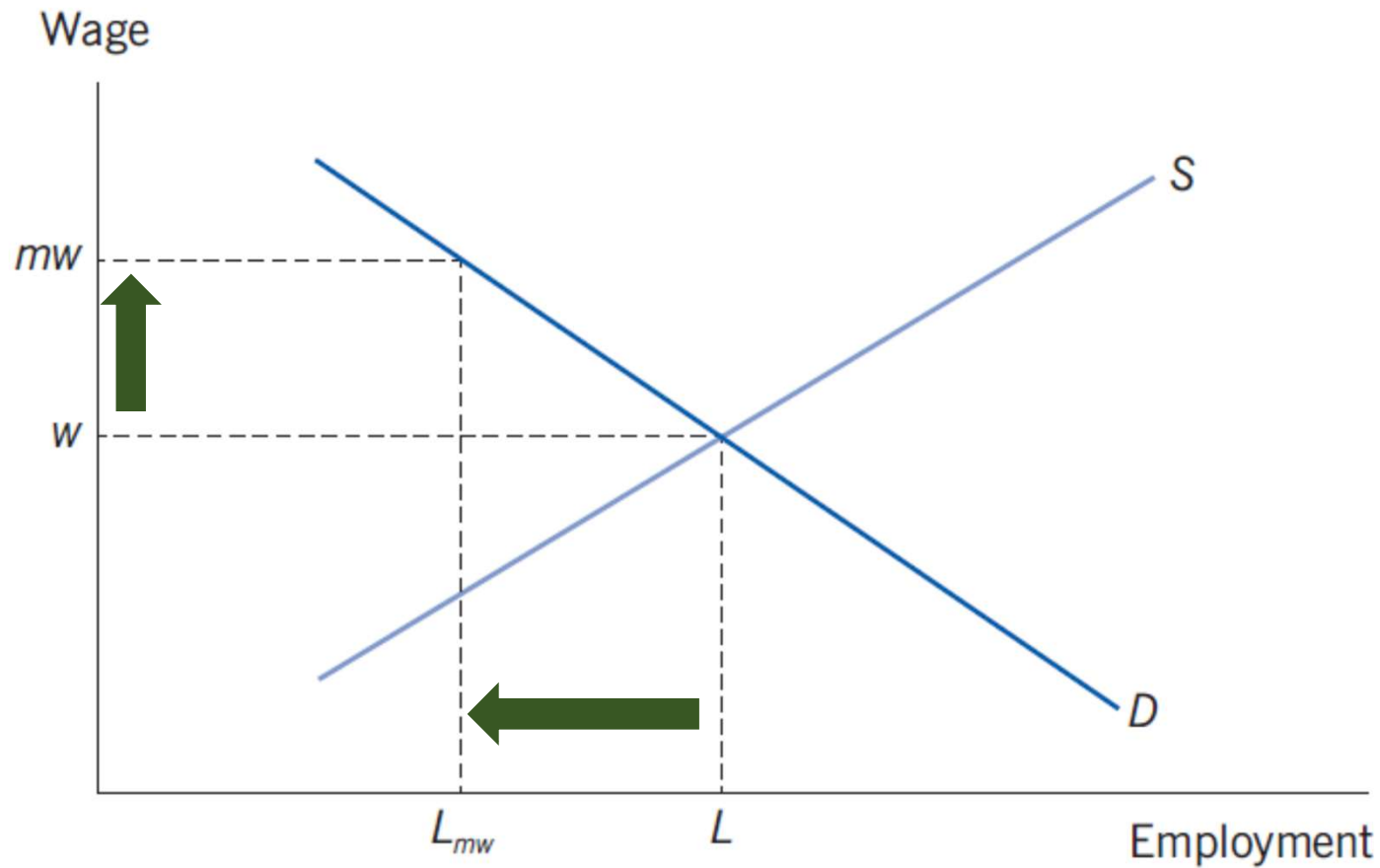
El Salario Mínimo en la Historia

Razones que explican el surgimiento del salario mínimo:

- Proliferación de talleres de trabajo esclavo (“sweatshops”) en la industria manufacturera de finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX
- Estos empleaban una gran cantidad de mujeres y niños, a los que normalmente le pagaban salarios por debajo del mínimo de subsistencia
- Las legislaciones de salario mínimo trataban de intermediar entre patrones y empleados con desigual poder de negociación
- Rápidamente la legislación se extendió para cubrir a trabajadores adultos hombres y a todos los sectores donde había trabajo de baja remuneración
- El objetivo del salario mínimo paso a ser entonces el proveer una nivel de vida adecuado a los trabajadores y sus familias

Efectos Teóricos de un Incremento en SM

Modelo Neoclásico Básico (*competitivo + ceteris paribus*)



Efectos Teóricos de un Incremento en SM

Modelo Neoclásico Básico: Predicciones

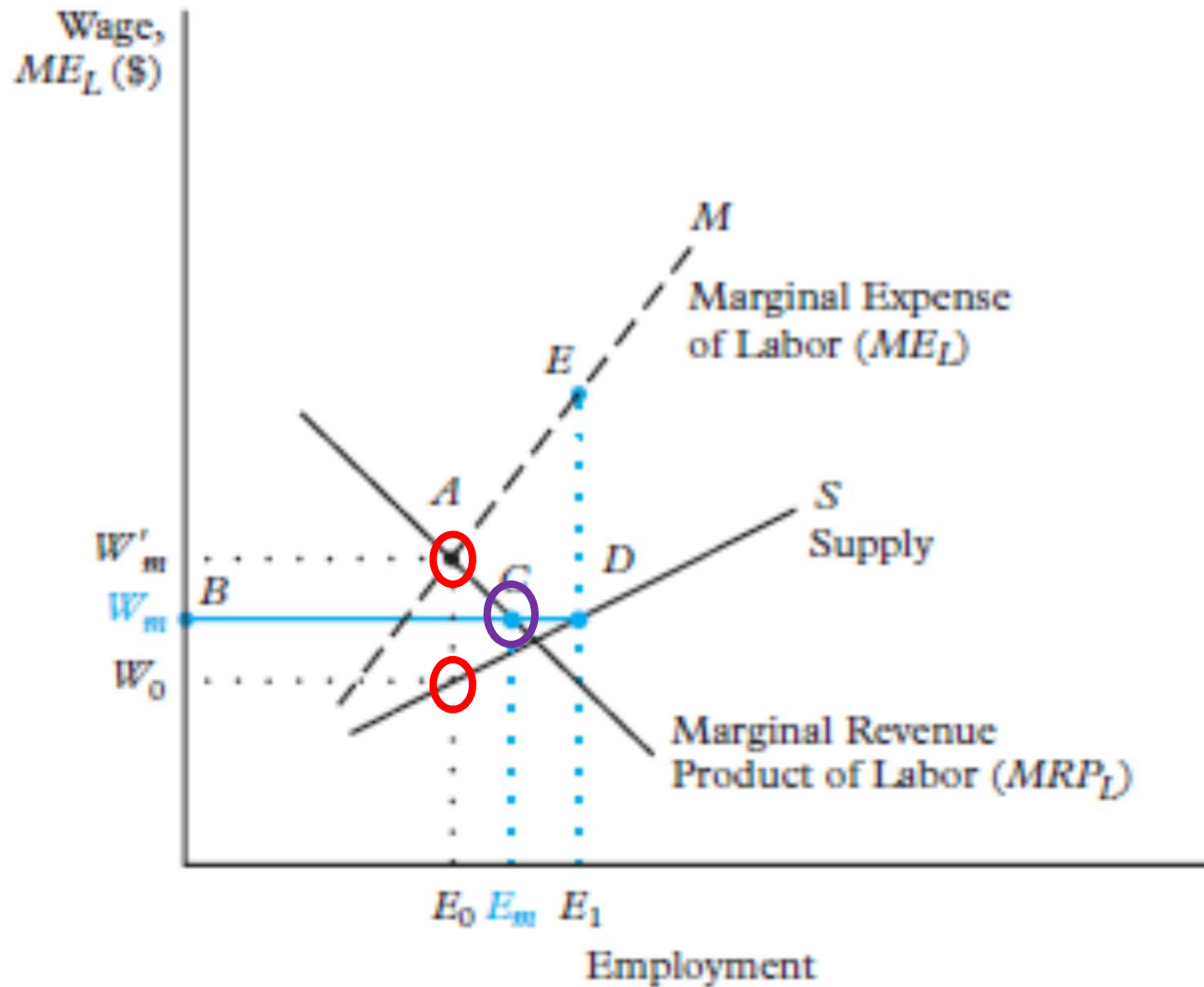
- ❑ El **aumento del SM** por encima del equilibrio de mercado **reduce empleo**:
 1. **Por Efecto Sustitución**: empleadores reemplazan trabajo más caro (de baja calificación normalmente) por otros inputs ahora relativamente más baratos (incluso trabajadores calificados)
 2. **Por Efecto Escala**: aumento de SM encarece costos y precios, lo que lleva a caída de ventas del producto, y a menor empleo de todos los inputs

- ❑ El **aumento del SM** por encima del equilibrio de mercado **aumenta desigualdad y pobreza (probablemente)**: trabajadores que conservan el empleo incrementan su salario, mientras que otros pierden el empleo y la totalidad del salario. Si estos últimos son los menos calificados, posible incremento en la tasa de pobreza

- ❑ **¿Qué ocurre si el mercado de trabajo no es competitivo? (Monopsonio)**

SM y Monopsonio

Modelo no Competitivo: Monopsonio



Efectos Teóricos de un Incremento en SM

Modelo no Competitivo: Predicciones

- ❑ Aumento del SM puede no reducir el empleo, e incluso incrementarlo en el caso de monopsonio
- ❑ El efecto del SM es aumentar CME del monopsonista, pero simultáneamente reducir CMG
- ❑ El efecto en el empleo dependerá de:
 1. La magnitud del aumento del SM (si aumenta demasiado el empleo se puede reducir de inmediato)
 2. La medida en que el aumento de CME afecte la capacidad competitiva del monopsonista en el mercado de producto
 3. En el LP es probable que el efecto en el empleo sea negativo, ya que el monopsonista va a sustituir al trabajo por otros inputs

Evidencia: Primeras Investigaciones

- ❑ Stigler (1946) es tal vez el primer trabajo reconocido sobre el SM. Los temas que discute se parecen mucho a lo que se discute en la actualidad!
- ❑ Reconoce como inobjetable el objetivo de eliminar la pobreza extrema, pero se pregunta: 1) **¿logra esto el SM?**; y 2) **¿existen alternativas más eficientes para ello?** El cree que las respuestas son NO y SI
- ❑ Sus argumentos son los siguientes:
 1. SM empeora la asignación de recursos (salvo que se incremente la productividad de los menos productivos? No lo cree posible)
 2. SM tiene un efecto negativo en el empleo agregado
 3. Tiene efectos distributivos posiblemente negativos y sus efectos en la pobreza son débiles (no es un buen mecanismo de focalización)
 4. El combate a la pobreza vinculado a la ocupación de una persona es ineficiente, existen otros criterios mejores para hacerlo

Primeras Investigaciones

Otros trabajos que vale la pena mencionar son:

- ❑ Mincer (1976) analiza el impacto del SM en la tasa de desempleo (en contexto de SC y SNC, por ejemplo, el impacto en el empleo no es necesariamente de la misma magnitud que el impacto en el desempleo)
- ❑ Brown, Gilroy & Kohen (1982) hacen una exhaustiva revisión de los principales trabajos que estudian el efecto del SM en el empleo
- ❑ La revisión les permite diagnosticar cuales son los puntos de acuerdo y de divergencia (y sus posibles razones) en la literatura sobre SM y empleo
- ❑ **Principales coincidencias:** impacto negativo (-0.1 a -0.3) en empleo de adolescentes. También efecto negativo, pero más pequeños en jóvenes no adolescentes. Impacto incierto sobre empleo de adultos
- ❑ Comentan que hay importantes desarrollos teóricos, sin correlato empírico

David Card and Alan Krueger (1994)

- ❑ Trabajo a partir del cual se desarrolla una prolífica literatura sobre los efectos del SM en el empleo
- ❑ **¿Qué estudian?** Los efectos en el empleo en restaurants de comida rápida de New Jersey de un aumento del SM ocurrido en 1992 (de \$4.25 a \$5.05)
- ❑ **¿Cómo lo hacen?** Con datos propios de una encuesta realizada a restaurantes de New Jersey (331) y del este de Pennsylvania (79), antes y después del incremento del SM
- ❑ **¿Porqué es un trabajo tan renombrado?** Dos razones fundamentales:
 1. Por la novedosa estrategia empírica utilizada
 2. Por los resultados obtenidos, desafiaron todo el conocimiento existente sobre el tema: **no encuentran evidencia que incrementos del SM reduzcan el nivel de empleo**

David Card and Alan Krueger (1994)

- ❑ Entrevistaron 410 restaurantes de comida rápida en NJ (donde aumentó el SM) y PA (donde no aumentó)
- ❑ En la muestra de NJ había restaurantes que ya antes del aumento del SM pagaban salarios por encima del nuevo valor del SM
- ❑ Disponen de dos alternativas para evaluar el impacto del aumento SM:
 1. Comparar restaurantes de NJ con restaurantes de PA
 2. Comparar restaurantes en NJ con salarios por debajo y arriba del SM
- ❑ **Período recesivo:** efectos del SM no se compensan por crecimiento
- ❑ Afirman que restaurantes de PA son un buen grupo de control, ya que existe mucha vinculación económica entre ambos estados. Testean la validez de PA como grupo de control comparando restaurantes de NJ con bajos y altos salarios
- ❑ Tienen información completa en el follow-up, por lo que no tienen el problema de entrevistar únicamente a los sobrevivientes

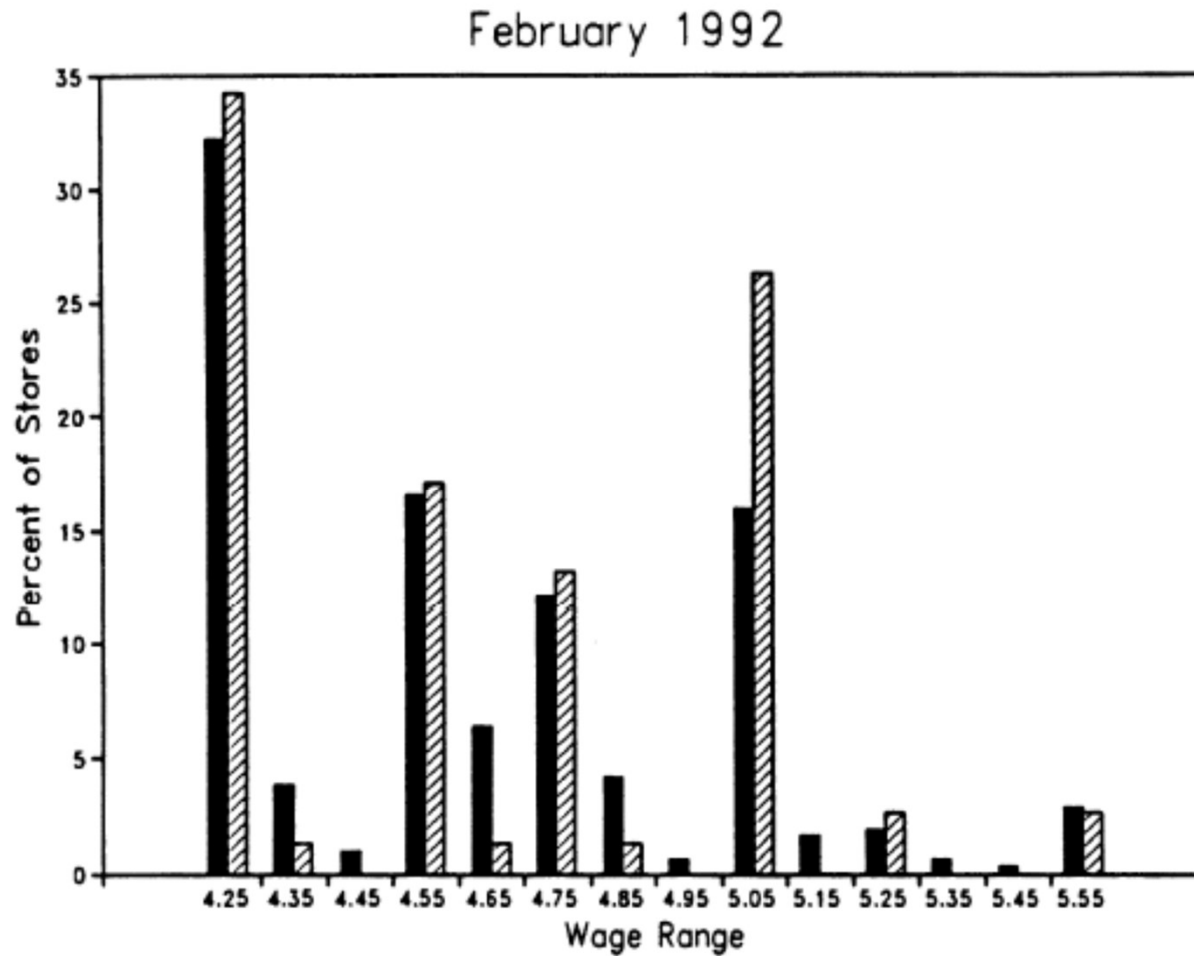
David Card and Alan Krueger (1994)

¿Porqué restaurantes de comida rápida? (BK, KFC, Wendy's y Roy Rogers)

1. Importantes en el empleo de trabajadores no calificados
2. Cumplen con regulación SM
3. Industria con productos y requisitos laborales bastante homogéneos
4. Ausencia de propinas facilita medición de salarios
5. Fáciles de muestrear
6. Altas tasas de respuesta telefónica

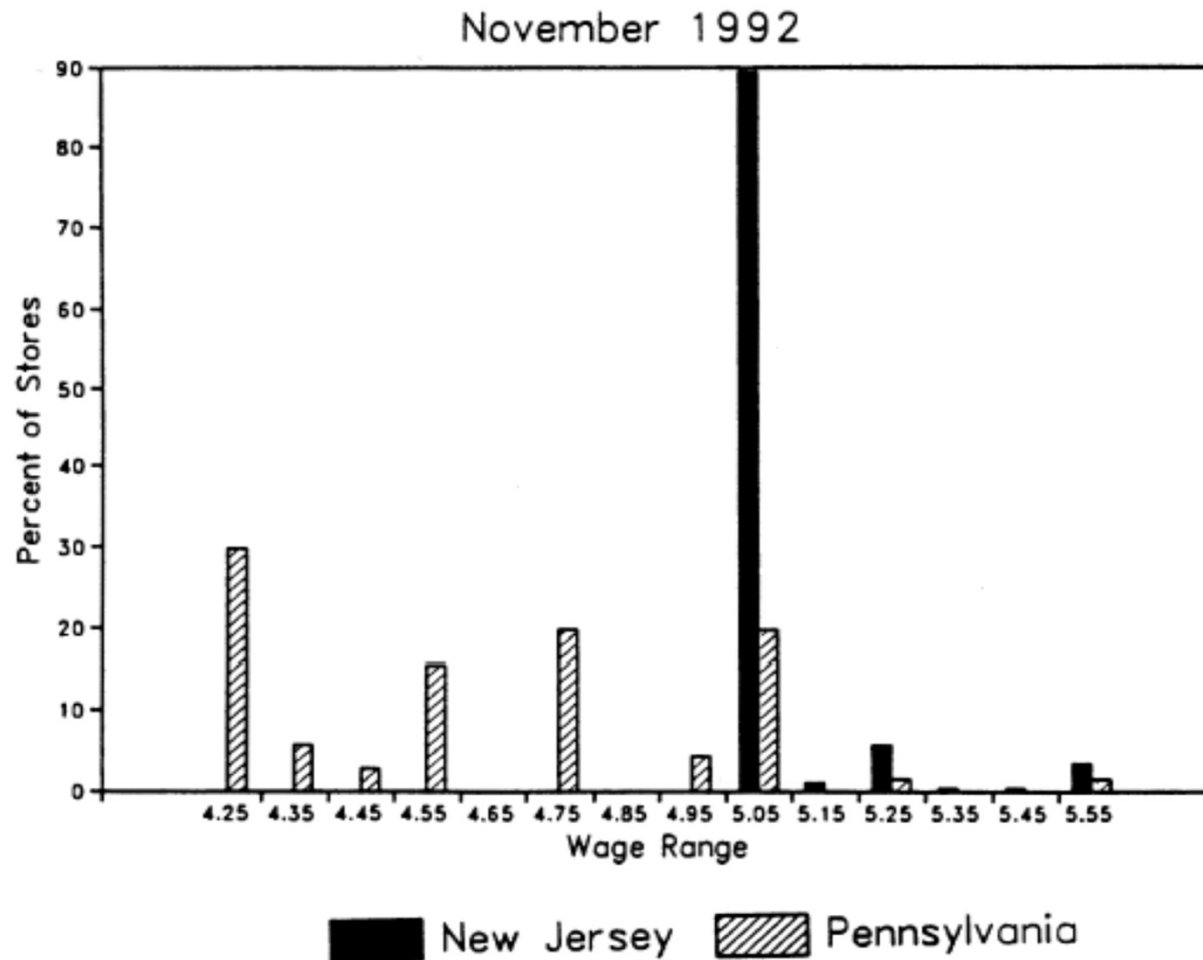
David Card and Alan Krueger (1994)

Distribución de trabajadores según salario inicial (antes del aumento)



David Card and Alan Krueger (1994)

Distribución de trabajadores según salario inicial (luego del aumento)



David Card and Alan Krueger (1994)

EFFECTOS EN EL EMPLEO (Diferencias en Diferencias)

TABLE 3—AVERAGE EMPLOYMENT PER STORE BEFORE AND AFTER THE RISE
IN NEW JERSEY MINIMUM WAGE

Variable	Stores by state			Stores in New Jersey ^a			Differences within NJ ^b	
	PA (i)	NJ (ii)	Difference, NJ – PA (iii)	Wage = \$4.25 (iv)	Wage = \$4.26–\$4.99 (v)	Wage ≥ \$5.00 (vi)	Low– high (vii)	Midrange– high (viii)
1. FTE employment before, all available observations	23.33 (1.35)	20.44 (0.51)	–2.89 (1.44)	19.56 (0.77)	20.08 (0.84)	22.25 (1.14)	–2.69 (1.37)	–2.17 (1.41)
2. FTE employment after, all available observations	21.17 (0.94)	21.03 (0.52)	–0.14 (1.07)	20.88 (1.01)	20.96 (0.76)	20.21 (1.03)	0.67 (1.44)	0.75 (1.27)
3. Change in mean FTE employment	–2.16 (1.25)	0.59 (0.54)	2.76 (1.36)	1.32 (0.95)	0.87 (0.84)	–2.04 (1.14)	3.36 (1.48)	2.91 (1.41)
4. Change in mean FTE employment, balanced sample of stores ^c	–2.28 (1.25)	0.47 (0.48)	2.75 (1.34)	1.21 (0.82)	0.71 (0.69)	–2.16 (1.01)	3.36 (1.30)	2.87 (1.22)
5. Change in mean FTE employment, setting FTE at temporarily closed stores to 0 ^d	–2.28 (1.25)	0.23 (0.49)	2.51 (1.35)	0.90 (0.87)	0.49 (0.69)	–2.39 (1.02)	3.29 (1.34)	2.88 (1.23)

David Card and Alan Krueger (1994)

EFFECTOS EN EL EMPLEO (Diferencias en Diferencias)

$$\Delta E_i = a + \mathbf{bX}_i + c\text{NJ}_i + \varepsilon_i$$

$$\Delta E_i = a' + \mathbf{b}'\mathbf{X}_i + c'\text{GAP}_i + \varepsilon'_i$$

TABLE 4—REDUCED-FORM MODELS FOR CHANGE IN EMPLOYMENT

Independent variable	Model				
	(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(v)
1. New Jersey dummy	2.33 (1.19)	2.30 (1.20)	—	—	—
2. Initial wage gap ^a	—	—	15.65 (6.08)	14.92 (6.21)	11.91 (7.39)
3. Controls for chain and ownership ^b	no	yes	no	yes	yes
4. Controls for region ^c	no	no	no	no	yes
5. Standard error of regression	8.79	8.78	8.76	8.76	8.75
6. Probability value for controls ^d	—	0.34	—	0.44	0.40

David Card and Alan Krueger (1994)

- ❑ **Hacen test de robustez, modifican especificaciones para capturar substitución de part-time y full-time workers, shocks no observados en la demanda, reducción de compensaciones no salariales, posibles efectos en la apertura de nuevos restaurantes, problemas de medición, etc.. Sus conclusiones son:**



1. Resultados son inconsistentes con el modelo básico competitivo y con resultados previos. Dado que SM aumentó 18.8%, el empleo promedio por local debería haber caído en 1 persona, de acuerdo a elasticidades previas
2. Modelos de monopsonio podrían explicar el incremento en el empleo, pero de ningún modo lo que ocurrió con los precios del producto (subió relativamente en NJ, pasando mayormente el costo del aumento del SM a consumidores).
3. Necesidad de un nuevo modelo para reconciliar todos los hallazgos!
4. ¿Varió la calidad del servicio y eso rompió el link empleo-precios del aumento del SM? No hay evidencia para concluir eso

David Card and Alan Krueger (1994)

- ❑ La publicación de este trabajo generó un interesante ida y vuelta entre CK y otros investigadores
- ❑ **Neumark & Wascher (2000)** reevalúan los hallazgos de CK usando datos administrativos (payroll records) de restaurantes de las mismas cadenas en las mismas regiones
- ❑ **Llegan a un resultado opuesto:** el incremento del 18.8% del SM en NJ llevó a un decrecimiento del empleo de 4.6% en los restaurantes de NJ respecto a los de PA (en CK el empleo crecía 17.6% en NJ respecto a PA)
- ❑ La elasticidad del empleo que calculan es similar a la de trabajos previos (en el rango -0.2 a -0.3, muy diferente a la elasticidad de +0.9 de CK)
- ❑ Los autores comentan que hay mucha más variabilidad en el cambio en el empleo en los datos de CK (encuesta telefónica) que en sus propios datos, lo que cuestiona la calidad de los datos de CK

David Card and Alan Krueger (1994)

- ❑ **Card & Krueger (2000)** “contraatacan”, con un nuevo trabajo basado en un nuevo set de datos provenientes del BLS (payroll representativo)
- ❑ Los nuevos datos permiten reevaluar lo ocurrido en NJ y PA en 1992, confirmando sus resultados de mínima en el trabajo original: no efecto en el empleo
- ❑ Agregan un análisis de lo ocurrido en 1996 cuando el aumento del SM federal hizo que el SM se incremente en PA, pero no en NJ (y no encuentran efectos en el empleo de PA respecto a NJ)
- ❑ Finalmente, trabajan con los datos administrativos de NW y explican que las diferencias con estos autores provienen de:
 1. Los datos de PA en la muestra de NW muestran comportamiento diferente a los datos de CK, pero los datos de NJ son consistentes
 2. Esas diferencias provienen completamente del comportamiento anómalo de los restaurantes de BK en PA, que son toda la muestra de NW
 3. Los datos de empleo de NW se encuentran reportados en diferentes frecuencia (semana, quincena, mes). Esto puede introducir problemas de estacionalidad

Desarrollos Posteriores

- ❑ Más allá de los resultados, CK implicó un nuevo desarrollo en la discusión sobre la mejor forma de *identificar* los efectos del SM en el empleo (como construir el grupo de control!), evitando confundir la influencia de éste con la de otros factores
- ❑ La variabilidad interestatal en el nivel y en los aumentos del SM siempre fueron la principal estrategia de identificación utilizada en los estudios empíricos
- ❑ En sus propios estudios a **nivel nacional** sobre la influencia del SM en el empleo, NW (y otros autores) usaban la variación temporal en el SM entre estados como estrategia de identificación. **Este tipo de trabajos suelen encontrar impactos negativos en el empleo**
- ❑ Los **estudios de casos**, como CK, comparan áreas locales contiguas con diferentes SM al momento de una modificación de política. **Este tipo de estudios tienden a encontrar que no existen impactos en el empleo**

Desarrollos Posteriores

- ❑ **Dube, Lester & Reich (2010)** generalizan la estrategia de los estudios de caso: comparan todos los pares de condados contiguos que se ubican en diferentes estados, para el período 1990-2006
- ❑ Afirman que las especificaciones tradicionales a nivel nacional con efectos fijos estatales (usando CPS), que usan la variación interestatal del SM en el tiempo, tienen un sesgo negativo por la presencia de heterogeneidad no observada en el crecimiento del empleo no calificado
- ❑ Dicha heterogeneidad es de naturaleza espacial, y su presencia también hace que la precisión de los casos de estudios sea sobreestimada
- ❑ Al hacer un pool de todos los casos de estudio y permitiendo autocorrelación espacial, DLR resuelven el problema de sesgo de variables omitidas y de sesgo en los SE estimados

Desarrollos Posteriores

❑ Contribuciones de DLR:

1. Presentan estimaciones usando identificación local basada en pares de condados contiguos. Estos resultados son robustos a derrames interestatales (mejora a caso de estudio individual)
2. Confirman que SM incrementa los ingresos laborales totales de los trabajadores afectados como grupo, dado que como máximo la elasticidad de demanda es 0.482
3. Indican que los efectos negativos en el empleo de los estudios a nivel nacional reflejan heterogeneidad espacial y construcción inadecuada del grupo de control. Condados contiguos es un mejor control
4. Extienden resultados del sector restaurantes a otras industrias de salarios bajos (accomodation and food services, retail)
5. En presencia de auto-correlación espacial, los SE reportados en los casos de estudio tienden a sobreestimar su precisión y por ello es más probable obtener resultados significativos

Desarrollos Posteriores

- ❑ **Neumark, Salas & Wascher (2014)** responden a DLR, analizando su metodología (el control válido de un lugar donde aumentó el SM es otro geográficamente cercano o contiguo donde el SM no aumentó)
- ❑ Concluyen que la metodología de DLR tiene problemas y lleva a conclusiones erradas. Afirman que el contra-factual que construyen no es el mejor: los datos no evidencian que sea correcto eliminar otros potenciales controles y descartan información válida que hace que sus estimaciones sean no informativas
- ❑ NSW siguen encontrando en sus estimaciones efectos negativos de los aumentos del SM en el empleo, particularmente para docentes.
- ❑ Se puede encontrar evidencia de que no hay efectos, pero antes de descartar toda la literatura que encuentra efectos negativos se debe demostrar que se usa una metodología que es superadora

Desarrollos Posteriores

- ❑ En respuesta a NSW, hay un interesante trabajo metodológico de **Allegretto, Dube, Reich & Zipperer (2013)** *“Credible Research Designs for Minimum Wage Studies”* (con respuesta NSW y contra-respuesta ADRZ)
- ❑ Es un análisis comprensivo de métodos para diseñar controles creíbles para ser usados en el análisis de los efectos de los SM.
- ❑ Buscan el método adecuado para controlar por time-varying heterogeneity (los estados donde más varió el SM tienen mercados laborales con características sistemáticamente diferentes y no relacionadas con la política de SM)
- ❑ Estudian los resultados de 3 métodos para controlar el problema:
 1. Comparar entre estados contiguos
 2. Comparar dentro de áreas de commuting
 3. Usar variación within-región y controles de tendencia a nivel de estado

OTRAS REFERENCIAS

- ❑ **Baskaya & Rubinstein (2012)**: miran casos donde la variación del SM federal mueve el SM estatal (que estaba fijado al mismo nivel). Encuentran resultados negativos del SM en el empleo
- ❑ **Meer & West (2013)**: encuentran que más que efectos en el nivel de empleo, los incrementos del SM afectan la tasa de creación de nuevos empleos
- ❑ **Clemens & Whiter (2014)**: estudian efectos del SM en el empleo y en la trayectoria de ingresos de los no calificados (resultados negativos ambos)
- ❑ **Powell (2015)**: uses synthetic control estimator to create weighted average of states as a control of the treated state
- ❑ **Totty (2015)**: uses factor models econometrics methods to address concerns related to unobserved hetoregeneity

Otros Canales de Ajuste?

Modelo Competitivo:

Enfatiza relación salario/empleo (*ceteris paribus*), pero no excluye otros canales de ajuste:

1. Reducción de horas trabajadas
2. Reducción de beneficios no salariales
3. Reducción en entrenamiento
4. Traslado a consumidores a través de precios
5. Cambios en la composición del empleo

Modelo Institucional:

1. Mejoras en eficiencia
2. Salarios de eficiencia
3. Compresión salarial
4. Reducción de beneficios
5. Aumento de demanda (estímulo, efecto de segundo orden)

Modelo Monopsonio:

1. Reducción costos de rotación

Otros Canales de Ajuste?

1 - Reducción de horas trabajadas

Más relevante para SM horarios: firmas pueden reducir horas trabajadas en lugar de empleo. Podría implicar mayor/igual ingreso laboral con menos horas trabajadas.

Evidencia: mixta, efecto posiblemente muy pequeño

2 - Reducción de beneficios no salariales

Compensaría incremento de costo salarial con reducción de costos no salariales (acceso a beneficios: comida subsidiada, salud, pensiones, etc.)

Evidencia: efectos muy pequeños o inexistentes

3 - Reducción en entrenamiento en el trabajo

Sería otra forma de reducir costos no salariales.

Pero también se podría utilizar en el sentido opuesto: incrementar productividad de los trabajadores no calificados por encima del salario mínimo

Evidencia: mixta, trabajos iniciales encontraron efectos negativos, más recientes no encontraron efecto alguno

Otros Canales de Ajuste?

4 - Cambios en la composición del empleo

Aumentado la calificación promedio de la fuerza de trabajo, tendría un efecto adverso en poco calificados/adolescentes, pero no necesariamente en empleo total

Evidencia: parcial, algunos casos donde jóvenes poco calificados pierden relativamente, pero no adultos poco calificados

5 - Traslado a consumidores a través de precios

En economía competitiva, si el aumento del SM afecta a todas las empresas, al menos parte del aumento del costo pasaría a consumidores a través de mayores precios

Evidencia: aumento de 10% de SM lleva a aumentos de entre 0.7% a 4.0% (en comida) de precios => aumento del SM representa una proporción pequeña de costos totales

6 - Mejoras en eficiencia (en modelo competitivo se supone al 100%)

Empleadores pueden intentar incrementar eficiencia operativa ante aumentos del SM, exigiendo mayor esfuerzo y estándares más altos (antes que despedir empleados)

Evidencia: positiva, parece ser un canal de ajuste importante

Otros Canales de Ajuste?

7 – Respuestas a “salarios de eficiencia” (modelo competitivo no analiza estímulo)

Stiglitz-Shapiro: “salarios de eficiencia”, por encima del mercado impulsan productividad de empleados (porque aumentan costos de perder el trabajo)

Evidencia: no hay trabajos que examinen este canal

8 - Compresión salarial (modelo competitivo asume salarios independientes)

Los empleadores podrían compensar el aumento de costos que enfrentan por SM evitando/demorando/limitando aumentos salariales a trabajadores más calificados

Evidencia: positiva, parece ocurrir en muchos casos

9 - Reducción en beneficios (modelo competitivo considera beneficios en equilibrio)

Empleadores podrían absorber el aumento de costos que supone el incremento del SM aceptando menores beneficios

Evidencia: alguna evidencia positiva para UK, no hay estudios directos de este efecto para aumentos del SM en USA

Otros Canales de Ajuste?

10 - Aumento de la demanda (SM como estímulo)

Si la economía opera debajo de la capacidad instalada, aumento del SM (transferencia de recursos de empleadores a empleados de bajos ingresos con alta propensión a consumir) pueden incrementar la demanda por los bienes de la firma, compensando parcialmente el incremento de costos y generando nuevos empleos

Evidencia: evidencia positiva, no completamente concluyente

11 - Reducción en la rotación/reemplazo laboral (modelo de monopsonio)

Con mayor SM se reducen los costos de rotación para la firma en caso de fricciones y mercado de monopsonio y eso compensa parcialmente el incremento de costos

Evidencia: evidencia positiva, se reduce fuertemente la rotación laboral de jóvenes y no calificados

Pobreza y Desigualdad: Amplia Literatura

- Card & Krueger (1995)
 - Addison & Blackburn (1999)
 - Neumark & Wascher (2002)
 - Gundersen & Ziliak (2004)
 - Neumark, Schweitzer & Wascher (2004)
 - Burkhauser & Sabia (2007)
 - Sabia (2008)
-
- Resultado General:** incrementos del SM no tienen efectos significativos en las tasas de pobreza
 - Estos resultados parecen mantenerse aún si se supone que no existen efectos negativos en el empleo de los trabajadores menos calificados

Sabia & Burkhauser (2010)

- ❑ Estudian si un aumento del SM ayudaría a los pobres
- ❑ Analizan un evento ya ocurrido (el aumento de \$5.15 a \$7.25 entre 2003 y 2007) y encuentran que no tuvo efecto en las tasas de pobreza por estado
- ❑ Simulan el efecto de un posterior incremento (de \$7.25 a \$9.50) bajo dos escenarios:
 - **Sin efectos negativos en el empleo:** únicamente 11.3% de los trabajadores que se benefician viven en hogares pobres (versus 15.8% en el anterior aumento). Mayor parte de los que se benefician (62.3%) son trabajadores secundarios (segunda o tercera fuente de ingresos del hogar)
 - **Con efectos negativos en el empleo:** los trabajadores pobres sufrirían en forma desproporcionada el efecto de pérdida de empleo (estiman el efecto de comportamiento a través de una elasticidad y de las probabilidades de perder el empleo según características de los trabajadores)
- ❑ **Conclusión: el SM no es una herramienta adecuada para combatir la pobreza**

Sabia & Burkhauser (2010)

❑ ¿Porqué tiene pocos efectos en las tasas de pobreza?

1. **Card & Krueger (1995):** un gran número de los hogares pobres no tiene trabajadores activos
2. **Neumark & Wascher (2008):** los aumentos del SM reducen fuertemente las oportunidades de empleo de los poco calificados
3. **Otros:** no hay una clara relación entre pobreza y salario horario para la mayor parte de los trabajadores pobres
4. **Economías en desarrollo:** el SM puede no afectar de ningún modo a los trabajadores del sector no cubierto, que son quienes representan la mayor parte de los trabajadores pobres

Sabia & Burkhauser (2010)

❑ ¿Porqué tiene pocos efectos en las tasas de pobreza?

1. También porque suponen que no hay “efecto derrame” del incremento del SM (es decir, aplica únicamente a trabajadores en los rangos afectados por el incremento)
2. Podría no ocurrir en presencia de efecto numerario y/o efecto faro, situaciones que parecen aplicables a nuestra región
3. Otro de los supuestos, sin embargo, tal vez no se aplique del todo a nuestra región y tenga un efecto en otro sentido: asumen que si pierde el empleo un trabajador tiene acceso inmediato a los beneficios del seguro de desempleo

Otros Trabajos Recientes

- ❑ **Gindling (2014):** efectos del SM en pobreza en países en desarrollo
- ❑ SM puede ayudar a reducir pobreza, pero no debe ser la única herramienta

KEY FINDINGS

Pros

- + If job losses in the formal sector are small, raising the minimum wage is likely to reduce poverty.
- + If informal sector wages rise when the minimum wage increases, higher minimum wages are likely to reduce poverty.
- + If the people earning the minimum wage are heads of low-income households, higher minimum wages are likely to reduce poverty.
- + If low-income workers lose jobs and cannot find jobs because of a higher minimum wage, social safety nets for low-income households can protect against poverty.

Cons

- If higher minimum wages cause workers to lose formal sector jobs, they are not likely to reduce poverty.
- If minimum wage legislation does not cover a large pool of informal workers, higher minimum wages are not likely to reduce poverty.
- If the people on the minimum wage are secondary family workers in nonpoor households, higher minimum wages will not reduce poverty.
- If low-income workers lose jobs and cannot find jobs because of higher minimum wages and there are no social safety nets, higher minimum wages will increase poverty.

Resumiendo

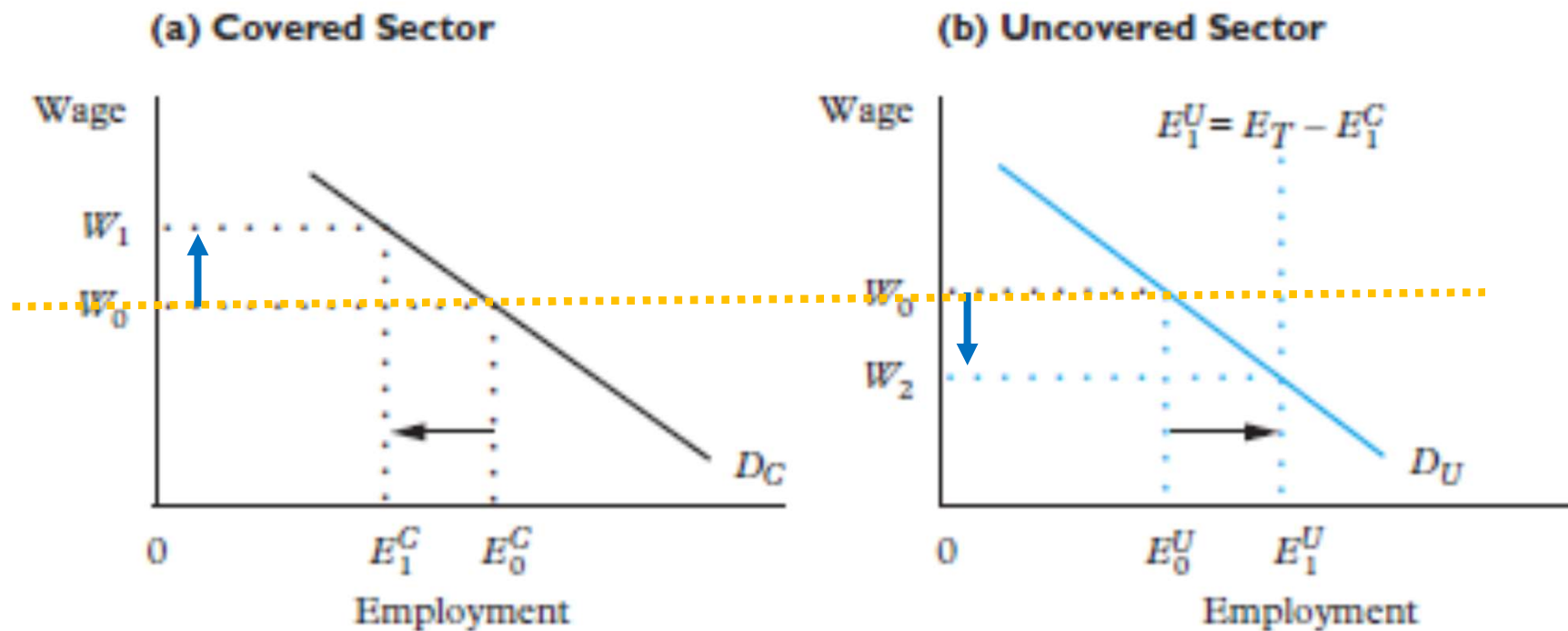
- ❑ Es posible que los salarios mínimos sean una herramienta que permita reducir la desigualdad en la distribución del ingreso y las tasas de pobreza, ya que diferentes trabajos encuentran distintos efectos en este sentido
- ❑ Lo que parece estar fuera de discusión en la literatura es que el salario mínimo no es la herramienta más eficiente para lograr los objetivos de reducción de la desigualdad y, particularmente, eliminación de la pobreza

América Latina?

- Altos niveles de informalidad laboral:** aumentos de SM podrían no transmitirse a todos los trabajadores vulnerables
- Poca capacidad institucional para hacer cumplir leyes laborales**
- SM usado como referencia para beneficios sociales (efecto fiscal)**
- Ingresos laborales son prácticamente único ingreso de muchos trabajadores que ganan salarios muy bajos**
- Efecto faro (informal) y derrames por efecto numerario (formal)**
- Impactos en pobreza y desigualdad pueden ir bastante más allá de la evidencia encontrada para países desarrollados**

SM en presencia de Sector no Cubierto

Modelo de Mercado Laboral Segmentado: Países en Desarrollo



Efectos Teóricos de un Incremento en SM

Modelo de Mercado Laboral Segmentado: Predicciones

- Al inicio ambos sectores se encuentran en equilibrio (igual salario)
- La imposición del SM eleva el salario en el SC (introduce una rigidez), por lo que se reduce el empleo en el mismo
- Los trabajadores que no consiguen empleo en el SC van a buscar empleo al SNC, donde el salario es flexible y se ajusta de modo tal de absorber la ahora mayor oferta de trabajadores
- Como resultado, el aumento del SM no altera el nivel de empleo (pero si su composición), pero incrementa la brecha salarial entre sectores (inicialmente dicha brecha era cero) y es posible que incremente la pobreza, ya que los trabajadores informales suelen ser los más vulnerables

Cunningham (WB – 2007)

❑ Principales Resultados:

1. El SM tiene efectos mayores a los esperados (**dados los altos niveles de informalidad**). Las explicaciones posibles de este resultados son:
 - El SM afecta tanto a trabajadores formales como informales, incluso más a los segundos (actúa como señal que coordina empleados y empleadores y reduce rotación laboral)
 - Los efectos del SM alcanzan a una gran parte de la fuerza laboral, por lo que el SM afecta a la mayor parte de la distribución del ingreso
2. El SM puede ser una herramienta distributiva y anti-pobreza, sobre todo en países donde el nivel del SM es muy bajo y el aumento no hace caer el empleo
3. Si el nivel al que se fija es muy alto, puede provocar pérdidas de empleo entre los más vulnerables, aumentos de ingreso en los sectores medio y altos y aumentos en la desigualdad en la distribución del ingreso

Cunningham (WB – 2007)

❑ Principales Resultados:

1. Los trabajadores más vulnerables son siempre aquellos más afectados por SM, dado que los beneficios en términos de mayores ingresos afectan a todo tipos de trabajadores, pero las pérdidas de empleos se concentran en estos grupos más vulnerables
2. Aumentos del SM suelen vincularse con aumentos del déficit público, en la medida que los beneficios de muchos programas públicos, e inclusive los salarios en el sector público, se encuentran vinculados al nivel del SM
3. Dado que aumentos del SM es probable que provoquen un incremento en las tasas de desempleo, es necesario que esta política se combine adecuadamente con otras herramientas de la Seguridad Social

Maurizio y Vázquez (2015)

1. Argentina, Brasil, Chile y Uruguay (países en los que subió el SM en los 2000s, en distinta magnitud)
2. Trabajadores asalariados urbanos a tiempo completo
3. Miran el impacto distributivo del SM (simulación, ejercicio contra-fáctico)
4. Argentina: 32% de la caída del Gini de ingresos laborales asalariados urbanos
5. Brasil: 84% de la caída del Gini
6. Chile: 6% de la caída del Gini (creció mucho menos)
7. Uruguay: 7% de la caída del Gini (creció mucho, pero menos operativo que en ARG y BRA)